



বিদ্যাসাগর বিশ্ববিদ্যালয়
VIDYASAGAR UNIVERSITY

Question Paper

B.Com. Honours Examinations 2022
(Under CBCS Pattern)
Semester - IV
Subject: ACCOUNTING AND FINANCE
Paper: SEC-2 T

Full Marks : 40

Time : 2 Hours

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

(Entrepreneurship)

1. Answer any **four** from the following questions :

5×4=20

- What is 'Ecopreneurship'?
- Discuss the importance of entrepreneurship.
- Discuss the characteristics of Micro, Small and Medium Enterprise.
- Write a short note on 'social entrepreneurship'.
- Point out the features of project planning.
- Discuss the role of self-help groups as a tool of entrepreneurship.

2. Answer any *two* from the following questions : 10×2=20

- (a) Define growth and evolution of entrepreneurship with special reference to Indian context. 10
- (b) What is project planning? Define the necessity of project planning. 4+6
- (c) What is feasibility plan? Discuss the importance of feasibility plan. 4+6
- (d) Define venture capital. What is the importance of venture capital? 4+6

বঙ্গানুবাদ

১। যেকোনো চারটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ৫×৪=২০

- (ক) 'ইকোপ্রেনিউরশিপ' বলতে কি বোঝ?
- (খ) উদ্যোগের গুরুত্বগুলি আলোচনা কর।
- (গ) ক্ষুদ্র, ছোটো ও মাঝারি উদ্যোগের বৈশিষ্ট্যগুলি আলোচনা কর।
- (ঘ) টাকা লেখ : সামাজিক উদ্যোক্তা।
- (ঙ) প্রকল্প পরিকল্পনার বৈশিষ্ট্যগুলি উদ্ধৃত কর।
- (চ) উদ্যোগের ক্ষেত্রে স্ব-সহায়ক দলের ভূমিকা বিশ্লেষণ কর।

২। যেকোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ১০×২=২০

- (ক) ভারতীয় দৃষ্টিকোণ থেকে উদ্যোক্তাদের বৃদ্ধি ও বিবর্তন সম্পর্কে বর্ণনা কর। ১০
- (খ) প্রজেক্ট প্ল্যানিং বলতে কি বোঝ? প্রজেক্ট প্ল্যানিং-এর গুরুত্ব সম্পর্কে আলোচনা কর। ৪+৬
- (গ) সম্ভাব্য পরিকল্পনা কি? সম্ভাব্য পরিকল্পনার প্রয়োজনীয়তা সম্পর্কে আলোচনা কর। ৪+৬
- (ঘ) উদ্যোগ মূলধন কাকে বলে? উদ্যোগ মূলধনের গুরুত্ব আলোচনা কর। ৪+৬

OR

Paper : SEC-2 T

(Personal Selling and Salesmanship)

1. Answer any **four** from the following questions : 5×4=20

- (a) Briefly discuss the salient features of personal selling.
- (b) Outline the product situation and market situation suitable for personal selling.
- (c) Explain the concept of sales presentation and outline its importance.
- (d) Explain the concept of 'assumptive clause' in the perspective of personal selling.
- (e) Discuss the importance of sales reporting in personal selling.
- (f) Describe five characteristics of a good salesman.

2. Answer any **two** from the following questions : 10×2=20

- (a) Discuss the traditional myths concerned with selling.
- (b) Give a brief description of Maslow's Needs Hierarchy theory.
- (c) Discuss the major sources of prospecting for personal selling.
- (d) Briefly discuss the procedure of handling the objections raised by a consumer.

বঙ্গানুবাদ

১। যেকোনো চারটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ৫×৪=২০

- (ক) ব্যক্তিগত বিক্রয়ের উল্লেখযোগ্য বৈশিষ্ট্যগুলি আলোচনা কর।
- (খ) কোন কোন পণ্য অবস্থা ও বাজার অবস্থার ক্ষেত্রে ব্যক্তিগত বিক্রয় উপযোগী — আলোচনা কর।
- (গ) ব্যক্তিগত বিক্রয়ের ক্ষেত্রে পণ্য উপস্থাপনা ধারণা ব্যাখ্যা কর ও এর গুরুত্বগুলি আলোচনা কর।
- (ঘ) ব্যক্তিগত বিক্রয়ের ক্ষেত্রে 'অ্যাসাম্পটিভ ক্লোজ' ধারণাটি ব্যাখ্যা কর।

(ঙ) ব্যক্তিগত বিক্রয়ের ক্ষেত্রে 'সেলস রিপোর্টিং'-এর গুরুত্বগুলি আলোচনা কর।

(চ) উত্তম বিক্রেতার পাঁচটি গুণাবলী আলোচনা কর।

২। যেকোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

১০×২=২০

(ক) বিক্রয় সম্পর্কিত প্রচলিত জনশ্রুতি আলোচনা কর।

(খ) ম্যাসলোর চাহিদার স্তরক্রম তত্ত্ব আলোচনা কর।

(গ) ব্যক্তিগত বিক্রয় সম্ভাবনার গুরুত্বপূর্ণ উৎসগুলি আলোচনা কর।

(ঘ) ক্রেতা কর্তৃক উত্থাপিত অভিযোগগুলি মোকাবিলা করার পদ্ধতিগুলি আলোচনা কর।

Vidyasagar University