

S.Y.B.COM. SEM – III (2014 COURSE) : SUMMER - 2018

SUBJECT : MARKETING - III

Day : **Saturday**
Date : **21/04/2018**

S-2018-0311

Time : **12.00 NOON TO 02.00 PM**
Max. Marks : 40

N. B.:

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

Q.1 Explain the classification of the salesman on the basis of field of operation. **(10)**

OR

- a) How the attention of prospect is attracted towards the product? **(05)**
- b) What is 'Prospecting'? **(05)**

Q.2 Is salesmanship an art or a science? **(10)**

OR

- a) What are the advantages of personal selling? **(05)**
- b) Explain the utility of salesmanship towards government. **(05)**

Q.3 Define 'Approach'. Explain the methods of approaching the prospect. **(10)**

OR

- a) Explain the features of good presentation. **(05)**
- b) State the importance of communication in personal selling. **(05)**

Q.4 Write short notes on **Any TWO** of the following : **(10)**

- a) Impatient customers
- b) Bargain hunter
- c) Rude customers

* * *

सूचना:

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

-
- प्र.१ कार्यक्षेत्राच्या आधारावर विक्री प्रतिनिधीचे वर्गीकरण स्पष्ट करा. (१०)
- किंवा
- अ) संभाव्य ग्राहकाचे लक्ष वस्तूकडे कसे आकर्षित कराल? (०५)
- ब) 'ग्राहक शोध' म्हणजे काय? (०५)
- प्र.२ विक्रयकला ही कला आहे की शास्त्र आहे? (१०)
- किंवा
- अ) व्यक्तिगत विक्रीचे फायदे कोणते आहेत? (०५)
- ब) सरकारबाबत विक्रयकलेची उपयुक्तता स्पष्ट करा. (०५)
- प्र.३ 'ग्राहक संपर्क'ची व्याख्या द्या. ग्राहक संपर्काच्या पध्दती स्पष्ट करा. (१०)
- किंवा
- अ) आदर्श सादरीकरणाची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा. (०५)
- ब) व्यक्तिगत विक्रीत संज्ञापनाचे असणारे महत्त्व सांगा. (०५)
- प्र.४ खालीलपैकी कोणत्याही दोनवर टीपा लिहा. (१०)
- अ) असंयमी ग्राहक
- ब) घासाघीस करणारा ग्राहक
- क) उर्मट ग्राहक