



DAD-16080001020601

Seat No. _____

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

April - 2022

Personal Selling & Salesmanship - 2

(New Course)

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

[Total Marks : 70

- સૂચના : (1) કોઈ પણ ચાર પ્રશ્નોના ઉત્તર આપો.
 (2) દરેક પ્રશ્નના ગુણ સમાન છે.

- | | | |
|---|--|------|
| 1 | વેચાણ વ્યવસ્થાપકના કાર્યો અને ફરજો જણાવો. | 17.5 |
| 2 | વેચાણ સંચાલનનો અર્થ સમજાવી, તેના વિવિધ કાર્યો સમજાવો. | 17.5 |
| 3 | વેચાણનીતિ એટલે શું ? વેચાણનીતિના મુખ્ય પ્રકારોની ચર્ચા કરો. | 17.5 |
| 4 | વેચાણ ક્ષેત્ર માટે સેલ્સમેનની પસંદગી માટે યોગ્ય વિધિ ટૂંકમાં વર્ણવો. | 17.5 |
| 5 | સેલ્સમેનને તાલીમ આપવાની જુદી જુદી પદ્ધતિઓ સમજાવો. | 17.5 |
| 6 | સેલ્સમેનને મહેનતાણું આપવાની વિવિધ પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો. | 17.5 |
| 7 | સેલ્સમેન પર નિયંત્રણ રાખવાની વિવિધ પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો. | 17.5 |
| 8 | સેલ્સમેનને ઉત્તેજન આપવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ જણાવો. | 17.5 |

ENGLISH VERSION

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

- | | | |
|---|---|------|
| 1 | State the functions and duties of salesmanager. | 17.5 |
| 2 | Explain the meaning of sales management. State the various functions of sales management. | 17.5 |

- 3** What do you mean by sales policy ? Discuss the main types of sales policies. **17.5**
 - 4** State in brief the proper selection process of the salesman in salesforce. **17.5**
 - 5** State the various methods of providing training to the salesman. **17.5**
 - 6** Discuss the various methods of paying remuneration to the salesman. **17.5**
 - 7** Discuss the various methods of controlling on salesman. **17.5**
 - 8** Define the various methods of providing motivation to the salesman. **17.5**
-