

This question paper contains 2 printed pages]

LA—107—2023

FACULTY OF COMMERCE AND MANAGEMENT

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

NOVEMBER/DECEMBER, 2023

FUNDAMENTALS OF SALESMANSHIP

Paper BC-1.5.3

(Wednesday, 13-12-2023)

Time : 10.00 a.m. to 1.00 p.m.

Time—Three Hours

Maximum Marks—75

N.B. :— (i) Attempt *all* questions.

(ii) Question No. 1 is compulsory.

(i) सर्व प्रश्न सोडवा.

(ii) प्रश्न क्रमांक 1 अनिवार्य आहे.

1. Write a detailed note on salesman and salesmanship. 20

विक्रेता आणि विक्रयकला यावर सविस्तर टिपण लिहा.

2. What is meant by personal selling ? Explain the importance of personal selling. 15

वैयक्तीक विक्री म्हणजे काय ? वैयक्तीक विक्रीचे महत्व स्पष्ट करा.

Or

(किंवा)

What is meant by personal selling ? Explain the types of personal selling.

वैयक्तीक विक्री म्हणजे काय ? वैयक्तीक विक्रीचे प्रकार स्पष्ट करा.

P.T.O.

WT

(2)

LA—107—2023

3. Describe the consumer market and its characteristics. 15

ग्राहक बाजार आणि त्यांच्या वैशिष्ट्यांचे वर्णन करा.

Or

(किंवा)

Explain the selling function of industrial market.

औद्योगिक बाजाराच्या विक्रीचे कार्य स्पष्ट करा.

4. State the buying motives of consumers. 15

ग्राहकांच्या खरेदीचे प्रेरणा/हेतु सांगा.

Or

(किंवा)

Explain the consumers buying process.

ग्राहकांची खरेदी प्रक्रिया स्पष्ट करा.

5. Write short notes on (any two) : 10

(i) Sales presentation

(ii) Sales presentation skills

(iii) AIDAS

(iv) Theory of selling.

थोडक्यात टिपा लिहा (कोणतेही दोनवर) :

(i) विक्री सादरीकरण

(ii) विक्री सादरीकरण कौशल्ये

(iii) AIDAS

(iv) विक्रीचा सिद्धांत.

LA—107—2023

2