

Seat No: _____

FC-12

Advanced Business Management

Paper-I

(Principal Paper)

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

સૂચના : બધાજ પ્રશ્નોના ગુણ સરખા છે.

૧. (અ) એક પ્રાદેશિક વેચાણકાર તરીકે કે ક્ષેત્રિય સંચાલક તરીકે વેચકની ફરજોનું વર્ણન કરો. 07

(બ) ખરીદીના નિર્ણય ઉપર થતી મનોવૈજ્ઞાનીક અસરો ચર્ચો. 07

અથવા

૧. (અ) સફળ વેચક બનવા માટે વેચકમાં કઈ કઈ લાક્ષણિકતાઓ હોવી જોઈએ ? 07

(બ) બ્લેક બોક્સ અભિગમ અને એફ.એ.બી. અભિગમની ચર્ચા કરો. 07

૨. (અ) વેચાણ ક્ષેત્રમાં બિન મૌખિક માહિતી સંચારનું મહત્વ સમજાવી, તેના મુખ્ય માધ્યમો ટૂંકમાં ચર્ચો. 07

(બ) માહિતી સંચારની પ્રક્રિયામાં આવતા અવરોધક પરિબલો ચર્ચો. 07

અથવા

૨. (અ) વેચાણકર્તા વ્યક્તિએ વેચાણ અંગેનું જ્ઞાન (Sales Knowledge) શા માટે ધરાવવું જોઈએ ? 07

વેચાણક્ષેત્ર સંબંધી વેચક પાસે કયા કયા ક્ષેત્રો અંગેનું જ્ઞાન હોવું જોઈએ ?

(બ) માહિતી સંચારને અસરકારક બનાવવા માટે કયા પરિબલો વેચકે ધ્યાનમાં રાખવા જોઈએ ? 07

૩. (અ) સંભવિત ગ્રાહકો શોધવાના પ્રાપ્તિ સ્થાનો જણાવી, સંભવિત ગ્રાહકો શોધવાની પદ્ધતીઓ ચર્ચો. 07

(બ) વેચાણ મુલાકાત માટેનું આયોજન કરવા માટેના કારણો જણાવો. 07

અથવા

૩. વેચાણ રજૂઆત પદ્ધતીઓ (Sales Presentation Methods) – વેચક – સંભવિત ગ્રાહક વચ્ચેના સંવાદો સહિત ચર્ચો. 14

૪. વેચાણ રજૂઆત અંગેનો પ્રારંભ/શરૂઆત કરવા માટેના અભિગમો (Approaches/Methods to begin the Sales Presentation) ની વિસ્તૃત ચર્ચા કરો. **14**

અથવા

૪. વેચાણ રજૂઆત મિશ્ર (Sales Presentation Mix) નાં ઘટકો કે તત્ત્વો ચર્ચો. **14**

૫. નોંધ લખો :- (ગમે તે બે) **14**

- (૧) વાંધાના પ્રકારો.
- (૨) વાંધાનો ઉકેલ લાવવા માટેની પદ્ધતિઓ.
- (૩) આદર્શ વેચાણ સમાપન.
- (૪) વેચાણ સમાપનની પદ્ધતિઓ.
- (૫) ગુમાવેલ ગ્રાહકોને પુનઃ પ્રાપ્ત કરવા.
- (૬) સફળ વેચાણ સમાપનના બાર તબક્કાઓ.

Seat No: _____

FC-12

Advanced Business Management

Paper-I

(Principal Paper)

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

Instruction : All Questions Carry Equal Marks.

1. (a) Describe the duties of sales person as a territorial manager. **07**
(b) Discuss the Psychological effects on the buying decision. **07**

OR

1. (a) Which are the characteristics necessary for a salesperson to be successful ? **07**
(b) Discuss the Black-Box Approach & the F.A.B approach. **07**

2. (a) Explain the importance of Non-Verbal Communication in the sales field & Discuss briefly its main channels. **07**
(b) Discuss the barriers in the communication process. **07**

OR

2. (a) Why should a salesperson possess sales knowledge ? Which are the areas of knowledge that a salesperson should possess about the sales field ? **07**
(b) Which are the factors that a seller should take into consideration to make the communication effective. **07**

3. (a) State the sources to procure the prospects, Discuss the methods of prospecting. **07**
(b) State the Reasons for planning the sales call. **07**

OR

3. Discuss the methods of sales presentation with dialogues between the sales person & the prospect. **14**

4. Elaborately discuss the approaches to Begin the sales presentation. **14**

OR

4. Discuss the elements of sales presentation mix. **14**

5. Write Notes on (Any **two**) : **14**

- (1) Types of objections.
 - (2) Methods to solve the objections.
 - (3) Ideal sales closing.
 - (4) Sales closing methods.
 - (5) Regaining the Lost Customer.
 - (6) Twelve steps for successful sales closing.
-