

B.Com. Semester VI (General) Examination, 2021 (CBCS)

Subject: Personal Selling and Salesmanship

Paper: SEC-4 (6.1 CG)

Full Marks 40

Time: 2 Hrs

The figures in the margin indicate full marks

দক্ষিণ প্রান্তস্থ 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

Answer any eight questions of the following:

8×5=40

নীচের যেকোনো আটটি প্রশ্নের উত্তর দাও:

1. Mention the major points of difference between 'Salesmanship' and 'Sales Management'.
‘বিক্রয় কুশলতা’ এবং ‘বিক্রয় ব্যবস্থাপনার’ মধ্যে মূল পার্থক্য গুলি উল্লেখ করো।
2. What do you mean by daily and periodical reports?
দৈনিক এবং পর্যাবৃত্ত প্রতিবেদন বলতে কী বোঝো?
3. Explain the concept of buying motives and discuss the uses of buying motives in personal selling.
ক্রয় প্রেরণার ধারণাটি ব্যাখ্যা করো এবং ব্যক্তিগত বিক্রয়ের ক্ষেত্রে ক্রয় প্রেরণার ব্যবহার আলোচনা করো।
4. Explain Maslow's theory of need hierarchy.
ম্যাসলোর ‘প্রয়োজন-ক্রমস্তর’ তত্ত্বটি ব্যাখ্যা করো।
5. State the ethical aspects of selling.
বিক্রয়ের নৈতিক দিকগুলি বিবৃত করো।
6. Briefly discuss the characteristics of a good salesman.
ভালো বিক্রেতার বৈশিষ্ট্যগুলি সংক্ষেপে আলোচনা করো।

7. Narrate different types of sales presentation.

বিভিন্ন ধরনের বিক্রয় প্রদর্শন বা পরিবেশন বিবৃত করো।

8. What are the limitations of personal selling?

ব্যক্তিগত বিক্রয়ের সীমাবদ্ধতাগুলি কী?

9. Briefly discuss different types of selling situations.

বিভিন্ন ধরনের বিক্রয় পরিস্থিতি সম্বন্ধে সংক্ষিপ্ত আলোচনা করো।

10. Discuss in brief the importance of 'Personal Selling'.

'ব্যক্তিগত বিক্রয়' এর গুরুত্ব সংক্ষেপে আলোচনা করো।