

B.Com. Semester - 2 (CBCS) Examination
March/April – 2025 (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	“વસ્તુની ઉત્તમ વેચાણવૃદ્ધિ વસ્તુ પોતે જ છે.” સમજાવો. વેચાણવૃદ્ધિની વિવિધ પદ્ધતિઓનું વર્ણન કરો.	(૨૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન-૧	વૈશ્વિકરણ એ ભારત માટે એક પડકાર છે. વેચાણવૃદ્ધિની વ્યૂહરચનાની સફળતા માટે તમારા સૂચનો દર્શાવો.	(૨૦)
પ્રશ્ન-૨	વેચાણસંચાલનના વિવિધ કાર્યો વચ્ચે રહેલ આંતરસંબંધની વિસ્તૃતચર્ચા ઉદાહરણ આપી સમજાવો.	(૨૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન-૨	a) સંચાલનનો અર્થ આપી, શ્રી લ્યુથર ગ્યુલિકના વર્ગીકરણની ચર્ચા કરો.	(૧૦)
	b) તમારા મત મુજબ આદર્શ વેચાણનીતિ કોને કહેવાય? એક ઉત્પાદક તરીકે તમારી બનાવટની વેચાણકિંમત નક્કી કરતી વખતે તમે કયા મુદ્દાઓ ધ્યાનમાં લેશો.	(૧૦)
પ્રશ્ન-૩	“વેચાણકળા માણસને જન્મદત્ત હોય છે, અને જો તેનામાં કુદરતી આવડત ન હોય તો તે મેળવી શકાતી નથી” આ અભિપ્રાય સાથે તમે સંમત થાઓ ચો? તમારા જવાબ માટે કારણો આપો.	(૧૫)
	અથવા	
પ્રશ્ન-૩	તમારી વિચારસરણી મુજબ વેચકની ભરતી કરવાની ઉત્તમ પદ્ધતિ કઈ છે? વેચકની ભરતીની વિધિ જણાવો.	(૧૫)
પ્રશ્ન-૪	સેલ્સમેનને મહેનતાણું આપવાની સામાન્ય પદ્ધતિઓ કઈ છે? આ પદ્ધતિઓમાંથી તમે કઈ પદ્ધતિ રાખશો અને તે શા માટે?	(૧૫)
	અથવા	
પ્રશ્ન-૪	ટ્રેકનોંધ લખો. (કોઈપણ ત્રણ)	(૧૫)
	1) સેલ્સમેનનો અહેવાલ	
	2) સેલ્સમેન પર નિયંત્રણ	
	3) સેલ્સમેનના અધિકારો	
	4) નિયત જથ્થા પદ્ધતિ	

ENGLISH VERSION

- Que-1 “The best sales promotion of a product is the product is self.” Explain it and also explain Different methods of sales promotion (20)
- OR
- Que-1 Globalization is a challenge for India. State your suggestion in detail for the success of sale promotion strategy. (20)
- Que-2 Discuss in detail the inter-relationship among different functions of sales management with illustration. (20)
- OR
- Que-2 a) Explain the concept and importance of management. State Luther Gullick’s Classification of management. (10)
- b) As per your opinion what is called an Ideal sales policy? As a producer what points will you consider while fixing the selling price of your product? (10)
- Que-3 ‘Salesmanship is a born instinct and if the person does not have natural ability and skill, then he will not become a salesman.’ Do you agree with this opinion? Give reasons for your answer. (15)
- OR
- Que-3 Which is the most appropriate technique of selecting the salesman? State the recruitment selection process in detail. (15)
- Que-4 Which is the general technique of providing compensation to the Salesman? Which Technique will you keep and why? (15)
- OR
- Que-4 Write a short note (Any Three) (15)
- 1) Salesman’s Report
 - 2) Control of salesman
 - 3) Rights of salesman
 - 4) Fixed quantity method
