



NBK-16080001020601 Seat No. \_\_\_\_\_

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

April/May – 2017

**Personal Selling & Salesmanship - II**

(New Course)

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

[Total Marks : 70

સૂચના : જમણી બાજુ દર્શાવેલ અંક પ્રશ્નના ગુણ દર્શાવે છે.

૧ વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્ર એટલે શું ? આધુનિક વેચાણ સંચાલનમાં તેનું મહત્ત્વ ૨૦  
સમજાવો. વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રના વિવિધ પ્રકારો જણાવો.

અથવા

૧ વેચાણ મેનેજરના વિવિધ ગુણો અને લાયકાતોની વિસ્તૃત ચર્ચા કરો. ૨૦

૨ વેચાણ સંચાલનનો અર્થ સમજાવો. વેચાણ સંચાલનના વિવિધ કાર્યો જણાવો. ૨૦

અથવા

૨ વેચાણદળનું કદ એટલે શું ? વેચાણદળની સંખ્યા પર અસર કરતાં પરિબળો ૨૦  
જણાવો. વેચાણદળનું કદ નક્કી કરવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ (અભિગમો)ની ચર્ચા કરો.

૩ વેચાણક્ષેત્ર માટે સેલ્સમેનની ભરતી અને પસંદગીની યોગ્ય વિધિ જણાવો. ૧૫

અથવા

૩ સેલ્સમેનને તાલીમ આપવાની જુદી જુદી પદ્ધતિઓ સમજાવો. ૧૫

૪ સેલ્સમેનને મહેનતાણું આપવાની વિવિધ પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો. ૧૫

અથવા

૪ સેલ્સમેન પર નિયંત્રણ રાખવાની વિવિધ પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો. ૧૫

## ENGLISH VERSION

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

- 1 What is sales organization ? Explain the importance of its in modern sales management. State the various types of sales organization. **20**

**OR**

- 1 Discuss in detail the various Qualities and Qualifications of sales manager. **20**

- 2 Explain the meaning of sales management. State the various functions of sales management. **20**

**OR**

- 2 What do you mean by the size of the sales force ? State the factors affecting the size of the sales force. Discuss the various methods (approaches) used to determine the size of the sales force. **20**

- 3 State the sound recruitment and selection procedure of salesman for sales territories. **15**

**OR**

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

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

**OR**

- 4 Discuss the various methods of controlling on salesman. **15**

---