

உள்ளே

வியாபார நுணுக்கங்கள்
வியத்தகு வியாபாரிகள்
அர்த்தமுள்ள வியாபாரம்
விந்தையான வியாபாரம்



தொழில் மலர் - 2

வரம் தரும் வியாபாரம்

என்னங்க இது கடவுள்
கிட்ட வரம் கேட்கலாம்,
ஆனா செய்யக்கூடிய
வியாபாரத்தில் சூட
நமக்கு வரம் கிடைக்குமா
என்ன ?

நீங்கள் கேட்டதை உங்கள்
வியாபாரத்தின் மூலம்
அடைய முடிந்தால், அது வரம்
தானே !

ஆம் ஆனால் அந்த வரத்தை
பெற நீங்கள் தவம் இருக்க
வேண்டும். எப்படி முனிவர்கள்
வரம் வேண்டி இறைவனை
நினைத்து தவம்
இருந்தார்கள் என
அப்படித்தான் ஆனால் இது
சற்று வித்தியாசமான
வியாபார தவம்.

உங்களுடைய வியாபாரத்தில்
நீங்கள் வரங்களை பெற
முடியாவிட்டால் கீழே
இருக்கும் இந்த எண்ணிற்கு.
அழையுங்கள். உங்களுடைய
வரத்தை பெற நாங்கள்
உதவுகிறோம்.

Elite Management
Consulting Services.

99406 00860

பணியாளர் கூட்டங்களை சிறப்பாக கையாளுவது எப்படி?

பத்தாண்டுகளுக்கு முன் ஒரு நிறுவன
ஊழியர்கள் கூட்டம் கூட்டுகிறது என்றால்
கேலியாக பல விமர்சனங்கள் எழும், 'வேஸ்ட்!
உருப்படியா எதுவும் ஆகப்போறதில்ல! 'கூடுவது,
உண்பது அவ்வளவுதான்' என்பார்கள். இப்போது
புதிய பொருளாதாரம், எகிறும் ஊதியங்கள்,
கணினியின் புதுத் தன்மை, வெளிநாட்டு
கொள்கைகள் போன்ற பல காரணிகளால்
எல்லா நிறுவனங்களும் நிறுவனத்தின் தலைமை கூட்டும் பெரிய கூட்டங்களை
ஒரளவுக்கேனும் பயனுள்ளதாக ஆக்க முயற்சி செய்து வருகிறார்கள். பொது முடக்கம்
காரணமாக நிறுத்தி வைக்கப்பட்டு இருக்கும். இத்தகைய கூட்டங்களை நிறுவனங்கள்
விரைவிலேயே மாஸ்க் உடன் கூட்டத்தான் போகின்றன. அவ்வாறு கூட்டப்படும்
கூட்டங்களை எவ்விதம் பயனுள்ளதாக நடத்தலாம்?

கூட்டம் கூட்டுவதின் நோக்கம் என்ன? எதற்காகக் கூட்டுகிறீர்கள்?
விரிவாக்கத்திற்கா? விற்பனையை அதிகரிக்கவா? ஆட் குறைப்பா? என எதைப் பற்றி
பேசுவதாக இருந்தாலும் திட்டவட்டமான குறிப்புகளை தயாரித்து பேச வேண்டும்.
கூட்டத்தில் இருப்பவர்களில் சிலர் தங்களை அறிமுகப்படுத்திக் கொள்ளாமல்
ஏடாகூடமான கேள்விக் குரல்களை மட்டும் எழுப்பி விட்டு தான் சொல்லாதது போல
அமைதியாக இருப்பார்கள். கிளை தொடங்க வேண்டுமென்றால் கூடுதல் ஊழியர்
தேவை என்று ஒரு கூட்டத்தை கூட்டும் போது, 'இருக்கிறவர்கள் ராஜினாமா செய்தால்
புதிதாக போடுவதில்லையே' என ஒரு முகவரி இல்லாத குரல் எழுந்தால் 'எங்களுக்கு
தெரியும் என்று பட்டென்று கூறாதீர்கள். 'யோசனையில் உள்ளது என தெரிவிக்கலாம்.
'நமது' நிறுவனம், உங்கள் ஒத்துழைப்பு போன்ற சொற்களை இயன்ற வரையில்
பயன் படுத்துங்கள்.

தொடங்கும் போதே 'கேள்விகளை இறுதியில் கேளுங்கள் 'எனச் சொல்லி விடுங்கள்
சில உறுத்தல்கள் நிறுவனத்தின் மூத்த அதிகாரியான உங்களுக்கே இருக்கலாம்.
எக்குத் தப்பாக, சங்கடத்தில் ஆழ்த்தும்படி வினா வந்தால் கோபம் கொள்ளாதீர்கள்
மறக்காமல் கேள்வியின் உள்நோக்கத்தை குறித்துக் கொண்டு கடைசியில் தெளிவு
படுத்துங்கள்.

கூட்டத்தின் போது ஒரு சிலர் ஏதாவது ஒரு பொய்க் காரணம் சொல்லி எழுந்து போவார்கள் அதற்கு முக்கியத்துவம் கொடுக்காதீர்கள். நிறைய பேர் புறக்கணித்தால் மட்டும் கண்டிப்பு காட்டுங்கள்.

ஊழியர்களின் பெயர்கள் அவர்களின் குடும்ப சூழ்நிலை இவை தெரிந்து நினைவில் இருந்தால் அது நன்கு பயனளிக்கும். பதில் அளிக்கையில் அவர்களின் பெயர்களைக் குறிப்பிட்டு அவர்களிடம் பேசுங்கள்.

கூட்டத்தில் எவ்வளவு தீர்மானமாக சிலவற்றை விட்டுக் கொடுக்காமல் பேசியிருப்பினும் அலுவலக கூட்டம் முடிந்ததும் விருந்து அல்லது சிற்றுண்டியின் போது தொடர்புள்ளவர்களிடம் அவர்களின் தனிப்பட்ட வாழ்க்கை, குடும்பம் ஆகியவற்றை விசாரித்து அக்கறை காட்டுங்கள்.

அரசு நிறுவனம் அரசு வங்கி என்றால் நிர்வாகம் சில முக்கிய முடிவுகளைத் தன்னிச்சையாக எடுக்க இயலாது . கட்டுப்பாடுகள் பல என்றாலும் இயன்ற வரை பொறுமை இழக்காமல் பேசி அவ்வப்போது பெயரை குறிப்பிட்டு பேசினால் உறுதியாகப் பயனளிக்கும்!

10 Secrets to get Success in your Business

- Sam Walton (Founder walmart)

1. COMMIT to Achieving Success and Always Be Passionate.
2. SHARE SUCCESS with Those Who Have Helped You.
3. MOTIVATE Yourself and Others to Achieve Your Dreams.
4. COMMUNICATE with People and Show You Care.
5. APPRECIATE and Recognize People for Their Efforts and Results.
6. CELEBRATE Your Own and Other's Accomplishments.
7. LISTEN to Others and Learn from Their Ideas.
8. EXCEED EXPECTATIONS of Customers and Others.
9. CONTROL EXPENSES and Save Your Way to Prosperity.
10. SWIM UPSTREAM, Be Different, and Challenge the Status Quo.

உங்களைடைய வியாபாரம் நீங்கள் அணியும் ஆடையை போல, பார்க்க அழகாக இருக்கிறது என்பதற்காக அனைத்து ஆடைகளையும் அணிந்து கொள்ள முடியாது சரியான அளவும் சரியான பொருத்தமும் இருந்தால் நிச்சியமாக சிறப்பாக இருக்கும்.

வியாபார

நுணுக்கங்கள்

சினிமாவில் செந்திலும் கவுண்டமனியும் சிறந்த நகைச்சுவை நடிகர்கள் உலகம் முழுவதும் உள்ள மக்கள் மனதில் இடம் பிடித்து இருப்பார்கள். இதில் கவுண்டமனி எப்போதும் உயர்ந்த இடத்திலும் செந்தில் எப்போதும் தாழ்ந்த இடத்திலும் இருப்பார். ஏன் அப்படி இருக்க வேண்டும் ?

இதுதான் ஒரு வியாபாரத்தின் யுக்தி, சில நேரங்களில் மக்களின் மனதில் விற்பதற்காக நம் சக பணியாளர்களையோ, நம் முடைய சேவையையோ சற்று குறைவாக பேச நேரிடலாம். ஆனால் செந்தில் தவறாக எடுத்துக்கொள்ளாத வரை இது யாருக்கும் பிரச்சினையாக இல்லாமல் ரசிக்கத்தக்கதாக அமைந்து விடும் அதைபோலவே நாமும் நம் பணியாளர்களும் சில இடங்களில் உயர்வு தாழ்வுகளை ஏற்றுக்கொள்ளும் போது வெற்றி உறுதியாகிறது.

கணவு காணுங்கள்



உங்களுடைய கணவு
முற்றிலும்
உங்களுடையதாக
இருக்கட்டும்



உங்கள் கணவு
எப்போதும் உயிர்
உள்ளதாக இருக்கட்டும்



உங்களுடைய கணவு
மற்றவர்களுக்கு
உயிர் கொடுக்க
சூடியதாக இருக்கட்டும்



உங்களுடைய கணவு
இந்த உலகிற்கு
வெளிச்சம்
தரக்கூடியதாக
இருக்கட்டும்

அர்த்தமுள்ள வியாபாரம்

உங்கள் தொழிலுக்கான 'ஆ' என்ன ?

ஆ

அ - வினை முறையாக
செயல்படுத்துங்கள்.

அடிப்படையில் சிறந்த கட்டமைப்பினை
உருவாக்கிய பின்பு எளிய
மாற்றுச்சிந்தனைகளால் அனைவரையும்
ஆச்சரியப்படுத்தும் வகையில்
சேவைகளை வழங்குங்கள்.

அடுத்த பதிவில் உங்கள் தொழிலுக்கான
'இ' வினை தெரிந்து கொள்ளலாம்

வியத்தகு வியாபாரிகள்

சுயநலமற்ற செயல்பாடுகளால் உயர்ந்த வெற்றியை பெற முடியும்

சிவ நாடார் தூத்துக்குடியில் மூலைபொழி என்னும் கிராமத்தில் பிறந்தார். ஒரு சிறிய கணினி நிறுவனத்தில் பணியாற்றிக்கொண்டிருந்த இவர் 1976ஆம் ஆண்டில் அஜய் சவுதிரி என்பவருடன் சேர்ந்து எச்.சி.எல் என்னும் நிறுவனத்தைத் தொடங்கினார். இன்று எச்.சி.எல் கணினி துறையில் பிரபலமான மென்பொருள் மற்றும் கணினி நிறுவனமாக விளங்குகிறது.

“ உங்களால் முடிந்தவரை இளமையாக இருக்கும் போதே வியாபாரத்தை தொடங்குவது நல்லது. மிக முக்கியமான விஷயம் என்னவென்றால், உங்களுடைய நோக்கம் அர்பணிப்பு உடையதாகவும் , மதிப்பு வாய்ந்ததாகவும், எப்போதும் கொடுக்கும் சிந்தனையுடனும் இருக்க வேண்டும். ”

சிவ நாடார்
எச்.சி.எல் நிறுவனர்



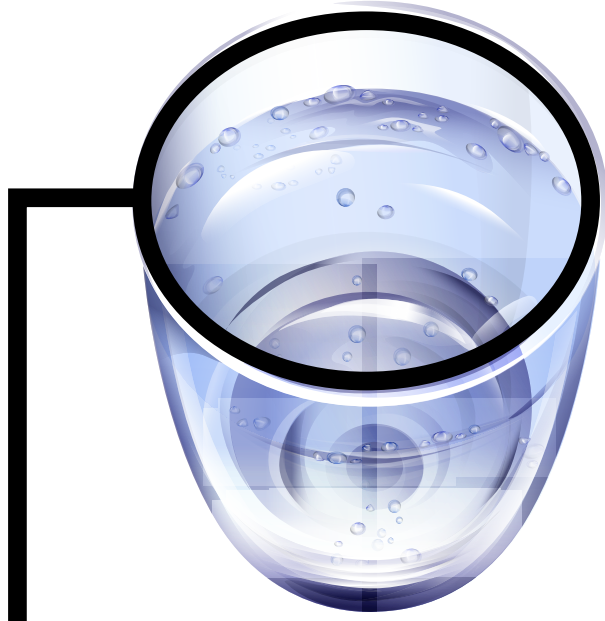
விந்தையான வியாபாரம்

கீரைக்கடை.காம் 2017 இல் நிறுவப்பட்டது. 150 க்கும் மேற்பட்ட கீரை வகைகளை அறிமுகப்படுத்திய இவர்களது முதல் கடை ஐடி தொழில் வல்லுநர் மற்றும் இயற்கை விவசாய ஆர்வலர் திரு. ஸ்ரீராம் பிரசாத் ஜி அவர்களால் கோயம்புத்தூரில், புதிய, சத்தான மற்றும் பலவகையான கீரைகளை சமுதாயத்திற்கு வழங்குவதற்கான முதன்மை குறிக்கோளுடன் தொடங்கப்பட்டது. அத்தியாவசிய தேவைகளை தேர்வு செய்து அதில் ஆரோக்கியத்தின் தேவைகளை இணைத்து அதனை இன்றைய சமூகத்திற்கு ஏற்ப வியாபாரம் செய்வதில் நம் கீரைக்கடை.காம் அனைவருக்கும் சிறந்த எடுத்துக்காட்டு.



Elite Management Consulting Services

வியாபாரத்தில் மூழ்கி போவதை விட
அதனை தெளிவாக கண்காணிக்க பழகுங்கள்



Working
in the Business



Working
on the Business

கேள்விக்கென்ன பதில்?

தற்போதைய சூழ்நிலையில் முதலீடு செய்ய பணம் இல்லை ஆனால் ஏதேனும் வியாபாரம் செய்ய விரும்புகிறேன். ஏதேனும் வாய்ப்பு இருக்கிறதா ?

- திரு. செல்வம் ,உசிலம்பட்டி.

நண்பரே உங்களை பற்றியும் உங்களது பகுதியை பற்றியும் முழுமையாக தெரிந்து கொள்ளாமல் இதற்கான பதிலினை வழங்குவது கடினம். இருப்பினும் சில வழிமுறைகளை கூறுகிறோம். உங்களைடைய பகுதி மக்களின் தேவை அல்லது பொதுவாக மக்களின் தற்போதைய அதிகப்படியான பிரச்சனைகள் என்ன என்பதை கண்டறியுங்கள். அந்த பிரச்சனைகளுக்கு உங்களால் ஏதேனும் ஒரு வகையில் [பொருள் / சேவை] தீர்த்துவைக்க முடியுமா? என்று சிந்தியுங்கள். அடுத்து உங்களது வழிமுறைகள் மூலம் மக்களின் நேரமோ, பணமோ, சக்தியோ சேமிக்கக்கூடியதாக இருக்க வேண்டும். அப்படி இருந்தால் உங்களிடம் முதலீடு செய்ய ஏராளமானோர் வருவார்கள். உங்களுடைய கேள்விகளையும் சந்தேகங்களையும் எங்களுக்கு Watsapp மூலம் தெரிவியுங்கள்..

99406 00860

www.myelite.in

elitemanagementconsultingservices