

.....
BACHELOR OF COMMERCE (CBCS - 2018 COURSE)
S. Y. B. Com.Sem-III : WINTER- 2022
SUBJECT : MARKETING-III

Day : Saturday

Time : 10:00 AM-01:00 PM

Date : 17-12-2022

W-18155-2022

Max. Marks : 60

N.B.

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

Q.1 Define 'Salesmanship'. Describe the evolution of salesmanship. **(12)**

OR

What is 'Creative Salesmanship'? Explain its features.

Q.2 What is 'Personal Selling'? Discuss various types of personal selling. **(12)**

OR

a) What are the 'Importance of Personal Selling'? **(06)**

b) State the advantages and limitations of personal selling. **(06)**

Q.3 Explain in detail characteristics of a successful salesman. **(12)**

OR

a) State the meaning and advantages of demonstration. **(06)**

b) State the significance of Pre - approach: **(06)**

Q.4 Discuss the role of salesman in modern consumer oriented market. **(12)**

OR

a) How would you behave with women customer? **(06)**

b) Explain the utility of salesmanship to customer. **(06)**

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

a) Salesmanship as a science

b) Talkative customer

c) Closing the sale

d) Objectives of salesmanship

*

*

*

मराठी रूपांतर

सूचना :

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

-
- प्र.१ 'विक्रयकले' ची व्याख्या द्या. विक्रयकलेच्या उत्क्रांतीचे वर्णन करा. (१२)
किंवा
'निर्माणशील विक्रयकला' म्हणजे काय? त्याची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा.
- प्र.२ 'व्यक्तिगत विक्री' म्हणजे काय? व्यक्तिगत विक्रीचे विविध प्रकार स्पष्ट करा. (१२)
किंवा
अ) व्यक्तिगत विक्रीचे महत्त्व कोणते? (०६)
ब) व्यक्तिगत विक्रीचे फायदे आणि मर्यादा सांगा. (०६)
- प्र.३ यशस्वी विक्रेत्याची वैशिष्ट्ये सविस्तरपणे स्पष्ट करा. (१२)
किंवा
अ) प्रात्यक्षिकाचा अर्थ आणि फायदे सांगा. (०६)
ब) पूर्व-संपर्काचे महत्त्व सांगा. (०६)
- प्र.४ आधुनिक ग्राहक प्रधान बाजारपेठेत विक्री प्रतिनिधीची भूमिका यावर चर्चा करा. (१२)
किंवा
अ) महिला ग्राहकांशी तुम्ही कसे वागाल? (०६)
ब) ग्राहकांबाबत विक्रयकलेची उपयुक्तता स्पष्ट करा. (०६)
- प्र.५ खालीलपैकी (कोणत्याही तीनवर) टीपा लिहा. (१२)
अ) विक्रयकला एक शास्त्र
ब) बडबड्या ग्राहक
क) विक्रीची समाप्ती
ड) विक्रयकलेची उद्दिष्ट्ये

* * * * *