

B.Com. Semester - 2 (CBCS) Examination**March/April- 2019 (Old Course)****PERSONAL SELLING AND SALESMANSHIP-2(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 (અ) વેચાણ દળનાં ઉદ્દેશો અને તેનું કાર્યક્ષેત્ર સમજાવો. (10)
- પ્રશ્ન-1 (બ) વેચાણ કાર્યવાહીનાં તબક્કાઓ સમજાવો. (10)
- અથવા
- પ્રશ્ન-1 વેચાણ મેનેજરની લાયકાતો જણાવી તેનાં કાર્યોનું વર્ણન કરો. (20)
- પ્રશ્ન-2 (અ) આદર્શ વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રનાં વિભાગોની ચર્ચા કરો. (10)
- પ્રશ્ન-2 (બ) સંચાલનનો ખ્યાલ આપી, શ્રીલ્યુથર ગ્યુલિકનાં વર્ગીકરણની ચર્ચા કરો. (10)
- અથવા
- પ્રશ્ન-2 વેચાણદળનાં વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રમાં (A) સંચાલકીય વેચાણ કર્મચારીઓ અને (B) બિન સંચાલકીય વેચાણ કર્મચારીઓ વિષે સવિસ્તાર ચર્ચા કરો. (20)
- પ્રશ્ન-3 'જન્મેલા સેલ્સમેનો સારા હોય છે, પરંતુ તાલીમ પામેલા સેલ્સમેન તેના કરતાં વધારે સારા હોય છે.' – ચર્ચા કરો અને સેલ્સમેનને તાલીમ આપવાની પદ્ધતિઓ ટૂંકમાં વર્ણવો. (15)
- અથવા
- પ્રશ્ન-3 તમારી વિચારસરણી મુજબ વેચકની ભરતી કરવાની ઉત્તમ પદ્ધતિ કઈ છે? વેચકની ભરતીની વિધિ જણાવો. (15)
- પ્રશ્ન-4 સેલ્સમેન પર નિયંત્રણ રાખવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ સમજાવો. (15)
- અથવા
- પ્રશ્ન-4 સેલ્સમેનને મહેનતાણું ચૂકવવાની આદર્શ પદ્ધતિનાં લક્ષણો સમજાવો અને સેલ્સમેનને મહેનતાણું આપવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ વર્ણવો. (15)

ENGLISH VERSION

- Que-1 (A) Explain the objectives and Scope of Sales force. (10)
- Que-1 (B) Explain the steps of Selling Procedure. (10)
- OR
- Que-1 State the Qualification of a sales Manager and Elaborate on his functions. (20)
- Que-2 (A) Discuss the departments of an ideal sales organization. (10)
- Que-2 (B) Explain the concept of Management. State Luther Gullick's classification of management. (10)
- OR
- Que-2 Discuss in detail about [A] Managerial sales Employees and (B) Non managerial sales Employees in a sales force sales organization. (20)
- Que-3 "Born salesman are good, but trained salesman are even more Effective." – Discuss and State the various important techniques of training of salesman. (15)
- OR
- Que-3 As Per your thought which is the most appropriate technique of selecting the salesman. State the Recruitment Selection Process. (15)
- Que-4 Explain different methods to control the salesman. (15)
- OR
- Que-4 Explain the characteristics of an Ideal Remuneration system of salesman and discuss different types of Remuneration techniques of salesman. (15)
