

Exam Seat No: \_\_\_\_\_

Enrollment No: \_\_\_\_\_

## C.U.SHAH UNIVERSITY

Wadhwan City

Summer Examination-2014

Subject Code : 4CO01SMA1

Subject Name:- Sales Management

Branch/Semester:- B.com(Guj) /1

Examination: Remedial

Date: 17 /06/2014

Time:10:30 To 1:00

### Instructions:-

- (1) Attempt all Questions of both sections in same answer book / Supplementary
- (2) Use of Programmable calculator & any other electronic instrument is prohibited.
- (3) Instructions written on main answer Book are strictly to be obeyed.
- (4) Draw neat diagrams & figures (If necessary) at right places
- (5) Assume suitable & Perfect data if needed

### વિભાગ-૧

પ્રશ્ન-૧ એક -બે વાક્યમાં જવાબ આપો.

- (અ) 'વેચાણકળા' ની વ્યાખ્યા સમજાવો (૦૨)
- (બ) 'વેચાણકળાનો પાયો મનોવિજ્ઞાન છે' -વિધાન સમજાવો (૦૨)
- (ક) રસનિર્માણની બે રીતોનાં માત્ર નામ લખો (૦૨)
- (ડ) 'વેચાણકળા' માં 'સૂચન' એટલે શું ? (૦૧)

પ્રશ્ન-૨

- (અ) વેચાણકળાનો અર્થ સમજાવી તેનાં લક્ષણો જણાવો (૦૫)
- (બ) ઉત્પાદકનાં સેક્સમેનો વિશે નોંધ લખો (૦૫)
- (ક) તફાવત દર્શાવો :- સ્થાયી સેક્સમેન - પ્રવાસી સેક્સમેન (૦૪)
- અથવા
- (અ) ખરીદ-પ્રયોજનનો કે આશયો કેવી રીતે જાણી શકાય ? (૦૫)
- (બ) રિડસેક-(RIDSAC)- ફોર્મ્યુલા-સમજાવો (૦૫)
- (ક) પ્રત્યક્ષ વિજ્ઞાપન વિશે નોંધ-લખો (૦૪)

પ્રશ્ન-૩

- (અ) પરોક્ષ વિજ્ઞાપનનાં માધ્યમોની વિસ્તૃત ચર્ચા કરો (૦૭)
- (બ) સેક્સમેનનાં પ્રકારો વિશે વિસ્તૃત નોંધ લખો (૦૭)

અથવા

પ્રશ્ન-૩

- (અ) વેચાણકળાનાં મુખ્ય સિદ્ધાંતો કે તત્વો વર્ણવો (૦૭)
- (બ) સંભવિત ગ્રાહકની પસંદગી કયા મુદ્દાઓને આધારે કરી શકાય-સમજાવો (૦૭)



## પિભાગ-૨

### પ્રશ્ન-૪

- (અ) માર્કેટીંગ મિશ્નનાં 'ચાર' આધારસ્થંભો ચાર 'P' નાં નામ લખો (૦૨)  
(બ) 'જાહેરાત' નો અર્થ સમજાવો (૦૨)  
(ક) 'વેચાણવૃદ્ધિ' ની વ્યાખ્યા અર્થ સમજાવો (૦૧)  
(ડ) બજાર સંશોધન એટલે શું ? (૦૨)

### પ્રશ્ન-૫

- (અ) વ્યક્તિગત વેચાણનાં ટૂંકાગાળાના હેતુઓ જણાવો (૦૫)  
(બ) 'જાહેરાત' નાં આવશ્યક તત્વો (લક્ષણો) વર્ણવો (૦૫)  
(ક) વેચાણવૃદ્ધિનું મહત્વ સમજાવો (૦૪)

### અથવા

- (અ) 'જાહેરાત' નું મહત્વ-ફાયદાઓ-નોંધ લખો (૦૫)  
(બ) વેચાણ-વાર્તાલાપનું સમાપન-ટૂંકનોંધ લખો (૦૫)  
(ક) વ્યવસ્થાતંત્ર વેચાણતંત્રનાં પિભાગો-નોંધ લખો (૦૪)

### પ્રશ્ન-૬

- (અ) વેચાણમેનેજરની લાયકાતો-ગુણો વિશે વિસ્તૃત ચર્ચા કરો (૦૭)  
(બ) જાહેરાતનાં હેતુઓ વર્ણવો (૦૭)



### પ્રશ્ન-૭

- (અ) બજાર સંશોધનની ઉપયોગીતા-ફાયદાઓ વર્ણવો (૦૭)  
(બ) વેચાણમેનેજરની ફરજો-કાર્યો સમજાવો (૦૭)

\*\*\*\*\*17\*\*\*14\*\*\*\*\*S

