

B.Com. 6th Semester (General) Examination, 2024 (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.*

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

1. Answer any five questions of the following:

2×5=10

নীচের যে কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

(a) Define salesmanship.

বিক্রয়কুশলতার সংজ্ঞা দাও।

(b) Mention two types of sales person.

দু-ধরনের বিক্রয়কর্মীর উল্লেখ করো।

(c) Define motivation.

অনুপ্রাণনার সংজ্ঞা দাও।

(d) Name different stages of Maslow's need hierarchy theory.

মাসলোর চাহিদা ক্রমপর্যায় তত্ত্বের বিভিন্ন ধাপগুলির নাম লেখো।

(e) What is daily report?

দৈনিক প্রতিবেদন কী?

(f) What is promotion mix?

প্রচারের মিশ্রণ কী?

(g) What is sales manual?

Sales manual কী?

(h) Mention two characteristics of a good salesman.

একজন ভালো বিক্রেতার দুটি বৈশিষ্ট্য উল্লেখ করো।

2. Answer any two of the following questions:

5×2=10

নীচের যে কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

- (a) Discuss the limitations of personal selling.
ব্যক্তিগত বিক্রয়ের অসুবিধাগুলি আলোচনা করো।
- (b) Narrate in brief the dynamic nature of motivation.
অনুপ্রাণনার গতিশীল প্রকৃতি সংক্ষেপে বর্ণনা করো।
- (c) Explain the concept of buying motives.
ক্রয়ের প্রেরণার ধারণাটি ব্যাখ্যা করো।
- (d) What are the career opportunities in selling?
বিক্রয়ের পেশাগত সুযোগ-সুবিধাগুলি কী কী?

3. Answer any two of the following questions:

10×2=20

নীচের যে কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

- (a) State different ways of handling of objections in selling.
বিক্রয়ের ক্ষেত্রে বিরোধিতা প্রশমনের বিভিন্ন উপায়গুলি বিবৃত করো।
- (b) Discuss the activities of different types of sales persons.
বিভিন্ন ধরনের বিক্রয়কারীর কাজ আলোচনা করো।
- (c) State the ethical aspects of selling.
বিক্রয়ের নৈতিক দিকগুলি বর্ণনা করো।
- (d) Discuss different types of sales presentation.
বিভিন্ন ধরনের বিক্রয় প্রদর্শন সম্বন্ধে আলোচনা করো।

B.Com. 6th Semester (General) Examination, 2024 (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.

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

1. Answer any five questions of the following:

2×5=10

নীচের যে কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

- (a) Write any two differences between personal selling and salesmanship.
ব্যক্তিগত বিক্রয় ও বিক্রয় কুশলতার মধ্যে যে কোনো দুটি পার্থক্য লেখো।
- (b) Mention any two post sales activities.
যে কোনো দুটি বিক্রয় পরবর্তী কার্যের উল্লেখ করো।
- (c) Define order book.
Order book -এর সংজ্ঞা দাও।
- (d) What is sales manual?
বিক্রয় পুস্তিকা (sales manual) কী?
- (e) What is periodical report?
পর্যাবৃত্ত প্রতিবেদন কী?
- (f) Define public relations.
জনসংযোগের সংজ্ঞা দাও।
- (g) Mention any two limitations of personal selling.
ব্যক্তিগত বিক্রয়ের দুটি অসুবিধা উল্লেখ করো।
- (h) Define advertisement.
বিজ্ঞাপনের সংজ্ঞা দাও।

2. Answer any two of the following questions:

5×2=10

নীচের যে কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

- (a) Briefly explain the characteristics of a good salesman.
ভালো বিক্রেতার বৈশিষ্ট্যগুলি সংক্ষেপে ব্যাখ্যা করো।
- (b) Discuss, in brief, the importance of personal selling.
ব্যক্তিগত বিক্রয়ের গুরুত্ব সংক্ষেপে আলোচনা করো।
- (c) Discuss, in brief, the important aspects of sales management.
বিক্রয় ব্যবস্থাপনার গুরুত্বপূর্ণ দিকগুলি সংক্ষেপে আলোচনা করো।
- (d) Discuss the limitations of personal selling.
ব্যক্তিগত বিক্রয়ের সীমাবদ্ধতাগুলি আলোচনা করো।

3. Answer any two of the following questions:

10×2=20

নীচের যে কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

- (a) Narrate the importance of sales management.
বিক্রয় ব্যবস্থাপনার গুরুত্ব বিবৃত করো।
 - (b) Discuss in detail the post-sales activities.
বিক্রয় পরবর্তী কার্যাবলীর পুঙ্খানুপুঙ্খ আলোচনা করো।
 - (c) Narrate different types of sales presentations.
বিভিন্ন ধরনের বিক্রয়প্রদর্শন বা পরিবেশন বিবৃত করো।
 - (d) State the ethical aspects of selling.
বিক্রয়ের নৈতিক দিকগুলি বিবৃত করো।
-