



DM-002-001209

Seat No. _____

B. Com. (Sem. II) Examination

March – 2022

SSP - 2

(Old Course)

Faculty Code : 002

Subject Code : 001209

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

[Total Marks : 70

સૂચના : જમણી બાજુ દર્શાવેલ અંક પ્રશ્નનાં ગુણ દર્શાવે છે.

1 વેચાણ સંચાલનનો અર્થ આપી લ્યુથર ગ્યુલિકનું વર્ગીકરણ સમજાવો. 20

અથવા

1 વેચાણનીતિ એટલે શું ? વેચાણનીતિનાં મુખ્ય પ્રકારોની ચર્ચા કરો. 20

2 વેચાણદળનું કદ એટલે શું ? વેચાણદળની સંખ્યા પર અસરકરતાં પરિબળો અને પદ્ધતિની ચર્ચા કરો. 20

અથવા

2 (અ) સેલ્સમેનનાં પ્રાપ્તિ સ્થાનો સમજાવો. 10

(બ) સેલ્સમેન પર નિયંત્રણ રાખવાની વિવિધ પદ્ધતિની ચર્ચા કરો. 10

3 સેલ્સમેનને મહેનતાણું આપવાની વિવિધ પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો. 15

અથવા

3 સેલ્સમેનને તાલીમ આપવાની જુદી જુદી પદ્ધતિઓ સમજાવો. 15

- 4 નોંધ લખો : (કોઈ પણ ત્રણ) 15
- (1) વેચાણ સંમેલન અને વેચાણ પરિષદ
 - (2) વેચાણ સ્પર્ધા
 - (3) વેચાણદળનાં ઉદ્દેશો
 - (4) સેલ્સમેનનો અહેવાલ
 - (5) વેચાણક્ષેત્ર અને વેચાણ વિસ્તાર
 - (6) સેલ્સમેનની પસંદગી માટેની મુખ્ય બાબતો.

ENGLISH VERSION

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

- 1 What is meaning of sales management ? 20
Describe Luthar Gulic's formula.

OR

- 1 What do you mean by sales policy ? Discuss the main 20
types of sales policies.

- 2 What is size of sales force ? Discuss methods and factors 20
affecting sales force size.

OR

- 2 (a) State the various sources of salesman. 10
(b) Discuss the various methods of controlling on 10
salesman.

- 3 Discuss the various methods of paying remuneration 15
to the salesman.

OR

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

4 Write short notes : (any three) **15**

- (1) Sales Seminars and Sales conferences
 - (2) Sales contests
 - (3) Objectives of sales force
 - (4) Salesman's report
 - (5) Sales territory and sales area
 - (6) Main aspects for salesman's selection.
-