

# NR-110

December-2015

B.Com., Sem.-I

## SE-101-E : Advanced Business Management (Sales Management)

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

1. (a) વેચાણ સંચાલનનો ખ્યાલ સમજાવી, વેચાણ અંગેની શૈલીઓ ચર્ચો. 6  
અથવા  
વેચાણકર્તા દ્વારા બિન-શાબ્દિક માહિતીસંચાર સંદર્ભે કઈ-કઈ બાબતોનું ધ્યાન રાખવું જોઈએ.
- (b) વેચાણની વિવિધ પરિસ્થિતિઓ ચર્ચો. 4  
અથવા  
“વેચાણ કરવા માટે, વેચાણકર્તા પાસે વાટાઘાટો કૌશલ્યતા હોવી જરૂરી છે.” – ચર્ચા કરો.
- (c) વેચકની સંઘર્ષ સંચાલન અને ઉકેલ કુશળતા ચર્ચો. 4  
અથવા  
વેચાણકર્તાની વિવિધ વેચાણ વ્યૂહરચનાઓ જણાવો.
2. (a) વેચાણ કર્મચારીઓનાં કાર્યભાર/સંખ્યા નક્કી કરવા માટે ઉપયોગમાં લેવાતી પદ્ધતિઓ ચર્ચો. 6  
અથવા  
વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રનાં વિવિધ કાર્યો ચર્ચો.
- (b) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રની રચના અને કદને અસર કરતા પરિબલો ચર્ચો. 4  
અથવા  
પેદાશ આધારિત અને ગ્રાહક આધારિત વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રોની ચર્ચા કરો.
- (c) કાર્ય આધારિત અને હાઈબ્રીડ વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રોની ચર્ચા કરો. 4  
અથવા  
વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રોનું સ્વરૂપ અને મહત્વ ચર્ચો.
3. (a) વેચાણ દળની ભરતીનો ખ્યાલ સમજાવી, તેનું મહત્વ જણાવો. 6  
અથવા  
વેચાણકર્તાની પસંદગી અંગેની પ્રક્રિયા સમજાવો.
- (b) વેચાણ દળની પસંદગીમાં, વેચાણ વિભાગને કયા-કયા પડકારોનો સામનો કરવો પડે છે ? 4  
અથવા  
વેચાણ દળનાં કર્મચારીઓને, આંતરિક પ્રાપ્તિસ્થાનમાંથી પસંદ કરવાના ફાયદાઓ ચર્ચો.

- (c) નોંધ લખો : વેચાણ દળની ભરતી અંગેનાં બાહ્ય પ્રાપ્તિસ્થાનો. 4  
**અથવા**  
નોંધ લખો : ભરતી અંગેનું આયોજન.
4. (a) વેચાણ અભિવૃદ્ધિ એટલે શું ? તેનું મહત્ત્વ સમજાવો. 6  
**અથવા**  
વેચાણ અભિવૃદ્ધિની વિવિધ વ્યૂહરચનાઓ ચર્ચો.  
(b) વેચાણકર્તાલક્ષી, વેચાણ વૃદ્ધિનાં સાધનો ચર્ચો. 4  
**અથવા**  
વિકેતાલક્ષી, વેચાણ વૃદ્ધિનાં સાધનો ચર્ચો.  
(c) ગ્રાહકલક્ષી વેચાણ વૃદ્ધિનાં પ્રકારો ચર્ચો. 4  
**અથવા**  
વેચાણ અભિવૃદ્ધિનાં હેતુઓ ચર્ચો.
5. નીચેનાં ખ્યાલો બે પંક્તિમાં સમજાવો : (ગમે તે સાત) 14
- (1) વેચાણ સંચાલન
  - (2) ખરીદી અંગેની શૈલીઓ
  - (3) માહિતીસંચાર કૌશલ્યો
  - (4) પ્રશ્ન ઉકેલ કૌશલ્યો
  - (5) ચેહરાનાં હાવભાવ
  - (6) ભૌગોલિક વ્યવસ્થાતંત્ર
  - (7) રૈખિક વ્યવસ્થાતંત્ર
  - (8) ઈન્ટરવ્યુ
  - (9) દાક્તરી તપાસ
  - (10) કાર્યલાયકાત
  - (11) કસોટીઓ
  - (12) ખરીદી ઉપર વટાવ
  - (13) વેચાણ ક્વોટા
  - (14) મફત સેંપલ

**NR-110**

December-2015

**B.Com., Sem.-I**

**SE-101-E : Advanced Business Management (Sales Management)**

**Time : 3 Hours]**

**[Max. Marks : 70**

1. (a) Explain the concept of Sales Management. Discuss the selling styles. **6**  
**OR**  
Which are the points that a salesperson must keep in consideration in context of non-verbal communication ?
- (b) Discuss the various Sales Situations. **4**  
**OR**  
“A salesperson must possess negotiation skills to sell.” Discuss.
- (c) Discuss the seller’s Conflict Management & Resolution skills. **4**  
**OR**  
State the various selling strategies of a Salesman.
2. (a) Discuss the methods utilized to decide the workload of Sales Employees. **6**  
**OR**  
Discuss the various functions of Sales Organization.
- (b) Discuss the factors affecting the design and size of Sales Organization. **4**  
**OR**  
Discuss the Product based and Customer based Sales Organizations.
- (c) Discuss the Activity Based & Hybrid Sales Organizations. **4**  
**OR**  
Discuss the nature & importance of Sales Organizations.
3. (a) State the concept of sales force Recruitment. State its importance. **6**  
**OR**  
Explain the process of selection of a Salesperson.
- (b) Which are the challenges that a Sales Department has to face in selecting the sales force. **4**  
**OR**  
Discuss the benefits of recruiting the Sales Force Employees from internal sources.

- (c) Write note on External sources of Recruitment of Sales force. **4**  
**OR**  
Write note on Planning for Recruitment.
4. (a) What is Sales Promotion ? Explain its importance. **6**  
**OR**  
Discuss the various Sales Promotion Strategies.
- (b) Discuss the Sales person oriented Sales Promotion Tools. **4**  
**OR**  
Discuss the Distributor oriented Sales Promotion Tools.
- (c) Discuss the different types of customer oriented Sales Promotion. **4**  
**OR**  
Discuss the objectives of Sales Promotion.
5. Explain the following concepts in two sentences. (any **seven**) **14**
- (1) Sales Management
  - (2) Buying Styles
  - (3) Communication skills
  - (4) Problem-solving skills
  - (5) Facial Expressions
  - (6) Geographical Organisation
  - (7) Line Organisation
  - (8) Interview
  - (9) Medical Examination
  - (10) Work Qualification (Job Qualification)
  - (11) Tests
  - (12) Discount on Purchases
  - (13) Sales Quota
  - (14) Free Sample
-