

U.G. 3rd Semester Examination - 2024**COMMERCE****[HONOURS]****Skill Enhancement Course (SEC)****Course Code : BCOM-H-SEC-T+P-01A&B****[CBCS]**

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

Students have option to answer 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) Mention any two limitations of conventional commerce.

চিরাচরিত বাণিজ্যের যে-কোনো দুটি সীমাবদ্ধতা উল্লেখ কর।

ii) What do you mean by E-Business?

E-Business বলতে তুমি কি বোঝ?

iii) What is a Digital Wallet?

Digital Wallet কি?

[Turn over]

iv) What is Credit Card?

Credit Card কি?

v) What is B2C model of E-Commerce?

E-Commerce-এর B2C মডেল বলতে কি বোঝ?

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

যে-কোনো একটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

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

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

ii) Write a short note on Payment Gateways.
Payment Gateways সম্পর্কে টীকা লেখ।

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

যে-কোনো একটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) 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।

ii) Define online banking. State the importance of online banking and the risks involved with online banking.

অনলাইন ব্যাঙ্কিং এর সংজ্ঞা দাও। অনলাইন ব্যাঙ্কিং এর গুরুত্ব এবং এর সাথে সম্পর্কিত ঝুঁকিগুলি বিষয়ে আলোচনা কর।

$1 + 4 + 4$

GROUP-B

(Practical)

OR

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

Course Title : Personal Selling and Salesmanship

Full Marks : 40

Time : 2 Hours

1. Answer any five questions:

$2 \times 5 = 10$

যে-কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) Define career opportunity in selling.

বিক্রয় কর্মজীবন সুযোগ-এর সংজ্ঞা দাও।

ii) What do you mean by tour diary?

ট্যুর ডায়েরি বলতে কী বোঝ?

iii) What is periodical report?

পর্যায়ক্রমিক প্রতিবেদন কি?

iv) What is creative selling approach? Give an example.

সৃজনশীল বিক্রয় পদ্ধতি কি? একটি উদাহরণ দাও।

v) What do you mean by order book?

অর্ডার বই বলতে কি বোঝ?

vi) Define motivation.

প্রেরণার সংজ্ঞা দাও।

vii) What is consultative selling? Give an example.

পরামর্শমূলক বিক্রয় কি? একটি উদাহরণ দাও।

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

সম্মানের প্রয়োজন কী? একটি উপযুক্ত উদাহরণ দাও।

$5 \times 2 = 10$

2. Answer any two questions:

যে-কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) Briefly explain the 'dynamic nature of motivation'.
'প্রেরণার গতিশীল প্রকৃতি' সংক্ষেপে ব্যাখ্যা কর।

ii) Do you think that personal selling is important for business, customers and society? Give explanation.
ব্যক্তিগত বিক্রয়-ব্যবসা, গ্রাহক এবং সমাজ এর জন্য গুরুত্বপূর্ণ কেন ব্যাখ্যা দাও।

- iii) Explain the relationship between personal selling, salesmanship and sales management.
ব্যক্তিগত বিক্রয়, বিক্রয় ব্যবস্থা এবং বিক্রয় ব্যবস্থাপনার মধ্যে সম্পর্ক ব্যাখ্যা কর।
- iv) What is the difference between personal selling and salesmanship?
ব্যক্তিগত বিক্রয় এবং বিক্রয়করণের মধ্যে পার্থক্য কি?
3. Answer any two questions: 10×2=20
যে-কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :
- i) What do you mean by daily and periodical reports?
Discuss their necessities.
দৈনিক ও সাময়িক প্রতিবেদন বলতে কী বোঝ? তাদের প্রয়োজনীয়তা নিয়ে আলোচনা কর।
- ii) Explain the myths of selling.
বিক্রির মিথ ব্যাখ্যা কর।
- iii) What is selling approach? What are its significance?
Explain various methods for making the selling approach.
বিক্রয় পদ্ধতি কি? এর তাৎপর্য কি? বিক্রয় পদ্ধতি তৈরির বিভিন্ন প্রক্রিয়া ব্যাখ্যা কর।
- iv) Write short notes (any two): 5+5
টীকা লেখ (যে-কোনো দুটি) :
- a) Sales management
বিক্রয় ব্যবস্থাপনা
- b) Periodical reports
পর্যায়ক্রমিক প্রতিবেদন
- c) Customer follow-up
গ্রাহক ফলো-আপ
- d) Demonstration
প্রদর্শন