

No. of Printed Pages : 6

BCOS-186

BACHELOR OF COMMERCE

(B. COM.)

Term-End Examination

June, 2024

BCOS-186 : PERSONAL SELLING AND

SALESMANSHIP

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 100

***Note** : Answer any **five** questions. All questions carry equal marks.*

1. What do you understand by creative salesmanship ? Discuss the functions and duties of the salesman with the help of examples. 5+15

P. T. O.

2. Explain the situations when one can use personal selling. Discuss the process of personal selling with examples. 10+10
3. (a) Discuss the sales management process with the help of examples. 10
- (b) How can a salesperson use buying motives in personal selling ? Discuss. 10
4. Explain the financial and non-financial techniques available for motivating the salesperson with examples. 20
5. (a) Who is a prospect in personal selling ? Explain various types of prospects in sales. 10
- (b) Discuss various techniques of sales presentation with the help of examples. 10

6. "It is important to follow a process during personal selling." Discuss the sales process with examples in the light of this statement. 20
7. What do you understand by sales report ? Discuss the objectives and salient features of a good sales report. 5+15
8. Write explanatory notes on any *two* of the following : 10+10
- (a) Sales code of conduct
 - (b) Professional salesmanship
 - (c) Presentation and demonstration
 - (d) Selling *vs.* Marketing

BCOS-186

वाणिज्य में स्नातक उपाधि (बी. कॉम.)

सत्रांत परीक्षा

जून, 2024

बी.सो.ओ.एस.-186 : व्यक्तिगत विक्रय और
विक्रयकला

समय : 3 घण्टे

अधिकतम अंक : 100

नोट : किन्हीं पाँच प्रश्नों के उत्तर लिखिए। सभी प्रश्नों के
अंक समान हैं।

1. रचनात्मक विक्रयकला से आप क्या समझते हैं ? एक सेल्समैन के कार्य एवं कर्तव्यों की उदाहरणों के साथ चर्चा कीजिए। 5+15
2. उन स्थितियों का वर्णन कीजिए जब कोई व्यक्तिगत विक्रय का उपयोग कर सकता है। व्यक्तिगत विक्रय की प्रक्रिया की उदाहरण सहित चर्चा कीजिए। 10+10
3. (क) विक्रय प्रबंधन प्रक्रिया की उदाहरणों सहित चर्चा कीजिए। 10

- (ख) एक सेल्सपर्सन व्यक्तिगत विक्रय में क्रय अभिप्रेरक किस प्रकार उपयोग कर सकता है ? चर्चा कीजिए। 10
4. सेल्सपर्सन के अभिप्रेरण के लिए उपलब्ध वित्तीय तथा गैर-वित्तीय तकनीकों का उदाहरण सहित वर्णन कीजिए। 20
5. (क) व्यक्तिगत विक्रय में संभावित कौन होता है ? विक्रय में विभिन्न प्रकार के संभावितों का वर्णन कीजिए। 10
- (ख) उदाहरणों की सहायता से विक्रय प्रस्तुतिकरण की विभिन्न तकनीकों की चर्चा कीजिए। 10
6. “व्यक्तिगत विक्रय के दौरान एक प्रक्रिया का पालन करना पड़ता है।” इस कथन को ध्यान में रखते हुए विक्रय प्रक्रिया की उदाहरण सहित चर्चा कीजिए। 20
7. विक्रय रिपोर्ट से आप क्या समझते हैं ? एक अच्छी विक्रय रिपोर्ट के उद्देश्य तथा मुख्य विशेषताओं की चर्चा कीजिए। 5+15

8. निम्नलिखित में किन्हीं दो पर विस्तारपूर्वक टिप्पणियाँ लिखिए : 10+10

(क) विक्रय आचार संहिता

(ख) पेशेवर विक्रयकला

(ग) प्रस्तुतिकरण और प्रदर्शन

(घ) विक्रय बनाम विपणन