

This question paper contains 3 printed pages]

**HA—123—2023**

**FACULTY OF COMMERCE AND MANAGEMENT**

**B.Com. (First Year) (First Semester) EXAMINATION**

**APRIL/MAY, 2023**

**FUNDAMENTALS OF SALESMANSHIP**

(BC.1.5.3)

**(Thursday, 4-05-2023)**

**Time : 10.00 a.m. to 1.00 p.m.**

*Time— Three Hours*

*Maximum Marks—75*

*N.B. :— (i) Attempt all questions.*

*(ii) Question No. 1 is compulsory.*

*(i) सर्व प्रश्न सोडवा.*

*(ii) प्रश्न क्रमांक 1 अनिवार्य आहे.*

1. What is meant by Salesman ? Explain the types of salesman and qualities of a good salesman. 20

विक्रेता म्हणजे काय ? विक्रेत्याचे प्रकार आणि चांगल्या विक्रेत्यांचे गुण स्पष्ट करा.

2. What is meant by Personal Selling ? Explain the objectives of Personal Selling. 15

वैयक्तीक विक्रेता म्हणजे काय ? वैयक्तीक विक्रीचे उद्दिष्टे स्पष्ट करा.

P.T.O.

WT

( 2 )

HA—123—2023

Or

(किंवा)

Describe the personal selling Vs. salesmanship.

वैयक्तीक विक्री विरुद्ध विक्रेयकला वर्णन करा.

3. Describe the industrial market and their characteristics. 15

औद्योगिक बाजार आणि त्यांच्या वैशिष्ट्यांचे वर्णन करा.

Or

(किंवा)

Explain the selling functions of consumer market.

ग्राहक बाजाराच्या विक्रीचे कार्य स्पष्ट करा.

4. What is consumer behaviour ? Explain the types of customers. 15

ग्राहक वर्तण काय आहे ? ग्राहकांचे प्रकार स्पष्ट करा.

Or

(किंवा)

Write a detail note on customer relationship management.

ग्राहक संबंध व्यवस्थापनावर सविस्तर टिपण लिहा.

5. Write short notes on (any two) : 10

(a) AIDAS

(b) Principles of Sale Presentation

(c) Buying Formula

(d) Behavioural Equation.

WT

( 3 )

HA—123—2023

शुडकुडत टलड ललहल (कुणतेही दुन) :

- (अ) AIDAS
- (ड) वलकुरी सलदलरकुरणलके ततुवे
- (क) खरेदी सुतुर
- (ड) वरुतन सडुीकरण.

HA—123—2023

3