

15. (அ) பயிற்சி அளித்தலின் பயன்பாடுகளை கூறுக.

Narrate the benefits of training.

Or

- (ஆ) வாணிபத்தில் மேற்கொள்ளப்படும் நெறிமுறைகளை பட்டியல் இடுக.

List down the ethics to be followed by the business.

SECTION C — (3 × 10 = 30)

Answer any THREE questions.

16. விற்பனையாளர் புரியும் சேவைகளை பட்டியல் இடுக.  
List down the functions rendered by a sales person.
17. விற்பனை படிமுறையில் உள்ள நிலைகள் யாவை?  
What are the steps involved in selling process?
18. வாணிபத்தில் பயன்படுத்தப்படும் பல்வேறு விற்பனை நுணுக்கங்களை கூறுக.  
Enumerate the various selling techniques used in business.
19. பொருள் யுக்தியை நீவிர் எவ்வாறு உருவாக்குவாய்?  
How can you create product strategies?
20. அறிவுசார் மேலாண்மையின் பயன்பாடுகள் யாவை?  
What are the benefits of knowledge management?

S.No. 6465 T

16 NMECM 2 B/

16 NMEAC 2 B/

16 NMECA 2 B

(For candidates admitted from 2016-2017 onwards)

U.G. DEGREE EXAMINATION, NOVEMBER 2022.

Part IV — Applied Commerce/Commerce/Computer Applications – Non Major Elective

SALESMANSHIP

Time : Three hours

Maximum : 75 marks

SECTION A — (10 × 2 = 20)

Answer ALL the questions.

1. விற்பனை வரையறு.  
Define Selling.
2. விற்பனையாளர் என்று அழைக்கப்படுபவர் யார்?  
Who is called as a Sales person?
3. எதிர்பார்ப்பு என்றால் என்ன?  
What is prospecting?
4. பொருள் வரையறு.  
Define Product.



5. விற்பனை செயல்விளக்கம் என்றால் என்ன?  
What is sales demonstration?

6. எதிர்ப்பை கையாள்தல் என்றால் என்ன?  
What is handling objection?

7. விற்பனையை முடித்தல் என்றால் என்ன?  
What is closing the sales?

8. தனிநபர் விற்பனை வரையறு.  
Define personal selling.

9. நெறிமுறை பற்றி நீவிர் அறிவது யாது?  
What do you mean by ethics?

10. தனிநபர் சீர்படுத்தல் என்றால் என்ன?  
What is personal grooming?

SECTION B — (5 × 5 = 25)

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

11. (அ) விற்பனையாளரின் கடமைகளை விளக்குக.  
Explain the duties of sales person.

Or

(ஆ) விற்பனையின் முக்கியத்துவத்தை  
வெளிக்கொணர்க.

Bring out the importance of selling.

12. (அ) வாங்குபவர் நடத்தையை பாதிக்கும் காரணிகளை  
கூறுக.

Enumerate the factors influencing the buyer  
behaviour.

Or

(ஆ) பொருள் விற்பனையின் பல்வேறு  
மூலாதாரங்களை தெரிவி.

State the various sources of selling the  
product.

13. (அ) பொருளின் பயன்பாடுகள் யாவை?  
What are the benefits of product?

Or

(ஆ) விற்பனை செயல்விளக்கத்தின் சிறப்புகளை  
ஆராய்க.

Examine the features of sales demonstration.

14. (அ) சில்லறை கடையின் சிறப்பியல்புகளை  
குறிப்பிடுக.

Specify the features of retail stores.

Or

(ஆ) தனிநபர் விற்பனையின் நோக்கங்கள் யாவை?  
What are the objectives of personal selling?