

BACHELOR OF COMMERCE (CBCS - 2018 COURSE)
S. Y. B. Com. Sem-III : WINTER :- 2021
SUBJECT: MARKETING-III

Day : Monday
Date 31-01-2022

W-18155-2021

Time : 10:00 AM-01:00 PM
Max. Marks: 60

N.B.:

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

Q.1 Define 'Salesmanship'. Describe its evolution. **(12)**

OR

Discuss salesmanship as an Art or as a Science.

Q.2 Define 'Personal Selling'. What are its advantages and limitations? **(12)**

OR

- a) What are the functions of personal selling? **(06)**
- b) Discuss classification of salesmen on basis of commodity sold. **(06)**

Q.3 Discuss role of salesman in modern consumer oriented market. **(12)**

OR

- a) How you will deal with argumentative customers? **(06)**
- b) How you will deal with inquisitive customers? **(06)**

Q.4 What is 'Prospecting'? Explain methods of prospecting. **(12)**

OR

- a) How you will attract attention of customers towards product? **(06)**
- b) What are requisites of good approach? **(06)**

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

- a) Women customer
- b) Closing the sale
- c) Travelling salesman
- d) Scope of salesmanship

* * * * *

मराठी रूपांतर

सूचना:

- १) सर्व प्रश्न सोडविणे आवश्यक आहे.
- २) उजवीकडील अंक प्रश्नांचे पूर्ण गुण दर्शवितात.

- प्र.१ 'विक्रय कला' व्याख्या द्या. विक्रय कलेच्या उत्क्रांतीचे वर्णन करा. (१२)
- किंवा
- विक्रय कला एक कला आहे की विज्ञान आहे याची चर्चा करा.
- प्र.२ 'व्यक्तिगत विक्री' व्याख्या द्या. व्यक्तिगत विक्रीचे फायदे व तोटे कोणते आहेत? (१२)
- किंवा
- अ) व्यक्तिगत विक्रीची कार्ये कोणती आहेत? (०६)
- ब) वस्तू विक्रीच्या आधारे विक्री प्रतिनिधीच्या वर्गिकरणाची चर्चा करा. (०६)
- प्र.३ आधुनिक ग्राहक प्रधान बाजारपेठेत विक्री प्रतिनिधीच्या भूमिकेची चर्चा करा (१२)
- किंवा
- अ) वादविवाद करणाऱ्या ग्राहकांशी तुम्ही कसे वागाल? (०६)
- ब) चौकस/जिज्ञासू ग्राहकांशी तुम्ही कसे वागाल? (०६)
- प्र.४ 'ग्राहक शोध' म्हणजे काय? ग्राहक शोधाच्या पद्धती स्पष्ट करा. (१२)
- किंवा
- अ) तुम्ही ग्राहकाचे लक्ष वस्तूकडे कसे आकर्षित कराल? (०६)
- ब) आदर्श संपर्काच्या आवश्यक बाबी कोणत्या आहेत? (०६)
- प्र.५ टीपा लिहा. (कोणत्याही तीन) (१२)
- अ) स्त्री ग्राहक
ब) विक्रय प्रक्रियेची समाप्ती
क) प्रवासी विक्रेता
ड) विक्रय कलेची व्याप्ती

* * * * *