

B.Com. Semester - 1 (CBCS) Examination**Oct/Nov-2025 (New Course)****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	(A)	સારા વેચક ના લક્ષણો	(૧૦)
	(B)	વ્યક્તિગત વેચાણ અને જાહેરાત સમજાવો	(૧૦)
		અથવા	
પ્રશ્ન.૧		વ્યક્તિગત વેચાણ એટલે શું ? વ્યક્તિગત વેચાણનું સ્વરૂપ અને મહત્વ સમજાવો.	(૨૦)
પ્રશ્ન.૨		વેચાણ કળા નો અર્થ, વ્યાખ્યા અને કાર્યો આપો.	(૨૦)
		અથવા	
પ્રશ્ન.૨	(A)	વેચાણ કળા: કળા કે વિજ્ઞાન	(૧૦)
	(B)	સ્થળ પરના સેલ્સમેન અને ક્રિએટિવ સેલ્સમેન સમજાવો.	(૧૦)
પ્રશ્ન.૩		વાંધા ના પ્રકારો અને તેને નિકાલ કરવાની પદ્ધતિઓ સમજાવો.	(૧૫)
		અથવા	
પ્રશ્ન.૩		વેચાણ પ્રક્રિયાના વિવિધ તબક્કાઓ સમજાવો.	
પ્રશ્ન.૪		વેચાણ વ્યવસ્થા તંત્ર ના કાર્યો સમજાવો.	(૧૫)
		અથવા	
પ્રશ્ન.૪		વેચાણ વ્યવસ્થા તંત્ર ના હેતુ અને મહત્વ સમજાવો.	

English Version

Que.1	(A)	characteristics of good salesman	(10)
	(B)	Explain personal selling and advertising	(10)
		OR	
Que.1		What is personal selling? Explain Nature and importance of personal selling.	(20)
Que.2		Give the Meaning, Definition and Functions of salesmanship.	(20)
		OR	
Que.2	(A)	salesmanship: As an Art or Science.	(10)
	(B)	Explain counter salesmanship and creative salesmanship.	(10)
Que.3		Explain Types and overcome solving methods of objection.	(15)
		OR	
Que.3		Explain various steps of the selling process.	
Que.4		Explain Functions of the sales organization.	(15)
		OR	
Que.4		Explain Objectives and Importance of sales organization.	
