

B.Com. (Sem.-I) Examination
SE-101 (E) Adv. Business Management
(Sales Management)

Time : 2-00 Hours]

July 2021

[Max. Marks : 50

સૂચના : (૧) દરેક પ્રશ્નના ગુણ સરખા છે.

(૨) વિભાગ-૧માંથી કોઈપણ બે પ્રશ્નોના જવાબ લખો.

(૩) વિભાગ-૨ પ્રશ્ન નં. ૫ ફરજિયાત છે.

વિભાગ-૧

- | | | |
|-------|--|----|
| ૧ (અ) | વ્યક્તિગત વેચાણનો અર્થ જણાવી તેના લક્ષણો સમજાવો | ૧૦ |
| (બ) | વેચાણ સંચાલનના કાર્યો જણાવો. | ૧૦ |
| ૨ (અ) | વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રનાં પ્રકારો ચર્ચો. | ૧૦ |
| (બ) | વેચાણ વિભાગનાં કર્મચારીઓની સંખ્યા નક્કી કરવા માટેની પદ્ધતિઓ ચર્ચો. | ૧૦ |
| ૩ (અ) | પસંદગીની પ્રક્રિયાના વિવિધ પગલાઓ સમજાવો. | ૧૦ |
| (બ) | તાલીમની પદ્ધતિઓ સમજાવો. | ૧૦ |
| ૪ (અ) | વેચાણ અભિવૃદ્ધિનો ખ્યાલ સમજાવી તેનાં હેતુઓ ચર્ચો. | ૧૦ |
| (બ) | વિવિધ પ્રકારના ઉપભોક્તા પ્રવર્તનના સાધનો સમજાવો. | ૧૦ |

વિભાગ-૨ (ફરજિયાત)

- ૫ MCQs : (કોઈપણ પાંચ) ૧૦
- (૧) કોને બજારક્રિયાની કરોડરજ્જુ સમાન કહે છે ?
- (અ) વેચાણ સંચાલન
(બ) વ્યવસ્થાતંત્ર
(ક) વેચાણ
(ડ) જાહેરાત
- (૨) વેચાણ સંચાલન એ વ્યક્તિગત વેચાણ પ્રવૃત્તિઓનું શું કરે છે ?
- (અ) આયોજન
(બ) પ્રબંધ
(ક) દેખરેખ
(ડ) અંકુશ
- (૩) સેલ્સમેન સંખ્યાબળ નક્કી કરવા માટેની ફોર્મુલા કોણે વિકસાવી છે ?
- (અ) કન્ડીફ અને સ્ટીલ
(બ) મેસ્લો
(ક) હઝબર્ગ
(ડ) જુલિયસ
- (૪) વેચાણ પ્રક્રિયાના તબક્કાઓ કેટલા છે ?
- (અ) ૬
(બ) ૩
(ક) ૫
(ડ) ૭

- (૫) દરેક વર્ગના ગ્રાહક માટે અલગ સેક્સમેન નીમવાની પ્રથાને શું કહે છે ?
- (અ) ગ્રાહકલક્ષી ગોઠવણી
 (બ) પેદાશલક્ષી ગોઠવણી
 (ક) સંમિશ્રિત ગોઠવણી
 (ડ) વિસ્તરલક્ષી ગોઠવણી
- (૬) યોગ્ય વ્યક્તિઓની, યોગ્ય જગ્યાએ, યોગ્ય સંખ્યામાં અને યોગ્ય સમયે પસંદગી કરવાની પ્રક્રિયાને શું કહે છે ?
- (અ) વૈજ્ઞાનિક ભરતી પસંદગી
 (બ) અવૈજ્ઞાનિક ભરતી પસંદગી
 (ક) ભરતી પસંદગી
 (ડ) પસંદગીની પ્રક્રિયા
- (૭) “ઈચ્છિત કામ કરવા માટે કોઈને કે પોતાને કામ કરવા પ્રેરવાની ક્રિયાને પ્રેરણા કહે છે” - પ્રેરણાની આ વ્યાખ્યા કોણે આપી છે ?
- (અ) જુલિયસ
 (બ) એ. એચ. લિગ્નટ
 (ક) આદ્વીચ
 (ડ) હઝબર્ગ
- (૮) હરીફની યોજનાના સંદર્ભમાં સાહસની યોજના ઘડવામાં આવે તેને શું કહે છે ?
- (અ) વ્યવસ્થા
 (બ) વ્યૂહરચના
 (ક) સંચાલન
 (ડ) અંકુશ
- (૯) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રની રચનાની પ્રક્રિયાના મુખ્ય તબક્કાઓ કેટલા છે ?
- (અ) ૫
 (બ) ૭
 (ક) ૬
 (ડ) ૩
- (૧૦) પ્રેરણાનો ક્રમિક જરૂરિયાતોનો સિદ્ધાંત કોણે રજૂ કર્યો ?
- (અ) જુલિયસ
 (બ) એ.એચ. મેસ્લો
 (ક) ડૉ. જી. આર. ટેરી
 (ડ) હઝબર્ગ.

1407N026-3

ENGLISH VERSION

- Instructions :** (1) All questions in section I carry equal marks.
(2) Attempt any two questions in section I, question V in Section II is compulsory.

SECTION - I

- | | | | |
|---|-------|---|----|
| 1 | (a) | Discuss the meaning and characteristics of personal sales. | 10 |
| | (b) | State the functions of sales management. | 10 |
| 2 | (a) | Discuss the types of sales organization. | 10 |
| | (b) | Discuss the methods deciding the number of sales persons in a sales organization. | 10 |
| 3 | (a) | Explain various steps in selection process. | 10 |
| | (b) | Explain the methods of training. | 10 |
| 4 | (a) | Discuss the meaning and objectives of sales promotion. | 10 |
| | (b) | Explain various types of consumer promotion tools. | 10 |

SECTION - II

- 5 MCQS : (any five)
- (1) What is the backbone of marketing?
(a) Sales management (b) Organization (c) Sale (d) Advertising
 - (2) What does sales management do to personal sales activities?
(a) Planning (b) Management (c) Supervision (d) Control
 - (3) Who developed the formula for determining sales force strength?
(a) Candeef and steel (b) Meslo (c) Herzburg (d) Julius
 - (4) What are the stages of the sales process?
(a) 6 (b) 3 (c) 5 (d) 7
 - (5) What is the practice of appointing separate salesmen for each class of customer?
(a) Customer oriented configuration (b) Product oriented configuration
(c) Composite configuration (d) Area oriented configuration
 - (6) What is the process of choosing the right people, in the right place in the right number and at the right time.
(a) Scientific recruitment selection (b) Unscientific recruitment selection
(c) Recruitment selection (d) Selection process
 - (7) "Motivation is the act of motivating someone or yourself to do the desired work"
--Who gave this definition of motivation?
(a) Julius (b) A.H. Lignat (c) Aldrich (d) Herzbutg
 - (8) What is it called to plan an adventure in the context of a competitor's plan?
(a) Arrangement (b) Strategy (c) Management (d) Control
 - (9) What are the stages of process of setting-up sales organisation?
(a) 5 (b) 7 (c) 6 (d) 3
 - (10) Who introduced the theory of gradual need for motivation?
(a) Julius (b) A.H. Meslo (c) Dr. G.R. Tery (d) Herzburg.
-