

**BACHELOR OF COMMERCE (CBCS-2016 COURSE)**

**S.Y. B.Com. Sem-III :SUMMER- 2022**

**SUBJECT : MARKETING-III**

Day : Tuesday  
Date : 12/7/2022

**S-14425-2022**

Time : 03:00 PM-06:00 PM  
Max. Marks : 60

---

**N.B.:**

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

**Q.1** Answer **ANY TWO** of the following: **(12)**

- a) Describe evolution of salesmanship.
- b) How would you treat to handicapped customer?
- c) Explain the role of salesman in modern market.

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

- a) Describe salesmanship as an Art.
- b) What are the advantages of personal selling?
- c) Discuss utility of salesmanship towards customers.

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

- a) How would you attract attention of prospect?
- b) Why a salesman should have knowledge of Psychology?
- c) Explain in brief various methods of approach

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

- a) What are the limitations of personal selling?
- b) How desire is created in the mind of customers?
- c) Explain salesmanship as a profession.
- d) Describe nature of travelling salesman
- e) How would you behave with women customer?

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

- a) Salesmanship as a science.
- b) Presentation
- c) Scope of salesmanship.
- d) Sale by description
- e) Suspicious customer.
- f) Talkative customer

\* \* \* \* \*

मराठी रूपांतर

सूचना :

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

- प्र.१ खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. (१२)
- अ) विक्रय कलेच्या उत्क्रांतीचे वर्णन करा.
  - ब) तुम्ही दिव्यांग ग्राहकाला कशी वागणूक द्याल?
  - क) आधुनिक बाजारपेठेत विक्री प्रतिनिधीची भूमिका स्पष्ट करा.
- प्र.२ खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. (१२)
- अ) विक्रय कला एक कला म्हणून वर्णन करा.
  - ब) व्यक्तिगत विक्रीचे फायदे कोणते आहेत ?
  - क) विक्रय कलेच्या ग्राहकांबाबतच्या उपयुक्ततेची चर्चा करा.
- प्र.३ खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. (१२)
- अ) संभाव्य ग्राहकांचे लक्ष तुम्ही कसे वेधून घ्याल?
  - ब) विक्री प्रतिनिधीला मानसशास्त्राचे ज्ञान का आवश्यक आहे?
  - क) संपर्काच्या पध्दती थोडक्यात स्पष्ट करा.
- प्र.४ खालीलपैकी कोणत्याही तीन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. (१२)
- अ) व्यक्तिगत विक्रीच्या मर्यादा कोणत्या आहेत?
  - ब) ग्राहकाच्या मनात इच्छा कशी निर्माण कराल?
  - क) विक्रय कला एक पेशा स्पष्ट करा.
  - ड) फिरत्या विक्रेत्याच्या स्वरूपाचे वर्णन करा.
  - इ) तुम्ही महिला ग्राहकांशी कसे वागाल?
- प्र.५ खालीलपैकी कोणत्याही चार टीपा लिहा. (१२)
- अ) विक्रय कला एक शास्त्र
  - ब) सादरीकरण
  - क) विक्रय कलेची व्याप्ती
  - ड) वर्णनानुसार विक्री
  - इ) संशयी ग्राहक
  - फ) बडबड्या ग्राहक