

C.U.SHAH UNIVERSITY

Summer Examination-2016

Subject Name: Sales Management

Subject Code: 4CO01SMA1

Branch: B.Com. (Gujarati)

Semester: 1

Date: 02/05/2016

Time: 10:30 To 1:30

Marks: 70

Instructions:

- (1) Use of Programmable calculator & any other electronic instrument is prohibited.
- (2) Instructions written on main answer book are strictly to be obeyed.
- (3) Draw neat diagrams and figures (if necessary) at right places.
- (4) Assume suitable data if needed.

- Q-1 Attempt the following questions: (14)**
- a) વેચાણ કળાની વ્યાખ્યા આપો . (1)
 - b) પ્રણેતા સેલ્સમેન કોને કહેશો ? (1)
 - c) વ્યક્તિગત વેચાણ નો અર્થ સમજાવો . (1)
 - d) ખરીદ આશયો એટલે શું ? (1)
 - e) વેચાણ મુદ્દાઓ એટલે શું ? (1)
 - f) સંભવિત ગ્રાહકોનો અર્થ સમજાવો . (1)
 - g) ' ક્રિઓસ્કસ ' એટલે શું ? (1)
 - h) વેચાણ વૃદ્ધિનો અર્થ આપો . (1)
 - i) વેચાણ વૃદ્ધિની પદ્ધતિઓ નાં નામ લખો . (1)
 - j) વેચાણ કાર્યવાહી એટલે શું ? (1)
 - k) બારી વિજ્ઞાપન એટલે શું ? (1)
 - l) ' પ્રવાસી સેલ્સમેનનું કાર્ય વધારે જવાબદારી વાળું છે . ' - સમજાવો . (1)
 - m) ઇજનેર સેલ્સમેન કોને કહેવાય ? (1)
 - n) RIDSAC ફોર્મુલા - વેચાણ કળા નાં કયા નિષ્ણાતે આપી છે ? (1)

Attempt any four questions from Q-2 to Q-8

- Q-2 Attempt all questions (14)**
- (a) વેચાણ કળા નાં લક્ષણો દર્શાવો . (7)
 - (b) વેચાણ કળા નાં મુખ્ય સિદ્ધાંતો વર્ણવો . (7)
- Q-3 Attempt all questions (14)**
- (a) સેલ્સમેન નાં પ્રકારો સમજાવો . (7)
 - (b) તફાવત દર્શાવો : સ્થાયી સેલ્સમેન અને પ્રવાસી સેલ્સમેન (7)
- Q-4 Attempt all questions (14)**
- (a) વ્યક્તિગત વેચાણ નાં હેતુઓ વર્ણવો . (7)



- (b) ટૂંક નોંધ લખો : RIDSAC ફોર્મુલા (7)
- Q-5 Attempt all questions (14)**
- (a) વિવિધ પ્રકારના ખરીદ - આશયો સમજાવો . (7)
- (b) સેલ્સમેન ખરીદ - પ્રયોજનો કેવી રીતે જાણી શકે ? - ચર્ચા કરો . (7)
- Q-6 Attempt all questions (14)**
- (a) વેચાણ મુદ્દાઓ વિશે વિસ્તારથી સમજાવો . (7)
- (b) વેચાણ પ્રક્રિયાનો ' ધ્યાન ખેંચવું ' તબક્કો ચર્ચો . (7)
- Q-7 Attempt all questions (14)**
- (a) સંભવિત ગ્રાહક ની શોધ તમે કેવી રીતે કરશો ? (7)
- (b) સેલ્સમેન દ્વારા વેચાણ વૃદ્ધિની પદ્ધતિ સમજાવો . (7)
- Q-8 Attempt all questions (14)**
- (a) વેચાણ મેનેજરનાં ગુણોનું વર્ણન કરો . (7)
- (b) વેચાણ મેનેજરની ફરજો / કાર્યો સમજાવો . (7)

