

Seat No. : \_\_\_\_\_

**FC-07**

**March-2007**

**Advanced Business Management (Principal)  
Paper-I**

**Time : 3 Hours]**

**[Max. Marks : 70**

**સૂચના :** બધા જ પ્રશ્નો સરખા ગુણ ધરાવે છે.

૧. વેચાણ પ્રક્રિયાના દસ તબક્કાઓ વિસ્તૃતપણે ચર્ચો.

**અથવા**

- (અ) ઉત્પાદકો ખરીદી કરતી વખતે કઈ-કઈ બાબતોને વધુ મહત્ત્વ આપે છે ?  
(બ) એફ.એ.બી. (F.A.B.) અભિગમ ચર્ચો.

૨. (અ) માહિતી સંચારનો ખ્યાલ સમજાવી, તેની પ્રક્રિયા સમજાવો.  
(બ) વેચાણ અંગેની સમજ અંગેના પ્રાપ્તિસ્થાનો જણાવો.

**અથવા**

વેચાણકારે પોતાના ક્ષેત્રમાં સફળ થવા માટે કઈ-કઈ બાબતો જાણવી જરૂરી છે ? (Areas of sales knowledge)

૩. (અ) વેચાણ રજૂઆતની જરૂરિયાત-સંતોષ પદ્ધતિ (Need-Satisfaction presentation method) તેમજ સમસ્યા/પ્રશ્ન ઉકેલ પદ્ધતિ (problem-solution presentation method) વર્ણવો.  
(બ) વેચાણ મુલાકાત માટેનું આયોજન કરવા માટેના કારણો આપો.

**અથવા**

નોંધ લખો.

- (૧) અજમાયશી સમાપન. (Trial close)  
(૨) વેચાણ રજૂઆતમાં દ્રશ્ય સાધનોનો ઉપયોગ

૪. વેચાણ રજૂઆતનો પ્રારંભ (શરૂઆત) કરવા અંગેના અભિગમો ચર્ચો. (Approaches to begin sales presentation)

**અથવા**

વેચાણ રજૂઆત મિશ્રના તત્ત્વો ચર્ચો. (Elements of Sales Presentation Mix)

૫. નોંધ લખો. (ગમે તે બે)

- (૧) વાંધાનાં પ્રકારો  
(૨) વેચાણ સમાપનની પદ્ધતિઓ  
(૩) ગુમાવેલા ગ્રાહકને પરત પ્રાપ્ત કરવા  
(૪) વેચાણ પછીની સેવાઓ દ્વારા સંબંધો સ્થાપીત કરવા  
(૫) સફળ વેચાણ સમાપનનાં બાર તબક્કાઓ

Seat No. : \_\_\_\_\_

**FC-07**  
**March-2007**  
**Advanced Business Management (Principal)**  
**Paper-I**

**Time : 3 Hours]**

**[Max. Marks : 70**

**Instruction :** All questions carry equal marks.

1. Elaborately discuss the ten stages of Sales Process.

**OR**

(A) Which are the considerations that are given more importance by the manufactures/producers at the time of buying ?

(B) Discuss F.A.B. Approach.

2. (A) Explain the meaning of communication and explain its process.

(B) State the sources of Sales Knowledge.

**OR**

Which are the areas of Sales Knowledge that a sales person should possess to be successful in the Field of Sales ?

3. (A) Describe the need satisfaction and problem solution method of sales presentation.

(B) Give reasons for planning the Sales Call.

**OR**

Write notes on :

(1) Trial Close

(2) Use of Visual-Aids in Sales Presentation

4. Discuss the approaches to begin the Sales-Presentation.

**OR**

Discuss the elements of Sales Presentation Mix.

5. Write notes on : (any **two**)

(1) Types of objections

(2) Methods of closing the sales

(3) Regaining the lost customer

(4) Establishing relations by providing after Sales Service

(5) Twelve steps of successful Sales Closing