

# C.U.SHAH UNIVERSITY

## Summer Examination-2019

Subject Name: Sales Management - I

Subject Code: 4CO01SMA2

Semester: 1

Date: 26/03/2019

Branch: B.Com. (Gujarati

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) વેચાણ કળા નો અર્થ સમજાવો . (1)
  - b) પ્રણેતા સેલ્સમેન નું મુખ્ય કાર્ય શું છે ? (1)
  - c) સ્થાયી સેલ્સમેન નો અર્થ લખો . (1)
  - d) વ્યક્તિગત વેચાણની વ્યાખ્યા આપો . (1)
  - e) **RIDSAC** ફોર્મ્યુલા વેચાણ કળાના કયા નિષ્ણાંતે આપી હતી ? (1)
  - f) જાહેરાત એટલે શું ? (1)
  - g) ' વેચાણ કળાનો પાયો મનોવિજ્ઞાન છે . ' – સાચું કે ખોટું . (1)
  - h) ખરીદ આશયો નો અર્થ સમજાવો . (1)
  - i) ' ક્રિઓસ્કસ ' એટલે શું ? (1)
  - j) સુચન એટલે શું ? (1)
  - k) વેચાણ વૃદ્ધિ નો અર્થ શું થાય ? (1)
  - l) વેચાણ મુદ્દાઓ નો અર્થ સમજાવો . (1)
  - m) પ્રવાસી સેલ્સમેન ની વ્યાખ્યા આપો . (1)
  - n) કળા એટલે શું ? (1)

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

- Q-2 Attempt all questions (14)**
- (a) વેચાણ કળાના લક્ષણોનું વર્ણન કરો . (7)
  - (b) વેચાણ કળાના લાભો સમજાવો . (7)
- Q-3 Attempt all questions (14)**
- (a) સેલ્સમેન નાં પ્રકારોની ચર્ચા કરો . (7)
  - (b) વ્યક્તિગત વેચાણના ફાયદાઓ સમજાવો . (7)



- Q-4**      **Attempt all questions**      **(14)**  
    (a) વ્યક્તિગત વેચાણની પ્રક્રિયા વર્ણવો .      (7)  
    (b) જાહેરાતના ગેરલાભો સમજાવો .      (7)
- Q-5**      **Attempt all questions**      **(14)**  
    (a) ખરીદ-પ્રયોજન નાં પ્રકારોની ચર્ચા કરો .      (7)  
    (b) વેચાણ મુદ્દાઓ વિશે સમજાવો .      (7)
- Q-6**      **Attempt all questions**      **(14)**  
    (a) “RIDSAC” ફોર્મ્યુલા પર નોંધ લખો .      (7)  
    (b) વેચાણ પ્રક્રિયાનો ‘ ધ્યાન ખેંચવું ’ તબક્કો સમજાવો .      (7)
- Q-7**      **Attempt all questions**      **(14)**  
    (a) સેલ્સમેન સંભવિત ગ્રાહકની શોધ કઈ રીતે કરશે ?      (7)  
    (b) સંભવિત ગ્રાહકની મુલાકાત માટેની પદ્ધતિઓ સમજાવો .      (7)
- Q-8**      **Attempt all questions**      **(14)**  
    (a) ગ્રાહકો નાં વાંધાઓ નાં નિકાલની પદ્ધતિઓ સમજાવો .      (7)  
    (b) વેચાણ વૃદ્ધિની પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો .      (7)

