



বিদ্যাসাগর বিশ্ববিদ্যালয়
VIDYASAGAR UNIVERSITY
Question Paper

B. Com. General Examinations 2021

(Under CBCS Pattern)

Semester - VI

Subject : B. COM. GENERAL

Paper : SEC 4-T

(Personal Selling and Salesmanship)

Full Marks : 40

Time : 2 Hours

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

The figures in the margin indicate full marks.

Answer any *one* question :

10 × 1 = 10

1. Distinguish between personal selling and salesmanship. State the basic myths of selling.
7+3

2. State the Maslow's theory of need hierarchy in the context of buying motives.

Answer any *two* questions :

15 × 2 = 30

3. What do you mean by Sales Management ? How it is different from salesmanship?
What are the characteristics of a good salesman ?

3+4+8

4. Write a short note on sales manual, order book and tour diary in the context of a salesman.

5+5+5

5. How does presentation and demonstration affect the selling process ? What are the ethical aspects of selling ? 9+6
6. Write a short note on after-sales service. What are the different types of salespersons ? State the process of handling grievances of a buyer.

বঙ্গানুবাদ

যে কোনো একটি প্রশ্নের উত্তর দাও : $10 \times 1 = 10$

১. Personal Selling এবং Salesmanship-এর মধ্যে পার্থক্য দেখাও। বিক্রয়ের গুণ অর্থ কি? ৭+৩
২. ক্রয় ইচ্ছার পরিপ্রেক্ষিতে Maslow's need hierarchy তত্ত্বের আলোচনা কর। ১০

যে কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও : $15 \times 2 = 30$

৩. বিক্রয় ব্যবস্থাপনা বলিতে কি বোঝ? বিক্রয় কার্যের সঙ্গে এর পার্থক্য কি? ভালো Salesman-এর বৈশিষ্ট্য কি?
৪. Salesman-এর দৃষ্টিতে Sales manual, order Book এবং Tour Dairy-এর উপর সংক্ষিপ্ত টীকা লেখ। $5+5+5$
৫. উপস্থাপনা এবং ব্যাখ্যা কিভাবে বিক্রয় পদ্ধতিতে প্রভাবিত করে? বিক্রয়ের নীতিগত দিক কি? ৯+৬
৬. After-Sales Service-এর উপর টীকা লেখ। বিভিন্ন ধরনের Sales Person-এর উল্লেখ ক্রেতার ক্ষেত্রে (Grievance) নিরসনের পদ্ধতিগুলি উল্লেখ কর। $5+5+5$