

**2408000602060006**  
**EXAMINATION OCTOBER 2024 (ATKT EXAM)**  
**BACHELOR OF COMMERCE (NEP & NON-NEP)**  
**(SECOND SEMESTER)**  
**SEC - SALESMANSHIP AND PUBLICITY - LEVEL 6**

[Time: As Per Schedule]

[Max. Marks: 25]

**Instructions:**

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

- a. Name of the Examination: **BACHELOR OF COMMERCE (NEP & NON-NEP) (SECOND SEMESTER)**
  - b. Name of the Subject: **SEC - SALESMANSHIP AND PUBLICITY - LEVEL 6**
  - c. Subject Code No: **2408000602060006**
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: 25]

**Q.1 Short Answers Questions (Any 5)**

**10**

1. What are the different types of salesmen?
2. List three qualities essential of a successful salesman.
3. Outline the key components of salesmanship training.
4. Discuss one factor influencing the remuneration of a salesman.
5. List down the functions of advertising department.
6. List down advantages of Radio advertising.
7. What are advantages of Internet Advertisement?

**Q.2**

- A. What are the objectives of evaluating salesman's performance? **7**
- B. Analyse the importance of salesmanship training in shaping a successful salesman. **8**

**OR**

A. Explain the advantages and limitations of Press Publicity. **10**

B. Case Study **5**

XYZ Corporation, expanding into both FMCG and steel products, faces a recruitment dilemma. Marketing Authority A insists on hiring candidates experienced in FMCG sales, emphasizing consumer insight. Marketing Authority B advocates for steel industry recruits, citing familiarity with supply chains and seamless team integration. The disagreement centers on product relevance and communication dynamics. XYZ Corporation seeks a resolution for optimal recruitment aligned with its dual-product strategy.

**Answer the following question based on the above case**

As a consultant, your task is to propose a concise strategy that harmonizes the perspectives, ensuring a balanced approach to meet both product demands. Explain the reasoning behind your recommendation.

\*\*\*\*\*

**Gujarati Version**

**[Max. Marks: 25]**

**Q.1 ટૂંકા જવાબો પ્રશ્નો (કોઈપણ 5)**

**10**

1. સેલ્સમેનના વિવિધ પ્રકારો શું છે?
2. સફળ સેલ્સમેન માટે જરૂરી ત્રણ ગુણોની યાદી બનાવો.
3. સેલ્સમેનશીપ તાલીમના મુખ્ય ઘટકોની રૂપરેખા આપો.
4. સેલ્સમેનના મહેનતાણાને પ્રભાવિત કરતા એક પરિબલની ચર્ચા કરો.
5. જાહેરાત વિભાગના કાર્યોની યાદી બનાવો.
6. રેડિયો જાહેરાતના ફાયદાઓની યાદી આપો.
7. ઈન્ટરનેટ જાહેરાતના ફાયદા શું છે?

**Q.2**

- A. સેલ્સમેનની કામગીરીનું મૂલ્યાંકન કરવાના ઉદ્દેશો શું છે? **7**
- B. સફળ સેલ્સમેનને તૈયાર કરવામાં સેલ્સમેનશીપ તાલીમના મહત્વનું વિશ્લેષણ કરો. **8**

**અથવા**

A. પ્રેસ પબ્લિસિટીના ફાયદા અને મર્યાદાઓ સમજાવો. **10**

### B. કેસ સ્ટડી

XYZ કોર્પોરેશન, FMCG અને સ્ટીલ ઉત્પાદનો બંનેમાં વિસ્તરણ કરી રહ્યું છે, તે ભરતીની મૂંઝવણનો સામનો કરે છે. માર્કેટિંગ ઓથોરિટી A ઉપભોક્તા આંતરદૃષ્ટિ પર ભાર મૂકીને FMCG વેચાણમાં અનુભવી ઉમેદવારોને નોકરી પર રાખવાનો આગ્રહ રાખે છે. માર્કેટિંગ ઓથોરિટી B સ્ટીલ ઉદ્યોગની ભરતી માટે હિમાયત કરે છે, સપ્લાય ચેન અને સીમલેસ ટીમ એકીકરણ સાથે પરિચિતતા ટાંકીને મતભેદ ઉત્પાદનની સુસંગતતા અને સંચાર ગતિશીલતા પર કેન્દ્રિત છે. XYZ કોર્પોરેશન તેની ટ્વિ-ઉત્પાદન વ્યૂહરચના સાથે સંરેખિત શ્રેષ્ઠ ભરતી માટે ઠરાવ માંગે છે.

### ઉપરોક્ત કેસના આધારે નીચેના પ્રશ્નો જવાબ આપો

સલાહકાર તરીકે, તમારું કાર્ય એક સંક્ષિપ્ત વ્યૂહરચના પ્રસ્તાવિત કરવાનું છે જે પરિપ્રેક્ષ્યોને સુમેળ કરે છે, અને ઉત્પાદનની બંને માંગને પહોંચી વળવા માટે સંતુલિત અભિગમની ખાતરી કરે છે. તમારી ભલામણ પાછળનો તર્ક સમજાવો.

\*\*\*\*\*END\*\*\*\*\*