



Co-optex

கோ-ஆப்டெக்ஸ் பணியாளர்கள் – ஊக்குவிப்பு –

ஒரு முயற்சி

For NICM Training
Presented By
R Vaasu GM (Exports)



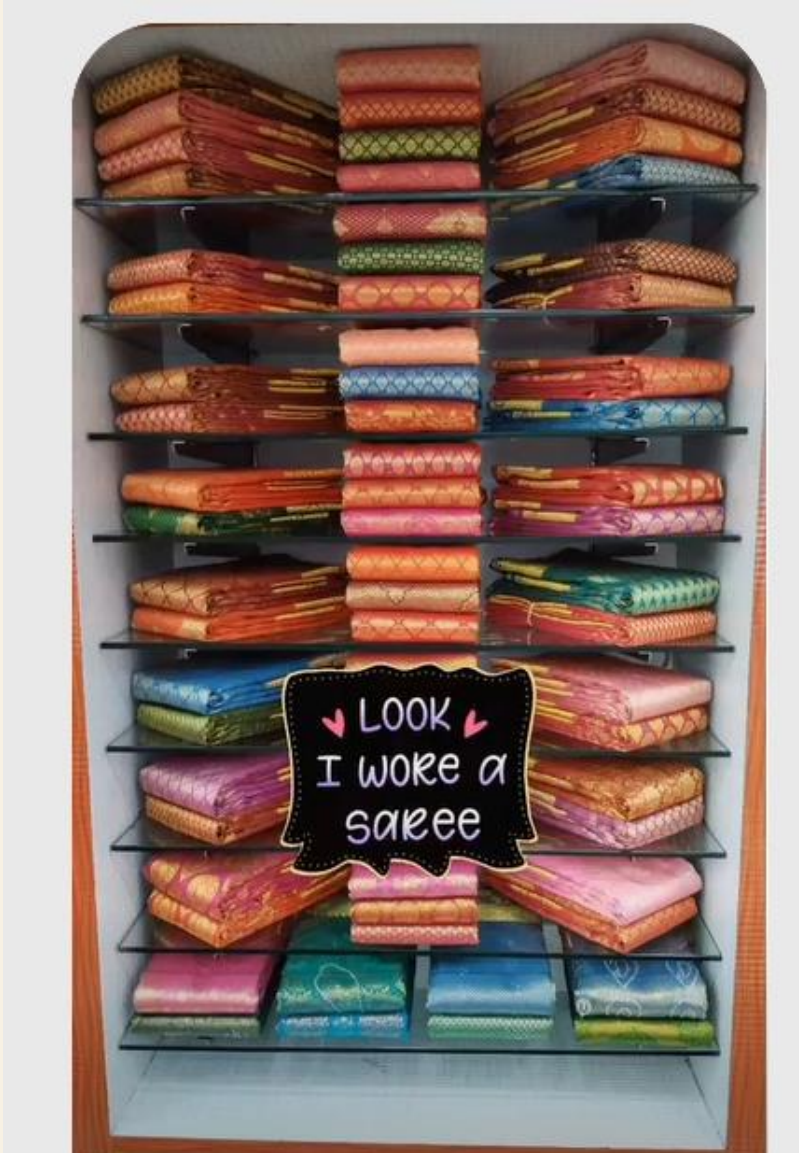
அன்பார்ந்த விற்பனைப் பணியாளர்களே வணக்கம் !

- தமிழகம் மற்றும் நம் நாட்டின் பிற மாநிலங்களில் உள்ள கோ-ஆப்டெக்ஸ் விற்பனை நிலையங்களில் பணியாற்றுகின்ற உங்களோடு இந்நிறுவனத்தில் வியாபார அபிவிருத்திக்கென சில அறிவுரைகளையும், ஆலோசனைகளையும் (யோசனைகளையும்) பகிர்ந்து கொள்ள விழைகின்றேன்.



நம் நிறுவனமும் தர அடையாளமும்

தமிழ்நாடு மாநில கைத்தறி நெசவாளர் கூட்டுறவு சங்கம் (வரையறுக்கப்பட்டது) என்கிற நமது நிறுவனம் 1935 ஆம் ஆண்டு மாநில சங்கமாக (State Apex Society) நிறுவப்பட்டு கடந்த சுமார் 89 ஆண்டுகளாக செயல்பட்டு வருகின்றது.



1. கடையில் உள்ள தேவையற்ற பொருட்களை அகற்றி அனைத்து இரகங்களையும் பாங்குற பெயர் விபரங்களுடன் அழகாக அடுக்கி வைத்து, கடையையும் சுத்தப்படுத்தி கொள்வது போல! முகப்பையும் அழகுபடுத்துங்கள். இச்செயல் வாடிக்கையாளர்களை விற்பனை நிலையத்திற்குள் ஈர்க்கும் மனப்பாங்கினை ஏற்படுத்தும். (Story: கருங்கல் முருகன் சிலை)
2. ஒவ்வொரு விற்பனை நிலையத்தின், விற்பனை இலக்கினை அடையும் பொருட்டு தேவையான இரகங்கள், வடிவமைப்புகள், வண்ணங்களில் தேவையான எண்ணிக்கையில் உள்ளதா? இருப்பதனை உறுதி செய்வது நமது தலையாய கடமையாகும். சரக்குகள் தேவை எனில், அதனை இரக மேலாளர், மண்டல மேலாளரிடம் தெரியப்படுத்தி அதை உரிய நேரத்தில் பெற்று விற்பனைக்கு வையுங்கள்.

பேசும் தோரணை



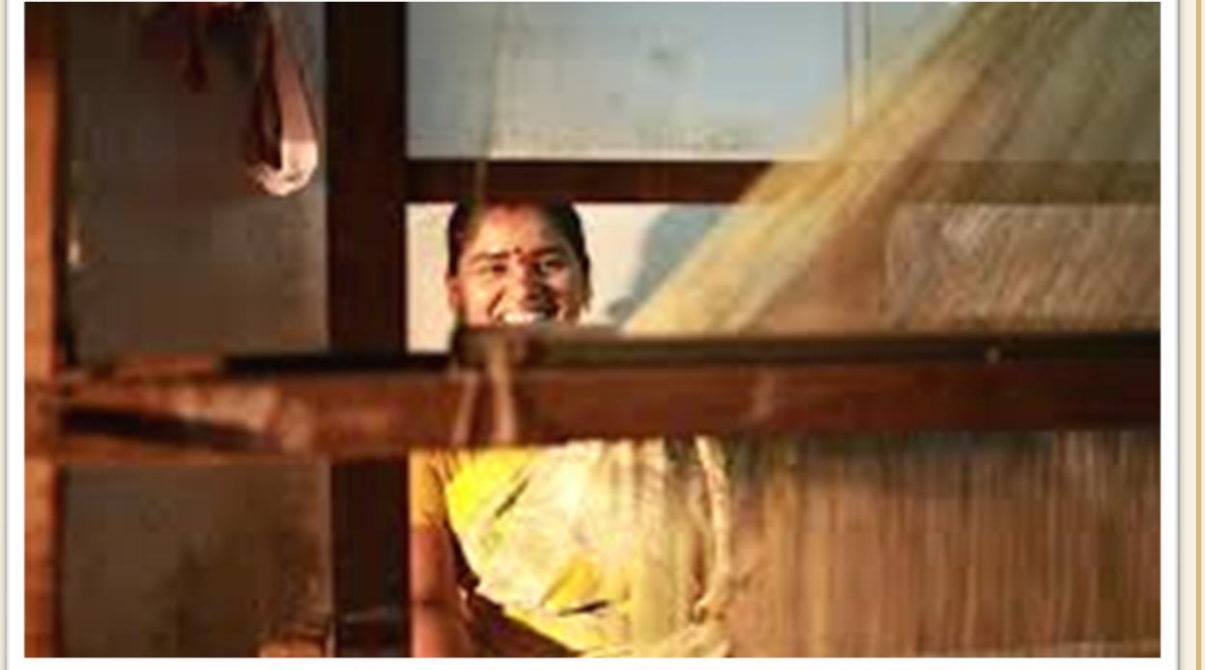
3. வாடிக்கையாளர்களை இன்முகத்துடன் உரிய மரியாதையுடன் வரவேற்றல் அவசியம், அதாவது அவர்களுடைய தேவைக்கான குறிப்பறிந்து இரகங்களை காண்பித்து அது குறித்து வாடிக்கையாளர்கள் விரும்பும் வண்ணம் சரியான வார்த்தைகளை பேசி விற்பனை செய்யுங்கள் வாங்க மேடம்! வாங்க சார்! போன்ற வார்த்தைகளை பயன்படுத்தி பணிவு கலந்த மரியாதையுடன் அவர்களை அழைக்க வேண்டும். தவறான ஒரு வார்த்தையோ, செய்கையோ தொனியோ கூட வாடிக்கையாளர்கள் மத்தியில் மனமாற்றத்தை ஏற்படுத்திவிடக் கூடும். (Story : Dettol)

4. புதிய வடிவமைப்புகள், வண்ணங்கள், இரகங்கள் ஆகியவற்றைப் பற்றி இரக மேலாளர்கள் மூலம் தெரிந்து கொண்டு தங்கள் விற்பனை நிலையத்தில் அவைகள் போதிய எண்ணிக்கையில் இருக்குமாறும் காட்சிப்படுத்தவும் (**Display**) இதன் சிறப்பு அம்சங்களை வாடிக்கையாளர்களுக்கு தெரியப்படுத்துவதன் மூலம் கூடுதல் விற்பனை உயர்விற்கு வழிவகை ஏற்படும்.

பேசும் சொற்கள்	-	நல்ல வார்த்தைகளை பயன்படுத்துதல் (அ) கண்ணியமற்ற வார்த்தைகளை பயன்படுத்துதல்
பேசும் தொனி (Tone of Voice)	-	இனிய, கனிவான குரலில் பேசுவது (அ) அதிகார (அ) அலட்சிய தோரணையுடன் அவசரம் காட்டுவது
காட்சித் தொடர்பு பாவனை (Feelings)	-	முகத்தை சாந்தமாக (அ) கோபமாக வைத்துக் கொள்வது
சைகை (Gestures)	-	கை கூப்பி வணங்குவது, தலையை ஆட்டுவது, கண்களை விரிப்பது எது வேணும் காட்டுங்க என்று சொல்வது
செயல்பாடு (Way of Action)	-	பொருளை மதிப்புடன் காண்பிப்பது (அ) இடது கையால் தூக்கி போடுவது
தோரணை (Postures)	-	நல்ல முறையில் நிற்பது நடப்பது (அ) அலட்சிய போக்குடன் நிற்பது, வேறு இடத்தை பார்ப்பது
பொருளை காண்பிப்பது (Showing the Products)	-	பொருட்களை நல்ல முறையில் பிரித்து காண்பிப்பது (அ) ஏனோ தானோ என்று காட்டுவது



5. எந்த வாடிக்கையாளரும் நம்மை தொந்தரவு செய்ய வரவில்லை! மாறாக அவர் நம்மிடம் ஜவுளிகளை வாங்கும் பொருட்டு நமக்கும் நமது நிறுவனத்துக்கும், கைத்தறி நெசவாளர்களுக்கும் உதவி செய்ய வந்துள்ளார்கள் என்பதை தீர்க்கமாக நினைவில் கொள்ளுங்கள்.



6. வாடிக்கையாளர்கள் சில இரகங்களை தேர்வு செய்தவுடன் பில் போட்டு விட்டுமா? என்று உடனே கேட்காதீர்கள். மாறாக, இன்னும் நம்மிடமுள்ள இரகங்களையும் புதியதாக வந்துள்ள இரகங்களை பற்றி அவர்களுக்கு தெரியப்படுத்துங்கள். இதன் மூலம் அவர்கள் அதை வாங்கும் வாய்ப்பும் ஏற்படும். அதன் மூலம் நமது விற்பனையும் பெருகும் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்.

(Story:Fish)



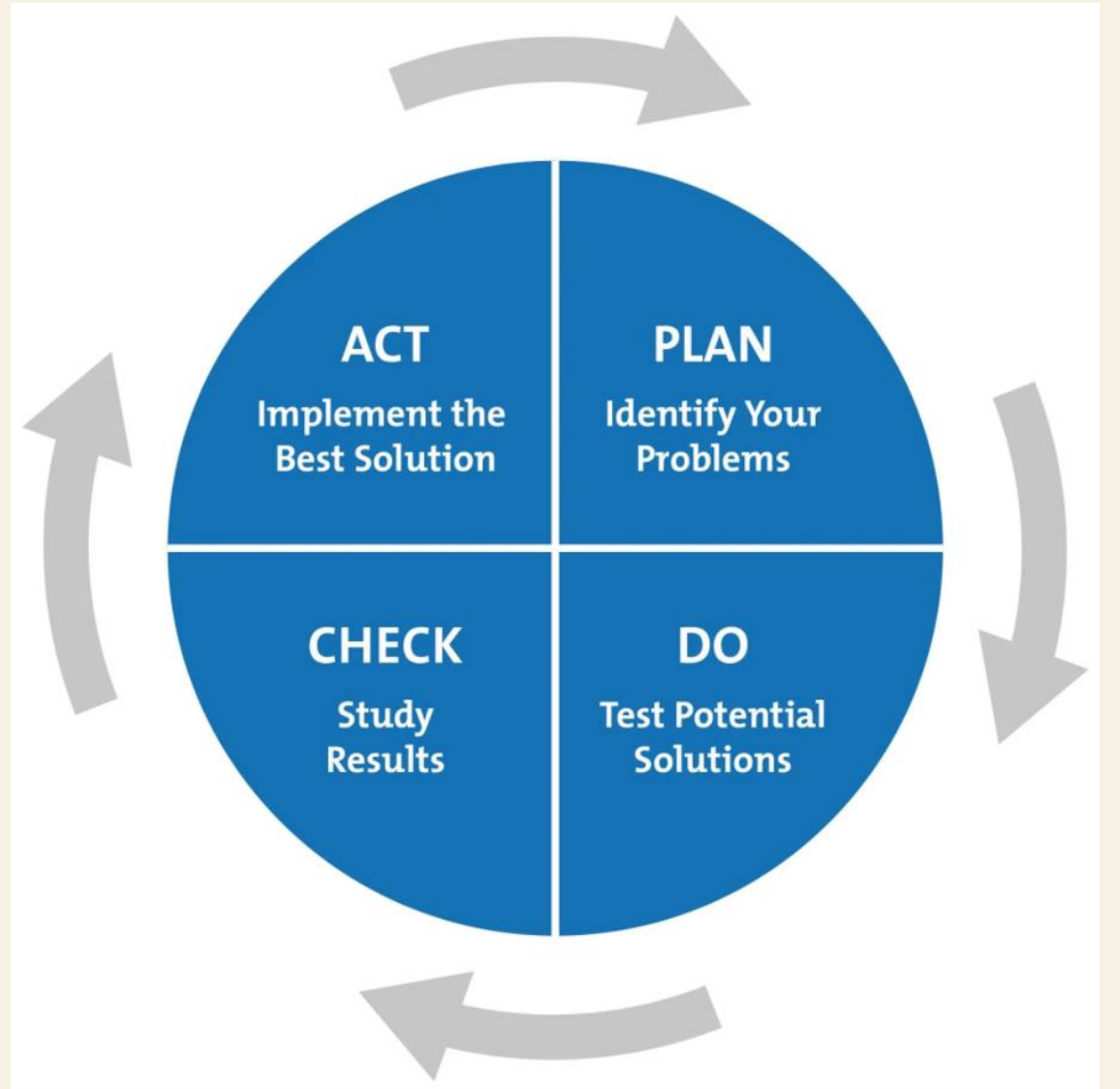
改 KAI = CHANGE

善 ZEN = GOOD

改善

KAIZEN =
Continuous Improvement

7. ஜப்பானியர்களின் வெற்றிக்கான முக்கிய கொள்கை 'கைசன்' எனப்படும். அதாவது வேலையை எவ்வளவு தான் சிறப்பாக செய்தாலும் அடுத்த முறை அந்த வேலையை இன்னும் சிறப்பாக செய்ய வேண்டும் என்பது தான், இதன் மூலம் ஒவ்வொரு செயலையும், விற்பனையையும் இன்னும் சிறப்பாக செய்வது எப்படி என யோசித்து செயல்படுங்கள்.



The Human Element of Kaizen



8. முயல், ஆமை கதையிலிருந்து நமக்கு தெரிய வரும் கருத்து, முயலாமை கூடாது! என்பது தான். அதாவது முயற்சி செய்யாமல் இருக்க கூடாது என்பதே! எனவே விற்பனை இலக்கினை அடைய எல்லா வகையிலும் முயற்சி செய்யுங்கள்! முடிந்ததை முயற்சி செய்யுங்கள்! முடியாததை பயிற்சி செய்யுங்கள்!

9. விற்பனை என்பது நிகழ்ச்சி நிரலின்படி பட்டியலிட்ட சம்பவங்களின் ஒரு தொகுப்பு அல்ல! இது எதிர்பார்ப்புடன் வருகிற வாடிக்கையாளர்களின், வாய்ப்புகளின் ஒரு தொகுப்பு. எனவே ஒவ்வொரு வாடிக்கையாளரும் நமக்கு கிடைக்கிற வியாபார வாய்ப்பு என எண்ணி அவர்களை வரவேற்று அதை பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்.

மோப்பக் குழையும் அனிச்சம் முகந்திரிந்து

நோக்கக் குழையும் விருந்து.

(குறள் எண் : 90)...

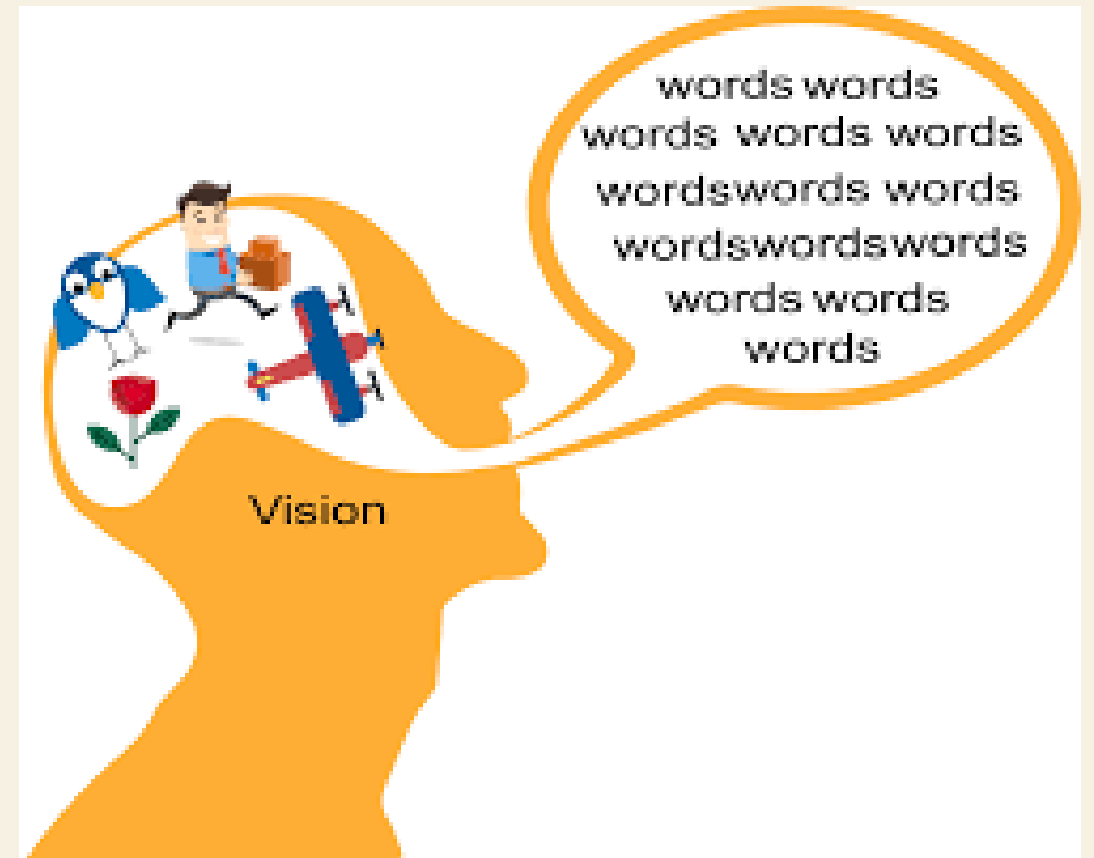
10. விற்பனையில் நமது நிறுவனத்திற்கான போட்டியாளர்களுக்கு இடையேதான் நாமும் வியாபாரம் செய்ய வேண்டும்! வெற்றி பெற வேண்டும்! உதாரணமாக! உலகக் கோப்பை கால்பந்து போட்டியில், உங்கள் எதிரணியில் யாருமே இல்லாமல் கோல் கீப்பரும் இல்லாமல் நீங்கள் கோலடித்தால் அது வெற்றியாகுமா! எனவே யோசித்து பல வகையிலான வியாபார யுக்திகளை (**Strategies**) பயன்படுத்தி விற்பனையை பெருக்குங்கள்

“To say is to Call it”

Hint : Customer on the Way



Change the way you think and you will change the way you feel.



Opportunity is "NOWHERE "

Opportunity is "NOW HERE"

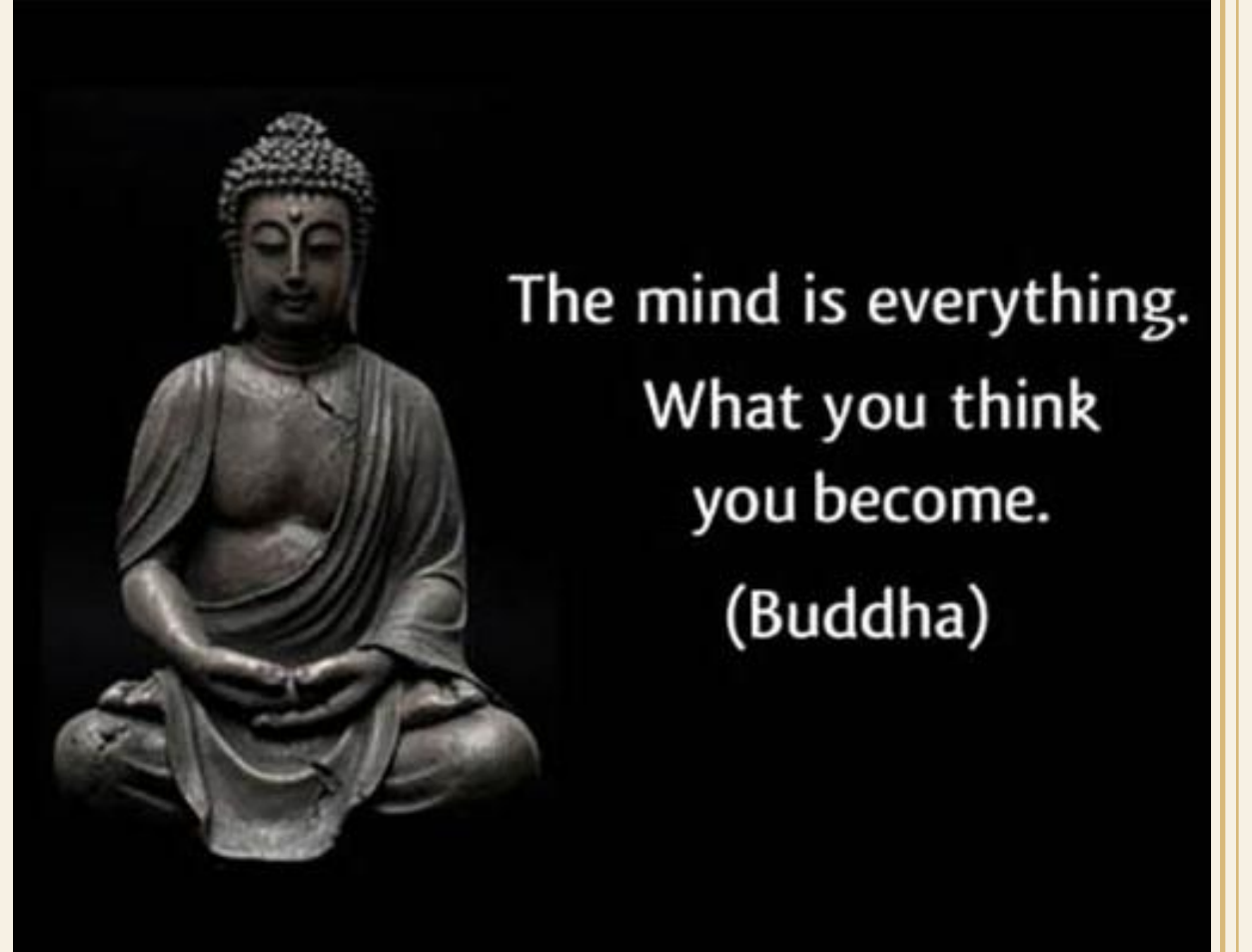
Opportunity is "EVERYWHERE"

11. உங்களின் ஒரு முயற்சி அல்லது யுக்தி வெற்றி பெற்ற பட்சத்தில் பிற விற்பனை நிலைய மேலாளர்களுக்கும் அதை தெரியப்படுத்தி, ஒட்டு மொத்த மண்டலத்தின் வியாபார பெருக்கத்திற்கு உதவிடுங்கள்.

12. எல்லாவித முயற்சிகளையும் செய்து பார்த்துவிட்டேன்! விற்பனையை அதிகப்படுத்த தெரியவில்லை அதாவது (**Opportunity no where**) என சோர்ந்து உட்காந்து விடாதீர்கள்! மாறாக **Opportunity now here** என ஒவ்வொரு சந்தர்ப்பத்தையும் ஒரு வாய்ப்பாக பயன்படுத்தி வியாபாரத்தை செய்யுங்கள். eg : **Prem Kumar (Delhi)**.

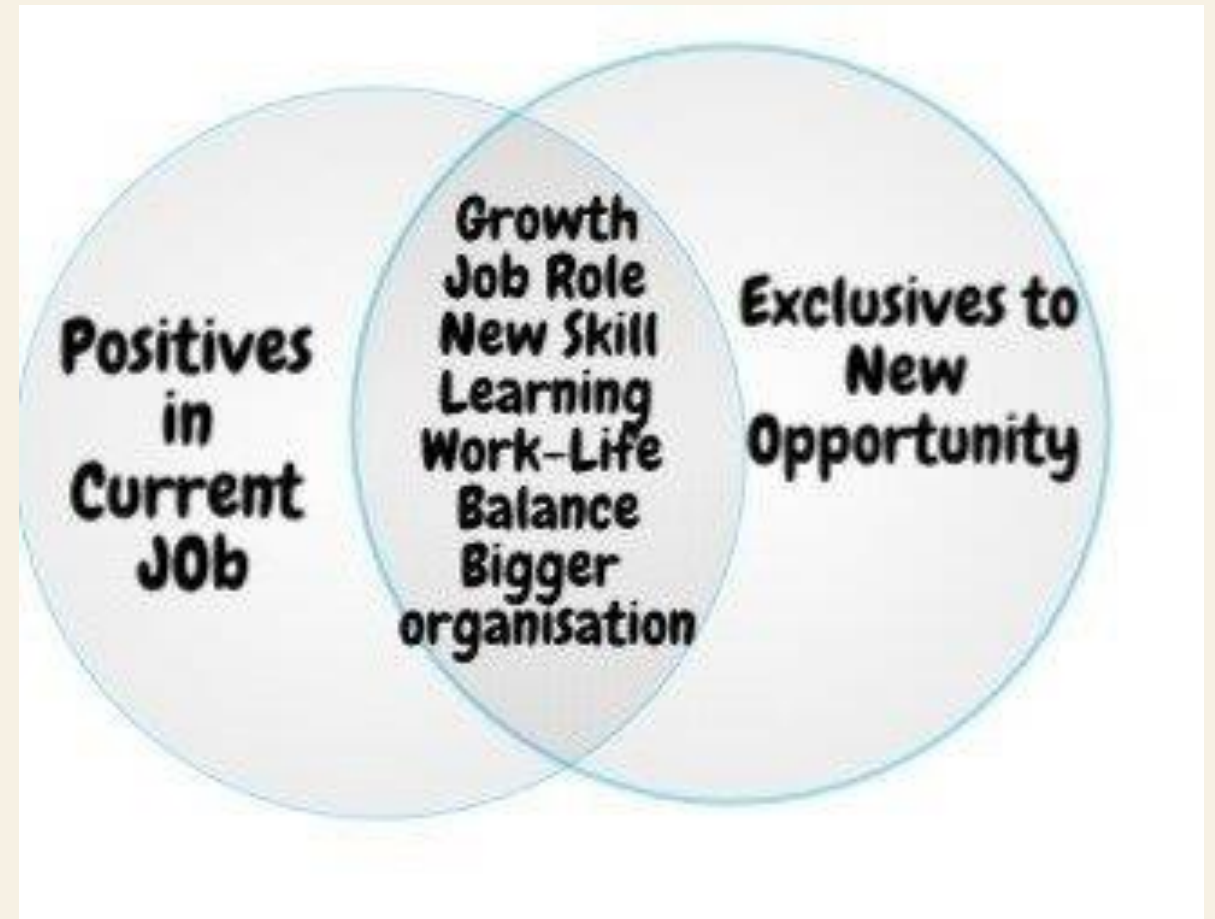
13. நான் ஒரு வியாபாரி! வியாபாரம் என் மதம்!
நான் பணிபுரியும் இடம் என் கோவில்!
வாடிக்கையாளரே என் கடவுள்! கடவுளுக்கு
நான் செய்யும் பூஜை தான் என் சேவை!
கடவுளின் மனமகிழ்ச்சியே எனக்கு பிரசாதம்!
இது ஒரு இந்தி கவிதையின் தமிழாக்கம்
ஆகும்.

14. நீங்கள் உங்கள் வேலையை விரும்பி,
ரசித்து, நேசித்து செய்ய ஆரம்பித்தால் அது
கடினமாகத் தோன்றாது. ஜெயித்தவர்கள்,
அந்த இலக்கை நோக்கிய பயணம் செல்வதாக
எண்ணி வேலை செய்வார்கள்.



**CHANGE
YOUR
THINKING
AND IT WILL
CHANGE
YOUR LIFE**

PicturesQuotes.com





15. வாடிக்கையாளர்கள் விரும்புவதை அறிந்து கொண்டு வியாபாரம் செய்யும் பொழுது மிக சுலபமாக முன்னேற்றம் கிடைக்கும். தேவையை அறிந்து இரகங்களை கொடுத்து அவர்களை நம் விளம்பர தூதுவர்களாக பயன்படுத்தி கொள்ளும் “மவுத்ப்பப்ளிசிட்டி” முறை தான் நம் வெற்றிக்கு மிகவும் பயன்படும் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்!

16. வெற்றி இலக்கை அடைவதென்பது ஒரு கூட்டு முயற்சி (**Team Work**), அதாவது தனியாக செயல்படுவதை காட்டிலும் அணியாக செயல்படும்பொழுது மிக எளிதாக இலக்கை அடைய முடியும். நிறுவனம் நினைப்பதை ஊழியர்கள் சரியாக செயல்படுத்தினால் தான் இலக்கை அடைய முடியும் என்பதை புரிந்து கொண்டு செயல்படுங்கள்.

17. நம்முடைய வேலையே
நம்முடைய அடையாளம்
என்பதை நினைவில்
கொள்ளுங்கள்! சிறந்த
விற்பனை மூலம் இந்த
நிறுவனத்தின் சிறந்த
அடையாளமாக நீங்களும்
விளங்குங்கள் என்பதை
தெரிவித்து நன்றி கூறி
விடை பெறுகிறேன். (Story:
Gaur Gopal Das)





நன்றி வணக்கம்