

2189 (New)



Total No. of Questions—18

Total No. of Printed Pages—2

Regd. No.

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

ELEMENTS OF SALESMANSHIP

Paper II

(English Version)

Time : 3 Hours

Max. Marks : 50

SECTION-A

10×2=20

- Note** :— (i) Answer ALL the questions.
(ii) Each question carries TWO marks.

1. Define Salesmanship.
2. What is meant by Broker ?
3. Define Speciality Salesman.
4. Define Product Knowledge.
5. Define Labelling.
6. What is buyer behaviour ?
7. Define Customers.
8. What is sales presentation ?
9. What is meant by objection ?
10. What is Auction Salesman ?

SECTION-B

5×6=30

- Note** :— (i) Answer ANY FIVE questions.
(ii) Each question carries SIX marks.

11. Write the importance of Salesmanship.
12. Explain the salesman qualities.
13. Write the importance of product knowledge.
14. Explain the classification of Buyers.
15. Explain the classification of customers.
16. Write the steps in sales presentation.
17. Explain the types of objection.
18. Write the following :
 - (a) Mail Order Salesman
 - (b) Travel Agency Salesman.

2189 (New)

P.T.O.



2189 (New)

(Telugu Version)

Time : 3 Hours

Max. Marks : 50

SECTION-A

10×2=20

సూచనలు :— (i) అన్ని ప్రశ్నలకు సమాధానములు వ్రాయుము.
(ii) ప్రతి ప్రశ్నకు రెండు మార్కులు.

1. అమ్మకందారిత్వమును నిర్వచింపుము.
2. బ్రోకర్ అనగా నేమి?
3. 'ప్రత్యేక అమ్మకందారు'ని నిర్వచింపుము.
4. 'వస్తుపరిజ్ఞానము'ను నిర్వచింపుము.
5. 'లేబిలింగ్'ను నిర్వచింపుము.
6. కొనుగోలుదారుని ప్రవర్తన అనగా నేమి?
7. ఖాతాదారులను నిర్వచింపుము.
8. అమ్మకాల ప్రదర్శన అనగా నేమి?
9. అభ్యంతరాలు అనగా నేమి?
10. వేలం ద్వారా అమ్మకందారుడు అంటే ఏమిటి?

SECTION-B

5×6=30

సూచనలు :— (i) ఏవేని ఐదు ప్రశ్నలకి సమాధానములు వ్రాయుము.
(ii) ప్రతి ప్రశ్నకు ఆరు మార్కులు.

11. అమ్మకపుదారిత్వం యొక్క ప్రాధాన్యతను వ్రాయుము.
12. అమ్మకందారుని లక్షణాలును వివరించండి.
13. వస్తు పరిజ్ఞానము యొక్క ప్రాధాన్యతను వ్రాయుము.
14. కొనుగోలుదారుడు యొక్క వర్గీకరణను వివరించండి.
15. ఖాతాదారుల యొక్క వర్గీకరణను వివరించండి.
16. అమ్మకాల ప్రదర్శనలోని దశలను వ్రాయండి.
17. అభ్యంతరాలు యొక్క రకాలును వివరించండి.
18. క్రింది వాటిని వ్రాయండి.
(a) తపాలా ఆర్డర్ వ్యాపారము
(b) ట్రావల్ ఏజన్సీ సేల్స్ మాన్.

