

C. U. SHAH UNIVERSITY

Winter Examination-2019

Subject Name: Sales Management – II

Subject Code: 4CO02SMA2

Branch: B.Com (Gujarati)

Semester: 2

Date: 23/09/2019

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) વેચાણ સંચાલન ની સફળતા નો માપદંડ શું છે? 1
(A) કરકસર (B) પારદર્શકતા (C) વેચાણ વધારો (D) નફો
 - b) વેચાણ સંચાલન એ કલા અને વિજ્ઞાન નો છે? 1
(A) સુભગ સમન્વય (B) માત્ર વિજ્ઞાન
(C) માત્ર કળા (D) કળા કે વિજ્ઞાન કઈ નથી
 - c) ખરીદી પર વટાવ મંગવાની પ્રથા 1
(A) ઘણી જુની છે (B) તદન નવી છે
(C) વટાવ લેવા દેવા ની પ્રથા યોગ્ય જ નથી (D) ગ્રહકનો હક મનાય છે
 - d) ધંધા ની અનિવાર્ય લાક્ષણિકતા શુ મનાય છે? 1
(A) રોકડ (B) શાખ (C) માલ (D) સેવા
 - e) વેચાણ દળનુ સંખ્યા બળ નક્કી કરવાની મુળ પદ્ધતિ કેટલી છે ? 1
(A) 2 (B) 3 (C) 4 (D) 5
 - f) “વેચાણ બળ એ કંપનીના હાથ, પગ અને હૃદય છે “? 1
(A) હા આપણે એમ કહી શકીએ (B) ના આપણે તે કહી શકતા નથી
(C) કાઈ કેહવાય નહિ (D) ગપ્પુ છે
 - g) સેલ્સમેનની પસંદગી કરતી વખતે કયા સૌથી મહત્વપૂર્ણ મુદ્દાને ધ્યાનમાં લેવો જોઈએ? 1
(A) સેલ્સમેન ની ઉંમર (B) સેલ્સમેન નો અભ્યાસ
(C) સેલ્સમેન નુ વ્યક્તિત્વ અને અનુભવ (D) સેલ્સમેનની ભાષા
 - h) સેલ્સમેનને તાલીમ આપવાની મુળ પદ્ધતિ કેટલી છે ? 1
(A) 6 (B) 7 (C) 4 (D) 5
 - i) સેલ્સમેનને મહત્તમ વળતર મેળવવાની પદ્ધતિ કઈ છે? 1
(A) માત્ર પગાર પદ્ધતિ (B) ગુણાત્મક પગાર પદ્ધતિ
(C) માત્ર કમિશન (D) આવી કોઈ પદ્ધતિ નથી
 - j) સેલ્સમેન પર ના નિયંત્રણો થી શુ પરિણામો આવી શકે છે? 1
(A) સેલ્સમેનો પર ના નિયંત્રણોની જરૂરી નથી
(B) સેલ્સમેનો પર નિયંત્રણની કોઈ અસર થતી નથી



- (C) સેલ્સમેનનો વિકાસ રૂંધાય છે
 (D) સેલ્સમેનનો અને પેઢીનો વિકાસ થાય છે.
- k) વર્તમાન અર્થવ્યવસ્થામાં મુખ્યત્વે કેટલા પ્રકારનાં વ્યવસ્થા તંત્ર જોવા મળે છે? 1
 (A) 2 (B) 4 (C) 6 (D) 8
- l) સંસ્થાની સફળતા કે નિષ્ફળતા કોની સાથે જોડાયેલી છે? 1
 (A) સેલ્સમેન સાથે (B) સેલ્સ મેનેજર સાથે
 (C) મનો વિજ્ઞાની સાથે (D) સમાજ શાસ્ત્રી સાથે
- m) વેચાણ અને વિતરણ કેવી રીતે એકબીજા સાથે જોડાયેલા છે? 1
 (A) નામ પુરતા (B) જોડાયેલા નથી
 (C) વિરુદ્ધ (D) ગાઢ
- n) વેચાણ સંચલાન ના કાર્યો એકબીજાના પૂરક કાર્ય છે કે વિરુદ્ધ કાર્ય? 1
 (A) પૂરક કાર્ય
 (B) વિરુદ્ધ કાર્ય
 (C) કાઈ કેહવાય નહિ
 (D) કોઈ પણ સંબંધ ન ધરાવતા કાર્ય

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

- Q-2 Attempt all questions (14)
 (A) વેચાણ નીતિના પ્રકારો જણાવી, શાખ નીતિ વિશે જણાવો. 07
 (B) વેચાણ દળને અસર કરતા પરિબલો સમજાવો. 07
- Q-3 Attempt all questions (14)
 સંચલાનનો અર્થ આપી, લ્યુથર ગુલીકના સંચલાનનું વર્ગીકરણ જણાવો. 14
- Q-4 Attempt all questions (14)
 (A) સેલ્સમેનની પસંદગી પ્રક્રિયા જણાવો. 07
 (B) વેચાણ પરિષદ પર ટૂંકી નોંધ લખો. 07
- Q-5 Attempt all questions (14)
 (A) સેલ્સમેનને વેતન આપવાની આદર્શ વેતન પદ્ધતિ ની લાક્ષણિકતાઓ જણાવો. 07
 (B) તફાવત: પગાર પદ્ધતિ અને કમિશન પદ્ધતિ 07
- Q-6 Attempt all questions (14)
 (A) સેલ્સ મેનના અહેવાલ અને અહેવાલ તપાસ પર ટૂંકી નોંધ લખો. 07
 (B) સેલ્સ મેનના અધિકાર જણાવો. 07
- Q-7 Attempt all questions (14)
 સેલ્સ મેનેજરના ગુણો અને લાયકાતો જણાવો. 14
- Q-8 Attempt all questions (14)
 (A) તફાવત: પ્રત્યક્ષ વેચાણ અને પરોક્ષ વેચાણ 07
 (B) જથ્થાબંધ વેપારી દ્વારા વિતરણનું વિગતવાર વર્ણન કરો. 07

