

U.G. 3rd Semester Examination - 2022

COMMERCE

[HONOURS]

Skill Enhancement Course (SEC)

Course Code : BCOM-H-SEC-T+P-01A&B

*The figures in the right-hand margin indicate marks.
Candidates are required to give their answers in their
own words as far as practicable.*

Student shall option Either Question (BCOM-H-SEC-T+P-01A) OR Question (BCOM-H-SEC-T-01B)

Course Code : BCOM-H-SEC-T+P-01A

Course Title : E-Commerce

GROUP-A (Theory)

Full Marks : 20

Time : 1 Hour

1. Answer any three questions:

2×3=6

যে-কোনো তিনটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) Write the full form of UPI and NCPI.

UPI এবং NCPI-এর পূর্ণরূপ লেখ।

ii) What is Debit Card?

Debit Card কি?

[Turn over]

iii) What is B2C model of E-Commerce?

E-Commerce-এর B2C মডেল বলতে কি বোঝ?

iv) Mention any two limitations of conventional commerce.

চিরাচরিত বাণিজ্যের যে-কোনো দুটি সীমাবদ্ধতা উল্লেখ কর।

v) What is Online Banking?

অনলাইন ব্যাংকিং কি?

2. Answer any one question: $5 \times 1 = 5$

যে-কোনো একটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) Write a short note on Digital Wallet.

ডিজিটাল ওয়ালেট সম্পর্কে টাকা লেখ।

ii) Write a brief note on the evolution of E-Commerce in India.

ভারতে E-Commerce-এর বিবর্তন সম্পর্কে সংক্ষেপে বর্ণনা কর।

3. Answer any one question: $9 \times 1 = 9$

যে-কোনো একটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) What are the risks involved in e-payments? How would you minimize those? $5+4$

e-payments-এর সাথে সম্পর্কিত ঝুঁকিগুলি কি কি? তুমি কিভাবে এই ঝুঁকিগুলি নিম্নতম করবে?

ii) What are the features of E-Commerce? State for what purpose E-Commerce is used.

5+4

E-Commerce-এর বৈশিষ্ট্যগুলি কি কি? কোন্ কোন্ উদ্দেশ্যে E-Commerce ব্যবহৃত হয় আলোচনা কর।

GROUP-B

(Practical)

GROUP-B

Course Code : BCOM-H-SEC-T-01B

Course Title : Personal Selling and Salesmanship

Full Marks : 40

Time : 2 Hours

1. Answer any five questions:

2×5=10

যে-কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) Define Salesmanship.

সেলসম্যানশিপের সংজ্ঞা দাও।

ii) What is Cash memo?

ক্যাশ মেমো কী?

iii) What is objection handing?

আপত্তি হ্যান্ডলিং কী?

iv) What do you mean by tour diary?

টুর ডায়েরি বলতে কী বোঝ?

v) Define career opportunity in selling.

বিক্রয় কর্মজীবন সুযোগ-এর সংজ্ঞা দাও।

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

বিক্রয় প্রক্রিয়ায় জিজ্ঞাসাবাদমূলক পদ্ধতি বলতে তুমি কী বোঝ?

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

সম্মানের প্রয়োজন কী? একটি উপযুক্ত উদাহরণ দাও।

viii) Discuss different source of information used by a salesman before approaching a prospect.

একটি সম্ভাবনার কাছে যাওয়ার আগে একজন বিক্রয়কর্মী দ্বারা ব্যবহৃত তথ্যের বিভিন্ন উৎস আলোচনা কর।

2. Answer any two questions:

5×2=10

যে-কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) Briefly discuss about sales manual and order book.

বিক্রয় ম্যানুয়াল এবং অর্ডার বই সম্পর্কে সংক্ষেপে আলোচনা কর।

ii) What is the difference between personal selling and salesmanship?

ব্যক্তিগত বিক্রয় এবং বিক্রয়করণের মধ্যে পার্থক্য কি?

iii) What do you mean by self actualization? Illustrate self actualization on the back drop of buying motive of a customer?

স্ব-বাস্তবায়ন বলতে তুমি কি বোঝ? একজন গ্রাহকের কেনার উদ্দেশ্যের পশ্চাতে ড্রপের স্ব-বাস্তবতাকে চিত্রিত কর।

iv) Briefly explain the 'dynamic nature of motivation'.

‘প্রেরণার গতিশীল প্রকৃতি’ সংক্ষেপে ব্যাখ্যা কর।

3. Answer any two questions: 10×2=20

যে-কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) Explain the myths of selling.

বিক্রির মিথ ব্যাখ্যা কর।

ii) Explain the meaning and importance of prospect. Mention the characteristics for qualifying as prospect. Discuss about the method of prospecting.

সম্ভাবনার অর্থ ও গুরুত্ব ব্যাখ্যা কর। সম্ভাবনা হিসাবে যোগ্যতা অর্জনের বৈশিষ্ট্যগুলি উল্লেখ কর। প্রসপেক্টিং পদ্ধতি সম্পর্কে আলোচনা কর।

iii) What do you mean by daily and periodical reports? Discuss their necessities.

দৈনিক ও সাময়িক প্রতিবেদন বলতে কী বোঝ? তাদের প্রয়োজনীয়তা নিয়ে আলোচনা কর।

iv) Write short notes (any two):

টীকা লেখ (যে-কোনো দুটি) :

a) Sales management

বিক্রয় ব্যবস্থাপনা

b) Demonstration

প্রদর্শন

c) Buying motives

কেনার উদ্দেশ্য

d) Preliminary stages of Personal Selling Process

ব্যক্তিগত বিক্রয় প্রক্রিয়ার প্রাথমিক পর্যায়