

PBP-16080001010601 Seat No. _____

B. Com. (Sem. I) (CBCS) Examination November / December - 2018 Personal Selling & Salesmanship - 1

(New Course)

Time	e: 2	$\frac{1}{2}$ Hours]	Total	Marks:	70	
સૂચના	ι:	દરેક પ્રશ્નની જમણી બાજુએ તેના ગુણ દર્શાવેલા છે.				
9	(અ)	વેચાણકળાનો અર્થ સમજાવો. વેચાણકળાનાં વિવિધ લક્ષ્ ચર્ચા કરો.	ાશો ન ી		90	
	(બ)	''વેચાણકળા એ કળા, વિજ્ઞાન અને વ્યવસાય છે.'' ટૂં સમજૂતી આપો.	કમાં		૧૦	
અથવા						
٩	(અ)	વેચાણકળા એટલે શું ? આધુનિક વાણિજ્યમાં તેનું મહ	ત્ત્વ સ્પષ	ટ કરો.	90	
	(બ)	વેચાશકળાના મુખ્ય સિદ્ધાંતો જશાવો.			90	
૨	વિજ્ઞાપ	ાનનો અર્થ, મહત્ત્વ, ફાયદા અને ગેરફાયદા સવિસ્તર સ	ામજાવો.		૨૦	
અથવા						
૨	(અ)	વ્યક્તિગત વેચાણની વ્યાખ્યા આપો. વ્યક્તિગત વેચાણ ચર્ચા કરો.	ના હેતુર	બોન્ <u>ી</u>	90	
	(બ)	તફાવત આપો : સ્થાયી સેલ્સમેન અને પ્રવાસી સેલ્સમેન	t		90	
3	ખરીદ	પ્રયોજનનો અર્થ સમજાવો. વિવિધ પ્રકારના ખરીદ પ્રયે અથવા	ોજનો જ	જ્યાવો.	૧૫	
3	વેચાણ	વૃદ્ધિ એટલે શું ? વેચાશવૃદ્ધિની પદ્ધતિઓ સમજાવો.			૧૫	
8	વેચાણ	પ્રક્રિયાના વિવિધ તબક્કાઓ સમજાવો.			૧૫	
અથવા						
8	બજાર	સંશોધન એટલે શું ? તેના ફાયદા અને ગેરફાયદા સમ	જાવો.		૧૫	
PBP	-1608	30001010601] 1		[Conte	d	

ENGLISH VERSION

Inst	ruct	ion: Right hand side figures show marks of each questions.	
1	(a)	Explain the meaning of salesmanship. Discuss the various characteristics of salesmanship.	10
	(b)	"Salesmanship is an art, science and profession." Define shortly.	10
		OR	
1	(a)	What is salesmanship? State its importance in modern times.	10
	(b)	State the main principles of salesmanship.	10
2	_	lain in detail the meaning, importance, advantages disadvantages of advertisement.	20
		OR	
2	(a)	Define personal selling. Discuss the objectives of personal selling.	10
	(b)	Distinguish : Counter salesman and Travelling salesman.	10
3	_	lain the meaning of buying motives. Define the ous types of buying motives.	15
		OR	
3		at is sales promotion? Discuss the methods of sales notion in detail.	15
4	Stat	e the various stages in the selling process.	15
		OR	
4		t is market research? Explain the advantages disadvantages.	15