

S.Y.B.COM. SEM – III (2014 Course) : WINTER - 2018
SUBJECT: MARKETING – III

Day: Friday
Date: 19/10/2018

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

W-2018-0350

N.B:

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

Q. 1 What is 'Salesmanship'? Is it a profession? **(10)**

OR

- a) Explain origin of salesmanship. **(05)**
- b) Discuss utility of salesmanship towards customers. **(05)**

Q. 2 What is 'Personal selling'? Explain its advantages. **(10)**

OR

- a) What are the objectives of personal selling? **(05)**
- b) Explain the features of travelling salesman. **(05)**

Q. 3 What is 'Prospecting'? Explain various methods of prospecting. **(10)**

OR

- a) How you will attract attention of customers towards product? **(05)**
- b) How desire is created in the mind of customers? **(05)**

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

- a) Shy customer
- b) Talkative customer
- c) Bargain hunter

* * *

मराठी रुपांतर

सूचना:

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

प्र.१ 'विक्रय कला' म्हणजे काय? विक्रय कला पेशा आहे काय? (१०)

किंवा

- अ) विक्रय कलेचा उगम स्पष्ट करा. (०५)
- ब) विक्रय कलेच्या ग्राहकाबाबतच्या उपयुक्ततेची चर्चा करा. (०५)

प्र.२ 'व्यक्तिगत विक्री' म्हणजे काय? व्यक्तिगत विक्रीचे फायदे स्पष्ट करा. (१०)

किंवा

- अ) व्यक्तिगत विक्रीची उद्दिष्टे कोणती आहेत? (०५)
- ब) फिरत्या विक्रेत्याची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा. (०५)

प्र.३ 'ग्राहक शोध' म्हणजे काय? ग्राहक शोधाच्या विभिन्न पध्दती स्पष्ट करा. (१०)

किंवा

- अ) तुम्ही ग्राहकांचे लक्ष वस्तूकडे कसे वेधून घ्याल? (०५)
- ब) ग्राहकाच्या मनात तुम्ही इच्छा कशी निर्माण कराल? (०५)

प्र.५ खालीलपैकी कोणत्याही दोनवर टीपा लिहा. (१०)

- अ) लाजाळू ग्राहक
- ब) बडबड्या ग्राहक
- क) घासाघीस करणारा ग्राहक

* * * *