



Seat No. _____

HT-16080001020601
B. Com. (Sem. II) (CBCS)
(W.E.F. 2016) Examination
May - 2023

Personal Selling & Salesmanship-2
(Old Course)

Time : $2\frac{1}{2}$ Hours / Total Marks : 70

- 1 વેચાણ સંચાલનનો અર્થ સમજાવો. વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રના વિભાગોની વિસ્તારપૂર્વક ચર્ચા કરો. 20

અથવા

- 1 વેચાણ મેનેજરના વિવિધ ગુણોની ચર્ચા કરો. 20

- 2 વેચાણનીતિ એટલે શું ? વેચાણનીતિનાં મુખ્ય પ્રકારોની વિસ્તારપૂર્વક ચર્ચા કરો. 20

અથવા

- 2 વેચાણદળનું કદ નક્કી કરવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ (અભિગમો)ની ચર્ચા કરો. 20

- 3 સેલ્સમેનની પસંદગી અને નિમણૂકની વિધિ વર્ણવો. 15

અથવા

- 3 સેલ્સમેનને ઉત્તેજન આપવાની પદ્ધતિઓ વર્ણવો. 15

- 4 સેલ્સમેન પર નિયંત્રણ રાખવાની પદ્ધતિઓ સમજાવો. 15

અથવા

- 4 આદર્શ વેતન પ્રથાનાં લક્ષણો સમજાવો. 15

ENGLISH VERSION

- 1** Explain the meaning of sales management. Discuss departments under sales management structure in detail. **20**

OR

- 1** Discuss various qualities of sales manager. **20**

- 2** What is Sales policies ? Discuss in detail the main types of sales policies. **20**

OR

- 2** Discuss the various methods (approaches) used to determine the size of the sales force. **20**

- 3** Discuss the selection and recruitment procedure of salesman. **15**

OR

- 3** State the methods of motivating the salesman. **15**

- 4** Explain the methods of controlling the salesmen. **15**

OR

- 4** Explain characteristics of an ideal wage system. **15**
