

Seat No. : \_\_\_\_\_

**AU-122**

**May-2016**

**B.Com., Sem.-II**

**CE-102 : Personal Selling  
(Marketing)**

**Time : 3 Hours]**

**[Max. Marks : 70**

1. (a) વ્યક્તિગત વેચાણનું મહત્વ સમજાવો. 6  
**અથવા**  
વ્યક્તિગત વેચાણ કારકીર્દી તરીકે શા માટે પસંદ કરવું જોઈએ ? ચર્ચો.
- (b) ફરતા સેલ્સમેનના કાર્યો જણાવો. 4  
**અથવા**  
RIDSACનું સૂત્ર સમજાવો.
- (c) વ્યક્તિગત વેચાણની લાક્ષણિકતાઓ જણાવો. 4  
**અથવા**  
વ્યક્તિગત વેચાણના ઉદ્દેશો સમજાવો.
2. (a) વેચાણકળાના લક્ષણો સમજાવો. 6  
**અથવા**  
ગ્રાહકોના ખરીદીના આશયો ચર્ચો.
- (b) વેચાણકળાનું મહત્વ સમજાવો. 4  
**અથવા**  
“પેદાશ વિશેનું જ્ઞાન” વિશે નોંધ લખો.
- (c) સેલ્સમેનના માનસિક અને નૈતિક ગુણો જણાવો. 4  
**અથવા**  
વેચકને ગ્રાહક વિશે કયું જ્ઞાન હોવું જોઈએ ? ચર્ચો.
3. (a) સંભવિત ગ્રાહકો શોધવાની રીતો સમજાવો. 6  
**અથવા**  
વેચાણ પ્રક્રિયાના તબક્કા ચર્ચો.

- (b) વેચાણ મુલાકાત મેળવવાની પદ્ધતિઓ સમજાવો. 4
- અથવા**
- પ્રાયોગિક રજૂઆત અને પરિચયાત્મક રજૂઆત સમજાવો.
- (c) વેચાણ રજૂઆતમાં દૃશ્ય-શ્રાવ્ય સાધનોનો ઉપયોગ શા માટે કરવો જોઈએ ? ચર્ચો. 4
- અથવા**
- વ્યક્તિગત વેચાણ માટે કયા પગલાં ધ્યાનમાં લેવાં જોઈએ ? સમજાવો.
4. (a) ગ્રાહકોના તમામ પ્રકારનાં વાંધાઓ ચર્ચો. 6
- અથવા**
- વેચાણ સમાપનની પદ્ધતિઓ સમજાવો.
- (b) વાંધાના નિકાલની બુમરેંગ પદ્ધતિ, વળતર પદ્ધતિ, વાર્તા પદ્ધતિ અને પ્રશ્ન પદ્ધતિ સમજાવો. 4
- અથવા**
- આદર્શ વેચાણ સમાપન વિશે નોંધ લખો.
- (c) વેચાણ પદ્ધતિની સેવાઓ અંગે નોંધ લખો. 4
- અથવા**
- વાંધાઓનો જવાબ ક્યારે આપવો જોઈએ ? સમજાવો.
5. નીચેનામાંથી સાતના જવાબ આપો : 14
- (1) જાંગડવેચાણ એટલે શું ?
  - (2) જાહેરાત અને વ્યક્તિગત વેચાણના તફાવતના બે-બે મુદ્દા લખો.
  - (3) સંભવિત ગ્રાહકોનો અર્થ આપો.
  - (4) મૌખિક રજૂઆતના હેતુઓ જણાવો.
  - (5) વેચાણ સમાપનના નિષ્ફળતાના કારણો જણાવો.
  - (6) બહાના સ્વરૂપના વાંધાનો અર્થ અને ઉદાહરણ આપો.
  - (7) વેચાણ મુદ્દા જણાવો.
  - (8) વ્યક્તિગત વેચાણ એ કળા અને વિજ્ઞાન છે. સમજાવો.
  - (9) હપ્તા પદ્ધતિએ વેચાણ એટલે શું ?
  - (10) સંભવિત ગ્રાહક પાસેથી કઈ માહિતી મેળવવી જોઈએ ?