

Seat No. \_\_\_\_\_

S.Y. B.Com. Examination

૦૮૧ Nov - 2017

BM-3 -PERSONAL SELLING

Sub code: ૫૮૬૩

Time: 3:00 Hours]

[Total Marks: 100

સ્વીચ્છા : બધા જ પ્રશ્નો કરજીયાત છે.

Q 1. વ્યક્તિગત વેચાળાંકિયા એટલે શું? વેચાળાંકિયા નાં વિવિધ પ્રકારો વર્ણવો. (20)

અથવા

Q 1. વ્યક્તિગત વેચાળાંકિયા એક કારકીર્દી-ચર્ચો. (20)

Q.2. આશાવાદી ગ્રાહકો (prospective customers) વિશે વિસ્તૃત માં નોંધ લખો. (20)

અથવા

Q.2. વ્યક્તિગત વેચાળાંકિયા નાં તબક્કાઓ ચર્ચો. (20)

Q.3. ગાફક સંપર્કની પદ્ધતીઓ ચર્ચો. (20)

અથવા

Q.3. રજૂઆત ની પ્રક્રિયા વિસ્તૃત માં વર્ણવો. (20)

Q.4. ગાફકનાં વાધાંઓ સંભાળ (handling) વિશે નોંધ લખો. (20)

અથવા

Q.4. વાધાંઓનાં વિવિધ પ્રકારો સમજાવો. (20)

Q.5. અનુસરણ એટલે શું? તેની પ્રક્રિયા વિસ્તૃત માં સમજાવો. (20)

અથવા

Q.5. વ્યક્તિગત વેચાળાંકિયા નાં સંદર્ભ માં વેચાળ ઓર્ડરનાં અમલીકરણ વિશે નોંધ લખો. (20)

Seat No. \_\_\_\_\_

**S.Y. B.Com. Examination**

*Oct / Nov - 2017*

**BM 3- PERSONAL SELLING**

Time:3:00 Hours]

*Sub code: 8363*

[Total Marks:100

**Instruction:** All questions are compulsory.

**ENGLISH VERSION**

Q.1.What is personal selling ? Describe the various types of selling , (20)

**OR**

Q.1. Personal selling as a career-Discuss. (20)

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

**OR**

Q.2 .Discuss the steps in personal selling. (20)

Q.3. Discuss the methods of approach to a customer. (20)

**OR**

Q.3. Describe the Presentation process in detail. (20)

Q.4. Write a note on handling of customer objections. (20)

**OR**

Q.4. Explain the various types of objections. (20)

Q.5. What is follow-up ? Explain the process of its in detail. (20)

**OR**

Q.5. Write a note on execution of sales order in context of personal selling. (20)