U.G. 3rd Semester Examination - 2019

COMMERCE

[PROGRAMME]

Skill Enhancement Course (SEC)

Course Code : BCOM-P-SEC-T-IA & IB

SET-I

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 do you mean by Electronic Commerce?

Electronic Commerce বলতে কি বোঝ?

ii) What is the full form of B2C?

B2C কথাটির পুরো অর্থ কী?

iii) What is the Full form of B2G?

B2G কথাটির পুরো অর্থ কী?

iv) What is the full form of CBS?

CBS কথাটির পুরো অর্থ কী?

v) What do you mean by E-mail?

E-mail বলতে তুমি কী বোঝ?

2. Answer any **one** question : 5×1=5

যে-কোনো **একটি** প্রশ্নের উত্তর দাও ঃ

i) What are the limitations of conventional commerce?

প্রচলিত বাণিজ্য ব্যবস্থার সীমাবদ্ধতাগুলি কী কী?

ii) Write a short note on Debit Card.

Debit Card সম্পর্কে সংক্ষিপ্ত টীকা লেখ।

3. Answer any **one** question : 9×1=9

যে-কোনো **একটি** প্রশ্নের উত্তর দাও ঃ

i) What are the limitations of E-commerce?

E-commerce এর সীমাবদ্ধতাগুলি কী কী?

ii) Discuss the present position of E-commerce in India.

ভারতে E-commerce ব্যবস্থার বর্তমান অবস্থা সম্পর্কে আলোচনা কর।

[Coputer 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 : 5×2=10

যে-কোনো **পাঁচটি** প্রশ্নের উত্তর দাও ঃ

i) What is creative selling approach? Give one example.

সৃজনশীল বিক্রয় পদ্ধতি কি? একটি উদাহরণ দাও।

ii) Discuss different sources of informaion used by a salesman before approaching a prospect.

প্রত্যাশা সম্পর্কে কোন বিক্রয়কর্মীর দৃষ্টিভঙ্গীতে ব্যবহৃত বিভিন্ন তথ্যের উৎস আলোচনা কর।

iii) What is missionary selling approach. Give appropriate example.

মিশনারি বিক্রয় পদ্ধতি কি? উপযুক্ত উদাহরণ দাও।

iv) What is cold calling? What is its significance?

কোল্ড কলিং কি? এর তাৎপর্য কি?

v) What do you mean by interrogative approach in selling process?

বিক্রয় প্রক্রিয়াতে জিজ্ঞাসাবাদ পদ্ধতির অর্থ কি?

vi) What is esteem need? Give an appropriate example.

আত্মসম্মানের প্রয়োজনীয়তা কি? একটি উপযুক্ত উদাহরণ দাও।

vii) What is cash memo? What is the need of cash memo?

ক্যাশ মেমো কি? ক্যাশ মেমোর প্রয়োজনীয়তা কি?

viii) What is consultative selling? Give an example.

পরামর্শমূলক বিক্রয় কি? একটি উদাহরণ দাও।

2. Answer any **two** questions : 2×5=10

যে-কোনো **দুটি** প্রশ্নের উত্তর দাও ঃ

i) Discuss the difference between personal selling and direct selling.

ব্যক্তিগত বিক্রয় এবং সরাসরি বিক্রয়ের মধ্যে পার্থক্য আলোচনা কর।

ii) Write a short note on trial close.

ট্রায়াল ক্লোজ সম্পর্কে একটি সংক্ষিপ্ত টীকা লেখ।

iii) What do you mean by after sales service? Discuss briefly.

বিক্রয় পরবর্ত্তী সেবা প্রদান বলতে তুমি কি বোঝ? সংক্ষেপে আলোচনা কর।

iv) What do you mean by self actualization? Illustrate self actualization on the backdrop of buying motive of a customer.

আত্মপোলব্ধি বলতে কি বোঝ? একজন ক্রেতার ক্রয় প্রবণতার পটভূমিতে আত্মপোলব্ধির ধারণাটি আলোচনা কর।

3. Answer any **two** questions : $10 \times 2 = 20$

যে-কোনো **দুটি** প্রশ্নের উত্তর দাও ঃ

i) Discuss different methods of closing sales.

অন্তিম বিক্রয়ের বিভিন্ন পদ্ধতিগুলি আলোচনা কর।

ii) Discuss Maslow's need hierarchy model on the background of buyers' motive.

ক্রেতাদের উদ্দেশ্যগুলির পটভূমিতে মাসলো'র চাহিদার ক্রমোন্নতি মডেল আলোচনা কর।

iii) Illustrate how a sales report is generated by referring the content of different sections of the report.

প্রতিবেদনের বিভিন্ন বিভাগের বিষয়বস্তু উল্লেখ করে কীভাবে বিক্রয় প্রতিবেদন তৈরী করা হয় তা উদাহরণ দিয়ে বর্ণনা কর।

iv) Write short notes on following topics:

(a) Transactional selling (b) Value based selling

সংক্ষিপ্ত টীকা লেখ ঃ

(ক) লেনদেনমূলক বিক্রয় (খ) মানভিত্তিক বিক্রয়

———————