UG–668 **BBAM–24**

B.B.A. DEGREE EXAMINATION — JUNE, 2010.

Second Year

Marketing Management

PERSONNEL SELLING AND SALESMANSHIP

Time : 3 hours Maximum marks : 75

SECTION A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

1. What is salesmanship?

   விற்பனையாண்மை என்றால் என்ன?

2. Who is a prospective buyer? Explain.

   வருங்கால நோக்குடைய வாங்குபவர் என்றால் என்ன? விவரி.

3. Explain in brief characteristics of an effective salesman.

   ஒரு சிறந்த விற்பனையாளரின் குணாதிசயங்களை சுருக்கமாக விவரி.

4. What is the value of sales report to the company?

   ஒரு நிறுவனத்திற்கு விற்பனை அறிக்கை எவ்வாறு பயன்படுகிறது?

5. What are the advantages of salesmanship?

விற்பனையாண்மையின் பயன்கள் யாவை?

SECTION B — ($4 \times 15 = 60$ marks)

Answer any FOUR questions.

6. Distinguish between advertising and personal selling.

விளம்பரபடுத்துதல் மற்றும் நேரடி விற்பனையில் உள்ள வேறுபாடுகளை எழுதுக.

7. Explain the fundamental of successful selling?

வெற்றிகரமான விற்பனைக்கான அடிப்படை கூறுகளை விவரி.

8. Discuss the duties of sales personnel.

விற்பனையாளரின் கடமைகளை விவரிக்க.

9. Point out the importance of salesmanship in modern business.

இன்றைய வாணிபத்தில் விற்பனையாண்மையின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.

10. Explain the steps in personal selling.

நேரடி விற்பனையின் படிநிலைகளை விளக்குக.

11. What are the advantages of personal selling? Is there any limitation?

நேரடி விற்பனையின் நன்மைகள் யாவை? குறைபாடுகள் ஏதேனும் உள்ளதா?

12. Explain the career opportunities in selling.

விற்பனையில் பணி வாய்ப்புக்கள் பற்றி விவரி.