

Enrollment No: _____

Exam Seat No: _____

C.U.SHAH UNIVERSITY

Summer Examination-2018

Subject Name : Sales Management-II

Subject Code : 4CO02SMA2

Branch: B.Com (Gujarati)

Semester : 2

Date : 07/05/2018

Time : 10:30 To 01:30

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) આદર્શ વ્યવસ્થાતંત્ર-વેચાણતંત્રના સામાન્યતઃ કેટલા વિભાગો હોય છે? 1
A) ત્રણ B) છ C) નવ D) બાર
- b) વર્તમાન અર્થવ્યાવસ્થામાં મુખ્યત્વે કેટલા પ્રકારના વ્યવસ્થાતંત્ર-વેચાણતંત્રો જોવા મળે છે? 1
A) બે B) ચાર C) છ D) આઠ
- c) આદર્શ વેચાણ મેનેજર/વેચાણ વ્યવસ્થાપક કંપની માટે શું ગણાય છે? 1
A) મિલકત C) લેણદારો
B) જવાબદારી D) દેવાદાર
- d) ગ્રાહકના હાથમાં વસ્તુ પહોંચાડવા માટે ઉત્પાદક / વેપારી જે રીત / માર્ગનો ઉપયોગ કરે તે રીત / માર્ગને શું કહેવામાં આવે છે? 1
A) વેચાણ કાર્યવાહી C) વિતરણ માર્ગ
B) વ્યવસ્થાતંત્ર D) વેચાણ પદ્ધતિ
- e) વેચાણ અને વિતરણ એકબીજા સાથે (પરસ્પર) કેવો સંબંધ ધરાવે છે? 1
A) કહેવા પૂરતો-નામનો સંબંધ C) વિરોધી સંબંધ
B) સંબંધ ધરાવતા નથી D) ગાઢ સંબંધ
- f) વેચાણ સંચાલનની સફળતાનો માપદંડ શું છે? 1
A) કરકસર B) પારદર્શકતા C) વેચાણ વધારો D) નફો
- g) ધંધાની અનિવાર્ય લાક્ષણિકતા શું બની ગઈ છે? 1
A) રોકડ B) શાખ C) માલ D) સેવા
- h) વેચાણદળનું સંખ્યાબળ નક્કી કરવાની મુખ્ય પદ્ધતિ કેટલી છે? 1
A) બે પદ્ધતિ / અભિગમ C) કાંઈ કહી શકાય નહિ
B) ત્રણ પદ્ધતિ / અભિગમ D) પાંચ પદ્ધતિ / અભિગમ
- i) માલના વેચાણ માટે પ્રત્યક્ષપણે ગ્રાહકો પાસે કોણ જાય છે? 1



- A) સેલસ સુપરવાઈઝર C) જિલ્લા સેલસ મેનેજર
B) એરિયા સેલસ મેનેજર D) પ્રવાસી સેલસમેન
- j) સેલસમેનની પસંદગી કરતી વખતે અતિમહત્વની બાબત કઈ કહેવાય? 1
A) સેલસમેનની ઉંમર C) સેલસમેનનું વ્યક્તિત્વ અને અનુભવ
B) સેલસમેનનો અભ્યાસ D) સેલસમેનની ભાષા
- k) સેલસમેનને તાલીમ આપવાની મુખ્ય પધ્ધતિઓ કેટલી છે? 1
A) મુખ્ય છ પધ્ધતિ છે C) મુખ્ય ચાર પધ્ધતિ છે
B) મુખ્ય સાત પધ્ધતિ છે D) મુખ્ય પાંચ પધ્ધતિ છે
- l) સેલસમેનને તાલીમ આપવી જરૂરી ગણાય ? 1
A) ના. બિનજરૂરી ગણાય C) સમયનો બગાડ છે
B) હા. જરૂરી ગણાય D) શક્તિનો દુર્વ્યય છે.
- m) સેલસમેનને ઉત્તેજન આપવાની વિવિધ મુખ્ય રીતો કેટલી છે? 1
A) ઘણી રીતો છે. C) મુખ્ય સાત રીતો છે
B) એકજ રીત છે D) દસ રીતો છે
- n) 'નિયંત્રણ એ સ્વતંત્રતા પરની તરાપ નથી તે તો સચનાત્મક છે.' આ વિધાનની સત્યતા શી છે? 1
A) કાંઈ કહી શકાય નહિ. C) એમ કહેવું સત્ય છે
B) એમ કહેવું અસત્ય છે D) વિધાન છેતરામણું છે

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

- Q-2 Attempt all questions (14)**
(A) વેચાણતંત્રનું સ્વરૂપ નક્કી પરીબળો જણાવો 04
(B) ટૂંકનોંધ લખો વેચાણના વિભાગો 10
- Q-3 Attempt all questions (10)**
(A) વેચાણ મેનેજરની લાયકાતોની ચર્ચા કરો. 14
- Q-4 Attempt all questions (14)**
(A) વેચાણ મેનેજરના અધિકારો જણાવો 07
(B) જથ્થાબંધ વેપારી દ્વારા વેચાણ પર ટૂંકનોંધ લખો 07
- Q-5 Attempt all questions (14)**
(A) તફાવત સમજાવો: પ્રત્યક્ષ વેચાણ અને પરોક્ષ વેચાણ 07
(B) સંચાલનના કાર્યો સમજાવો 07
- Q-6 Attempt all questions (14)**
(A) વેચાણદળની સંખ્યા પર અસર કરતાં પરિબળો જણાવો 07
(B) સેલસમેનની પસંદગી માટે મુખ્ય બાબતોની ચર્ચા કરો. 07
- Q-7 Attempt all questions (14)**
(A) તાલીમની વિવિધ પધ્ધતિઓ સમજાવો 07
(B) તફાવત લખો પગાર પધ્ધતિ અને કમિશન પધ્ધતિ 07
- Q-8 Attempt all questions (14)**
(A) સેલસમેનને ઉત્તેજન આપવાની રીતો સમજાવો 14

