

**2308000601060006**  
**EXAMINATION FEBRUARY-MARCH 2024**  
**BACHELOR OF COMMERCE (FIRST SEMESTER) (NEP &**  
**NON NEP)**  
**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 (FIRST SEMESTER) (NEP & NON NEP)**
- 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

**Q.1 નીચેના પ્રશ્નોના ટૂંકમાં જવાબ આપો: (કોઈ પણ સાત)**

**7**

**Give answers in brief: (any 7)**

1. ખરીદ પ્રયોજન એટલે શું?  
What is Buying Motive of Customer?
2. વેચાણ કળા વળે ગ્રાહકને થતા લાભ લખો.  
Write salesmanship benefits to the customer.
3. તાર્કિક રજૂઆત એટલે શું?  
What is Logical Representation?
4. વ્યાયામના સાધનો ક્યાં ખરીદાશયને કારણે ખરીદવા માં આવે છે?  
Due to which buying motive Exercise equipment is purchased by customer?
5. પ્રતિષ્ઠા સૂચન એટલે શું ?  
What is a reputation suggestion?

6. વેચાણકળા સમજાવટ છે, વસ્તુ ખરીદવા માટેનું દબાણ નથી – સિધાંત સમજાવો.  
Salesmanship is persuasion, not pressure to buy - explain the principle.
7. સંભવિત ગ્રાહકની ત્રણ લાયકાતો લખો.  
Write three qualifications of a potential customer.
8. ગ્રાહકની તપાસના માધ્યમિક સાધનોની યાદી આપો.  
List the secondary tools of customer investigation.
9. બક્ષીસ પ્રારંભ એટલે શું?  
Explain "Gift opening" beginning of conversation?
10. જવાબ વિનાના વાંધા એટલે શું ?  
What is unanswered objection?

**Q.2** “વેચાણકળા એ કળા, વિજ્ઞાન અને વ્યવસાય છે” વિધાન સમજાવો. **6**  
Explain the statement "Salesmanship is an art, a science and a profession".

**અથવા**  
**OR**

- અ) ગ્રાહક ના વાંધા એટલે શું? ગ્રાહક ના વાંધાઓના પ્રકાર સમજાવો.  
What is customer objection? Explain the types of customer objections.
- બ) ગ્રાહકને ખરીદી કરવા પ્રેરે એવા ખરીદાશયઓ વિશે માહિતી આપો.  
Provide information about different objectives that will induce the customer to buy.

**Q.3** ગ્રાહકનું ધ્યાન ખેંચવાની રીતો વિશે માહિતી આપો. **6**  
Give information about ways to attract customer attention.

**અથવા**  
**OR**

- અ) “વેચાણકળા ગ્રાહકો નું ધ્યાન આકર્ષે છે” વેચાણ કળાનું આ તત્વ સમજાવો .  
“Salesmanship attracts attention of customers” Explain this element of

salesmanship.

બ) “વેચાણકળામાં વેચાણનું સમાપન અતિ મહત્વની બાબત છે” - સિધાંત સમજાવો.  
“Closing the sale is very important in selling procedure” - explain this principle.

**Q.4 ટૂંક નોંધ લખો (કોઈ પણ બે )**

**6**

**Write a short note. (any two)**

1. વેચાણ મુદ્દાઓ  
Selling Points.
2. સ્થાયી વિક્રેતા ના વેચાણ તબક્કા  
Selling stages of local seller.
3. સંભવિત ગ્રાહકની પ્રાથમિક તપાસ  
Primary methods to locate potential customer.

**અથવા**

**OR**

**કેસ સ્ટડી.**

**Case study.**

“રાધા” સેલ્સના સેલ્સમેનએ “નાના બાળકો ના કપડાનું” વેચાણ કરવું છે.  
વાર્તાલાપના આકર્ષક પ્રારંભ માટે ત્રણ પ્રકારની પ્રારંભ પદ્ધતિઓનો ઉપયોગ કરો.  
A salesman of "Radha" sales wants to sell "Kids readymade garments". Use three types of opening methods for engaging conversation with prospect.

\*\*\*\*\*