0	1	90	
U 9	T	07	



Total No. of Questions - **25**Total No. of Printed Pages - **2** 

					$\sim$	
Regd.						
No.						

## **ELEMENTS OF SALESMANSHIP**

## Paper - II (English & Telugu Versions) MODEL QUESTION PAPER

(For the Academic Year 2021-22 only)

Time: 3 Hours Max. Marks: 50

## **SECTION - A**

10×2=20

Note: (i) Answer ANY TEN questions. (ii) Each question carries TWO marks. సూచనలు: (i) ఏవేని పది ప్రశ్నలకు సమాధానములు వ్రాయుము. (ii) ప్రతి ప్రశ్నకు రెండు మార్కులు

- What is meant by Broker?
   బ్రోకర్ అనగా నేమి?
- Mention various types of Selling.అమ్మకాలలోని వివిధ రకాలను గురించి తెలుపండి.
- 3. Who is Export Salesman.
  ఎగుమతి అమ్మకందారుడు అనగా ఎవరు?
- **4.** Write briefly source of Recruitment of Salesman. అమ్మకపుదారుని నియామకపు వనరులను గురించి ద్రాయండి.
- 5. What is Sales Bulletins?
  అమ్మకపు ప్రకటన అనగా నేమి?
- 6. Define sales manuals?
  అమ్మకపు మ్యానువల్స్ ను నిర్వచించండి.
- 7. Write any classification of buying motives? కొనుగోలుదారుని (పేరణ వర్గీకరణను ద్రాయండి.
- **8.** Write about middlemen. మధ్యవర్తుల గురించి ద్రాయండి.
- 9. Methods of identifying customers వినియోగదారులను గుర్తించే పద్దతులను తెలుపండి.
- 10. What is Sales Presentation?
  అమ్మకపు ప్రదర్శన అంటే ఏమిటి?
- **11.** Write the customer-orinted approach. కస్టమర్ ఓరియంటెడ్ అప్రోచ్ గురించి ద్రాయండి.

1 P.T.O.

- **12.** What is meant by objection? అభ్యంతరాలు అనగా నేమి?
- **13.** Write various types of Objection. అభ్యంతరాలలోని వివిధ రకాలను గురించి తెలుపండి.
- **15.** Who is Export Salesman. ఎగుమతి అమ్మకందారుడు అనగా ఎవరు?

## **SECTION - B**

 $5 \times 6 = 30$ 

Note: (i) Answer ANY FIVE questions. (ii) Each question carries SIX marks. సూచనలు: (i) ఏవేని ఐదు ప్రశ్నలకు సమాధానములు ద్రాయుము. (ii) ప్రతి ప్రశ్నకు ఆరు మార్కులు

- **16.** Write the role and functions of Salesman. అమ్మకపుదారుని పాత్రను మరియు వృత్తిని గురించి ద్రాయండి.
- **17.** Explain the types of Selling. అమ్మకాలలోని రకాలను తెలుపండి.
- **18.** Write the duties and Responsibilities of Salesman. అమ్మకపుదారుని యొక్క విధులను మరియు బాధ్యతలను గురించి ద్రాయండి.
- **19.** Write the Remuneration to the Salesman. అమ్మకపుదారుల పరిహారాలను ద్రాయండి.
- **20.** Write the source of Product Information. ఉత్పత్తి సమాచార వనరులను గురించి వ్రాయండి.
- **21.** Explain the buying motives. కొనుగోలుదారుల (పేరణను వివరించండి.
- **22.** Write the customers influency decision regarding purchase of product. వినియోగదారుల వస్తువుల కొనుగోలు నిర్ణయ ప్రభావాన్ని గురించి వ్రాయండి.
- 23. Write the steps in Sales Presentation. అమ్మకపు ప్రదర్శనలోని వివిధ భాగాలను (స్టెప్స్) గురించి ద్రాయండి.
- **24.** Write the methods of Handling objections. అభ్యంతరాలను ఎదుర్కొనే పద్ధతులను గురించి వ్రాయండి.
- **25.** Explain about the following
  - a. Mail order Salesman
- b. Travel Agency Salesman
- ఈ క్రింది వారిని గురించి తెలియజేయండి
- ఎ) పోస్టు ద్వారా అమ్మకందారుడు (మెయిల్ ఆర్డర్ అమ్మకందారుడు)
- బి) ట్రావెల్ ఏజెన్సీ అమ్మకందారుడు