

Seat No. : _____

DP-105

December-2013

B.Com. (Sem.-I)

**SE-101-E : Adv. Business Management
(Sales Management)**

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

1. (અ) વેચાણકર્તા દ્વારા વેચાણ અંગેની કઈ-કઈ વ્યૂહરચનાઓનો ઉપયોગ વેચાણ કાર્ય માટે થાય છે ? 6
Which are the sales strategies employed by a sales person for his sales work ?

અથવા/OR

વેચાણ અને ખરીદી શૈલીઓની ચર્ચા કરો.
Discuss the buying and selling styles.

- (બ) વેચાણ અંગેની વિવિધ વેચાણ પરિસ્થિતિઓ ચર્ચો. 4
Discuss the various selling situations.

અથવા/OR

બિન-શાબ્દિક માહિતી સંચારનાં સ્વરૂપો ચર્ચો.
Discuss the various forms of Non-verbal communication.

- (ક) વેચાણકર્તાની સંઘર્ષ સંચાલન કુશળતાની ચર્ચા કરો. 4
Discuss the conflict management skills of a seller.

અથવા/OR

વેચાણકર્તા પાસે સારી શ્રવણ કુશળતા શા માટે હોવી જોઈએ ? (Listening Skills)
Why should a salesperson possess good listening skills ?

2. (અ) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રનાં કાર્યો ચર્ચો. 6
Discuss the functions of sales organization.

અથવા/OR

વેચાણકર્તાઓનાં કાર્યભાર/સંખ્યા નક્કી કરવા માટે કોઈપણ બે પદ્ધતિઓ ચર્ચો.
Discuss any 2 methods to decide the work load or the number of salespersons.

- (બ) હાઈબ્રીડ, પેદાશ અને ગ્રાહક આધારિત વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રની ચર્ચા કરો. 4
Discuss the Hybrid, Product and Customer based sales organization.

અથવા/OR

વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રની રચના અને કદને અસરકર્તા પરિબલો ચર્ચો.

Discuss the factors affecting design and size of a sales organization.

- (ક) કાર્ય આધારિત વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્ર અને અવૈધિક વ્યવસ્થાતંત્રનો ખ્યાલ સ્પષ્ટ કરો. 4
Mention clearly the concept of work related sales organization and informal organization.

અથવા/OR

વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રનાં સ્વરૂપ અને મહત્વ ચર્ચો.

Discuss the nature and importance of sales organization.

3. (અ) વેચાણદળનાં કર્મચારીઓને પ્રાપ્ત કરવા માટેનાં આંતરિક પ્રાપ્તિસ્થાનો ચર્ચો. 6
Discuss the Internal source of recruitment to procure the employees of sales force.

અથવા/OR

વેચાણકર્તાઓની ભરતી અંગેનો ખ્યાલ સમજાવી તેનું મહત્વ સમજાવો.

Explain the meaning and importance of recruitment of salespersons.

- (બ) વેચાણદળની પસંદગીમાં, શું વેચાણ વિભાગને પડકારોનો સામનો કરવો પડે છે ? ચર્ચા કરો. 4
Does the sales department face any challenges in selecting the sales force ?
Discuss.

અથવા/OR

ભરતી અંગેનાં બાહ્ય પ્રાપ્તિસ્થાનો ચર્ચો.

Discuss the external source of recruitment.

- (ક) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રનાં કર્મચારીઓની પસંદગી પ્રક્રિયાનાં પ્રથમ ત્રણ તબક્કાઓ ચર્ચો. 4
Discuss the first three steps in selecting the employees of sales organization.

અથવા/OR

શું ભરતી માટેનું આયોજન કરવું જરૂરી છે ?

Is it necessary to do planning for recruitment.

4. (अ) वेयाश अढिवृद्धिनो ढ्याल, ढडुतुव अने डेतुओ यर्यो. 6
Discuss the concept, importance and objectives of sales promotion.
अथवा/OR
ग्राडकलकी वेयाश अढिवृद्धिनो अरुथ सढजवी तेना साधनो यर्यो.
Explain the meaning of consumer-oriented sales promotion. Discuss its tools.
- (ब) वेयाश अढिवृद्धिनां लाढालाढ यर्यो. 4
Discuss the advantages and disadvantages of sales promotion.
अथवा/OR
वेयाश अढिवृद्धिनी विविध व्यूडरयनाओ यर्यो.
Discuss the various sales promotion strategies.
- (ड) सेड्सढेनलकी, वेयाशवृद्धिनां साधनो यर्यो. 4
Discuss the salesmen-oriented sales promotion tools.
अथवा/OR
वितरडोलकी, वेयाश वृद्धिनां साधनो यर्यो.
Discuss the distributor oriented sales promotion tools.
5. नीयेनां ढ्यालो ढे ढंकितढां जशावो. (गढे ते ढांथ) 14
Answer in **two** sentences, any **five**, of the following given concepts.
(1) डेली ढार्केटिंग
Tele Marketing
(2) ग्राडक केन्द्रीत व्यूडरयना
Consumercentric Strategy
(3) वेयकनां गुणो
Qualities of a Seller
(4) सुस्तशैलीथी ढरीद्री
Laggard style Purchasing
(5) ढौगोलीक व्यवस्थातंत्र
Geographical Organization
(6) रैढिक व्यवस्थातंत्र
Line Organization

- (7) ઈજાકાલક્ષી પદ્ધતિ
Incremental Method
 - (8) કાર્યલાયકાત
Work Qualification
 - (9) ફેરબદલી દર
Labour Turnover Rate
 - (10) ભાવ ઘટાડો
Price Reduction
 - (11) મફત ભેટ આપવી
Giving free Gifts
 - (12) મફત નમૂના આપવા
Giving free Samples
-