

S.Y.B.COM. SEM – III (CBCS - 2016 COURSE) : SUMMER - 2018

SUBJECT: MARKETING-III

Day: **Tuesday**
Date: **24/04/2018**

S-2018-0267

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

N.B:

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

Q.1 Attempt **ANY TWO** of the following: **(12)**

- a) What is 'Salesmanship'? Explain its scope.
- b) Describe evolution of Salesmanship.
- c) Explain Salesmanship as an art.

Q.2 Attempt **ANY TWO** of the following: **(12)**

- a) Define 'Personal Selling'. Explain its objectives.
- b) What are the advantages of personal selling?
- c) What are the functions of personal selling?

Q.3 Attempt **ANY TWO** of the following: **(12)**

- a) Explain various methods of approach.
- b) Explain various methods of Prospecting.
- c) What is 'Desire'? How desire is created in the mind of prospect?

Q.4 Attempt **ANY THREE** of the following: **(12)**

- a) Explain role of salesman in modern consumer oriented market.
- b) As a salesman how would you behave with argumentative customer?
- c) How would you behave with impatient customer?
- d) How would you behave with undetermined customer?

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

- a) Bargain hunter
- b) Closing the sale
- c) Demonstration
- d) Salesmanship and Communication process
- e) Limitations of personal selling
- f) Salesmanship as profession

मराठी रुपांतर

सूचना:

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

- प्र.१ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) 'विक्रयकला' म्हणजे काय? त्याची व्याप्ती स्पष्ट करा.
 - ब) विक्रयकलेच्या उत्क्रांतीचे वर्णन करा.
 - क) विक्रयकला एक कला- स्पष्ट करा.
- प्र.२ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) 'व्यक्तिगत विक्री' व्याख्या द्या. व्यक्तिगत विक्रीची उद्दिष्ट्ये स्पष्ट करा.
 - ब) व्यक्तिगत विक्रीचे फायदे कोणते आहेत?
 - क) व्यक्तिगत विक्रीची कार्ये कोणती आहेत?
- प्र.३ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) संपर्क करण्याच्या विविध पद्धती स्पष्ट करा.
 - ब) ग्राहक शोधाच्या विविध पद्धती स्पष्ट करा.
 - क) 'इच्छा म्हणजे काय? संभाव्य ग्राहकाच्या मनात इच्छा कशी निर्माण कराल?
- प्र.४ खालीलपैकी कोणतेही तीन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) आधुनिक ग्राहक प्रधान बाजारपेठेत विक्री प्रतिनिधींची भूमिका स्पष्ट करा.
 - ब) विक्री प्रतिनिधी या नात्याने तुम्ही वादविवाद करणाऱ्या ग्राहकाशी कसे वागाल?
 - क) अधिर ग्राहकाशी तुम्ही कसे वागाल?
 - ड) अनिश्चयी ग्राहकाशी तुम्ही कसे वागाल?
- प्र.५ खालीलपैकी कोणत्याही चारवर टीपा लिहा. (१२)
- अ) घासाघिस करणारा ग्राहक
 - ब) विक्रय प्रक्रियेची समाप्ती
 - क) प्रात्यक्षिक
 - ड) विक्रयकला आणि संज्ञापन प्रक्रिया
 - इ) व्यक्तिगत विक्रीच्या मर्यादा
 - फ) विक्रयकला एक पेशा