



MBH-16080001010601 Seat No. \_\_\_\_\_

**B. Com. (Sem. I) (CBCS) Examination**

November / December – 2016

**Personal Selling & Salesmanship - I**

Time : 2½ Hours]

[Total Marks : 70

સૂચના : દરેક પ્રશ્નની જમણી બાજુએ તેના ગુણ દર્શાવેલા છે.

- ૧ (અ) વિલિયમ સ્ટેન્ટને આપેલ વ્યક્તિગત વેચાણની પ્રક્રિયા સમજાવો. ૧૦  
(બ) વેચાણકળા એટલે શું ? વેચાણકળાના ફાયદાઓ વિગતે ચર્ચો. ૧૦

**અથવા**

- ૧ (અ) વ્યક્તિગત વેચાણની પદ્ધતિઓ વિશે વિગતે નોંધ લખો. ૧૦  
(બ) સેલ્સમેનના આવશ્યક ગુણો વિશે સવિસ્તર સમજાવો. ૧૦

- ૨ (અ) સફળ થવા માટે સેલ્સમેને શું જાણવું જોઈએ ? ૧૦  
(બ) સ્થાયી સેલ્સમેન અને પ્રવાસી સેલ્સમેન વચ્ચેનો તફાવત આપો. ૧૦

**અથવા**

- ૨ (અ) જાહેરાતનો અર્થ જણાવી તેનું મહત્ત્વ સ્પષ્ટ કરો. ૧૦  
(બ) વેચાણકળા અને વિજ્ઞાપન વચ્ચેનો તફાવત આપો. ૧૦

- ૩ વેચાણવૃદ્ધિ એટલે શું ? વેચાણવૃદ્ધિની પદ્ધતિઓ વિગતે ચર્ચો. ૧૫

**અથવા**

- ૩ (અ) બજાર સંશોધનના હેતુઓ. ૮  
(બ) 'રીડસેક' ફોર્મ્યુલા. ૭

- ૪ ટૂંકનોંધ લખો : (કોઈ પણ બે) ૧૫  
(૧) વેચાણવૃદ્ધિ નિર્ણય વ્યૂહરચના  
(૨) ગ્રાહકના વાંધાઓ  
(૩) ગ્રાહકના ખરીદ પ્રયોજનો  
(૪) બજાર સંશોધનનું કાર્યક્ષેત્ર.

## ENGLISH VERSION

**Instruction :** Right hand side figures show marks of each question.

- |          |  |           |
|----------|--|-----------|
| <b>1</b> | (a) Explain the Process of Personal Selling according to William Stenton.    | <b>10</b> |
|          | (b) What is Salesmanship ? Discuss in detail the Advantages of Salesmanship. | <b>10</b> |

**OR**

- |          |   |           |
|----------|---|-----------|
| <b>1</b> | (a) Write a detail note on Methods of Personal Selling.           | <b>10</b> |
|          | (b) Explain in detail essential qualities of Salesman.            | <b>10</b> |
| <b>2</b> | (a) What should be known by the Salesman to be successful ?       | <b>10</b> |
|          | (b) Distinguish between Counter Salesman and Travelling Salesman. | <b>10</b> |

**OR**

- |          |   |           |
|----------|---|-----------|
| <b>2</b> | (a) Give the Meaning of Advertisement and clarify its Importance.           | <b>10</b> |
|          | (b) Give difference between Salesmanship and Advertisement.                 | <b>10</b> |
| <b>3</b> | What is Sales Promotion? Discuss the Methods of Sales Promotion in Details. | <b>15</b> |

**OR**

- |          |                                       |           |
|----------|---------------------------------------|-----------|
| <b>3</b> | (a) Objectives of Market Research     | <b>8</b>  |
|          | (b) 'RIDSAC' Formula.                 | <b>7</b>  |
| <b>4</b> | Write Short Notes : (any <b>two</b> ) | <b>15</b> |
|          | (1) Sales Promotion Decision Strategy |           |
|          | (2) Objections of Customers           |           |
|          | (3) Buying Motives of Customers       |           |
|          | (4) Scope of Market Research.         |           |