

S.Y.B.COM. SEM – III (CBCS - 2016 Course) : SUMMER - 2019

SUBJECT: MARKETING – III

Day: Friday
Date: 03/05/2019

Time: 03.00 PM TO 06.00 PM
Max. Marks: 60

S-2019-0330

N.B:

- 1) All questions are **COMPULSORY**.
 - 2) Figures to the right indicate **FULL** marks.
-

Q. 1 Answer any **TWO** of the following **(12)**

- a) What is 'Salesmanship'? Explain its origin.
- b) Describe the nature of counter salesmanship.
- c) Explain salesmanship as a profession.

Q. 2 Answer any **TWO** of the following **(12)**

- a) Define 'Personal Selling'. Explain its functions.
- b) How communication process is helpful to salesmanship?
- c) What are the advantages of personal selling?

Q. 3 Answer any **TWO** of the following **(12)**

- a) As a salesman, how you will attract attention of prospect?
- b) Explain methods of prospecting
- c) Explain importance of pre – approach.

Q. 4 Answer any **THREE** of the following **(12)**

- a) Discuss the role of salesman in modern consumer oriented market.
- b) How would you behave with women customers?
- c) Explain the nature of bargain hunter.
- d) How would you behave with shy customer?
- e) Explain behavioural nature of rude customer.

Q. 5 Write short notes on any **FOUR** of the following **(12)**

- a) Talkative customer
- b) Handicapped customer
- c) Demonstration
- d) Creating desire
- e) Limitations of personal selling
- f) Creative salesmanship

* * *

मराठी रूपांतर

सूचना:

- १) सर्व प्रश्न सोडविणे आवश्यक आहे.
- २) उजवीकडील अंक गुणांचा निर्देश करतात.

- प्र.१ खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. (१२)
- अ) 'विक्रयकला' म्हणजे काय? विक्रय कलेचा उगम स्पष्ट करा.
 - ब) काऊंटर वरील विक्रय कलेच्या स्वरूपाचे वर्णन करा.
 - क) विक्रय कला एक पेशा आहे स्पष्ट करा.
- प्र.२ खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. (१२)
- अ) 'व्यक्तिगत विक्री' व्याख्या द्या. व्यक्तिगत विक्रीची कार्ये स्पष्ट करा.
 - ब) विक्रय कलेसाठी संज्ञापन प्रक्रिया कशी उपयोगी पडते?
 - क) व्यक्तिगत विक्रीचे फायदे कोणते आहेत?
- प्र.३ खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. (१२)
- अ) विक्री प्रतिनिधी या नात्याने तुम्ही संभाव्य ग्राहकाचे लक्ष कसे वेधून घ्याल?
 - ब) ग्राहक शोध घेण्याच्या पद्धती स्पष्ट करा.
 - क) पूर्व-संपर्काचे महत्त्व स्पष्ट करा.
- प्र.४ खालीलपैकी कोणत्याही तीन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. (१२)
- अ) आधुनिक ग्राहकप्रधान बाजारपेठेत विक्री प्रतिनिधीच्या भूमिकेची चर्चा करा.
 - ब) तुम्ही स्त्री ग्राहकांशी कसे वागाल?
 - क) घासाघीस करणाऱ्या ग्राहकाचे स्वरूप स्पष्ट करा.
 - ड) तुम्ही लाजाळू ग्राहकाशी कसे वागाल?
 - इ) उर्मट ग्राहकाच्या वर्तनाचे स्वरूप स्पष्ट करा.
- प्र.५ खालीलपैकी कोणत्याही चारवर टीपा लिहा. (१२)
- अ) बडबड्या ग्राहक
 - ब) दिव्यांग ग्राहक
 - क) प्रात्यक्षिक
 - ड) इच्छा निर्मिती
 - इ) व्यक्तिगत विक्रीच्या मर्यादा
 - फ) निर्माणशील विक्रयकला