

B.Com. Semester - 1 (CBCS) Examination**Feb/Mar. -2021 (OLD 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 સેલ્સમેનશીપ એટલે શું? તેના ફાયદા અને મર્યાદાઓ વર્ણવો. (૧૪)
- પ્રશ્ન.૨ “સેલ્સમેનશીપ એ એક કલા અને વિજ્ઞાન અને વ્યવસાય છે.” ચર્ચા કરો. (૧૪)
- પ્રશ્ન.૩ ગ્રાહકના વાંધા શું છે? તમે તેમની સાથે કેવી રીતે વ્યવહાર કરશો? (૧૪)
- પ્રશ્ન.૪ વેચાણ પ્રમોશન શું છે? વેચાણ પ્રમોશનની વિવિધ પદ્ધતિઓ જણાવો. (૧૪)
- પ્રશ્ન.૫ કોઈપણ બે પર નોંધ લખો. (૧૪)

1. સેલ્સમેનની આવશ્યક ગુણવત્તા સમજાવો
2. સેલ્સમેનશીપનું મહત્વ
3. RIDSAC સૂત્ર સમજાવો
4. વેચાણની હરીફાઈ

ENGLISH VERSION

- Q.1 What is salesmanship? Describe its advantages and limitations. (14)
- Q.2 Discuss “salesmanship is an art and science and a profession.” (14)
- Q.3 What are customer objections? How will you deal with them. (14)
- Q.4 What is sales promotion? State the various techniques of sales promotion. (14)
- Q.5 Write notes on. (any two) (14)

1. Essential Qualities of salesman.
2. Importance of salesmanship.
3. RIDSAC formula.
4. Sales contest.
