

Nov-2016

B. Com. Semester 3 : MARKETING Paper Code 3349-

**BM : PERSONAL SELLING – 1**

Time: 2.30 Hrs

Marks: 70

1. What is Personal Selling? Explain Functions of a salesman.

14

વ્યક્તિગત વેચાણ એટલે શું? સેલ્સમેનના કાર્યો સમજાવો.

OR

1. Describe Qualities of Salesman.

સેલ્સમેનના ગુણો વર્ણવો.

2. Explain Product knowledge in personal selling.

14

વ્યક્તિગત વેચાણમાં પેદાશ અંગેનું જ્ઞાન સમજાવો.

OR

2. Explain buying motives and selling points.

ખરીદીના આશયો અને વેચાણ મુદ્દાઓ સમજાવો.

3. Describe Basic steps in personal selling.

14

વ્યક્તિગત વેચાણના મૂળભૂત તબક્કાઓ વર્ણવો.

OR

3. Explain pre-approach and qualifying.

ગ્રાહકનો સંપર્ક પૂર્વેનો તબક્કો અને લાયક ગ્રાહકની ઓળખ સમજાવો.

4. Explain Methods of approaching a customer.

14

ગ્રાહક સંપર્કના અભિગમની પદ્ધતિઓ સમજાવો.

OR

4. Discuss Presentation process and styles.

રજુઆતની પ્રક્રિયા અને શૈલી ચર્ચો.

5. What is objection handling? Explain Types of objections.

14

વાંધાઓનું સંચાલન એટલે શું? વાંધાઓના પ્રકારો સમજાવો.

OR

5 Discuss methods of handling customer objections.

ગ્રાહકના વાંધાઓના સંચાલનની પદ્ધતિઓ ચર્ચો.