

C. U. SHAH UNIVERSITY

Winter Examination-2019

Subject Name : Sales Management-I

Subject Code : 4CO01SMA2

Branch: B.Com (Gujarati)

Semester : 1

Date : 27/11/2019

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) વેચાણવૃદ્ધિ ની મુખ્ય કેટલી પદ્ધતિઓ છે? 01
 (અ) 5 (બ) 4 (ક) 3 (ડ) 2
- b) ગ્રાહક ના ધંધાઓ પ્રત્યે સેલ્સમેન નું વલણ કેવું હોવું જોઈએ? 01
 (અ) આવકારવા જોઈએ (બ) અવગણવા જોઈએ
 (ક) ગેરવાજબી ગણવા જોઈએ (ડ) સંભળાય જ નહિ
- c) ગ્રાહક ને ખરીદી નું કાર્ય કરવા પ્રેરે તે આશય , પ્રયોજન , ઇચ્છાઓ કે પ્રેરકબળ ને શું કહેવાય? 01
 (અ) વેચાણપ્રયોજન (બ) ખરીદપ્રયોજન
 (ક) બજારપ્રયોજન (ડ) સંશોધનપ્રયોજન
- d) કોણ પાયા પર વેચાણ કળા આધારિત છે ? 01
 (અ) મનોવિજ્ઞાન ના પાયા પર (બ) ભૌતિક શાસ્ત્ર ના પાયા પર
 (ક) જીવવિજ્ઞાન ના પાયા પર (ડ) ગણિત ના પાયા પર
- e) વિજ્ઞાપન અને વેચાણકળા વચ્ચે કોઈ સંબંધ છે? કેવો? 01
 (અ) પૂરક સંબંધ (બ) વિરોધાભાસી સંબંધ
 (ક) કોઈ સંબંધ જ નથી (ડ) પરસ્પર ઓળખાણ જ નથી
- f) “RIDSAC” ફોર્મુલા માં “A” મતલબ .. 01
 (અ) Addition (બ) Ability (ક) Accessibility (ડ) Advertising
- g) છાપેલી, બોલેલી, લખેલી, કે આલેખ મારફત રજૂ કરેલી બિનઅંગત કળા ને શું કહેવાય? 01



- (અ)વિજ્ઞાપન (બ)વેચાણકળા (ક) અભિનય કળા (ડ) મનોવિજ્ઞાન
- h) વેચાણકળા એ માલ ના વેચાણ ને લગતી અંગત સેવા છે. આ વ્યાખ્યા કયા લેખક ની છે 01
 (અ) શ્રી હટન (બ)શ્રી હાબર્ટ કેસન (ક) શ્રી વ્હાઇટ હેડ (ડ) શ્રી ચાર્લ્સ એમ. સ્કયાબ
- i) માલ વિશે ની માહિતી ગ્રાહકો ને માલ ખરીદવા પ્રેરે અને સેલ્સમેન ને વેચાણ વધારવા માં સહાયભૂત થાય તેને શું કહેવાય? 01
 (અ)વેચાણમુદ્દા (બ)ખરીદપ્રયોજન (ક)મનોવિજ્ઞાન (ડ)સમાજ વિજ્ઞાન
- j) “હું મારી પત્ની ને પૂછીને જણાવીશ .” ગ્રાહક ના આ વાંધા ને તમે કેવો કહેશો ? 01
 (અ)વાંધો જ ન કહેવા (બ)ગંભીર પ્રકાર ના વાંધા (ક) ગેરવાજબી વાંધો (ડ) વાજબી વાંધો
- k) ગ્રાહક ને આવકારો એ વેચાણ પ્રક્રિયા નો કેટલામો તબક્કો છે? 01
 (અ)1 (બ)2 (ક)3 (ડ) 4
- l) શું વિતરકો અને વેપારીઓ દ્વારા વેચાણવૃદ્ધિ શક્ય છે? 01
 (અ)કઈ કહી શકાય નહિ (બ)અસંભવ (ક)ના (ડ) હા
- m) “બજાર સંશોધન એટલે સંચાલન જે વિશિષ્ટ પરિસ્થિતિ નો સામનો કરી રહ્યું છે. તેને લગતી માહિતી અને તારણો નું વ્યવસિથત ઘડતર, એકત્રીકરણ, વિશ્લેષણ અને અહેવાલ નું પ્રેષણ છે” 01
 (અ)ફિલિપ કોટલર (બ)બોઇડ અને વેસ્ટફોલ (ક) આલ્બટ બ્લેકનશીપ (ડ) શ્રી વેઇલ અને સ્વેગર
- n) માર્કેટિંગ મિશ્ર ના કેટલા આધારસ્તંભો છે? 01
 (અ)1 (બ)2 (ક) 3 (ડ) 4

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

Q-2

વેચાણ કળા ની વ્યાખ્યા આપી ,વેચાણ કળા ના સિદ્ધતો સમજાવો . 14

Q-3

Attempt all questions

(14)

A

વ્યકિગત વેચાણ ના ફાયદા અને ગેરફાયદા જણાવો.

07



	B	“ RIDSAC” ફોર્મુલા પર ટૂકનોંધ લખો.	07
Q-4		Attempt all questions	(14)
	A	સવિસ્તર નોંધ લખો : વેચાણ ના મુદ્દાઓ	14
Q-5		Attempt all questions	(14)
	A	આદર્શપ્રયોગ ની લાક્ષણિકતાઓ જણાવો.	07
	B	વાંધોઓના નિકાલ કરવાની પદ્ધતિઓ જણાવો.	07
Q-6		Attempt all questions	(14)
	A	બજાર સંશોધન ની મર્યાદાઓ જણાવો.	07
	B	ગ્રાહક ના વિવિધ પ્રકાર ના ખરીદનો પ્રયોજનો જણાવી કોઈપણ એક વિશે સમજાવો .	07
Q-7		Attempt all questions	(14)
	A	“વ્યક્તિગત વેચાણ અને જાહેરાત એક સમાન છે કે ભિન્ન “ સમજાવો. ટૂક નોંધ લખો :- (૧) શો - કેસીઝ (૨) કિઓસ્કસ	07 07
Q-8		Attempt all questions	(14)
	A	સ્મભવિત ગ્રાહકની મુલાકાત માટેની વિવિધ રીતો જણાવો .	07
	B	બજાર સંશોધન નો અર્થ જણાવી તેના હેતુઓ સમજાવો.	07

