

C.U.SHAH UNIVERSITY

Winter Examination-2018

Subject Name : Sales Management-II

Subject Code : 4CO02SMA2

Branch: B.Com (Gujarati)

Semester : 2

Date : 02/11/2018

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)** વેચાણકળા એ કળા છે કે વિજ્ઞાન ? (1)
- (A)બંને (B)ફક્ત વિજ્ઞાન
- (C)ફક્ત કળા (D)એક પણ નહિ
- b)** વેચાણ સંચાલન ની સફળતા શાના પરથી નક્કી થઈ શકે છે? (1)
- (A)પડતર નિયંત્રણ (B)પારદર્શકતા
- (C)વેચાણ માં વધારો (D)નફો
- c)** શાખ નીતિ કોણ નક્કી કરે છે? (1)
- (A)જાતે જ નક્કી થાય છે (B)વેચાણ મેનેજર
- (C)કંપની નો સેલ્સમેન (D) કંપની ના ગ્રાહકો
- d)** ક્યા પરિબલો ગ્રાહકોની મનોવૈજ્ઞાનિકતા અને વેચાણ વધારા પર અસર કરે છે? (1)
- (A)વટાવ (B) પેદાશ પોતાની જાતે જ
- (C)પેદાશ ની કિંમત (D)સેવાઓ
- e)** “ વેચાણ દળ એ કંપનીનાં હાથ, પગ અને હૃદય છે.... આ સાચું છે? (1)
- (A)હા (B)ના
- (C) કંઈ કહી શકાય નહી (D) ખોટું
- f)** જાણકારી વિનાનો અને બિનઅનુભવી સેલ્સમેન છે. (1)
- (A) કંપની નો નફો વધારવામાં મદદ કરે (B)તાલીમ નો ખર્ચ બચાવે
- (C) કંપની ની તાકાત (D)કંપની ને નુકસાન કરાવે



- g) સેલ્સમેન જન્મે છે, બને છે કે બંને હોય છે? (1)
 (A)જન્મે (B)બને
 (C)કંઈ કહી શકાય નહીં (D) (A) અને (B)
- h) “ યોગ્ય સેલ્સમેન ની પસંદગી એ સફળ ધંધાની ચાવી છે” (1)
 (A)ખોટું (B) સાચું
 (C)કંઈ કહી શકાય નહીં (D)બંને
- i) “જન્મેલાં સેલ્સમેન સારાં હોય છે, પણ તેનાં કરતાં તાલીમ પામેલાં સેલ્સમેન વધુ સારાં હોય છે” (1)
 (A)કંઈ કહી શકાય નહીં (B) ખોટું
 (C)સાચું (D) વિધાન ખોટું છે
- j) કઈ પદ્ધતિ સેલ્સમેન માટે શ્રેષ્ઠ છે? (1)
 (A)ફક્ત પગાર (B)ફક્ત કમિશન
 (C)એક પણ નહીં (D)પગાર અને કમિશન
- k) વેતન પ્રથા ની કઈ પદ્ધતિ આદર્શ છે? (1)
 (A)ઓછામાં ઓછો પગાર (B)બધાં જ સેલ્સમેન ને એક સરખો પગાર
 (C)વેચાણ પર કમિશન (D)કમિશન નહીં આપવું
- l) વેચાણ જથ્થો કોણ નક્કી કરે છે? (1)
 (A)કંપની ના ડિરેક્ટરો (B)સેલ્સમેન પોતે જ
 (C)સેલ્સ મેનેજર (D) એક પણ નહીં
- m) “સેલ્સમેન નો રિપોર્ટ તેનાં કાર્ય ની ઝાંખી કરે છે” આ વિધાન સાચું છે? (1)
 (A)ના (B)ખોટું
 (C) સાચું (D) એક પણ નહીં
- n) “તાલીમ ખર્ચાળ છે પણ તેનાં કરતાં તેની ગેરહાજરી વધુ ખર્ચાળ છે? (1)
 (A)સાચું (B)ખોટું
 (C)સાચું અને ખોટું (D)કંઈ કહી શકાય નહીં

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

- Q-2 Attempt all questions (14)
 (A) ટૂંકનોંધ લખો: (1)વેચાણ પરિસંવાદ (2) વેચાણ પરિષદ
- Q-3 Attempt all questions (14)
 (A) સેલ્સમેન ને પ્રોત્સાહિત કરવા માટે ના સાધનો જણાવો. (7)
 (B) તફાવત આપો : પગાર પદ્ધતિ અને કમિશન પદ્ધતિ (7)



- Q-4** **Attempt all questions** **(14)**
(A) વેચાણ વ્યવસ્થાપન એટલે શું ? તેનું મહત્વ સમજાવો. **(7)**
(B) સેલ્સમેનનાં કાર્યો જણાવો **(7)**
- Q-5** **Attempt all questions** **(14)**
(A) વેચાણ કાર્યવાહી ની સમજૂતી અને તેનાં તબક્કા વર્ણવો.
- Q-6** (A) લ્યુથર ગ્યુલિક નું વર્ગીકરણ સમજાવો. **(14)**
- Q-7** **Attempt all questions** **(14)**
(A) ટૂંકનોંધ લખો : (1) વેચાણ સંચાલન (2)વેચાણ નીતિ **(7)**
(B) વેચાણ નીતિ ને અસર કરતાં પરિબલો જણાવો. **(7)**
- Q-8** **Attempt all questions** **(14)**
(A) સેલ્સમેનની પસંદગીની પ્રક્રિયા જણાવો. **(7)**
(B) સેલ્સમેન પર નિયંત્રણ સમજાવો. **(7)**

