

U.G. 3rd Semester Examination - 2023

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.*

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) State two Purposes of E-Commerce.
E-Commerce এর দুটি উদ্দেশ্য ব্যক্ত কর।
- ii) What do you mean by E-Business?
E-Business বলতে তুমি কি বোঝ?
- iii) What is a Digital Wallet?
Digital Wallet কি?
- iv) What is Credit Card?
Credit Card কি?

[Turn over]

v) What is the C2C model of E-Commerce?

E-Commerce এর C2C মডেল বলতে কি বোঝ?

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

যে-কোনো একটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) Compare between Debit Card and Credit Card.
Debit Card এবং Credit Card এর মধ্যে তুলনা করো।

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 limitations of conventional commerce? How far do you think that those limitations have been solved by E-Commerce?

4+5

প্রচলিত বাণিজ্যের সীমাবদ্ধতাগুলি কি কি? এই সীমাবদ্ধতাগুলি E-Commerce এর দ্বারা কতদূর দূরীভূত হয়েছে বলে তুমি মনে কর?

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

অনলাইন ব্যাংকিং এর সংজ্ঞা দাও। অনলাইন ব্যাংকিং 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:

যে-কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

$2 \times 5 = 10$

i) What is sales management?

বিক্রয় ব্যবস্থাপনা কি?

ii) What is demonstration?

প্রদর্শন কি?

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) Write two characteristics of a good salesman.

একজন ভালো বিক্রয় কর্মীর দুটি বৈশিষ্ট্য লেখ।

2. Answer any two questions:

যে-কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

$5 \times 2 = 10$

i) Define personal selling. Discuss its nature and objectives.

ব্যক্তিগত বিক্রয় সংজ্ঞায়িত কর। এর প্রকৃতি ও উদ্দেশ্য আলোচনা 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 precautions are to be made at the time of handling objection?

আপত্তি মোকাবিলার সময় কী সতর্কতা অবলম্বন করতে হবে?

3. Answer any two questions:

10×2=20

যে-কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) What are sales reports? What purpose does it serve? Explain various types of sales reports.

বিক্রয় প্রতিবেদন কি? এটা কি উদ্দেশ্যে কাজ করে? বিভিন্ন ধরনের বিক্রয় রিপোর্ট ব্যাখ্যা কর।

ii) What is motivation? Explain Abraham Maslows need hierarchy theory of motivation.

প্রেরণা কি? Abraham Maslows অনুপ্রেরণার অনুক্রম তত্ত্বের 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) Transaction-selling
লেনদেন বিক্রয়

b) Periodical reports
পর্যায়ক্রমিক প্রতিবেদন

c) Customer follow-up
গ্রাহক ফলো-আপ

d) Buying motives
ক্রয়ের অভিপ্রায়