

Seat No. : _____

FC-21

Advanced Business Management-I

(Subsidiary only)

Time : 3 Hours]

[Total Marks : 70

સુચના : (૧) બધા જ પ્રશ્નો સરખા ગુણ ધરાવે છે.

૧. (અ) વેચાણક્ષેત્રને કારકિર્દી તરીકે શા માટે પસંદ કરવામાં આવે છે. ? 07

(બ) મૂલ્ય વિશ્લેષણ પદ્ધતીઓ વિશે નોંધ લખો. 07

અથવા

૧. (અ) વેચક અને ગ્રાહક વચ્ચેની માહિતી સંચાર પ્રક્રિયા વર્ણવો. 07

(બ) ખરીદી અંગેની પ્રક્રિયાના પાંચ તબક્કાનું મોડેલ ચર્ચો. 07

૨. વેચાણ જ્ઞાનમાં સમાવિષ્ટ થતા વિસ્તારો ચર્ચો. વેચાણકર્તાએ વેચાણ અંગેનું જ્ઞાન (Sales Knowledge) શા માટે ધરાવવું જોઈએ તે ચર્ચો. 14

અથવા

૨. વેચાણ પ્રક્રિયાના દસ તબક્કાઓ ચર્ચો. (Sales process) 14

૩. નોંધ લખો : 14

(૧) વેચાણ કોલ (મુલાકાત) આયોજનના મુળ તત્ત્વો.

(૨) સંભવિત ગ્રાહકનાં માનસિક તબક્કાઓ.

અથવા

૩. (અ) ઉત્તેજક - પ્રતિભાવ વેચાણ રજુઆત પદ્ધતી (Stimulus-Response-sales Presentation Method) અને જરૂરિયાત સંતોષ વેચાણ રજુઆત પદ્ધતી (Need Satisfaction Sales Presentation Method) ને યોગ્ય ઉદાહરણો સહિત સમજાવો. 07

(બ) પ્રશ્ન દ્વારા વેચાણ રજુઆતનો પ્રારંભ/શરૂઆત. (Approach of Begining the Sales Presentation with a Question) કરવા માટેના અભિગમની વિસ્તૃત ચર્ચા કરો. 07

૪. નોંધ લખો : 14
- (૧) અજમાયશી સમાપન (Trial close)
- (૨) વેચાણ રજુઆતમાં દ્રશ્ય સાધનોનો ઉપયોગ.

અથવા

૪. સંભવિત ગ્રાહક દ્વારા રજુ કરવામાં આવતા વાંધાનો ઉકેલ લાવવા માટેની પદ્ધતીઓ ચર્ચો. 14

૫. નોંધ લખો :- (ગમે તે બે) 14

- (૧) વાંધાના પ્રકારો
- (૨) વેચાણ સમાપનની પદ્ધતીઓ.
- (૩) આદર્શ વેચાણ સમાપન
- (૪) એફ.એ.બી. અભિગમ
- (૫) ગ્રાહક સાથે કાયમી સંબંધો બાંધવા
-

Seat No. : _____

FC-21

Advanced Business Management-I (Subsidiary only)

Time : 3 Hours]

[Total Marks : 70

Instruction : All questions carry equal marks.

1. (a) Why is the field of Sales selected as a career ? 07
(b) Write a note on Methods of Value Analysis. 07

OR

1. (a) Describe the Communication Process between the Seller & the Buyer. 07
(b) Discuss the Five Steps Model of Buying process. 07

2. Discuss the areas included in the sales knowledge. Discuss why should a salesperson possess sales knowledge. 14

OR

2. Discuss the ten stages of sales process. 14

3. Write notes on : 14
(1) Basic Elements of Sales Call Planning.
(2) Mental steps of a Prospect.

OR

3. (a) Explain the Stimulus-Response sales presentation method & Need-satisfaction sales presentation method with appropriate illustrations. 07
(b) Elaborately discuss the approach of opening or beginning the sales presentation with a question. 07

4. Write notes on : 14
(1) Trial close.
(2) Use of visual aids in sales presentation.

OR

4. Discuss the methods to solve the objections raised by the Prospect. **14**
5. Write notes on **(Any two)** : **14**
- (1) Categories of objections.
 - (2) Techniques of closing the sales.
 - (3) Essentials of sales closing
 - (4) F.A.B. Approach.
 - (5) Building permanent relations with the Buyer.