

Paper No. CE 104: Advance Business Management - 1 (Sales Management)

Time: 2.30hrs

Marks:70

1. વેચાણ સંચાલન એટલે શું? વેચાણ અને ખરીદીની શૈલીઓ વિગતે સમજાવો.

What is sales management? Explain selling and buying styles in detail.

14

OR

1. વેચાણની સ્થિતિઓ અને કુશળતાઓ વિગતે ચર્ચો.

Discuss selling situations and skills in detail.

- 2 વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્ર એટલે શું? તેની રચના અને કદને અસર કરતા પરિબલો વિગતે સમજાવો.

What is Sales organization? Explain factor affecting to its design and size in detail.

14

OR

2. વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્ર અને તેનું મહત્વ વિગતે સમજાવો.

Explain sales organization and its importance in detail.

3. વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રના પ્રકારો વિગતે સમજાવો.

Explain types of sales organization in detail.

OR

3. વેચાણ કર્મચારીની સંખ્યા નક્કી કરવાની પદ્ધતિઓ સમજાવો.

Explain methods of determine number of sales people in detail.

4. નોંધ લખો: (૧) ભાડાપટ્ટે વેચાણદળની પ્રક્રિયા, (૨) વેચાણ દળ પસંદગીમાં પડકારો.

Write note on (1) Hiring sales force process, (2) Challenges in sales force selection.

14

OR

4. નોંધ લખો: (૧) વેચાણ કર્મચારીની પસંદગી, (૨) વેચાણદળની ભરતી.

Write note on (1) Selection of a sales person, (2) Sales force recruitment.

5. વેચાણ અભિવૃદ્ધિ એટલે શું? વેપારી વેચાણ અભિવૃદ્ધિના સાધનો વિગતે સમજાવો.

What is sales promotion? Explain trade sales promotion tools in detail.

14

OR

5. ગ્રાહક વેચાણ અભિવૃદ્ધિની પદ્ધતિઓ ચર્ચો.

Discuss consumer promotion tools in detail.