



বিদ্যাসাগর বিশ্ববিদ্যালয়  
**VIDYASAGAR UNIVERSITY**  
**Question Paper**

**B.Com. General Examinations 2022**

(Under CBCS Pattern)

**Semester - VI**

**Subject : B.COM**

**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.*

**Group - A**

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

5×4=20

- (a) State the importance of personal selling.
- (b) Distinguish between salesmanship and sales management.
- (c) Discuss briefly the ethical aspects of selling.
- (d) Distinguish between presentation and demonstration.
- (e) Define motivation and state its nature.
- (f) Discuss the different types of sales persons.

**Group - B**

2. Answer any *two* of the following questions : 10×2=20
- (a) Explain briefly the Maslow's Need Hierarihy theory of motivation. 10
- (b) (i) Define personal selling.
- (ii) State the characteristics of a good salesman. 3+7
- (c) Discuss beifly the steps innotred in selling process. 10
- (d) Write short notes on :
- (i) Cash Memo
- (ii) Tour Diary 5+5

**বঙ্গানুবাদ**

- ১। যে-কোনো চারটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ৫×৪=২০
- (ক) ব্যক্তিগত বিক্রির গুরুত্ব বর্ণনা কর।
- (খ) বিক্রয় ব্যবস্থাপনা এবং বিক্রয় ব্যবস্থাপনার মধ্যে পার্থক্য কর।
- (গ) বিক্রির নৈতিক দিকগুলো সংক্ষেপে আলোচনা কর।
- (ঘ) উপস্থাপনা এবং প্রদর্শনের মধ্যে পার্থক্য কর।
- (ঙ) অনুপ্রেরণা সংজ্ঞায়িত কর এবং এর প্রকৃতি বর্ণনা কর।
- (চ) বিভিন্ন ধরনের বিক্রয়কর্মী আলোচনা কর।
- ২। যে-কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ১০×২=২০
- (ক) সংক্ষেপে মাসলের অনুপ্রেরণার অনুক্রমের তত্ত্বটি ব্যাখ্যা কর। ১০
- (খ) (১) ব্যক্তিগত বিক্রয় সংজ্ঞায়িত কর।
- (২) একজন ভালো বিক্রয়কর্মীর বৈশিষ্ট্য বর্ণনা কর। ৩+৭
- (গ) বিক্রয় প্রক্রিয়ার সাথে জড়িত পদক্ষেপগুলি সংক্ষেপে আলোচনা কর। ১০
- (ঘ) (১) নগদ মেমো
- (২) টুর ডায়েরি ৫+৫