

B.Com. 6th Semester (General) Examination, 2022 (CBCS)

Subject: Personal Selling and Salesmanship

Paper: SEC-4 (6.1 CG)

Time: 2 Hrs

Full Marks 40

The figures in the margin indicate full marks

দক্ষিণপ্রান্তস্থ সংখ্যাগুলি পূর্ণমান নির্দেশক

Candidates are required to give their answers in their own words as far as practicable

পরীক্ষার্থীদের যথাসম্ভব নিজের ভাষায় উত্তর লিখতে হবে

1. Answer any five questions of the following: 2×5=10

নীচের যেকোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও:

- a. Write two differences between 'personal selling' and 'salesmanship'.  
'ব্যক্তিগত বিক্রয়' ও 'বিক্রয় কুশলতার' মধ্যে দুটি পার্থক্য লেখ।
- b. Define motivation.  
অনুপ্রেরণার সংজ্ঞা দাও।
- c. Mention two post-sales activities.  
দুটি বিক্রয় পরবর্তী কার্যের উল্লেখ কর।
- d. Define 'order book'.  
'অর্ডার বই' এর সংজ্ঞা দাও।
- e. What is a 'sales manual'?  
'Sales manual' কী?
- f. What is a 'tour diary'?  
'Tour diary' কী?
- g. Mention two types of 'sales person'.  
দুধরনের বিক্রয়কর্মীর উল্লেখ কর।
- h. Name different stages of Maslow's need hierarchy theory.  
ম্যাসলোর চাহিদা ক্রমান্বয় তত্ত্বের বিভিন্ন ধাপগুলির নাম লেখ।

2. Answer any two of the following questions:

5×2=10

নীচের যেকোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও:

a. Discuss the limitations of personal selling.

ব্যক্তিগত বিক্রয়ের অসুবিধাগুলি আলোচনা কর।

b. Narrate, in brief, the dynamic nature of motivation.

অনুপ্রেরণার গতিশীল প্রকৃতি সংক্ষেপে বিবৃত কর।

c. What are the career opportunities in selling?

বিক্রয়ের পেশাগত সুযোগসুবিধা গুলি কী?

d. Explain the concept of buying motives.

ক্রয়ের তাড়না বা প্রেরণার ধারণাটি ব্যাখ্যা কর।

3. Answer any two of the following questions:

10×2=20

নীচের যেকোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও:

a. State the ethical aspects of selling.

বিক্রয়ের নৈতিক দিকগুলি বিবৃত কর।

b. Discuss different ways of handling of objections in selling?

বিক্রয়ের ক্ষেত্রে বিরোধিতা প্রশমনের বিভিন্ন উপায়গুলি আলোচনা কর।

c. Discuss the activities of different types of salespersons.

বিভিন্ন ধরনের বিক্রয়কর্মীর কাজ আলোচনা কর।

d. Narrate the importance of sales management.

বিক্রয় ব্যবস্থাপনার গুরুত্ব বিবৃত কর।