

B.Com. Semester - 1 (CBCS) Examination**Oct/Nov-2024 (As Per Syllabus Year June-2018)****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 વેચાણ નો અર્થ અને મહત્વ સમજાવો. (૨૦)
અથવા
- પ્રશ્ન.૧ ખરીદ આશયો એટલે શું? જુદા જુદા પ્રકારના ખરીદાશયો સમજાવો.
- પ્રશ્ન.૨ વેચાણકળાના કાર્યો અને મહત્વ સમજાવો. (૨૦)
અથવા
- પ્રશ્ન.૨ “વેચાણકળા એ કળા છે કે વિજ્ઞાન”- સમજાવો
- પ્રશ્ન.૩ વેચાણ પ્રક્રિયાના જુદા જુદા તબક્કાઓ સમજાવો. (૧૫)
અથવા
- પ્રશ્ન.૩ વાંધાઓ એટલે શું? મુખ્ય પ્રકારના વાંધાઓ સમજાવો.
- પ્રશ્ન.૪ વેચાણ વ્યવસ્થા તંત્રના કાર્યો સમજાવો. (૧૫)
અથવા
- પ્રશ્ન.૪ સેલ્સ મેનેજરની લાયકાતો અને કાર્યો જણાવો.

ENGLISH VERSION

- Que.1 Explain meaning and importance of personal selling. (20)
OR
- Que.1 What is buying motive? Explain different types of buying motives.
- Que.2 Explain functions and importance of salesmanship. (20)
OR
- Que.2 “Salesmanship is an art or science” -explain
- Que.3 Explain different steps of the selling process. (15)
OR
- Que.3 What is objection? Explain main types of objection.
- Que.4 Explain functions of sales organization. (15)
OR
- Que.4 Explain qualities and functions of sales manager.
