

Maulana Azad National Urdu University

B.Com : VI Semester Examination - May - 2019

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 آخری مرحلہ _____ ہے۔
- (iii) اچھے فروخت کنندہ کے اوصاف _____ ہیں۔
- (iv) فروخت کار کی ایک قسم _____ ہے۔
- (v) فروخت رپورٹ کی ایک مثال _____ ہے۔

حصہ دوم

- (vi) شخصی فروخت سے کیا مراد ہے؟ اس کا مفہوم بیان کیجئے۔
- (vii) کاروبار میں شخصی فروخت کے فوائد بیان کیجئے۔
- (viii) فروخت کار کے اقسام پر روشنی ڈالیے۔
- (ix) فروخت کار کو حاصل ہونے والے کیریئر کے مواقع (Career Opportunities) کو واضح کیجئے۔
- (x) شخصی فروخت میں محرکہ کی اہمیت کو واضح کیجئے۔
- (xi) اچھے فروخت کار کی خصوصیات بیان کیجئے۔
- (xii) ماسلو کے ترجیحی ضروریات کے نظریہ کو مثالوں کے ذریعہ بیان کیجئے۔

حصہ سوم

- (10) فروختگی کے مراحل (Selling Process) کو تفصیل سے بیان کیجئے۔
- (11) فروخت کے انتظامیہ (Sales Management) کے افعال بیان کیجئے۔