



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

**HT-19080001020601**

**B. Com. (Sem. II) Examination**

**May - 2023**

**Personal Selling & Salesmanship-2**

*(New Course)*

Time : Hours / Total Marks : 70

- 1 વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્ર એટલે શું ? આધુનિક વેચાણ સંચાલનમાં તેનું મહત્વ સમજાવો. વેચાણ વ્યવસ્થા તંત્રના વિવિધ પ્રકારો સમજાવો. 20

**અથવા**

- 1 વેચાણ વ્યવસ્થાપકનાં કાર્યો અને ફરજો જણાવો. 20

- 2 વેચાણ નીતિ એટલે શું ? વેચાણનીતિના મુખ્ય પ્રકારોની ચર્ચા કરો. 20

**અથવા**

- 2 વેચાણ સંચાલનનો અર્થ સમજાવી તેના વિવિધ કાર્યો સમજાવો. 20

- 3 સેલ્સમેનની પસંદગી માટેના વિવિધ પ્રાપ્તિસ્થાનો ઉપર નોંધ લખો. 15

**અથવા**

- 3 સેલ્સમેનને તાલિમ આપવાની જુદી જુદી પદ્ધતિઓ સમજાવો. 15

- 4 સેલ્સમેને પર નિયંત્રણ રાખવાની વિવિધ પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો. 15

**અથવા**

- 4 સેલ્સમેનને મહેનતાણું આપવાની વિવિધ પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો. 15

## **ENGLISH VERSION**

- 1**    What is sales organization ? Explain the importance of it in                    **20**  
modern sales management. State the various types of sales  
organization.

**OR**

- 1**    State the functions and duties of sales manager.                                    **20**
- 2**    What do you mean by sales policy ? Discuss the main types of                    **20**  
sales policies.

**OR**

- 2**    Explain the meaning of sales management. State the various                    **20**  
functions of sales management.

- 3**    Write a note on the various sources of recruitment of salesman.                    **15**

**OR**

- 3**    State the various methods of providing training to the salesman.                    **15**

- 4**    Discuss the various methods of controlling on the salesman.                    **15**

**OR**

- 4**    State the various methods of paying remuneration to the                    **15**  
salesman.
-