

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.

தமிழகம். (5 × 20 = 100)

எவ்வெயிடம் **ஜந்து** வினாக்களுக்கூ ளு விடையளிக்க. **அணத்தி** வினாக்களுக்கூ ம சம மதிப்பெண்கள்.

1. நூர்மு க ளுபபண ள்றால் ள்ண?
2. AIDA மாத்ரி ளுபபண ள்றால் ள்ண?
3. தடைகணைக கையாளுதல் ள்றால் ள்ண? அத்ண முணைகள் யபவை?
4. ளுர் நூர்மு க ளுபபண ள்றால் ள்ண?

5. த்றமயான ளுபபணைககூத் தேவையான கூறுகள் யாவை?
6. நிகர்வார்ப்பாடுமயம் ஆலைப் பபாடுமயம் எவ்வாறு ளுபபண புரிவாய்? விவரி.
7. ளுபபணைககூபாடு யக்திகள், பணிகள் ளுபபண விவரி.
8. ளு - ளு - ளுபபண ள்றால் ள்ண? அத்ண முக்கியத்திவத்தணை விளக்ககூ.
9. ளுபபணையாளர்கள் ஏன் தேரல்விடையடைகிறார்கள்? விவரி.
10. ளுபபணை த்றமயம் ளுபபண பசயவணை ளுபபணைககூ விவரி.