

(6 pages)

S.No. 1534

08UCMS03/08UCCS03

(For the candidates admitted from 2008-2009 onwards)

B.Com./B.Com. (CA) DEGREE EXAMINATION,
APRIL/MAY 2018.

Third Semester

SALESMANSHIP

Time : Three hours

Maximum : 75 marks

PART A — (10 × 2 = 20 marks)

Answer ALL questions.

1. What is salesmanship?

விற்பாண்மை என்றால் என்ன?

2. Who is called retail salesman?

சில்லரை விற்பனையாளர் என அழைக்கப்படுவர் யார்?

3. Mention any two internal sources of recruitment.

ஆள்சேர்ப்பின் எவையேனும் இரண்டு உள்மூலங்களை குறிப்பிடுக.

4. Who is called specialty salesman?

'சிறப்பு விற்பனையாளர்' என அழைக்கப்படுவர் யார்?

5. What is sales campaign?

'தீவிர விற்பனை பிரச்சாரம்' என்றால் என்ன?

6. Who is traveling salesman?

'பயணிக்கும் விற்பனையாளர்' என்பவர் யார்?

7. What is customer relationship management?

'வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மை' என்றால் என்ன?

8. Mention any two advantages of sales report.

விற்பனை அறிக்கையின் நன்மைகளுள் எவையேனும் இரண்டை குறிப்பிடுக.

9. Write any two merits of internal source of recruitment.

ஆள் சேர்த்தலின் உள் மூலங்களில் எவையேனும் இரண்டு பயன்களை எழுதுக.

10. What is recruitment?

ஆள் சேர்ப்பு என்றால் என்ன?

PART B — (5 × 5 = 25 marks)

Answer ALL questions either (a) or (b).

11. (a) What are the social importance of salesmanship?

விற்பாண்மையின் சமூக முக்கியத்துவங்கள் யாவை?

Or

- (b) Explain the objectives of salesmanship.

விற்பாண்மையின் நோக்கங்களை விளக்குக.

12. (a) List out the social qualities of a salesman.

விற்பனையாளரின் சமூக தகுதிகளை பட்டியலிடுக.

Or

- (b) What are the merits and demerits of external source of recruitment?

ஆள் சேர்த்தலின் வெளிப்புற மூலத்தின் நன்மைகள் மற்றும் குறைபாடுகள் யாவை?

13. (a) How advertisements aids a salesman?

விளம்பரம் விற்பனையாளர்க்கு எப்படி ஏதுவாக அமைகிறது?

Or

- (b) What are the advantages of salesmanship to society?

விற்பாண்மையால் சமுதாயத்திற்க்கு ஏற்படும் நன்மைகள் யாவை?

14. (a) What are the characteristics of a good salesman?

ஒரு நல்ல விற்பனையாளரின் பண்புகள் யாவை?

Or

- (b) Is salesmanship an art or science or profession.

விற்பாண்மை என்பது ஒரு கலையா அல்லது அறிவியலா அல்லது தொழிலா?

15. (a) Explain the types of manufacturer's salesman.

உற்பத்தியாளருடைய விற்பனையாளரின் வகைகளை விளக்குக.

Or

(b) Mention any five duties of salesman.

விற்பனையாளரின் கடமைகளுள் எவையேனும் ஐந்தை குறிப்பிடுக.

PART C — (3 × 10 = 30 marks)

Answer any THREE questions.

16. Explain the features of salesmanship.

விற்பாண்மையின் தன்மைகளை விளக்குக.

17. Explain the steps involved in selection procedure.

பணியாளர்கள் தேர்வு முறையில் உள்ள படிக்களை விவரிக்க.

18. Explain the advantages of salesmanship to producers and consumers.

விற்பாண்மையால் உற்பத்தியாளர்களுக்கும், நுகர்வோருக்கும் ஏற்படும் நன்மைகளை விளக்குக.

19. Explain the characteristics of recruitment.

ஆள்சேர்ப்பின் பண்புகளை விளக்குக.

20. Explain the functions of salesmanship.

விற்பாண்மையின் பணிகளை விளக்குக.