

09189**V**

Total No. of Questions - 25

Regd.

Total No. of Printed Pages - 2

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

1. What is meant by Broker?

బ్రోకర్ అనగా నేమి?

2. 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 వ్రాయండి.

5. What is Sales Bulletins?

అమ్మకపు ప్రకటన అనగా నేమి?

6. Define sales manuals?

అమ్మకపు మ్యానువల్స్‌ను నిర్వచించండి.

7. Write any classification of buying motives?

కొనుగోలుదారుని ప్రేరణ వర్గీకరణను వ్రాయండి.

8. Write about middlemen.

మధ్యవర్తుల గురించి వ్రాయండి.

9. Methods of identifying customers

వినియోగదారులను గుర్తించే పద్ధతులను తెలుపండి.

10. What is Sales Presentation?

అమ్మకపు ప్రదర్శన అంటే ఏమిటి?

11. Write the customer-oriented approach.

కస్టమర్ ఓరియంటెడ్ అప్రోచ్ గురించి వ్రాయండి.

