

MAY - 2016

Seat No. _____

S.Y. B.Com.(External) Examination

Code - 8721

BM-3 –PERSONAL SELLING

Time: 3:00 Hours]

[Total Marks: 100

સ્વોચ્છા : બધા જ પ્રશ્નો ફરજિયાત છે.

Q.1. વ્યક્તિગત વેચાણક્ષિયાનું રૂપરૂપ અને મહત્વ ચર્ચો. (20)

અથવા

Q.1. વેચાણ કરી નાં ગુણો વિગતે ચર્ચો. (20)

Q.2. વ્યક્તિગત વેચાણક્ષિયા નાં મૂળભૂત તબક્કાઓ વિસ્તૃતમાં સમજાવો. (20)

અથવા

Q.2. આશાવાદી ગ્રાહકો વિશે વિગતે નોંધ લખો. (20)

Q.3. ગ્રાહક સંપર્કની પદ્ધતીઓ વિશે વિસ્તૃતમાં લખો. (20)

અથવા

Q.3. રજૂઆત ની પ્રક્રિયા(Process) અને શૈલી(Style) વિશે નોંધ લખો. (20)

Q.4. વાધાંઓનાં પ્રકારો વિશે વિગતે નોંધ લખો. (20)

અથવા

Q.4. ગ્રાહકોનાં વાધાંઓ કેવી રીતે સંભાળી શકાય? – સમજાવો. (20)

Q.5. અનુસરણ નું મહત્વ અને પ્રક્રિયા વિસ્તૃતમાં ચર્ચો. (20)

અથવા

Q.5. વેચાણ સમાપન ની પદ્ધતીઓ વિશે લખો. (20)

MAY - 2016

Seat No. _____

S.Y. B.Com.(External) Examination

CODG - 8721

BM 3- PERSONAL SELLING

Time:3:00 Hours|

|Total Marks:100

Instruction: All questions are compulsory.

ENGLISH VERSION

Q.1. Discuss the nature & importance of personal selling. (20)

OR

Q.1. Discuss the qualities of salesman in detail. (20)

Q.2 Explain the basis steps of personal selling in detail. (20)

OR

Q.2. Write a note on: prospective customers in detail. (20)

Q.3. Write the methods of approaching to a customers in detail. (20)

OR

Q.3. Write a note on: Presentation process & styles. (20)

Q.4. Write a note on: Types of objections in detail. (20)

OR

Q.4. How to handle customers objections? - Explain. (20)

Q.5. Discuss the importance & process of follow-up in detail. (20)

OR

Q.5. Write the methods of closing sales. (20)