



MBK-16080001020601 Seat No. _____

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

March / April - 2018

Personal Selling and Salesmanship - II

(New Course)

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

[Total Marks : 70

સૂચના : જમણી બાજુના અંક પ્રશ્નના ગુણ દર્શાવે છે.

૧ વેચાણ વ્યવસ્થાપકનાં કાર્યો અને ફરજો જણાવો. ૨૦

અથવા

૧ વેચાણ કાર્યવાહીના ક્રમબદ્ધ પગલાં વર્ણવો. ૨૦

૨ વેચાણ સંચાલનનો અર્થ સમજાવી તેના વિવિધ કાર્યો સમજાવો. ૨૦

અથવા

૨ વેચાણનીતિ એટલે શું ? વેચાણનીતિના મુખ્ય પ્રકારોની ચર્ચા કરો. ૨૦

૩ સેલ્સમેનની પસંદગી માટેના વિવિધ પ્રાપ્તિસ્થાનો ઉપર નોંધ લખો. ૧૫

અથવા

૩ સેલ્સમેનને ઉત્તેજન આપવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ જણાવો. ૧૫

૪ સેલ્સમેન પર નિયંત્રણ રાખવાની વિવિધ પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો. ૧૫

અથવા

૪ સેલ્સમેનને મહેનતાણું ચુકવવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ જણાવો. ૧૫

ENGLISH VERSION

Instruction : Figures to the right side indicate full marks of question.

1 State the functions and duties of sales manager. 20

OR

1 Describe the gradual steps of selling process. 20

2 Explain the meaning of sales management. State the various functions of sales management. 20

OR

2 What do you mean by sales policy ? Discuss the main types of sales policies. 20

3 Write a note on the various sources of recruitment of salesman. 15

OR

3 Define the various methods of providing motivation to the salesman. 15

4 Discuss the various methods of controlling on the salesman. 15

OR

4 State the various methods of paying remuneration to the salesman. 15