



HDK-16080001010601 Seat No. _____

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

November / December – 2017

Personal Selling & Salesmanship - I
(New Course)

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

[Total Marks : 70

સૂચના : દરેક પ્રશ્નની જમણી બાજુએ તેના ગુણ દર્શાવેલા છે.

૧ (અ) વ્યક્તિગત વેચાણની વ્યાખ્યા આપો. વ્યક્તિગત વેચાણનું મહત્ત્વ જણાવો. ૧૦

(બ) સફળ સેલ્સમેન બનવા માટેના આવશ્યક ગુણોની ચર્ચા કરો. ૧૦

અથવા

૧ (અ) સેલ્સમેનનાં વિવિધ પ્રકારો જણાવો. ૧૦

(બ) તફાવત આપો : વ્યક્તિગત વેચાણ અને વિજ્ઞાપન. ૧૦

૨ (અ) વેચાણકળાનાં ફાયદાઓની વિગતે ચર્ચા કરો. ૧૦

(બ) વેચાણકળાનાં વિવિધ લક્ષણોની ચર્ચા કરો. ૧૦

અથવા

૨ (અ) 'વેચાણકળા એ કળા, વિજ્ઞાન અને વ્યવસાય છે.' ટૂંકમાં સમજૂતી આપો. ૧૦

(બ) વેચાણકળાની વ્યાખ્યા આપો. વેચાણકળાનું કાર્યક્ષેત્ર વર્ણવો. ૧૦

૩ ખરીદ પ્રયોજનનો અર્થ સમજાવો. વિવિધ પ્રકારના ખરીદ પ્રયોજનો જણાવો. ૧૫

અથવા

૩ ગ્રાહકોના વિવિધ વાંધાઓ જણાવો. સેલ્સમેન તરીકે તેનો ઉકેલ કેવી રીતે લાવશો ? ૧૫

૪ વેચાણવૃદ્ધિની વ્યૂહરચના ઉપર સવિસ્તર નોંધ લખો. ૧૫

અથવા

૪ વેચાણવૃદ્ધિ એટલે શું ? સેલ્સમેન દ્વારા વેચાણવૃદ્ધિની વિવિધ પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો. ૧૫

ENGLISH VERSION

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

1 (a) Define personal selling. Discuss the importance of personal selling. 10

(b) Discuss the essential qualities to be a successful salesman. 10

OR

1 (a) Explain type of different salesman. 10

(b) Distinguish : Personal selling and advertisement. 10

2 (a) Discuss in detail the advantages of salesmanship. 10

(b) Discuss the various characteristics of salesmanship. 10

OR

2 (a) Salesmanship is an art, science and profession. Define shortly. 10

(b) Give definition of salesmanship. State the scope of salesmanship. 10

3 Explain the meaning of buying motives. Define the various types of buying motives. 15

OR

3 Define the various objections of customers. How to overcome with such objections as a salesman ? 15

4 Write detailed note on sales promotion strategy. 15

OR

4 What is sales promotion ? Discuss the various methods of sales promotion by salesman. 15