



NBL-002-001209

Seat No. \_\_\_\_\_

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

**April/May - 2017**

**S.S.P. - II**

**(Old Course)**

**Faculty Code : 002**

**Subject Code : 001209**

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

[Total Marks : 70

- 1 વેચાણ સંચાલનનો અર્થ સમજાવી લ્યુથર ગ્યુલિકનું વર્ગીકરણ સમજાવો. 20  
અથવા
- 1 (અ) વેચાણ સંચાલનનો અર્થ સમજાવો તેના વિવિધ હેતુઓ જણાવો. 10  
(બ) વેચાણ નીતિના મુખ્ય પ્રકારોની ટૂંકમાં ચર્ચા કરો. 10
- 2 (અ) વસ્તુની વેચાણ કિંમત નક્કી કરતી વખતે ધ્યાનમાં રાખવાના વિવિધ 10  
મુદ્દાઓ જણાવો.  
(બ) વેચાણ દળમાં સેલ્સમેનનાં કાર્યો અને ફરજો જણાવો. 10  
અથવા
- 2 (અ) સેલ્સમેનની પસંદગી માટેના પ્રાપ્તિસ્થાનો જણાવો. 10  
(બ) સેલ્સમેનને તાલીમ આપવાની પદ્ધતિઓ ટૂંકમાં વર્ણવો. 10
- 3 તફાવત આપો : પગાર પદ્ધતિ વિરુદ્ધ કમિશન પદ્ધતિ. 15  
અથવા
- 3 સેલ્સમેનને ઉત્તેજન આપવાની મુખ્ય રીતો જણાવો. 15
- 4 નોંધ લખો : (કોઈ પણ ત્રણ) 15  
(1) વેચાણ ક્વોટા  
(2) સેલ્સમેનના અધિકારો  
(3) સેલ્સમેનનો અહેવાલ  
(4) વેચાણ સંમેલન અને વેચાણ પરિષદ  
(5) વેચાણ સ્પર્ધા  
(6) વેચાણ ક્ષેત્ર.

## ENGLISH VERSION

1 Explain the meaning of sales management. Explain Luther Gullick's classification. 20

OR

1 (a) Explain the meaning of sales management state the various objectives of it. 10

(b) Discuss in brief the main type of sales policies. 10

2 (a) State the various points to be kept in mind while fixing the selling price. 10

(b) State the functions and duties of salesman in sales force. 10

OR

2 (a) State the various sources for recruitment of salesman. 10

(b) Describe the techniques of providing training to the salesman. 10

3 Distinguish : Salary method v/s Commission Method. 15

OR

3 State the main method of the salesman giving motivation. 15

4 Short notes : (any **three**) 15

(1) Sales Quota

(2) Sales man's right's

(3) Sales man's report

(4) Sales seminars and sales conferences

(5) Sales contests

(6) Sales territory.