



Seat No. _____

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

November / December – 2016

Salesmanship - I

(Old Course)

Faculty Code : 002

Subject Code : 001109

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

[Total Marks : 70

સૂચના: દરેક પ્રશ્નની જમણી બાજુએ તેના ગુણ દર્શાવેલા છે

1 (અ) વેચાણકળા એટલે શું ? વર્તમાન વાણિજ્ય ચુગમાં તેનું મહત્વ સમજાવો 10

1 (બ) વેચાણકળા એ ઉપયોગી કળા છે કે સામાજિક ફુખણ ? - સમજાવો 10

અથવા

1 (અ) સ્થાયી સેલ્સમેન અને પ્રવાસી સેલ્સમેન વચ્ચેનો તફાવત આપો 10

1 (બ) 'રીડસેક' ફોર્મ્યુલા વિગતે સમજાવો 10

2 (અ) વ્યક્તિગત વેચાણ એટલે શું ? વ્યક્તિગત વેચાણના હેતુઓની થર્યા કરો 10

2 (બ) જાહેરાતનો અર્થ જણાવી તેના હેતુઓ સ્પષ્ટ કરો 10

અથવા

2 (અ) વેચાણ વૃદ્ધિ એટલે શું ? વેચાણ વૃદ્ધિનું મહત્વ સમજાવો 10

2 (બ) ગ્રાહકના વિવિધ ખરીદાશયો પર વિગતે નોંધ લખો 10

3 બજાર સંશોધન એટલે શું ? બજાર સંશોધનના ફાયદા-મર્યાદાઓ વિગતે સમજાવો 15

અથવા

3 (અ) ગ્રાહકના વાંધાઓ	8
3 (બ) હિન્દુ સુચન વિ. નાના સુચન	7
4 રૂક્ષનોંધ લખો (કોઈ પણ બે)	15
1 વેચાણ પ્રક્રિયાના તબક્કાઓ	
2 વેચાણ મેનેજરની ફરજો	
3 બંગાર સંશોધનનું કાર્યક્ષેત્ર	
4 વેચાણની પદ્ધતિઓ	

ENGLISH VERSION

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

1 (A) What is Salesmanship ? Explain its Importance in Present Commercial Era	10
1 (B) Is Salesmanship a Useful Art or a Social Evil ? Explain	10

OR

1 (A) Give difference between Counter Salesman and Travelling Salesman	10
1 (B) Explain in detail " RIDSAC " Formula	10

2 (A) What is Personal Selling ? Discuss the objectives of Personal Selling.	10
2 (B) Give the meaning of Advertisement and clarify its objectives.	10

OR

2 (A) What is Sales Promotion ? Explain the Importance of Sales Promotion.	10
2 (B) Write a detail note on various types of buying motives of Customers	10

3 What is Market Research ? Explain its Advantages and Limitations in detail. 15

OR

3 (A) Objections of Customers	8
3 (B) Positive Suggestion V/s Negative Suggestion	7
4 Write Short Notes (Any Two)	15
1 Stages of Selling Process	
2 Duties of Sales Manager	
3 Scope of Market Research	
4 Types of Sales Method	
