

*Total number of printed pages-11*

**4 (Sem-6/CBCS) SEC 1/2 (PSS/RM)**

**2024**

**COMMERCE**

( Skill Enhancement Course )

**Answer the Questions from any one Option.**

**OPTION-A**

***( Personal Selling and Salesmanship )***

Paper : COM-SE-6014

**OPTION-B**

***( Retail Management )***

Paper : COM-SE-6024

*Full Marks : 50*

Time : Two hours

***The figures in the margin indicate  
full marks for the questions.***

***Answer either in English or in Assamese.***

*Contd.*

## OPTION-A

### (Personal Selling and Salesmanship)

Paper : COM-SE-6014

1. Choose the correct answer : 1×4=4

শুদ্ধ উত্তৰটো বাছি উলিওৱা :

(i) Personal selling is an element of \_\_\_\_\_ mix.

ব্যক্তিগত বিক্ৰী \_\_\_\_\_ মিশ্ৰণৰ এক উপাদান।

(a) product (দ্রব্য)

(b) price (দৰ)

(c) promotion (উত্তীৰ্ণকৰণ)

(d) process (প্ৰক্ৰিয়া)

(ii) Personal Selling uses \_\_\_\_\_ communication.

ব্যক্তিগত বিক্ৰীয়ে \_\_\_\_\_ যোগাযোগ ব্যৱহাৰ কৰে।

(a) direct

সমক্ষ

(b) indirect

অসমক্ষ

(c) both direct and indirect

সমক্ষ আৰু অসমক্ষ দুয়োটা

(d) None of the above

ওপৰৰ এটাও নহয়

(iii) Which of the following is not a type of salesperson ?

তলত দিয়া কোনটো বিক্ৰয়কৰ্মীৰ প্ৰকাৰ নহয়?

(a) Order takers

ফৰ্মান গ্ৰহণকাৰী

(b) Order creators

ফৰ্মান সৃষ্টিকৰ্তা

(c) Order getters

ফৰ্মান সংগ্ৰহকাৰী

(d) Order spoilers

ফৰ্মান ধ্বংসকাৰী

(iv) Types of buying motives are \_\_\_\_\_ .

ক্ৰয়কৰণৰ উদ্দেশ্যৰ প্ৰকাৰবোৰ হ'ল \_\_\_\_\_ ।

(a) product buying motive

দ্ৰব্য ক্ৰয়কৰণৰ উদ্দেশ্য

(b) patronage buying motive

পৃষ্ঠপোষকতা ক্ৰয়কৰণৰ উদ্দেশ্য

(c) Both (a) and (b)

(a) আৰু (b) দুয়োটা

(d) None of the above

ওপৰৰ এটাও নহয়

2. Give brief answer to the following :

2×3=6

নিম্নলিখিতবোৰৰ চমু উত্তৰ দিয়া :

(i) State the objectives of personal selling.

ব্যক্তিগত বিক্ৰীৰ উদ্দেশ্যবোৰ উল্লেখ কৰা।

(ii) Write *two* significances of salesmanship.

বিক্ৰয়বিদ্যাৰ দুটা গুৰুত্ব লিখা।

(iii) Give *two* examples of ethics in personal selling.

ব্যক্তিগত বিক্ৰীত নৈতিকতাৰ দুটা উদাহৰণ দিয়া।

3. Answer *any two* questions from the following :

5×2=10

নিম্নলিখিতবোৰৰ পৰা যিকোনো দুটা প্ৰশ্নৰ উত্তৰ দিয়া :

(i) Explain the myths of personal selling.

ব্যক্তিগত বিক্ৰীৰ অতিকথাবোৰ ব্যাখ্যা কৰা।

(ii) Discuss the advantages of sales motivation.

বিক্ৰী অনুপ্ৰেৰণাৰ সুবিধাসমূহ আলোচনা কৰা।

(iii) Discuss the various post-sale activities for customer retention.

গ্ৰাহক ধাৰণৰ বাবে বিক্ৰীৰ পিছৰ বিভিন্ন কাৰ্যকলাপসমূহ আলোচনা কৰা।

(iv) Explain the information which must be included in a tour diary.

এখন ভ্ৰমণ দিনলিপিৰ অন্তৰ্ভুক্ত কৰিব লগীয়া তথ্যসমূহ ব্যাখ্যা কৰা।

4. Answer **any three** questions from the following : 10×3=30

নিম্নলিখিত যিকোনো তিনিটা প্ৰশ্নৰ উত্তৰ দিয়া :

(i) Explain the differences between personal selling and salesmanship. Discuss the characteristics of a good salesman.

ব্যক্তিগত বিক্ৰী আৰু বিক্ৰয়বিদ্যাৰ মাজত থকা পাৰ্থক্যবোৰ ব্যাখ্যা কৰা। এজন ভাল বিক্ৰয়কৰ্মীৰ বৈশিষ্ট্যবোৰ আলোচনা কৰা।

(ii) Discuss Maslow's Need Hierarchy Theory of Motivation.

মাস্লোৰ অনুপ্ৰেৰণাৰ প্ৰয়োজনীয়তাৰ পদানুক্ৰম তত্ত্বটো আলোচনা কৰা।

(iii) What is buying motive? Explain the significance of understanding buying motives in personal selling.

ক্রয়প্ৰবৃত্তি কি? ব্যক্তিগত বিক্ৰীত ক্ৰয়প্ৰবৃত্তি বুজি পোৱাৰ গুৰুত্ব ব্যাখ্যা কৰা।

(iv) Describe the different steps in selling process.

বিক্ৰয় প্ৰক্ৰিয়াৰ বিভিন্ন স্তৰসমূহ বৰ্ণনা কৰা।

(v) Explain the ways of handling objections in selling process.

বিক্ৰয় প্ৰক্ৰিয়াত আপত্তি নিয়ন্ত্ৰণ কৰাৰ উপায়বোৰ ব্যাখ্যা কৰা।

(vi) Describe the reports and documents required in personal selling. Explain the purpose of sales reports.

ব্যক্তিগত বিক্ৰীয় প্ৰয়োজনীয় প্ৰতিবেদন আৰু নথিপত্ৰসমূহ বৰ্ণনা কৰা। বিক্ৰী প্ৰতিবেদনৰ উদ্দেশ্যবোৰ ব্যাখ্যা কৰা।

## OPTION-B

### (Retail Management)

Paper : COM-SE-6024

1. Answer the following questions as directed :  
1×4=4

নিৰ্দেশানুসাৰে নিম্নোক্ত প্ৰশ্নবোৰ উত্তৰ লিখা :

(a) 'Vishal Mega Mart' is an example of  
'বিশাল মেগা মাৰ্ট' তলৰ কোনটোৰ এক উদাহৰণ?

(i) hypermarket store  
অতিবৃহৎ বিপণন ভাণ্ডাৰ

(ii) departmental store  
বিভাগীয় ভাণ্ডাৰ

(iii) speciality store  
বিশেষ বিপণন ভাণ্ডাৰ

(iv) parasite store  
পৰজীৱী বিপণন ভাণ্ডাৰ

(Choose the correct one)

(শুদ্ধ উত্তৰটো বাছি উলিওৱা)

(b) Who proposed the social marketing  
concept ?

কোনে সামাজিক বজাৰকৰণৰ ধাৰণাটো আগবঢ়াইছিল?

(i) N. H. Borden  
এন. এইছ ব'ৰ্ডেন

(ii) Philip Kotler  
ফিলিপ কটলাৰ

(iii) Henry L. Hansen  
হেনৰী এল হানচেন

(iv) Ben E. Enis  
বেন ই এনিচ

(Choose the correct one)  
(শুদ্ধ উত্তৰটো বাছি উলিওৱা)

(c) Retailing helps to create a Place, Time and Possession utilities.

(Write True or False)

খুচুৰা বিক্ৰেতাই স্থান, কাল আৰু অধিকাৰৰ উপযোগিতা  
সৃষ্টিত সহায় কৰে। (শুদ্ধ নে অশুদ্ধ লিখা)

(d) The first step in consumer buying process is \_\_\_\_\_ .

(Fill in the blank)

উপভোক্তা ক্ৰয়কৰণ প্ৰক্ৰিয়াত প্ৰথম পৰ্যায় হৈছে  
\_\_\_\_\_। (খালী ঠাই পূৰণ কৰা)

2. Answer the following questions briefly :

2×3=6

তলত উল্লেখিত প্ৰশ্নসমূহৰ চমু উত্তৰ লিখা :

(i) What do you mean by Departmental store ?

বিভাগীয় ভাণ্ডাৰ বুলিলে কি বুজা?



(ii) What is direct marketing ?

প্রত্যক্ষ বজাৰকৰণ কি?

(iii) What is Store Security ?

খুচুৰা বিপণন ভাণ্ডাৰ নিৰাপত্তা কি?

3. Answer **any two** of the following questions briefly : 5×2=10

তলত দিয়া প্ৰশ্নসমূহৰ যিকোনো দুটাৰ চমু উত্তৰ লিখা :

(i) Explain the features of retailing.

খুচুৰা বিক্ৰী ব্যৱস্থাৰ বৈশিষ্ট্যসমূহ ব্যাখ্যা কৰা।

(ii) Explain the importance of Advertisement in retailing.

খুচুৰা বিক্ৰী ব্যৱস্থাত বিজ্ঞাপনৰ গুৰুত্ব ব্যাখ্যা কৰা।

(iii) What do you mean by Visual merchandise ?

দৃশ্য পণ্য বিক্ৰী বুলিলে কি বুজা?

(iv) What do you mean by Supply chain ?

যোগান শৃংখল বুলিলে কি বুজা?

4. Answer **any three** of the following :

10×3=30

তলৰ যিকোনো তিনিটাৰ উত্তৰ লিখা :

(i) What is retailing ? Explain the emerging trends in retailing.

খুচুৰা বিক্ৰী ব্যৱস্থা কি? খুচুৰা বিক্ৰী ব্যৱস্থাৰ উদ্ভিত ধাৰা সম্পৰ্কে ব্যাখ্যা কৰা।

(ii) What are different types of retail format ? Discuss briefly the ownership format of retailing.

বিভিন্ন প্ৰকাৰৰ খুচুৰা বিক্ৰীৰ আৰ্হি বিলাক কি? মালিকীস্বত্ব থকা খুচুৰা বিক্ৰী ব্যৱস্থাৰ আৰ্হিসমূহ চমুকৈ আলোচনা কৰা।

(iii) What is retail store operation ? Discuss the elements of retail store operation.

খুচুৰা বিক্ৰী ভাণ্ডাৰ এখনৰ কাৰ্যকলাপ কি? খুচুৰা বিক্ৰী ভাণ্ডাৰ কাৰ্যকলাপৰ উপাদানসমূহ আলোচনা কৰা।

(iv) What are the factors that a retailer needs to take into account while choosing a location for a retail store ? Discuss.

খুচুৰা বিক্ৰী ভাণ্ডাৰ এটাৰ অৱস্থান বাছনি কৰোতে বিক্ৰেতাৰে কোনবোৰ উপাদান বিবেচনা কৰিব লাগে আলোচনা কৰা।

(v) What is Store layout? Discuss the different types of store layout.

বিপণন বিন্যাস কি? বিভিন্ন ধৰণৰ বিপণন বিন্যাসসমূহ আলোচনা কৰা।

(vi) What is merchandise pricing? What are the different types of retail pricing? Explain.

পণ্যৰ দৰ নিৰ্ধাৰণ কি? বিভিন্ন প্ৰকাৰৰ পণ্যৰ দৰ নিৰ্ধাৰকসমূহ কি কি? ব্যাখ্যা কৰা।

