

No. of Printed Pages : 8

BCOS-186

BACHELOR OF COMMERCE

[B. COM. (G)]

Term-End Examination

June, 2026

**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 modern salesmanship ? Describe the role and quality of a modern salesman with the help of examples. 5+15
2. Describe various factors affecting buyer behaviour with the help of suitable examples. 20
3. (a) Discuss various types of selling situations with the help of examples. 10
(b) Explain the scope of sales management with the help of examples. 10
4. What do you understand by salesforce compensation ? Discuss various types of compensation plans that are used by the

companies to motivate its sales team with
the help of examples. 5+15

5. (a) Discuss various techniques of handling
the objections during sales. 10

(b) Discuss methods of sales presentation
with the help of examples. 10

6. Discuss various motivational techniques
that are used by a company to motivate its
salespersons. 20

7. Explain various types of documents
and reports that are prepared by
salespeople. 20

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

- (a) Sales manuals and Sales reports
- (b) Types of Buying Motives
- (c) Prospecting and Qualifying
- (d) Salesmanship and Marketing

BCOS-186

वाणिज्य स्नातक (सामान्य)

(बी. कॉम. जी.)

सत्रांत परीक्षा

जून, 2026

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

विक्रय कला

समय : 3 घण्टे

अधिकतम अंक : 100

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

समान हैं।

1. आधुनिक बिक्री कौशल से आप क्या समझते हैं ? आधुनिक सेल्समैन की भूमिका और गुणवत्ता का वर्णन उपयुक्त उदाहरणों की सहायता से कीजिए। 5+15
2. खरीदार के व्यवहार को प्रभावित करने वाले विभिन्न कारकों का वर्णन उपयुक्त उदाहरणों की सहायता से कीजिए। 20
3. (क) विभिन्न प्रकार की बिक्री स्थितियों पर चर्चा उदाहरणों की सहायता से कीजिए। 10
(ख) बिक्री प्रबंधन के दायरे को उदाहरणों की सहायता से समझाइए। 10
4. सेल्सफोर्स मुआवजा से आप क्या समझते हैं ? कंपनियों द्वारा अपनी बिक्री टीम को प्रेरित करने के लिए उपयोग की जाने वाली विभिन्न प्रकार

की मुआवजा योजनाओं पर चर्चा उदाहरणों की सहायता से
कीजिए। 5+15

5. (क) बिक्री के दौरान आपत्तियों को सँभालने की विभिन्न
तकनीकों पर चर्चा कीजिए। 10

(ख) बिक्री प्रस्तुति के तरीकों पर चर्चा उदाहरणों की
सहायता से कीजिए। 10

6. कंपनी द्वारा अपने सेल्सपर्सन को प्रेरित करने के लिए उपयोग
की जाने वाली विभिन्न प्रेरणात्मक तकनीकों पर चर्चा
कीजिए। 20

7. विक्रयकर्ताओं द्वारा तैयार किए जाने वाले विभिन्न प्रकार की
दस्तावेजों और रिपोर्टों की व्याख्या कीजिए। 20

8. निम्नलिखित में से किन्हीं दो पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ

लिखिए :

10+10

(क) बिक्री मैनुअल और बिक्री रिपोर्ट

(ख) खरीद प्रेरणाओं के प्रकार

(ग) संभावना खोज और योग्यता निर्धारण

(घ) बिक्री कौशल और विपणन

× × × × ×