

B.Com. Sem.-1 Examination

CE-101 (C)

Adv Buss Mgmt (Sales Mgmt)

Time : 2-30 Hours]

October-2024

[Max. Marks : 70

- Q 1. અશાબ્દિક માહિતી સંચારના વિવિધ સ્વરૂપોની ચર્ચા કરો. 14
- અથવા
- Q 1. વેચાણ અને ખરીદીની વિવિધ શૈલીઓનું વર્ણન કરો. 14
- Q 2. વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રના વિવિધ કાર્યો ચર્ચો. 14
- અથવા
- Q 2. વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રની રચના અને કદને અસર કરતા પરિબલોની ચર્ચા કરો. 14
- Q 3. ભરતીના પ્રાપ્તિસ્થાનોની ચર્ચા કરો. 14
- અથવા
- Q 3. મુલાકાતના તેમજ કસોટીના પ્રકારોની ચર્ચા કરો. 14
- Q 4. વેચાણવૃદ્ધિની નીચેની પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો. 14
૧. વેચાણકર્તા દ્વારા
૨. ગ્રાહક દ્વારા
- અથવા
- Q 4. વેચાણ વૃદ્ધિના હેતુઓની ચર્ચા કરો. 14
- Q 5. નીચેનામાંથી કોઈ પણ સાત ની સમજૂતી આપો. 14
1. છેલ્લે સ્વીકારનાર ગ્રાહકો (Laggards)
 2. વિકેન્દ્રિત વ્યવસ્થાતંત્ર
 3. વેચાણ કરતા માટેનું અધિવેશન
 4. પ્રોત્સાહન
 5. ટેલી માર્કેટિંગ
 6. વર્ટીકલ/ ઉભું વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્ર
 7. મફત નમૂના
 8. સ્પર્ધા
 9. વખાર
 10. કાર્યભાર પદ્ધતિ
 11. વેચાણ ક્વોટા (Sales quota)
 12. તણાવપૂર્વકની મુલાકાત

(P.T.O.)

N729-2

Seat No.: _____

October- 2024

B.Com., Sem.:1

CE-101 (C): Advance Business Management (Sales Management)

Time: 2:30 Hours]

[Total Marks: 70

Q 1. Discuss the various forms of nonverbal Communications **14**

OR

Q 1. Discuss the various selling and buying styles. **14**

Q 2. Discuss the various functions of sales organisation. **14**

OR

Q 2. Discuss the factors affecting the design and size of sales organisation **14**

Q 3. Discuss the sources of recruitment **14**

OR

Q 3. Discuss the types of interviews and tests. **14**

Q 4. Discuss the following methods of sales promotion. **14**

1. Through salesmen
2. Through Consumers/customers

OR

Q 4. Discuss the objectives of sales promotion **14**

Q 5. Explain any seven from the following: 14

1. Laggards
2. Decentralized organisation
3. Conference of sales person
4. Incentives
5. Telemarketing
6. Vertical sales organization
7. Free sample
8. Competition
9. Warehousing
10. Work load method
11. Sales quota
12. Stress interview
