

B.Com. Semester - 2 (CBCS) Examination
March/April – 2024 (As Per Syllabus Year-2018)
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 વેચાણ વૃદ્ધિ એટલે શું? સેલ્સમેનો અને ગ્રાહકો દ્વારા વેચાણ વૃદ્ધિના વિવિધ પગલાંઓ સમજાવો. (૨૦)
 અથવા
- પ્રશ્ન.૧ વેચાણ વૃદ્ધિનું મહત્વ અને વેચાણ વૃદ્ધિની વ્યૂહ રચના સમજાવો.
- પ્રશ્ન.૨ સંચાલનના કાર્યો અને કિંમતનીતિ સમજાવો. (૨૦)
 અથવા
- પ્રશ્ન.૨ વેચાણ દળના સેલ્સમેનના કાર્યો અને વેચાણ દળની સંખ્યા પર અસર કરતા પરિબલો સમજાવો.
- પ્રશ્ન.૩ સેલ્સમેનની પસંદગી માટે મુખ્ય બાબતો સમજાવી, સેલ્સમેનની નિમણૂકની પ્રક્રિયા સમજાવો. (૧૫)
 અથવા
- પ્રશ્ન.૩ સેલ્સમેનને તાલીમ આપવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ વિગતે સમજાવો.
- પ્રશ્ન.૪ સેલ્સમેનને મહેનતાણા નું મહત્વ સમજાવી પગાર પ્રથા અને કમિશન પ્રથા વચ્ચેનો ભેદ સમજાવો. (૧૫)
 અથવા
- પ્રશ્ન.૪ વેચાણ કોટા અને વેચાણ ક્ષેત્ર મુજબ સેલ્સમેન પર નિયંત્રણ સમજાવો.

ENGLISH VERSION

- Que.1 What is sales promotion? Explain various steps of sales promotion by salesman and customers. (20)
 OR
- Que.1 Explain importance of sales promotion and strategy of sales promotion.
- Que.2 Explain functions of management and price policy. (20)
 OR
- Que.2 Explain function of salesman of Salesforce and factors affecting to size of Salesforce.
- Que.3 Explaining main factors of selection of salesman, Explain the procedure of appointment of salesman. (15)
 OR
- Que.3 Explain different training method of salesman.
- Que.4 Explain importance of remuneration of salesman and describe difference between salary method and commission method. (15)
 OR
- Que.4 Explain control of salesman by sales quota and sells territory.
