

B.Com. Semester - 2 (CBCS) Examination**June/July-2022 [OLD COURSE]****PERSONAL SELLING AND SALESMANSHIP-2 (DISC.SPE.ELE-1)****Time: 2:30 Hours****Marks: 70****Instructions:**

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

પ્રશ્ન-૧	વેચાણ મેનેજરની લાયકાતો જણાવી તેના કાર્યનું વર્ણન કરો.	(૨૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન-૧ (અ)	વેચાણ કાર્યવાહીના તબક્કાઓ સમજાવો.	(૧૦)
પ્રશ્ન-૧ (બ)	વેચાણ દળનાં ઉદ્દેશો અને તેનું કાર્યક્ષેત્ર સમજાવો.	(૧૦)
પ્રશ્ન-૨	વેચાણ દળના વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રમાં (અ) સંચાલકીય વેચાણ કર્મચારીઓ અને (બ) બિન સંચાલકીય વેચાણ કર્મચારીઓ વિષે સવિસ્તાર ચર્ચા કરો.	(૨૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન-૨ (અ)	સંચાલનનો અર્થ આપી, શ્રીલ્યુથર ઝ્યુલિકના વર્ગીકરણની ચર્ચા કરો.	(૧૦)
પ્રશ્ન-૨ (બ)	આદર્શ વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રનાં વિભાગોની ચર્ચા કરો.	(૧૦)
પ્રશ્ન-૩	તમારી વિચારસરણી મુજબ વેચકની ભરતી કરવાની ઉત્તમ પદ્ધતિ કઈ છે? વેચકની ભરતીની વિધી જણાવો.	(૧૫)
	અથવા	
પ્રશ્ન-૩	“જન્મેલા સેલ્સમેનો સારા હોય છે, પરંતુ તાલીમ પામેલા સેલ્સમેન તેના કરતાં વધારે સારા હોય છે”. —ચર્ચા કરો. અને સેલ્સમેનને તાલીમ આપવાની પદ્ધતિઓ ટૂંકમાં વર્ણવો.	
પ્રશ્ન-૪	સેલ્સમેનને મહેનતાણું ચૂકવવાની આદર્શ પદ્ધતિના લક્ષણો સમજાવી સેલ્સમેનને મહેનતાણું આપવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ વર્ણવો.	(૧૫)
	અથવા	
પ્રશ્ન-૪	સેલ્સમેન પર નિયંત્રણ રાખવાની પદ્ધતિઓ સમજાવો.	

ENGLISH VERSION

Que-1 State the Qualification of a Sales Manager and Elaborate on his functions. (20)

OR

Que-1 (A) Explain the Steps of Selling Procedure. (10)

Que-1 (B) Explain the objectives and Scope of Sales Force. (10)

Que-2 Discuss in detail about (A) Managerial Sales Employees (B) Non managerial Sales Employees in a Sales Force Organization. (20)

OR

Que-2 (A) Explain the Concept of Management. State Luther Gullick's Classification of Management. (10)

Que-2 (B) Discuss the departments of an ideal Sales Organization. (10)

Que-3 As per your thought which is the most appropriate technique of selecting the salesman. State the Recruitment Selection Process. (15)

OR

Que-3 "Born Salesman are good, but trained Salesman are even more Effective". State the various important techniques of training salesman.

Que-4 State the characteristics of an ideal remuneration system of salesman with its different techniques. (15)

OR

Que-4 Explain different methods to Control the Salesman.
