



पंचतत्व (5Basic)

सूची बनाना

सम्पर्क एवं आमंत्रित करना

प्लान दिखाना

दूबारा मिलना

सही तरीके से शामिल करना

ज्ञान
की बात

1 नामों की सूची बनाना

- यह प्रोसेसिंग से पहले कच्चे माल को एक जगह इक्कठा करने जैसा है। हम लोगों के बिजनेस में है। उनके नाम हमारे लिए कच्चे माल की तरह हैं।
- बड़े कारोबार के लिए आपको एक विशाल समूह की आवश्यकता है।
- याद रखें जीतने लोगों को आप प्लान दिखाएंगे उनमें से कुछ ही आपसे जुड़ेगें और उनमें से थोड़े लोग ही बहुत बड़ा बिजनेस करेंगे।
- कुछ लोग सोचते है की लिस्ट उनके दिमाग में ही है। पेपर पर बनाने की क्या जरूरत है। ये गलत है।
- आप जितने ज्यादा लोगों से मिलेंगे उतने ही ज्यादा लोग आपके बिजनेस समूह में शामिल होंगे।

1.2 श्रेणीयों में विभाजित करना

- लिस्ट बढ़ाने के लिए मेमोरी जॉर्गर्स का इस्तेमाल करें।
- सूची को 3 श्रेणीयों में विभाजित करें। करीबी, जान-पहचान वाले तथा अनजान।
- अपनी सूची में उन लोगों का नाम जोड़ने की कोशिश कीजिए जिनका सामाजिक व आर्थिक स्तर आपके समकक्ष अथवा उपर हो।
- लोगों के साथ बातचीत करने का अभ्यास कीजिए।
- हर दिन कम से कम एक नए व्यक्ति का नाम व नम्बर जोड़ने का लक्ष्य बना लीजिए।
- लोग आपको खाएंगे नहीं। तो फिर डर किस बात का? जितने ज्यादा लोगों से आप मिलेंगे यह काम उतना ही आसान होता जाएगा।
- आपके हाव भाव से दिखना चाहिए की आप उन्हें पंसद करते हैं और उनके शुभचिंतक हैं। उन्हें देख कर मुस्कुराइये।

1.3 अजनबियों के साथ प्रोस्पेक्टींग

- सच्चाई यह है की अजनबी लोग ही आपके बिजनेस को आगे लेकर जाते है।
- नए लोगों से मिलने और उनमें सचमूच दिलचस्पी लेने की आदत बनाएं।
- लोगों को इस नजरिये से देखिये – वो आपसे जुड़ने वाले है या जुड़ चूके है।
- कोई करेगा या नही इसका फैसला आप ना करें। पूर्वाग्रह कभी न रखें। बेहतर होगा कि लोगों को उनका फेसला खुद ही लेने दें।
- हमेंशा याद रखिए, कि यदि आज आप उन्हें प्लान नही दिखाएंगे, तब आज नही तो कल कोई और उन्हें इस बिजनेस के बारे में बता देगा।

1.4 याद रखें

- जब आप प्लान दिखाना शुरू करेंगे, तब आपकी सूची खाली होनी शुरू हो जाएगी।
- ऐसा कभी नहीं होगा की सूची में शामिल सभी लोग इस बिजनेस में भी शामिल हो जाएं।
- इसलिए सूची को हमेशा बढ़ाते रहना चाहिए। ज्यादा लोगों से मिलकर उनके नाम व नम्बर जोड़ते रहना चाहिए। सभी सफल लोग यही करते हैं।
- प्लान दिखाने के लिए लोगों की कमी नहीं है। बस आपको बिना हिचकिचाए खुले दिल से हर एक से बात करने की जरूरत है।

2 संपर्क एवं आमंत्रित करना

- सूची तैयार करने के बाद अगला कदम उनसे संपर्क कर उन्हें प्लान देखने के लिए आमंत्रित करना है।
- आप उन्हें वन टू वन मिटिंग, होम मिटिंग या फिर गैस्ट मिटिंग के लिए आमंत्रित कर सकते हैं। शुरुआत में इस कार्य के लिए आप अप्लाईन कि मदद ले सकते हैं।
- आमंत्रण देना एक कला है। यह आपके अंदर विकसित हो इसमें कुछ समय लग सकता है। शुरुआत में अपनी बेचैनी और घबराहट पर काबू पाइए।
- आप लोगों का भला कर रहे हैं न कि लोग प्लान देखने के लिए आकर आप पर कोई अहसान कर रहे हैं। यह भाव रखकर आप उन्हें आमंत्रित करें। पेशेवर तरीके से आमंत्रण दें।
- आप जितने ज्यादा लोगों की उपस्थिति चाहते हैं उससे कम से कम 3 गुणा ज्यादा लोगों को आमंत्रित करें। अनुपात के नियम को समझें उसका इस्तेमाल करें और उसका लाभ उठाएं।

2.1 फोन पर आमंत्रण देने की रूपरेखा का नमूना

- **अभिवादन** – हैलो, नमस्कार, नमस्ते, प्रणाम आदि।
- **बातचीत के लिए समय मांगना** – क्या मैं आपसे 2 मिनट बात कर सकता हूँ?
- **परिचय देना** – मेरा नाम रमेश है, मैं भोपाल से हूँ और आपको नम्बर मुझे गौरव ने दिया था।
- **कारण बताना** – मैंने आपके इसलिए फोन किया की मैं आजकल एक बहुत ही शानदार व्यापार कर रहा हूँ और उसे और ज्यादा फैलाना चाहता हूँ जिसके लिए मुझे गंभीर व्यक्तियों की तलाश है।
- **उसकी रूची जानना** – क्या आप बिना पूंजी लगाए 1 लाख रूपया अतिरिक्त कमाना चाहेंगे?
- **समय सुनिश्चित करना** – अगर हां तो क्यों ना हम इस सप्ताह बैठकर इस बारे में बात करें? आपके लिए कौनसा दिन ठिक रहेगा, मंगलवार या बुधवार?
- **काल समाप्त करना** – ठिक है तो फिर मैं आपसे बुधवार को मिलता हूँ। आपसे बात करके खुशी हुई। आपका दिन शुभ हो।

2.2 याद रखें

- फोन के अलावा वन आन वन मिलकर भी निमंत्रण दिया जा सकता है। शुरूआत में इस कार्य के लिए आप अपनी अपलाईन की मदद ले सकते हैं। दोनो साथ मिलकर भी निमंत्रण के कार्य को अंजाम दे सकते है।
- निमंत्रण देने के दौरान आपको अपनी घबराहट तथा बैचेनी पर काबू रखना होगा। लोग मना करेंगे या पता नही क्या पूछेंगे जैसे विचारो को एक तरफ रख दिजीए।
- अभ्यास से किसी भी कार्य में कुशलता पायी जा सकती है। शुरूआत के 50 निमंत्रणों के बाद होने वाले 50 निमंत्रण ज्यादा प्रभावकारी होते हैं।
- फोन पर सीधी बात नो बकवास के सूत्र को ध्यान रखें। अधिक देर तक गपशप ठिक नहीं। ज्यादा बातचीत को टाल दिजीए। अपने बिजनेस से संबंधित ज्यादा बातें फोन पर कभी मत कीजीए।

2.2.1 याद रखें

- एक स्क्रिप्ट बनाकर उसका इस्तेमाल कीजिए। फिल्मों में कलाकार लिखे हुए शब्दों में जान डाल देते हैं। फोन पर पहले से लिखी हुई स्क्रिप्ट बढ़कर निमंत्रण देने से आपको बोलते समय सोचन नहीं पड़ता की बोलना क्या है।
- रिश्तेदार और दोस्तों से सीधी बात करके आप अधिक सफलता पा सकते हैं। जिन्हें आप पहले से नहीं जानते उनके साथ आपको थोड़ा पेशेवर तरीके से ही पेश आना चाहिए।
- बातचीत के दौरान विषय से ना भटकें। कम बोलें और ज्यादा सुने, यह बेहद कारगर है।
- आप निमंत्रण के दौरान सामान्य बोलचाल की भाषा अर्थात सरल भाषा का प्रयोग करें। किसी भी व्यक्ति को उत्साहित करने को सबसे अच्छा तरीका यह है की उसके अंदर एक जिज्ञासा पैदा की जाए। यह कई तरीकों से पैदा की जा सकती है। आप वही तरीका इस्तेमाल कीजिए जो आपको सहज लगे।
- इन सब के अलावा अन्य डुप्लिकेबल तरीकों पर भी विचार कर सकते हैं।

2.2.2 याद रखें

- बातचीत के दौरान उन्हें कहीं से भी ऐसा नहीं लगाना चाहिए, कि आपको उनकी जरूरत है या आप अपने फायदे के लिए उनसे बात कर रहे हैं।
- आपके लिए यह बहुत आवश्यक है, कि आप सकारात्मक नजरिया रखने वाले लोगों का ही चुनाव करें और जो साथ में सम्माननीय तथा महत्वकांक्षी हों। उन लोगों की तलाश किजीए, जो खुले दिमाग से किसी अवसर की तलाश में हों।
- अगर आपका प्रोस्पेक्ट अपने वर्तमान से संतुष्ट हो, तंग दिमाग का हो और नकारात्मक नजरिया रखता हो तो आप उसके साथ अपना भी समय बरबाद करेंगे।
- अपाईटमेंट एकदम पक्का होना चाहिए, वरना आपको अपाईटमेंट फ़ैल होने के नकारात्मक अनुभवों से गुजरना पड़ सकता है।
- शायद, देखता हूँ, अगर हो सका तो, मैं कोशिश करूंगा ऐसे वाक्यों का अर्थ ना होता है। इसलिए इन वाक्यों पे निर्धारित मुलाकात को निश्चित मत मानिए।
- अगर मुलाकात कुछ दिन बाद की हो, तो एक दो दिन पहले उस फिर से पक्का करलें।

2.2.3 याद रखें

- निमंत्रण के दौरान फोन पर या आमने सामने जब आपसे कोई पूछे कि आप क्या करते हैं? या यह किस बारे में है? क्या यह कोई कंपनी है? तो ऐसे में बिना हिचकिचाए उन्हें बता दें कि आप क्या करते हैं। आपको पूरे भरोसे के साथ उनसे बात करनी चाहिए और अपने बिजनेस व कार्य पर गर्व होना चाहिए।
- आप जवाब के तौर पर ऐसे वाक्यों का प्रयोग कर सकते हैं – मेरी कंपनी का नाम ज्ञानकुल है जो लोगों को खुद का व्यवसाय करना सिखाती है। हमारे पास बहुत से आयुर्वेदिक उत्पाद हैं। जिनकी गुणवत्ता उंची है और दाम उचित। आप उन्हें इस्तेमाल करके तथा उनका प्रचार कर बहुत सा अतिरिक्त धन कमा सकते हैं। आदि।
- हमेशा सहज होकर मुस्कुराते हुए बात करें। उत्साहित रहें। सवाल का जवाब एक और सवाल पूछकर दें। प्लान देखने के लिए किसी पर दबाव ना डालें ना ही गिड़गिड़ाएं।

3 प्लान दिखाना

- नए व्यक्ति को 4 तरिकों से प्लान दिखाया जा सकता है। 1. संक्षेप में 2. वन टू वन 3. होम मिटिंग 4. गैस्ट मिटिंग।
- प्लान दिखाने से पहले कुछ महत्वपूर्ण कार्य अवश्य कर लेने चाहिए। ताकि परिणाम अच्छे आए। जैसे तय समय पहुंचें, साफ-सुथरे कपड़ें औपचारिक (फोरमल) कपड़े पहनें। अपने बिजनेस बैग का अप टू डेट रखें। प्लान को हमेशा सरल व संक्षिप्त रखें। एक ही बार में सब कुछ समझाने का लक्ष्य ना रखें। यह अच्छे से पक्का कर लें की वह सुनने के लिए तैयार है भी की नहीं।
- प्लान दिखाने के लिए आप अपने घर, प्रोस्पेक्ट के घर या दोनो के लिए जो सहज हो ऐसी जगह का चुनाव कर सकते हैं।
- प्लान कैसे दिखाया जाता है यह जानने के लिए आप अपने एक्टीव अपलाईन की 3 से 5 होम मिटिंग का अपने घर पर आयोजन करवाएं।

3.1 काम की बातें

- प्लान दिखाना सामने वाले को परखने का एक अच्छा मौका है। ध्यान रहे असल में आप सबसे बेहतर की तलाश में हैं। किसी भी समय अगर आपको महसूस हो कि आपके प्रोस्पेक्ट ने रूचि लेना बंद कर दिया है तो बेहतर होगा आप जबरदस्ती समझाना बंद कर दें।
- प्रोस्पेक्ट को अच्छी भावना के साथ प्लान दिखाएं। उसके बेहतर भविष्य के लिए प्रार्थना के साथ प्लान दिखाना शुरू करें। जोश व सकारात्मकता आपके प्लान की जान होते हैं। पूरे दिल व मन से प्लान दिखाएं।
- सामान्य आपत्तियों का समाधान प्लान के दौरान खुद से ही कर दिजीए। जैसे – समय नहीं है, बंदे जोड़ने का काम, सामान बेचने का काम आदि।
- प्रोस्पेक्ट को एक बार फिर से प्लान देखने के लिए प्रेरित करें। दूसरी से तीसरी बार प्लान देखने वाले ज्यादातर लोग इस बिजनेस में अवश्य शामिल हो जाते हैं।

3.1 काम की बातें

- अगर प्रोस्पेक्ट सवाल पूछ रहा है तो यह अच्छी बात है। इसका मतलब वह इस बिजनेस में रुचि ले रहा है। आप उनके सवालों के संतोषजनक व उचित जवाब देने का प्रयास कीजिए।
- अगर आपके पास उनके किसी सवाल का जवाब ना हो तो उन्हें साफ कह दिजीए किजीए आप इसके बारे में नहीं जानते अपलाईन से पता करके उन्हें फिर बता देंगे।
- प्लान दिखाने के बाद उनसे दूबारा मिलने का समय उसी वक्त तय कर लें।

Under constructions...