



**BBG-16080001010601** Seat No. \_\_\_\_\_

**B. Com. (Sem. I) (CBCS) (W.E.F. 2016) Examination**

**July - 2021**

**Personal Selling and Salesmanship - 1**

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

[Total Marks : 70

સૂચના : (1) બધા જ પ્રશ્નોના ગુણ સમાન છે.

(2) કોઈ પણ ચાર પ્રશ્નોના ઉત્તર આપો.

- 1 વ્યક્તિગત વેચાણ એટલે શું ? વ્યક્તિગત વેચાણની પદ્ધતિઓ સમજાવો. 17.5
- 2 સેક્સમેનના પ્રકારો વિગતવાર સમજાવો. 17.5
- 3 વેચાણકળા એટલે શું ? આધુનિક વ્યવસાયમાં તેનું મહત્ત્વ સમજાવો. 17.5
- 4 વેચાણકળાના મુખ્ય સિદ્ધાંતોની ચર્ચા કરો. 17.5
- 5 ખરીદ પ્રયોજનનો અર્થ સમજાવી વિવિધ પ્રકારના ખરીદ પ્રયોજનો જણાવો. 17.5
- 6 વેચાણ પ્રક્રિયાની સવિસ્તાર સમજૂતી આપો. 17.5
- 7 વેચાણવૃદ્ધિ એટલે શું ? વેચાણવૃદ્ધિ માટેની પદ્ધતિઓ જણાવો. 17.5
- 8 બજાર સંશોધનનો અર્થ આપી બજાર સંશોધનનું મહત્ત્વ સમજાવો. 17.5

## ENGLISH VERSION

- Instructions :** (1) All questions carry equal marks.  
(2) Answer any **four** questions.

- |   |                                                                                        |      |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------|------|
| 1 | What is Personal Selling ? Explain the methods of Personal Selling.                    | 17.5 |
| 2 | Explain the types of salesman in detail.                                               | 17.5 |
| 3 | What is Salesmanship ? Explain its importance in modern business.                      | 17.5 |
| 4 | Discuss the main principles of salesmanship.                                           | 17.5 |
| 5 | Discuss the meaning of buying motives and state the different types of buying motives. | 17.5 |
| 6 | Give a detailed explanation of the selling process.                                    | 17.5 |
| 7 | What is Sales Promotion ? State the methods for sales promotion.                       | 17.5 |
| 8 | Give a meaning of market research and explain the importance of market research.       | 17.5 |
-