



BN-16080001010601

Seat No. _____

B. Com. (Sem. I) Examination

March - 2021

Personal Selling & Salesmanship - 1

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

[Total Marks : 70

- સૂચના : (1) દરેક પ્રશ્નની જમણી બાજુ ગુણ દર્શાવેલ છે.
(2) બધા જ પ્રશ્નોના ગુણ સમાન છે.
(3) કોઈ પણ ચાર પ્રશ્નોના ઉત્તર આપો.

- 1 વ્યક્તિગત વેચાણ એટલે શું? વ્યક્તિગત વેચાણની પદ્ધતિઓ વિસ્તૃત સમજાવો. 17.5
- 2 સેલ્સમેનના પ્રકારો જણાવી સારા સેલ્સમેનના લક્ષણો જણાવો. 17.5
- 3 'વેચાણકળા એ કળા છે કે વિજ્ઞાન' આ વિધાન સમજાવી વેચાણકળાના લક્ષણો જણાવો. 17.5
- 4 વેચાણકળા એટલે શું? વેચાણકળાનું કાર્યક્ષેત્ર અને મહત્વની વિગતે ચર્ચા કરો. 17.5
- 5 ગ્રાહકના ખરીદ પ્રયોજનોની વિસ્તૃત ચર્ચા કરો. 17.5
- 6 ગ્રાહકોના વિવિધ વાંધાઓ જણાવો. સેલ્સમેન તરીકે તેનો ઉકેલ કેવી રીતે લાવશો? 17.5
- 7 વેચાણ વૃદ્ધિ એટલે શું? વેચાણ વૃદ્ધિની પદ્ધતિઓ જણાવો. 17.5
- 8 બજાર સંશોધન એટલે શું? બજાર સંશોધનના હેતુઓ અને તેના લાભાલાભ જણાવો. 17.5

ENGLISH VERSION

- Instructions :** (1) Figures to the right side indicate marks.
(2) All questions carry equal marks.
(3) Answer any four questions.

- 1 What is Personal Selling ? Explain methods of Personal Selling in detail. 17.5

- 2 State types of Salesman and characteristics of a good salesman. 17.5
 - 3 'Salesmanship is a Art or a Science' Explain this statement and state characteristics of salesmanship. 17.5
 - 4 What is Salesmanship ? Discuss the Scope and importance of Salesmanship in detail. 17.5
 - 5 Discuss the Buying Motives of Customer in detail. 17.5
 - 6 State the various objections of customers. How to overcome with such objections as a salesman ? 17.5
 - 7 What is sales promotion ? State the methods of sales promotion. 17.5
 - 8 What is Market Research ? State the Objectives and Merit-Demerits of Market research. 17.5
-