

No. of Printed Pages : 6

BCOS–186

BACHELOR OF COMMERCE

(B. COM.)

Term-End Examination

December, 2023

**BCOS–186 : PERSONAL SELLING AND
SALESMANSHIP**

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 100

Note : (i) *Attempt any five questions.*

(ii) *All questions carry equal marks.*

1. What do you mean by salesforce management ?
Explain the process of salesforce management
with the help of examples. 5+15
2. If you have to sell a product of your choice to a
prospect, what steps would you follow to
materialize the sales ? Which one is the most

P. T. O.

crucial step, according to you, in the selling process and why ? 20

3. Understanding of buyers' behaviour is important for a salesman. Discuss and explain various factors which affect buyer behaviour with the help of examples. 20
4. What do you understand by buying motives ? Explain the application and types of buying motives in personal selling with the help of examples. 5+15
5. (a) Explain the various techniques of objection handling with the help of examples. 10
(b) Discuss the various sales presentation strategies giving suitable examples. 10
6. What is the difference between prospecting and qualifying ? Explain the major methods of prospecting in the sales process with examples.

5+15

7. What is sales manual ? Describe the benefits and contents of preparing a sales manual with examples. 5+15
8. Write short notes on any *two* of the following : 10+10
- (a) Ethical issues in personal selling
 - (b) Skills required for personal selling
 - (c) Trial close
 - (d) Sales reports

BCOS-186

बी. कॉम. (वाणिज्य में स्नातक)

सत्रांत परीक्षा

दिसम्बर, 2023

बी.सी.ओ.एस.-186 : व्यक्तिगत विक्रय एवं विक्रयकला

समय : 3 घण्टे

अधिकतम अंक : 100

नोट : (i) किन्हीं पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

(ii) सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

1. विक्रय बल प्रबंधन से आप क्या समझते हैं ? विक्रय बल प्रबंधन प्रक्रिया की उदाहरण सहित व्याख्या कीजिए।

5+15

2. यदि आपको अपनी पसंद के किसी उत्पाद को किसी संभावित ग्राहक को बेचना है, तो विक्रय को मूर्त रूप देने के लिए आप किन स्टेप्स (चरणों) का अनुसरण करेंगे ? विक्रय प्रक्रिया में कौन-सा सबसे प्रमुख चरण है और क्यों ?

20

3. एक सेल्समैन के लिए क्रेता व्यवहार को समझना आवश्यक है। व्याख्या कीजिए और क्रेता व्यवहार को प्रभावित करने वाले विभिन्न कारकों की उदाहरण सहित व्याख्या कीजिए। 20
4. क्रय अभिप्रेरक से आप क्या समझते हैं ? व्यक्तिगत विक्रय में क्रय अभिप्रेरक के अनुप्रयोग एवं प्रकारों की उदाहरण सहित व्याख्या कीजिए। 5+15
5. (क) आपत्ति के समाधान की विभिन्न तकनीकों को उदाहरण सहित व्याख्या कीजिए। 10
- (ख) विक्रय प्रस्तुतिकरण की विभिन्न रणनीतियों की उदाहरण सहित व्याख्या कीजिए। 10
6. पूर्वक्षण और योग्यता में क्या अन्तर है ? विक्रय प्रक्रिया में पूर्वक्षण के प्रमुख तरीकों की उदाहरण सहित व्याख्या कीजिए। 5+15
7. विक्रय नियमावली क्या है ? एक विक्रय नियमावली को तैयार करने की सामग्री एवं लाभों की उदाहरण सहित व्याख्या कीजिए। 5+15

8. निम्नलिखित में से किन्हीं द्वा पर संक्षिप्त नोट लिखिए :

10+10

(क) व्यक्तिगत विक्रय में नैतिक मुद्द

(ख) व्यक्तिगत विक्रय के लिए आवश्यक कौशल

(ग) आजमाइश समापन

(घ) विक्रय रिपोर्ट