

C. U. SHAH UNIVERSITY

Winter Examination-2022

Subject Name : Sales Management-II

Subject Code : 4CO02SMA2

Branch: B.Com (Gujarati)

Semester: 2

Date: 26/09/2022

Time: 11:00 To 02:00

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) કોઈપણ ઉદ્યોગ કે ધંધાનો વિકાસ અને સમૃદ્ધિ શેના પર આધાર રાખે છે?
 - (A) કાર્યક્ષમ વેચાણ વ્યવસ્થા
 - (B) બજાર સંશોધન
 - (C) ઉત્પાદન
 - (D) આયાત

-નિકાસ
- (b) આદર્શ સેલ્સ મેનેજર કંપની માટે શું ગણાય?
 - (A) જવાબદારી
 - (B) મિલકત
 - (C) દેવાદાર
 - (D) લેણદાર
- (c) ગ્રાહકોના ઓર્ડર પ્રમાણે માલ મોકલવો, નાણાંકીય વ્યવહારો પૂરાં કરવા, ગ્રાહકોની ફરિયાદોનું નિરાકરણ લાવવું, આ બધી જ બાબતોનો સમાવેશ શેમાં થાય છે?
 - (A) વેચાણ પ્રક્રિયા
 - (B) આયોજન
 - (C) બજાર સંશોધન
 - (D) વ્યૂહરચના
- (d) મોટું એકમ કે જે વૈજ્ઞાનિક સંચાલનના સિદ્ધાંતો પર કાર્ય કરે છે તે વેચાણ પ્રક્રિયાને કેટલા તબક્કામાં વહેંચે છે?
 - (A) છ
 - (B) નવ
 - (C) બાર
 - (D) પંદર
- (e) જે પદ્ધતિ દ્વારા ઉત્પાદક/વેપારી દ્વારા ગ્રાહકને માલ પહોંચાડવામાં આવે તેને શું કહેવાય?
 - (A) વેચાણ પ્રક્રિયા
 - (B) આયોજન
 - (C) વિતરણ
 - (D) વેચાણ પદ્ધતિ
- (f) જે કાર્ય દ્વારા એવું તપાસવામાં આવે કે સેલ્સમેન યોજના અનુસાર કાર્ય કરે છે કે નહિ તેને શું કહેવામાં આવે છે?
 - (A) કર્મચારી સંચાલન
 - (B) નિયંત્રણ
 - (C) આયોજન
 - (D) સંચાર



- (g) વેચાણ નીતિ બનાવતી વખતે સૌથી મહત્વનું શું છે?
 (A) સેલ્સમેન (B) વસ્તુ ની કિંમત ની નીતિ
 (C) વસ્તુ નું પેકિંગ (D) કંપની ના ગ્રાહકો
- (h) વેચાણ નીતિ કેટલા પ્રકારની છે?
 (A) મુખ્ય ચાર પ્રકારની (B) મુખ્ય બે પ્રકારની
 (C) મુખ્ય ત્રણ પ્રકારની (D) એક પણ નહિ
- (i) કીમતની નીતિ માં કેટલા પરિબલો મુખ્ય છે?
 (A) બે (B) ત્રણ (C) ચાર (D) પાંચ
- (j) વેચાણ નો મુખ્ય હેતુ _____ છે.
 (A) સેલ્સમેન ની ભરતી (B) સેલ્સમેન ને પ્રોત્સાહન આપવું
 (C) બિનકાર્યક્ષમ અને બિનઉત્પાદક સેલ્સમેન ને કાઢી નાખવા
 (D) વેચાણ ના લક્ષ્ય ને પ્રાપ્ત કરવું
- (k) કમ્પની નો વિકાસ કે પતન શેના પર આધાર રાખે છે?
 (A) વેચાણ દળ ના વિસર્જનથી (B) વેચાણ દળના માળખા રચનાથી
 (C) મેનેજર ના મહેનતાણાથી (D) અન્ય સ્ટાફ ના મહેનતાણાથી
- (l) સેલ્સમેન ના પ્રાપ્તિસ્થાન માંથી કયો સ્ત્રોત સૌથી શ્રેષ્ઠ છે?
 (A) શૈક્ષણિક સંસ્થા દ્વારા (B) ભલામણ દ્વારા
 (C) જાહેરાત દ્વારા (D) કંપનીના પોતાના વિભાગ માંથી
- (m) તાલીમ ખર્ચાળ છે, પરંતુ તેનો અભાવ તેનાથી પણ વધારે ખર્ચાળ છે.
 (A) સાચું (B) ખોટું (C) અર્ધ સત્ય (D) એક પણ નહિ
- (n) આદર્શ મહેનતાણા ની પધ્ધતિ એ છે કે જે _____
 (A) લઘુતમ નિશ્ચિત પગાર આપે (B) વેચાણ ઉપર કમિશન આપે
 (C) સેલ્સમેન ને કમીશન ન આપે (D) દરેક સેલ્સમેનને નિશ્ચિત પગાર આપે

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

Q.2 Attempt all questions:

- (A) વેચાણ સંચાલન એટલે શું? વ્યવસ્થાતંત્ર – વેચાણતંત્રનું સ્વરૂપ નક્કી કરતા પરિબલો જણાવો. [7]
 (B) વ્યવસ્થાતંત્ર – વેચાણતંત્રના વિભાગો સમજાવો. [7]



- Q.3 વેચાણ મેનેજરની લાયકાત - ગુણો સમજાવો. [14]
- Q.4 લ્યુથર ગ્યુલીકનું POSDCORB નું વર્ગીકરણ સમજાવો. [14]
- Q.5 Attempt all questions:
(A) વેચાણ નીતિના પ્રકારો જણાવો. [7]
(B) વેચાણદળનો અર્થ આપી, વેચાણદળના ઉદ્દેશો જણાવો. [7]
- Q.6 Attempt all questions:
(A) વેચાણદળ સેલ્સમેનના ફરજો - કાર્યો લખો. [7]
(B) સેલ્સમેનના પ્રાપ્તિસ્થાનો જણાવો. [7]
- Q.7 Attempt all questions:
(A) તાલીમની વિવિધ પદ્ધતિઓ જણાવો. [7]
(B) સેલ્સમેનને ઉત્તેજન આપવાની વિવિધ રીતો ટૂંકમાં સમજાવો. [7]
- Q.8 Attempt all questions:
(A) આદર્શ મહેનતાણા પ્રથાના લક્ષણો જણાવો. [7]
(B) પગાર પદ્ધતિ અને કામીશન પદ્ધતિનો તફાવત જણાવો. [7]

