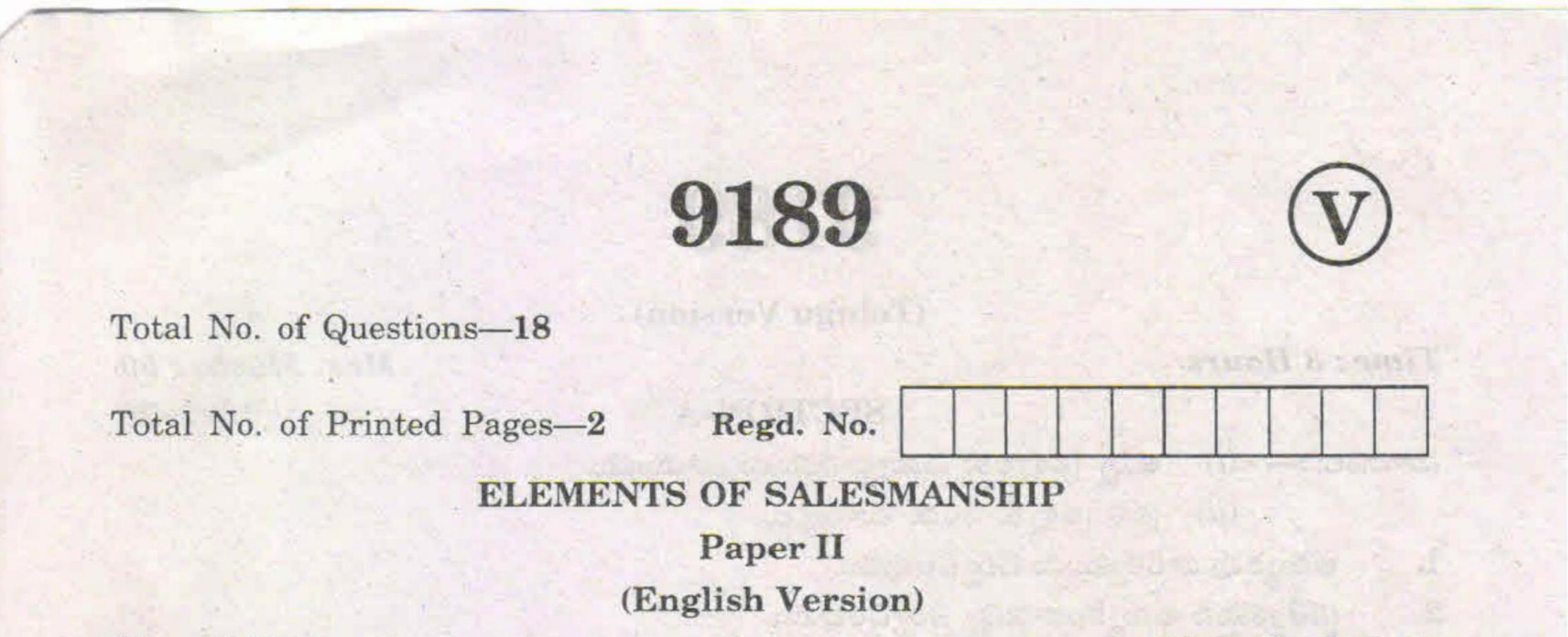
Andhra Pradesh Board Class 12 Elements of Salesmanship-II Question Paper 2019



Time: 3 Hours

SECTION-A

Max. Marks: 50 $10 \times 2 = 20$

a la state a st

all and a state of franker of

a Day and a construction which the

States and the state of the states

The Lunger and The Island

Note :— (i) Answer ALL the questions.

Each question carries TWO marks. (ii)

Define salesmanship. 1.

Define speciality salesman. 2.

What is product knowledge ? 3.

What is buyer behaviour ? 4.

Write about middlemen. 5.

Define Customers. 6.

What is sales presentation ? 7.

What is meant by objections ? 8.

What is mail order salesman ? 9.

What is export salesman ? 10.

SECTION-B $5 \times 6 = 30$

(i) Answer ANY FIVE questions. Note :--

Each question carries SIX marks. (ii)

11. Write the importance of salesmanship.

- Write the types of salesman. 12.
- Write the importance of product knowledge. 13.
- Explain the buying motives. 14.
- Explain the classification of buyers. 15.
- Write the steps in sales presentation. 16.
- Explain the types of objection. 17.
- Write the following : 18.
 - Health care agent (a)
 - Door to Door salesman. *(b)*

9189

P.T.O.



9189

(Telugu Version)

Time: 3 Hours

SECTION-A

నూచనలు:- (i) అన్ని బ్రశ్నలకు నమాధానములు బ్రాయుము.

(ii) ప్రతి ప్రశ్నకు రెండు మార్కులు.

అమ్మకపు దారిత్వమును నిర్వచింపుము.

2. చ్రత్యేకమైన అమ్మకందారున్ని నిర్వచింపుము.

వస్తు పరిజ్ఞానం అనగా నేమి? 3. కొనుగోలుదారుని చ్రవర్తన అనగా నేమి? 4. మద్యవర్తి గురించి చ్రాయుము. 5. వినియోగదారున్ని నిర్వచింపుము. 6. 7. అమ్మకపు చ్రదర్శన అనగా నేమి? 8. అభ్యంతరాలు అనగా అరం ఏమి? మెయిల్ ఆర్డర్ అమ్మకపుదారుడు అనగా నేమి? 9. 10. ఎగుమతి అమ్మకందారుడు అనగా ఏమిటి?

Max. Marks : 50 10×2=20

in the second se

Without a specimet beingt

Van Skiel (1818)

Emplaind din ndy, and motower, s

To satisfication and attack.

SECTION-B

నూచనలు:— (i) ఏవేని ఐదు బ్రశ్నలకి నమాధానములు బ్రాయుము.

(ii) చ్రతి ప్రశన్లకు ఆరు మార్కులు.

- 11. అమ్మకపు దారిత్వము యొక్క ప్రాముఖ్యతను బ్రాయుము.
- 12. అమ్మకందారుని రకాలను బ్రాయండి.
- 13. వస్తు పరిజ్ఞానం యొక్క ప్రాధాన్యతను ప్రాయుము.
- 14. కొనుగోలుదారుని [పేరణను వివరింపుము.
- 15. వివిధ రకాల కొనుగోలుదారులను వివరింపుము.
- 16. అమ్మకపు ప్రదర్శన యొక్క దశలను వ్రాయుము.
- 17. అభ్యంతరాల రకాలను వివరింపుము.
 18. ఈ క్రింది వాటిని వ్రాయుము.
 (a) ఆరోగ్య పరిరక్షక ప్రతినిధి
 (b) డోర్ టు డోర్ సేల్స్మాన్

5×6=30

(2)

9189

