



DE-19080001010601 Seat No. _____

B. Com. (Sem. I) (CBCS) (W.E.F. 2019) Examination

March - 2022

Personal Selling And Salesmanship-1
(New Course)

Time : **2.30** Hours]

[Total Marks : **70**

સૂચના : (1) બધા પ્રશ્નોના ગુણ સમાન છે
(2) કોઈપણ ચાર પ્રશ્નોના જવાબ આપો.

1	વ્યક્તિ વેચાણ એટલે શું ? સફળ સેલ્સમેન થવાના આવશ્યક ગુણોની ચર્ચા કરો. 17.5
2	વિજ્ઞાપન (જાહેરાત)નો અર્થ, મહત્વ, ફાયદા અને ગેરફાયદા સમજાવો. 17.5
3	વેચાણકળાની વ્યાખ્યા આપો. વેચાણકળાના સિદ્ધાંતો સમજાવો. 17.5
4	'વેચાણ એ કળા, વિજ્ઞાન અને વ્યવસાય છે' વિસ્તારપૂર્વક સમજાવો. 17.5
5	ખરીદ આશયનો અર્થ સમજાવો. વિવિધ પ્રકારના ખરીદ આશયો જણાવો. 17.5
6	વેચાણ પ્રક્રિયાનો અર્થ આપો. વેચાણ પ્રક્રિયાના વિવિધ તબક્કાઓની વિસ્તારપૂર્વક ચર્ચા કરો. 17.5
7	વેચાણવૃદ્ધિ એટલે શું ? વેચાણવૃદ્ધિની વિવિધ પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો. 17.5
8	બજાર સંશોધન એટલે શું ? બજાર સંશોધનનું મહત્વ અને મર્યાદા સમજાવો. 17.5

ENGLISH VERSION

Instructions : (1) Marks are equal for all question.
(2) Give answer of any four questions.

1	What is personal selling ? Discuss the essential qualities to become a successful sales person.	17.5
2	Explain the meaning, importance, advantages and disadvantages of advertisement.	17.5
3	Give definition of salesmanship. Explain principles of salesmanship.	17.5
4	'Salesmanship is an art, science and profession'. Explain in detail.	17.5
5	Give the meaning of buying motives. Explain various types of buying motives.	17.5
6	Give the meaning of selling process. Discuss various stages of selling process in detail.	17.5
7	What is sales promotion ? Discuss various methods of sales promotion.	17.5
8	What is market research ? Explain importance and limitations of market research.	17.5