

647510

COMapSE103E-3C

Seat No : _____

B.Com. Semester - 3 (NEP-2020) Examination

OCT/NOV-2025

Advertising and Personal Selling -1 (Skill Enhancement Course)

Time: 1:00 Hours

Marks:25

Instructions:

1. All questions are compulsory.
2. Figures to the right indicate marks.

પ્રશ્ન-૧ વ્યક્તિગત વેચાણનો ખ્યાલ સમજાવો અને આધુનિક વ્યાપારમાં વ્યક્તિગત વેચાણનું મહત્વ (૧૦) સમજાવો.

અથવા

પ્રશ્ન-૧ વેચાણ પ્રક્રિયાના પગલાંઓ વિગતવાર સમજાવો.

પ્રશ્ન-૨ વિવિધ પ્રકારના વેચાણકારો અને તેમની ભૂમિકા સમજાવો. (૧૦)

અથવા

પ્રશ્ન-૨ કારકિર્દી તરીકે વ્યક્તિગત વેચાણના મહત્વ પર વિગતવાર નોંધ લખો.

પ્રશ્ન-૩ ટૂંકીનોંધ લખો. (કોઈપણ એક) (૦૫)

1) ગ્રાહકના વાંધાના પ્રકારો.

2) વેચાણને આકર્ષક કારકિર્દી બનાવવાના પગલાં.

ENGLISH VERSION

Que.1 Explain the concept of personal selling and also discuss the importance of personal selling (10) in modern business.

OR

Que.1 Explain the steps in the selling process in details.

Que.2 Discuss different types of salespersons and their roles. (10)

OR

Que.2 Write a detailed note on the importance of personal selling as a career.

Que.3 Write short notes. (Any one) (05)

1) Types of customer's objections.

2) Measures to make selling an attractive career.
