



JAU-16080001010601 Seat No. _____

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

December - 2019

P. S. S. - I

(New Course)

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

[Total Marks : 70

સૂચના : દરેક પ્રશ્નની જમણી બાજુએ તેના ગુણ દર્શાવેલ છે.

- ૧ (અ) વેચાણકળા એટલે શું ? વેચાણકળાના ફાયદાઓ વિગતે ચર્ચો. ૧૦
- (બ) વેચાણકળા એટલે શું ? આધુનિક વાણિજ્યમાં તેનું મહત્વ સ્પષ્ટ કરો. ૧૦
- અથવા
- (અ) સેલ્સમેનના વિવિધ પ્રકારો જણાવો. ૧૦
- (બ) વ્યક્તિગત વેચાણની પદ્ધતિઓ વિશે વિગતે નોંધ લખો. ૧૦
- ૨ વિજ્ઞાપનનો અર્થ આપી, તેનું મહત્વ, ફાયદા અને ગેરફાયદા - ૨૦
- સવિસ્તાર સમજાવો.
- અથવા
- (અ) સફળ થવા માટે સેલ્સમેને શું જાણવું જોઈએ ? ૧૦
- (બ) સેલ્સમેનના આવશ્યક ગુણો વિશે સવિસ્તાર ચર્ચા કરો. ૧૦
- ૩ વેચાણ પ્રક્રિયાના વિવિધ તબક્કાઓ સમજાવો. ૧૫
- અથવા
- ૩ ગ્રાહકોના વિવિધ વાંધાઓ જણાવી, સેલ્સમેન તરીકે તેનો ઉકેલ કેવી રીતે ૧૫
- લાવશો ?
- ૪ વેચાણ વૃદ્ધિ એટલે શું ? સેલ્સમેન દ્વારા વેચાણવૃદ્ધિની વિવિધ પદ્ધતિઓની ૧૫
- ચર્ચા કરો.
- અથવા
- ૪ ટૂંકનોંધ લખો : (ગમે તે ત્રણ) ૧૫
- (૧) બજાર સંશોધનના હેતુઓ
- (૨) બજાર સંશોધનનું કાર્યક્ષેત્ર
- (૩) ગ્રાહકના ખરીદ પ્રયોજનો
- (૪) 'રીકસેક' ફોર્મ્યુલા

ENGLISH VERSION

Instruction : Right hand side figures show marks of each questions.

1 (A) What is salesmanship ? Discuss in detail the advantages of salesmanship. 10

(B) What is salesmanship ? State its importance in modern times. 10

OR

(A) Explain types of different salesman. 10

(B) Write a detail note on methods of personal selling. 10

2 Explain in details the meaning, importance, advantages and disadvantages of advertisement. 20

OR

(A) What should be known by the salesman to be successful ? 10

(B) Explain in detail essential qualities of salesman. 10

3 State the various stages in the selling process. 15

OR

3 How to overcome with such objections as a salesman. 15

4 What is sales promotion ? Discuss the various methods of sales promotion by salesman. 15

OR

4 Write short notes : (Any **Three**) 15

(1) Objectives of market research

(2) Scope of market research

(3) Buying motives of customers

(4) 'RIDSAC' formula