

| | | |
|--------------------|---|-----------------------------------|
| Unique Paper Code | : | 52413604 |
| Name of the Paper | : | Personal Selling and Salesmanship |
| Name of the Course | : | B.Com. P |
| Mode | : | CBCS |
| Semester | : | VI |
| Duration | : | 3 hours |
| Maximum Marks | : | 75 Marks |

Please attempt any **FOUR** questions out of the six questions given below. All questions carry equal marks.

Q1. Discuss, in detail, the types of objections and strategies for handling objections. Also support your explanation by giving suitable examples.

Q2. A young salesman was finally admitted to the office of the President of a reputed company, who said, “Young Man, you should feel flattered that I allowed you to come in here. I refused to meet five salesmen today”. “I know” replied the young salesman. “I was all five of them”.

Questions:

- (a) What quality of a salesman has been highlighted above? (5.75 marks)
- (b) Explain the other qualities of a successful salesman. (13 marks)

Q3. “It is important for a salesperson to understand the motivation theories”. Do you agree? Explain the Maslow’s theory of Need Hierarchy.

Q4. (a) Why customer follow-up is an important stage in personal selling process? (8.75 marks)

- (b) What is meant by closing the sale? Discuss the various techniques of closing a sale. (10 marks)

Q5. Evaluate the various theories of selling.

Q6. (a) Discuss the objectives and importance of personal selling. (8.75 marks)

- (b) What are the various ethical issues to be taken care of in personal selling? (10 marks)

| | | |
|--------------------|---|-----------------------------------|
| Unique Paper Code | : | 52413604 |
| Name of the Paper | : | Personal Selling and Salesmanship |
| Name of the Course | : | B.Com. P |
| Mode | : | CBCS |
| Semester | : | VI |
| Duration | : | 3 hours |
| Maximum Marks | : | 75 Marks |

Please attempt any **FOUR** questions out of the six questions given below. All questions carry equal marks.

प्र.1. आपत्तियों से निपटने के लिए आपत्तियों के प्रकार और रणनीतियों पर विस्तार से चर्चा करें। उपयुक्त उदाहरण देकर अपनी व्याख्या को स्पष्ट भी करें।

प्र.2. एक युवा सेल्समैन को आखिरकार एक प्रतिष्ठित कंपनी के अध्यक्ष के कार्यालय में दाखिल होने की अनुमति मिली, जिस पर अध्यक्ष ने कहा, "युवक, आपको खुश होना चाहिए कि मैंने आपको यहां आने की अनुमति दी है। मैंने आज पांच सेल्समैन से मिलने से इनकार कर दिया।" युवा सेल्समैन ने उत्तर दिया कि "मुझे पता है"। " वे सभी पांच मैं ही था"।

प्रश्न:

- (क) ऊपर सेल्समैन के किस गुण पर प्रकाश डाला गया है? (5.75 अंक)
- (ख) एक सफल सेल्समैन के अन्य गुणों की व्याख्या कीजिए। (13 अंक)

प्र.3. "क्या एक सेल्समैन के लिए प्रेरणा सिद्धांतों को समझना महत्वपूर्ण है"। आप इससे सहमत हैं? मास्लो के पदानुक्रम की आवश्यकता के सिद्धांत की व्याख्या करें।

प्र.4. (क) व्यक्तिगत बिक्री प्रक्रिया में ग्राहक को फॉलो-अप करना एक महत्वपूर्ण स्टेज क्यों है? (8.75 अंक)

(ख) बिक्री को पूरा करने से क्या अभिप्राय है? बिक्री पूरा करने की विभिन्न तकनीकों की चर्चा कीजिए। (10 अंक)

प्र.5. बिक्री के विभिन्न सिद्धांतों का मूल्यांकन कीजिए।

प्र.6. (क) व्यक्तिगत बिक्री के उद्देश्यों और महत्व पर चर्चा करें। (8.75 अंक)
(ख) व्यक्तिगत बिक्री में ध्यान रखे जाने वाले विभिन्न नैतिक मुद्दे क्या हैं?

(10 अंक)