

**B.Com. Semester - 1 (CBCS) Examination
Nov/Dec - 2022 (OLD COURSE)**

PERSONAL SELLING AND SALESMANSHIP-1(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 વ્યક્તિગત વેચાણનું મહત્વ અને પ્રક્રિયા સમજાવો. (૨૦)
અથવા
- પ્રશ્ન.૧ સારા સેલ્સમેન માટેના આવશ્યક ગુણો સમજાવો.
- પ્રશ્ન.૨ વેચાણ કળાનું કાર્યક્ષેત્ર, મહત્વ અને ઉપયોગીતાઓ સમજાવો. (૨૦)
અથવા
- પ્રશ્ન.૨ (1) વેચાણ કળા એક વ્યવસાય
(2) સ્થાયી સેલ્સમેન અને પ્રવાસી સેલ્સમેન.
- પ્રશ્ન.૩ (1) ગ્રાહકોનું ધ્યાન ખેંચવાની વિવિધ રીતો સમજાવો. (૧૫)
(2) મુખ્ય પ્રકારના વાંધાઓની સમજૂતી આપો.
અથવા
- પ્રશ્ન.૩ (1) RIDSAC પ્રક્રિયા સમજાવો.
(2) ગ્રાહકોના ખરીદ આશયો ની વિવિધ પદ્ધતિઓ સમજાવો
- પ્રશ્ન.૪ વેચાણ વૃદ્ધિનો અર્થ,ખ્યાલ અને મહત્વ સમજાવો. (૧૫)
અથવા
- પ્રશ્ન.૪ સમજાવો
1. વેચાણ વૃદ્ધિ કાર્યક્રમ
2. વેચાણ વૃદ્ધિની વ્યૂહ રચના

ENGLISH VERSION

- Q.1 Explain importance and process of personal selling. (20)
OR
- Q.1 Explain characteristics of a good salesman
- Q.2 Explain scope, importance and utilities of salesmanship. (20)
OR
- Q.2 1. Salesmanship as a profession
2. Counter sales man and travelling salesman
- Q.3 1. Explain different methods of attracting attention of customers (15)
2. Explanation main types of objections
OR
- Q.3 1. Explain RIDSAC formula
2. Explain different methods of customers buying motives
- Q.4 Explain meaning, concept and importance of sales promotion. (15)
OR
- Q.4 Explain:
1. Sales promotion programme.
2. Sales promotion strategy.
