

**S.Y.B.COM. SEM – III (CBCS - 2016 Course) : WINTER - 2018**

**SUBJECT: MARKETING – III**

Day: Monday  
Date: 22/10/2018

**W-2018-0290**

Time: 11.00 A.M. TO 02.00 PM  
Max. Marks: 60

---

**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) As a salesman how would you behave with suspicious customer?
- b) How would you behave with talkative customer?
- c) How would you treat to handicapped customer?

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

- a) Describe evolution of salesmanship.
- b) Discuss utility of salesmanship towards customers.
- c) Describe salesmanship as science.

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

- a) 'Salesman should welcome objections' – Comment.
- b) How desire is created in the mind of customer?
- c) Explain in brief methods of approach.

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

- a) What are the objectives of personal selling?
- b) What are the limitations of personal selling?
- c) Describe nature of travelling salesman.
- d) What are the functions of personal selling?
- e) Explain the nature of 'Sale by Sample' method.

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

- a) Utility of salesmanship towards manufacture
- b) Origin of salesmanship
- c) Advantages of personal selling
- d) Attracting attention
- e) Presentation
- f) Undetermined customer

\* \* \*

## मराठी रुपांतर

### सूचना:

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

- प्र.१ खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. (१२)
- अ) विक्री प्रतिनिधी या नात्याने तुम्ही संशयी ग्राहकाशी कसे वागाल?
  - ब) तुम्ही बडबड्या ग्राहकाशी कसे वागाल?
  - क) तुम्ही दिव्यांग ग्राहकाला कशी वागणूक द्याल?
- प्र.२ खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. (१२)
- अ) विक्रय कलेच्या उत्क्रांतीचे वर्णन करा.
  - ब) विक्रय कलेच्या ग्राहकांबाबतच्या उपयुक्ततेची चर्चा करा.
  - क) विक्रय कला एक शास्त्र म्हणून वर्णन करा.
- प्र.३ खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. (१२)
- अ) 'विक्री प्रतिनिधीने आक्षेपांचे स्वागत केले पाहिजे' - भाष्य करा.
  - ब) ग्राहकाच्या मनात इच्छा कशी निर्माण कराल?
  - क) संपर्काच्या पद्धती थोडक्यात स्पष्ट करा.
- प्र.४ खालीलपैकी कोणत्याही तीन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. (१२)
- अ) व्यक्तिगत विक्रीची कोणती उद्दिष्टे आहेत?
  - ब) व्यक्तिगत विक्रीच्या मर्यादा कोणत्या आहेत?
  - क) फिरत्या विक्रेत्याच्या स्वरूपाचे वर्णन करा.
  - ड) व्यक्तिगत विक्रीची कार्ये कोणती आहेत?
  - इ) नमुन्यानुसार विक्री पद्धतीचे स्वरूप स्पष्ट करा.
- प्र.५ खालीलपैकी कोणत्याही चारवर टीपा लिहा. (१२)
- अ) विक्रय कलेची उत्पादकाबाबतची उपयुक्तता
  - ब) विक्रय कलेचा उगम
  - क) व्यक्तिगत विक्रीचे फायदे
  - ड) लक्ष वेधणे
  - इ) सादरीकरण
  - फ) अनिश्चयी ग्राहक