

C.U.SHAH UNIVERSITY

Winter Examination-2018

Subject Name : Sales Management-I

Subject Code : 4CO01SMA2

Branch:B.Com (Gujarati)

Semester : 1

Date : 07/12/2018

Time : 02:30 To 05:30

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) સૌથી વધુ પ્રચલિત , જુનું, અસરકારક, લોકપ્રિય માલ વેચાણનું સ્વરૂપ કે માધ્યમ કયું ગણાય? (1)
- (A)સામુહિક વેચાણ (B)વ્યક્તિગત વેચાણ
(C)ટપાલ દ્વારા વેચાણ (D)પરોક્ષ વેચાણ
- b) રિડસેક ફોર્મ્યુલા કયા વેચાણનાં નિષ્ણાતે આપી છે? (1)
- (A)શેરલેકર (B)હ્યુટન
(C)હર્બર્ટ કેસન (D)પૌલ ગેરેટ
- c) માનવીને પ્રાપ્ય એવી બધી જ નોકરીઓમાં જો સૌથી વધુ પડકારરૂપ નોકરી કોની ગણાય? (1)
- (A)અભિનેતાની (B)છૂટક વેપારીની
(C)કર્મચારીની (D) સેલ્સમેનની
- d) વિજ્ઞાપન અને વેચાણકળા વચ્ચે કોઈ સબંધ છે? કેવો? (1)
- (A)પૂરક (B) વિરોધાભાસી
(C)એક પણ નહિ (D)પરસ્પર ઓળખાણ જ નથી
- e) નકારાત્મક સુચન વેચાણને મારી નાખે છે, જ્યારે હકારાત્મક સુચન વેચાણને શું કરે છે? (1)
- (A)સારવાર કરે છે. (B)રાજી કરે છે.
(C) સફળ બનાવે છે. (D) હેરાન કરે છે.
- f) ગ્રાહકના ખરીદપ્રયોજનો અને માલસેવાનાં વેચાણમૂદ્દાનું સંયોજન યોજવાની (1)



આવડતને ક્યા નામથી ઓળખી શકાય છે?

- (A) ખરીદકળા (B) વિનિમય કળા
(C) વેચાણ કળા (D) વિજ્ઞાપન કળા

- g) માલ સેવા વેચનારનાં મનમાં તે વેચવાની ઈચ્છા ઉત્પન્ન થાય ત્યારથી શું શરૂ થાય છે અને ગ્રાહક જ્યારે માલ-સેવાની ખરીદ કરે ત્યારે તે પૂરી થાય છે? (1)
(A) બજાર પ્રક્રિયા (B) વેચાણ પ્રક્રિયા
(C) સંચાલન પ્રક્રિયા (D) અંકુશ પ્રક્રિયા
- h) ગ્રાહકનાં વાંધાઓ પ્રત્યે સેલ્સમેનનું વલણ કેવું હોવું જોઈએ? (1)
(A) આવકારવા જોઈએ (B) અવગણવા જોઈએ.
(C) ગેરવાજબી ગણવા જોઈએ (D) સંભળાય જા નહિ
- i) શું વિતરકો અને વેપારીઓ દ્વારા વેચાણ વૃદ્ધિ શક્ય છે? (1)
(A) કંઈ કહી શકાય નહિ (B) અશક્ય
(C) ના (D) હા
- j) બજારનું જોખમ ઘટાડવાનાં વ્યવસ્થિત અને વૈજ્ઞાનિક પ્રયાસને શું કહેવામાં આવે છે? (1)
(A) બજાર સંશોધન (B) વેચાણ કળાનું સંચાલન
(C) વ્યક્તિગત વેચાણ (D) જાહેરાત
- k) ગ્રાહકોને, સેલ્સમેનોને, વેપારીઓને, વિતરકોને કોને કેટલું ઉત્તેજન પુરું પાડવું છે તે નક્કી કરતાં કાર્યક્રમને શું કહેવામાં આવે છે? (1)
(A) બજાર સંશોધન કાર્યક્રમ (B) બજાર સંશોધન અંદાજ પત્ર
(C) વ્યક્તિગત વેચાણ કાર્યક્રમ (D) વેચાણ વૃદ્ધિ કાર્યક્રમ
- l) વેચાણ કળાએ ઉપયોગી કળા છે કે સામાજિક દુષણ છે? (1)
(A) ઉપયોગી કળા (B) સામાજિક દુષણ
(C) ભૌતિક વિજ્ઞાન (D) એકા પણ નહિ
- m) વેચાણ કળા શાના પર આધારિત છે? (1)
(A) મનોવિજ્ઞાન (B) ભૌતિક વિજ્ઞાન
(C) જિવ વિજ્ઞાન (D) ગણિતશાસ્ત્ર
- n) સંભવિત ગ્રાહકને ચાલુ ગ્રાહક અને ચાલુ ગ્રાહકને કાયમી ગ્રાહક બનાવવાનો હેતુ કોનો છે? (1)
(A) વેચાણનીતિનો (B) વેચાણ વૃદ્ધિ નો
(C) વેચાણ પરિષદનો (D) વેચાણ હરીફાઈનો



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

- Q-2 વ્યક્તિગત વેચાણની વ્યાખ્યા આપી, તેનાં ફાયદા અને મર્યાદા સમજાવો. (14)
- Q-3 **Attempt all questions** (14)
(A) વ્યક્તિગત વેચાણ ના હેતુઓ જણાવો. (7)
(B) સેલ્સમેનનાં માનસિક ગુણો સમજાવો. (7)
- Q-4 **Attempt all questions** (14)
(A) તફાવત આપો : સ્થાયી સેલ્સમેન અને પ્રવાસી સેલ્સમેન (7)
(B) વેચાણકળાનું મહત્વ સમજાવો. (7)
- Q-5 **Attempt all questions** (14)
(A) વિજ્ઞાપનનો અર્થ આપી તેના ફાયદા જણાવો. (7)
(B) હર્બર્ટ કેસન ની વેચાણ પ્રક્રિયા સમજાવો. (7)
- Q-6 વેચાણપ્રક્રિયાના વિવિધ તબક્કાઓ જણાવો. (14)
- Q-7 **Attempt all questions** (14)
(A) ગ્રાહકોના વાંધાઓ સમજાવો. (7)
(B) વેચાણ વૃદ્ધિ એટલે શું? તેની પદ્ધતિઓ સમજાવો. (7)
- Q-8 **Attempt all questions** (14)
(A) બજાર સંશોધન એટલે શું? તેનાં હેતુઓ જણાવો. (7)
(B) બજારસંશોધન નું મહત્વ સમજાવો. (7)

