

BACHELOR OF COMMERCE

(B. COM.)

Term-End Examination

December, 2025

**BCOS-186 : PERSONAL SELLING AND
SALESMANSHIP**

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 100

Note : Answer any ***five*** questions. All questions
carry equal marks.

1. What do you mean by personal selling ?
Elaborate the steps involved in sales process
with examples. 4+16
2. “Salespeople work in variety of selling
situations.” In light of the statement,
describe the various types of selling
situations with suitable examples. 20

3. State the role of motivation in personal selling. Explain Maslow's theory of motivation for motivating the salesperson with examples. 6+14
4. (a) Discuss the process of salesforce management. 10
- (b) Why is understanding of customer behaviour important for a salesperson ? Discuss with examples. 10
5. (a) Explain the various methods of salesforce compensation with examples. 10
- (b) Describe the various techniques of handling the queries or objections during sales presentation. Explain with the help of examples. 10
6. Discuss various sales presentation and demonstration techniques to be used during the sales process along with the prescribed strategies to achieve the sales objectives. 20

7. Explain the objectives and relevance of preparing sales reports and documents in personal selling. 20
8. Write short notes any *two* of the following : 10+10
- (a) Ethics in selling
 - (b) Interpersonal skills
 - (c) Sales Management
 - (d) Buying motives

BCOS-186**वाणिज्य स्नातक****(बी. कॉम.)****सत्रांत परीक्षा****दिसम्बर, 2025****बी.सी.ओ.एस.-186 : व्यक्तिगत विक्रय एवं विक्रयकला**

समय : 3 घण्टे

अधिकतम अंक : 100

नोट : किन्हीं पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

1. व्यक्तिगत विक्रय से आप क्या समझते हैं ? विक्रय प्रक्रिया में शामिल चरणों का उदाहरणों सहित विस्तारपूर्वक वर्णन कीजिए।
- 4+16

2. “विक्रयकर्ता विभिन्न प्रकार की विक्रय परिस्थितियों में काम करते हैं।” इस कथन के संदर्भ में विभिन्न प्रकार की विक्रय परिस्थितियों का उचित उदाहरणों सहित वर्णन कीजिए।

20

3. व्यक्तिगत विक्रय में अभिप्रेरण की भूमिका का वर्णन कीजिए। सेल्सपर्सन को अभिप्रेरित करने के मैसलो के अभिप्रेरण के सिद्धान्त की व्याख्या कीजिए।

6+14

4. (अ) विक्रय बल प्रबंधन की प्रक्रिया की व्याख्या कीजिए।

10

- (ब) एक सेल्सपर्सन को उपभोक्ता व्यवहार को समझना क्यों आवश्यक है ? उदाहरणों सहित व्याख्या कीजिए।

10

5. (अ) विक्रय बल प्रतिपूर्ति की विभिन्न विधियों का उदाहरणों

सहित वर्णन कीजिए। 10

- (ब) विक्रय प्रस्तुतिकरण के दौरान आपत्ति के समाधान की

विभिन्न तकनीकों/तरीकों की व्याख्या उदाहरणों सहित

कीजिए। 10

6. विक्रय प्रक्रिया के दौरान उपयोग की जाने

वाली विक्रय प्रस्तुतिकरण एवं प्रदर्शन की विभिन्न

तकनीकों व इनके लिए निर्धारित रणनीतियों की व्याख्या

कीजिए। 20

7. व्यक्तिगत विक्रय में विक्रय रिपोर्ट और प्रपत्रों को तैयार करने

के उद्देश्यों एवं औचित्य की व्याख्या कीजिए। 20

8. निम्नलिखित में से किन्हीं दो पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :

10+10

(अ) विक्रय में नैतिकता

(ब) अन्तर्वैयक्तिक कौशल

(स) विक्रय प्रबंधन

(द) क्रय अभिप्रेरक

x x x x x