

**B.Com. 6th Semester (General) Examination, 2023 (CBCS)**

**Subject : Personal Selling and Salesmanship**

**Course : SEC-4 (6.1 CG)**

**(New Syllabus)**

**Time: 2 Hours**

**Full Marks: 40**

*The figures in the margin indicate full marks.*

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

*Notation and symbols have their usual meaning.*

*দক্ষিণ প্রান্তস্থ সংখ্যাগুলি পূর্ণমান নির্দেশক।  
পরীক্ষার্থীদের যথাসম্ভব নিজের ভাষায় উত্তর দিতে হবে।*

**1. Answer any five questions of the following:**

**2×5=10**

যে কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

(a) Mention two limitations of personal selling.

ব্যক্তিগত বিক্রয়ের দুটি অসুবিধা উল্লেখ করো।

(b) Write two differences between 'salesmanship' and 'sales management'.

'বিক্রয় কুশলতা' ও 'বিক্রয় ব্যবস্থাপনার' মধ্যে দুটি পার্থক্য লেখো।

(c) What is promotion mix?

প্রচারের মিশ্রণ কী?

(d) Mention two types of sales presentation.

দু-ধরনের 'বিক্রয় উপস্থাপনা' উল্লেখ করো।

(e) What is periodical report?

পর্যাবৃত্ত প্রতিবেদন কী?

(f) What do you mean by 'demonstration' in selling?

'বিক্রয়ে নমুনাটির প্রদর্শন' বলতে কী বোঝো?

(g) Define advertisement.

বিজ্ঞাপনের সংজ্ঞা দাও।

(h) What do you mean by public relation?

জনসংযোগ বলতে তুমি কী বোঝো?

2. Answer any two of the following questions:

যে কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

(a) What are the essential elements of an effective sales manual?

কার্যকর বিক্রয় ম্যানুয়ালের অপরিহার্য বিষয়গুলি কী ?

(b) Write short note on the different types of salesperson.

বিভিন্ন ধরনের বিক্রয়কারী সম্বন্ধে সংক্ষিপ্ত টীকা লেখো।

(c) Discuss in brief the importance of sales promotion.

বিক্রয় প্রসার-এর গুরুত্ব সংক্ষেপে আলোচনা করো।

(d) Briefly explain the characteristics of a good salesman.

একজন ভালো বিক্রেতার বৈশিষ্ট্যগুলি সংক্ষেপে আলোচনা করো।

3. Answer any two of the following questions:

10×2=20

যে কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

(a) Discuss the good qualities of a salesman.

একজন ভালো বিক্রেতার গুণাবলী আলোচনা করো।

(b) Narrate the importance of sales management.

বিক্রয় ব্যবস্থাপনার গুরুত্ব বর্ণনা করো।

(c) State different ways of handling of objections in selling.

বিক্রয়ের ক্ষেত্রে বিরোধিতা সামলানোর বিভিন্ন উপায়গুলি বিবৃত করো।

(d) Discuss in detail the post-sales activities.

বিক্রয়-পরবর্তী কার্যাবলীর পুঙ্খানুপুঙ্খ আলোচনা করো।

**B.Com. 6th Semester (General) Examination, 2023 (CBCS)****Subject : Personal Selling and Salesmanship****Course : SEC-4 (6.1 CG)****(Old Syllabus)****Time: 2 Hours****Full Marks: 40**

*The figures in the margin indicate full marks.  
Candidates are required to give their answers in their own words  
as far as practicable.*

*Notation and symbols have their usual meaning.*

*দক্ষিণ প্রান্তস্থ সংখ্যাগুলি পূর্ণমান নির্দেশক।  
পরীক্ষার্থীদের যথাসম্ভব নিজের ভাষায় উত্তর দিতে হবে।*

**1. Answer any five questions of the following:**

যে কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

2×5=10

(a) Define salesmanship.

বিক্রয়কুশলতার সংজ্ঞা দাও।

(b) What do you mean by buying motives?

ক্রয়ের প্রেরণা বলতে কী বোঝো?

(c) What is cash memo?

ক্যাশ মেমো কী?

(d) What is daily report?

দৈনিক প্রতিবেদন কী?

(e) What do you mean by 'demonstration' in selling?

বিক্রয়ে 'নমুনাটির প্রদর্শন' বলতে কী বোঝো?

(f) Mention any two characteristics of a good salesman.

একজন ভালো বিক্রয়কর্মীর যে কোনো দুটি বৈশিষ্ট্য উল্লেখ করো।

(g) What is promotion mix?

প্রচারের মিশ্রণ কী?

(h) Mention any two advantages of personal selling.

ব্যক্তিগত বিক্রয়ের যে কোনো দুটি সুবিধার উল্লেখ করো।

**Please Turn Over**

2. Answer any two of the following questions:

5×2=10

যে কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

(a) Write a short note on 'different types of sales presentation'.

‘বিভিন্ন ধরনের বিক্রয় পরিবেশন-এর’ উপর সংক্ষিপ্ত টীকা লেখো।

(b) Narrate the essential elements of an effective sales manual.

কার্যকর বিক্রয় ম্যানুয়ালের অপরিহার্য বিষয়গুলি বিবৃত করো।

(c) State the nature of 'personal selling'.

ব্যক্তিগত বিক্রয়ের প্রকৃতি বিবৃত করো।

(d) State the uses of buying motives in personal selling.

ব্যক্তিগত বিক্রয়ে ক্রয়ের প্রেরণার ব্যবহারগুলি বিবৃত করো।

3. Answer any two of the following questions:

10×2=20

যে কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

(a) Explain the dynamic nature of motivation.

অনুপ্রেরণার গতিশীল প্রকৃতি ব্যাখ্যা করো।

(b) Discuss in detail the career opportunities in selling.

বিক্রয়ে পেশাগত সুযোগসুবিধার বিস্তারিত আলোচনা করো।

(c) Enumerate the major points of difference between personal selling, salesmanship and sales management.

ব্যক্তিগত বিক্রয়, বিক্রয় কুশলতা এবং বিক্রয় ব্যবস্থাপনার মধ্যমূল পার্থক্যগুলি নির্ণয় করো।

(d) What are the advantages of demonstration? State the essentials of a good demonstration. 5+5

নমুনাটির প্রদর্শনের সুবিধাগুলি কী? একটি ভালো নমুনাটির প্রদর্শনের অপরিহার্য বিষয়গুলি বিবৃত করো।