

The Secret of Jeevan Prabaha Training

You've seen it works, but do you know
the stories behind it?

By Pallab Kumar Manna

জীবন প্রবাহের টিম ট্রেনিং

(১) কিভাবে হবে এই ট্রেনিং ?

Jeewan Prabaha

মূল প্রশিক্ষণগুলি হবে পর্যায়ক্রমিক উন্নয়নের চাবিকাঠি। মূলতঃ পুরানো সেলিং এবং মার্কেটিং পদ্ধতির ভুল-ত্রুটিগুলির সংশোধন, আধুনিক পদ্ধতির সংযোজন (ন্যূনতম পক্ষে ৩০ শতাংশ নতুন পদ্ধতি), ব্যক্তিত্ব এবং পেশাদারিত্বের উন্নয়ন, এজেন্টের ব্যবসায়িক পরিকাঠামোগত সমস্যা মোচন এবং বড়ো লক্ষ্যমাত্রা (দীর্ঘমেয়াদী লক্ষ্যমাত্রা) পূরণের জন্য উপযুক্ত মানসিক দৃষ্টিভঙ্গী গঠন ও প্রেরণা প্রদান।

বীমা এবং সেলস্-এর জ্ঞান এবং দক্ষতা (skill) বৃদ্ধির জন্য উপযুক্ত আধুনিক পদ্ধতি, নতুন ধারণা, তথ্য যোগানো এবং অভ্যাস করানো, লিখিত মেট্রিক্যাল-সাপোর্ট, পরীক্ষা এবং পর্যালোচনা(review)। পূরণায় তার অভ্যাস ও নতুন ধারণা প্রদান।

(২) কতটা প্রয়োজন এই টিম - ট্রেনিং-এর ?

-- ট্রেনিং সর্বদাই প্রয়োজনীয়। বিশেষতঃ যেহেতু বীমা বিক্রয় শিল্প মূলতঃ অদৃশ্য পণ্যের ধারণা বিক্রয়ের দ্বারা করতে হয় তাই এখানে সেলসম্যানের দক্ষতাই শেষ কথা। সাথে সাথে তার জ্ঞান এবং আত্মবিশ্বাস বা আত্ম-প্রেরণাই ব্যবসা বৃদ্ধির মূল চাবিকাঠি হয়ে দেখা দেয়।

অনেক সময় দেখা যায় একই ভুল বারংবার হয়ে থাকে, যদি না সেই সমস্যাটি বোঝা যায় কিংবা বুঝেও তার প্রতিকারের পথ না জানা থাকে। অনেক সময় “ কিভাবে করা যাবে!”, “ কি লাভ আছে ?”- এমন দ্বিধাগ্রস্ত ভাবনাও বিফলতার কারণ হয়ে ওঠে। অথবা নিছকই অবহেলা বা প্রেরণার অভাবে সম্ভবনা থাকলেও বহু এজেন্ট তাদের কর্মে সফল হতে পারেন না। নতুন বছরে ধাপে ধাপে প্রশিক্ষণের মাধ্যমে সেই সমস্যাগুলি অবশ্যই মিটিয়ে দেওয়া সম্ভব।

(৩) কিভাবে নিশ্চিত হবেন যে এইভাবেই সম্ভব এবং জীবন প্রবাহের ট্রেনিং-এর সাহায্য নিলে সাফল্য বিষয়ে নিশ্চিত হওয়া যাবে ?

---- যদি আপনি ট্রেনিং-এর প্রয়োজনীয়তা সম্পর্কে নিশ্চিত হন তাহলে এখন এটাই বড়ো প্রশ্ন যে যিনি বা যারা ট্রেনিং দেবেন অথবা ট্রেনিং -এর পদ্ধতি কাজটা সঠিকভাবে করতে পারবে কিনা।

---- প্রথমতঃ এই ধরনের প্রয়াস প্রায় সম্পূর্ণতঃই সফল হয়। তাছাড়াও জীবন প্রবাহ পত্রিকা বাংলাভাষী এজেন্ট বন্ধুদের ওপর কাজ করছে প্রায় ১৮ / ১৯ বছর। বীমা বিক্রয় শিল্পের নানান পরিবর্তনের সাক্ষী সে। সাথে সাথে প্রায় ৩০,০০০ (সদস্য) বাংলা ভাষী জীবন বীমা এজেন্ট বন্ধুদের নিয়ে কাজ করার ফলে তাদের ব্যক্তিগত এবং পেশাগত সমস্যাগুলির সাথে সম্পূর্ণ পরিচিত ও অভিজ্ঞ। পাশাপাশি সাফল্যের নানা বিধ সূত্রও আবিষ্কৃত হয়েছে।

দেশি-বিদেশি পদ্ধতি এবং সফল (ও তুলনা করার জন্য বিফল) এজেন্টদের কর্ম পদ্ধতির ওপর গবেষণার দ্বারা জীবন প্রবাহ পত্রিকা ও তার লেখক এবং প্রশিক্ষক বিশেষ এই ট্রেনিং মডিউল তৈরী করেছেন যা নিশ্চিতভাবে কাজ দেবে।

(৪) এই প্রশিক্ষণের জন্য যে সময় ও অর্থ বিনিয়োগ হবে তার তুলনায় ফেরতমূল্য বা ফলাফলের গুরুত্ব কেমন ?

--- প্রশিক্ষণের জন্য মনকে প্রস্তুত করাই সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ। সবচেয়ে ভয়ানক বিষয় হলো যখন কোনো সেলসম্যান বলেন (মনে করেন) যে, “ আমি সবই জানি (I already know it)”।

এখন প্রশ্ন হলো, তিনি তো অবশ্যই জানেন কিন্তু কতটা জানেন বা প্রতিটি বিষয়ে সঠিকভাবে জানেন কিনা। তার বর্তমান প্রয়োগ পদ্ধতির দ্বারা বিরাট সফলতা আসে কিনা।

তাই যদি আপনি মানসিকভাবে প্রস্তুত হয়ে যান এবং প্রশিক্ষণের জন্য যেটুকু সময় ও অর্থ ব্যয় হবে তা প্রশিক্ষণের ফলে আসা বিরাট ফলাফলের তুলনায় খুবই নগণ্য বিনিয়োগ মাত্র।

CLICK HERE FOR LIC DO/ SBA TEAM TRAINING DETAILS AND RATES

Training Syllabus *নিচের বিভিন্ন পার্ট থেকে পছন্দের সাব-টপিক গুলি চয়েস করুন*

part-1 পরিকল্পনা-- প্রসপেক্টিং---অ্যাপয়েন্টমেন্ট--- অ্যাপ্রোচ টেকনিক--নতুন মার্কেটিং -- রিলেশানশীপ

- আপনার (এজেন্টের) নিজের জন্য সারা বছরের “ আরলি বার্ড” প্ল্যানিং এবং “প্রফেশনাল প্ল্যানিং”-- যা আপনার কাজ ৫০ % এগিয়ে রাখবে।
 - পেশার ক্ষেত্রে যেসকল ত্রুটি বা না-জানা বা অবহেলা আপনার সম্ভবনাকে বিকশিত হতে দিচ্ছে না-- কিভাবে বুঝবেন সেগুলি কি কি ? কিভাবে সমাধানের পথে এগিয়ে যাবেন?-- তার বিশেষ ক্লাস।
 - সুঠাম পরিকল্পনা হলো উপার্জন বৃদ্ধির মূল চাবিকাঠি--- লক্ষ্য ঠিক করুন, আরম্ভ করুন নতুন পদ্ধতির প্রয়োগ।
 - মিশন ক্লাবমেম্বর, মিশন MDRT-- একই স্থানে আটকে না থেকে নিজের সম্ভবনার পূর্ণ ব্যবহার --- কি কি করবেন ? কিভাবে করবেন ?
 - প্রসপেক্ট সংখ্যা বৃদ্ধি এবং প্রিমিয়াম সাইজ বাড়ানোর অভিনব পদ্ধতি-- জানুন এনং কাজে লাগান।
 - নতুন প্রসপেক্ট বা ক্লয়েন্টের সাথে অ্যাপয়েন্টমেন্ট নেবেন কিভাবে? (AIDA সূত্রের প্রয়োগ)
 - বিশেষ অ্যাপ্রোচ পদ্ধতি এবং প্রশ্ন করার ক্ষমতা(approach by question)-- যা বিরাট পরিমাণে কমিয়ে দেবে প্রত্যাখ্যান হারকে।
 - ডিজিটাল মার্কেটিং (নতুন মার্কেটিং পদ্ধতি- মোবাইললো ইন্টারনেটকে ব্যবহার করে) শুরু করবেন কিভাবে ?
 - কিভাবে করবেন আরো আর্কশনীয় ‘রিলেশানশীপ মার্কেটিং’ যা ব্যবসা, প্রতিপত্তি ও নতুন ফ্রেন্ড এনে দেবে।
- (আপনার পরিকল্পনা-- প্রসপেক্টিং---অ্যাপয়েন্টমেন্ট--- অ্যাপ্রোচ টেকনিক--নতুন মার্কেটিং -- রিলেশানশীপ)

part-2 LIC প্ল্যান এবং ফাইন্যান্স নলেজ-- প্রেজেন্টেশন স্কীল--এবং নিজেকে প্রস্তুত করা

- LIC প্ল্যানগুলির USP বা “ইউনিক সেলিং পয়েন্টস”
- LIC প্ল্যানের রিটার্ন (বোনাস কেমন আসতে পারে)-- কিভাবে LIC প্ল্যান অন্যান্য স্কীমের তুলনায় ভালো।
- LIC প্ল্যানগুলিকে আরো আর্কশনীয়ভাবে কিভাবে উপস্থাপনা করা সম্ভব ?
- কনসালটেন্ট সেলিং / HLV (হিউম্যান লাইফ ভ্যালু)- CNA (ক্যাপিট্যাল নীড অ্যানালিসিস)-- প্রয়োগ করে কিভাবে বড়ো পরিমাণ সেলস করা যায় ?
- ফ্যামিলী ফাইন্যান্সিয়াল প্ল্যানিং-এর মাধ্যমে কিভাবে সহজে জীবন বীমা বিক্রয় সম্ভব ?
- কথোপকথন শিল্প (Art of Speaking) জীবন বীমা ব্যবসার জন্য কতটা প্রয়োজনীয় ? কিভাবে এই শিল্পে মাস্টারহওয়া যায় ?
- আপনার পারসোনালিটি এবং আপনার ইমেজ কিভাবে আপনার ব্যবসায় প্রভাব ফেলে-- কিভাবে তার পূর্ণ প্রয়োগ করবেন ?
- নিজেকে ব্যবসায়িক হিসাবে আরো ক্ষুরধার করবেন কিভাবে ?

(LIC প্ল্যান এবং ফাইন্যান্স নলেজ-- প্রেজেন্টেশন স্কীল--এবং নিজেকে প্রস্তুত করা)

part-3 সেলস্ স্কীল, কাস্টমার সাইকোলজি, অবজেকশান হ্যান্ডলিং এবং সুপার সেলস্ ক্লোজ

- অন্যান্য সেলস্ স্কীল কোনগুলি? সেগুলি অভ্যাস করলে কি ফল পাবেন? অভ্যাস করবেন কিভাবে?
 - কার্যকরী সেলস্ ইন্টারভিউ কিভাবে সেলসের সংখ্যা বাড়িয়ে দেয়? 'প্রেজেন্টেশন স্কীল' হলো আপনার বিশেষ দক্ষতা-- তাকে রপ্ত করার উপায়।
 - কাস্টমারের মন বোঝার কি কিছু উপায় আছে? কাস্টমার সাইকোলজির এই বিশেষ বিদ্যা আপনার কাজকে করে দেবে খুবই সহজ। কিভাবে?
 - একজন সম্ভ্রষ্ট কাস্টমার ৫ জন নতুন কাস্টমার দিতে পারে। কিভাবে রাখবেন কাস্টমারদের সম্ভ্রষ্ট?
 - জীবন বীমা ব্যবসায় অবজেকশান আসা প্রায় অবশ্যজ্ঞাবী। কিভাবে ভয় না পেয়ে অবজেকশানগুলিকেই কেনার কারণ হিসাবে রূপান্তরিত করবেন?
 - কেবল রাজি করালেই বাস্তবে পলিসি বিক্রয় সম্ভব হবে এমন নাও হতে পারে। সেলসের ৫০ শতাংশ সাফল্য নির্ভর করে 'সেলস্ ক্লোজ' (বা বিক্রয় কাজ সমাপ্ত করা)-এর ওপর। কিভাবে হয়ে উঠবেন 'সুপার সেলস্ ক্লোজ মাস্টার'?
- (সেলস্ স্কীল, কাস্টমার সাইকোলজি, অবজেকশান হ্যান্ডলিং এবং সুপার সেলস্ ক্লোজ)

part-4 সুপার সেলস্, সাকসেস রেশিও এবং মাস্টার স্কীলের প্রশিক্ষণ

- একই পরিশ্রমের দ্বারা কিভাবে বড়ো প্রিমিয়াম এবং বেশী সংখ্যক পলিসি বিক্রয় করা সম্ভব? নিজে করেই দেখুন।
 - আপনার হয়ে আপনার বর্তমান কাস্টমাররা প্রচার করবেন (কাস্টমার আপনার অ্যাডভোকেটে পরিণত হবেন)-- সেটা কিভাবে সম্ভব?
 - বেশী অ্যাপয়ন্টমেন্ট, মানে বেশী বিক্রয়। কিভাবে আগের বছরের তুলনায় এবছর বেশী অ্যাপয়ন্টমেন্ট পাওয়া যায় (high appointment to prospects ratio) ?
 - সাক্ষাৎকারের অনুপাতে কিভাবে আরো বেশী সংখ্যক সেলস্ ক্লোজ করা সম্ভব (high sales-close to interview ratio) ?
 - অতি সফল সেলস্‌ম্যানদের সাফল্য রহস্যগুলি কি কি? জানুন এবং কাজে লাগান।
 - নতুন স্বপ্ন তৈরী করতে এবং স্বপ্ন পূরণ করতে শিখুন--- হয়ে উঠুন "চোখে পড়ার মতো"।
 - মাস্টার সেলস্‌ম্যান, সফল ব্যবসায়ী, প্রতিষ্ঠিত ব্যক্তি এবং নিশ্চিত ও সুখী পারিবারিক মানুষ হয়ে ওঠার কঠিন চ্যালেঞ্জ অতিক্রম করুন।
- (সুপার সেলস্, সাকসেস রেশিও এবং মাস্টার স্কীলের প্রশিক্ষণ)

ট্রেনিং বুস্ট-আপ কি ধরনের হবে ?

বুস্ট-আপ ট্রেনিং, মূলতঃ ব্যবসায়িক ফলাফল ঘরে তোলা (result orientation) এবং সেই সময়ের গতিকে বাধা দিচ্ছে এমন সমস্যাগুলিকে অতিক্রম করে সঠিক সাফল্য লাভের জন্য আদর্শ। বছর শেষে আসে নানান পরিবর্তিত পরিস্থিতি নতুন পলিসি বা নতুন নিয়ম আসতে পারে, এজেন্টদের নিজস্ব ক্লাবমেম্বার বা MDRT-শীপের কোটা পূরণে ঘাটতি থাকতে পারে, টিমের লক্ষ্যমাত্রা পূরণের জন্য মার্কেটিং স্ট্র্যাটেজির পরিবর্তন করার প্রয়োজন হতে পারে। দরকার হতে পারে উদ্ভাবনী সেলস্ আইডিয়ার, স্পেসাল মোটিভেশন এবং সুপার সেলস্ টেকনিকেরও। সেগুলি সব কভার করা হবে ওই বুস্ট-আপ ট্রেনিং-এ।

জীবন প্রবাহের প্রশিক্ষকের ট্রেনিং কেন অন্য মাত্রা নিয়ে আসে ? কেন বেশি কাজ দেয় ?

Leaban Prabaha

অন্যান্য মোটিভেশনাল ট্রেনিং	বনাম	জীবন প্রবাহের ট্রেনিং
১) একই ধরনের ট্রেনিং ঘুরিয়ে-ফিরিয়ে পুনরাবৃত্তি হয় ।		১) একই ধরনের ট্রেনিং ঘুরিয়ে-ফিরিয়ে পুনরাবৃত্তি হয় না ।
২) বেশীরভাগ ক্ষেত্রেই মূল ক্রটিগুলিকে এড়িয়ে গিয়ে মোটিভেশন ও নিজের ক্ষেত্রে ঘটা ঘটানোগুলির থেকে শিক্ষা দেওয়া হয়। ফলে গোড়ায় গলদ থেকেই যায় এবং দীর্ঘমেয়াদী পরিবর্তন ঘটে না ।		২) ধাপে ধাপে বৈজ্ঞানিক পদ্ধতিতে মূল ক্রটিগুলি মেটানো, এবং গবেষণা ও প্রয়োগ লব্ধ আধুনিক ও আন্তর্জাতিক মানের ধারণা ও নুতনত্ব পাওয়া যায়। পাশাপাশি দেখানো হয় বাস্তব ঘটনা ও সফল উদাহরণ ।
৩) যেখানে কেবল সফল (এক বা একাধিক) এজেন্টরাই ট্রেনিং দেন সেখানে যেসকল পদ্ধতি শেখানো হয় সেগুলি অবশ্যই ভালো কিন্তু অনেক প্রশিক্ষণ গ্রহণকারী (শিক্ষার্থী) এজেন্টের নিজের মানসিক কাঠামো বা পরিস্থিতি অন্যধরনের; তারা সেই সকল ধারণা কাজে লাগাতে পারে না ; অনেক সময় বিপরীত ফলাফলও হয় ।		৩) বিভিন্ন পর্যায়ের, বিভিন্ন বয়সের ও বিভিন্ন অভিজ্ঞতার এজেন্টদের একই বিষয়ে পৃথক ধরনের ধারণা ও ব্যাখ্যার প্রয়োজন হয়। জীবন প্রবাহের ট্রেনিং-এ সে বিষয়টি মাথায় রেখে ব্যক্তিগত কেয়ার ও বিভিন্ন অ্যাপসেলে আলোচনা রাখা হয়। ট্রেনিং-এ ‘লেভেল এন্ড লেভেল আপ’ পদ্ধতির প্রয়োগ করা হয় ।
৪) অন্যান্য ট্রেনিং-এ কেবল সেলস টেকনিকগুলিই প্রাধান্য পায়। তার সাথে মোটিভেশন।		৪) কেবল সেলসের টেকনিকই একজন এজেন্টকে সফল করে না। পাশাপাশি অফিস রুল, অন্যান্য ফাইন্যান্স স্কিম সম্পর্কে জ্ঞান, বীমা আইন, গভীরতর প্রোডাক্টের বিশ্লেষণ, অ্যাকাউন্টিং, আন্ডার রাইটিং, এজেন্সির নানান নিয়ম ও সুযোগ-সুবিধা, ব্যক্তিত্বের বিকাশ, কমিউনিকেশন আর্ট, কনটেন্ট মার্কেটিং, ইলেকট্রনিক মার্কেটিং, কম্পিউটার নলেজ প্রভৃতি নানান বিষয় লাগে একজন এজেন্টের সামগ্রিক ও দীর্ঘমেয়াদী সাফল্যের প্রতিষ্ঠার জন্য। জীবন প্রবাহ এবং তার প্রশিক্ষক এই সকল নানান বিষয়ে আপডেটেড ও পারদর্শী। জীবন প্রবাহের ট্রেনিং-এ বাইরের নয় অভ্যন্তরীণ প্রেরণা (ইন্টারনাল মোটিভেশন) আনা হয় ।
৫) পশ্চিম বঙ্গের বুকে যেসব প্রফেশনাল ট্রেনিং হয় সেগুলি বেশীরভাগই মাতৃভাষা বা বাংলা ভাষায় হয় না ।		৫) জীবন প্রবাহের ভাষা বাংলা। তাই শিক্ষার্থীর পক্ষে ধারণা গুলি বুঝতে ও প্রশিক্ষণের সময় নিজের প্রশ্ন রাখতে অনেক সহজতা পাবেন। মনে রাখারও সুবিধা। অন্য ভাষায় ট্রেনিং হলে ৮০ শতাংশ সময় এই বোঝার অসুবিধার জন্য নষ্ট হয়।
৬) বেশীরভাগ ট্রেনারের কাস্টমারের ওপর অভিজ্ঞতা থাকলেও হাজার হাজার জীবন বীমা এজেন্টদের ওপর দীর্ঘ দিন ধরে কাজ করার অভিজ্ঞতা থাকে না। তাই সকলের মনের কথা বুঝে ওঠা সম্ভব হয় না।		৬) মূলতঃ বাংলা ও বাংলাভাষী এজেন্টদের নিয়ে ১৮ বছর কাজ করার ফলে এই অঞ্চলের এজেন্ট বন্ধুদের মনের কথা (সমস্যা, সম্ভবনা ও গুপ্ত সমাধান সূত্র) বোঝে জীবন প্রবাহ; যেটা ভারতের অন্য প্রান্ত থেকে আসা ট্রেনারদের কখনই বোঝা সম্ভব নয়। তাছাড়া জীবন প্রবাহ ও তার প্রশিক্ষক কেবল এই কাজই করেন প্রতিনিয়ত।

অন্যান্য মোটিভেশনাল ট্রেনিং	বনাম	জীবন প্রবাহের ট্রেনিং
<p>৭) অনেক ট্রেনারেরই ইন্সিওরেন্স সাবজেক্টের ওপর গভীর পড়াশোনার অভাব রয়েছে। ফলে প্রোডাক্ট, মার্কেটিং স্ট্রটেজি, ভবিষ্যতসম্ভবনা, কোনো বিশেষ নিয়মের যথার্থ কারণ ব্যাখ্যা, নতুন পরিবর্তনের কারণ, ভবিষ্যত রণনীতি, প্রতিযোগী প্রোডাক্ট সম্পর্কে স্বচ্ছ ধারণা, বীমা অইনের গভীর জ্ঞানের অভাব, সর্বোপরি নিয়ত রিসার্চ-এর অভাব বিভিন্ন সূক্ষ্মতিসূক্ষ্ম বিষয়গুলির আবছা বা ভুল ব্যাখ্যা অনেক সময় বিড়ম্বনা তৈরী করে।</p>		<p>৭) জীবন প্রবাহের মূল প্রশিক্ষক মিঃ পল্লব মান্না নিজে ১৭ বছর LIC-তে কর্মরত ছিলেন; পাশাপাশি ইন্সিওরেন্স ইন্সটিটিউট অফ ইন্ডিয়া থেকে ফেলোশিপ করেছেন। কেবল LIC এজেন্টদের ওপর রিসার্চ কাজে আত্ম নিয়োজিত মিঃ পল্লব মান্না এবং মিসেস রীণা মান্নার (যৌথ) লেখা অসংখ্য জীবন বীমা সংক্রান্ত ও ব্যক্তিগত উন্নয়নপুস্তক পশ্চিম বঙ্গ, আসাম ও ত্রিপুরা সহ সারা ভারতের সফলতম এজেন্টরা পাঠ করেন এবং বেশীরভাগের সাফল্যের পিছনে এই পুস্তক গুলিই রয়েছে।</p> <p>এছাড়া ১৯ বছর ধরে ‘জীবন প্রবাহ’ নামক বাংলা বীমা পত্রিকার (যেটি ভারতে প্রথম ও একমাত্র) দ্বারা হাজারো LIC এজেন্ট প্রতিনিয়ত উপকার পাচ্ছেন। যারা পত্র-পত্রিকার ছাড়াও জীবন প্রবাহের থেকে কোনো না কোনো ট্রেনিং নিয়েছেন তারা খুবই উপকৃত ও পরবর্তীকালে নিয়মিতভাবে জীবন প্রবাহের ট্রেনিং নিয়ে থাকেন।</p>
<p>৮) বাংলা ভাষায় সহজ বোধ্য, স্বচ্ছ এবং কাস্টমারের কাছে সরাসরি প্রেজেন্টেশন যোগ্য স্টাডি মেটিরিয়াল সবাই দিতে পারেন না</p>		<p>৮) ধাপে ধাপে যেমন ট্রেনিং হবে, তেমনি তার সাথে দেওয়া হবে সহজবোধ্য, সহজে স্মরণীয় এবং সহজে প্রয়োগ-যোগ্য স্টাডি মেটিরিয়াল (প্রিন্টেড এবং প্রয়োজনে ইলেকট্রনিক)। প্রশিক্ষক নিজে লেখক বলে স্টাডি মেটিরিয়ালের মান খুবই স্বচ্ছ ও উন্নত। ভিসুয়ালও দেখানো হবে বেশিটাই বাংলায়।</p>
<p>৯) ট্রেনারের সাথে ট্রেনির (শিক্ষার্থীর) আত্মিক যোগাযোগ এবং দক্ষতা সম্পর্কে বিশ্বাস সবক্ষেত্রে তৈরী থাকে না।</p>		<p>৯) যারা ট্রেনিং নেবেন তাদের সাথে জীবন প্রবাহ পত্রিকার একটা দীর্ঘদিনের আত্মিক যোগাযোগ আছে; যেটা শিক্ষার্থী ও প্রশিক্ষকের দ্রুত সম্পর্ক গঠন ও আনন্দের পরিবেশ তৈরী করে।</p>
<p>১০) টিমের মূল ভাবধারা বজায় রাখার প্রয়োজনীয়তাকে অনেক সময় উপেক্ষা করা হয়। মূল্যবোধ ও নীতির ক্ষেত্রেও সাবধানতা অবলম্বন করা হয় না</p>		<p>১০) কোনো টিমে ট্রেনিং-এর সময় সেই টিমের মূল ভাবধারা ক্ষুণ্ণ করা হয় না। টিমের কর্ণধার ও অন্যান্য সদস্যরা যারা যেখানে আছেন ও তাদের পারস্পরিক মূল্যবোধ ও সম্পর্ক, জীবন প্রবাহের ট্রেনিং থেকে তার বিন্দুমাত্র বদলের চেষ্টা করা হয় না (তাদের ভূমিকা ও কতৃৎ অটুট থাকে)। জীবন প্রবাহ কেবল টিম ও টিম লীডরের (ডি.ও. বা এস.বি.এ -দের) কাজে সাহায্য করে মাত্র। পার্ট-মেন্টরশিপ ও পার্ট-অ্যাসিস্টেন্সের ভূমিকা নেয় জীবন প্রবাহের প্রশিক্ষক।</p>
<p>১১) অনেক সময় কেবল ‘ইনকামকে’ গুরুত্ব দিতে গিয়ে আগ্রাসী সেলিং (অ্যাগ্রেসিভ) পদ্ধতি গুলিই শেখানো হয়। ফলে অদূর ভবিষ্যতেই কর্ম-পদ্ধতির বিরাট একটা অবক্ষয় দেখা দেয়। হতাশাও তৈরী হয়।</p>		<p>১১) জীবন প্রবাহের ট্রেনিং-এ আগ্রাসী সেলিং পদ্ধতিকে গুরুত্ব না দিয়ে বদলে ‘অ্যাসারটিভ (Assertive)’ সেলিং পদ্ধতি শেখানোর দিকে জোর দেওয়া হয়।</p>
<p>১২) অনেক ট্রেনিং সংস্থাই ট্রেনিং-কে কেবল একটি বিসনেস বা ইনকাম প্রজেক্ট হিসাবে দেখে।</p>		<p>১২) জীবন প্রবাহের ক্ষেত্রে এটা মূলতঃ এজেন্ট ডেভেলপমেন্ট প্রজেক্ট এবং টিম ডেভেলপমেন্ট প্রজেক্ট।</p>

ট্রেনিং নিয়ে তেমন কোনো লাভ নেই!- এমনটা অনেকেই ভাবেন

দেখা যাক-

ট্রেনিং ছাড়া জীবন বীমার ব্যবসা করা এবং ট্রেনিং নিয়ে ব্যবসা করার মধ্যে তফাৎ কতটা

সিস্টেমেটিক ট্রেনিং ছাড়া ব্যবসা করা বনাম সিস্টেমেটিক ট্রেনিং নিয়ে ব্যবসা করা

Jeevan Prabaha

(১) 'এই পদ্ধতিতেই পরের বার ঠিক কাজ হবে'
- এমন ভেবে একই পুরানো পদ্ধতি বারবার
ব্যবহার করা হয়।

(২) হঠাৎ নতুন কোনো পদ্ধতি-- যার কোনো পরীক্ষিত
সাফল্যের প্রমাণ নেই, যদি অন্ধকারে ঢিল ছোঁড়ার মতো
সেগুলো ব্যবহার করা হয়, তার দ্বারা কেবল সময় অপচয়
হয় এবং মানসিক হতাশা আসে। কাজের কাজ হয় না।

(৩) ট্রেনিং না নিলে পরিবর্তিত সময়, পরিস্থিতি ও বাজার
সাপেক্ষে নিজের পদ্ধতি পাল্টাতে অনেক দেবী হয়।

(৪) নিজের পদ্ধতিগুলো সঠিক কাজ করছে,
কিনা, কোথাও মারাত্মক ভুল হচ্ছে কিনা, সেগুলি সহজে
জানা যায় না। ফলে পদ্ধতির সংশোধন করতে দেবী হয়।

(৫) কাজের মধ্যে ব্যালেন্সের অভাব আসতে পারে।
সেলস্ বা মার্কেটিং-এর কোন কোন পর্যায়ে আপনাকে
কতটা জোর দিতে হবে এবং কতটা সময় বিনিয়োগ
দরকার সেটা ঠিক মতো জানা থাকে না বলে অনেক
পদক্ষেপই ভুল হয়ে যায়।

(৬) নতুন ও আর্ন্তজাতিক মানের ধারণার সাথে পরিচিত
না হলে উদ্ভাবনী কাজে ভাঁটা পড়ে।

(৭) নিজেই নিজের মেন্টর (বা পথ-প্রদর্শক) হওয়ার
ফলে অনেক সময় (কঠিন সময়ে) দিশেহারা অবস্থা হয়।
নতুন দিশা খুঁজে পাওয়া যায় না।

১) জীবন বীমা পেশায় প্রতি বছর কমপক্ষে ২০ শতাংশ নতুন
পদ্ধতি আনা দরকার। যেটা ট্রেনিং থেকে পাওয়া যাবে।

২) যেসকল পদ্ধতি ব্যবহার করে আপনারই মতো কোনো
সেলস্-পারশন সাফল্য পেয়েছেন, ট্রেনিং-এর দ্বারা ট্রেনার
সফল ব্যক্তিদের সাফল্য সূত্রগুলিকে আপনার ব্যক্তিত্ব
ও পরিস্থিতি সাপেক্ষে প্রয়োগযোগ্য করে তোলেন।

৩) ট্রেনিংসর্বদা আপডেটেড ও অধুনা-প্রাপ্ত পরিস্থিতি সাপেক্ষে
আধুনিকতম ধারণা ও পদ্ধতি দিয়ে দ্রুত সহায়তা করে।

৪) ট্রেনিং নিলে বুঝতে পারবেন নিজের পদ্ধতিগুলো সঠিক
না বেঠিক। অথবা এর কোন কোন স্থানে পাল্টে নিতে হবে।
এবিষয়ে সঠিক ও বিশেষ ধারণা দিতে পারে দক্ষ ট্রেনার।

৫) সেলস্ ও মার্কেটিং-এর (এমনকি জীবনের অন্যান্য ক্ষেত্রেও
) -- কোথায় প্র্যাকটিক্যাল রেজাল্ট আসবে, কোথায় কম আস
বে, কোথায় আসবে না-- সেটা চিনিয়ে দেয় ট্রেনার। ফলে বেশীর
ভাগ সঠিক পদক্ষেপ নেওয়া যায়।

৬) সাধারণভাবে ট্রেনিং-এর মাধ্যমেই সকলে নতুন ও উন্নত
মানের ধারণার সাথে পরিচিত হতে পারে। আবার অনেক ধরণের
অংশগ্রহণকারী একত্রিত হওয়ার ফলে ধারণার বিনিময়ও ঘটে।

৭) একজন ট্রেনারের মেন্টরশীপে, বিশেষতঃ কঠিন
সময়ে, হতাশা কটিয়ে দ্রুত নতুন দিশার সন্ধান পাওয়া যায়।

সিস্টেমেটিক ট্রেনিং ছাড়া ব্যবসা করা

বনাম

সিস্টেমেটিক ট্রেনিং নিয়ে ব্যবসা করা

(৮) জীবনের কোনো সময় ক্রমাগত হতাশা এলে তাকে দূর করা কঠিন হয়ে ওঠে।

(৯) মার্কেটিং রণনীতি তৈরী, সেলস্ ফ্লো-চার্ট-এর ক্ষেত্রগুলিতে অনেক সময়ই পেশাদারী পরিকল্পনা (বা লিখিত ছক) করা হয় না বা তার রিভিউ করা হয় না, ফলে কাজ করতে করতে ছন্দ-পতন ঘটে।

(১০) বড়ো কোনো লক্ষ্যমাত্রা নিতে (একথাপে অনেকটা এগিয়ে যাওয়ার মতো) অনেক সময় আপনার ভয় লাগে।

(১১) বিরাট কোনো ঝুঁকি (বড়ো পরিবর্তন করতে গেলে) নেওয়ার সাহস হয় না।

(১২) অনেকেই পেশাদারী জীবনে ঠকে ঠকে শেখেন, ফলে সাফল্য আসতে আসতে বয়স বেড়ে যায়, তখন কর্মক্ষমতায় টান পড়ে।

(১৩) নিজেই নিজেকে প্রশিক্ষিত করতে গেলে রিসার্চ কাজেই অনেকটা সময় চলে যায়। কারণ তথ্যগুলি নিজের জন্য নিজেকেই প্রস্তুত করে নিতে হয়।

(১৪) প্রয়োজন হলেও হঠাৎ করে সমস্যার সমাধান সূত্র পাওয়া যায় না।

(১৫) এককথায় ট্রেনিং ছাড়া উন্নয়নের গতি কম থাকে। একটা সময় বন্ধ জলাধারের মতো অবস্থা হয়। শেষে ঘটে পেশার মৃত্যু।

৮) সাধারণ ভাবে যখন দক্ষতা ভেঁতা হতে থাকে বা বাজারে ক্রমাগতই পরিবর্তন ঘটতে থাকে তখন বারবার হতাশার শিকার হতে হয়। এই সময় ট্রেনিং পেলে খুব ভালো কাজ হয়।

৯) সিস্টেমেটিক ট্রেনিং-এ বিজ্ঞানভিত্তিক ভাবে বিভিন্ন চার্ট, স্ট্রাটেজিক প্ল্যান (রণনীতি) বা ছক করে দেওয়া হয়। নানান রেজাল্টের রিভিউও করা হয়। ফলে সুন্দর ছন্দ বজায় থাকে।

১০) ট্রেনিং থেকে পাওয়া উদাহরণ ও আত্মবিশ্বাস কোনো বড়ো লক্ষ্যমাত্রা নিতে ভরসা যোগায়। এবং সেটা সম্ভব করে দেয়।

১১) বড়ো কিছু করতে গেলে ঝুঁকি নিতে হয়। সেই সাহস পেতে এবং সেই তার জন্য উপযুক্ত পদক্ষেপের আগে-পিছে প্রয়োজনীয় তথ্য ও বুদ্ধি যোগায় ট্রেনিং।

১২) বর্তমান ইনফরমেশন ও প্রযুক্তির যুগে হোঁচট খেতে খেতে শিক্ষা নেওয়ার প্রয়োজন নেই। উপযুক্ত ট্রেনিং নিয়ে অনেক কম অভিজ্ঞ (কম ঠকেছেন!) তরুণ-তরুণীরাও অনেক দ্রুত এগিয়ে যাচ্ছেন। দ্রুত সাফল্য আসে।

১৩) অতি দ্রুত পরিবর্তনশীল জগতের সাথে পাল্লা দিতে গেলে রিসার্চ প্রয়োজন, কিন্তু সময়ও খুব মূল্যবান। অথচ নিজের সময় নষ্ট না করে রিসার্চ-করা তথ্যের সাহায্যে ব্যবসা বৃদ্ধি সম্ভব। এটা সম্ভব কেবল ট্রেনিং -এর দ্বারা।

১৪) সিস্টেমেটিক ট্রেনিং-এ স্টাডি মেটিরিয়াল দেওয়া হবে, তাছাড়াও ট্রেনিং নোটস্ গুলি সমাধান সূত্র ও রেডিমেড পথ নির্দেশিকা হিসাবে খুবই কার্যকরী হয়ে ওঠে।

১৫) ট্রেনিং নিলে উন্নয়নের গতি লাগাতার বাড়তে থাকে। বাধা কমে যায়। নতুন যুগের সাথে পাল্লা দেওয়া যায়। প্রেরণার যোগান থাকে। সাফল্য নিশ্চিত হয়ে যায়।

জীবনবীমা ব্যবসায় আপনার বর্তমান অবস্থান যাই হোকনা কেন, যদি আপনি আপনার উপার্জন ও ব্যবসাকে আরো বাড়াতে চান তাহলে অবশ্যই জীবন প্রবাহের বছর-ভর ট্রেনিং কোর্সে অংশ নিন--

যদি আপনি মনে করেন যে এটা একটা বড়ো সুযোগ, তাহলে বিলম্ব না করে এই ট্রেনিং এর জন্য রেজিস্ট্রেশন করুন, কারণ রেজিস্ট্রেশনটাই আপনার সাফল্যের পথে প্রথম পদক্ষেপ বা শুরু।

হয়তো আমি এখন এক কথায় বোঝাতে পারছি না যে কিভাবে আপনি কম পরিশ্রম করেও বেশী ফলাফল আনতে পারবেন। তবে ট্রেনিং-এ অংশ গ্রহণ করলে এজেন্ট অবশ্যই সেটা জানতে পারবেন এবং নিজেই তার প্রয়োগ করে ফলাফল পাবেন।

পরিষ্কার ধারণা এবং কৌশল জানা না থাকলে জীবন বীমা ব্যবসায় বিরাট সাফল্য সম্ভব।

আপনি জীবনে সত্যি সত্যি যা কিছু পেতে চান সেগুলি কেবল একটা সুযোগ না নেওয়ার জন্য হারিয়ে ফেলবেন না।

৭ টি ক্ষেত্র যেখানে আপনার পরিবর্তন এবং উন্নয়ন আনতে হবে।

7 AREAS TO CHANGE (choose any 1 or 2 areas)

- (১) প্রসপেক্টিং-এর পদ্ধতি** - আপনার সেলস্ পাইপ লাইনে সর্বদা প্রসপেক্ট বা সম্ভাব্য ক্রেতা প্রয়োজন। আবার তারা যেন যোগ্যতা সম্পন্ন হয়। এধরণের প্রসপেক্ট যত বেশি সংখ্যক থাকবে ততই ব্যবসা বাড়বে।
- (২) সম্পর্ক ও বিশ্বাস বৃদ্ধি** - এমনভাবে সম্পর্ক স্থাপন করতে হবে যাতে করে তারা মনে করেন যে আপনাকে তারা 'জানেন' এবং 'বিশ্বাস করেন'।
- (৩) সম্ভাব্য ক্রেতার সমস্যা কি সেটা সঠিকভাবে বোঝার ক্ষমতা** - কিভাবে বুঝবেন যে আপনার সম্ভাব্য ক্রেতার মূল (বা আসল) সমস্যাটি কি -- এবং তার সাথে আপনার পণ্য ও পরিষেবা কিভাবে সম্পর্কিত করবেন?
- (৪) সেলস্ প্রেজেন্টেশন** - কি এমন প্রেজেন্টেশন পদ্ধতি আছে যার দ্বারা আপনার প্রোডাক্টকে প্রসপেক্টের কাছে খুবই অপরিহার্য হিসাবে উপস্থাপন করা যাবে, তাদেরকে বাবেগ প্রবণ করা যাবে এবং এমনভাবে আকৃষ্ট করবে যে আপনার থেকে তিনি পণ্য কিনতে বাধ্য হবেন (এমনকি যদি আপাতভাবে তার অন্য কোনো প্রতিযোগী পণ্যকে বেশী সুবিধাজনক মনে হয়েও থাকে)
- (৫) কাস্টমারের আপত্তি মোচন** -- সেলস্-এর বিভিন্ন ধাপে আসা বাধাগুলিকে কিভাবে সরিয়ে দিতে পারবেন এমনকি যদিও প্রোডাক্টের মূল্য (কমানো) বিষয়ে আপনার হাত-পা বাঁধাও থাকে।
- (৬) সেলস্ ক্লোজিং করা** -- আগ্রাসী না হয়ে, কঠিনতা বা চালাকির সাহায্য না নিয়েও কিভাবে বিক্রয় সফল করতে পারবেন। এমনকি আপনার কাছে ক্রয় করে তিনি খুশিও হবেন।
- (৭) পুণ রায় তার সাথে ব্যবসার সুযোগ** --- আপনার ব্যক্তিত্ব ও দক্ষতার দ্বারাই এটা করা সম্ভব। এমন পদ্ধতি কি রয়েছে যার দ্বারা তিনি যখনই ক্রয় করবেন আপনাকেই খুঁজবেন? হ্যাঁ, অবশ্যই আছে। তিনি তো কিনবেনই, তাছাড়াও তার পরিচিত বন্ধু-বান্ধব, আত্মীয়-স্বজন অনেকের কাছেই তিনি আপনার নাম সুপারিশ করবেন।

Regards-- **ধন্যবাদসহ- পল্লব কুমার মান্না, ট্রেনার ও রাইটার জীবন প্রবাহ**

Call: 9735869416 (office)/

Trainer: 8317831210

CLICK HERE FOR

LIC DO /SBA TEAM TRAINING

LIC DO/ SBA/ LICA team Unit Training



JEEVAN PRABAHA, SANTINIKETAN



Respected LIC D.O / S.B.A/ LICA,

আপনি চাইলে আপনার টিম-এর জন্য বাংলাভাষায় Best Training, পেতে পারেন আপনার এজেন্টেরা নিজের স্থানে।

ইউনিট মিটিং এর সাথে একই দিনে করাতে পারেন, ২০ বছরের সংস্থা জীবন প্রবাহ ট্রেনিং সেন্টার থেকে!

নিজের Full Team অথবা Joint Teams এর জন্য।

বাংলার ১-নং ট্রেনার / মোটিভেটর :::

জীবন প্রবাহ পত্রিকা ও ট্রেনিং সেন্টার থেকে - লেখক ও প্রশিক্ষক

পল্লব কুমার মান্না, FIII (৩০ বছর LIC -র সাথে যুক্ত)

এই ধরণের প্রোগ্রাম 1 টি/2 টি/ বা 4 টিও করতে পারেন।



ট্রেনিং এর সময়সীমা ২ ঘন্টা বা ৩ ঘন্টা নিতে পারেন। TOPICs আপনার পছন্দমতো নিতে পারেন বা জীবন প্রবাহের তৈরী ৪ টি Special Model আছে, তার যেকোনোটা পছন্দ করতে পারেন।

[see models](#) NEXT PAGE

উত্তর বঙ্গ হলে fees এর পরিমাণ ১০% থেকে ২০ % বৃদ্ধি পেতে পারে পশ্চিমবঙ্গের বাইরে: পৃথকভাবে কথা বলে জেনে নিন।

অন্যান্য বিষয়াদি:

- ৩ ঘন্টার ট্রেনিং এর জন্য খরচ কিছুটা বাড়তে পারে।
- বুকিং কেবল available তারিখ ও সময়ের জন্য হতে পারে।
- চাইলে ট্রেনিং material (বাংলা) দেওয়া যেতে পারে, ন্যূনতম মূল্যে
- দূরবর্তী স্থানের জন্য ট্রাভেলিং ছাড়াও নাইট স্টেইং এর জন্য অতিরিক্ত ব্যবস্থা / খরচ লাগতে পারে।
- (For Kolkata Extra Cost for Traveling is Fixed Rs.1000)
- ট্রেনিং -হল ও অন্যান্য ব্যবস্থাপনা টিমেরা
- আপনার টিমের গঠনের পরিপেক্ষিতে ট্রেনিং এর 4 টি মডেলের এর ভিতর যেকোনটি পছন্দ করতে পারেন।
- এই OFFER কেবল আগস্টের কয়েকটি available dates এর জন্য!
- Dates অতি দ্রুত শেষ হয়ে আসছে!

MORE ABOUT TRAINER: PALLAB KR MANNA

Call NOW!

NEXT PAGE

মোবা: 9735869416 / 8317831210 (মি: মান্না)

ট্রেনিং ফি:: অংশগ্রহণকারীর সংখ্যা অনুসারে::

দক্ষিণ-বঙ্গের ক্ষেত্রে: ২ ঘন্টার ট্রেনিং ::

উপস্থিত এজেন্টসংখ্যা | ন্যূনতম fees

৩০ - ৪৯ হলে	Rs.14000 + Travel Expences
৫০ - ৭৪ হলে	Rs.16000 + Travel Expences
৭৫ - ৯৯ হলে	Rs.20000 + Travel Expences
১০০ - ১৪৯ হলে	Rs.26000 + Travel Expences
১৫০ - ১৯৯ হলে	Rs.32000 + Travel Expences
২০০ এবং তার উর্দ্ব	Rs.40000 + Travel Expences

2 বা 3 ঘন্টার বিশেষ ট্রেনিং-- এমনভাবে একদিন বা বছরে ৪টি ট্রেনিং

করানো হবে। আপনার কাছাকাছি স্থানের কোনো Hall-এ। হলের ব্যবস্থা, রিফ্রেশমেন্ট এবং সাউন্ড সিস্টেম -এর দায়িত্ব টিম লীডার বা টিমের।

Contd

JPTC LIFE SAMPLE PROGRAM CARD

CALL : 9735869416 / 8317831210

Mr. Pallab Kumar Manna, MA, FIII

- Fellow of Insurance Institute of India
- Formerly Employed with LIC of India
- Writer of Books Insurance & Selling Art, Personality Development & Study Skill
- Technical Trainer
- For last 15 years

Trainer



Team Training

Model-2:: BE READY

- 6 ways to get so many new Customers ::
Prospecting, Reference Taking & Cold Canvassing
- How to **Approach** via TELEPHONE and at Home
- LIC Policy USP  6 POLICY :: 4 Types & Combo
- How to Collect **BIG PREMIUM** ::
- Why Big Customers will Agree?
- Find Big Customers, How to Approach, Negotiation for Big, 4 Unique ways
- WINNING you own MIND

UNIT
TRAINING
BANGLA
FOR 2/3/
4 HOURS
INVEST on
TEAM
BECOME
No. 1
TEAM
Leader
Get the
Best
HELP
AGENTS
EARN
MORE
In same
situation

Team Training

Model-1:: TRANSFORMATION

- From **Agent** -to-> **Advisor**
- From **Salesman** -to-> **Consultant**
- From **Part-time** -to-> **Lifetime**
- From **Fear-Doubt-Hesitation** -to-> **Confident & Smart Insurance Consultant-cum- Advisor**
- Know WHY LIC is Best, Why Agency is Best and Why You are Best
- Know Why LIC is Best Investment, LIC is Best Savings, LIC is Best Insurance & LIC is Best Pension
- and Get Full Confidence on self and LIC to jump start

Team Training

Model-3:: ACTION

- **Objection Handling**:: 4 Old + 2 New
- Its Long Term, Already I have, Not Now, Low Return, Only Profit on death, MF + Term >> LIC
- :: **COMPARE** :: LIC vs. Mutual Fund, Postal PLI, Other Insurance, Share Market, Real Estate, Gold, Own Business
- How to **sale more and more NOP?**
- **NOP increase** :: 5 ideas
- Motivation for **Focus and Success**

Team Training

Model-4:: WINNING

- **Close Problem Solved**::
No Money ! -problem, I 'll think it over --- Not now problem
- 6 Tricks on **Close of Sales**
- 4 types of Close:: **POWER CLOSE, QUICK CLOSE, STANDARD CLOSE, COLUMBUS CLOSE**
- How to take **Big TARGET?** How to achieve Target easy?
- **CLUB Membership & MDRT**
- Boost-up Inspiration and Robust Confidence

→ টিমকে চ্যাম্পিয়ন করার ভাবনা (Team orientation), এজেন্টের ব্যক্তিগত আয় বৃদ্ধি (Income orientation) এবং সময় ও অর্থ বিনিয়োগের উপযুক্ত ফেরত প্রদান (ROI orientation) করাটাই থাকে এই ট্রেনিং-এর উদ্দেশ্য।

→ সেসান শেষে প্রতিটি অংশগ্রহণকারী 'পারফরমার্স এনথুসিয়াজম' উৎসাহ পান।

এই ট্রেনিং-এর প্রশিক্ষণ পদ্ধতি কেমন?

→ ট্রেনিং-এর ভাষা বাংলা। অংশ গ্রহণকারী প্রায় সকল এজেন্টেরই মাতৃ ভাষা বাংলা। কেবল ভাষার কারণে বহু সম্ভবনাময় এজেন্টও অনেক আধুনিক ও আন্তর্জাতিক মানের সেলস্ আইডিয়া থেকে বঞ্চিত থাকেন। জীবন প্রবাহের এই ট্রেনিং আপনার আঙ্গিনায় এনে দেবে সেই রহস্যময়ী আইডিয়াগুলি ও তার প্রয়োগ পদ্ধতি।

→ যাদের সম্ভবনা আছে কিন্তু বর্তমানে গড়পড়তা বা কম পরিমাণ কাজ করেন তাদের কর্মবৃদ্ধির জন্য বিশেষ কৌশল বা পদ্ধতি দেওয়া হবে, যাতে করে পুরো টিমটাই ঈঙ্গিত লক্ষ্য পূরণ করতে পারে।

→ জীবন প্রবাহের ট্রেনিং-এ মনোযোগ ট্রেনিং-এর শুরু থেকে শেষ পর্যন্ত আকৃষ্ট থাকে। কারণ --
(১) ভাষার প্রাঞ্জলতা (২) আর্কষণীয় ও বলিষ্ঠ ধারণা (৩) এজেন্টদের মনের কথা জেনে সহজ সমাধান সূত্র (৪) বাংলা অডিও-ভিসিওয়াল ইফেক্ট (৫) বাস্তব উদাহরণ ও তার প্রয়োগ পদ্ধতি (৬) সাইকো অ্যানালিসিস, (৭) কার্যের পিছনে কারণকে দেখিয়ে দেওয়া হয় ফলে সেগুলি জোর করে চাপিয়ে দেওয়া হয় না (৮) সঠিক যুক্তির প্রয়োগ, (৯) দীর্ঘদিনের রিসার্চের ফলে এই ট্রেনিং -এ বহু নতুন ধারণা পাওয়া যায় যার মধ্যে এজেন্টরা পুরানো সমস্যা সমাধানের জন্য নতুন আলোর দিশা খুঁজে পান।

প্রতিটিতেই আলোচনা হবে এমন কিছু 'কমন' বিষয় আছে . সেগুলি কি কি ?

- ↑ পেশার প্রতি ভালোবাসা(Love to profession), টিমের প্রতি ভালোবাসা (team spirit) এবং ব্যক্তিত্বের উন্নয়ন।
- ↑ মার্কেটিং আইডিয়া, সেলস্ আইডিয়া।
- ↑ নতুন প্ল্যান আলোচনা।
- ↑ বর্তমান LIC প্ল্যানগুলির ওপর আত্মপ্রত্যয় (confidence) বৃদ্ধি।
- ↑ পূর্ণ উদ্যোগী প্রেরণা (high enthusiastic motivation)।
- ↑ সেসানের স্মরণীয় বিষয়গুলির পুনঃস্মরণ (রি ক্যাপ)।
- ↑ ব্যবহারিক প্রয়োগযোগ্য বিষয়গুলি কেমনভাবে কার্যকরী।
- ↑ সময় এবং অর্থ যা বিনিয়োগ হলো (ট্রেনিং নিতে গিয়ে) তার পুরোপুরি লাভ এনে দেওয়া।

→ যারা অভিজ্ঞ এবং ইতিমধ্যেই ব্যবসায় এগিয়ে রয়েছেন তাদেরও কোনো না কোনো বিষয়ে থাকে গোড়ায় গলদ, যেগুলি নিজের চেস্তায় সংশোধন সম্ভব হচ্ছে না-- যেগুলি অতিক্রমের সূত্র ও প্রয়োগ পথ দেওয়া হবে এই ট্রেনিং গুলিতে। সেই সাথে প্রতিটি টপিকের ওপর প্রায় ৩০ শতাংশ নতুন ধারণা আনা হবে যার দ্বারা পুরানো ও দক্ষ এজেন্টরা হয়ে উঠতে পারেন দ্বিগুণ শক্তিশালী।

CALL : 9735869416 / 8317831210

Trainer: PALLAB KUMAR MANNA