

C.U.SHAH UNIVERSITY

Summer Examination-2017

Subject Name : Sales Management-II

Subject Code : 4CO02SMA2

Branch: B.Com (Gujarati)

Semester : 2

Date : 16/05/2017

Time : 02:00 To 05:00

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) આદર્શ વ્યવસ્થાતંત્ર – વેચાણતંત્રના સામાન્યતઃ કેટલા વિભાગો હોય છે? 1
(a) ત્રણ (b) છ (c) નવ (d) બાર
- b) વેચાણ પ્રવૃત્તિઓ, વેચાણ કર્મચારીઓ અને વેચાણ નીતિઓનું તર્કબદ્ધ આયોજન શેમાં કરવામાં આવે છે? 1
(a) વેચાણ સંચાલનમાં (b) વેચાણ વૃદ્ધિ
(c) બજાર સંશોધનમાં (d) વેચાણ પછીની સેવામાં
- c) વેચાણ અને સેવાનો મહામંત્ર કોણે આત્મસાત કરવો જોઈએ? 1
(a) વેચાણ મેનેજર (b) વહીવટકર્તાઓ (c) અર્થશાસ્ત્રીઓ (d) મનોવૈ
- d) સંસ્થાની સફળતા કે નિષ્ફળતા કોની સાથે ગાઢ રીતે સંકળાયેલી છે? 1
(a) સેલ્સમેન સાથે (b) વેચાણ મેનેજર સાથે
(c) માનસશાસ્ત્રી સાથે (d) સમાજશાસ્ત્રી સાથે
- e) આદર્શ વેચાણ મેનેજર કંપની માટે શું ગણાય છે? 1
(a) મિલકત (b) જવાદારી (c) લેણદાર (d) દેવાદાર
- f) વેચાણ અને વિતરણ એકબીજા સાથે કેવો સંબંધ ધરાવે છે? 1
(a) કહેવા પૂરતો (b) સંબંધ ધરાવતા નથી (c) વિરોધી સંબંધ (d) ગાઢ સંબંધ
- g) સફળ વેચાણ સંચાલનની સફળતાનો માપદંડ શું છે? 1
(a) પડતર નિયંત્રણ (b) પારદર્શિતા (c) વેચાણમાં વધારો (d) નફો



- h) સેલ્સમેન આયોજન મુજબ વેચાણ કાર્ય કરે છેકે કેમ ? તે જોવાનું કામ એટલે..... 1
 (a) વ્યવસ્થાતંત્ર (b) કર્મચારી વ્યવસ્થા (c) અંકુશ (d) માહિતી પ્રેષણ
- i) માલના વેચાણ માટે પ્રત્યક્ષપણે ગ્રાહકો પાસે કોણ જાય છે? 1
 (a) સેલ્સ સુપરવાઇઝર (b) એરિયા સેલ્સ મેનેજર
 (c) જિલ્લા સેલ્સ મેનેજર (d) પ્રવાસી સેલ્સમેન
- j) વેચાણ દળનું સંખ્યાબળ નક્કી કરવાની મુખ્ય પદ્ધતિ કેટલી છે? 1
 (a) ૨ પદ્ધતિ / અભિગમ (b) ૩ પદ્ધતિ / અભિગમ
 (c) ૪ પદ્ધતિ / અભિગમ (d) ૫ પદ્ધતિ / અભિગમ
- k) ભલામણ એ ઓળખ પત્ર છે. પસંદગીનો ----- 1
 (a) પરવાનો નથી (b) નીમણૂક પત્ર છે (c) નિમણૂક કામની સોંપણી છે (d) આદેશ છે
- l) સેલ્સમેન શ્રદ્ધા – આત્મવિશ્વાસથી થી વેચાણ કરી શકે છે. 1
 (a) નવો સેલ્સમેન (b) તાલીમ લીધા વિનાનો (c) તાલીમ પામેલો (d) અહંકારી
- m) સેલ્સમેન ને તાલીમ આપવાઅની પદ્ધતિ કેટલી છે? 1
 (a) ૬ (b) ૭ (c) ૪ (d) ૫
- n) સેલ્સમેનને વધુ મહેનતાણું મેળવવાની પદ્ધતિ કઈ છે? 1
 (a) માત્ર પગાર પદ્ધતિ (b) ગુણાંક વેતન પદ્ધતિ
 (c) માત્ર કમિશન પદ્ધતિ (d) આવી કોઈ પદ્ધતિ નથી

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

- Q-2 Attempt all questions (14)**
 a. વેચાણ સંચાલનના કાર્યો જણાવો. 14
 b. વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રના કાર્યો જણાવો.
- Q-3 Attempt all questions (14)**
 a. વેચાણ મેનેજરની વિવિધ ફરજોની ચર્ચા કરો. 7
 b. વેચાણ મેનેજરની લાયકાતો જણાવો. 7
- Q-4 Attempt all questions (14)**
 a. વેચાણ કાર્યવાહીના પગલા જણાવો. 7
 b. વેચાણ પછીની સેવાઓ પર નોંધ લખો. 7
- Q-5 Attempt all questions (14)**
 a. વેચાણ નીતિના હેતુઓ જણાવો. 7
 b. વેચાણ દળના ઉદ્દેશો જણાવો. 7



- Q-6** **Attempt all questions** (14)
- a. નોંધ લખો: સંચાલકીય વેચાણ કર્મચારીઓ. 7
- b. સેલ્સમેનની પસંદગી કેવી રીતે થાય છે ? 7
- Q-7** **Attempt all questions** (14)
- a. સેલ્સમેનની આવશ્યકતા પર નોંધ લખો. 7
- b. વેચાણ ક્વોટા પર નોંધ લખો. 7
- Q-8** **Attempt all questions** (14)
- a. સેલ્સમેનને મહેનતાણું આપવાની વિવિધ પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો. 7
- b. સેલ્સમેનને ઉત્તેજન આપવાની વિવિધ રીતો જણાવો. 7

