

October - 2015

B. Com. - Semester - 4 (MARKETING)

BM 3 PERSONAL SELLING - 2

Time: 2.30

Code: 3366

Marks: 70

1 સીધી બજારક્રિયા એટલે શું? તેના લાભો અને જાહેર-નીતીમતાના મુદ્દાઓ સમજાવો.

What is direct marketing? Explain its benefits and the public-ethical issues.

14

OR

1 નોંધ લખો (૧) કેટલોગ બજારક્રિયા (૨) ટેલી બજારક્રિયા.

Write note on (1) Catalog marketing, (2) Telemarketing.

2 વેચાણ હેતુઓ અને વ્યૂહરચના વિગતે સમજાવો.

Explain sales objective and strategy in detail.

14

OR

2 વેચાણદળના કદના નિર્ણયો વિગતે લખો.

Write in detail sales force size decisions.

3 વેચાણ કર્મચારીઓની ભરતી કેવી રીતે થાય છે? સમજાવો.

How sales people recruited? Explain.

14

OR

3 વેચાણ પ્રતિનિધિની ઉત્પાદકતા પર વિગતે નોંધ લખો.

Write detailed note on sales representative productivity.

4 વેચાણદળ એટલે શું? તેના વળતરના નિર્ણયો કેવી રીતે લેવાય છે? સમજાવો.

What is sales force? How its compensation decisions taken? Explain.

14

OR

4 વેચાણદળને અભીપ્રેરણ પર નોંધ લખો.

Write note on motivating sales force.

5 વેચાણ પૂરું કરવા વેચાણકર્તા કઈ પદ્ધતિનો ઉપયોગ કરી શકે છે? સમજાવો.

What methods salesman can use for concluding sales? Explain.

14

OR

5 અનુસરણનું મહત્વ અને પ્રક્રિયા વિગતે સમજાવો.

Explain importance and process of Follow-up in detail.