

Maulana Azad National Urdu University

B.Com : VI Semester Examination - September - 2020

BBCM601SET: Personal Selling & Salesmanship

Time : 2 hrs

Marks : 35

ہدایات:

یہ پرچہ سوالات تین حصوں پر مشتمل ہے: حصہ اول، حصہ دوم، حصہ سوم۔ ہر جواب کے لئے لفظوں کی تعداد اشارہ ہے۔ تمام حصوں سے سوالوں کا جواب دینا لازمی ہے۔

1. حصہ اول میں 5 لازمی سوالات ہیں جو کہ معروضی سوالات/خالی جگہ پر کرنا/مختصر جواب والے سوالات ہیں۔ ہر سوال کا جواب لازمی ہے۔ ہر سوال کے لیے 1 نمبر مختص ہے۔  
(5 x 1 = 5 Marks)
2. حصہ دوم آٹھ سوالات پر مبنی ہیں، اور اس میں طالب علم کو کوئی پانچ سوالوں کے جواب دینے ہیں۔ ہر سوال کا جواب تقریباً سو (100) لفظوں پر مشتمل ہے۔ ہر سوال کے لیے 4 نمبرات مختص ہیں۔  
(5 x 4 = 20 Marks)
3. حصہ سوم میں دو سوالات ہیں۔ اس میں سے طالب علم کو کوئی ایک سوال کا جواب دینا ہے۔ ہر سوال کا جواب تقریباً ڈھائی سو (250) لفظوں پر مشتمل ہے۔ ہر سوال کے لیے 10 نمبرات مختص ہیں۔  
(1 x 10 = 10 Marks)

حصہ اول

سوال 1- خالی جگہوں کو پر کیجئے۔

- (i) فروخت کے مراحل میں پہلا مرحلہ \_\_\_\_\_ ہے۔
- (ii) ماسلو کے ترجیحی ضروریات کے نظریہ میں پہلا مرحلہ \_\_\_\_\_ ہے۔
- (iii) صارف کی مثال \_\_\_\_\_ ہے۔
- (iv) شخصی فروخت کی مثال \_\_\_\_\_ ہے۔
- (v) فروخت رپورٹ کی ایک مثال \_\_\_\_\_ ہے۔

حصہ دوم

- (2) شخصی فروخت سے کیا مراد ہے؟ اس کی اہمیت کو بیان کیجئے۔
- (3) فروخت میں اضافہ کے تدابیر بیان کیجئے۔
- (4) فروخت کار کے اقسام پر روشنی ڈالئے۔
- (5) Cash memo سے کیا مراد ہے۔
- (6) شخصی فروخت میں محرکہ کی اہمیت کو واضح کیجئے۔
- (7) Salesmanship سے کیا مراد ہے۔
- (8) محرکہ (motivation) سے کیا مراد ہے۔
- (9) وقفہ واری رپورٹ (Periodical Report) کے مفہوم کو بیان کیجئے۔

حصہ سوم

- (10) اچھے فروخت کنندہ (Salesman) کے اوصاف بیان کیجئے۔
- (11) فروخت کے انتظامیہ (Sales Management) سے کیا مراد ہے اس کے مختلف افعال بیان کیجئے۔