

B.Com. Semester - 2 (CBCS) Examination**July-2025 (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.૧	વેચાણ મેનેજરની લાયકાતો જણાવી તેના કાર્યનું વર્ણન કરો.	(૨૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૧	(અ) વેચાણ કાર્યવાહિના તબક્કાઓ સમજાવો.	(૧૦)
	(બ) વેચાણ દળના ઉદ્દેશો અને તેનું કાર્યક્ષેત્ર સમજાવો.	(૧૦)
પ્રશ્ન.૨	વેચાણ દળના વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રમાં (અ) સંચાલકીય વેચાણ કર્મચારીઓ અને (બ) બિન સંચાલકીય કર્મચારીઓ વિશે સવિસ્તર ચર્ચા કરો.	(૨૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૨	(અ) સંચાલનનો અર્થ આપી, શ્રી લ્યુથર ગ્યુલિકના વર્ગીકરણની ચર્ચા કરો.	(૧૦)
	(બ) આદર્શ વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રનાં વિભાગોની ચર્ચા કરો.	(૧૦)
પ્રશ્ન.૩	તમારી વિચારસરણી મુજબ વેચકની ભરતી કરવાની ઉત્તમ પદ્ધતિ કઈ છે? વેચકની ભરતીની વિધિ જણાવો.	(૧૫)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૩	‘જન્મેલા સેલ્સમેનો સારા હોય છે., પરંતુ તાલીમ પામેલા સેલ્સમેનો તેના કરતાં વધારે સારા હોય છે.’ ચર્ચા કરો અને સેલ્સમેનને તાલીમ આપવાની પદ્ધતિઓ ટૂંકમાં વર્ણવો.	
પ્રશ્ન.૪	સેલ્સમેનને મહેનતાણું ચૂકવવાની આદર્શ પદ્ધતિના લક્ષણો સમજાવી સેલ્સમેનને મહેનતાણું આપવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ વર્ણવો.	(૧૫)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૪	સેલ્સમેન પર નિયંત્રણ રાખવાની પદ્ધતિઓ સમજાવો.	

ENGLISH VERSION

Que.1	State the qualification of a Sales Manager and elaborate on his functions.	(20)
	OR	
Que.1	(A) Explain the steps of selling procedure.	(10)
	(B) Explain the objectives and scope of Sales Forces.	(10)
Que.2	Discuss in detail about (A) Managerial Sales employees (B) Non Managerial Sales Employees in a Sales force organization.	(20)
	OR	
Que.2	(A) Explain the concept of management. State Luther Gullick's classification of management.	(10)
	(B) Discuss the departments of an Ideal Sales Organization.	(10)
Que.3	As per your thought which is the most appropriate technique of selecting the salesman. State the recruitment selection process.	(15)
	OR	
Que.3	“Born Salesman are good, but trained Salesman are even more effective.” State the various important techniques of training salesman.	
Que.4	State the characteristics of an Ideal remuneration system of salesman with its different techniques.	(15)
	OR	
Que.4	Explain different methods of control the Salesman.	
