



PBP-002-001109

Seat No. _____

B. Com. (Sem. I) Examination

November / December - 2018

S. S. P. - 1

(Core Allied - 2) (Old Course)

Faculty Code : 002

Subject Code : 001109

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

[Total Marks : 70

- ૧ વેચાણકળાનો અર્થ - લક્ષણો અને ફાયદા-મર્યાદાઓ સમજાવો. ૨૦
અથવા
૧ (અ) ખરીદ આશયોનો અર્થ આપી વિવિધ ખરીદ આશયો સમજાવો. ૧૦
(બ) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્ર એટલે શું ? આધુનિક વેચાણ સંચાલનમાં તેનું મહત્ત્વ સમજાવો. ૧૦
- ૨ સેલ્સમેનના વિવિધ પ્રકારો સમજાવો. ૨૦
અથવા
૨ (અ) વિતરણ માર્ગ એટલે શું ? વિવિધ વિતરણ માર્ગ સમજાવો. ૧૦
(બ) વ્યક્તિગત વેચાણના ફાયદા-મર્યાદાઓ સમજાવો. ૧૦
- ૩ વેચાણ પ્રક્રિયાના વિવિધ તબક્કાઓની સમજૂતી આપો. ૧૫
અથવા
૩ વેચાણવૃદ્ધિ એટલે શું ? તેની વિવિધ પદ્ધતિઓ સમજાવો. ૧૫
- ૪ ટૂંકનોંધ લખો : (ગમે તે ત્રણ) ૧૫
(અ) બજાર સંશોધન
(બ) RIDSAC - રિડસેક સૂત્ર
(ક) વેચાણ મેનેજર
(ડ) ગ્રાહકના વાંધાઓ
(ઈ) વિધેયાત્મક અને નકારાત્મક સૂચન.

ENGLISH VERSION

1 State the meaning – Characteristics of salesmanship and its merits and limitations. **20**

OR

1 (a) Explain the meaning of buying motives and different types of buying motives. **10**

(b) What is sales organization ? Explain importance of sales organization in modern sales management. **10**

2 Explain different types of salesman. **20**

OR

2 (a) What is distribution channel ? Explain various distribution channel. **10**

(b) Explain the merits and limitations of personal selling. **10**

3 Explain various stages of selling process. **15**

OR

3 What is sales promotion ? State various methods of sales promotion. **15**

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

(a) Market Research

(b) RIDSAC - RIDSAC formula

(c) Sales manager

(d) Customer's objections

(e) Negative-Positive suggestion.
