

Register Number :

Name of the Candidate :

5 5 1 8

**B.M.M. / B.Com. (Marketing Management)
DEGREE EXAMINATION, 2011**

(SECOND YEAR)

(PART - IV)

(PAPER - II)

**240. PERSONAL SELLING AND
SALESMANSHIP**

(Including Lateral Entry)

December]

[Time : 3 Hours

Maximum : 100 Marks

Answer any FIVE of the following questions.

ALL questions carry equal marks.

1. What do you mean by personal selling? Explain its importance.
2. Explain 'AIDA' model of selling.
3. What is objection handling? What are the methods?

Turn Over

4. How may personal selling create a good image?
5. What are the essentials of effective selling?
6. How do you sell the consumer goods and Industrial goods? Describe.
7. Explain selling concept, ideas and services.
8. What is door – to – door selling? Explain its importance.
9. Why do the sales people fail? Discuss.
10. Discuss the opportunities currently available in India for choosing selling as a career.

தமிழாக்கம். (5 × 20 = 100)

எவ்வெய்யும் **ஜந்துதி** வினாக்களுக்கூ ளு விடையளிக்க. **அணைத்தி** வினாக்களுக்கூ ம சம மதிப்பெண்கள்.

1. நேர்முக விற்பனை என்றால் என்ன?
2. AIDA மாதிரி விற்பனை என்றால் என்ன?
3. தடைகளைக் கையாளுதல் என்றால் என்ன? அதன் முறைகள் யாவை?
4. ஓர் நேர்முக விற்பனை எவ்வாறு நல்லெண்ணத்தை உருவாக்கக்கூடும?

5. திறமையான விற்பனைக்கூத் தேவையான கூறுகள் யாவை?
6. நிகர்வொர் பெருமையும் ஆலைப் பெருமையும் எவ்வாறு விற்பனை புரிவாய்? விவரி.
7. விற்பனைக்கேட்பாடு யுத்திகள், பணிகள் இவற்றை விவரி.
8. வீடு – வீடாக – விற்பனை என்றால் என்ன? அதன் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.
9. விற்பனையாளர்கள் ஏன் தொல்வியடைகிறார்கள்? விவாதி.
10. இந்தியாவில் தற்சமயம் விற்பனை செய்வதை ஓர் வாழ்க்கைகைப் பணியாகத் தோந்ெதடுக்கக் கிடைக்கூம் வாய்ப்புகளை விவாதி.