

# C.U.SHAH UNIVERSITY

## Summer Examination-2019

**Subject Name: Sales Management- II**

**Subject Code: 4CO02SMA2**

**Branch: B.Com (Gujarati)**

**Semester: 2**

**Date: 02/05/2019**

**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) વર્તમાન અર્થવ્યવસ્થામાં મુખ્યત્વે કેટલા પ્રકારના વ્યવસ્થાતંત્ર-વેચાણતંત્રો જોવા મળે છે? 1
- (A)બે (B)ચાર (C)છ (D)આઠ
- b) સંસ્થાની સફળતા કે નિષ્ફળતા કોની સાથે ગાઢ રીતે સંકળાયેલી છે? 1
- (A)સેલ્સમેન સાથે (B)વેચાણ મેનેજર સાથે  
(C)માનસશાસ્ત્રી સાથે (D)સમાજશાસ્ત્રી સાથે
- c) ગ્રાહકના હાથમાં વસ્તુ પહોંચાડવા માટે ઉત્પાદક/વેપારી જે રીત/માર્ગનો ઉપયોગ કરે તે રીત/માર્ગને શું કહેવામાં આવે છે? 1
- (A)વેચાણ કાર્યવાહી (B)વ્યવસ્થાતંત્ર  
(C)વિતરણ માર્ગ (D)વેચાણ પદ્ધતિ
- d) સેલ્સમેન આયોજન મુજબ વેચાણકાર્ય કરે છે કે કેમ? તે જોવાનું કામ એટલે..... 1
- (A)કર્મચારી વ્યવસ્થા (B)અંકુશ  
(C)વ્યવસ્થાતંત્ર (D)માહિતીપ્રેષણ
- e) વેચાણ સંચાલનનો મુખ્ય હેતુ..... 1
- (A)મહત્તમ નફો (B)ગ્રાહકોને સંતોષ  
(C)હરીફાઈમાં ઘટાડો (D)મહત્તમ વેચાણ
- f) શાખનીતિ કોણ નક્કી કરે છે? 1
- (A)શાખનીતિ સ્વયં નક્કી થાય છે (B)વેચાણ વ્યવસ્થાપક  
(C)પેઢીના સેલ્સમેનો (D) પેઢીના ગ્રાહકો
- g) વેચાણને ઉત્તેજન આપવામાં કોની માનસશાસ્ત્રીય અસર ઘણી વ્યાપક છે? 1
- (A)વટાવની (B)વસ્તુની (C)રોકડની (D)સેવાની
- h) સેલ્સમેનનો વેચાણ ક્વોટા કોણ નક્કી કરે છે? 1
- (A)પેઢીના સંચાલકો નક્કી કરે છે (B)સેલ્સમેન પોતે નક્કી કરે છે



	(C)સેલ્સમેનેજર નક્કી કરે છે	(D)ચીફી પાડીને નક્કી કરે છે	
i)	સેલ્સમેન શ્રદ્ધા, આત્મવિશ્વાસથી વેચાણ કરી શકે છે?		1
	(A)નવો સેલ્સમેન	(B)તાલીમ લીધા વિનાનો સેલ્સમેન	
	(C)તાલીમ પામેલ સેલ્સમેન	(D)અંદકારીસેલ્સમેન	
j)	ભલામણપત્ર એ ઓળખપત્ર છે. પસંદગીનો?		1
	(A)પરવાનો નથી	(B)નિમણૂક નથી	
	(C)નિમણૂક કામની સોંપણી છે	(D)આદેશ છે	
k)	સેલ્સમેનને ઉત્તેજન આપવાની વિવિધ મુખ્ય રીતો કેટલી છે?		1
	(A)ઘણી રીતો છે	(B) એક જ રીત છે	
	(C)મુખ્ય સાત રીતો છે	(D) દસ રીતો છે	
l)	આદર્શ વેચાણ મેનેજર કંપની માટે શું ગણાય છે?		1
	(A)મિલકત	(B)જવાબદારી	(C)લેણદાર
			(D)દેવાદાર
m)	“સેલ્સમેનની યોગ્ય પસંદગીએ સફળ વેચાણતંત્રની ચાવી છે.” આમ કહેવું યથાર્થ છે?		1
	(A)અયથાર્થ છે	(B) યથાર્થ છે	
	(C) યથાર્થ અને અયથાર્થ બંને છે	(D)કાંઈ કઈ શકાય નહિ	
n)	સેલ્સમેનને પગાર આપવાની શ્રેષ્ઠ પદ્ધતિ કઈ કહેવાય?		1
	(A)માત્ર પગારપ્રથા પદ્ધતિ	(B)માત્ર કમિશન પ્રથા પદ્ધતિ	(C)પગાર +
	કમિશન પ્રથા પદ્ધતિ	(D)ગુણાંક વેતનપ્રથા પદ્ધતિ	
Q-2	<b>Attempt all questions</b>		(14)
A	વેચાણ સંચાલન એટલે શું?		7
B	પ્રત્યેક્ષ વેચાણ પદ્ધતિ સમજાવો.		7
Q-3	<b>Attempt all questions</b>		(14)
A	સંચાલનના હેતુઓ આપો.		7
B	સેલ્સમેનની પસંદગીની વિધિ જણાવો.		7
Q-4	<b>Attempt all questions</b>		(14)
A	વેચાણ મેનેજરની કોઈપણ છ લાચકાતો- ગુણો જણાવો.		7
B	ટૂંકનોંધ : છુટક વેપારી દ્વારા વેચાણ		7
Q-5	સેલ્સમેનને ઉત્તેજન આપવાની વિવિધ રીતો સમજાવો.		14
Q-6	<b>Attempt all questions</b>		(14)
A	સેલ્સમેનને મહેનતાણું ચૂકવવાની આદર્શ પદ્ધતિના લક્ષણો જણાવો.		7
B	તફાવત આપો : પગાર પદ્ધતિ અને કમિશન પદ્ધતિ		7
Q-7	<b>Attempt all questions</b>		(14)
A	વેચાણદળમાં સેલ્સમેનનાં કાર્યો – ફરજો સમજાવો.		7
B	વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્ર એટલે શું? તેને અસર કરતા પરિબળો સમજાવો.		7
Q-8	<b>Attempt all questions</b>		(14)
A	વેચાણ કાર્યવાહીનો અર્થ આપી તેના કોઈપણ ત્રણ તબક્કાઓ સમજાવો.		7
B	ટૂંકનોંધ : સેલ્સમેનનો અહેવાલ		7

