

B.Com. Semester - 2 (CBCS) Examination
March/April - 2024 (As Per Syllabus Year-2016)
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 વિવિધ ફરજો અને કાર્યો વર્ણવો. (૨૦)
 અથવા
 પ્રશ્ન.૧ વેચાણ કાર્યવાહીના વિવિધ તબક્કાઓ વિગતવાર સમજાવો.
 પ્રશ્ન.૨ વેચાણ નીતિના મુખ્ય પ્રકારોની ટૂંકમાં ચર્ચા કરો. (૨૦)
 અથવા
 પ્રશ્ન.૨ વેચાણ દળની સંરચનાનો અર્થ સમજાવી વેચાણ દળનું કાર્યક્ષેત્ર સવિસ્તાર સમજાવો.
 પ્રશ્ન.૩ સેલ્સમેનની ભરતી માટેના પ્રાપ્તિસ્થાનો જણાવો. (૧૫)
 અથવા
 પ્રશ્ન.૩ "તાલીમએ વળતર આપતું નફાકારક રોકાણ છે"- સમજાવો.
 પ્રશ્ન.૪ આદર્શ મહેનતાણા પ્રધાના લક્ષણો સમજાવી, સેલ્સમેનને મહેનતાણું ચુકવવાની કોઈપણ બે પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો. (૧૫)
 અથવા
 પ્રશ્ન.૪ વેચાણ કોટા એટલે શું? તેના ફાયદા અને ગેરફાયદા જણાવો.

ENGLISH VERSION

- Que.1 Describe various duties and functions of sales manager. (20)
 OR
 Que.1 Explain in detail different stages of sales process.
 Que.2 Main types of sales policy - Discuss in brief. (20)
 OR
 Que.2 Explain meaning of composition of sales force, explain its scope in detail.
 Que.3 Describe sources of recruitment of salesman. (15)
 OR
 Que.3 "Training is a profitable investment for returning back"- explain.
 Que.4 Explain characteristics of ideal remuneration system, discuss any two methods of payment of remuneration to salesman. (15)
 OR
 Que.4 What is sales quota? Describe its advantages and disadvantages.
