



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, મહત્ત્વ, 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 આપી. 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 મહત્ત્વ 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 |