

Advertising and Personal Selling -1 (Skill Enhancement Course)**Time: 1:00 Hours****Marks: 25****Instructions:**

1. All questions are compulsory.
2. Figures to the right indicate marks.

પ્રશ્ન.૧ વ્યક્તિગત વેચાણ શું છે ? વ્યક્તિગત વેચાણનું મહત્વ સમજાવો. (૧૦)

અથવા

પ્રશ્ન.૧ વ્યક્તિગત વેચાણની પ્રક્રિયા વિસ્તૃત રીતે સમજાવો.

પ્રશ્ન.૨ સારા સેલ્સમેનની વિવિધ લાક્ષણિકતાઓ સમજાવો. (૧૦)

અથવા

પ્રશ્ન.૨ વ્યક્તિગત વેચાણને આકર્ષક કારકિર્દી બનાવવા માટે વિવિધ પગલાં સૂચવો.

પ્રશ્ન.૩ વેચાણના 'AIDAS' મોડેલ પર નોંધ લખો. (૦૫)

અથવા

પ્રશ્ન.૩ સારા વેચાણ અહેવાલની આવશ્યકતાઓ પર નોંધ લખો.

ENGLISH VERSION

Que.1 What is personal selling? Define the importance of personal selling. (10)

OR

Que.1 Elaborate the process of personal selling

Que.2 Explain different characteristics of good sales person. (10)

OR

Que.2 Suggest different measures for making personal selling as an attractive career.

Que.3 Write a note on 'AIDAS' model of selling (05)

OR

Que.3 Write a note on Essentials of a good sales report
