

BACHELOR OF COMMERCE (CBCS - 2018 COURSE)

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

SUBJECT : MARKETING-III

Day : Tuesday
Date : 12/7/2022

S-18155-2022

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

N.B.

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

Q. 1 What is 'Salesmanship'? Explain its origin in brief. **(12)**

OR

Define 'Approach'. Explain methods of approaching the prospects.

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

- a) Explain the role of salesman in modern market.
- b) What are the objectives of personal selling?
- c) What are the limitations of personal selling?

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

- a) What are the features of counter salesmanship?
- b) Explain features of good presentation.
- c) What is 'Sale by Sample'? Explain its advantages.

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

- a) How would you behave with suspicious customer?
- b) How would you behave with women customer?
- c) Why a salesman should have knowledge of psychology?
- d) What are the types of objections?

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

- a) Talkative customer
- b) Sale by description
- c) Handicapped customer
- d) Salesmanship as profession.

* * * * *

सूचना:

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

प्र.१ 'विक्रयकला' म्हणजे काय? विक्रय कलेचा उगम थोडक्यात स्पष्ट करा. (१२)

किंवा

'संपर्क' व्याख्या द्या. ग्राहक संपर्काच्या पध्दती स्पष्ट करा.

प्र.२ खालीलप्रमाणे कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२)

- अ) आधुनिक बाजारपेठेत विक्री प्रतिनिधीची भूमिका स्पष्ट करा.
- ब) व्यक्तिगत विक्रीची उद्दिष्ट्ये कोणती आहेत?
- क) व्यक्तिगत विक्रीच्या मर्यादा कोणत्या आहेत?

प्र.३ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२)

- अ) काऊंटर विक्रयकलेची वैशिष्ट्ये कोणती आहेत?
- ब) आदर्श सादरीकरणाची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा.
- क) 'नमुना विक्री' म्हणजे काय? नमुना विक्रीचे फायदे स्पष्ट करा.

प्र.४ खालीलपैकी कोणतेही तीन प्रश्न सोडवा. (१२)

- अ) संशयी ग्राहकांशी तुम्ही कसे वागाल?
- ब) तुम्ही महिला ग्राहकांशी कसे वागाल?
- क) विक्री प्रतिनिधीला मानसशास्त्राचे ज्ञान का आवश्यक आहे?
- ड) आक्षेपांचे प्रकार कोणते आहेत?

प्र.५ खालीलपैकी कोणत्याही तीनवर टीपा लिहा. (१२)

- अ) बडबड्या ग्राहक
- ब) वर्णानुसार विक्री
- क) दिव्यांग ग्राहक
- ड) विक्रय कला एक पेशा

* * *