

4. Answer **any one** of the following questions :  
10×1=10

তলত দিয়া প্ৰশ্নবোৰৰ যিকোনো এটাৰ উত্তৰ লিখা :

(a) Elaborate the process of personal selling.

ব্যক্তিগত বিক্ৰীৰ প্ৰক্ৰিয়াটো বিশদভাবে ব্যাখ্যা কৰা।

(b) Explain Maslow's hierarchy of needs theory.

মাছল'ৰ হাইৰাৰ্কি অৱ নিডস থিয়ৰী ব্যাখ্যা কৰা।

(c) What is salesmanship ? Is it still relevant in modern days ? What are the qualities of a good salesman ?

2+3+5=10

বিক্ৰীৰ ক্ষমতা কি? আধুনিক যুগতো ইয়াৰ প্ৰাসংগিকতা আছেনে? এজন ভাল বিক্ৰেতাৰ গুণ কি কি?

Total number of printed pages-8

63/1 (SEM-6) SEC4/COMSE6042

2024

COMMERCE

Paper : COMSE6042

(Personal Selling and Salesmanship)

Full Marks : 50

Pass Marks : 20

Time : Two hours

The figures in the margin indicate full marks for the questions.

1. Choose the correct answer from the following : (any five)

1×5=5

তলত দিয়া প্ৰশ্নবোৰৰ সঠিক উত্তৰ দিয়া : (যিকোনো পাঁচটা)

(a) What type of salesman is Youtube influencer ?

ইউটিউব ইনফ্লুএনসাৰ কি ধৰণৰ বিক্ৰেতা?

(i) Retail salesman

খুচুৰা বিক্ৰেতা

(ii) Speciality salesman

বিশেষ বিক্ৰেতা

- (iii) Sales engineer  
বিক্ৰী অভিযন্তা
- (iv) Missionary salesman  
মিছনেৰী বিক্ৰেতা
- (b) Which of the following is not an internal motivational force ?  
তলৰ কোনটো আভ্যন্তৰীণ প্ৰেৰণাদায়ক শক্তি নহয় ?
- (i) Goals (লক্ষ্যসমূহ)  
(ii) Needs (প্ৰয়োজন)  
(iii) Attitudes (মনোভাৱ)  
(iv) Feedback (মতামত)
- (c) Which of the following is considered as first stage of sales ?  
তলৰ কোনটোক বিক্ৰীৰ প্ৰথম পৰ্যায় হিসাবে গণ্য কৰা হয় ?
- (i) Prospecting (প্ৰস্পেক্টিং)  
(ii) Make contact (যোগাযোগ)  
(iii) Offer (উপস্থাপন)  
(iv) Close the sales (বিক্ৰী বন্ধ)
- (d) Which of the following is not a feature of sales manual ?  
তলৰ কোনটো বিক্ৰী হাতপুথিৰ বৈশিষ্ট্য নহয় ?
- (i) Training (প্ৰশিক্ষণ)

- (ii) Relevant (প্ৰাসংগিক)  
(iii) Secure (সুৰক্ষিত)  
(iv) Readily available (সহজে উপলব্ধ)
- (e) Which of the following is not a quality of a good salesperson ?  
তলৰ কোনটো ভাল বিক্ৰেতাৰ গুণ নহয় ?
- (i) Empathy (সহানুভূতি)  
(ii) Good listener (ভাল শ্ৰোতা)  
(iii) Optimism (আশাবাদ)  
(iv) Greed (লোভ)
- (f) Which of the following should not be a source of information in preapproach ?  
তলত দিয়াবোৰৰ ভিতৰত কোনটো প্ৰিএপ্ৰোচ হ'ব নালাগে ?
- (i) Fellow Salesman (সহযোগী বিক্ৰেতা)  
(ii) Customer (গ্ৰাহক)  
(iii) Data Surfing (ডাটা চাৰ্ফিং)  
(iv) Dream (সপোন)
- (g) Which of the following is a post sales activity ?  
তলৰ কোনটো বিক্ৰীৰ পিছৰ কাৰ্যকলাপ ?
- (i) Sales presentation (বিক্ৰীৰ উপস্থাপনা)  
(ii) Identification (চিনাক্তকৰণ)

- (iii) Approach (পদ্ধতি)
- (iv) Feedback (মতামত)
- (h) Which one is not included in tour diary?  
কোনটো ভ্ৰমণ ডায়ৰীত নাথাকে?
- (i) Date and time  
তাৰিখ আৰু সময়
- (ii) Purpose of visit  
ভ্ৰমণৰ উদ্দেশ্য
- (iii) Name of person  
নাম
- (iv) Birth date of salesman  
বিক্ৰেতাৰ জন্ম তাৰিখ
- (i) Which one of the following is not personal selling ?  
তলৰ কোনটো ব্যক্তিগত বিক্ৰী নহয়?
- (i) Retail sales (খুচৰা বিক্ৰী)
- (ii) Direct sales (প্ৰত্যক্ষ বিক্ৰী)
- (iii) Consultative selling (পৰামৰ্শমূলক বিক্ৰী)
- (iv) E-Commerce (ই-কমাৰ্চ)

- (i) Fill in the blank :  
খালি ঠাই পূৰণ কৰা :
- Sales management achieves personal selling objectives through \_\_\_\_\_.  
বিক্ৰী ব্যৱস্থাপনাই ব্যক্তিগত বিক্ৰীৰ লক্ষ্যসমূহ \_\_\_\_\_ ৰ জৰিয়তে লাভ কৰে।
- (i) Personal selling strategy  
ব্যক্তিগত বিক্ৰী কৌশল
- (ii) Selling strategy  
বিক্ৰীৰ কৌশল
- (iii) Interpersonal selling strategy  
আন্তঃব্যক্তিগত বিক্ৰী কৌশল
- (iv) All of the above  
ওপৰৰ সকলোবোৰ

2. Answer the following questions : (any five)  
2×5=10

তলত দিয়া প্ৰশ্নবোৰৰ উত্তৰ দিয়া : (যিকোনো পাঁচটা)

- (a) What is sales forecasting ?  
বিক্ৰীৰ পূৰ্বাভাস কি?
- (b) What is personal selling ?  
ব্যক্তিগত বিক্ৰী কি?

(c) What is sales report ?

বিক্ৰী প্ৰতিবেদন কি ?

(d) What is sales manual ?

বিক্ৰীৰ হাতপুথি কি ?

(e) What is after sales service ?

বিক্ৰয়োত্তৰ প্ৰক্ৰিয়া কি ?

(f) What are esteem needs ?

সন্মানৰ প্ৰয়োজন কি প্ৰকাৰৰ প্ৰেৰণা ?

(g) What is sales presentation ?

বিক্ৰী উপস্থাপন কি ?

3. Answer the following questions : **(any five)**  
5×5=25

তলত দিয়া প্ৰশ্নোত্তৰ উত্তৰ দিয়া : **(যিকোনো পাঁচটা)**

(a) State the importance of personal selling.

ব্যক্তিগত বিক্ৰীৰ গুৰুত্ব উল্লেখ কৰা।

(b) Write the differences between personal selling and sales management.

ব্যক্তিগত বিক্ৰী আৰু বিক্ৰী ব্যৱস্থাপনাৰ মাজত থকা পাৰ্থক্যসমূহ লিখা।

(c) Discuss the essentials of a good presentation.

এটা ভাল উপস্থাপনাৰ চিন বিলাক কি ?

(d) Why sales order books are needed ?

বিক্ৰীৰ অৰ্ডাৰ বুকৰ প্ৰয়োজন কি ?

(e) Write down the purposes of after sales service.

বিক্ৰয়োত্তৰ সেবাৰ উদ্দেশ্যসমূহ লিখা।

(f) Explain customer's buying decision.

গ্ৰাহকে ক্ৰয় কৰাৰ সিদ্ধান্তৰ প্ৰক্ৰিয়া বিশদভাৱে ব্যাখ্যা কৰা।

(g) Which unethical practices a salesman should avoid ?

এজন বিক্ৰেতাই কোনবোৰ অনৈতিক পদ্ধতি এৰাই চলিব লাগে ?

(h) What is motivation ? Explain with examples.

প্ৰেৰণা কি ? উদাহৰণৰ সৈতে বুজোৱা।

(i) Describe the career opportunities in salesmanship.

বিক্ৰীৰ ক্ষেত্ৰত জীৱিকাৰ সুযোগৰ বিষয়ে বৰ্ণনা কৰা।