



DCB-19080001020601 Seat No. _____

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

July – 2022

Personal Selling & Salesmanship - 2
(New Course)

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

[Total Marks : 70]

સૂચના : જમણી બાજુના અંક પ્રેસનના ગુણ દર્શાવે છે.

1 વેચાણ વ્યવસ્થાપકના કાર્યો અને ફરજો જણાવો. 20

અથવા

1 વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્ર એટલે શું ? આધુનિક વેચાણ સંચાલનમાં તેનું મહત્વ સમજાવો. વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રના વિવિધ પ્રકારો જણાવો.

2 વેચાણ સંચાલનનો અર્થ સમજાવી તેના વિવિધ કાર્યો સમજાવો. 20

અથવા

2 વેચાણદળનું કદ એટલે શું ? વેચાણદળની સંખ્યા પર અસર કરતાં પરિબળો જણાવો. વેચાણદળનું કદ નક્કી કરવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ (અભિગમ)ની ચર્ચા કરો.

3 સેલ્સમેનના પ્રાપ્તિસ્થાનો પર નોંધ લખો. 15

અથવા

3 સેલ્સમેનને તાલિમ આપવાની જુદી જુદી પદ્ધતિઓ સમજાવો. 15

4 સેલ્સમેનને ભાણું આપવાની વિવિધ પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો. 15

અથવા

4 સેલ્સમેન પર નિયંત્રણ રાખવાની વિવિધ પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો. 15

ENGLISH VERSION

Instruction : Figures to the right side indicate full marks of question.

1 State the functions and duties of sales manager. **20**

OR

1 What is Sales Organization ? Explain the importance of its in modern management. State the various types of sales organization. **20**

2 Explain the meaning of sales management. State the various functions of sales management. **20**

OR

2 What do you mean by the size of the sales force ? State the factors affecting the size of the sales force. Discuss the various methods (approaches) used to determine the size of the sales force. **20**

3 Write a note on the sources of recruitment of salesman. **15**

OR

3 State the various methods of providing training to the salesman. **15**

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

OR

4 Discuss the various methods of controlling on salesman. **15**
