

1. What is Personal Selling? Explain Functions of a salesman.

20

વ્યક્તિગત વેચાણ એટલે શું? સેલ્સમેનના કાર્યો સમજાવો.

OR

1. Explain Product knowledge in personal selling.

વ્યક્તિગત વેચાણમાં પેદાશ અંગેનું જ્ઞાન સમજાવો.

2. Explain pre-approach in detail.

20

ગ્રાહકનો સંપર્ક પૂર્વેનો તબક્કો વિગતે સમજાવો.

OR

2. Explain prospecting and qualifying in detail.

સંભવિત ગ્રાહકને ઓળખવાના અને લાયક ગ્રાહકને ઓળખાવવાના પાસાઓ વિગતે સમજાવો.

3. Discuss Presentation process and styles.

20

રજૂઆતની પ્રક્રિયા અને શૈલી ચર્ચો.

OR

3. What is presentation? Explain presentation planning.

રજૂઆત એટલે શું? રજૂઆતનું આયોજન સમજાવો.

4. How objection is handle ? Explain Types of customer objections.

20

વાંધાઓનું સંચાલન કેવી રીતે સંભળાય છે? ગ્રાહક વાંધાઓના પ્રકારો સમજાવો.

OR

4 Explain methods of managing customer objections.

ગ્રાહકના વાંધાઓના સંભાળવાની પદ્ધતિઓ ચર્ચો.

5. What is follow up? Explain its importance and process.

20

અનુસરણ એટલે શું? તેનું મહત્વ અને પ્રક્રિયા સમજાવો.

OR

5. What is closing Sales? Explain Methods of closing sale.

વેચાણ પૂર્ણ કરવું એટલે શું? વેચાણ પૂર્ણ કરવાની પદ્ધતિઓ સમજાવો.