



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 મહત્વ 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.

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