



HDK-002-001109

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

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

November / December – 2017

S. S. P. - I

(Core) (Allied - II)

(Old Course)

Faculty Code : 002

Subject Code : 001109

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

[Total Marks : 70

- ૧ (અ) વેચાણકળા એટલે શું ? વેચાણકળાનું કાર્યક્ષેત્ર વર્ણવો. ૧૦  
(બ) વેચાણ પ્રક્રિયાની સવિસ્તર સમજૂતી આપો. ૧૦
- અથવા**
- ૧ (અ) વેચાણ વૃદ્ધિનું મહત્ત્વ સમજાવો. ૧૦  
(બ) વ્યક્તિગત વેચાણની પદ્ધતિ વિશે વિગતે નોંધ લખો. ૧૦
- ૨ (અ) સ્થાયી સેલ્સમેન અને પ્રવાસી સેલ્સમેન વચ્ચેનો તફાવત આપો. ૧૦  
(બ) સફળ થવા માટે સેલ્સમેને શું જાણવું જોઈએ ? ૧૦
- અથવા**
- ૨ ખરીદ પ્રયોજનનો અર્થ જણાવી વિવિધ ખરીદ પ્રયોજનો જણાવી તે કેવી રીતે જાણી શકાય તે દર્શાવો. ૨૦
- ૩ (અ) વેચાણ વૃદ્ધિ એટલે શું ? સેલ્સમેન દ્વારા વેચાણ વૃદ્ધિની પદ્ધતિઓ સમજાવો. ૧૦  
(બ) RIDSAC ફોર્મ્યુલા સમજાવો. ૫
- અથવા**
- ૩ એક સફળ સેલ્સમેન તરીકે નીચેના કોઈ પણ ત્રણ વાંધાઓનો નિકાલ જણાવો. ૧૫  
(અ) ભાગીદાર ગેરહાજર છે.  
(બ) તમારી સેવા બરાબર નથી.  
(ક) હાલમાં સ્ટોક પૂરતો છે.  
(ડ) વિચાર કરીને જવાબ આપીશ.
- ૪ ટૂંકનોંધ લખો : (કોઈ પણ ત્રણ) ૧૫  
(અ) પાયોનિયર સેલ્સમેન  
(બ) સંભવિત ગ્રાહક  
(ક) બજાર સંશોધનનાં ફાયદા અને ગેરફાયદા  
(ડ) વિધેયાત્મક સૂચન અને નકારાત્મક સૂચન  
(ઈ) વેચાણ મુદ્દાઓ.

## ENGLISH VERSION

- 1 (a) Give definition of salesmanship and its scope. **10**  
(b) Explain in detail selling process. **10**

**OR**

- 1 (a) Explain the importance of sales promotion. **10**  
(b) Write a detail note on methods of personal selling. **10**

- 2 (a) Distinguish between counter salesman and Travelling salesman. **10**  
(b) What should be known by the salesman to be successful ? **10**

**OR**

- 2 Explain meaning of purchase motives and different purchase motives, how can they be recognized ? **20**

- 3 (a) What is sales promotion ? Explain different techniques of sales promotion by salesman. **10**  
(b) RIDSAC formula. **5**

**OR**

- 3 How will you deal as a successful salesman with the following objection : (any **three**) **15**  
(a) Partner is absent.  
(b) Your services are not good.  
(c) At present stock is enough.  
(d) I will let you know after thinking.

- 4 Write short notes : (any **three**) **15**  
(a) Pioneer salesman  
(b) Prospective customer  
(c) Advantages and dis advantages of market research  
(d) Positive suggestion and negative suggestion  
(e) Sale points.