

**U.G. 3rd Semester Examination - 2023****COMMERCE****[PROGRAMME]****Skill Enhancement Course (SEC)****Course Code : BCOM-G-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 have to option either questions BCOM-G-SEC-T+P-01A OR questions BCOM-G-SEC-T-01B.****Full Marks : 20****Time : 1 Hour****Course Code : BCOM-G-SEC-T+P-01A****Course Title : E-Commerce****GROUP-A****(Theory)****[Marks : 20]**

1. Answer any three questions: 2×3=6

যে-কোনো তিনটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

- i) What is Electronic Payment?

Electronic Payment কি?

- ii) Mention two objectives of E-Commerce.

E-Commerce এর দুটি উদ্দেশ্য উল্লেখ করো।

*[Turn over]*

iii) What are the disadvantages of Credit Cards?

Credit Card-এর অসুবিধাগুলি কী কী?

iv) What is Smart Card?

Smart Card কি?

v) What is E-Wallet?

E-Wallet কি?

2. Answer any one question:

5×1=5

যে-কোনো একটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) What do you understand by the term E-Commerce? What does it differ from E-Business?

2+3=5

E-Commerce শব্দটি দ্বারা তুমি কী বোঝ? এটি E-Business থেকে কিভাবে আলাদা?

ii) What is Supply Chain Management? What are the advantages of Supply Chain Management?

2+3=5

Supply Chain Management কি? Supply Chain Management-এর সুবিধা কি কি?

3. Answer any one question:

9×1=9

যে-কোনো একটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) Describe Business-to-Customer of e-business model. What are the advantages of B2C model? What are the challenges that e-businesses face in implementing B2C initiate?

2+3+4=9

Business-to-Customer of e-business মডেলটি বর্ণনা করো। B2C মডেলটির সুবিধা কি কি? B2C সূচনা বাস্তবায়নে ই-ব্যবসায়ীরা কোন্ কোন্ চ্যালেঞ্জের সম্মুখীন হয়?

ii) What is Payment gateway? How does a payment gateway work? Write the advantages and disadvantages of payment gateway.

2+3+4=9

Payment gateway কি? একটি Payment gateway কিভাবে কাজ করে? Payment gateway-এর সুবিধা এবং অসুবিধা গুলো কি কি?

**GROUP-B**

**[Practical]**

Full Marks : 40

Time : 2 Hours

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

Course Title : Personal Selling and Salesmanship  
[Marks : 40]

1. Answer any five questions:  $2 \times 5 = 10$

যে-কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

- i) What is sales management?  
বিক্রয় ব্যবস্থাপনা কি?
- ii) What is the meaning of 'Prospect'?  
'প্রসপেক্ট' এর অর্থ কী?
- iii) What do you mean by 'motivation'?  
'প্রেরণা' বলতে কী বোঝ?
- iv) What is 'objection handling'?  
'আপত্তি হ্যান্ডলিং' কি?
- v) What is 'demonstration'?  
'প্রদর্শন' কি?
- vi) What do you mean by 'tour diary'?  
'টুর ডায়েরি' বলতে কী বোঝ?
- vii) What do you understand by 'presentation'?  
'উপস্থাপনা' দ্বারা তুমি কি বোঝ?

viii) What is 'objection handling'?

'আপত্তি হ্যান্ডলিং' কি?

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

যে-কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

- i) Differentiate between Marketing and Personal Selling.  
বিপণন এবং ব্যক্তিগত বিক্রয়ের মধ্যে পার্থক্য কি?
- ii) Distinguish between buying motives and selling points.  
কেনার উদ্দেশ্য এবং বিক্রয় পয়েন্টের মধ্যে পার্থক্য কর।
- iii) What is tour diary? Give a proforma of a tour diary.  
টুর ডায়েরি কি? টুর ডায়েরির একটি প্রোফরমা দাও।
- iv) Explain various types of salesperson.  
বিভিন্ন ধরনের বিক্রয়কর্মী ব্যাখ্যা কর।

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

যে-কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

- i) Explain the meaning and importance of Prospect? Mention the characteristics for

qualifying as prospect. Discuss about the method of Prospecting.

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

- ii) What is selling approach? What are its significance? Explain various methods for making the approach.

বিক্রয় পদ্ধতি কি? এর তাৎপর্য কি? অ্যাপ্রোচ তৈরির বিভিন্ন পদ্ধতি ব্যাখ্যা কর।

- iii) What is objection handling? What are the various type of objections? Explain various methods of handling objections.

আপত্তি পরিচালনা কি? বিভিন্ন ধরনের আপত্তি গুলো কি কি? আপত্তি পরিচালনার বিভিন্ন পদ্ধতি ব্যাখ্যা কর।

- iv) Write short note on (any two): 5+5

যে-কোনো দুটি টীকা লেখ :

- a) Prospecting and qualifying

প্রত্যাশা এবং যোগ্যতা অর্জন

- b) Pre approach

গ্রাক্ পদ্ধতি

- c) Value based selling

মূল্য ভিত্তিক বিক্রয়

- d) Daily report

দৈনিক প্রতিবেদন