

S.Y.B.COM. SEM – III (2014 COURSE) : WINTER - 2017

SUBJECT : MARKETING - III

Day : **Thursday**
Date : **02/11/2017**

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

W-2017-0270

N. B.:

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

Q.1 Describe the evolution of salesmanship. **(10)**

OR

- a) State the limitations of personal selling. **(05)**
- b) Explain the scope of salesmanship. **(05)**

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

OR

- a) How the attention of prospect is attracted towards the product. **(05)**
- b) State the role of salesman. **(05)**

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

OR

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

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

- a) Pre-approach
- b) Handicapped Customer
- c) Rude Customer

* * *

सूचना:

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

-
- प्र.१ विक्रयकलेची उत्क्रांती वर्णन करा. (१०)
किंवा
- अ) व्यक्तिगत विक्रीच्या मर्यादा सांगा. (०५)
ब) विक्रयकलेची व्याप्ती विशद करा. (०५)
- प्र.२ 'विक्रयकला ही कला आहे की शास्त्र'? चर्चा करा. (१०)
किंवा
- अ) संभाव्य ग्राहकाचे लक्ष वस्तूकडे कसे आकर्षित कराल? (०५)
ब) विक्री प्रतिनिधीची भूमिका सांगा. (०५)
- प्र.३ 'ग्राहक शोध' म्हणजे काय? ग्राहक शोधाच्या विविध पध्दती विशद करा. (१०)
किंवा
- अ) व्यक्तिगत विक्रीचे फायदे कोणते आहेत? (०५)
ब) विक्रयकलेची सरकारबाबतची उपयुक्तता स्पष्ट करा. (०५)
- प्र.४ खालीलपैकी कोणत्याही दोनवर टीपा लिहा. (१०)
- अ) पूर्व संपर्क
ब) अपंग ग्राहक
क) उध्दट ग्राहक