

B.Com. Semester - 2 (CBCS) Examination
March/April – 2026 (New Course)
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 વૃદ્ધિની વિવિધ પદ્ધતિઓ સમજાવો.	(૨૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૧	વેચાણ વૃદ્ધિની વ્યુહરચના સમજાવી તેના નિર્ણાયક પરિબલો સમજાવો.	
પ્રશ્ન.૨	વેચાણ સંચાલન એટલે શું? વેચાણ સંચાલનના કાર્યો સમજાવો.	(૨૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૨	વેચાણ દળ ના ઉદ્દેશો અને તેને અસર કરતા પરિબલો સમજાવો.	
પ્રશ્ન.૩	સેલ્સમેન ની ભરતી ની વિધિ વર્ણવો.	(૧૫)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૩	સેલ્સમેન ની ભરતી નું મહત્વ અને હેતુઓ સમજાવો.	
પ્રશ્ન.૪	સેલ્સમેનને મહેનતાણું આપવાની વિવિધ પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો.	(૧૫)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૪	સેલ્સમેન પર નિયંત્રણ રાખવાની વિવિધ રીતો સમજાવો.	

ENGLISH VERSION

Que.1	Explain different methods of sales promotion.	(20)
	OR	
Que.1	Explain the structure of sales promotion strategy, explain its critical factors.	
Que.2	What is sales management ? explain the functions of sales management.	(20)
	OR	
Que.2	Explain objective and affecting factors of the sales force.	
Que.3	Describe the procedure to appointment of salesman.	(15)
	OR	
Que.3	Explain importance and objectives of recruitment of salesman.	
Que.4	Explain different method of remuneration of salesman.	(15)
	OR	
Que.4	Explain the different methods of controlling a salesman.	
