

B.Com Sem.-1 Examination
SE 101 (E)
Sales Management

Time : 2-30 Hours]

December-2025

[Max. Marks : 70

1. વેચાણકર્તાના નીનીચેના કૌશલ્યોની ચર્ચા કરો. 14
1. સાંભળવાનું કૌશલ્ય
 2. રજૂઆત કરવાનું કૌશલ્ય
 3. સમસ્યાઉકેલનું કૌશલ્ય
 4. સંદેશાવ્યવહારનું કૌશલ્ય
- OR**
- વેચાણ તેમજ ખરીદીની શૈલીઓની ચર્ચા કરો. 14
2. વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રના નીચેના પ્રકારોની ચર્ચા કરો. 14
1. ભૌગોલિકવ્યવસ્થાતંત્ર
 2. ઉત્પાદન આધારિત વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્ર
 3. ગ્રાહક આધારિત વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્ર
 4. પ્રવૃત્તિ/કાર્ય આધારિત વ્યવસ્થાતંત્ર
 5. મિશ્રવેચાણવ્યવસ્થાતંત્ર
- OR**
- વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રના આયોજન તેમજ અમલીકરણલક્ષી કાર્યોની ચર્ચા કરો. 14
3. કસોટીના તથા મુલાકાતના વિવિધપ્રકારો ચર્ચા. 14
- OR**
- ભરતીના પ્રાપ્તિસ્થાનોની ચર્ચા કરો. 14
4. વેચાણવૃદ્ધિના હેતુઓની ચર્ચા કરો. 14
- OR**
- વેચાણકર્તાલક્ષી વેચાણ અભિવૃદ્ધિનાં સાધનો ચર્ચા. 14
5. નીચેની સંકલ્પનાઓ ટૂંકમાં સમજાવો: (ગમે તે સાત) 14
- (1) વખાર
 - (2) લક્ષ્ય નિર્ધારણ
 - (3) તાલીમ
 - (4) પ્રોત્સાહન
 - (5) વેચાણઆગાહી
 - (6) વિકેન્દ્રિતવ્યવસ્થાતંત્ર
 - (7) કામગીરી મૂલ્યાંકન
 - (8) સ્પર્ધા
 - (9) પ્રેરણા
 - (10) વેચાણવૃદ્ધિ
 - (11) મફતનમૂના
 - (12) વેચાણકર્તા માટેનું અધિવેશન

P.T.O

1911-2

B.Com., Sem.:1

SE-101 (E): Advance Business Management (Sales Management)

Time: 2:30 Hours]

[Total Marks: 70

- | | | |
|-----------|--|-----------|
| 1. | Discuss the following skills of a sales person. | 14 |
| | <ol style="list-style-type: none"> 1. Listening skills 2. Presentation skills 3. Problem solving skills 4. Communication skills | |
| | OR | |
| | Discuss the buying and selling styles. | 14 |
| 2. | Discuss the following types of sales organization. | 14 |
| | <ol style="list-style-type: none"> 1. Geographic sales organisation 2. Product based sales organisation 3. Customer based sales organisation 4. Activity/function based organisation 5. Hybrid sales organisation | |
| | OR | |
| | Discuss the planning and implementation oriented functions of sales organization. | 14 |
| 3. | Discuss the various types of tests & interviews. | 14 |
| | OR | |
| | Discuss the sources of recruitment. | 14 |
| 4. | Discuss the objectives of sales promotion. | 14 |
| | OR | |
| | Discuss the tools of salesman oriented sales Promotion technique. | 14 |
| 5. | Explain the following concepts in short. (Any 7) | 14 |
| | <ol style="list-style-type: none"> (1) Warehousing (2) Target setting (3) Training (4) Incentives (5) Sales forecasting (6) Decentralized organisation (7) Performance evaluation (8) Competition (9) Motivation (10) Sales promotion (11) Free sample (12) Conference of sales person | |
