

RAN-2408000602060006

F.Y.B.Com. (NEP) (Sem. II) Examination November - 2025
Salesmanship & Publicity (Paper : 01)

Time: 1 Hours]
[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

Q-1. Short Answers Questions (Any 5)
10
સંક્ષિપ્તમાં જવાબ આપો. (કોઈપણ 5)

- What is meant by 'salesmanship training'?
 'સેલ્સમેનશીપ ટ્રેનિંગ'નો અર્થ શું છે?
- List Down methods used to remunerate salesmen.
 સેલ્સમેનને ચૂકવણી કરવા માટે વપરાતા પદ્ધતિઓની યાદી બનાવો.
- How does a salesmen influence customer decision-making?
 સેલ્સમેન ગ્રાહકની નિર્ણયક્ષમતાને કેવી રીતે પ્રભાવિત કરે છે?
- What are the key factors to consider while appointing a salesman?
 સેલ્સમેનની નિમણૂક કરતી વખતે ધ્યાનમાં રાખવા માટે મુખ્ય તત્વો શું છે?
- What are the key elements of an effective online advertisement?
 પ્રભાવી ઓનલાઈન જાહેરાતના મહત્વપૂર્ણ તત્વો કયા છે?
- How does outdoor advertising help in brand awareness?
 આઉટડોર એડવર્ટાઈઝિંગ બ્રાન્ડ અવેરનેસમાં કેવી રીતે મદદ કરે છે?
- List down the factors to consider while selecting an advertising medium.
 વિજ્ઞાપન માધ્યમ પસંદ કરતી વખતે ધ્યાનમાં રાખવા માટેના પરિબળોની યાદી બનાવો.

Q.2. A. Discuss the role of a salesman in building customer relationships and enhancing brand loyalty. **07**

ગ્રાહક સાથેના સંબંધો ગાઢ બનાવવામાં અને બ્રાન્ડ નિષ્ઠા વધારવામાં વિકેતાની ભૂમિકા વિશે ચર્ચા કરો.

Q.2. B. Discuss the advantages and disadvantages of radio and television advertising for businesses. **08**

વ્યવસાય માટે રેડિયો અને ટેલિવિઝન જાહેરાતના ફાયદા અને નુકસાન અંગે ચર્ચા કરો.

OR (અથવા)

Q.2. A. What challenges do salesmen face in the modern market, and how can they overcome these challenges? **10**

આધુનિક બજારમાં વેચાણકારોને કયા પડકારોનો સામનો કરવો પડે છે, અને તેઓ આ પડકારોને કેવી રીતે પાર કરી શકે છે?

A sales executive at a car showroom notices a couple browsing vehicles. Instead of directly pushing for a sale, he greets them warmly, asks about their preferences, and offers a brochure, ensuring they feel comfortable before discussing specific models.

Question:

Why is the initial approach or welcoming phase crucial in building rapport with potential customers?

એક કાર શોરૂમમાં વેચાણ કાર્યકર એક દંપત્તિને વાહનો જોતા જોય છે. વેચાણ માટે સીધો પ્રયાસ કરવાની જગ્યાએ, તે તેમનું આત્મિક રીતે સ્વાગત કરે છે, તેમની પસંદગીઓ વિશે પૂછે છે, અને બ્રોશર આપીને, વિશિષ્ટ મોડેલો પર ચર્ચા કરતાં પહેલાં તે તેમને આરામદાયક અનુભવ કરાવે છે.

પ્રશ્ન :

સંભાળ અને સ્વાગત કરવાની શરૂઆત કેટલી મહત્વપૂર્ણ છે અને તે કેવી રીતે સંભવિત ગ્રાહકો સાથે સંબંધ બનાવવામાં મદદરૂપ થાય છે?
