

CBF-3485-T
B. Com. Sixth Semester
(End Semester)
Examination, 2019
COMMERCE
Paper - COM-SE-611
(Personal Selling and Salesmanship)

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 60

नोट :- सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिये।

Note :- Attempt all questions.

[P. T. O.

खण्ड 'अ'

SECTION-A

(वस्तुनिष्ठ प्रश्न)

(Objective Type Questions) 10x1=10

नोट :- सही विकल्प चुनिये।

Note :- Choose the correct option.

1. व्यक्तिगत विक्रय - आय पर आधारित है। सत्य / असत्य
Personal selling is focused on Income. True/False
2. एक विक्रयकर्ता की सफलता निर्भर करती है, उत्पाद के लिए ग्राहक निर्मित करने में :
(अ) कुछ
(ब) नये
(स) स्थाई
(द) उपर्युक्त में से कोई नहीं
The success of salesman lies in creating customer for the product :
(a) Few
(b) New

- (c) Permanent
- (d) None of the above
3. आपत्ति को विक्रय प्रतिरोध भी कहा जाता है। सत्य / असत्य
Objection is also being termed as sales resistance.
True / False
4. विपणन में उत्पाद सम्बन्धी नैतिक मुद्दा क्या है :
(अ) सम्भावित हानिकारक उत्पादों का विक्रय
(ब) उत्पाद सुरक्षा
(स) दोनों (अ) और (ब)
(द) थोड़े लाभ के लिए उत्पाद प्रदान करना
What is the product related ethical issue in marketing :
(a) Sales of potentially harmful products
(b) Product safety
(c) Both (a) and (b)
(d) Product deliver for little benefit

[P. T. O.]

5. के अनुसार "किसी विक्रय पद के लिए सर्वोत्तम उपलब्ध प्रार्थियों की सक्रिय खोज करना ही भर्ती है।"

- (अ) प्रो. ब्यूल
(ब) फिलिपो
(स) डेल योडर
(द) इनमें से कोई नहीं

According to "Recruitment is the process of searching for prospective employees and stimulating them to apply for jobs in organisation" :

- (a) Prof. Buell
(b) Flippo
(c) Dale Yoder
(d) None of these

6. व्यापारिक संस्थाओं में भर्ती के स्रोत भागों में विभक्त किये जाते हैं :

- (अ) दो
(ब) तीन

- (स) चार
(द) पाँच

In business institutions sources of recruitment are divided in parts :

- (a) Two
(b) Three
(c) Four
(d) Five

7. निम्नलिखित में से कौन सा विक्रय प्रक्रिया का तत्व है :

- (अ) ध्यानाकर्षण
(ब) रुचि उत्पन्न करना
(स) इच्छा उत्पन्न करना
(द) उपरोक्त सभी

Which of the following is an element of sales process :

- (a) Attention
(b) Creating interest

(c) Creating desire

(d) All of the above

8. अवितीय प्रेरणाएँ कर्मचारियों को अभिप्रेरित नहीं करती हैं।

सत्य / असत्य

Non-financial incentives do not motivate employees.

True / False

9. सामूहिक अभिप्रेरणा व्यवहारिक नहीं है।

सत्य / असत्य

Group motivation is not practical.

True / False

10. DSA (डी. एस. ए.) का पूरा नाम है :

(अ) वितरण स्टाफ एजेन्सी

(ब) प्रत्यक्ष वितरण एजेंट

(स) प्रत्यक्ष आपूर्तिकर्ता एजेंट

(द) वितरण एवं आपूर्ति एजेंसी

(इ) ड्राइविंग विक्रय एजेंट

Full form of DSA is :

(a) Delivery Staff Agency

(b) Direct Selling Agent

(c) Direct Supplier Agent

(d) Distribution and Supply Agency

(e) Driving Sales Agent

खण्ड 'ब'

SECTION-B

(लघु उत्तरीय प्रश्न)

(Short Answer Type Questions) 4x5=20

नोट :- किन्हीं चार प्रश्नों को हल कीजिये।

Note :- Attempt any four questions.

1. विक्रय कला की प्रकृति को स्पष्ट कीजिये।

Explain the nature of salesmanship.

2. "सफल विक्रयकर्ता बनाये जाते हैं, पैदा नहीं होते।" समीक्षा कीजिये।

"Successful salespersons are made not born".
Comment.

3. अभिप्रेरणा की अवधारणा को समझाइये।

Explain the concept of motivation.

[P. T. O.

4. एक प्रभावी प्रदर्शन के लिए उपयोग की जाने वाली तकनीकें क्या हैं?

What are the different techniques used for an effective demonstration?

5. दैनिक एवं आवधिक प्रतिवेदन में अन्तर स्पष्ट कीजिये।

Explain the difference between daily and periodical reports.

6. विक्रयकर्ता के चयन के महत्व का वर्णन कीजिये।

Describe the importance of selection of salesman.

खण्ड 'स'

SECTION - C

(दीर्घ उत्तरीय प्रश्न)

(Long Answer Type Questions) 3×10=30

नोट :- किन्हीं तीन प्रश्नों को हल कीजिये।

Note :- Attempt any three questions.

1. व्यक्तिगत विक्रय प्रक्रिया के चरणों का वर्णन कीजिये।

Discuss the stages of Personal Selling Process.

2. भर्ती के महत्वपूर्ण स्रोतों को विस्तार से समझाइयें।

Elaborate the important sources of recruitment.

3. व्यक्तिगत विक्रय से आप क्या समझते हैं? यह विक्रय कला, विक्रय प्रबंध एवं विज्ञापन से किस प्रकार भिन्न है?

What do you mean by Personal Selling? How it is distinguished from salesmanship, sales management and advertising?

4. विक्रय के विभिन्न नैतिक पहलुओं की व्याख्या कीजिये।

Discuss various ethical aspects of selling.

5. अभिप्रेरणा क्या है? अभिप्रेरणा का विक्रय में क्या महत्व है? अभिप्रेरणा पर प्रभाव डालने वाले तत्वों को समझाइयें।

What is Motivation? What is the importance of motivation in selling? Discuss the factors that influence motivation.