

No. of Printed Pages : 6

BCOS–186

BACHELOR OF COMMERCE

(B. COM.)

Term-End Examination

December, 2024

BCOS–186 : PERSONAL SELLING AND

SALESMANSHIP

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 100

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

1. Explain the concept of personal selling. Discuss the characteristics and objectives of personal selling with the help of examples. 5+15

2. How is buyer different from consumer ? Explain the importance of understanding buyer behaviour in personal selling. 5+15
3. Explain the various sales closing techniques with the help of examples. 20
4. Discuss the concept of buying motives. Explain the application and different types of buying motives in personal selling with the help of examples. 5+15
5. (a) Explain various methods of sales force compensation with examples. 10
(b) Discuss the process as well as methods of sales force training with examples. 10
6. What is Sales Management ? Discuss the importance of sales management with the help of suitable examples. 5+15

7. (a) Discuss the various types of sales-related reports. 10
- (b) Explain the contents of the sales manual with examples. 10
8. Write explanatory on any *two* of the following : 10+10
- (a) Selling skills
- (b) Ethical selling
- (c) Sales closing cues
- (d) Order book

BCOS-186

वाणिज्य में स्नातक उपाधि (बी. कॉम.)

सत्रांत परीक्षा

दिसम्बर, 2024

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

समय : 3 घण्टे

अधिकतम अंक : 100

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

1. व्यक्तिगत विक्रय की अवधारणा का वर्णन कीजिए।
व्यक्तिगत विक्रय की विशेषताओं एवं उद्देश्यों की उदाहरण के साथ चर्चा कीजिए।
5+15
2. क्रेता उपभोक्ता से किस प्रकार भिन्न है ? व्यक्तिगत विक्रय में क्रेता के व्यवहार को समझने के महत्त्व का वर्णन कीजिए।
5+15

3. विक्रय संपन्न करने की विभिन्न तकनीकों का उदाहरण सहित वर्णन कीजिए। 20
4. क्रय अभिप्रेरक की अवधारणा की चर्चा कीजिए।
व्यक्तिगत विक्रय में क्रय अभिप्रेरक के विभिन्न प्रकार तथा अनुप्रयोग का वर्णन सोदाहरण कीजिए। 5+15
5. (क) विक्रय बल भुगतान की विभिन्न विधियों का उदाहरण सहित वर्णन कीजिए। 10
(ख) विक्रय बल प्रशिक्षण की विभिन्न विधियों तथा प्रक्रिया की चर्चा सोदाहरण कीजिए। 10
6. विक्रय प्रबंधन क्या है ? विक्रय प्रबंधन के महत्व की उपयुक्त उदाहरण सहित चर्चा कीजिए। 5+15
7. (क) विक्रय-संबंधित विभिन्न रिपोर्टों की चर्चा कीजिए। 10
(ख) विक्रय नियमावली की सामग्री की उदाहरण सहित चर्चा कीजिए। 10

8. निम्नलिखित में से किन्हीं दो पर व्याख्यात्मक टिप्पणियाँ

लिखिए :

10+10

(क) विक्रय कौशल

(ख) विक्रय में नैतिकता

(ग) विक्रय समापन संकेत

(घ) आदेश बुक

× × × × × × ×