



DCN-19080001020601 Seat No. _____

B. Com. (Sem. II) (CBCS) (W.E.F. 2019) Examination

July - 2022

Personal Selling & Salesmanship-2

(New Course)

Time : $2\frac{1}{2}$ Hours]

[Total Marks : 70

સૂચના : બધા જ પ્રશ્નના જવાબ આપવાના છે.

1 વેચાણ સંચાલનનો અર્થ સમજાવો. વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રના વિભાગોની વિસ્તારપૂર્વક ચર્ચા કરો. **20**

અથવા

1 વેચાણ મેનેજરના વિવિધ ગુણો અને લાયકાતોની ચર્ચા કરો. **20**

2 વેચાણનીતિ એટલે શું ? વેચાણનીતિનાં મુખ્ય પ્રકારોની વિસ્તારપૂર્વક ચર્ચા કરો. **20**

અથવા

2 વેચાણદળનું કદ નક્કી કરવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ (અભિગમો)ની ચર્ચા કરો. **20**

3 સેલ્સમેનના વિવિધ પ્રાપ્તિસ્થાનોની ચર્ચા કરો. **15**

અથવા

3 સેલ્સમેનને ઉત્તેજન આપવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ જણાવો. **15**

4 સેલ્સમેન પર નિયંત્રણ રાખવાની પદ્ધતિઓ સમજાવો. **15**

અથવા

4 સેલ્સમેનને મહેનતાણું આપવાની પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો. **15**

ENGLISH VERSION

Instruction : Answer to all questions.

1 Explain the meaning of sales management. Discuss departments under sales management structure in detail. **20**
OR

1 Discuss various qualities and qualifications of sales manager. **20**

2 What are Sales policies ? Discuss in detail the main types of sales policies. **20**
OR

2 Discuss the various methods (approaches) used to determine the size of the sales force. **20**

3 Explain the various sources for recruitment of salesman. **15**
OR

3 Discuss the various methods of motivating the salesman. **15**

4 State the methods of controlling on the salesman. **15**
OR

4 Discuss the methods of paying remuneration to the salesman. **15**
