

(1)

Q. P. Code is ~~79314~~
S. Y. B. Com. - Semester III
(Field Sales Management) - FSM

52878
Set I

MODEL ANSWER KEY

1. A. 1) essential
- 2) CRM
- 3) Attention
- 4) organization chart
- 5) Line
- 6) Informal
- 7) Sale policy
- 8) Brand
- 9) Penetration
- 10) Aptitude
- 11) Initial screening
- 12) BARS.

1. B. 1) True

2) False

3) True

4) True

5) False

6) True

7) True

8) False

9) True

10) False

11) False

12) True

Q. 2 to Q. 5 - 7 1/2 Marks each

Q. 6. - Short Notes - 5 Marks each.