



DE-2620

First Year B. Com. (Sem. I) Examination
March / April - 2016
Salesmanship & Publicity

Time : 2 Hours]

[Total Marks : 50

સૂચના :

(1)

નીચે દર્શાવેલ નિશાનીવાળી વિગતો ઉત્તરવહી પર અવશ્ય લખવી.
Fillup strictly the details of signs on your answer book.

Name of the Examination :
FIRST YEAR B. COM. (SEM. I)

Name of the Subject :
SALESMANSHIP & PUBLICITY

Subject Code No. : 2 6 2 0 Section No. (1, 2.....): Nil

Seat No. :

Student's Signature

- 1 ટૂંકમાં ઉત્તર આપો : 10
- (1) ખરીદ પ્રયોજન એટલે શું ?
- (2) વાતાયન પ્રદર્શન એટલે શું ?
- (3) વેચાણકળાની વ્યાખ્યા આપો.
- (4) અવિવેકી ગ્રાહક કોને કહેવાય ?
- (5) તાર્કિક રજૂઆત એટલે શું ?
- 2 વેચાણકળાના સિદ્ધાંતો સમજાવો. 13
- અથવા
- 2 (A) વેચાણ મુદ્દા એટલે શું ? વિવિધ વેચાણ મુદ્દાઓ ચર્ચો. 7
- (B) નીચેના ગ્રાહકો વિષે સમજાવો : 6
- (1) દલીલખોર ગ્રાહક
- (2) શાંત ગ્રાહકો.
- 3 (A) સંભવિત ગ્રાહકની મુલાકાત મેળવવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ સમજાવો. 7
- (B) ગ્રાહકનું ધ્યાન ખેંચવાની વિવિધ રીતો સમજાવો. 6
- અથવા
- 3 (A) વિજ્ઞાપનનો અર્થ જણાવી વિજ્ઞાપન અને વેચાણકળા વચ્ચેનો તફાવત સમજાવો. 6
- (B) પ્રયોગના તબક્કાઓ સમજાવી પ્રયોગાત્મક રજૂઆત વખતે સેલ્સમેને કઈ કઈ બાબતોનું ધ્યાન રાખવું જોઈએ તે જણાવો. 7

- 4 (A) ટૂંક નોંધ લખો (ગમે તે એક) 6
 (1) RIDSAC
 (2) વેચાણ સમાપનની વિવિધ પદ્ધતિઓ
 (3) વિજ્ઞાપનની મર્યાદાઓ સમજાવો.
- (B) કેસ સ્ટડી : 8
 દ્વિજ શોપીંગ સેન્ટર વિવિધ વસ્તુઓનું વેચાણ કરે છે. દિવસ દરમિયાન વિવિધ પ્રકારના ગ્રાહકો શોપિંગ સેન્ટરમાં આવે છે. આવનાર કેટલાક ગ્રાહકો ખરીદી દરમિયાન પોતાની વાતો રજૂ કરતા ખચકાય છે તો કેટલાક પ્રવેશતા જ વાતો કરવાનું શરૂ કરી દે છે. કેટલાક ગ્રાહકોનું વર્તન શંકા ઉપજાવે તેવું હોય છે. કેટલાક ગ્રાહકો ખરીદી કરવામાં દ્વિધા અનુભવે છે તો કેટલાક ગ્રાહકોને વસ્તુ વિષે જાણવામાં જ રસ હોય છે.
- પ્રશ્ન :
 (1) સેન્ટરમાં કયા કયા પ્રકારના ગ્રાહકો આવે છે ?
 (2) સેલ્સમેન તરીકે તમે આવા ગ્રાહકો સાથે કેવું વર્તન કરશો ?

ENGLISH VERSION

Instruction : As per the instruction no. 1 of page no. 1

- 1 Answer the following questions in brief : 10
 (1) What is meant by buying motives ?
 (2) What is meant by window display ?
 (3) State the definition of salesmanship.
 (4) What is meant by ill-mannered customers ?
 (5) What is logical reasoning ?
- 2 Explain the principles of salesmanship. 13
- OR**
- 2 (a) What are selling points ? Discuss various selling points in detail. 7
 (b) Explain about the following customers : 6
 (1) Argumentative customers
 (2) Silent customers
- 3 (a) Explain various methods of visiting a potential customer. 7
 (b) Explain different techniques for attracting the attention of customers. 6

OR

- 3 (a) Define advertisement. Explain the difference between advertisement and salesmanship. **6**
- (b) Explain the procedure for conducting a sales demonstration and state which things a salesman has to take care while conducting a sales demonstration. **7**
- 4 (a) Write short notes : (any one) **6**
- (1) RIDSAC
- (2) Methods of closing the sale
- (3) Limitations of advertisement.
- (b) Case Study : **8**
- Dwij shopping centre is engaged in selling of various products. During the day many customers visit their shopping centre. Some customers find it difficult to express their views while some start talking as soon as they enter the shopping centre. Behaviour of some of the customers is suspicious. Some customers seem to be feel dilemma while purchasing and some of them are interested to know about the product only.
- Questions :
- (1) What type of customers visit the shopping centre ?
- (2) How will you deal with such kind of customers if you are the salesman ?
-