



MBK-002-001209

Seat No. _____

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

March / April - 2018

SSP - 2

(Salesmanship) (વેચાણ કલા) (Old Course)

Faculty Code : 002

Subject Code : 001209

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

[Total Marks : 70

૧ વેચાણ સંચાલનનો અર્થ સમજાવો. સંચાલનના કાર્યો અંગે લ્યુથર ગ્યુલિકનું વર્ગીકરણ સમજાવો. ૨૦

અથવા

૧ (અ) વેચાણ સંચાલનનો અર્થ સમજાવો. તેના વિવિધ હેતુઓ સમજાવો. ૧૦
(બ) વેચાણ સંચાલન એટલે શું ? સંચાલનની સાર્વત્રિકતાનો સિદ્ધાંત જણાવો. ૧૦

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

અથવા

૨ (અ) વેચાણ નીતિના મુખ્ય પ્રકારોની ટૂંકમાં ચર્ચા કરો. ૧૦
(બ) વેચાણદળમાં સેલ્સમેનનાં કાર્યો અને ફરજો જણાવો. ૧૦

૩ સેલ્સમેનની પસંદગી માટેના પ્રાપ્તિસ્થાનો જણાવો. ૧૫

અથવા

૩ સેલ્સમેનની પસંદગી માટે કઈ મુખ્ય બાબતો ધ્યાનમાં રાખવી જોઈએ ? ૧૫

૪ ટૂંકનોંધ લખો : (કોઈ પણ ત્રણ) ૧૫

- (૧) વેચાણ પરિષદ અને વેચાણ સંમેલન
- (૨) વેચાણ માટે જરૂરી સાધન સાહિત્ય
- (૩) વેચાણ જથ્થો
- (૪) વેચાણ ક્ષેત્ર
- (૫) વેચાણ સ્પર્ધાઓ
- (૬) સેલ્સમેન પર નિયંત્રણ રાખવાની પદ્ધતિઓ.

ENGLISH VERSION

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

OR

- 1 (a) Explain the meaning of sales management. State the various objectives of its. **10**

- (b) What is sales management ? Define the universality principles of management. **10**

- 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**

OR

- 2 (a) Discuss in brief the main types of sales policies. **10**

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

- 3 Define the various sources for recruitment of Salesman. **15**

OR

- 3 Define the main points to be considered while selecting the salesman. **15**

- 4 Write short notes : (any **three**) **15**

(1) Sales conferences and sales seminars

(2) Essential literature for sales

(3) Sales quota

(4) Sales territory

(5) Sales contests

(6) Methods of controlling the salesman.