

C.U.SHAH UNIVERSITY

Winter Examination-2020

Subject Name: Sales Management - I

Subject Code: 4CO01SMA2

Branch: B.Com (Gujarati)

Semester : 1

Date :16/03/2021

Time : 03:00 To 06:00

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 નું વિજ્ઞાન જ્યાંથી અટકે છે, ત્યાંથી કોની શરૂઆત થાય છે? 1
 (અ) વ્યવસાય ની (બ) કળા ની
 (ક) જાણકારી ની (ડ) ફિલોસોફી ની
- b) ગ્રાહક ને ખરીદી નું કાર્ય કરવા પ્રેરે તે આશય , પ્રયોજન ,ઇચ્છાઓ કે પ્રેરકબળ ને શું કહેવાય? 1
 (અ) વેચાણપ્રયોજન (બ) ખરીદપ્રયોજન
 (ક) બજારપ્રયોજન (ડ) સંશોધનપ્રયોજન
- c) શું વિતરકો અને વેપારીઓ દ્વારા વેચાણવૃદ્ધિ શક્ય છે? 1
 (અ)કઈ કહી શકાય નહિ (બ) અસંભવ
 (ક)ના (ડ) હા
- d) ગ્રાહક ને આવકારો એ વેચાણ પ્રક્રિયા નો કેટલામો તબક્કો છે? 1
 (અ)1 (બ)2
 (ક)3 (ડ) 4
- e) “વેચાણકળા “ એ ઉપયોગી છે કે સામાજિક દૂષણ છે? 1
 (અ)ઉપયોગી કળા (બ)સામાજિક દૂષણ
 (ક)બે માંથી એકપણ નહીં (ડ) ભૌતિક વિજ્ઞાન
- f) કોણ પાયા પર વેચાણ કળા આધારિત છે ? 1
 (અ) મનોવિજ્ઞાન ના પાયા પર (બ)ભૌતિક શાસ્ત્ર ના પાયા પર



- (ક) જીવવિજ્ઞાન ના પાયા પર (ડ) ગણિત ના પાયા પર
- g) વેચાણ તરફ દોરત કોઈપણ પગલાં ની પાછળ કયા શાસ્ત્રીય સિદ્ધાંતો એક
યા બીજી રીતે સંકળાયેલા જ હોય છે? 1
- (અ) માનસશાસ્ત્ર ના સિદ્ધાંતો પર (બ) ભૌતિક શાસ્ત્ર ના સિદ્ધાંતો પર
(ક) સમાજશાસ્ત્ર ના સિદ્ધાંતો પર (ડ) વાણિજ્ય શાસ્ત્ર ના સિદ્ધાંતો પર
- h) સફળ સંચાલક ની એક આખ કારખાના ના ઉત્પાદન પર હોય છે, તો બીજી
આખ કોના પર હોય છે? 1
- (અ) વેચાણ બજાર (બ) મનોવિજ્ઞાન
(ક) વેચાણ કળા (ડ) વિજ્ઞાપન
- i) વેચાણવૃદ્ધિ ની મુખ્ય કેટલી પદ્ધતિઓ છે? 1
- (અ) 5 (બ) 4
(ક) 3 (ડ) 2
- j) બજાર નું જોખમ ઘટાડવા ના વ્યવસ્થિતઅને વૈજ્ઞાનિક પ્રયાસ ને શું
કહેવામાં આવે છે ? 1
- (અ) બજાર સંશોધન (બ) વેચાણકળા નું સંચાલન
(ક) વ્યક્તિગત વેચાણ (ડ) વિજ્ઞાપન
- k) RIDSAC ફોર્મુલા કયા વેચાણ કળા ના નિષ્ણાંત એ આપી છે? 1
- (અ) શ્રી શેરલેકર (બ) શ્રી હટન
(ક) શ્રી હર્બર્ટ કેસન (ડ) શ્રી પોલ ગેરેટ
- l) નિષેધાત્મક સૂચન વેચાણ ને મારી નાખે છે, જ્યારે વિધેયતમક સૂચન
વેચાણ ને શું કરે છે? 1
- (અ) સારવાર કરે છે (બ) રાજી કરે છે
(ક) સફળ બનાવે છે (ડ) હેરાન કરે છે
- m) “RIDSAC” ફોર્મુલા માં “R” મતલબ. 1
- (અ) Reception (બ) request
(ક) result (ડ) response
- n) સૌથી વધુ પ્રચલિત , જૂનું , અસરકારક , લોકપ્રિય માલ વેચવાનું સ્વરૂપ
કે માધ્યમ કયું ગણાય છે? 1
- (અ) સામૂહિક વેચાણ (બ) વ્યક્તિગત વેચાણ
(ક) ટપાલ દ્વારા વેચાણ (ડ) પરોક્ષ વેચાણ



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

- Q-2** (14)
વેચાણકળા ની વ્યાખ્યા આપી તેના સિક્કાંતો સમજાવો.
- Q-3** (14)
Attempt all questions
A વેચાણકળા નું કાર્યક્ષેત્ર જણાવો. 07
B તફાવત સમજાવો: ખાતવાળી દુકાન અને સંકળાયેલી દુકાન 07
- Q-4** (14)
ખરીદ પ્રયોજનો એટલે શું? સેલ્સમેન ગ્રાહક ના ખરીદ પ્રયોજન કેવી રીતે જાણી શકે છે?
- Q-5** (14)
Attempt all questions
A ટ્રેક નોંધ લખો . : RIDSAC ફોર્મુલા 07
B વેચાણ વૃદ્ધિ નું મહત્વ સમજાવો 07
- Q-6** (14)
Attempt all questions
A બજાર સંશોધન ના હેતુઓ સમજાવો. 07
B ગ્રાહક નું ધ્યાન ખેંચવાની મુખ્ય પદ્ધતિ સમજાવો. 07
- Q-7** (14)
Attempt all questions
A વ્યક્તિગત વેચાણ ના ઉદ્દેશો સમજાવો. 07
B વેચાણકળા નું મહત્વ સમજાવો 07
- Q-8** (14)
બજાર સંશોધન ના ફાયદા અને ગેર ફાયદા જણાવો.

