

B.Com. Semester - 1 (CBCS) Examination**Oct/Nov. -2019 (OLD 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.૧	વ્યક્તિગત વેચાણનું મહત્વ અને તેની પરોક્ષ પદ્ધતિઓ સમજાવો.	(૨૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૧	સારા વેચાણ વ્યવસ્થાપકનાં લક્ષણો ચર્ચો.	(૧૦)
	(અ)	
પ્રશ્ન.૧ (બ)	સમજાવો: વ્યક્તિગત વેચાણ અને જાહેરાત.	(૧૦)
પ્રશ્ન.૨(અ)	વેચાણકળાનાં લક્ષણો અને મહત્વ સમજાવો.	(૧૦)
પ્રશ્ન.૨(બ)	સમજાવો: સ્થાયી સેલ્સમેન અને પ્રવાસી સેલ્સમેન.	(૧૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૨(અ)	વેચાણ કળા એક વ્યવસાય - સમજાવો.	(૧૦)
પ્રશ્ન.૨(બ)	વેચાણ પછીની સેવાઓ - સમજાવો.	(૧૦)
પ્રશ્ન.૩	ખરીદ આશ્યો એટલે શું? મુખ્ય પ્રકારના ખરીદ આશ્યો સમજાવો.	(૧૫)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૩	વેચાણ મુદ્દાઓ એટલે શું? જુદા-જુદા વેચાણ મુદ્દાઓ સમજાવો.	(૧૫)
પ્રશ્ન.૪	બજાર સંશોધનનો અર્થ, હેતુઓ અને મહત્વ સમજાવો.	(૧૫)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૪	વેચાણ વૃદ્ધિની વિવિધ પદ્ધતિઓ ચર્ચો.	(૧૫)

ENGLISH VERSION

Q.1	Explain the importance and Indirect methods of personal selling.	(20)
	OR	
Q.1 (A)	Discuss good characteristics and of sales manager.	(10)
Q.1(B)	Explain : Personal selling Advertising.	(10)
Q.2(A)	Explain characteristics and importance of salesmanship.	(10)
Q.2(B)	Explain : Counter salesman and Travelling salesman.	(10)
	OR	
Q.2(A)	Explain: Salesmanship is a profession.	(10)
Q.2(B)	Explain: After sales services.	(10)
Q.3	What is Buying Motives? Explain main types of buying motives.	(15)
	OR	
Q.3	What is selling points? Explain different types of selling points.	(15)
Q.4	Explain meaning, objectives and importance of market research.	(15)
	OR	
Q.4	Discuss different types of sales promotion methods.	(15)
