

2108002201070012

EXAMINATION FEBRUARY-MARCH 2024

BACHELOR OF COMMERCE (EXTERNAL) (FIRST YEAR)

SALESMANSHIP AND PUBLICITY - LEVEL 7

[Time: As Per Schedule]

[Max. Marks: 100]

Instructions:

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

- Name of the Examination: **BACHELOR OF COMMERCE (EXTERNAL) (FIRST YEAR)**
- Name of the Subject: **SALESMANSHIP AND PUBLICITY LEVEL-7**
- Subject Code No: **2108002201070012**

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

Seat No:

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

Student's Signature

Q.1 ટુકમાં જવાબ આપો.

20

Answer in short.

1. વેચાણ કળા મા વેચાણનું સમાપન એટલે શું ?

What is closing of sales in Salesmanship?

2. વેચાણ કળા થકી સમાજને થતા લાભ લખો.

List the advantages to society through Salesmanship.

3. વાતાયન પ્રદર્શન દ્વારા વેચાણ એટલે શું ?

What is sales through window display?

4. સંભવિત ગ્રાહકની શરતો જણાવો.

State the conditions of probable prospect.

5. ઉત્પાદકના સેલ્સમેનના પ્રકાર લખો.

Enlist types of Producer salesman.

6. સેલ્સમેન ના નૈતિક ગુણ લખો.

Write the moral qualities of salesman.

7. પ્રચાર એટલે શું ?.

What do you mean by publicity?

8. સેલ્સમેન તાલીમની કોઈ પણ પાંચ પદ્ધતિના નામ લખો

Write any five methods to train salesman.

9. “માત્ર પગાર મેહેનતણાની પદ્ધતિ એટલે શું?

What is the meaning of "Only salary" remuneration method?

10. “નિયોન લાઈટ” જાહેરાત એટલે શું?

What is the meaning of "Neon light" salesman?

Q.2 વેચાણકળા દ્વારા અનેક વર્ગને થતા લાભ વર્ણવો.

16

Describe advantages to various parties through Salesmanship

અથવા

OR

ગ્રાહક દ્વારા રજુ થયેલ વાંધાના પ્રકાર અને નિકાલ માટે માહિતી આપો

Give detail information about overcoming objections raised by prospects.

Q.3 સંભવિત ગ્રાહકની મુલાકાત મેળવવાની પદ્ધતિઓ વિશે ચર્ચા કરો .

16

Discuss about different methods to fix a meeting with prospect.

અથવા

OR

સ્થાયી વિક્રેતા દ્વારા ગ્રાહકને આવકાર આપવાના તબક્કા વિસ્તાર પૂર્વક સમજાવો

Explain the stages of inviting prospect by local seller.

- Q.4** વિવિધ દૃષ્ટિબિંદુથી સેલ્સમેનના વર્ગીકરણ વિસ્તારથી સમજાવો. **16**
Explain the detail classification of salesman from different aspects.

અથવા

OR

(અ) યોગ્ય સેલ્સમેનની પસંદગી માટેની વિધિ જણાવો.

a. Describe the procedure of selection of appropriate salesman

(બ) આધુનિક વિજ્ઞાપન એજન્સીઓનું વ્યવસ્થાતંત્ર વિશે માહિતી આપો.

b. Give information about modern advertising agencies organizational structure.

- Q.5** વિજ્ઞાપન આપનાર પેઢીની સમાજના જુદા જુદા વર્ગ પ્રત્યે જવાબદારી વિશે લખો . **16**
Write about the responsibilities of advertising firm towards various parties.

અથવા

OR

વર્તમાન પત્રોમાં જાહેરાત આપતી વખતે ધ્યાન મા રાખવાના મુદ્દાઓ વિશે માહિતી આપી.

Give information about points to be kept in mind while giving advertisement through newspapers.

- Q.6** વર્તમાન પત્રોમાં જાહેરાતના ફાયદા સમજાવો . **16**
Explain the advantages of newspaper advertisements.

અથવા

OR

(અ) ટૂંકનોંધ લખો. (કાંઈ પણ બે

8

[A] Write short note. (Any two)

1. વિજ્ઞાપન અંદાજપત્ર નક્કી કરવાની પદ્ધતિઓ.

Methods to determine advertisement budget.

2. સેલ્સમેનની સત્તાઓ

Authority to salesman

3. રેડિયો અને ટેલીવિઝન દ્વારા વિજ્ઞાપન

Advertisement through radio and television

4. ખરીદ પ્રયોજન

Buying motive

(બ) શાળામાં વાર્તાની ચોપડીઓનું વેચાણ માટે બધી શાળામાં જઈ આકર્ષક પ્રારંભ

8

કોઈ પણ ત્રણ રીતનો ઉપયોગ કરી સમજાવો.

[B] Using any three methods of attractive opening start a conversation to sell story books in schools.
