

U.G. 3rd Semester Examination - 2021

COMMERCE

[PROGRAMME]

Skill Enhancement Course (SEC)

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

Full Marks : 40

Time : 2 Hours

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-G-SEC-T+P-01A) **OR** Question (BCOM-G-SEC-T-01B)

BCOM-G-SEC-T+P-01A

GROUP-A

(E-Commerce)

[Marks : 20]

1. Answer any **three** questions: $2 \times 3 = 6$

যে-কোনো **তিনটি** প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) What is Credit Card?

Credit Card কি?

ii) What is the B2B Model of E-Commerce?

E-Commerce-এর B2B মডেল কি?

iii) What is Core Banking?

কোর ব্যাঙ্কিং কি?

iv) What do you mean by E-Commerce?

E-Commerce বলতে কি বোঝ?

v) State two importances of E-Commerce.

E-Commerce-এর দুটি গুরুত্ব লেখো।

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

যে-কোনো **একটি** প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) What is the importance of Online Banking?

অনলাইন ব্যাঙ্কিং-এর গুরুত্বগুলি কি কি?

ii) Write a short note on Business-to-Consumer (B2C) model of E-Commerce.

E-Commerce-এর B2C মডেলের উপর টীকা লেখ।

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

যে-কোনো **একটি** প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) What are the limitations of conventional commerce? How E-Commerce overcomes those limitations? $5+4$

গতানুগতিক বাণিজ্যের সীমাবদ্ধতাগুলি কি কি? E-Commerce কিভাবে এই সীমাবদ্ধতাগুলিকে অতিক্রম করে?

ii) Describe the Online Banking. Why it is important? $4+5$

অনলাইন ব্যাঙ্কিং বিষয়টি ব্যাখ্যা করো। ইহা কেন গুরুত্বপূর্ণ?

[Turn over]

GROUP-B
(Computer Applications in Business)
[Marks : 20]

(To be conducted by the respective college)

BCOM-G-SEC-T-01B
[Marks : 40]

1. Answer any **five** questions: 2×5=10
- যে-কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও :
- i) What do you understand by 'Personal Selling'?
‘ব্যক্তিগত বিক্রয়’ বলতে কি বোঝ?
 - ii) What is 'Sales Management'?
‘বিক্রয় ব্যবস্থাপনা’ কি?
 - iii) What is Tour Diary?
‘টুর ডায়েরী’ কী?
 - iv) Define 'After Sale Service'.
‘বিক্রয় উত্তর পরিষেবা’ সংজ্ঞায়িত কর।
 - v) What do you understand by Career Opportunities in Selling?
বিক্রয়ে 'Career Opportunity' বলতে কি বোঝ?
 - vi) What is 'Demonstration'?
‘প্রদর্শন’ কী?
 - vii) Define Motivation.
‘অনুপ্রেরণা’ সংজ্ঞায়িত কর।
 - viii) What is 'Periodical Report'?
‘কালান্তিক প্রতিবেদন’ কী?

2. Answer any **two** questions: $5 \times 2 = 10$

যে-কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

- i) What are the Methods of Prospecting?
প্রত্যাশার পদ্ধতিগুলি কি কি?
- ii) Briefly explain the term 'Sales Manual'.
‘বিক্রয় ম্যানুয়াল’ শব্দটি সংক্ষেপে ব্যাখ্যা কর।
- iii) Mention the reasons of 'Objection Handling'.
‘আপত্তি হ্যান্ডলিং’-এর কারণগুলি উল্লেখ কর।
- iv) Briefly explain the 'Dynamic Nature of Motivation'.
‘অনুপ্রেরণার গতিশীল প্রকৃতি’ সংক্ষেপে ব্যাখ্যা কর।

3. Answer any **two** questions: $10 \times 2 = 20$

যে-কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

- i) Give a brief description of buying motives and their uses in personal selling.
কেনার উদ্দেশ্য এবং ব্যক্তিগত বিক্রিতে তাদের ব্যবহার সম্পর্কে একটি সংক্ষিপ্ত বিবরণ দাও।
- ii) What are the measures for making selling an attractive career?
বিক্রয়কে একটি আকর্ষণীয় ক্যারিয়ার তৈরি করার জন্য কি কি ব্যবস্থা আছে?

iii) Explain the Ethical Aspects of Selling.

‘বিক্রয়ের নীতিগত দিক’গুলি বর্ণনা কর।

iv) Describe the features and methods of 'Closing Sale'.

‘অন্তিম বিক্রয়’-এর বৈশিষ্ট্য এবং পদ্ধতিগুলি বর্ণনা কর।
