

2308000601060006
EXAMINATION DECEMBER 2024
BACHELOR OF COMMERCE (NCF-NEP)(FIRST SEMESTER)
SEC - SALESMANSHIP AND PUBLICITY - LEVEL 6

[Time: As Per Schedule]

[Max. Marks:50]

Instructions:

1. Fill up strictly the following details on your answer book

- a. Name of the Examination : **BACHELOR OF COMMERCE (NCF-NEP)(FIRST SEMESTER)**
- b. Name of the Subject : **SEC - SALESMANSHIP AND PUBLICITY - LEVEL 6**
- c. Subject Code No : **2308000601060006**

2. Sketch neat and labelled diagram wherever necessary.
3. Figures to the right indicate full marks of the question.
4. All questions are compulsory.

Seat No:

--	--	--	--	--	--

Student's Signature

English Version

[Max. Marks:50]

Q.1 Answer in short. (Any five)

10

1. Define salesmanship.
2. Write the points to keep in mind to grab the customer's attention.
3. Write any five advantages of advertising.
4. What is unanswered objection?
5. What is direct suggestion?
6. What are the objectives of advertising?
7. State the conditions to be a potential customer.

Q.2 Give the meaning of salesmanship. Explain the elements of salesmanship in detail.

14

Or

- (a) Explain "Salesmanship is both an art and a science".
- (b) Explain in detail the method of answering objections.

7

7

Q.3 Explain the methods to start conversation to create customer interest to purchase.

14

Or

- (a) Write a note on advertising in modern times.

7

- (b) State the methods of obtaining appointment for customer visits. 7
- Q.4** (a) What is advertising? State its characteristics. 6
 (b) Case Study 6
 As a salesman of home décor products suggest any three effective starting methods and explain them.

Gujarati Version

[Max Marks 50]

- Q.1 ટુકમાં જવાબ આપો. (કોઈ પણ પાંચ)** 10
1. વેચાણકળાની વ્યાખ્યા આપો.
 2. ગ્રાહકનું ધ્યાન ખેંચવા ધ્યાન માં રાખવાના મુદ્દા લખો.
 3. વિજ્ઞાપનની કોઈપણ પાંચ ફાયદા લખો.
 4. જવાબ વિનાના વાંધા એટલે શું ?
 5. પ્રત્યક્ષ સૂચન એટલે શું ?
 6. વિજ્ઞાપનના ઉદ્દેશ કયા છે?
 7. સંભવિત ગ્રાહક બનવા માટેની લાયકાતો જણાવો.
- Q.2 વેચાણકળાનો અર્થ આપી. વેચાણકળાના તત્ત્વો સવિસ્તાર સમજાવો.** 14
- અથવા**
- (અ) “વેચાણકળાએ કળા અને વિજ્ઞાન છે” સમજાવો. 7
 (બ) વાંધાઓનો જવાબ આપવાની પદ્ધતિ સવિસ્તાર સમજાવો 7
- Q.3 ગ્રાહકમાં ખરીદી માટે રસ નિર્માણ કરવા વાર્તાલાપનો આકર્ષક પ્રારંભ કઈ રીતે કરવો.** 14
- અથવા**
- (અ) આધુનિક જમાના માં વિજ્ઞાપન પર નોંધ લખો. 7
 (બ) ગ્રાહકની મુલાકાત મેળવવાની પદ્ધતિઓ જણાવો. 7
- Q.4 (અ)વિજ્ઞાપન એટલે શું? તેના લક્ષણો જણાવો.** 6
 (બ) કેસ સ્ટડી 6
 ઘર સજાવટની વસ્તુનું વેચાણ માટે આકર્ષક પ્રારંભની કોઈ પણ ત્રણ રીતનો ઉપયોગ કરી સમજાવો.

*****END*****