



DP-002-001209

Seat No. _____

B. Com. (Sem. II) (CBCS) Examination

April / May – 2015

Salesmanship : Paper - II

Faculty Code : 002

Subject Code : 001209

Time : 2½ Hours]

[Total Marks : 70

- સૂચના : (૧) બંને વિભાગના પ્રશ્નોના જવાબ મુખ્ય ઉત્તરવાહીમાં આપો.
(૨) જમણીબાજુ દર્શાવેલ અંક પ્રશ્નના ગુણ દર્શાવે છે.

વિભાગ - ૧

- ૧ યોગ્ય વિકલ્પ પસંદ કરી જવાબ આપો : ૨૦
- (૧) 'વેચાણ એટલે માલની માલિકીની ફેરબદલી કરવી અને તેના ભૌતિક વિતરણની વ્યવસ્થા કરવા માટે આવશ્યક એવી બધી ધંધાદારી પ્રવૃત્તિ' આ વ્યાખ્યા કોણે આપી છે ?
- (A) મેનાર્ડ અને મેકબેન (B) કોલિન કલાર્ક
(C) જ્યોર્જ ટેરી (D) લિવિંગ્સ્ટન
- (૨) વેચાણ સંચાલન _____ સાથે સંબંધ ધરાવે છે ?
- (A) માનવ તત્ત્વ (B) ભૌતિક તત્ત્વ
(C) સામાજિક તત્ત્વ (D) વૈજ્ઞાનિક તત્ત્વ

- (૩) વેચાણ સંચાલનની સફળતાનો માપદંડ શું છે ?
- (A) વેચાણ વધારો (B) નફો
- (C) કરકસર (D) પારદર્શકતા
- (૪) સેલ્સમેન આયોજન મુજબ વેચાણ કાર્ય કરે છે કે કેમ ? તે જોવાનું કામ એટલે....
- (A) માહિતીપ્રેષણ (B) વ્યવસ્થાતંત્ર
- (C) અંકુશ (D) કર્મચારી વ્યવસ્થા
- (૫) વેચાણને ઉત્તેજન આપવામાં કોની માનસશાસ્ત્રીય અસર ઘણી વ્યાપક છે?
- (A) વસ્તુની કિંમત (B) સેવાની
- (C) વસ્તુની (D) વટાવની
- (૬) ગ્રાહકને યોગ્ય માલ-સેવા યોગ્ય સ્થળે વાજબી કિંમતે મળે, ઉત્પાદક - વેપારીને વાજબી નફો મળે, શ્રમ, સમય શક્તિનો બચાવ થાય તેને આદર્શ _____ કહેવાય.
- (A) વટાવનીતિ (B) વિતરણ ક્ષેત્ર
- (C) શાખનીતિ (D) વેચાણનીતિ
- (૭) વેચાણ પરત અને વેચાણ પછીની સેવાઓ _____ નો ભાગ છે ?
- (A) ઉત્પાદન (B) વેચાણખર્ચ
- (C) કિંમતનીતિ (D) સેલ્સમેન
- (૮) વેચાણવૃદ્ધિ માટેનો ઉત્તમ ઉપાય :
- (A) સેલ્સમેનનો પગાર વધારવો
- (B) વેચાણદળના સેલ્સમેનો તરફ સેલ્સમેનેજરનું વિધેયાત્મક માનવીય વલણ
- (C) સેલ્સમેનનું કમિશન વધારવું
- (D) સેલ્સમેન પર નિયંત્રણ રાખવું

(૯) વેચાણદળનો અંતિમ હેતુ :

(A) વેચાણલક્ષ્યાંક પૂર્ણ કરવાનો છે

(B) બિનકાર્યક્ષમ સેલ્સમેનને છૂટા કરવાનો છે

(C) સેલ્સમેનની ભરતી છે

(D) સેલ્સમેનની બઢતી આપવી તે છે

(૧૦) જાહેરાત દ્વારા સેલ્સમેનની પસંદગી કરવાથી શું પરિણામ નીપજી શકે?

(A) પસંદગીની વિશાળ તકો પ્રાપ્ત થાય છે

(B) સરળતાથી બાહોશ સેલ્સમેન મળે છે

(C) સેલ્સમેન તરીકે ઉમેદવાર સફળ જ નિવડે છે

(D) વેતન - મહેનતાણા ખર્ચ ઓછો આવે છે

(૧૧) પ્રતિષ્ઠિત કંપનીને સેલ્સમેનની પસંદગીનો પ્રશ્ન ક્યારે ઉપસ્થિત થાય છે ?

(A) બજારમાં મંદી આવે ત્યારે

(B) પેઢીનો ઉત્તરોત્તર વિકાસ થાય ત્યારે

(C) પેઢીની કોઈ શાખા બંધ થાય ત્યારે

(D) પેદાશનું જીવનચક્ર પૂરું થવામાં હોય ત્યારે

(૧૨) યોગ્ય જગ્યાએ, યોગ્ય સમયે, યોગ્ય સંખ્યામાં યોગ્ય વ્યક્તિની નિમણૂંક એ:

(A) ચીલાચાલુ ભરતીની પ્રક્રિયા છે

(B) વેચાણ ખર્ચમાં વધારો કરે છે

(C) વૈજ્ઞાનિક ભરતીનું હાર્દ છે

(D) વેચાણમાં ઘટાડો કરે છે

(૧૩) 'સફળ સેક્સમેન વેચાણતંત્રની કરોડરજ્જુ સમાન છે' આ વિધાન સત્ય ગણાય?

- (A) 'ના' અસત્ય ગણાય (B) કાંઈ કહી શકાય નહીં
(C) ગપ્પું માત્ર છે (D) 'હા' સત્ય ગણાય

(૧૪) સફળ સેક્સમેન થવા માટે સૌથી અગત્યની કઈ વસ્તુ જરૂરી છે ?

- (A) સેક્સમેનનું વ્યક્તિત્વ
(B) સેક્સમેનની લાયકાત
(C) સેક્સમેનનો અનુભવ
(D) વેચાણકાર્યમાં સેક્સમેનનો અંગત રસ

(૧૫) સેક્સમેનને તાલીમ આપવી જરૂરી નથી કારણ કે.....

- (A) વેચાણકળા તો માત્ર જન્મગત છે
(B) તાલીમથી સેક્સમેન અહંકારી બને છે
(C) સેક્સમેન તાલીમ લઈને ચાલ્યા જાય તો ખર્ચ માથે પડે છે
(D) માત્ર ખર્ચાળ છે, કોઈ ફાયદો જ થતો નથી

(૧૬) સેક્સમેન :

- (A) માત્ર જન્મે જ છે
(B) માત્ર જન્મતા નથી કે માત્ર બનાવી શકાતા નથી, પરંતુ જન્મગત ગુણો અને તાલીમનું સંયુક્ત પરિણામ છે
(C) માત્ર બનાવી જ શકાય છે
(D) માત્ર સંજોગોનું પરિણામ છે

(૧૭) પેઢી અને સેલ્સમેન બંને માટે સેલ્સમેનને મહેનતાણુ ચૂકવવાની યોગ્ય

પ્રથા કઈ ગણાય ?

- (A) પગાર + કમિશન પ્રથા (B) માત્ર પગાર પ્રથા
(C) ગુણાંક વેતન પ્રથા (D) માત્ર કમિશન પ્રથા

(૧૮) સેલ્સમેનને બઢતી આપવાથી શું થશે ?

- (A) વધુ વેચાણ મેળવવા માટેનો જુસ્સો પ્રગટશે
(B) સેલ્સમેનની આળસ-પ્રમાદ વધશે
(C) સેલ્સમેન પેઢી છોડી ચાલ્યા જશે
(D) સેલ્સમેનનું અહમ્ વધશે

(૧૯) સેલ્સમેનનો વેચાણકવોટા કોણ નક્કી કરે છે ?

- (A) પેઢીના સંચાલકો નક્કી કરે છે
(B) સેલ્સ મેનેજર નક્કી કરે છે
(C) સેલ્સમેન પોતે નક્કી કરે છે
(D) ચિઢી પાડીને નક્કી કરવામાં આવે છે

(૨૦) સેલ્સમેન પર નિયંત્રણ રાખવાનો હેતુ શો છે ?

- (A) સેલ્સમેન પર દબાણ લાવવાનો હેતુ છે
(B) પગાર કપાત કરવાનો
(C) ઓછા ખર્ચે, શ્રેષ્ઠ રીતે વેચાણકાર્ય કરે તે જોવા માટે
(D) સેલ્સમેનનો પ્રવાસખર્ચ ઘટાડવાનો

વિભાગ - ૨

૨ સંચાલનના કાર્યો અંગે લ્યુથર-ગ્યુલિકનું વર્ગીકરણ સમજાવો. ૧૦

અથવા

૨ સંચાલન એટલે શું ? સંચાલનની સાર્વત્રિકતાનો સિદ્ધાંત જણાવો. ૧૦

૩ વસ્તુની વેચાણ કિંમત નક્કી કરતી વખતે ધ્યાનમાં રાખવાના મુદ્દાઓ જણાવો. ૧૦

અથવા

૩ વેચાણદળમાં સેલ્સમેનના કાર્યો અને ફરજોની ચર્ચા કરો. ૧૦

૪ જાહેર કંપનીના વેચાણ મેનેજર તરીકે સેલ્સમેનની પસંદગી કરતી વખતે તમે કયા મુદ્દાઓ ધ્યાનમાં લેશો ? ૧૦

અથવા

૪ સેલ્સમેનના પ્રાપ્તિસ્થાનો પર વિસ્તૃત નોંધ લખો. ૧૦

૫ તફાવત આપો : ૧૦

પગાર પદ્ધતિ વિરુદ્ધ કમિશન પદ્ધતિ ૧૦

અથવા

૫ સેલ્સમેનને તાલીમ આપવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ જણાવો. ૧૦

૬ ટૂંકનોંધ લખો : (ગમે તે બે) ૧૦

(૧) સેલ્સમેનનો અહેવાલ

(૨) સેલ્સમેનને ઉત્તેજન આપવાની પદ્ધતિઓ

(૩) વેચાણ સ્પર્ધાઓ

(૪) વેચાણ જથ્થો

(૫) વેચાણ માટે જરૂરી સાધન સાહિત્ય.

ENGLISH VERSION

- Instructions :** (1) Write answers of all questions for both sections in main answer sheet only.
- (2) Right side figures indicate full marks of question.

SECTION - I

- 1 Choose the correct option and write it : **20**
- (1) Sales mean to transfer the ownership of goods and to make all the needy arrangements for its effective distribution. This definition is given by :
- (A) Maynard and Backman
 - (B) Colin Clerk
 - (C) George Terry
 - (D) Livingstone
- (2) Which elements is related with sales management ?
- (A) related to human element
 - (B) related to physical element
 - (C) social element
 - (D) scientific element
- (3) What is the measurement for success of sales management ?
- (A) Increase in sales (B) Profit
 - (C) Thrift (D) Transparency

- (4) The function which checks whether the salesman is conducting sales activities and functions as per plan or not is called
- (A) Communication (B) Organizational Management
(C) Controlling (D) Employee Management
- (5) Which of the following factors affects the psychology of the customers and improves sales ?
- (A) Price of the product
(B) Services
(C) Product itself
(D) Discounts
- (6) Providing customers with utility products at the right time and place, providing satisfaction to users by fulfilling their needs providing reasonable profits to intermediaries, producers and preventing wastage of labour and time is called an ideal.....
- (A) Discount Policy (B) Distribution Policy
(C) Credit Policy (D) Sales policy
- (7) Sales returns and after sales service are a part of.....
- (A) Production (B) Selling expenses
(C) Price Policy (D) Salesman
- (8) The best way to increase sales is
- (A) To increase of salary of salesman
(B) Through positive attitude and compassionate behaviour of sales manager towards salesman.
(C) To increase the commission of the salesman.
(D) Through control on the salesman.

- (9) The main objective of the sales force is :
- (A) To achieve sales targets
 - (B) To remove inefficient salesman
 - (C) To recruit salesman
 - (D) To give promotion to the salesman
- (10) What is the effect of selection of salesman through advertisement ?
- (A) There is a wider scope of selection.
 - (B) It is easy to get the right kind of salesman
 - (C) The candidate is successful as a Salesman
 - (D) Decrease in salary and remuneration expenses.
- (11) When does a reputed company needs to recruit salesman ?
- (A) When there is recession in the market.
 - (B) When the organization progresses and expands its business.
 - (C) When one of the company's subsidiary is shut down.
 - (D) When the product life cycle is about to end.
- (12) To appoint the right candidate at the right time, at the right place, in appropriate numbers.....
- (A) Is the basis of routine selection.
 - (B) Increase sales expenses
 - (C) Is at the heart of scientific selection
 - (D) Is responsible for decrease in sales.

- (13) "A successful salesman is the backbone of the sales department"
Is it true ?
- (A) No, it is not true (B) Can not say
(C) It is a joke (D) Yes, it is true
- (14) The most important things required to become a successful
salesman is
- (A) a salesman's personality
(B) a salesman's qualification
(C) a salesman's experience
(D) a salesman's interest in sales job
- (15) It is not necessary to provide training to the salesman
because
- (A) Salesmanship are the only bornwise.
(B) Training makes the salesman proud
(C) If the salesman leaves after training, then the training
cost incurred on the salesman is wasted.
(D) Train is only expensive, but it does not yield any
benefits.
- (16) Salesmen
- (A) are born only
(B) are neither born or made but it is a result of bornwise
qualities and training to salesman jointly.
(C) Can be made
(D) are a result of situations only.

- (17) Which technique of remunerating the salesman is considered appropriate for both, the company and the salesman ?
- (A) Salary + Commission method
 - (B) Only salary method
 - (C) Multiplicative salary technique
 - (D) Only commission method
- (18) What happens when a salesman is given promotion ?
- (A) Increased zeal to achieve higher sales
 - (B) The salesman becomes lazy.
 - (C) Salesman will leave the company
 - (D) Salesman's ego will increase.
- (19) Who decides a salesman's sales quota ?
- (A) Directors of the company
 - (B) Sales Manager
 - (C) Salesman himself
 - (D) Decided through draw of lots.
- (20) What is the objective of controlling the salesman ?
- (A) to pressurise the salesman
 - (B) deduction in salary
 - (C) effectively sell the product at minimum cost
 - (D) to reduce travelling cost of salesman

SECTION - II

2 Explain the classification of Luther-Gullick management functions. **10**

OR

2 What is management ? Define the universality principles of management. **10**

3 State the points to be kept in mind while fixing the selling price of the product. **10**

OR

3 Discuss the functions and duties of salesman in salesforce. **10**

4 Being as a sales manager of public company, which points to be considered while selecting the salesman. **10**

OR

4 Write a detailed note on the sources of recruitment of salesman. **10**

5 Distinguish : **10**
Salary method v/s Commission method

OR

5 Define the various methods of providing training to the salesman. **10**

6 Write short notes : (any two) **10**

- (1) Salesman's report
- (2) Methods of motivating the salesman
- (3) Sales contests
- (4) Sales quota
- (5) Essential literature for sales