

21 SEP 2019

Seat No: \_\_\_\_\_

**B.Com. Seme.-II Examination - Code: 20269**

Paper No. B.Com.-CE-208F (Marketing)

**Marketing –II (Personal Selling)**

Time:02.30 Hours

Total Marks: 70

પ્રશ્ન.૧. વ્યક્તિગત વેચાણ એટલે શું? તેનું સ્વરૂપ અને મહત્વ સમજાવો. ૧૪

**અથવા**

પ્રશ્ન.૧(અ) સેલ્સમેનના કાર્યો જણાવો. ૦૭

(બ) વેચાણ મુદ્દાઓ સમજાવો. ૦૭

પ્રશ્ન.૨. વેચાણની વૈજ્ઞાનિક પ્રક્રિયાના તબક્કાઓ વિગતે વર્ણવો. ૧૪

**અથવા**

પ્રશ્ન.૨(અ) સંભવિત ગ્રાહક એટલે શું? તેના સ્ત્રોત જણાવો. ૦૭

(બ) નોંધ લખો: સીધા સંપર્ક પૂર્વની ક્રિયા. (Pre Approach) ૦૭

પ્રશ્ન.૩. રજુઆત એટલે શું? રજુઆત આયોજન વિગતે સમજાવો. ૧૪

**અથવા**

પ્રશ્ન.૩(અ) ગ્રાહક સંપર્કની પદ્ધતિઓ જણાવો. ૦૭

(બ) નોંધ લખો. 'રજુઆત શૈલી' ૦૭

પ્રશ્ન.૪. ગ્રાહકના વાંધા એટલે શું? વાંધાઓના વિવિધ પ્રકારો વિગતે ચર્ચો. ૧૪

**અથવા**

પ્રશ્ન.૪. ગ્રાહકીય વાંધા એટલે શું? વેચાણકર્તાઓ આવા વાંધાઓ કેવી રીતે સંભાળે છે? સમજાવો. ૧૪

પ્રશ્ન.૫. વેચાણ સમાપન એટલે શું? તેની પદ્ધતિઓ અંગે ચર્ચા કરો. ૧૪

**અથવા**

પ્રશ્ન.૫(અ) વેચાણ વરદીનું અમલીકરણ સમજાવો. ૦૭

(બ) અનુસરણ (Follow up) નું મહત્વ સમજાવો. ૦૭

21 SEP 2019

Seat No: \_\_\_\_\_

**B.Com. Seme.-II Examination** Code = 20269

Paper No. B.Com.-CE-208F (Marketing)

**Marketing –II (Personal Selling)**

Time: 02.30 Hours

Total Marks: 70

**ENGLISH VERSION**

Q.1 What do you mean by Personal Selling? Explain its nature and importance. 14

**OR**

Q.1 [A] State functions of a salesman. 07

[B] Explain: 'Selling Points' 07

Q.2 Describes stages of scientific selling process in detail. 14

**OR**

Q.2 [A] What is prospecting? States its sources. 07

[B] Write a note: 'Pre Approach' 07

Q.3 What is presentation? Explain presentation planning in detail. 14

**OR**

Q.3 [A] States the methods of consumer approach. 07

[B] Writes a note on: 'Presentation style' 07

Q.4 What do you mean by Consumer Objection? Discuss various types of objections in detail. 14

**OR**

Q.4 What is Consumer Objection? How a salesman can handle this objection? Explain. 14

Q.5 What do you mean by Closing Sales? Discuss methods of Closing Sales. 14

**OR**

Q.5 [A] Explain: 'Executing sales order' 07

[B] Explain the importance of Follow up. 07