

(6 pages)

Reg. No. :

Code No. : 22147

Sub. Code : NCO 4 AR/
NCR 4 AR/NCV 4 AR/
NVN 4 AR/BNCO 4 A/
BNCR 4 A/BNCV 4 A/
BNVN 4 A

U.G. (CBCS) DEGREE EXAMINATION, APRIL 2013.

Fourth Semester

Commerce

Non Major Elective — SALESMANSHIP

(For those who joined in July 2010 and 2011)

Time : Three hours

Maximum : 75 marks

SECTION A — (20 × 2 = 40 marks)

Answer ALL questions.

1. உள் விற்பனையாளர் என்றால் என்ன?
Who is an Indoor salesman?
2. விற்பான்மையின் நோக்கங்கள் யாவை?
What are the objectives of salesmanship?
3. விற்பனை மேலாளர் என்பவர் யார்?
Who is a sales manager?

4. விற்பனையாளரின் பல்வேறு வகைகளைக் கூறு?

Mention the different types of salesman.

5. பணியோடு கூடிய பயிற்சி என்றால் என்ன?

What is on the job training?

6. தனிநபர் பயிற்சியினை விவரி?

Explain Individual training.

7. விற்பனை பங்கீடு என்றால் என்ன?

What is sales quota?

8. விற்பனை மாநாடு பற்றி நீவிர் அறிவது என்ன?

What do you mean by sales conference?

9. விற்பனையாளரை எவ்வாறு ஊக்கப்படுத்தலாம்?

How to motivate salesman?

10. ஊதியத்தின் நோக்கங்கள் யாவை?

Mention the objectives of remuneration.

Page 2

Code No. : 22147



11. ஒழுங்கான வாடிக்கையாளர் என்பவர் யார்?

Who is a regular customer?

12. விற்பனையாளர் என்பவர் யார்?

Who is a salesman?

13. பொருள் அறிவு என்றால் என்ன?

What is product knowledge?

14. நுழைவு வாயில் விற்பனையாளர் என்பவர் யார்?

Who is a counter salesman?

15. பயிற்சியின் முக்கியத்துவம் இரண்டினைக் கூறுக?

Explain any two importance of training.

16. குழப்பயிற்சி என்றால் என்ன?

What is group training?

17. ஏதேனும் இரண்டு விற்பனைப் பங்கீடு முறை பற்றி எழுதுக.

Write any two methods of sales quota.

Page 3 Code No. : 22147

18. விற்பனை இடங்கள் என்றால் என்ன?

What is sales territory?

19. நல்ல ஊதியத் திட்டம் என்பதை விவரி?

Explain sound compensation.

20. ஏதாவது இரண்டு ஊதிய வகைகளை எழுதுக.

Write any two methods of remuneration.

SECTION B — (5 × 7 = 35 marks)

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

21. (அ) ஒரு நல்ல விற்பனையாளரின் தகுதிகள் யாவை?

What are the qualities of a good salesman?

Or

(ஆ) ஏன் ஒரு விற்பனையாளர் வாடிக்கையாளரைப் பற்றி அறிந்து கொள்ள வேண்டும்?

Why a salesman must know about the customers?

Page 4 Code No. : 22147
[P.T.O.]



22. (அ) ஒரு விற்பனை மேலாளரின் தகுதிகள் பற்றி விவரி?

Explain the qualifications of a sales manager.

Or

(ஆ) ஒரு விற்பனை மேலாளரின் கடமைகளைப் பற்றி விவரி?

Explain the duties of a sales manager.

23. (அ) பயிற்சியின் எதிர்மறை விளைவுகளை விவரி?

Explain the limitations of Training.

Or

(ஆ) பயிற்சியின் பல்வேறு வகைகளை விவரி?

Explain the different types of training.

24. (அ) விற்பனை இடங்களைப் பற்றி விவரி.

Explain sales territory.

Or

(ஆ) விற்பனைப் பங்கீடு பற்றி விவரி.

Explain sales quota.

Page 5

Code No. : 22147

25. (அ) ஒரு நல்ல ஊதியத் திட்டம் பற்றி எழுதுக.

Write about a good remuneration plan.

Or

(ஆ) ஒரு நல்ல ஊதியத் திட்டத்தின் நோக்கங்கள் யாவை?

Explain the objectives of a good remuneration plan.

Page 6

Code No. : 22147

