



**DAD-19080001020601**

Seat No. \_\_\_\_\_

**B. Com. (Sem. II) (CBCS) (W.E.F. 2019) Examination**

**April - 2022**

**Personal Selling & Salesmanship - II**

**(New Course)**

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

[Total Marks : 70

સૂચના : (૧) બધા પ્રશ્નોના ગુણ સમાન છે.  
(૨) કોઈ પણ ચાર પ્રશ્નોના ઉત્તર આપો.

- ૧ વેચાણ મેનેજરની લાયકાતો કાર્યો અને ફરજો જણાવો.
- ૨ વેચાણ કાર્યવાહીના ક્રમબદ્ધ પગલા વર્ણવો.
- ૩ વેચાણ સંચાલન એટલે શું ? તેના કાર્યો સમજાવો.
- ૪ વેચાણ દળના સેલ્સમેનના કાર્યો અને ફરજો જણાવો.
- ૫ વેચાણ ક્ષેત્ર માટે સેલ્સમેનની ભરતી અને પસંદગીની યોગ્ય વિધિ જણાવો.
- ૬ સેલ્સમેનને મહેનતાણું આપવાની વિવિધ પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો. તેમજ સેલ્સમેનને મહેનતાણું આપવાની પગાર પદ્ધતિ અને કમિશન પદ્ધતિ વચ્ચેનો તફાવત આપો.
- ૭ સેલ્સમેનનો અહેવાલ એટલે શું ? આદર્શ અહેવાલના લક્ષણો જણાવો.
- ૮ સેલ્સમેનને તાલીમ આપવાની જુદી જુદી પદ્ધતિ વર્ણવો.

## ENGLISH VERSION

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

- 1 Describe the qualification duties and functions of a Sales Manager.
- 2 Describe the sequence of steps of selling process.
- 3 What is Sales Management ? Explain the functions of Sales Management.
- 4 State the functions and duties of Salesman of the sales force and discuss the factors affecting the size of sales force.
- 5 State in detail the recruitment and the selection procedure of the salesman.
- 6 Discuss the various method of providing remuneration the salesman and explain the difference between salary and commission method.
- 7 What is a Salesman's report ? State the characteristic of an ideal salesman's report.
- 8 Describe different methods of importing training to salesman.

---