

B.Com. Semester - 1 (CBCS) Examination**Oct/Nov-2023 (Syllabus Year - 2016)****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 વેચાણની પદ્ધતિઓ ટૂંકમાં જણાવો.	(૨૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૧	વિજ્ઞાપનના ફાયદા અને ગેરફાયદા સમજાવો.	
પ્રશ્ન.૨	વેચાણ કળાના મુખ્ય સિદ્ધાંત જણાવો.	(૨૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૨	“વેચાણ કળાએ કળા, વિજ્ઞાન અને વ્યવસાય છે”-સમજાવો.	
પ્રશ્ન.૩	ગ્રાહકોએ ઉઠાવેલા વાંધા એટલે શું? વાંધાઓના નિકાલ કરવા માટેની વિવિધ પદ્ધતિઓ ચર્ચો.	(૧૫)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૩	વેચાણ પ્રક્રિયા સમજાવો.	
પ્રશ્ન.૪	વેચાણ વૃદ્ધિ એટલે શું? તેની વિવિધ પદ્ધતિઓ સમજાવો.	(૧૫)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૪	વેચાણ વૃદ્ધિ કાર્યક્રમની ચર્ચા કરો.	

ENGLISH VERSION

Que.1	Discuss the methods of personal selling in brief.	(20)
	OR	
Que.1	Explain advantages and disadvantages of advertisement.	
Que.2	Explain main principles of salesmanship.	(20)
	OR	
Que.2	“Salesmanship is an art, science and profession”- Explain.	
Que.3	What is customer's objection? Discuss the various methods of disposal objections.	(15)
	OR	
Que.3	Explain process of selling.	
Que.4	What is sales promotion? Discuss the various methods of sales promotion.	(15)
	OR	
Que.4	Discuss sales promotion programme.	
