

B.Com. Semester - 1 (CBCS) Examination**Nov/Dec - 2022 (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.૧ વ્યક્તિગત વેચાણ નું મહત્વ અને પ્રક્રિયા સમજાવો. (૨૦)
અથવા
- પ્રશ્ન.૧ સારા સેલ્સમેન માટેના આવશ્યક ગુણો સમજાવો.
- પ્રશ્ન.૨ વેચાણ કળા નું કાર્યક્ષેત્ર, મહત્વ અને ઉપયોગીતાઓ સમજાવો. (૨૦)
અથવા
- પ્રશ્ન.૨ (1) વેચાણ કળા એક વ્યવસાય
(2) સ્થાયી સેલ્સમેન અને પ્રવાસી સેલ્સમેન.
- પ્રશ્ન.૩ (1) ગ્રાહકોનું ધ્યાન ખેંચવાની વિવિધ રીતો સમજાવો. (૧૫)
(2) મુખ્ય પ્રકારના વાંધાઓની સમજૂતી આપો.
અથવા
- પ્રશ્ન.૩ (1) RIDSAC પ્રક્રિયા સમજાવો
(2) ગ્રાહકોના ખરીદ આશયો ની વિવિધ પદ્ધતિઓ સમજાવો
- પ્રશ્ન.૪ વેચાણ મેનેજરના ગુણો, કાર્યો અને અધિકારો સમજાવો. (૧૫)
અથવા
- પ્રશ્ન.૪ વેચાણ વ્યવસ્થા તંત્ર એટલે શું? આદર્શ વેચાણ વ્યવસ્થા તંત્રના વિવિધ વિભાગો સમજાવો.

ENGLISH VERSION

- Q.1 Explain importance and process of personal selling. (20)
OR
- Q.1 Explain characteristics of a good salesman
- Q.2 Explain scope, importance and utilities of salesmanship. (20)
OR
- Q.2 1. Salesmanship as a profession
2. Counter sales man and travelling salesman
- Q.3 1. Explain different methods of attracting attention of customers (15)
2. Explanation main types of objections
OR
- Q.3 1. Explain RIDSAC formula
2. Explain different methods of customers buying motives
- Q.4 Explain qualities, functions and rights of sales manager (15)
OR
- Q.4 What is sales organisation? Explain different departments of ideal sales organisation
