



Seat No. : _____

TH-114

B.Com. Sem.-I

May-2013

CE 101 (C) Sales Management

(Adv. Business Management)

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

૧. (અ) વેચક દ્વારા વેચાણ માટે કઈ પદ્ધતિ અપનાવાય છે ? ૭
અથવા
ખરીદીની પ્રક્રિયા જણાવો.
- (બ) વેચાણની વિવિધ પરિસ્થિતિઓ જણાવો. ૪
અથવા
વેચાણ-સંચાલનનો ખ્યાલ સ્પષ્ટ કરો.
- (ક) માહિતી સંચાર કૌશલ્ય એટલે શું ? તે વેચકને કઈ રીતે ઉપયોગી થાય છે. ૩
અથવા
વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રના કાર્યોની ચર્ચા કરો.
૨. (અ) વેચાણ વ્યવસ્થા તેમનું માળખું અને કદને અસર કરતાં પરિબળો. ૭
અથવા
શા માટે મુશ્કેલી-નિવારણ કૌશલ્યની વેચકને જરૂરીયાત પડે છે ?
- (બ) ઉત્પાદન આધારિત વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્ર. ૪
અથવા
ગ્રાહક આધારિત વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્ર.
- (ક) સેલ્સ પર્સનની સંખ્યા નક્કી કરવાની પદ્ધતિઓ. ૩
અથવા
જૂથ આધારિત વેચાણ-વ્યવસ્થાતંત્ર.
૩. (અ) વેચાણ દળની ભરતીનો અર્થ આપી તેનું મહત્ત્વ જણાવો. ૭
અથવા
વેચાણ લોકોની પસંદગીની વિધિ.
- (બ) ભરતી આયોજન નોંધ લખો. ૪
અથવા
રોજગાર વિ.કેન્દ્ર દ્વારા કેમ્પસ ભરતી.

- (ક) બાહ્ય પ્રાપ્તિસ્થાન દ્વારા વેચાણ વિભાગની પસંદગી. ૩
- અથવા**
- આંતરિક પ્રાપ્તિસ્થાન દ્વારા વેચાણ વિભાગની પસંદગી.
૪. (અ) વેચાણ વૃદ્ધિ એટલે શું ? તેનું મહત્ત્વ જણાવો. ૭
- અથવા**
- ગ્રાહકલક્ષી વેચાણવૃદ્ધિનો અર્થ તથા ફાયદા જણાવો.
- (બ) વેચાણ વૃદ્ધિની પદ્ધતિઓ. ૪
- અથવા**
- વેચાણ વૃદ્ધિના હેતુઓ.
- (ક) વેચાણ વૃદ્ધિના ફાયદા. ૩
- અથવા**
- વેચાણ વૃદ્ધિના ગેરફાયદા.
૫. નીચે આપેલા શબ્દોના અર્થ જણાવો : (ગમે તે સાત) ૧૪
- (૧) વેચાણ વૃદ્ધિ
- (૨) ખરીદી પર વટાવ
- (૩) જાહેરાત ખર્ચનું વળતર
- (૪) કાર્યવર્ણન
- (૫) મફત નમૂના
- (૬) વેચાણ જથ્થો
- (૭) ઉત્પાદન વ્યવસ્થાતંત્ર
- (૮) કાર્ય લાયકાત
- (૯) મેડીટેશન
- (૧૦) ટર્ન ઓવર

Seat No. : _____

TH-114

B.Com. Sem.-I

May-2013

**CE 101 (C) Sales Management
(Adv. Business Management)**

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

1. (A) Which are the style used by Seller in the Sales work. 7

OR

State the procedure of Purchasing.

(B) State the various Selling Situations. 4

OR

Explain the concept of Sales management.

(C) What is communication skill ? How it is useful to seller ? 3

OR

Why should the seller possess problem –solving skills ?

2. (A) Discuss the need of problem solving skill of seller. 7

OR

Discuss the factors affecting Design and size of Sales Organisation.

(B) Discuss the product based Sales Organization. 4

OR

Discuss the Customer based Sales Organisation.

(C) State the methods, to decide the number of the strength of the sales person. 3

OR

State the importance of Team based sales organization.

3. (A) Give the meaning of Recruitment of Sales Force. State its importance. 7

OR

State the selection procedure of sales people.

(B) Write a note on “Panning for Recruitment”. 4

OR

State the campus placement done by Employment Exchange.

(C) Selection of Sales Department from the External sources. 3

OR

Selection of Sales Department from the internal sources.

4. (A) What is Sales Promotion ? State the Importance of Sales Promotion. 7

OR

Explain the meaning of consumer oriented Sales Promotion. State its Advantages.

(B) State the methods of Sales Promotion in brief. 4

OR

Discuss the objective of Sales Promotion.

(C) State the Advantages of Sales Promotion. 3

OR

State the Disadvantages of Sales Promotion.

5. Give the meaning of following : (any **seven**) 14

(1) Sales Promotion

(2) Discount on Purchase

(3) Compensation for Advertise expenses

(4) Job Description

(5) Free Sample

(6) Sales Quota

(7) Product Organization

(8) Job Qualification

(9) Mediation

(10) Turn over