

Seat No. : _____

XT-124

April-2013

**CE (H) Marketing
(Personal Selling)**

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

સૂચના : (1) પ્રશ્નપત્રમાં પાંચ પ્રશ્નોનો સમાવેશ છે.

(2) દરેક પ્રશ્ન 14 માર્ક્સનો છે.

1. (અ) વેચાણ કારકિર્દી પસંદ કરવા પાછળના વિવિધ હેતુઓ સમજાવો. 7

અથવા

વ્યક્તિગત વેચાણનું સ્વરૂપ અને મહત્ત્વ સમજાવો.

(બ) વેચાણ વધારવા સેલ્સમેને કયા-કયા કાર્યો કરવાં જોઈએ ? ચર્ચો. 7

અથવા

વેચાણના પ્રકારો સમજાવો.

2. (અ) ગ્રાહકો કયા આશયોથી ખરીદી કરે છે ? ચર્ચો. 7

અથવા

સેલ્સમેનમાં સફળ થવા માટે કયા ગુણો હોવા જોઈએ ? ચર્ચો.

અથવા

(બ) ટૂંકનોંધ લખો : (કોઈપણ બે) 7

(1) વેચાણકળાના લક્ષણો

(2) ગ્રાહક વિશેનું જ્ઞાન

(3) ખરીદનાર અને વેચનારનાં સંબંધો

3. (અ) વ્યક્તિગત વેચાણની પ્રક્રિયા સમજાવો. 7

અથવા

ગ્રાહકની ખરીદીને લગતાં માનસિક તબક્કા સમજાવો.

- (બ) નીચેનામાંથી બેના જવાબ આપો : 7
- (1) પ્રશ્ન ઉકેલની રજૂઆત કરવાની પદ્ધતિ
 - (2) વેચાણ રજૂઆતમાં દૃશ્ય-શ્રાવ્ય સાધનોનો ઉપયોગ.
 - (3) પ્રયોગ દ્વારા શરૂઆત કરવી અભિગમ.

4. (અ) ગ્રાહકના વાંધાના પ્રકારો ઉદાહરણ સહિત સમજાવો. 7

અથવા

વેચાણ સમાપનના તબક્કા જણાવો.

- (બ) ફાયદા કે લાભ સારાંશ સમાપન અને પાકા સરવૈયાના T ખાતા દ્વારા સમાપનની પદ્ધતિ સમજાવો. 7

અથવા

ગ્રાહકના વાંધાઓનો નિકાલ કરવાની ટેકનિકો સમજાવો.

5. નીચેના પ્રશ્નોના જવાબ આપો : (કોઈપણ સાત) 14

- (1) વેચાણકળાની વ્યાખ્યા આપો.
- (2) સેલ્સમેનને પેદાશનું કયું જ્ઞાન હોવું જોઈએ ?
- (3) વેચાણ મુલાકાત આયોજનનાં કારણો જણાવો.
- (4) ગ્રાહકનાં વાંધા એટલે શું ?
- (5) વેચાણકળાના ઉદ્દેશો જણાવો.
- (6) RIDSAC સૂત્રનું પુરૂં નામ આપો.
- (7) પરિચયાત્મક અભિગમ એટલે શું ?
- (8) સારો વેચાણાંત કોને કહેવાય ?
- (9) વ્યક્તિગત વેચાણ એટલે શું ?
- (10) વેચાણજ્ઞાનમાં કઈ બાબતોનો સમાવેશ થાય છે ?