

May 2016
Code: 10156

B.Com. (External) SECOND YEAR

Optional Group (2): Marketing: Paper No – 28: Bm-06: Personal Selling– II:

Time: 3 Hours

Total Marks: 100

1 સીધી બજારક્રિયા એટલે શું? તેનું મહત્વ અને લાભો સમજાવો.

What is direct marketing? Explain its importance and benefits.

20

OR

1 ટૂંકનોંધ લખો: સીધો પત્ર, કેટલોગ બજારક્રિયા, ટેલી બજારક્રિયા, અને અન્ય માધ્યમો.

Write short note: direct mail, catalogue marketing, telemarketing, and other media.

2 વેચાણદળની રચનાનો નિર્ણય કેવી રીતે લઈ શકાય? સમજાવો.

20

How Design of the sales force can decide? Explain.

OR

2 વેચાણદળના હેતુઓ અને વ્યૂહરચના કેવી રીતે નક્કી કરી શકાય? સમજાવો.

How Sales force objective and strategy can decide? Explain

3 ભરતી અને પસંદગીના નિર્ણયોની પદ્ધતિઓ સમજાવો.

Explain methods of Recruitment and selection decisions.

20

OR

3 વેચાણદળની તાલીમ અને નિરીક્ષણની પદ્ધતિઓ સમજાવો.

Explain methods of training and supervising sales force.

4 વેચાણદળને અભિપ્રેરણ અને મૂલ્યાંકન પર નોંધ લખો.

Write note on motivating and evaluating sales force.

20

OR

4 વેચાણદળના વળતર નિર્ણયો પર નોંધ લખો.

Write note on sales force compensation decisions.

5 વેચાણ વરદીનું અમલીકરણ અને અનુકરણ વિગતે સમજાવો.

Explain executing sales order and Follow-up in detail.

20

OR

5 વેચાણ પૂર્ણ કરવા પર વિગતે નોંધ લખો.

Write detail note on Closing of Sales.