

**B.Com. 6<sup>th</sup> Semester (General) Examination, 2020 (CBCS)**  
**Subject: Personal Selling and Salesmanship**  
**Paper: SEC-4 (6.1 CG)**

**Time: 2 Hrs**

**Full Marks: 40**

The figures in the margin indicate full marks

দক্ষিণ প্রান্তস্থ সংখ্যাগুলি পূর্ণমান নির্দেশক।

Candidates are required to give their answers in their own words as far as practicable

পরীক্ষার্থীদের যথাসম্ভব নিজের ভাষায় উত্তর লিখতে হবে।

Answer any eight questions:

8×5=40

যে কোনো আটটি প্রশ্নের উত্তর দাও:

1. Mention the major points of difference between 'Personal Selling' and 'Salesmanship'.  
'ব্যক্তিগত বিক্রয়' ও 'বিক্রয় কুশলতার' মধ্যে মূল পার্থক্য গুলি উল্লেখ কর।
2. Write a short note on the different types of salesperson.  
বিভিন্ন ধরনের বিক্রয়কারী এর উপর একটি সংক্ষিপ্ত টীকা লেখ।
3. Narrate in brief the dynamic nature of motivation.  
অনুপ্রেরণার গতিশীল প্রকৃতি সংক্ষেপে বিবৃত কর।
4. What do you mean by 'presentation' and 'demonstration' in selling?  
বিক্রয়ে 'পরিবেশন' ও 'নমুনাটির প্রদর্শন' বলতে কী বোঝ?
5. State in brief different ways of handling of objections in selling.  
বিক্রয়ের ক্ষেত্রে বিরোধিতা প্রশমনের বিভিন্ন উপায়গুলি সংক্ষেপে বিবৃত কর।
6. What do you mean by buying motives?  
ক্রয়ের তাড়না বা প্রেরণা বলতে কী বোঝ?
7. State the career opportunities in selling.  
বিক্রয়ে পেশাগত সুযোগ বিবৃত কর।
8. What do you mean by 'periodical' and 'daily' reports of selling?  
বিক্রয়ের 'পর্যাবৃত্ত' ও 'প্রত্যহ' বিবরণ বলতে কী বোঝ?
9. Discuss in brief the post sales activities.  
বিক্রয় পরবর্তী কার্যাবলীর সংক্ষিপ্ত আলোচনা কর।
10. Discuss in brief the importance of sales management.

বিক্রয় ব্যবস্থাপনার গুরুত্ব সংক্ষেপে আলোচনা কর।