

B.Com. Semester - 1 (CBCS) Examination**Jan/Feb.-2022 (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 વ્યક્તિગત વેચાણનો અર્થ અને વ્યાખ્યા આપો અને સેલ્સમેનના પ્રકારો સમજાવો. (૧૪)
- પ્રશ્ન:૨ વેચાણકળાનાં લક્ષણો અને મૂળભૂત સિદ્ધાંતો સમજાવો. (૧૪)
- પ્રશ્ન:૩ વેચાણ પ્રક્રિયાના વિવિધ તબક્કાઓ સમજાવો. (૧૪)
- પ્રશ્ન:૪ બજારસંશોધનના ફાયદાઓ અને મર્યાદાઓ સમજાવો (૧૪)
- પ્રશ્ન:૫ ટૂંકનોંધ લખો.કોઈ પણ બે (૧૪)
1. RIDSAC ફોર્મ્યુલા
 2. વેચાણકળા અને વિજ્ઞાપન
 3. ખરીદ આશયો
 4. વેચાણ વૃદ્ધિની પદ્ધતિઓ

ENGLISH VERSION

- Que.1 Give the meaning and definition of personal selling and explain types of salesman. (14)
- Que.2 Explain characteristics and basic principles of salesmanship. (14)
- Que.3 Explain various stages of selling process. (14)
- Que.4 Explain advantages and disadvantages of market research. (14)
- Que.5 Write a short note any two (14)
1. RIDSAC formula
 2. Salesmanship and Advertising
 3. Buying Motives
 4. Sales Promotion methods.
