

**U.G. 3rd Semester Examination - 2020**

**COMMERCE**  
**[PROGRAMME]**

**Skill Enhancement Course (SEC)**

**Course Code : BCOM-G-SEC-T-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-G-SEC-T-1A**

**Course Title : E-Commerce and Computer Applications in Business**

**(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 M-Commerce?

M-Commerce বলতে তুমি কি বোঝ?

ii) State two limitations of conventional commerce.

প্রথাগত বাণিজ্যের দুটি সীমাবদ্ধতা বিবৃত করো।

*[Turn over]*

iii) What is UPI?

UPI কি?

iv) What is NPCI?

NPCI কি?

v) What is Debit Card?

Debit Card কি?

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

যে-কোনো **একটি** প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) Write a short note on Core Banking Solutions.

কোর ব্যাঙ্কিং ব্যবস্থার উপর একটি টীকা লেখ।

ii) Compare between Debit Card and Credit Card.

ডেবিট কার্ড ও ক্রেডিট কার্ডের মধ্যে তুলনা করো।

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

যে-কোনো **একটি** প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) What are the risks involved with e-payments?

How can you minimize those risks?  $4 + 5$

ই-পেমেন্টের সাথে সংযুক্ত ঝুঁকিগুলি কি কি? তুমি কিভাবে এই ঝুঁকিগুলিকে ন্যূনতম করবে?

ii) State the features of e-commerce. How it is different from the traditional commerce?

$5 + 4$

ই-কমার্সের বৈশিষ্ট্যগুলি আলোচনা করো। কিভাবে ই-কমার্স প্রথাগত বাণিজ্যের থেকে পৃথক?

**(Computer Applications)**  
**[Theory of the Practical]**

**[Marks : 20]**

1. Answer any **three** questions: 2×3=6

যে-কোনো তিনটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

- i) What is a spreadsheet?
- ii) Mention the different types of Charts created in MS-Excel.
- iii) How 'Freeze Panes' is done in MS-Excel?
- iv) Mention the 8 types of accounting journals available in Tally ERP 9.
- v) What is 'Group' in Tally ERP 9?
- vi) Mention the pre-created ledger heads available in Tally ERP 9.

2. Answer any **one** question: 4×1=4

যে-কোনো একটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

- i) Write how you will add a new row and a new column in an Excel Sheet.
- ii) Mention Group Heads for the following Ledger Heads:

Ledger Head	Group Head
Purchase	
Income under P&L A/C	
Savings Bank	
Secured Loan	

3. Answer any **one** question: 10×1=10

যে-কোনো একটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

- i) Mention the steps to draw a Pie Chart from the following data showing percentage against each Grade:

Result	Number of Students
Grade – A	30
Grade – B	50
Grade – C	10
Grade –D	10

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

- a) Creation of a Company.
- b) Entry for deposit of Rs.5,000 into the bank.
- c) View the Trial Balance.
- d) Alter a ledger head
- e) Pass entry for Depreciation'.

**OPTION-B**

**Course Code : BCOM-G-SEC-T-1B**

**Course Title : Personal Selling and Salesmanship**

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

যে-কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) Define Salesmanship.

‘বিক্রয়কর্ম’ সংজ্ঞায়িত কর।

ii) What is ‘Cash Memo’?

‘নগদ মেমো’ কী?

iii) What is the meaning of ‘Prospect’?

‘প্রত্যাশার’ (Prospect) অর্থ কী?

iv) What is ‘Demonstration’?

‘প্রদর্শন’ (Demonstration) কী?

v) What do you mean by ‘Motivation’?

‘অনুপ্রেরণা’ বলতে কী বোঝ?

vi) What is ‘Objection Handling’?

‘আপত্তি হ্যান্ডেলিং’ কী?

vii) What do you mean by ‘Tour Diary’?

‘টুর ডায়েরি’ বলতে কী বোঝ?

viii) What do you understand by ‘Presentation’?

‘উপস্থাপনা’ বলতে কী বোঝ?

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

যে-কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) Briefly discuss about Sales Manual and Order Book.

‘বিক্রয় ম্যানুয়াল’ এবং অর্ডার বই সম্পর্কে আলোচনা কর।

ii) Briefly state the essential features of a Good Presentation and Demonstration.

সংক্ষিপ্তভাবে একটি ভাল উপস্থাপনা এবং প্রদর্শনের প্রয়োজনীয় বৈশিষ্ট্যগুলি বর্ণনা কর।

iii) Write a note on ethical aspects of Selling.

বিক্রির নৈতিক দিকগুলি নিয়ে একটি নোট লেখ।

iv) What is the difference between Personal Selling and Salesmanship?

ব্যক্তিগত বিক্রয় এবং বিক্রয় ব্যবস্থার মধ্যে পার্থক্য কী?

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

যে-কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) Describe the needs as mentioned by Maslow in his ‘Hierarchy of Need Theory’.

মাসলো তাঁর ‘নিড হায়ারার্কির থিওরি’-তে উল্লেখিত ‘প্রয়োজনীয়তা’গুলি বর্ণনা কর।

ii) Write short notes on:

সংক্ষিপ্ত নোট লেখ :

a) Daily Reports, and

প্রতিদিনের প্রতিবেদন সমূহ এবং

b) Periodical Reports.

পর্যায়ক্রমিক প্রতিবেদন সমূহ।

iii) Discuss about:

আলোচনা কর :

a) the meaning and importance of prospect

প্রত্যাশার অর্থ ও গুরুত্ব

b) characteristics for qualifying as prospect, and

প্রত্যাশার যোগ্যতা অর্জনের বৈশিষ্ট্যসমূহ

c) methods of prospecting.

প্রত্যাশার পদ্ধতিগুলি

iv) Narrate the features and methods of Closing Sale.

‘অন্তিম বিক্রয়ের’ বৈশিষ্ট্য এবং পদ্ধতি বর্ণনা কর।

-----