

Seat No. : _____

DO-103

December-2013

B.Com. Sem.-I

CE-101-C : Adv. Business Management

(Sales Management)

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

1. (a) વેચાણકર્તાની વેચાણ અંગેની શૈલીઓ તેમજ ગ્રાહકોની ખરીદી અંગેની શૈલીઓ ચર્ચો. **6**
Discuss the seller's selling style and buyer's buying style.

અથવા/OR

“વેચાણકર્તા પાસે વાટાઘાટો અને માહિતીસંચાર કરવાની કુશળતા અનિવાર્યપણે હોવી જોઈએ.” ચર્ચા કરો.

“The salesperson must possess negotiation skill and the communication skill.”
Discuss.

- (b) વેચાણકર્તા, વેચાણ અંગેની કઈ કઈ પરિસ્થિતિઓનો સામનો કરી શકે છે ? **4**
Which are the selling situations, that a seller may face ?

અથવા/OR

સંઘર્ષ સંચાલન અને પતાવટ અંગેની આવડત/કુશળતા વેચક પાસે હોવી કેમ જરૂરી છે ?

Why should the sales person possess the conflict management and its resolution.

- (c) બિન-શાબ્દિક માહિતી સંચારનાં વિવિધ સ્વરૂપો ચર્ચો. **4**
Discuss the various forms of non-verbal communication.

અથવા/OR

વેચાણકર્તાની વિવિધ વેચાણ વ્યૂહરચનાઓ જણાવો.

State the various types of sales strategies of a salesperson.

2. (a) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રના કાર્યો ચર્ચો. **6**
Discuss the functions of sales organizations.

અથવા/OR

વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રનાં પ્રકારો ચર્ચો.

Discuss the types of sales organizations.

- (b) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રનાં અર્થ, સ્વરૂપ અને મહત્ત્વ સમજાવો. **4**
Explain the meaning, nature and importance of sales organisation.

અથવા/OR

વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રના પ્રશ્નો ચર્ચો.

Discuss the issues of sales organisation.

- (c) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રમાં વેચાણકર્તાની સંખ્યા નક્કી કરતી પદ્ધતિઓ ચર્ચો. 4
Discuss the methods deciding the number of salespersons in a sales organisation.
- અથવા/OR**
- વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રની રચના અને કદને અસરકર્તા પરિબલો ચર્ચો.
Discuss the factors affecting the design & size of a sales organisation.
3. (a) વેચાણ દળની ભરતીનો ખ્યાલ સમજાવી, તેનું મહત્ત્વ જણાવો. 6
Explain the concept of sales force recruitment and state its importance.
- અથવા/OR**
- વેચાણકર્તાની પસંદગી અંગેની પ્રક્રિયા સમજાવો.
Explain the selection process of a salesperson.
- (b) વેચાણ કર્મચારીઓની ભરતી અંગેનું આયોજન શા માટે અને કઈ રીતે થાય છે ? 4
Why and how is the recruitment planning done for sales employees ?
- અથવા/OR**
- વેચાણ દળની પસંદગી કરવા અંગેના પડકારો ચર્ચો.
Discuss the challenges in selecting the sales force.
- (c) વેચાણ દળનાં કર્મચારીઓને પ્રાપ્ત કરવા માટેનાં આંતરિક પ્રાપ્તિસ્થાનો ચર્ચો. 4
Discuss the internal sources of recruitment for procuring sales force employees.
- અથવા/OR**
- ભરતી અંગેનાં બાહ્ય પ્રાપ્તિસ્થાનો ચર્ચો.
Discuss the external sources of recruitment.
4. (a) વેચાણ અભિવૃદ્ધિનું મહત્ત્વ સમજાવો. 6
Explain the importance of sales promotion.
- અથવા/OR**
- વેચાણકર્તાલક્ષી, વેચાણવૃદ્ધિનાં સાધનો ચર્ચો.
Discuss sales person oriented sales promotion tools.
- (b) વેચાણ અભિવૃદ્ધિની ખામીઓ જણાવો. 4
State the defects of sales promotion.
- અથવા/OR**
- વેચાણ અભિવૃદ્ધિના ફાયદાઓ ચર્ચો.
Discuss the advantages of sales promotion.
- (c) વેચાણ અભિવૃદ્ધિનાં હેતુઓ સમજાવો. 4
Explain the objectives of sales promotion.
- અથવા/OR**
- વિકેતાલક્ષી, વેચાણ અભિવૃદ્ધિનાં સાધનો ચર્ચો.
Discuss the Dealer-oriented sales promotion tools.

5. નીચે આપેલા ખ્યાલો/પદો બે પંક્તિમાં સમજાવો. (ગમે તે સાત)

14

Explain the following terms / concepts in 2 lines : (any seven)

- (1) વેચાણ સંચાલન
Sales Management
 - (2) કેન્દ્રીત ખરીદી
Centralised Buying
 - (3) કાર્યભાર પદ્ધતિ
Work-load Method
 - (4) ભૌતિક અંતર
Physical Distance
 - (5) ચેહરાનાં હાવભાવ
Facial Expressions
 - (6) વાટાઘાટો
Negotiations
 - (7) પેદાશ આધારીત વ્યવસ્થાતંત્ર
Product Based Organisation
 - (8) ગ્રાહક આધારીત વ્યવસ્થાતંત્ર
Consumer-based Organisation
 - (9) હાઈબ્રીડ વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્ર
Hybrid sales organisation
 - (10) કર્મચારીની ભલામણ
Recommending an employee
 - (11) કસોટી
Test
 - (12) ખરીદી પર વટાવ
Discount on purchases
-

