



DE-16080001010601 Seat No. \_\_\_\_\_

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

**March – 2022**

**Personal Selling And Salesmanship - I**

*(New Course)*

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

[Total Marks : 70

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

- ૧ વ્યક્તિગત વેચાણ એટલે શું ? વ્યક્તિગત વેચાણના હેતુઓની ચર્ચા કરો. ૧૭.૫
- ૨ સેલ્સમેનના પ્રકારોની વિસ્તારપૂર્વક ચર્ચા કરો. ૧૭.૫
- ૩ વેચાણકળાનો અર્થ આપી. વેચાણકળાનાં લક્ષણો જણાવો. ૧૭.૫
- ૪ વેચાણકળાનું મહત્વ અને કાર્યક્ષેત્રની ચર્ચા કરો. ૧૭.૫
- ૫ ખરીદ આશયનો અર્થ સમજાવો. વિવિધ પ્રકારના ખરીદ આશયો જણાવો. ૧૭.૫
- ૬ ગ્રાહકોના વિવિધ વાંધાઓ જણાવો. સેલ્સમેન તરીકે તેનો ઉકેલ કેવી રીતે લાવશો ? ૧૭.૫
- ૭ વેચાણવૃદ્ધિ એટલે શું ? વેચાણવૃદ્ધિની વિવિધ પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો. ૧૭.૫
- ૮ બજાર સંશોધન એટલે શું ? બજાર સંશોધનનું મહત્વ અને મર્યાદા સમજાવો. ૧૭.૫

## ENGLISH VERSION

**Instructions :** (1) Marks are equal for all questions.  
(2) Give answers of any four questions.

- |          |  |             |
|----------|--|-------------|
| <b>1</b> | What is personal selling? Discuss objectives of personal selling.                                | <b>17.5</b> |
| <b>2</b> | Discuss types of salesman in detail.   | <b>17.5</b> |
| <b>3</b> | Give meaning of salesmanship. Explain characteristics of salesmanship.                           | <b>17.5</b> |
| <b>4</b> | Discuss importance and scope of salesmanship.  | <b>17.5</b> |
| <b>5</b> | Give the meaning of buying motives. Explain various types of buying motives.                     | <b>17.5</b> |
| <b>6</b> | Explain the various objections of customers. How to overcome with such objections as a salesman? | <b>17.5</b> |
| <b>7</b> | What is sales promotion? Discuss various methods of sales promotion.                             | <b>17.5</b> |
| <b>8</b> | What is market research? Explain importance and limitations of market research.                  | <b>17.5</b> |
-