



DF-002-001109

Seat No. _____

B. Com. (Sem. I) Examination

March - 2022

SSP-1

(Old Course)

Faculty Code : 002

Subject Code : 001109

Time : 2.30 Hours]

[Total Marks : 70

સૂચના : દરેક પ્રશ્નની જમણી બાજુ ગુણ દર્શાવેલ છે.

1 વેચાણકળા એટલે શું ? વેચાણકળાના લક્ષણો અને કાર્યક્ષેત્ર જણાવો. 20

અથવા

1 કાઉન્ટર સેલ્સમેનશીપ અને સર્જનાત્મક સેલ્સમેનશીપ પર વિગતવાર નોંધ લખો. 20

2 વ્યક્તિગત વેચાણ એટલે શું ? તેના ફાયદા અને ગેરફાયદાની ચર્ચા કરો. 20

અથવા

2 વ્યક્તિગત વેચાણની પદ્ધતિઓ વિગતવાર સમજાવો. 20

3 ગ્રાહકના ખરીદ પ્રયોજનોની વિસ્તૃત ચર્ચા કરો. 15

અથવા

3 વેચાણવૃદ્ધિ એટલે શું ? વેચાણવૃદ્ધિની પદ્ધતિઓ જણાવો. 15

4 વેચાણ મેનેજરના ગુણો અને કાર્યો જણાવો. 15

અથવા

4 વેચાણ વૃદ્ધિ વ્યૂહરચના પર વિગતવાર નોંધ લખો. 15

ENGLISH VERSION

Instruction : Figures to the right side indicate marks.

- 1 What is salesmanship ? State the characteristics and scope of salesmanship. **20**

OR

- 1 Write a detail note on counter salesmanship and creative salesmanship. **20**

- 2** What is personal selling ? Discuss advantages and disadvantages of it. **20**

OR

- 2** Explain methods of Personal Selling in detail. **20**

- 3** Discuss the buying motives of Customer in detail. **15**

OR

- 3** What is sales promotion ? State the methods of sales promotion. **15**

- 4 State qualities and functions of sales manager. 15

OR

- 4 Write a detail note on sales promotion strategy. **15**