

B.Com. Semester - 2 (CBCS) Examination
March/April -2019 (New Course)
Personal Selling and Salesmanship -2 (DSC1)

Time: 2:30 Hours**Marks: 70****Instructions:**

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

પ્રશ્ન-૧	વેચાણ વૃદ્ધિનો અર્થ અને વ્યાખ્યા આપો. વેચાણ વૃદ્ધિનું મહત્વ સમજાવો.	(૨૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન-૧	વેચાણ વૃદ્ધિની વિવિધ પદ્ધતિઓ સમજાવો.	(૨૦)
પ્રશ્ન-૨	(અ) વેચાણ સંચાલન એટલે શું? તેના હેતુઓ સમજાવો.	(૧૦)
	(બ) વેચાણ સંચાલનનાં સંચાલકીય કાર્યો વર્ણવો.	(૧૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન-૨	(અ) વેચાણદળ સંરચનાને અસર કરતાં પરિબલો સમજાવો.	(૧૦)
	(બ) સમજાવો: કિંમતનીતિ	(૧૦)
પ્રશ્ન-૩	(અ) સેલ્સમેનની પસંદગીની વિધિ વર્ણવો.	(૦૮)
	(બ) સેલ્સમેનની તાલીમ આપવાની વિવિધ રીતો સમજાવો.	(૦૭)
	અથવા	
પ્રશ્ન-૩	(અ) 'તાલીમ એ વળતર આપતું નફાકારક રોકાણ છે.' સમજાવો.	(૦૮)
	(બ) સેલ્સમેનને પ્રોત્સાહન આપવાની વિવિધ રીતો વર્ણવો.	(૦૭)
પ્રશ્ન-૪	સેલ્સમેનને મહેનતાણું આપવાની વિવિધ રીતો સમજાવો.	(૧૫)
	અથવા	
પ્રશ્ન-૪	(અ) સમજાવો: સેલ્સમેન પર નિયંત્રણ	(૦૮)
	(બ) સમજાવો: સેલ્સમેનનો અહેવાલ	(૦૭)

ENGLISH VERSION

Que-1	Give the meaning and definition of sales promotion. Explain the significance of sales promotion.	(20)
	OR	
Que-1	Explain the various techniques of sales promotion.	(20)
Que-2	(A) What is sales management? Explain the objectives of sales management.	(10)
	(B) Explain the Managerial functions of sales Management.	(10)
	OR	
Que-2	(A) Explain effected factors of sales force.	(10)
	(B) Explain : Price Policy	(10)
Que-3	(A) State in brief the selection process of the sales man.	(08)
	(B) Explain different types of methods of salesman training.	(07)
	OR	
Que-3	(A) 'Training is an investment generating returns' Explain.	(08)
	(B) State the various methods used to motivate the salesman.	(07)
Que-4	Explain the various compensation methods of providing to the salesman.	(15)
	OR	
Que-4	(A) Explain: Controlling on Salesman.	(08)
	(B) Explain: Salesman's Reports	(07)