

# 9189



Total No. of Questions—18

Total No. of Printed Pages—2

Regd. 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 product knowledge ?
4. What is buyer behaviour ?
5. Write about middlemen.
6. Define Customers.
7. What is sales presentation ?
8. What is meant by objections ?
9. What is mail order salesman ?
10. What is export salesman ?

#### SECTION-B

5×6=30

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

11. Write the importance of salesmanship.
12. Write the types of salesman.
13. Write the importance of product knowledge.
14. Explain the buying motives.
15. Explain the classification of buyers.
16. Write the steps in sales presentation.
17. Explain the types of objection.
18. Write the following :
  - (a) Health care agent
  - (b) Door to Door salesman.

9189

(Telugu Version)

Time : 3 Hours

Max. Marks : 50

SECTION-A

10×2=20

నూచనలు:— (i) అన్ని ప్రశ్నలకు నమాధానములు వ్రాయుము.

(ii) ప్రతి ప్రశ్నకు రెండు మార్కులు.

1. అమ్మకపు దారిత్వమును నిర్వచింపుము.
2. ప్రత్యేకమైన అమ్మకందారున్ని నిర్వచింపుము.
3. వస్తు పరిజ్ఞానం అనగా నేమి?
4. కొనుగోలుదారుని ప్రవర్తన అనగా నేమి?
5. మద్యవర్తి గురించి వ్రాయుము.
6. వినియోగదారున్ని నిర్వచింపుము.
7. అమ్మకపు ప్రదర్శన అనగా నేమి?
8. అభ్యంతరాలు అనగా అర్థం ఏమి?
9. మెయిల్ ఆర్డర్ అమ్మకపుదారుడు అనగా నేమి?
10. ఎగుమతి అమ్మకందారుడు అనగా ఏమిటి?

SECTION-B

5×6=30

నూచనలు:— (i) ఏవేని ఐదు ప్రశ్నలకి నమాధానములు వ్రాయుము.

(ii) ప్రతి ప్రశ్నకు ఆరు మార్కులు.

11. అమ్మకపు దారిత్వము యొక్క ప్రాముఖ్యతను వ్రాయుము.
12. అమ్మకందారుని రకాలను వ్రాయండి.
13. వస్తు పరిజ్ఞానం యొక్క ప్రాధాన్యతను వ్రాయుము.
14. కొనుగోలుదారుని ప్రేరణను వివరింపుము.
15. వివిధ రకాల కొనుగోలుదారులను వివరింపుము.
16. అమ్మకపు ప్రదర్శన యొక్క దశలను వ్రాయుము.
17. అభ్యంతరాల రకాలను వివరింపుము.
18. ఈ క్రింది వాటిని వ్రాయుము.

(a) ఆరోగ్య పరిరక్షక ప్రతినిధి

(b) డోర్ టు డోర్ సెల్స్ మాన్