

U.G. 3rd Semester Examination - 2020**COMMERCE****[HONOURS]****Skill Enhancement Course (SEC)****Course Code : BCOM-H-SEC-T&P-01A&1B**

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.***Answer all the questions from selected Option.****OPTION-A****Course Code : BCOM-H-SEC-T-IA****(E-Commerce)****[Marks : 20]**1. Answer any **three** questions: $2 \times 3 = 6$ যে-কোনো **তিনটি** প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) What do you mean by E-Business?

E-Business বলতে তুমি কি বোঝ?

ii) State two purposes of E-Commerce.

E-Commerce-এর দুটি উদ্দেশ্য ব্যক্ত করো।

iii) What is Core Banking?

Core Banking কি?

iv) What is a Debit Card?

Debit Card কি?

v) What is the G2C model of E-Commerce?

E-Commerce-এর G2C মডেল বলতে কি বোঝ?

2. Answer any **one** question: $5 \times 1 = 5$ যে-কোনো **একটি** প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) Write a short note on M-Commerce.

M-Commerce-এর উপর একটি টীকা লেখ।

ii) Compare between conventional commerce and E-Commerce.

প্রথাগত বাণিজ্য এবং E-Commerce-এর মধ্যে তুলনা করো।

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 Commerce-এর দ্বারা কতদূর দূরীভূত হয়েছে বলে তুমি মনে কর?

ii) Discuss in detail about the different methods of e-payments. 9

E-payments-এর বিভিন্ন পদ্ধতিগুলি সবিস্তারে আলোচনা কর।

Course Code : BCOM-H-SEC-P-IA
(Computer Applications)
(Theory of the Practical)

[Marks : 20]

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

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

- i) What do you mean by 'Cells' in an Excel sheet?
- ii) How freezing is done through 'Freeze Panes' option in MS-Excel?
- iii) What do you mean by Cell Address?
- iv) What is the purpose of 'Group' in Tally ERP9?
- v) Give two examples of entries that are passed in 'Journal' mode.
- vi) How 'Debit Note' mode is activated in Tally ERP 9?

5. Answer any **one** question: $4 \times 1 = 4$

যে-কোনো **একটি** প্রশ্নের উত্তর দাও :

- i) How many data formats are available in Excel? Name those formats.

ii) Mention Group Heads for the following Ledger Heads:

Ledger Head	Group Head
Printing & Stationery	
Capital	
Wages	
Kalyani Traders (a debtor)	

6. Answer any **one** question: $10 \times 1 = 10$

যে-কোনো **একটি** প্রশ্নের উত্তর দাও :

- i) Write the steps to draw a Pie Chart in Excel from the following data showing percentage against each type of result:

Result	Number of Students
1st Class	15
2nd Class	48
Qualified	27
Failed	10

ii) Write how you will perform the following in Tally ERP 9:

- a) Creation of a Company.
- b) Entry for bringing capital of Rs.5,00,000 by cash.
- c) Correct a wrong entry passed earlier.
- d) Delete a Ledger head.
- e) Create a Stock Item, say Computer.

OPTION-B

**Course Code : BCOM-H-SEC-T-IB
(Personal Selling and Salesmanship)**

[Marks : 40]

1. Answer any **five** questions: 2×5=10
- যে-কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও :
- i) Define personal selling.
‘ব্যক্তিগত বিক্রয়’ সংজ্ঞায়িত কর।
 - ii) What is 'Tour Diary'?
‘টুর ডায়েরি’ কী?
 - iii) What is the meaning of 'Prospect'?
‘প্রত্যাশার’ (Prospect) অর্থ কি?
 - iv) What is 'Demonstration'?
‘প্রদর্শন’ (Demonstration) কী?
 - v) What do you mean by 'Concept of Motivation'?
‘প্রেরণার ধারণা’ বলতে কী বোঝ?
 - vi) What is 'Objection Handling'?
‘আপত্তি হ্যান্ডেলিং’ কি?
 - vii) What do you mean by 'Order Book'?
‘অর্ডার বুক’ বলতে কী বোঝ?
 - viii) What do you understand by 'Presentation'?
‘উপস্থাপনা’ দ্বারা তুমি কী বোঝ?

2. Answer any **two** questions: 5×2=10

যে-কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

- i) Briefly discuss the Ethical aspects of Selling.
সংক্ষেপে বিক্রয়-এর 'নৈতিক দিক'গুলি আলোচনা কর।
- ii) Give a note on concept and importance of After Sale Service.
বিক্রয়োত্তর সেবার ধারণা এবং গুরুত্ব সম্পর্কে একটি নোট দাও।
- iii) Write a note on characteristics for qualifying as a prospects and methods of prospecting.
সম্ভাবনা এবং প্রত্যাশার পদ্ধতি হিসাবে যোগ্যতার জন্য বৈশিষ্ট্যগুলির উপরে একটি নোট লেখ।
- iv) What is the difference between Personal Selling, Salesmanship and Sales Management?
ব্যক্তিগত বিক্রয়, বিক্রয় ব্যবস্থা এবং বিক্রয় পরিকল্পনার মধ্যে পার্থক্য কী?

3. Answer any **two** questions: 10×2=20

যে-কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

- i) Describe the Needs as mentioned by Maslow in his Hierarchy of Need Theory.
মাসলোর 'হায়ারার্কি অব নিড' থিওরীতে উল্লেখিত 'প্রয়োজনীয়তাগুলি' (Needs) বর্ণনা কর।

ii) Briefly discuss the measures for making selling an attractive career.

আকর্ষণীয় কেরিয়ার বিক্রয় করার ব্যবস্থা সম্পর্কে সংক্ষেপে আলোচনা কর।

iii) Discuss the Preliminary Stages of Personal Selling Process.

'ব্যক্তিগত বিক্রয়' প্রক্রিয়াটির প্রাথমিক পর্যায়গুলি আলোচনা কর।

iv) Narrate the features and methods of Closing Sale.

'অন্তিম বিক্রয়'-এর বৈশিষ্ট্য এবং পদ্ধতিগুলি বর্ণনা কর।