

B.Com. Semester - 1 (CBCS) Examination

Jan/Feb.-2022 (NEW COURSE)

PERSONAL SELLING AND SALESMANSHIP - 1(DISC. SPE. ELE -1)

Time: 1:30 Hours

Marks: 42

Instructions:

1. Figures to the right indicate marks.
2. There are five questions in the question paper.
3. Answer any three of the following questions.

-
- પ્રશ્ન.૧ વ્યક્તિગત વેચાણ એટલે શું? વ્યક્તિગત વેચાણ ના હેતુઓ અને સિદ્ધાંતો સમજાવો. (૧૪)
- પ્રશ્ન.૨ વેચાણ કળા એ કળા , વિજ્ઞાન કે વ્યવસાય સમજાવો. (૧૪)
- પ્રશ્ન.૩ વેચાણ પ્રક્રિયા ના વિવિધ તબક્કાઓ સમજાવો (૧૪)
- પ્રશ્ન.૪ વેચાણ વ્યવસ્થા તંત્ર એટલે શું? વેચાણ વ્યવસ્થા તંત્ર ના કાર્યો સમજાવો. (૧૪)
- પ્રશ્ન.૫ ટ્રેકનોંધ લખો. (ગમે તે બે) (૧૪)
૧. સેલ્સમેન ના પ્રકારો.
 ૨. વેચાણ કળા નું મહત્વ.
 ૩. જુદા જુદા પ્રકારના ખરીદ આશયો.
 ૪. સારા વેચાણ મેનેજર ના ગુણો.

English version

- Q.1 What is personal selling? Explain objectives and principles of personal selling. (14)
- Q.2 Salesmanship is an art ,science or profession explain. (14)
- Q.3 Explain different steps of selling process. (14)
- Q.4 What is sales organisation? Explain functions of sales organisation. (14)
- Q.5 Write short note any two (14)
1. Types of salesman
 2. Importance of salesmanship
 3. Different types of buying motives
 4. Good qualities of sales manager.
