



JAU-002-001109

Seat No. _____

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

December - 2019

S. S. P.

(Old Course)

Faculty Code : 002

Subject Code : 001109

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

[Total Marks : 70

- ૧ (અ) વેચાણ કળા એટલે શું ? વર્તમાન વાણિજ્ય યુગમાં તેનું મહત્વ સમજાવો. ૧૦
(બ) “વેચાણ કળા એ કળા, વિજ્ઞાન અને વ્યવસાય છે.” ટૂંકમાં સમજાવો. ૧૦
અથવા
- ૧ (અ) રીડસેક ફોર્મ્યુલા વિગતે સમજાવો. ૧૦
(બ) સ્થાયી સેલ્સમેન અને પ્રવાસી સેલ્સમેન વચ્ચેનો તફાવત આપો. ૧૦
- ૨ વિજ્ઞાપનનો અર્થ, મહત્વ, ફાયદા અને ગેરફાયદા સવિસ્તાર સમજાવો. ૨૦
અથવા
- ૨ (અ) ગ્રાહકના વિવિધ ખરીદાશયો પર વિગતે નોંધ લખો. ૧૦
(બ) વેચાણ વૃદ્ધિ એટલે શું ? વેચાણ વૃદ્ધિનું મહત્વ સમજાવો. ૧૦
- ૩ બજાર સંશોધન એટલે શું ? બજાર સંશોધનના ફાયદા અને મર્યાદાઓ વિગતે સમજાવો. ૧૫
અથવા
- ૩ (અ) હકારાત્મક સૂચન વિ. નકારાત્મક સૂચન ૭
(બ) ગ્રાહકના વાંધાઓ ૮
- ૪ ટૂંકનોંધ લખો : (કોઈ પણ બે) ૧૫
(૧) વેચાણની પદ્ધતિઓ
(૨) વેચાણ મેનેજરની ફરજો
(૩) વ્યક્તિગત વેચાણના હેતુઓ
(૪) બજાર સંશોધનનું કાર્યક્ષેત્ર
(૫) વેચાણ પ્રક્રિયાના તબક્કા.

ENGLISH VERSION

- 1 (A) What is salesmanship ? Explain its importance in present commercial Era. **10**
- (B) "Salesmanship is an art, science and profession." Define shortly. **10**
- OR**
- 1 (A) Explain in detail 'RIDSAC' formula. **10**
- (B) Give difference between counter salesman and traveling salesman. **10**
- 2 Explain in details the meaning, importance, advantages and disadvantages of advertisement. **20**
- OR**
- 2 (A) Write a detail note on various type of buying motives of customer. **10**
- (B) What is sales promotion ? Explain the importance of sales promotion. **10**
- 3 What is market research ? Explain its advantages and limitations in detail. **15**
- OR**
- 3 (A) Positive suggestions v/s negative suggestions. **7**
- (B) Objections of customer. **8**
- 4 Write short notes : (Any **Two**) **15**
- (1) Types of sales method
- (2) Duties of sales manager
- (3) Discuss the objectives of personal selling
- (4) Scope of market research
- (5) Stages of selling process.