



2189 (New)



Total No. of Questions : 18

Total No. of Printed Pages : 2

Reg. No.

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

ELEMENTS OF SALESMANSHIP

Paper – II (English Version)

Time : 3 Hours

Max. Marks : 50

SECTION – A

(10×2=20)

- Note :** (i) Answer **ALL** the questions.
(ii) **Each** question carries **TWO** marks.

1. Define salesmanship.
2. Define speciality salesman.
3. What is packaging ? 
4. What is buyer behaviour ?
5. Define customer.
6. What is meant by objections ?
7. What is sales presentation ?
8. What is mail order salesman ?
9. What is tele-marketing ?
10. What is training salesman ?

SECTION – B

(5×6=30)

- Note :** (i) Answer **ANY FIVE** questions.
(ii) **Each** question carries **SIX** marks.

11. Explain the types of selling.
12. Explain the salesman qualities.
13. Write the importance of product knowledge.
14. Explain the buying motives. 
15. Explain the classification of customers.
16. Write the steps in sales presentation.
17. Explain the reasons for customer objections.
18. Write the following :
 - (a) Health care agent.
 - (b) Door to door salesman.



2189 (New)

(Telugu Version)

Time : 3 Hours

Max. Marks : 50

SECTION - A

(10×2=20)

సూచనలు : (i) అన్ని ప్రశ్నలకు సమాధానములు వ్రాయుము.
(ii) ప్రతి ప్రశ్నకు రెండు మార్కులు.

1. అమ్మకదారిత్వమును నిర్వచింపుము.
2. ప్రత్యేకమైన అమ్మకపుదారుని నిర్వచింపుము.
3. ప్యాకేజింగ్ అనగానేమి ? 
4. కొనుగోలుదారుని ప్రవర్తన అనగానేమి ?
5. ఖాతాదారుని నిర్వచింపుము.
6. అవరోదాలు అనగానేమి ?
7. అమ్మకపు ప్రదర్శన అనగానేమి ?
8. Mail order అమ్మకపుదారుడు అంటే ఏమిటి.
9. టెలి మార్కెటింగ్ అనగానేమి ?
10. శిక్షణా అమ్మకపుదారుడు అనగానేమి ?

SECTION - B

(5×6=30)

సూచనలు : (i) ఏవేని ఐదు ప్రశ్నలకు సమాధానములు వ్రాయుము.
(ii) ప్రతి ప్రశ్నకు ఆరు మార్కులు.

11. అమ్మకపు రకాలను వివరింపుము.
12. అమ్మకపుదారుని లక్షణాలను వివరింపుము.
13. వస్తు పరిజ్ఞాన ప్రాముఖ్యతను వ్రాయుము.
14. కొనుగోలుదారుల ప్రేరణను వివరింపుము.
15. ఖాతాదారుల (Customer) వర్గీకరణను వివరింపుము.
16. అమ్మకపు ప్రదర్శన పద్ధతులను వ్రాయుము.
17. ఖాతాదారుల (Customer) అభ్యంతరాలకు గల కారణాలను వివరింపుము.
18. ఈ క్రింది వాటిని అనుసరించి వ్రాయుము.
(a) ఆరోగ్య రక్షణ ఏజెంట్ 
(b) Door to door అమ్మకపుదారుడు