

**U.G. 3rd Semester Examination - 2019****COMMERCE  
(PROGRAMME)****Skill Enhancement Course (SEC)****Course Code : BCOM-P-SEC-T-IA & IB****SET - II***The figures in the right-hand margin indicate marks.**Candidates are required to give their answers in their own words as far as practicable.***Course Code : BCOM-P-SEC-T-IA****Course Title : E-Commerce****Full Marks : 20****Time : 1 Hour**

1. Answer any **three** questions : 2×3=6

যে-কোনো তিনটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

- i) What is E-Business?

E-Business কাকে বলে?

- ii) What is the Full form of G2C?

G2C কথাটির পুরো অর্থ কী?

- iii) What is Online Banking?

Online Banking কাকে বলে?

*[Turn over]*



iv) What is the Full Form of ATM?

ATM কথাটির পুরো অর্থ কী?

v) What is search engine?

Search Engine কাকে বলে?

2. Answer any **one** question :

5×1=5

যে-কোনো একটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) Distinguish between E-commerce and E-Business.

E-commerce ও E-Business এর পার্থক্য কী?

ii) Write short notes on Credit card.

Credit card সম্পর্কে সংক্ষিপ্ত টীকা লেখ।

3. Answer any **one** question :

9×1=9

যে-কোনো একটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) Explain the features of E-Commerce.

E-Commerce এর বৈশিষ্ট্যগুলি আলোচনা কর।

ii) Discuss the activities of organisations like Flipcart, Amazon.

Flipcart, Amazon সংস্থাগুলির কার্যকলাপ সম্পর্কে লেখ।

**[Computer Applications in Business  
(Computer Practical)-20 Marks]**



**OR**

**Course Code : BCOM-P-SEC-T-IB**

**Course Title : Personal Selling and Salesmanship**

**Full Marks : 40**

**Time : 2 Hours**

1. Answer any **five** questions : 2×5=10

যে-কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) Define team selling approach.

দলগত বিক্রয় দৃষ্টিভঙ্গীর সংজ্ঞা দাও।

ii) Define Prospecting. Give appropriate example.

অন্বেষণ-এর সংজ্ঞা দাও। উপযুক্ত উদাহরণ দাও।

iii) What is presumptive closing?

অনুমানমূলক অন্তিমজুত কী?

iv) What is the full form of AIDA? In what type of selling process AIDA is applicable?

AIDA-এর সম্পূর্ণ ফর্ম কী? কোন্ ধরনের বিক্রয় পদ্ধতিতে AIDA প্রযোজ্য?

v) What do you mean by patronage buying motive?

পৃষ্ঠপোষক ক্রয়-উদ্দেশ্য বলতে কি বোঝ?

vi) What is order book? What is its utility?

অর্ডার বই কী? এর উপযোগিতা কী?



vii) What is non-profit selling? Give an appropriate example.

অলাভমূলক বিক্রয় কী? একটি উপযুক্ত উদাহরণ দাও।

viii) What is canned presentation?

ক্যান্ড উপস্থাপনা কী?

2. Answer any **two** questions :

5×2=10

যে-কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) Discuss the ethical aspect of selling.

বিক্রয়ের নৈতিক দিক আলোচনা কর।

ii) Discuss the characteristic features of a salesperson.

বিক্রয়কর্মীর বৈশিষ্ট্যগুলি আলোচনা কর।

iii) What are the differences between rational and emotional buying motives?

যৌক্তিক এবং সংবেদনশীল ক্রয়ের উদ্দেশ্যগুলির মধ্যে পার্থক্যগুলি কি?

iv) Write a short note on sales report.

বিক্রয় প্রতিবেদনের উপর সংক্ষিপ্ত টীকা লেখ।

3. Answer any **two** questions :

10×2=20

যে-কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) Elaborate different methods of Prospecting.

অন্বেষণ-এর বিভিন্ন পদ্ধতির বিস্তৃত আলোচনা কর।



ii) What are the different types of sales presentation? Illustrate each type with appropriate example.

বিক্রয় উপস্থাপনার বিভিন্ন প্রকারভেদগুলি কি কি? যথাযথ উদাহরণসহ প্রতিটি প্রকারের বর্ণনা দাও।

iii) What do you mean by myths of selling? Discuss seven myths of selling.

বিক্রয়ের কল্পকাহিনী বলতে কী বোঝ? বিক্রয়ের সাতটি কল্পকাহিনী আলোচনা কর।

iv) Discuss the steps of consumer buying process.

ভোক্তা ক্রয় প্রক্রিয়াটির পদক্ষেপগুলি আলোচনা কর।