

B.Com. Semester - 2 (CBCS) Examination
June/July-2022 [NEW COURSE]
Personal Selling and Salesmanship-2 (DSC1)

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

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

-
- પ્રશ્ન-૧ સેલ્સમેન દ્વારા વેચાણ વૃદ્ધિના વિવિધ પગલાંઓ સમજાવો. (૨૦)
 અથવા
- પ્રશ્ન-૧ વેચાણ વૃદ્ધિની વ્યૂહરચના ઉપર સવિસ્તાર નોંધ લખો.
- પ્રશ્ન-૨ વેચાણ સંચાલનના હેતુઓ જણાવી, વેચાણ સંચાલનના કાર્યો અંગે લ્યૂથર ગ્યુલિકનું વર્ગીકરણ સમજાવો. (૨૦)
 અથવા
- પ્રશ્ન-૨ (અ) આદર્શ વેચાણનીતિ એટલે શું? વેચાણ વ્યવસ્થા નીતિ સમજાવો. (૧૦)
 (બ) વેચાણદળ સંરચનાનું કાર્યક્ષેત્ર ચર્ચો. (૧૦)
- પ્રશ્ન-૩ સેલ્સમેનની પસંદગીના પ્રાપ્તિસ્થાનો જણાવી, તેના ફાયદા-મર્યાદાઓ લખો. (૧૫)
 અથવા
- પ્રશ્ન-૩ સેલ્સમેનને તાલીમ આપવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ સમજાવો.
- પ્રશ્ન-૪ આદર્શ મહેનતાણા પ્રથાના લક્ષણો જણાવી, પગાર પદ્ધતિ અને કમિશન પદ્ધતિ વચ્ચેનો ભેદ સમજાવો. (૧૫)
 અથવા
- પ્રશ્ન-૪ સેલ્સમેનનાં અહેવાલનો અર્થ અને હેતુઓ વર્ણવો.

ENGLISH VERSION

- Que-1 Explain various steps taken by salesman to sales promotion. (20)
 OR
- Que-1 Write detail note on sales promotion strategy.
- Que-2 Describe objectives of sales management and Explain classification of Luther Gulic (20)
 regarding managerial function.
 OR
- Que-2 (A) What is Ideal Sales Policy? Explain Sales Organizational Policy. (10)
 (B) Discuss scope of structuring of sales force. (10)
- Que-3 Describing sources of selection of salesman. Write advantages limitations of them. (15)
 OR
- Que-3 Explain various techniques of training to salesman.
- Que-4 Describing characteristics of an Ideal Remuneration System. Explain Difference (15)
 between salary and commission method.
 OR
- Que-4 Describe meaning and objectives of Salesman's Report.
