

B.Com. Semester - 1 (CBCS) Examination**Oct/Nov. -2019 (NEW COURSE)****PERSONAL SELLING AND SALESMANSHIP – 1 (DISC. SPE. ELE -1)****Time: 2:30 Hours****Marks: 70****Instructions:**

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

પ્રશ્ન-1	વ્યક્તિગત વેચાણનાં હેતુઓ અને પ્રક્રિયા સમજાવો.	(20)
	અથવા	
પ્રશ્ન-1 (અ)	વ્યક્તિગત વેચાણની પ્રત્યક્ષ પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો.	(10)
(બ)	‘સેલ્સમેન જન્મે છે, બનતા નથી.’ ચર્ચો.	(10)
પ્રશ્ન-2	આધુનિક સમયમાં વેચાણકળાનું મહત્વ, ફાયદાઓ અને મર્યાદાઓ સમજાવો.	(20)
	અથવા	
પ્રશ્ન-2	વેચાણ કળા એ કળા, વિજ્ઞાન અને વ્યવસાય છે. સમજાવો.	
પ્રશ્ન-3	વેચાણ મુદ્દાઓ એટલે શું? સેલ્સમેનને કયા વેચાણ મુદ્દાઓનું જ્ઞાન હોવું જોઈએ?	(15)
	અથવા	
પ્રશ્ન-3 (અ)	ગ્રાહક વાંધાઓ શા માટે ઉઠાવે છે? વાંધાઓનાં નિકાલ કરવા માટેની વિવિધ પદ્ધતિઓ ચર્ચો.	(08)
(બ)	ગ્રાહકોનું ધ્યાન ખેંચવા માટેની વિવિધ પદ્ધતિઓ (રીતો) સમજાવો.	(07)
પ્રશ્ન-4 (અ)	વેચાણ વ્યવસ્થાનાં હેતુઓ અને કાર્યો સમજાવો.	(08)
(બ)	આધુનિક સમયમાં વેચાણતંત્રનું મહત્વ સમજાવો.	(07)
	અથવા	
પ્રશ્ન-4 (અ)	વેચાણ મેનેજરનાં કાર્યો સમજાવો.	
(બ)	વેચાણ કાર્યવાહી (Routine)નાં તબક્કાઓ ચર્ચો.	

ENGLISH VERSION

Que-1	Explain objectives and process of personal selling.	(20)
	OR	
Que-1 (A)	Discuss the Direct selling methods of personal selling.	(10)
(B)	‘Salesman are born not made’ – Discuss.	(10)
Que-2	Explain the importance benefits and limitations of salesmanship in modern time.	(20)
	OR	
Que-2	Salesmanship is an Art, science and profession, Explain.	
Que-3	What is selling points? The salesman should have knowledge of what types of selling points.	(15)
	OR	
Que-3 (A)	Why does the customer arise objection? Discuss the various methods of disposal of objections.	(08)
(B)	Explain the different methods of attracting attention of customers.	(07)
Que-4 (A)	Explain the objectives and functions of sales organization.	(08)
(B)	Explain the importance of the sales organization in modern time.	(07)
	OR	
Que-4 (A)	Explain the functions of a sales manager.	
(B)	Discuss the various stages of the sales Routine.	