

B.Com. Semester - 1 (CBCS) Examination**Feb/Mar. -2021 (NEW COURSE)****PERSONAL SELLING AND SALESMANSHIP – 1 (DISC. SPE. ELE -1)****Time: 1:30 Hours****Marks: 42****Instructions:**

1. Figures to the right indicate marks.
2. There are five questions in the question paper.
3. Answer any three of the following questions.

-
- પ્રશ્ન.૧ વ્યક્તિગત વેચાણ એટલે શું? સેલ્સમેનનાં આવશ્યક ગુણોની ચર્ચા કરો. (૧૪)
- પ્રશ્ન.૨ વેચાણકળાનો અર્થ અને વ્યાખ્યા આપી, વર્તમાન સમયમાં વેચાણકળાનું મહત્વ સમજાવો. (૧૪)
- પ્રશ્ન.૩ વેચાણપ્રક્રિયા એટલે શું? વેચાણ પ્રક્રિયાના જુદા જુદા તબક્કાઓ સમજાવો. (૧૪)
- પ્રશ્ન.૪ વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રનાં જુદા જુદા પ્રકારના વિભાગોની ચર્ચા કરો. (૧૪)
- પ્રશ્ન.૫ ટૂંકનોંધ લખો. (કોઇપણ બે) (૧૪)
- (૧) RIDSAC ફોર્મ્યુલા.
- (૨) સ્થાઇસેલ્સમેન અને પ્રવાસી સેલ્સમેન વચ્ચેનો તફાવત.
- (૩) ગ્રાહકોના ખરીદઆશયો કેવી રીતે જાણશો?
- (૪) સેલ્સમેનેજરના ગુણો અને ફરજો.

ENGLISH VERSION

- Q.1 What is personal selling? Discuss essential qualities of a salesman. (14)
- Q.2 Give the meaning and Definition of salesmanship, explain importance of salesmanship in modern time. (14)
- Q.3 What is selling process? Explain different steps of selling process. (14)
- Q.4 Discuss different types of department of sales organization. (14)
- Q.5 Write short note. (Any two) (14)
- (1) RIDSAC Formula.
- (2) Difference between Counter salesman and Travelling salesman.
- (3) How to recognize Buying Motives of customers?
- (4) Sales Managers Qualifications and Duties.
