

B.Com. Semester - 1 (CBCS) Examination**Nov./Dec. -2018 (New Course)****PERSONAL SELLING AND SALESMANSHIP - 1(DISC. SPE. ELE -1)****Time: 2:30 Hours****Marks: 70****Instructions:**

1. All questions are compulsory.
2. Figures to the right indicate marks.

પ્રશ્ન-1	વ્યક્તિગત વેચાણ એટલે શું? વ્યક્તિગત વેચાણનાં ફાયદાઓ અને મર્યાદાઓ સમજાવો.	(20)
	અથવા	
પ્રશ્ન-1 (અ)	સારા વેચાણ વ્યવસ્થાપકનાં લક્ષણો કયા છે?	(10)
પ્રશ્ન-1 (બ)	વ્યક્તિગત વેચાણ અને જાહેરાત વચ્ચેનો તફાવત.	(10)
પ્રશ્ન-2	વેચાણકળાનો અર્થ અને વ્યાખ્યા આપી તેનું કાર્યક્ષેત્ર અને મહત્વ સમજાવો.	(20)
	અથવા	
પ્રશ્ન-2 (અ)	સમજાવો: વેચાણકળા: કળા કે વિજ્ઞાન.	(10)
પ્રશ્ન-2 (બ)	સમજાવો: સ્થાયી સેલ્સમેન અને પ્રણેતા સેલ્સમેન.	(10)
પ્રશ્ન-3	વેચાણ પ્રક્રિયાનાં વિવિધ તબક્કાઓ સમજાવો.	(15)
	અથવા	
પ્રશ્ન-3 (અ)	ખરીદ આશયો એટલે શું? જુદા જુદા પ્રકારનાં ખરીદ આશયો સમજાવો.	(08)
પ્રશ્ન-3 (બ)	વાંધાઓ એટલે શું? મુખ્ય પ્રકારનાં વાંધાઓ સમજાવો.	(07)
પ્રશ્ન-4	વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્ર એટલે શું? વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રનાં કાર્યો અને મહત્વ સમજાવો.	(15)
	અથવા	
પ્રશ્ન-4 (અ)	સેલ્સ મેનેજરનાં ગુણો કયા છે. – સમજાવો.	(07)
પ્રશ્ન-4 (બ)	વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રનાં જુદા જુદા વિભાગો સમજાવો.	(08)

ENGLISH VERSION

Que-1	What is personal selling? Explain advantages and limitations of personal selling.	(20)
	OR	
Que-1 (A)	What are the characteristics of good sales person?	(10)
Que-1 (B)	Differentiate between personal selling and Advertising.	(10)
Que-2	Explain meaning and definition of salesmanship, and scope and Importance of salesmanship.	(20)
	OR	
Que-2 (A)	Explain: salesmanship: As an Art or Science.	(10)
Que-2 (B)	Explain: counter salesman and creative salesman.	(10)
Que-3	Explain various steps of selling process.	(15)
	OR	
Que-3 (A)	What is Buying motives? Explain different types of Buying motives.	(08)
Que-3 (B)	What is objections? Explain Basic objections.	(07)
Que-4	What is sales organization? Explain Functions and Importance of sales organization.	(15)
	OR	
Que-4 (A)	What are the Qualifications of sales Manager?	(07)
Que-4 (B)	Explain Department of sales organization structure.	(08)