

No. of Printed Pages : 4

**BCOS-186**

**BACHELOR OF COMMERCE (B. COM.)**

**Term-End Examination**

**December, 2022**

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

*Time : 3 Hours*

*Maximum Marks : 100*

---

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

(ii) All questions carry equal marks.

---

---

1. "Salespeople work in variety of selling situations." In the light of the statement, describe various types of selling situations with suitable example. 20
2. (a) Narrate the importance of sales management. 10  
(b) Explain the scope of sales management. 10
3. (a) Explain various sources of recruitment of sales force in an organisation. 10  
(b) Discuss the selection process of sales force in an organisation. 10

**P. T. O.**

4. Distinguish between buyer and consumer with suitable examples. Why is it so important to understand buyer behaviour ? Explain. 12+8
5. Discuss various motivational techniques that are used by a company to motivate its salespersons. 20
6. (a) Explain various types of prospect categories and respective strategies to deal with them. 10  
(b) Discuss various sales presentation strategies. 10
7. Discuss various types of documents that are made by salespeople. 20
8. Write notes on any *two* of the following : 10+10
  - (a) Interpersonal Skills
  - (b) Prospecting and Qualifying
  - (c) Buyer Motivation
  - (d) Trends in Sales Management

**BCOS-186**

वाणिज्य स्नातक ( बी. कॉम. ) सत्रांत परीक्षा  
दिसम्बर, 2022

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

समय : 3 घण्टे

अधिकतम अंक : 100

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

(ii) सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

1. “सेल्सपर्सन विभिन्न प्रकार की बिक्री स्थितियों में काम करते हैं।” इस कथन के संदर्भ में विभिन्न विक्रय स्थितियों का वर्णन कीजिए। उचित उदाहरण भी दीजिए।

20

2. (क) विक्रय प्रबंधन के महत्व का चित्रण कीजिए। 10

(ख) विक्रय प्रबंध के क्षेत्र की व्याख्या कीजिए। 10

3. (क) किसी संगठन में विक्रय बल की भर्ती के विभिन्न स्रोतों को समझाइए। 10

(ख) किसी संगठन में विक्रय बल के चयन की प्रक्रिया को समझाइए। 10

4. उचित उदाहरण सहित क्रेता एवं उपभोक्ता में अन्तर स्पष्ट कीजिए। क्रेता व्यवहार को समझना इतना महत्वपूर्ण क्यों है ? समझाइए। 12+8
5. किसी कम्पनी द्वारा उनके सेल्सपर्सन को अभिप्रेरित करने के लिए अपनायी जाने वाली विभिन्न अभिप्रेरक तकनीकों की व्याख्या कीजिए। 20
6. (क) विभिन्न प्रकार के संभावित ग्राहकों व उनको डील करने के लिए उपयोग में लाई जाने वाली विभिन्न रणनीतियों को समझाइए। 10  
 (ख) विभिन्न विक्रय प्रस्तुति रणनीतियों की व्याख्या कीजिए। 10
7. विक्रयकर्ताओं द्वारा बनाये जाने वाले विभिन्न प्रकार के विक्रय प्रपत्रों का वर्णन कीजिए। 20
8. निम्नलिखित में से किन्हीं दो पर टिप्पणियाँ लिखिए :  
 प्रत्येक 10
- (क) अंतर-व्यक्तिगत कौशल  
 (ख) पूर्वक्षण और योग्यता  
 (ग) क्रेता अभिप्रेरण  
 (घ) विक्रय प्रबंधन में प्रवृत्तियाँ