

647510

COMapSE104E-4C

Seat No : _____

B.Com. Semester - 4 (NEP-2020) Examination

March/April-2026

Advertising and Personal Selling – 2 (Skill Enhancement Course)

Time: 1:00 Hours

Marks:25

Instructions:

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

પ્રશ્ન-૧	સેલ્સ મેનજરના ગુણો અને કાર્યો(ફરજો) સમજાવો.	(૧૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન-૧	વેચાણ સંચાલન એટલે શું? તેના કાર્યો સમજાવો.	
પ્રશ્ન-૨	જાહેરાતના નૈતિક અને કાનૂની પાસાં સમજાવો.	(૧૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન-૨	જાહેરાતના હેતુઓ અને મહત્વ સમજાવો..	
પ્રશ્ન-૩	એડવર્ટાઇઝિંગ સ્ટાન્ડર્ડ કાઉન્સિલ ઓફ ઇન્ડિયા (ASCI) ની ભૂમિકા સમજાવો.	(૦૫)
	અથવા	
પ્રશ્ન-૩	વેચાણ વ્યવસ્થા સમજાવો.	

ENGLISH VERSION

Que.1	Explain Qualities and function (Duties) of a sales manager.	(10)
	OR	
Que.1	What is sales management. Explain It's functions	
Que.2	Explain Ethical and Legal Aspect of advertising.	(10)
	OR	
Que.2	Explain objectives and importants of advertising.	
Que.3	Explain the Role of advertising standard council of India (ASCI).	(05)
	OR	
Que.3	Explain sales organization.	
