

This question paper contains 3 printed pages]

NA—107—2024

FACULTY OF COMMERCE

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

APRIL/MAY, 2024

FUNDAMENTAL OF SALESMANSHIP

Paper BC-1.5.3

(Friday, 19-04-2024)

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

Time—3 Hours

Maximum Marks—75

N.B. :— (i) Solve all questions.

(ii) Question No. 1 is compulsory.

(i) सर्व प्रश्न सोडवा.

(ii) प्रश्न क्र. 1 अनिवार्य आहे.

1. Describe the purchasing process in detail. 20

खरेदी प्रक्रिया सविस्तरपणे विशद करा.

2. What is Salesmanship ? Explain the importance of salesmanship. 15

विक्रयकला म्हणजे काय ? विक्रयकलेचे महत्व स्पष्ट करा.

P.T.O.

WT

(2)

NA—107—2024

Or

(किंवा)

What is consumer behaviour ? Explain the purpose of customer's buying.

ग्राहक वर्तणूक म्हणजे काय ? ग्राहकांच्या खरेदीचे हेतू/उद्देश्य स्पष्ट करा.

3. Which qualities are required to become a successful salesman ? 15

यशस्वी विक्रेत्याच्या अंगी कोणते गुण आवश्यक आहेत ?

Or

(किंवा)

Explain the difference between salesman and salesmanship.

विक्रेता आणि विक्रयकला यामधील भेद/फरक स्पष्ट करा.

4. Explain the process of personal selling. 15

वैयक्तिक विक्रीची प्रक्रिया स्पष्ट करा.

Or

(किंवा)

What is market ? Explain types of market.

बाजारपेठ म्हणजे काय ? बाजारपेठेचे प्रकार स्पष्ट करा.

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

(a) Theory of selling AIDAS

(b) Consumer Market

WT

(3)

NA—107—2024

(c) Industrial market

(d) Theory of buying.

संक्षीप्त टिपा लिहा (कोणतेही दोन) :

(अ) विक्रीचा AIDAS सिद्धांत

(ब) उपभोक्त्यांची बाजारपेठ

(क) औद्योगिक बाजारपेठ

(ड) खरेदी सिद्धांत.

NA—107—2024

3