

This question paper contains 2 printed pages]

NA—137—2022

FACULTY OF COMMERCE

B.Com. (First Year) (First Semester) EXAMINATION

MAY/JUNE, 2022

(New Course)

FUNDAMENTALS OF SALESMANSHIP

Paper (B.C.1.5.3)

(Thursday, 16-6-2022)

Time : 9.30 a.m. to 1.15 p.m.

Time— 3.45 Hours

Maximum Marks—75

N.B. :— (i) All questions are compulsory.

(ii) All questions carry equal marks.

(i) सर्व प्रश्न अनिवार्य आहे.

(ii) सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत.

1. What is Salesman ? State the Qualities of an Ideal Salesman.

विक्रेता म्हणजे काय ? एक आदर्श विक्रेत्याचे गुणवैशिष्ट्ये सांगा.

2. What is Personal Selling ? Explain its types.

व्यक्तिगत विक्री म्हणजे काय ? त्याचे प्रकार स्पष्ट करा.

Or

(किंवा)

Explain the process of Consumer Buying Behavior.

उपभोक्ता खरेदी वर्तणुकीची प्रक्रिया स्पष्ट करा.

3. What is Customer ? Explain its types.

ग्राहक म्हणजे काय ? त्याचे प्रकार स्पष्ट करा.

Or

(किंवा)

State the types of Market.

बाजारपेठांचे/विपणनाचे विविध प्रकार सांगा.

4. What is Salesmanship ? Explain its importance.

विक्रीकला म्हणजे काय ? तिचे महत्त्व स्पष्ट करा.

P.T.O.

WT

(2)

NA—137—2022

Or

(किंवा)

Explain the process of Personal Selling.

व्यक्तिगत विक्रीची प्रक्रिया स्पष्ट करा.

5. Write short notes on (any two) :

- (i) Buying Formula
- (ii) A.I.D.A.S
- (iii) Buying Motives
- (iv) Industrial Market

संक्षिप्त टिपा द्या (कोणत्याही दोनवर)

- (i) खरेदी सिद्धांत
- (ii) ए.आय.डी.ए.एस.
- (iii) खरेदी प्रेरणा
- (iv) औद्योगिक बाजारपेठ

NA—137—2022

2