

**S.Y.B.COM. SEM – III (CBCS - 2016 COURSE) :WINTER -
2017
SUBJECT: MARKETING-III**

Day **Monday**
Date **06/11/2017**

Time: **11.00 AM TO 02.00 PM**
Max. Marks: **60**

W-2017-0237

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) How would you behave with suspicious customer?
- b) Explain role of salesman in modern market.
- c) How would you behave with women customer?

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

- a) Why a salesman should have knowledge of Psychology?
- b) How would you attract attention of prospect?
- c) What is 'Prospecting'? Explain its importance.

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

- a) What are the limitations of personal selling?
- b) What is 'Sale by Sample'? What are its advantages?
- c) What are the objectives of personal selling?

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

- a) Explain the origin of Salesmanship.
- b) Explain salesmanship as a profession.
- c) Explain utility of salesmanship to customer.
- d) What are the features of counter Salesmanship?

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

- a) Creative Salesmanship.
- b) Salesmanship as a science.
- c) Sale by description.
- d) Awakening interest.
- e) Handicapped customer.
- f) Talkative customer.

* * *

मराठी रूपांतर

सूचना:

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

- प्र.१ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) संशयी ग्राहकाशी तुम्ही कसे वागाल?
 - ब) आधुनिक बाजारपेठेत विक्री प्रतिनिधीची भूमिका स्पष्ट करा.
 - क) तुम्ही महिला ग्राहकांशी कसे वागाल?
- प्र.२ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) विक्री प्रतिनिधीला मानसशास्त्राचे ज्ञान का आवश्यक आहे?
 - ब) संभाव्य ग्राहकांचे लक्ष तुम्ही कसे वेधून घ्याल?
 - क) 'ग्राहक शोध' म्हणजे काय? ग्राहकशोधाचे महत्त्व स्पष्ट करा.
- प्र.३ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) व्यक्तिमगत विक्रीच्या मर्यादा कोणत्या आहेत?
 - ब) 'नमुना विक्री' म्हणजे काय? त्याचे फायदे कोणते आहेत?
 - क) व्यक्तिगत विक्रीची उद्दिष्ट्ये कोणती आहेत?
- प्र.४ खालीलपैकी कोणतेही तीन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) विक्रय कलेचा उगम स्पष्ट करा.
 - ब) विक्रयकला एक पेशा स्पष्ट करा.
 - क) ग्राहकांबाबत विक्रयकलेची उपयुक्तता स्पष्ट करा.
 - ड) काऊन्टर विक्रयकलेची वैशिष्ट्ये कोणती आहेत?
- प्र.५ खालीलपैकी कोणत्याही चारवर टीपा लिहा. (१२)
- अ) निर्माणशील विक्रयकला
 - ब) विक्रयकला एक शास्त्र
 - क) वर्णनानुसार विक्री
 - ड) आवड निर्माण करणे
 - इ) दिव्यांग ग्राहक
 - फ) बडबड्या ग्राहक

* * * *