



**DCY-19080001010601** Seat No. \_\_\_\_\_

**B. Com. (Sem. I) Examination**

**August - 2022**

**Personal Selling and Salesmanship-1**

Time :  $2\frac{1}{2}$  Hours]

[Total Marks : 70

- સૂચના : (1) દરેક પ્રશ્નની જમણી બાજુ ગુણ દર્શાવેલ છે.  
(2) કોઈપણ ચાર પ્રશ્નોના ઉત્તર આપો.

- |   |  |      |
|---|--|------|
| 1 | સેલ્સમેનના પ્રકારો જણાવી સફળ સેલ્સમેન થવા માટેના જરૂરી ગુણોની ચર્ચા કરો. | 17.5 |
| 2 | વ્યક્તિગત વેચાણ એટલે શું? વ્યક્તિગત વેચાણની પદ્ધતિઓ વિસ્તૃત રીતે સમજાવો. | 17.5 |
| 3 | વેચાણકળા એટલે શું? વેચાણકળાનાં લક્ષણો અને કાર્યક્ષેત્રની ચર્ચા કરો.      | 17.5 |
| 4 | વેચાણકળાનું મહત્ત્વ જણાવો અને તેના પાયાના સિદ્ધાંતોની ચર્ચા કરો.         | 17.5 |
| 5 | ગ્રાહકોના વિવિધ વાંધાઓ જણાવો. વાંધાઓને દૂર કરવાનો અભિગમ જણાવો.           | 17.5 |
| 6 | ખરીદ પ્રયોજન એટલે શું? ગ્રાહકના ખરીદ પ્રયોજનોની વિસ્તૃત ચર્ચા કરો.       | 17.5 |
| 7 | વેચાણ વૃદ્ધિ વ્યૂહરચના પર વિગતવાર નોંધ લખો.                              | 17.5 |
| 8 | વેચાણ વૃદ્ધિ એટલે શું? વેચાણ વૃદ્ધિની પદ્ધતિઓની સમજૂતી આપો.              | 17.5 |

## ENGLISH VERSION

**Instructions :** (1) Figures to the right side indicate marks.

(2) Give answers for any four questions.

- |          |  |             |
|----------|--|-------------|
| <b>1</b> | State types of salesman and discuss the essential qualities to become an effective salesman. | <b>17.5</b> |
| <b>2</b> | What is Personal Selling? Explain methods of personal selling in detail.                     | <b>17.5</b> |
| <b>3</b> | What is Salesmanship? Discuss features and scope of Salesmanship.                            | <b>17.5</b> |
| <b>4</b> | State importance of salesmanship and discuss basic principles of it.                         | <b>17.5</b> |
| <b>5</b> | Discuss the various objections of customers. State the approach to overcome objections.      | <b>17.5</b> |
| <b>6</b> | What is Buying Motive? Discuss the Buying Motives of Customer in detail.                     | <b>17.5</b> |
| <b>7</b> | Write detailed note on sales promotion strategy.   | <b>17.5</b> |
| <b>8</b> | What is sales promotion? Explain the methods of sales promotion.                             | <b>17.5</b> |