

B.Com. Semester - 2 (CBCS) Examination
March/April- 2018
PERSONAL SELLING AND SALESMANSHIP-2
(DSE-1)

Time: 2:30 Hours**Marks: 70****Instructions:**

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

પ્રશ્ન-૧	વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્ર એટલે શું? આદર્શ વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રનાં વિભાગોની ચર્ચા કરો.	(૨૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન-૧ (અ)	વેચાણ મેનેજરની ફરજો અને અધિકારો ચર્ચો.	(૧૦)
	(બ) વેચાણ કાર્યવાહીના તબક્કાઓ સમજાવો.	(૧૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન-૨ (અ)	વેચાણ સંચાલનનો અર્થ અને તેનાં કાર્યો સમજાવો.	(૧૦)
	(બ) વેચાણ દળનાં ઉદ્દેશો અને તેનું કાર્યક્ષેત્ર સમજાવો.	(૧૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન-૨ (અ)	વેચાણ નીતિ ઘડતરમાં કિંમત નીતિનો ખ્યાલ સમજાવો.	(૧૦)
	(બ) વેચાણ દળ સંખ્યા પર અસર કરતા પરિબલો સમજાવો.	(૧૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન-૩	સેલ્સમેનની પસંદગીનાં પ્રાપ્તિસ્થાનો સમજાવો અને સેલ્સમેનની પસંદગીની વિધિ સમજાવો.	(૧૫)
	અથવા	
પ્રશ્ન-૩ (અ)	સેલ્સમેનની તાલીમનું મહત્વ અને તાલીમની પદ્ધતિઓ.	(૦૮)
	(બ) સેલ્સમેનને ઉત્તેજન આપવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ સમજાવો.	(૦૭)
પ્રશ્ન-૪	આદર્શ પગાર પ્રથાનાં લક્ષણો જણાવો. જુદી જુદી મહેનતાણાં પ્રથાઓ વિશે સમજૂતી આપો.	(૧૫)
	અથવા	
પ્રશ્ન-૪	સેલ્સમેન પર નિયંત્રણ રાખવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ સમજાવો.	(૧૫)

English Version

Que-1	What is sales organization? Discuss the departments of ideal sales organization.	(20)
	OR	
Que-1 (A)	Discuss the duties and powers of sales manager.	(10)
	(B) Explain the steps of selling procedure.	(10)
	OR	
Que-2 (A)	Explain the meaning and functions of sales management.	(10)
	(B) Explain the objectives and scope of sales force.	(10)
	OR	
Que-2 (A)	Explain the price policy of sales policy structure.	(10)
	(B) Explain the factors affecting sales force.	(10)
	OR	
Que-3	Explain the sources of selection of salesman and procedure of selection procedure of salesman.	(15)
	OR	
Que-3 (A)	Importance of salesman training and methods of training.	(08)
	(B) Explain the various methods used to motivate the salesman.	(07)
	OR	
Que-4	State the characteristics of ideal remuneration system and Explain the different Remuneration Methods.	(15)
	OR	
Que-4	Explain different methods to control the salesman.	(15)
