



Seat No. : _____

TK-117

B.Com. Sem.-I

May-2013

SE 101 (E) Sales Management

(Adv. Business Management)

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

1. (અ) “વેચાણકર્તા પાસે તેના સંભવિત ગ્રાહકો તેમજ ગ્રાહકો સાથે હોંશિયારીપૂર્વક વાટાઘાટો કરવાની રીતો આવડવી જોઈએ.” - ચર્ચા કરો. 6
- અથવા**
- વેચાણ અને ખરીદીની શૈલીઓ ચર્ચો. (Selling & Buying – Styles)
- (બ) વેચાણ અંગેની વિવિધ વ્યૂહરચનાઓ ચર્ચો. 4
- અથવા**
- વેચાણ અંગેની વિવિધ પરિસ્થિતિઓ ચર્ચો.
- (ક) વેચાણકર્તા પાસે સંઘર્ષ સંચાલનલક્ષી કૌશલ્યો શા માટે જરૂરી છે ? 4
- અથવા**
- ભૌતિક અંતર અને ચેહરાનાં હાવભાવનું, માહિતી સંચાર પ્રક્રિયામાં મહત્ત્વ નક્કી કરો.
2. (અ) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રનાં પ્રકારો ચર્ચો. 6
- અથવા**
- વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રનાં કાર્યો ચર્ચો.
- (બ) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રની રચના અને કદને અસર કરતાં પરિબળો ચર્ચો. 4
- અથવા**
- વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રનું સ્વરૂપ અને મહત્ત્વ સમજાવો.
- (ક) વેચાણકર્તાની સંખ્યા નક્કી કરતી પદ્ધતિઓ ચર્ચો. 4
- અથવા**
- વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રનાં પ્રશ્નો (Issues) ચર્ચો.
3. (અ) વેચાણદળનાં કર્મચારીઓને પ્રાપ્ત કરવા માટેનાં આંતરિક પ્રાપ્તિસ્થાનો ચર્ચો. 6
- અથવા**
- વેચાણદળની પસંદગીમાં વેચાણ વિભાગને ક્યા ક્યા પડકારોનો સામનો કરવો પડે છે ?
- (બ) વેચાણકર્તાની ભરતીમાં કાર્ય વર્ણનનું અર્થ અને મહત્ત્વ જણાવો. 4
- અથવા**
- વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રનાં કર્મચારીઓની પસંદગી પ્રક્રિયાનાં પ્રથમ ત્રણ તબક્કાઓ ચર્ચો.
- (ક) વેચાણદળનાં કર્મચારીઓને પ્રાપ્ત કરવા માટેનાં બાહ્ય પ્રાપ્તિસ્થાનો ચર્ચો. 4
- અથવા**
- વેચાણ કર્મચારીઓની ભરતી માટેનું આયોજન કરવું શા માટે જરૂરી છે ? તેનું મહત્ત્વ ચર્ચો.

4. (અ) વેચાણ અભિવૃદ્ધિનો અર્થ જણાવી, તેના હેતુઓ અને લાભો ચર્ચો. 6
- અથવા**
- વેચાણકર્તા લક્ષી (Salesman oriented) વેચાણ વૃદ્ધિનાં સાધનો ચર્ચો.
- (બ) વિતરકોલક્ષી વેચાણ અભિવૃદ્ધિનાં સાધનો ચર્ચો. 4
- અથવા**
- વેચાણ અભિવૃદ્ધિની ખામીઓ અને મર્યાદાઓ ચર્ચો.
- (ક) “વેચાણ અભિવૃદ્ધિ કાર્ય ખર્ચાળ છે, પરંતુ આ કાર્ય – હાથ ધરવામાં ન આવે તો એકમ માટે ખુબ નુકસાનકારક તે સાબિત થઈ શકે છે.” ચર્ચા કરો. 4
- અથવા**
- ગ્રાહકલક્ષી વેચાણ અભિવૃદ્ધિમાં ગમે તે ચાર સાધનો ચર્ચો. (Consumer oriented Sales Promotion Tools)
5. નીચેના કોઈપણ સાત પદો/ખ્યાલો બે પંક્તિમાં જણાવો : 14
- (1) વેચાણ સંચાલન
 - (2) આખરમાં ખરીદી કરતા ગ્રાહકો
 - (3) વેચાણની શૈલી
 - (4) બિન-શાબ્દિક માહિતી સંચાર
 - (5) ઈજાફા-કાર્યભાર પદ્ધતિ
 - (6) પેદાશ વ્યવસ્થાતંત્ર
 - (7) કાર્યભાર પદ્ધતિ
 - (8) ભરતીનાં પ્રાપ્તિસ્થાનો
 - (9) ભરતીની પ્રક્રિયા
 - (10) કાર્ય લાયકાત
 - (11) મુલાકાત
 - (12) મફત નમૂના
 - (13) ભેટ
 - (14) ખરીદી ઉપર વટાવ

Seat No. : _____

TK-117

B.Com. Sem.-I

May-2013

SE 101 (E) Sales Management

(Adv. Business Management)

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

1. (a) “A salesperson should have negotiation skills to cleverly deal with his prospects and customers.” Discuss. **6**

OR

Discuss the selling and the Buying styles.

- (b) Discuss the various sales strategies. **4**

OR

Discuss the various sales situations.

- (c) Why are Conflict Management oriented skills required by a salesperson ? **4**

OR

Discuss the importance of physical distance and facial expressions in the process of communication.

2. (a) Discuss the types of sales organisations. **6**

OR

Discuss the functions of sales organisation.

- (b) Discuss the factors affecting the design and size of a sales organisation. **4**

OR

Explain the nature and importance of sales organisation.

- (c) Discuss the methods deciding size/or the number of salesperson. **4**

OR

Discuss the issues/problems of a sales organisation.

3. (a) Discuss the internal source of recruitment to procure, the employees of a sales force. **6**

OR

What are the challenges that are to be faced by a Sales Department, in selecting the sales force ?

- (b) State the meaning and importance of Job Description in the recruitment of a salesperson. **4**

OR

Discuss the first 3 stages of the selection process of the employees of the sales organisation.

- (c) Discuss the external sources of recruitment, to procure the employees of a sales department. 4

OR

Why is it necessary to do planning for the recruitment of sales employees ? Discuss its importance.

4. (a) State the meaning, objectives and benefits of sales promotion. 6

OR

Discuss the salesman oriented tools of sales promotion.

- (b) Discuss the Distributor/Dealer oriented tools of sales promotion. 4

OR

Discuss the defects and limitations of sales promotion.

- (c) “The work of sales promotion is expensive – but if this work is not carried out for a firm then it can become too damaging for it.” Discuss. 4

OR

Discuss any 4, consumer oriented tools of sales promotion.

5. Answer any **seven** of the following terms/concepts : 14

- (1) Sales Management
 - (2) Loggards
 - (3) Selling Style
 - (4) Non-verbal Communication
 - (5) Incremental Work-load Method
 - (6) Product Organisation
 - (7) Work-load Method
 - (8) Sources of Recruitment
 - (9) Process of Recruitment
 - (10) Job Qualification
 - (11) Interview
 - (12) Free Sample
 - (13) Gift
 - (14) Discount on Purchase
-