

Seat No. : \_\_\_\_\_

# MG-107

March-2022

B.Com., Sem.- I

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

Time : 2 Hours]

[Max. Marks : 50

- સૂચનાઓ : (1) વિભાગ-Iના બધા પ્રશ્નો સમાન ગુણ ધરાવે છે.  
(2) વિભાગ-Iમાં થી કોઈપણ બે પ્રશ્નોના જવાબ આપો.  
(3) વિભાગ-IIમાં પ્રશ્ન-5 ફરજિયાત છે.

## વિભાગ-I

- (A) વેચાણ સંચાલનનો ખ્યાલ સમજાવી, વેચાણ અંગેની શૈલીઓ ચર્ચો. 10  
(B) વેચાણ તેમજ ખરીદી શૈલીઓની ચર્ચા કરો. 10
- (A) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રના વિવિધ કાર્યો ચર્ચો. 10  
(B) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રના આયોજન તેમજ અમલીકરણલક્ષી કાર્યોની ચર્ચા કરો. 10
- (A) કસોટીના વિવિધ પ્રકારો ચર્ચો. 10  
(B) મુલાકાતના પ્રકારો ચર્ચો. 10
- (A) વેચાણ વૃદ્ધિના હેતુઓની ચર્ચા કરો. 10  
(B) વેચાણકર્તાલક્ષી, વેચાણ અભિવૃદ્ધિનાં સાધનો ચર્ચો. 10

## વિભાગ-II

- નીચેનામાંથી સાચો વિકલ્પ શોધો : 10  
(1) વેચાણ વધારવાના હેતુ માટે લેવામાં આવેલા કોઈપણ પગલાંઓને \_\_\_\_\_ તરીકે ઓળખવામાં આવે છે.  
(A) વેચાણ વૃદ્ધિ (B) સેલ્સ ક્વોટા  
(C) વેચાણ વ્યૂહરચના (D) ઉપર પૈકી એકપણ નહીં
- નીચેનામાંથી કયું પ્રથમ આવે છે ?  
(A) પસંદગી (B) ભરતી  
(C) બંને પસંદગી અને ભરતી એક સાથે થાય છે (D) પ્રારંભિક પરિચય

- (3) નીચેનામાંથી કઈ ભરતીની પ્રત્યક્ષ પદ્ધતિ નથી ?
- (A) વેઈટિંગ લિસ્ટ  
(B) રોજગાર વિનિમય સંસ્થા  
(C) મજૂર સંઘો  
(D) રોજગાર વિનિમય સંસ્થા અને મજૂર સંઘો બંને
- (4) નીચેનામાંથી કઈ ભરતીની પરોક્ષ પદ્ધતિ નથી ?
- (A) જોબર્સ  
(B) કોન્ટ્રાક્ટર્સ કે ઠેકેદાર  
(C) હાલના કર્મચારીઓના મિત્રો કે સગાઓ  
(D) કેમ્પસ ઈન્ટરવ્યૂ
- (5) એવી કસોટી જેમાં માનસિક ક્ષમતા સહિત યાદશક્તિ માપવામાં આવે છે તેને \_\_\_\_\_ તરીકે ઓળખવામાં આવે છે.
- (A) બુદ્ધિ કસોટી  
(B) ધંધાકીય કસોટી  
(C) અભિરુચિ કસોટી  
(D) મનોવૈજ્ઞાનિક કસોટી
- (6) \_\_\_\_\_ પ્રકારનો ઈન્ટરવ્યૂ એ ઈન્ટરવ્યૂ આપનારને તેના મનની વાત મુક્ત રીતે કરવા દેવા માટે રચાયેલ છે.
- (A) આયોજિત મુલાકાત  
(B) બિનનિર્દેશિત મુલાકાત  
(C) ઊંડાણપૂર્વકની મુલાકાત  
(D) તનાવયુક્ત મુલાકાત
- (7) નીચેનામાંથી કયો વેચાણ વૃદ્ધિનો ઉદ્દેશ છે ?
- (A) નવા ગ્રાહકોને આકર્ષિત કરે છે  
(B) મોસમી વેચાણમાં વધારો  
(C) નવા પેદાશનો પરિચય આપે છે  
(D) ઉપરના બધા જ
- (8) નીચેનામાંથી કઈ પદ્ધતિએ વેપારી દ્વારા વેચાણ વૃદ્ધિની પદ્ધતિ છે ?
- (A) વિંડો ડિસ્પ્લે  
(B) ઈન્ટરરિયર ડિસ્પ્લે/આંતરિક પ્રદર્શન  
(C) બંને વિંડો અને આંતરિક પ્રદર્શન  
(D) ઉપરમાંથી કોઈપણ નહીં
- (9) નીચેનામાંથી કઈ ગ્રાહકો માટેની વેચાણ વૃદ્ધિની એક પદ્ધતિ છે ?
- (A) ભેટ, કૂપન વગેરે  
(B) નમૂનાઓનું વિતરણ  
(C) કામચલાઉ ભાવ ઘટાડો  
(D) ઉપરના તમામ
- (10) Amway, Medicare, Eureka Forbes પ્રત્યક્ષ વેચાણના ઉદાહરણ છે.
- (A) આ વિધાન સાચું છે.  
(B) આ વિધાન ખોટું છે.  
(C) આ વિધાન અડધું સાચું છે.  
(D) ઉપરમાંથી કોઈપણ નહીં

Seat No. : \_\_\_\_\_

# MG-107

March-2022

**B.Com., Sem.- I**

**SE-101 (E) : Sales Management**

**(Advance Business Management)**

**Time : 2 Hours]**

**[Max. Marks : 50**

- Instructions :** (1) All questions in Section – I carry equal marks.  
(2) Attempt any **TWO** questions in Section – I.  
(3) Question – 5 in Section – II is compulsory.

## Section – I

1. (A) Explain the concept of sales management. Discuss the selling styles. **10**  
(B) Discuss about the buying and selling styles. **10**
2. (A) Discuss the various functions of sales organisation. **10**  
(B) Discuss the planning and implementation oriented functions of sales organisation. **10**
3. (A) Discuss the various types of test. **10**  
(B) Discuss the types of interview. **10**
4. (A) Discuss the objectives of sales promotion. **10**  
(B) Discuss the tools of salesman oriented sales promotion technique. **10**

## Section – II

5. Choose the correct alternative for the following : **10**
  - (1) Any steps taken for the purpose of increasing sale is known as \_\_\_\_\_.  
(A) sales promotion (B) sales quota  
(C) selling strategy (D) None of the above
  - (2) Which of the following occurs first ?  
(A) Selection  
(B) Recruitment  
(C) Both selection and recruitment occurs simultaneously  
(D) Orientation

- (3) Which of the following is not a direct method of recruitment ?
- (A) Waiting list
  - (B) Employment exchange
  - (C) Labour unions
  - (D) Both Employment exchange and Labour Union
- (4) Which of the following is not an indirect method of recruitment ?
- (A) Jobbers
  - (B) Contractors
  - (C) Friends and relatives of present employees
  - (D) Campus interview
- (5) Test which measures the mental ability including memory is termed as \_\_\_\_\_.
- (A) intelligence test
  - (B) trade test
  - (C) aptitude test
  - (D) Psychological test
- (6) \_\_\_\_\_ type of interview is designed to let the interviewee speak his mind freely.
- (A) Planned interview
  - (B) Non-directive interview
  - (C) Depth interview
  - (D) Stress interview
- (7) Which of the following is an objective of sales promotion ?
- (A) Attract new customers
  - (B) Increase in seasonal sale
  - (C) Introduce new product
  - (D) All of the above
- (8) Which of the following method is a method of sales promotion through dealer ?
- (A) Window display
  - (B) Interior display
  - (C) Both window and interior display
  - (D) None of the above
- (9) Which of the following is a method of sales promotion for customers ?
- (A) Gifts, coupon etc.
  - (B) Distributing samples
  - (C) Temporary price reduction
  - (D) All of the above
- (10) Amway, Medicare, Eureka Forbes are examples of direct selling.
- (A) This statement is true.
  - (B) This statement is false.
  - (C) This statement is partially true.
  - (D) None of the above
-