

NOVEMBER 2023



NID DEVELOPMENT
INSTITUTE

Project Proposal

Accelerated Sales Mastery in 3.5 Hours

PRESENTED TO:

Mr. Anura
Kothalawala

PRESENTED BY:

Mr. Lal Nishantha

පටුන

අයාතනයේ කාරාංශය	03
මෙහෙවර සහ දැක්ම	04
ව්‍යාපෘති යෝජනාව	05
අරමුණු	06
යෝජිත ක්‍රියාකාරකම්	07
අපේක්ෂිත ප්‍රතිඵල	08
අයවැය	09
විමසීම්	10

අප ආයතනය ගැන කෙටියෙන්

(2006) වර්ෂයේ පටන් ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුවේ ඉන්ජිනේරු ව්‍යාපෘතිය පදනම් කොටගෙන සමාජ සේවකරණය තුළින් ග්‍රාමීය හා නාගරික කාන්තාව සමාජීය හා ආර්ථික වශයෙන් ඔලකතුකරණය කිරීම සිදු කෙරිණි. එම ව්‍යාපෘති අවසන් වීමත් සමග මෙම වැඩසටහන් මාලාව විවිධ ආයතන සම්බන්ධීකරණය කර ගනිමින් ස්වේච්ඡාවෙන් අවිධිමත් ලෙස ඉදිරියට පවත්වාගෙන ලැබිණි. වර්ෂ ගණනාවක් සමාජ සේවකරණය සහ සවිඔල ගැන්වීම පිළිබඳ ලැබූ අත්දැකීම් පාදක කොට ගෙන කාලීන අවශ්‍යතාව මත පදනම්ව පුද්ගලයින් සවිඔල ගැන්වීම සහ නැවත විධිමත් ලෙස මෙම සේවාව සැපයීම අරමුණු කරගනිමින් විද්වත් ආචාර්ය මණ්ඩලයක්ද එකරාශී කොට ගෙන එන්.අයි.ඒ.සංවර්ධන ආයතනය නාමය යටතේ අප ආයතනය නිල වශයෙන් ලියාපදිංචි කරනු ලැබිණි.

ORGANIZATION AND MANAGEMENT



Mr. Lal Nishantha
Managing Director



Mr. Sanath
Widanagamage
Advisory



Mr. W.D. Wijesooriya
Advisory



Mr. Rajeev Gunasekara
Advisory

අපගේ මෙහෙවර

ඔහු විධිමත් ක්‍රමණ කිරීම සහ මැදිහත්වීම් තුළින් පුද්ගල කණ්ඩායම් සහ පවුල් ඒකක තිරසාරව සංවර්ධනය කරා ළඟා කරවීම.



අපගේ දැක්ම

අප තිරසාර සංවර්ධනයට අත්වල සපයමින්, සරසාර ශ්‍රී ලංකාවක් ගොඩනැගීමට දායක වන්නෙමු.



අපගේ අරමුණ

පුද්ගල විභවයන් සංවර්ධනය තුළින් ආර්ථික ශක්තිය වලදායී ලෙස ඉහළ නැංවීම



ව්‍යාපෘති යෝජනාව

විජය ප්‍රවෘත්ති පොදුගලික
කමාගමේ නිෂපාදනය කරනු ලබන
නිෂපාදන විකුණුම් කණ්ඩායම්
(වෙළඳ ප්‍රජාව) අතිපෙරණය
කිරීම හා විජය ප්‍රොඩක්ට්ස්
පුද්ගලික කමාගම හා වෙළඳ ප්‍රජාව
අතර ශක්තිමත් අලවි කඩඳනා
ගොඩනැගීම.



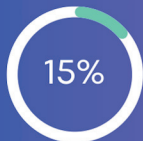


අරමුණු



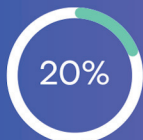
වෙළෙඳුන් සඳහා කාර්යක්ෂම සහාය
(Efficient Vendor Support)

වෙළෙඳුන්ගේ ප්‍රශ්න කඩිනමින් හා ඵලදායී ලෙස විසඳීමට අලුතින් කණ්ඩායම සමග සාකච්චා කරයි.



ඉක්මන් ධනාත්මක ප්‍රතිඵල ලබා ගැනීම
(Prompt positive outcomes)

හිරිසාර සාර්ථකත්වය සඳහා ක්ෂණික ජයග්‍රහණ ලබා දෙන ක්‍රියාකාරකම් ක්‍රියාත්මක කිරීම.

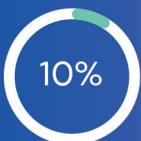


නිෂ්පාදන පිළිබඳ විශිෂ්ට දැනුම හා වෙළෙඳුන් සඳහා විකුණුම් ඉලක්ක නිර්මාණය

කෙටි පුහුණු සැකසීමක් මගින් වෙළෙඳුන් සඳහා අත්‍යවශ්‍ය නිෂ්පාදන දැනුම විකුණුම් උපාය මාර්ග පිළිබඳ දැනුම සහ ආකල්ප සංවර්ධනය.

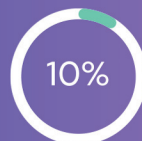
වැඩිදියුණු කළ අලුතින් සම්බන්ධතා

සහයෝගීතාව සහ අවබෝධය ගත්කිමින් කිරීම සඳහා වෙළෙඳුන් සහ අලුතින් කණ්ඩායම අතර සෘජු සම්බන්ධතා සඳහා පහසුකම් සැලසීම.
(Direct interactions between Vendors and sales team)



අභිප්‍රේරණය හා දිරිගැන්වීමේ ක්‍රියාවලිය

අප විසින් ලබා දෙන කෙටි හා කාලීන අභියෝග ජය ගැනීමට නිරන්තර දිරිගැන්වීම් සහ අභිප්‍රේරණය සැපයීම තුළින් වෙළෙඳුන්ගේ අලුතින් හැකියාවන් වර්ධනය.



යෝජිත ක්‍රියාකාරකම්

1

අධිවේගී පුහුණු කැසිය (මිනිත්තු 30)

අත්‍යවශ්‍ය නිෂ්පාදන දැනුම සහ වලදායී විකුණුම් උපාය මාර්ග පිළිබඳ දළ විශ්ලේෂණයක්.

2

කාර්යක්ෂම ජාලකරණ කැසිය (මිනිත්තු 45)

අලුතින් කණ්ඩායමක් සමඟ වෙළෙඳපොළේ සම්බන්ධ කිරීම තුළින් ඉක්මන් විමසුම් සහ විකුණුම් වැඩිකරගන්නා ක්‍රියාත්මක කිරීම.

3

ක්ෂණික අතිප්‍රේරණ අභියෝගය (මිනිත්තු 30)

කෙටි කාලයකින් විකුණුම් ඉලක්ක සපුරාගැනීම සඳහා ඉක්මන් දීර්ගාන්විතේ අභියෝගයක් හඳුන්වාදීම.

4

සජීවී ආදර්ශන ඉදිරිපත් කිරීම (මිනිත්තු 30)

ප්‍රධාන නිෂ්පාදන වල සජීවී ආදර්ශන වල නිරතවෙමින් වෙළෙඳපොළේ විමසුම් වලට කඩිනමින් ප්‍රතිචාර දැක්වීම.

5

අලුතින් කණ්ඩායමක් සමඟ ප්‍රශ්නෝත්තර වැඩිකරගැනීම (මිනිත්තු 45)

විශේෂ අවධානය යොමු කරන ලද ප්‍රශ්නෝත්තර කැසියක් මගින් අලෙවිකරණ කණ්ඩායමක් සමඟ වෙළෙඳපොළේ ගැටළු ආමන්ත්‍රණය කිරීම.

6

පිළිගැනීමේ සහ ත්‍යාග ප්‍රධාන උත්සවය (මිනිත්තු 15)

වැඩිකරගැනීමේදී කැපී පෙනෙන වෙළෙඳපොළේ සඳහා ත්‍යාග ලබා දීම.



අපේක්ෂිත ප්‍රතිඵල

1. විකුණුම්කරුවන්ගේ විශ්වාසය ඉහළ නැංවීම: අත්‍යවශ්‍ය නිෂ්පාදන දැනුම, විශ්වාසය සහ විකුණුම් හැකියාවන් වැඩි දියුණු කිරීම සමඟ වෙළෙන්දන් සන්නද්ධ කිරීම.

2. ශක්තිමත් කරන ලද වෙළෙඳු කඩඳුතා: කාන්තා අන්තර්ක්‍රියා මගින් විකුණුම්කරුවන් සහ විකුණුම් කණ්ඩායම අතර ශක්තිමත් කඩඳුතා ගොඩනඟා ගැනීම හා හොඳ සහයෝගීතාවයක් ඇති කිරීම.

3. අතිප්‍රේරිත වෙළෙන්දන් ජාලය: තිරසාර ඉහළ කාර්ය සාධනයක් හා ක්ෂණික අභියෝග සහ හඳුනාගැනීම් හරහා වෙළෙන්දන් අතර අතිප්‍රේරණය පිළිබඳ හැඟීමක් ඇති කිරීම.

4. කඩිනම් ගැටළු නිරාකරණය: කායිකම විකුණුම් ක්‍රියාවලියක් සහතික කිරීම, ක්ෂණික ගැටළු විමසීම සහ විසඳීම.

5. සේවක නිපුණතා වැඩිදියුණු කිරීම: ඉලක්කගත පුහුණු වැඩසටහන් හරහා සේවක තෘප්තිය සහ කුසලතා වැඩි දියුණු කිරීම හා එහි ප්‍රතිඵලයක් ලෙස සේවක ඵලදායීතාව ඉහළ යාම, සමස්ත සමාගමේ වර්ධනයට සහ සාර්ථකත්වයට දායක වීම.

එක් වැඩසටහනක අයවැය

	Value	Percentage
කම්පත් දායක ගාස්තු	RS.45000	75%
කම්බන්දිකරණ ගාස්තු/පසුච්ඡරම	RS.5000	8%
ප්‍රවාහන ගාස්තු	RS.10000	17%
TOTAL	RS.60000	100%

1.එක් වැඩසටහනක් සඳහා වෙළඳ කාමාජික සංඛ්‍යාව: 100-125

2.දිස්ත්‍රික්කයට වැඩසටහන්: 5

3.කලුතර දිස්ත්‍රික්කයෙන් පිට පළාත් වලට ප්‍රවාහන දීමනාව: රු.10000(ආයතනය විසින් එය ලබා දෙන්නේ නම් එය නොකලකා හරී).

4.සෑම වැඩසටහනක්ම ව්‍යාපාර ඇගයීමක් හා පසු ච්ඡරමක් සිදු කිරීම.

5.වැඩසටහන් සංවිධානය කිරීම හා ස්නාන තෝරා ගැනීම ආයතනය විසින් සිදු කළ යුතු වේ.

යෝජනා සහ විමසීම්



www.nidsl.com



niddev3.1@gmail.com



94767217728



NID Development Institute



[Simple.lk](https://www.youtube.com/channel/UC...)