

Total No. of Pages: 1

5673

Register Number:

Name of the Candidate:

**B.M.M / B.Com (MARKETING MANAGEMENT)
DEGREE EXAMINATION, December 2014**

(SECOND YEAR)

(PART - IV)

240 : PERSONAL SELLING AND SALESMANSHIP

(Old Regulations)

Time: Three hours

Maximum: 100 marks

**Answer any FIVE questions
All questions carry Equal Marks**

(5 × 20 = 100)

1. Define personal selling. Discuss its features and importance.
2. Explain AIDAS model of selling.
3. Discuss different selling situations in personal selling.
4. Describe the role and task of a salesman in closing of a sale. Illustrate with suitable examples.
5. Why is personal selling usually much more important in industrial marketing than in consumer marketing?
6. Explain the qualities of a good salesman.
7. "Is salesman born or made" – discuss.
8. What are the difficulties faced by the sales person in selling of concepts, ideas and services?
9. What is sales manual? How it is prepared?
10. Discuss the advantages and limitations in selling as a carrier.

தமிழாக்கம்

ஏதேனும் ஐந்து வினாக்களுக்கு விடையளிக்க

(5 × 20 = 100)

1. ஆள்சார் விற்பனை வரையறு. அதன் சிறப்பியல்புகள் மற்றும் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.
2. விற்பனையில் AIDAS கோட்பாட்டினை விவரி.
3. ஆள்சார் விற்பனையில் உள்ள பலவித விற்பனைச் சூழ்நிலைகளை விவாதிக்க.
4. விற்பனையை முடித்தலின் போது விற்பனையாளரின் பங்கு மற்றும் இலக்கினை எடுத்துக்காட்டுகளுடன் விவரி.
5. ஏன் ஆள்சார் விற்பனை, நுகர் பொருட்களின் விற்பனையை காட்டிலும் தொழில் பொருட்களின் விற்பனையில் முக்கியத்துவம் வாய்ந்ததாக கருதப்படுகிறது?
6. ஒரு சிறந்த விற்பனையாளரின் குணங்களை விவரி.
7. விற்பனையாளர் பிறக்கிறார்களா அல்லது உருவாக்கப்படுகிறார்களா? விவாதிக்க.
8. கருத்துருக்கள் மற்றும் சேவைகள் விற்பனையில் ஒரு விற்பனையாளருக்கு ஏற்படும் இடர்கள் யாவை?
9. விற்பனை கையேடு வரையறு. விற்பனை கையேடு எப்படி தயாரிக்கப்படுகின்றது? விளக்குக.
10. விற்பனை பணியின் நன்மை தீமைகளை விவாதிக்க.

\$\$\$\$\$\$