

પ્રશ્ન:1 (અ) વ્યક્તિગત વેચાણના લક્ષણો ચર્ચો. (6)

(બ) શોભમેનના કાર્યો સમજાવો.
અથવા.

(બ) વ્યક્તિગત વેચાણનું મહત્વ સમજાવો. (4)
અથવા.

(બ) વેચાણના પ્રકારો ચર્ચો.

(ક) વ્યક્તિગત વેચાણના હેતુઓ સ્પષ્ટ કરો. (4)
અથવા.

(ક) નોંધ લખો: વ્યક્તિગત વેચાણ કારકીર્દી તરીકે.

પ્રશ્ન:2 વેચાણકર્તાનું મહત્વ સમજાવો. (6)

(અ) અથવા.

(બ) શોભમેનના ગુણો સમજાવો.

(બ) ખરીદનાર અને વેચનારની જોડી વચ્ચે નોંધ લખો. (4)
અથવા.

(બ) ખરીદનારના આશયો ચર્ચો.

(ક) નોંધ લખો: પેદાશ વિશેનું જ્ઞાન. (4)
અથવા.

(ક) નોંધ લખો: વેચાણના મુદ્દા.

પ્રશ્ન: 3. (અ) વેચાણ પ્રક્રિયાના તબક્કા સમજાવો. (6)
અથવા.

(બ) સંબંધિત ગ્રાહક શોધવાની પદ્ધતિઓ ચર્ચો.

(બ) મુલાકાત મેળવવાની પદ્ધતિઓ સમજાવો. (4)
અથવા.

(બ) વેચાણ રજૂઆતમાં દરેક-જ્ઞાત્ય સાધનોના ઉપયોગના ફાયદા જણાવો.

(ક) પ્રાયોગિક રજૂઆત અને પરિચયાત્મક રજૂઆત સમજાવો. (4)
અથવા.

(ક) મુલાકાત વખતે ધ્યાનમાં લેવાના મુદ્દા જણાવો.

(P.T.O)

પ્રશ્ન: 4. (અ) પાંધાના પ્રકારો સંલિખતાર સર્ચો (6)

(અ) વેચાણ સંમાપનના તબક્કા સમજાવો.

(બ) નોંધ લખો: વેચાણ પંદીની સેવાઓ. (4)

(બ) વેચાણ સંમાપનની કોઈપણ ચાર પદ્ધતિઓ સર્ચો.

(ક) પાંધાના નિકાલની વૃત્તિ પદ્ધતિ અને પરીક્ષણની પદ્ધતિ સમજાવો. (4)

(ક) વધુવળતરની પદ્ધતિ અને પ્રશ્ન પદ્ધતિ સર્ચો.

પ્રશ્ન: 5 નીચેનામાંથી ત્રણના જવાબ આપો. (14)

1. વ્યક્તિગત વેચાણનો અર્થ આપો.

2. RIDSAC નું સૂત્ર સમજાવો.

3. વેચાણકાળના તબક્કા જણાવો.

4. સંમતિત ગ્રાહક કોને કહેવાય?

5. મૌખિક વચૂઆતના ફેરુઓ જણાવો.

6. સોલ્સમેનને ગ્રાહક વિશેની કઈ માહિતી મેળવવી જોઈએ?

7. વેચાણ પ્રક્રિયા મારેની યાચાની બાબતો જણાવો.

8. ગ્રાહકના પાંધા સ્તરને શું?

9. આદર્શ વેચાણ સંમાપન નિષ્ફળ જવાના કારણો જણાવો.

10. ગ્રાહકના અશીનીના આશયની અણકારી કોઈ વીતે મેળવી શકાય?

- Q. 1 [A] Discuss characteristics of personal selling. (6)
OR.
[A] Explain the functions of salesman.
[B] Explain the importance of personal selling. (4)
OR.
[B] Discuss types of sales.
[C] Describe the objectives of personal selling. (4)
OR.
[C] Write note: personal selling as a career.

- Q. 2 [A] Explain the importance of salesmanship (6)
OR.
[A] Explain the qualities of salesman.
[B] Write a note about Buyer and seller dyads. (4)
OR.
[B] Discuss the motives of customers.
[C] Write note: Product knowledge. (4)
OR.
[C] Write note: selling points.

- Q. 3 [A] Explain the steps of selling process. (6)
OR.
[A] Discuss the methods to find prospective consumers.
[B] Explain the methods of interview. (4)
OR.
[B] State the benefits of the use of audio-visuals in sales presentation.
[C] Explain experimental presentation and introductory presentation. (4)
OR.
[C] State the important points in respect of interview. (P.T.O)

M153-4

Q: 4 [A] Describe the types of objections. [6]

OR.

[A] Explain the steps of closing sales.

[B] Write note: services after sales.

OR.

[B] Discuss any four methods of closing sales.

[C] Explain Boomerang method and indirect refuse method in respect of disposal of objections. [4]

OR.

[C] Discuss more reward and question method.

Q: 5. Give answer any seven. [14]

1. Give meaning of personal selling.

2. Explain: R I D S A C.

3. State characteristics of salesmanship.

4. Who is prospective consumer?

5. State objectives of oral presentation.

6. Which information salesman should get about customer.

7. State basic information for sales procedure.

8. What is customer objections?

9. State causes of failures of closing of good sales.

10. How to get information about purchase motives of customer?

[14]