

BACHELOR OF COMMERCE (CBCS-2016 COURSE)
S.Y. B.Com. Sem-III : WINTER :- 2021
SUBJECT: MARKETING-III

Day : Monday
Date 31-01-2022

W-14425-2021

Time : 10:00 AM-01:00 PM
Max. Marks: 66

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) How would you behave with suspicious customers?
 - b) How would you behave with pre-determined customers?
 - c) Describe role of salesman in. modern consumer oriented market.
- Q.2** Answer any **TWO** of the following: **(12)**
- a) What is 'Salesmanship'? Explain its origin.
 - b) Explain scope of salesmanship.
 - c) Discuss salesmanship as a science.
- Q.3** Answer any **TWO** of the following: **(12)**
- a) What are the methods of gaining an interview?
 - b) What are the requisites of good approach?
 - c) How you will attract attention of prospects towards product?
- Q.4** Answer any **THREE** of the following: **(12)**
- a) Discuss role of personal selling.
 - b) What are the advantages of personal selling?
 - c) Discuss classification of salesmen on basis of field of operation.
 - d) What are the objectives of personal selling?
- Q.5** Write short notes on any **THREE** of the following: **(12)**
- a) Handicapped customers
 - b) Rude customer
 - c) Demonstration
 - d) Types of personal selling
 - e) Counter salesmanship

* * *

मराठी-रूपांतर

सूचना:

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

- प्र. १ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) संशयी ग्राहकाशी तुम्ही कसे वर्तन ठेवाल?
 - ब) पूर्व निश्चयी ग्राहकाशी तुम्ही कसे वर्तन ठेवाल?
 - क) आधुनिक ग्राहक प्रधान बाजारपेठेत विक्री प्रतिनिधीच्या भूमिकेची चर्चा करा.
- प्र. २ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) 'विक्रय कला' म्हणजे काय? विक्रय कलेचा उगम स्पष्ट करा.
 - ब) विक्रय कलेची व्याप्ती स्पष्ट करा.
 - क) विक्रय कला एक विज्ञान - चर्चा करा.
- प्र. ३ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) मुलाखत मिळविण्याच्या पध्दती कोणत्या आहेत?
 - ब) चांगल्या संपर्कासाठी आवश्यक बाबी कोणत्या आहेत?
 - क) संभाव्य ग्राहकाचे लक्ष तुम्ही वस्तूकडे कसे वेधून घ्याल?
- प्र. ४ खालीलपैकी कोणतेही तीन प्रश्न सोडवा. (१२)
- अ) व्यक्तिगत विक्रीच्या भूमिकेची चर्चा करा.
 - ब) व्यक्तिगत विक्रीचे फायदे कोणते आहेत?
 - क) कार्यक्षेत्रानुसार विक्री प्रतिनिधीच्या वर्गीकरणाची चर्चा करा.
 - ड) व्यक्तिगत विक्रीची उद्दिष्ट्ये कोणती आहेत?
- प्र. ५ खालीलपैकी कोणत्याही तीन टीपा लिहा. (१२)
- अ) दिव्यांग ग्राहक
 - ब) उर्मट ग्राहक
 - क) प्रात्याक्षिक
 - ड) व्यक्तिगत विक्रीचे प्रकार
 - इ) बाकावरील विक्रयकला