



**JAU-002-2011006** Seat No. \_\_\_\_\_

**B. Com. (Sem. I) (CBCS) (W.E.F.-2019) Examination**

**December – 2019**

**Personal Selling and Salesmanship - I**

*(New Course)*

**Faculty Code : 002**

**Subject Code : 2011006**

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

[Total Marks : 70

**સુચના :**

- (૧) જમણી બાજુના આંકડા ગુણ દર્શાવે છે.  
(૧) બધા પ્રશ્નો ફરજિયાત છે.

૧ વ્યક્તિગત વેચાણ એટલે શું ? સફળ સેલ્સમેન થવા માટેના જરૂરી ગુણોની ચર્ચા કરો. ૨૦

**અથવા**

૧ વ્યક્તિગત વેચાણની વ્યાખ્યા આપો. સેલ્સમેનના પ્રકારો સમજાવો. ૨૦

૨ વેચાણકળા એટલે શું ? વેચાણકળાનું કાર્યક્ષેત્ર અને ફાયદા વર્ણવો. ૨૦

**અથવા**

૨ વેચાણકળાની વ્યાખ્યા આપો. વેચાણકળાના લક્ષણો અને પાયાના સિદ્ધાંતો સમજાવો. ૨૦

૩ ખરીદ પ્રયોજનો એટલે શું ? વિવિધ ખરીદ પ્રયોજનો વર્ણવો. ૧૫

**અથવા**

૩ વેચાણ પ્રક્રિયાના વિવિધ તબક્કાઓ વર્ણવો. ૧૫

૪ વેચાણ વૃદ્ધિ એટલે શું ? વેચાણ વૃદ્ધિની પદ્ધતિઓ વર્ણવો. ૧૫

**અથવા**

૪ બજાર સંશોધનના ફાયદા અને ગેરફાયદા સમજાવો. ૧૫

## ENGLISH VERSION

### Instructions :

- (1) Figures to the right side indicate marks.
- (2) All questions are compulsory.

**1** What is personal selling ? Discuss the essential qualities to become an effective sales person. **20**

**OR**

**1** Give definition of personal selling. Explain types of sales person. **20**

**2** What is salesmanship ? Describe scope and advantages of salesmanship. **20**

**OR**

**2** Give definition of salesmanship. Explain characteristics and basic principles of salesmanship. **20**

**3** What is buying motives ? Explain various buying motives. **15**

**OR**

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

**4** What is sales promotion ? Describe methods of sales promotion. **15**

**OR**

**4** Explain advantages and disadvantages of market research. **15**