

No. of Printed Pages : 6

BCOS-186

BACHELOR OF COMMERCE

(B. COM.)

Term-End Examination

June, 2025

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 salesmanship ?

Describe the role and quality of a modern
salesman with the help of examples. 5+15

2. Describe the various factors affecting buyer behaviour with the help of suitable examples. 20
3. (a) Explain various types of prospect categories and respective strategies to deal with them. 10
(b) Discuss the steps involved in sales presentation and demonstration. 10
4. Discuss various motivational techniques that are used by a company to motivate its salespersons with suitable examples. 20
5. (a) Discuss the types and application of buying motives in personal selling. 10
(b) Explain various techniques of closing the sales with the help of examples. 10
6. Describe ethical and legal issues in selling with suitable examples. 20
7. What do you understand by sales report ? Discuss the objectives and salient features of a good sales report. 5+15

8. Write short notes on any *two* of the following : 10+10

- (a) Sales Manual
- (b) Prospecting and Qualifying
- (c) Sales Management
- (d) Order Book

BCOS-186

वाणिज्य में स्नातक (बी. कॉम.)

सत्रांत परीक्षा

जून, 2025

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

समय : 3 घण्टे

अधिकतम अंक : 100

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

1. विक्रयकला से आप क्या समझते हैं ? एक आधुनिक सेल्समेन की भूमिका और गुणों का उदाहरणों सहित वर्णन कीजिए। 5+15
2. उपभोक्ता व्यवहार को प्रभावित करने वाले विभिन्न घटकों का उदाहरणों सहित वर्णन कीजिए। 20

3. (क) विभिन्न प्रकार के संभावित ग्राहकों व उनको डील करने के लिए उपयोग में लायी जाने वाली उचित रणनीतियों को समझाइए। 10
- (ख) विक्रय प्रस्तुतिकरण एवं प्रदर्शन के विभिन्न चरणों की व्याख्या कीजिए। 10
4. किसी कम्पनी द्वारा उनके विक्रयकर्ताओं को अभिप्रेरित करने के लिए अपनायी जाने वाली अभिप्रेरक तकनीकों की उपयुक्त उदाहरण सहित व्याख्या कीजिए। 20
5. (क) व्यक्तिगत विक्रय में क्रय अभिप्रेरक के अनुप्रयोग एवं प्रकारों की व्याख्या कीजिए। 10
- (ख) विक्रय सम्पन्न (विक्रय समापन) करने की विभिन्न तकनीकों/तरीकों की उदाहरणों सहित व्याख्या कीजिए। 10
6. विक्रय में नैतिक एवं कानूनी मुद्दों के व्याख्या उपयुक्त उदाहरणों सहित कीजिए। 20

7. विक्रय रिपोर्ट से आप क्या समझते हैं ? एक अच्छी विक्रय रिपोर्ट के उद्देश्यों और प्रमुख विशेषताओं का वर्णन कीजिए।

5+15

8. निम्नलिखित में से किन्हीं दो पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :

10+10

(क) विक्रय नियमावली

(ख) पूर्वेक्षण और योग्यता

(ग) विक्रय प्रबंधन

(घ) ऑर्डर बुक

x x x x x