



RAN-2308000601060006

F.Y.B.Com. (Sem. - I) Examination November - 2025
Salesmanship and Publicity (SEC)

[Total Marks: 25]

સૂચના : / Instructions

- (1) ઉપરોક્ત દર્શાવેલ વિગતો ઉત્તરવહી પર અવશ્ય લખવી.
 Fill up strictly the above details on your answer book.

Seat No.:

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

Student's Signature

પ્ર.1. ટૂંકમાં જવાબ આપો. (કોઈ પણ પાંચ) (10)

1. વેચાણકળા થકી સેલ્સમેનને થતા લાભ જણાવો.
2. સેલ્સમેન દ્વારા “વાર્તાલાપનો આકર્ષક પ્રારંભ” એટલે શું ?
3. સેલ્સમેન દ્વારા સૂચનોના મુખ્ય પ્રકાર લખો.
4. વેચાણમાં તાર્કિક રજૂઆત એટલે શું ?
5. વેચાણ દરમિયાન પ્રયોગના ફાયદા લખો.
6. ગ્રાહકના વાંધાઓના પ્રકાર લખો.
7. વેચાણકળાના કોઈ પણ પાંચ મુખ્ય તત્વો જણાવો.

પ્ર.2. જુદી જુદી પદ્ધતિઓનો ઉપયોગ કરી, ગ્રાહકોનું ધ્યાન ખેંચવાની વિવિધ રીતો વિશે સમજણ આપો. (15)

અથવા

પ્ર.2 અ) ગ્રાહકોના ખરીદાશ્ય એટલે શું ? તેના વિશે વિસ્તૃત માહિતી આપો. (10)
બ) કેસ (5)

મિતુલ એક ઈલેક્ટ્રોનિક સ્ટોરના નવા સેલ્સમેન છે તેઓ સ્માર્ટવોચનું લાઈવ પ્રયોગ આપે છે. એક યુવાન ગ્રાહક આવે છે જે સરળ, ખર્ચાળ ન હોય તેવી સ્માર્ટવોચને જોઈ રહ્યો છે તે જીમ જાય છે અને રોજંદી પ્રવૃત્તિઓમાં ઉપયોગ કરવા માંગે છે. હાલમાં એક ઓફર પણ ચાલી રહેલ છે જેમાં ખરીદી પર સ્કીન પ્રોટેક્ટર ફ્રી મળે છે અને છ મહિનાની વધારાની સર્વિસ વોરંટી ફ્રી મળે છે.

તમારે સેલ્સમેનને અસરકારક પ્રયોગ માટેના તબક્કાઓ મુજબ ગ્રાહકને ટેકનોલોજી-સભર સ્માર્ટવોચની જરૂરીયાત સમજાવવી અને પ્રયોગ દ્વારા તેના ફીચર્સ, ઉપયોગિતા અને વ્યાવહારિક લાભો દર્શાવીને વેચાણ પૂરું કેવી રીતે કરવું એ સમજણ આપવાની છે.

ENGLISH VERSION

Q.1. Answer briefly. (Any five) (10)

1. Mention the benefits a salesman gets through salesmanship.
2. What is the meaning of “An attractive start to a conversation” by a salesman?
3. Write the main types of suggestions given by a salesman to customers.
4. What is logical presentation in selling?

5. Write the advantages of product demonstration during selling.
6. List the types of customer objections.
7. Mention any five key elements of Salesmanship.

Q.2. Explain the various methods used to attract customers' attention. **(15)**

OR

Q.2. (a) What is customer buying motive? Provide detailed information about it. **(10)**

(b) Case Study. **(5)**

Mitul is a new salesman at an electronics store and gives a live demonstration of a smartwatch. A young customer visits who is looking for a simple and budget-friendly smartwatch. He goes to the gym and wants to use it for daily activities. Currently, there is an offer running where a free screen protector is provided with the purchase, and an extra six months service warranty is also included.

You have to guide the salesman on how to explain the need for a technology-equipped smartwatch to the customer, and through the stages of demonstration, showcase the features, utility, and practical benefits of the product, and successfully complete the sale.
