

This question paper contains 2 printed pages]

**TA—107—2024**

**FACULTY OF COMMERCE**

**B.Com. (First Year) (First Semester) EXAMINATION**

**NOVEMBER/DECEMBER, 2024**

**FUNDAMENTALS OF SALESMANSHIP**

Paper BC-1.5.3

**(Tuesday, 10-12-2024)**

**Time : 10.00 a.m. to 1.00 p.m.**

*Time—Three Hours*

*Maximum Marks—75*

*N.B. :— (i) Solve All questions.*

*(ii) Question No. 1 is compulsory.*

*(i) सर्व प्रश्न सोडवा.*

*(ii) प्रश्न क्र. 1 हा अनिवार्य आहे.*

1. What is Salesmanship ? Explain the importance of salesmanship. 20

विक्रयकला म्हणजे काय ? विक्रयकलेचे महत्व स्पष्ट करा.

2. Explain the difference between salesman and salesmanship. 15

विक्रेता व विक्रयकला यामधील भेद स्पष्ट करा.

*Or*

*(किंवा)*

Describe the purchasing process in detail.

खरेदी प्रक्रिया सविस्तरपणे विशद करा.

P.T.O.

3. What is consumer behaviour ? Explain the purpose of customer's buying. 15

ग्राहक वर्तणूक म्हणजे काय ? ग्राहकांच्या खरेदीचे हेतू/उद्देश स्पष्ट करा.

Or

(किंवा)

Which qualities are required to become a successful salesperson ?

यशस्वी विक्रेत्याच्या अंगी कोणते गुण आवश्यक आहेत ?

4. What does mean by market ? Explain different types of market. 15

बाजारपेठ म्हणजे काय ? बाजारपेठेचे विविध प्रकार स्पष्ट करा.

Or

(किंवा)

Explain the process of personal selling.

वैयक्तिक विक्रीची प्रक्रिया स्पष्ट करा.

5. Write short notes on (any two) : 10

(i) Customer Relationship Management (CRM)

(ii) Theory of Selling—AIDAS

(iii) Five objectives of personal selling

(iv) Industrial market.

संक्षिप्त टिपा द्या (कोणत्याही दोन) :

(i) ग्राहक संबंध व्यवस्थापन

(ii) विक्रीचा AIDAS सिद्धांत

(iii) वैयक्तिक विक्रीचे 5 उद्देश

(iv) औद्योगिक बाजारपेठ.