

**C.U.SHAH UNIVERSITY**

WADHWAN CITY

University (Winter) Examination -2013

Course Name :B.Com Semester-I

Subject Name: - SALES MANAGEMENT

Duration :- 2:30 Hours

Date : 30/12/2013

**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.

**SECTION- 1**

- Q. 1 (a) Give Definition of Salesmanship. 1
- (b) What is Personal Selling & Advertising ? 2
- (c) How do you create attention & attraction for customers when you are selling Insurance policy to them ? Give some qualities of your policy. 2
- (d) Discuss some selling points for woman's wrist watch. 2
- Q. 2 (a) "Salesmanship is neither exact Art nor exact science"- Explain 5
- (b) Define Personal selling. Explain advantages & limitations of it. 5
- (c) Write a note on : Service after sales 4
- OR**
- (a) How can you overcome the objections of closing sales ? 5
- (b) How can you say that salesmanship is a Profession? 5
- (c) Which are the types of personal selling? Explain in brief. 4
- Q. 3 (a) Explain the concept of salesmanship. Discuss scope of salesmanship along with features of good salesmanship. 7
- (b) Define Personal Selling. Explain role & significance with objectives Of it. 7
- OR**
- (a) Explain Theories of selling. 7
- (b) Write a note on : 1. Counter Salesmanship  
2. Creative Salesmanship 7



## SECTION- 2

- Q. 4 (a) “ The salesmanship of the product is the product itself ” True or False 1  
(b) “ Sales promotion means an unplanned programmed to increase sales”  
True or False 1  
(c) Give definition of Sales Promotion 2  
(d) “ Sales Promotion means steps taken for increasing sales” Who has presented  
This short but perfect definition. 1  
(e) Give the name of forms of sales promotion. 2

- Q. 5 (a) The various steps are taken for sales promotion, whether it is mentioned within  
which techniques the sales promotion is included. If it is True then mark right( ✓ ),  
and if it is wrong then mark (X) the in box.

Steps for Sales Promotion

Sales Promotion Method

- |                      |  |
|----------------------|--|
| (1) Promotion        | (1) Sales Promotion by Salesmen <input type="checkbox"/> |
| (2) Sales Contest    | (2) Sales Promotion by Salesmen <input type="checkbox"/> |
| (3) Internal Display | (3) Sales Promotion by Traders. <input type="checkbox"/> |
| (4) Free samples     | (4) Sales Promotion by Customer <input type="checkbox"/> |
| (5) Competition      | (5) Sales Promotion by Salesmen <input type="checkbox"/> |



- 5  
(b) Explain functions of sales organization management. 5  
(c) What are the types of Sales manager ? 4  
OR  
(a) Discuss the features of competent Sales Manager. 5  
(b) What is the significance of Sales Promotion in Sales Management ? 5  
(c) Write a note on : Sales Quota. 4

- Q. 6 (a) Define sales Promotion. Explain any-2 techniques of Sales Promotion. 7  
(b) Discuss meaning & definition of sales organization. Discuss types &  
Structure of Sales organization. 7

OR

- (a) Discuss the sales procedure in detail 7  
(b) Explain duties & functions of sales manager. 7

\*\*\*\*\*30\*\*\*\*\*



**C.U.SHAH UNIVERSITY**

WADHWAN CITY

University (Winter) Examination -2013

Course Name :B.Com Semester-I

Subject Name: - SALES MANAGEMENT

Duration :- 2:30 Hours

Date : 30/12/2013

**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.

**SECTION- 1**

- Q. 1 (a) વેચાણકળાની વ્યાખ્યા આપો. 1
- (b) વ્યક્તિગત વેચાણ એટલે શું ? 1
- જાહેરાત એટલે શું ? 2
- (c) ધારો કે, તમે કોઈ ગ્રાહક ને કોઈ પોલીસી વહેંચવા જઈ રહ્યા છો, તો તેની માટે તમે તમારા ગ્રાહકનું ધ્યાન 2
- કઈ રીતે ખેંચશો ? તમારી પોલીસી ની મૂળ લક્ષણિકતાઓ કઈ કઈ છે તે દર્શાવો. 2
- (d) બહેનો ની કાંડા ઘડિયાળ વહેંચવા માટેના વહેંચણાના સૂચનો કયા કયા હોઈ શકે ? 2
- Q. 2 (a) " વેચાણકળા કળા કે વિજ્ઞાન " – ચર્ચા કરો. 5
- (b) વ્યક્તિગત વેચાણની વ્યાખ્યા આપી તેના ફાયદા તથા ગેરફાયદા ની ચર્ચા કરો. 5
- (c) ટૂંકનોંધ લખો : (૧) વેચાણ પછીની સેવાઓ. 4
- OR
- (a) ગ્રાહકોના વાંધાઓનો નિકાલ કરવાની પદ્ધતિઓ જણાવો. 5
- (b) શું વેચાણકળા એક વ્યવસાય કહી શકાય ? 5
- (c) વ્યક્તિગત વેચાણના કયા કયા પ્રકારો છે ? ટૂંક માં ચર્ચા કરો. 4
- Q. 3 (a) વેચાણકળા ના કાર્યક્ષેત્રની ચર્ચા કરો. સારી વેચાણકળાના લક્ષણોની ચર્ચા કરો. 7
- (b) વ્યક્તિગત વેચાણની વ્યાખ્યા આપી. તેની વેચાણ સંચાલન પ્રવૃત્તિઓ, મહત્વ તથા હેતુઓની ચર્ચા કરો. 7
- OR
- (a) વ્યક્તિગત વેચાણના સિદ્ધાંતોની ચર્ચા કરો. 7
- (b) ટૂંક નોંધ લખો : 1. સ્થાયી સેલ્સમેન. 7
2. પ્રણેતા સેલ્સમેન. 7



**SECTION- 2**

- Q. 4 (a) " વસ્તુનો ઉત્તમ સેક્સમેન વસ્તુ પોતે જ છે. " – વિધાન સાચું કે ખોટું. 1
- (b) " વેચાણવૃદ્ધિ એટલે વેચાણ વધારો મેળવવાનો બિનઆયોજીત કાર્યક્રમ. " – વિધાન સાચું કે ખોટું. 1
- (c) વેચાણવૃદ્ધિ ની વ્યાખ્યા આપો. 2
- (d) " વેચાણવૃદ્ધિ એટલે વેચાણ વધારવા માટે લેવામાં આવતાં પગલાં." આવી ટૂંકી અને પૂર્ણ વ્યાખ્યા કયા નિષ્ણાતની છે ? 1
- (e) વેચાણવૃદ્ધિના પ્રકારોના નામ આપો. 2
- Q. 5 (a) નીચે વેચાણવૃદ્ધિ માટે લેવાતાં વિવિધ પગલાં આપેલાં છે. જેની સામે તે વેચાણવૃદ્ધિની કઈ પદ્ધતિમાં સમાવેશ થાય છે તે દર્શાવેલ છે. જો સાચું હોય તો તેની સામેના ખાનામાં ✓ (ખરું) લખો, જો ખોટું હોય તો × (ચોકડી) મૂકો :
- | વેચાણવૃદ્ધિનાં પગલાં | વેચાણવૃદ્ધિની પદ્ધતિનું ખાનું                                |
|----------------------|--|
| (1) બઢતી             | (1) સેક્સમેન દ્વારા વે. વૃ. પદ્ધતિ. <input type="checkbox"/> |
| (2) વેચાણ સ્પર્ધા    | (2) સેક્સમેન દ્વારા વે. વૃ. પદ્ધતિ. <input type="checkbox"/> |
| (3) આંતરિક ગોઠવણી    | (3) વેપારી દ્વારા વે. વૃ. પદ્ધતિ. <input type="checkbox"/>   |
| (4) મકુત નમૂનાઓ      | (4) ગ્રાહકો દ્વારા વે. વૃ. પદ્ધતિ. <input type="checkbox"/>  |
| (5) ઈનામી સ્પર્ધા    | (5) સેક્સમેન દ્વારા વે. વૃ. પદ્ધતિ. <input type="checkbox"/> |
| (6) વિજ્ઞાપન         | (6) ગ્રાહકો દ્વારા વે. વૃ. પદ્ધતિ. <input type="checkbox"/>  |
- 
- (b) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રમાં કયા કયા વિભાગોનો સમાવેશ થાય છે ? 5
- (c) વેચાણ મેનેજરના અધિકારો જણાવો 4
- OR**
- (a) વેચાણ મેનેજરની લાયકાતો ની ચર્ચા કરો. 5
- (b) વેચાણવૃદ્ધિ નું મહત્વ વેચાણ સંચાલન માં શું છે ? તેની ચર્ચા કરો. 5
- (c) ટુંકનોંધ લખો – વેચાણકવોટા 4
- Q. 6 (a) વેચાણવૃદ્ધિની વ્યાખ્યા આપો, વેચાણવૃદ્ધિ માટેની કોઈપણ – ૨ પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો. 7
- (b) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્ર નો અર્થ અને વ્યાખ્યા સમજાવો. વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રના વિવિધ વિભાગોની ચર્ચા કરો. 7
- OR**
- (a) વેચાણ કાર્યવાહીના તબક્કાઓ ઉડાણપૂર્વક સમજાવો. 7
- (b) વેચાણ મેનેજરના કાર્યો અને ફરજો જણાવો. 7

\*\*\*\*\*30\*\*\*\*\*

