



BBG-002-001109

Seat No. _____

B. Com. (Sem. I) Examination

July - 2021

S. S. P. : Paper - 1

(Old Course)

Faculty Code : 001

Subject Code : 001109

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

[Total Marks : 70

સૂચના : દરેક પ્રશ્નની જમણી બાજુએ તેના ગુણ દર્શાવેલા છે.

- 1 (અ) વ્યક્તિગત વેચાણની વ્યાખ્યા આપી તેના ફાયદા-મર્યાદા વર્ણવો. 10
(બ) વેચાણ કળા એટલે શું ? વર્તમાન સમયમાં તેનું મહત્ત્વ વર્ણવો. 10

અથવા

- 1 વેચાણવૃદ્ધિ એટલે શું ? તેની વિવિધ પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો. 20
2 (અ) “વેચાણ પ્રક્રિયા એક અવિભાજ્ય છે.” આ વિધાન વેચાણ પ્રક્રિયાના વિવિધ તબક્કાઓના સંદર્ભે સમજાવો. 10
(બ) ગ્રાહકના વિવિધ ખરીદ આસયો પર વિગતે નોંધ લખો. 10

અથવા

- 2 (અ) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્ર એટલે શું ? તેનું કાર્યક્ષેત્ર વર્ણવો. 10
(બ) વેચાણ વ્યવસ્થાપકના કાર્યો અને ફરજો વર્ણવો. 10

- 3 તફાવત દર્શાવો : (કોઈ પણ બે) 15

- (I) વ્યક્તિગત વેચાણ વિ. જાહેરાત
(II) સ્થાયી સેલ્સમેન વિ. પ્રવાસી સેલ્સમેન
(III) હકારાત્મક સૂચન વિ. નકારાત્મક સૂચન

- 4 ટૂંકનોંધ લખો : (કોઈ પણ બે) 15

- (I) પ્રણેતા સેલ્સમેન
(II) ગ્રાહકના વાંધાઓ
(III) વેચાણકળા એક વ્યવસાય તરીકે
(IV) RIDSAC - ફોર્મ્યુલા.

ENGLISH VERSION

Instruction : Right hand side figures show mark of each question.

- 1 (a) Define “Personal selling.” Describe its merits and limitations. **10**
(b) What is salesmanship ? Describe its importance in modern times. **10**

OR

- 1 What is sales promotion ? Discuss its various methods. **20**
- 2 (a) “Selling process is one and undivided” – Discuss its in context of various stages of selling process. **10**
(b) Write a detail note on various types of buying motives of customers. **10**

OR

- 2 (a) What is Sales Organization ? Describe its functions. **10**
(b) Describe the functions and duties of sales manager. **10**
- 3 Distinguish between : (any two) **15**
(1) Personal selling Vs. Advertising
(2) Counter salesman Vs. Travelling salesman
(3) Positive suggestion Vs. Negative suggestion.
- 4 Write note on : (any two) **15**
(1) Pioneer Salesman
(2) Objections of customer.
(3) Salesmanship as a profession.
(4) “RIDSAC” formula.
-