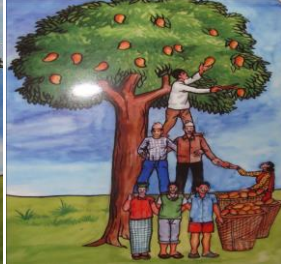
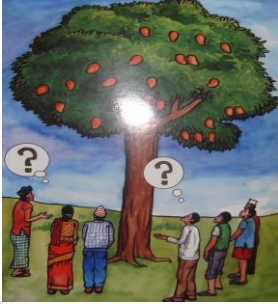


एकला एकलै गर्न सकिएन ?

सबै जना मिलेर गरे ठूला
ठूला काम गर्न सकिन्छ ।



अन्तर्राष्ट्रिय सहकारी महासंघ (ICA)

ले १९८३ सेप्टेम्बरमा पारित गरेको सहकारीको परिभाषा :

“संयुक्त स्वामित्व र प्रजातान्त्रिक नियन्त्रण रहने संस्थामार्फत आफ्ना साझा आर्थिक, सामाजिक एवं सांस्कृतिक आवश्यकता र आकांक्षाहरूलाई परिपूर्ति गर्नका लागि स्वेच्छिक रुपमा एकिकृत भएका व्यक्तिहरूको एक स्वायत्त संस्था नै सहकारी हो ।”

(A cooperative is an autonomous association of persons united voluntarily to meet their common economic, social and cultural need and aspirations through a jointly owned and democratically controlled enterprise.)



सहकारीले जे काम गरेपनि सदस्यलाई
केन्द्रमा राख्नु पर्दछ ।





सहकारी अवधारणा

एकको लागि सबै सबैको लागि एक
One For All ,All For
One





सहकारी अवधारणा

परोपकार गर्न होईन,नाफाका लागि मात्र
पनि होईन, सेवाको लागि हो
Not For Charity, Not For Profit,
But For Service





सहकारी अवधारणा

मध्यस्तता हटाउन
To Eliminate The Middlemen





सहकारी अवधारणा

लागत मूल्यमा सेवा गर्न
Service At Cost





सहकारी अवधारणा

सदस्यद्वारा आफ्नै लागि ब्यवसाय
Member In Business For
Them Selves





सहकारी

- ☞ स्व : मालिक ।
- ☞ स्व : लाभ हानीको भागिदार ।
- ☞ स्व : नियन्त्रण पद्धति ।
- ☞ स्व : ब्यवस्थापन ।





..सहकारीको अवधारणा

सन् १८४४ मा बेलायतबाट शुरू

२०१३ साल चैत्र २० गतेबाट नेपालमा शुरू



सहकारीको विकास क्रम

- ☞ युरोपमा १९ औं शताब्दीबाट सहकारी अभियानको सुरुवात भएको हो ।
- ☞ Robert Owen (1771–1858) लाई सहकारी अभियानको पिता मानिन्छ ।
- ☞ **The Rochdale Society of Equitable Pioneers** सन् १८४४ मा २८ जना कामदार संगठित भई स्थापना भएको सहकारी हो । बेलायतबाट शुरू भयो ।



सहकारीको ऐतिहासिक पृष्ठभूमि

बेलायतका समाज सुधारक रवर्ट ओवेनबाट औपचारिक रूपमा आधुनिक सहकारीको प्रारम्भ सर्वप्रथम सन् १८४४ मा कपडा कारखानामा काम गर्ने २८ जना मजदुरहरूको प्रयासबाट The Rochdale Equitable Pioneer Society रोचडेल समतामुलक अग्रणी संस्थाको नामबाट उपभोक्ता सहकारी भण्डारको स्थापना ।



सहकारीको ऐतिहासिक पृष्ठभूमि

वि.सं.२०११ सालमा वाढी पहीरोवाट चितवन लगाएतका आस पासका जिल्लामा ठूलो धन जनको क्षेति भएको ।

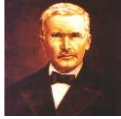
वि.सं.२०१३ सालमा तात्कालिन सरकारले सहकारी संस्था खोल्न कार्यकारी निर्देशिका जारी भएको । वाढी पहीरो पिडितहरुलाई व्यवस्था गर्न सरकारवाट राप्ति दून परियोजना स्थापना गरेको ।



बबान सिंह गुरुब

बचत तथा ऋण सहकारीको परिचय

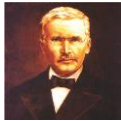
- बचत तथा ऋण सहकारीको जन्म जर्मनीवाट शुरु भएको हो ।
- १९ सौ शताब्दीको मध्यतिर जर्मनीका श्रमिक तथा किसानहरु साहुको ऋणमा चुर्लुम्म डुवेका थिए ।
- थिनीहरुलाई यस शोषणवाट मुक्त गर्ने काममा एफ डब्लु राइफाइसन (FW Raiffeisen) र फान्ज शुल्ज (Franz Schulze) दुई जना लागेका थिए ।



FW Raiffeisen

बचत तथा ऋण सहकारीको परिचय

- FW Raiffeisen (१८१८-१८८८) ले जर्मनीका ग्रामिण कृषकहरुको अकाल स्थितिको सुधार गर्न गरिब किसानहरुको संगठन बनाएर बचत गर्न र सोही बचतवाट गरिब संस्थाहरुलाई ऋण दिने कामको सुरुवात गरे ।
- श्रमिक एवं कृषकहरुलाई उक्त ऋणलाई उत्पादन मूलक कार्यमा लगाई जिवनस्तर उकास्ने काम गरे



FW Raiffeisen

साकोस आवाज

सहकारी सँगै सञ्चार

साकोस आवाजमार्फत आफ्ना सूचना, आवश्यकताहरूको सहज र शुलभ दरमा विज्ञापन गर्न सकिन्छ

सम्पर्क: रञ्जनमणि पौड्याल 9849995127 राधा पौडेल 9841668359

ईमेल: saccosaawaj@gmail.com

फेसबुक: www.facebook.com/SaccosAawaj

ट्वीटर @saccosaawaj

इन्स्टाग्राम:saccosaawaj

www.saccosaawaj.coop.np

सहकारी अवधारणा

- सहकारीको मुख्य उद्देश्य नाफा कमाउने होइन , मुल्यमा आधारित सेवा दिने हो ।
- सहकारीको मुख्य सरोकार उत्पादन र उपभोगको स्तर कायम गर्ने ।
- सहकारी सदस्य केन्द्रित व्यवसाय हो ।
- सदस्यले सदस्यकै लागि खोलिएको संस्था सहकारी हो ।
- सहकारी सिमा व्यवसाय हो ।

सहकारी संस्थाका उद्देश्य

१. व्यवसायिक उद्देश्य (मुख्य उद्देश्य)
 - सदस्यको आर्थिक जीवनस्तर उठाउने
२. विकास उद्देश्य (पुरक उद्देश्य)
 - सदस्य समुदायको शिक्षा, आरोग्य, कला, साहित्य र संस्कृतिमार्फत सामाजिक जीवनस्तर उठाउने
३. सामाजिक उद्देश्य (अतिरिक्त उद्देश्य)
 - गैर सदस्य समुदायमा संस्थाको छवि प्रक्षेपण गर्ने ।



सहकारीका मूल्य मान्यता र सिद्धान्त

- 👉 मूल्य (Value) भन्नाले विश्वास Set of beliefs हो
- 👉 मान्यता (Norms) भन्नाले निर्दिष्ट आचरण Ought's of behavior हो ।
- 👉 सिद्धान्त (Principles) भन्नाले सामान्य सत्य a general truth र आधार नियम हो ।



सहकारीका मूल्यहरू



आधार मूल्यहरू

(संस्था र सदस्यबीचको सम्बन्ध निर्धारक)

- 👉 आत्म सहयोग/स्वावलम्बन
- 👉 स्व-उत्तरदायित्व
- 👉 लोकतन्त्र
- 👉 समानता
- 👉 समता (न्याय)
- 👉 ऐक्यवद्धता

नैतिक मूल्यहरू

(संस्था र समाजबीचको सम्बन्ध निर्धारक)

- 👉 इमान्दारिता
- 👉 खुल्लापन
- 👉 सामाजिक उत्तरदायित्व
- 👉 अरुको हेरचाह



सहकारीका सिद्धान्तहरू



१. ऐच्छिक तथा खुल्ला सदस्यता
२. सदस्यहरूद्वारा प्रजातान्त्रिक नियन्त्रण
३. सदस्यहरूको आर्थिक सहभागिता
४. स्वायत्तता तथा स्वतन्त्रता
५. शिक्षा तालिम तथा सुचना
६. सहकारीहरूविच सहयोग
७. समुदायहरूप्रति चासो र वातावरण





बचत तथा ऋण सहकारीका ४ सिद्धान्तहरू

१. सदस्य सुरक्षा सिद्धान्त
२. सुशासन सिद्धान्त
३. सञ्चालन सिद्धान्त
४. सुरक्षा र स्वस्थताको सिद्धान्त



३. संचालन सम्बन्धी सिद्धान्तहरू

Operational Principles

क) सहकारी संरचना

- सदस्यको स्वामित्व
- सदस्यद्वारा नियन्त्रण
- प्रजातान्त्रिक नियन्त्रण

ख) सदस्यलाई सेवा

- वित्तीय समावेशीकरण
- वित्तीय स्थिरता
- सदस्यलाई अत्याधिक आर्थिक लाभ

ग) सामाजिक उत्तरदायित्व

- वित्तीय साक्षरता
- सञ्जालमा सहकार्य
- समुदायप्रति उत्तरदायित्व
- विश्वव्यापी लक्ष्य



त्यसैले सहकारी अविछिन्न उत्तराधिकारीवाला
सिमित दायित्व भएको सामुहिक स्वामित्व
रहेको उद्यम हो ।





सहकारी व्यवसाय र बैंक तथा अन्य व्यवसाय बीच फरक

छलफल गरौं



बैंक र सहकारी संस्थामा फरक



कृयाकलापहरू	बैंक	सहकारी संस्था
कार्यक्रम	वित्तीय	वित्तीय एवं गैह्र वित्तीय
उद्देश्य	नाफा कमाउने	सदस्यहरूको आर्थिक र सामाजिक विकास गर्ने
स्वामित्व	सिमित व्यक्तिहरू जस्ले शेयर खरिद गरेका छन्	सवै सदस्यहरूको किनभने सवैले शेयर खरिद गरेका हुन्छन्
कारोबार	आम ग्राहक संग	सदस्यहरू संग
लगानीकर्ता	सिमित व्यक्तिहरू	सवै सदस्यहरू
संरक्षण प्रदान	शेयरहोल्डर	आम सदस्य



कृयाकलापहरू	बैंक	सहकारी संस्था
लाभांष वितरण	सिमित शेयरहोल्डरलाई शेयर रकमको अनुपातमा	सवै सदस्यलाई शेयर रकमको अनुपातमा
मताधिकार	शेयर रकमको आधारमा	जातिसुकै शेयर खरिद गरेपनि एक व्यक्ति एक भोटका आधारमा
नियन्त्रण	शेयरहोल्डर बाट	सदस्यहरू बाट
उत्तरदायित्व	सिमित शेयरहोल्डर संग	आम सदस्य संग
व्याज दर	तुलनात्मक रुपमा कम	तुलनात्मक रुपमा बढि
संचालन	वैतनिक कर्मचारी	स्वयं सेवक संचालकहरू र वैतनिक कर्मचारी
शेयरहोल्डरहरू	निस्कृय	सकृय





सहकारी व्यवसाय र अन्य व्यवसाय बीच फरक



सहकारी र अन्य व्यवसाय विच फरक



सहकारी	अन्य व्यवसाय
सदस्य सेवा केन्द्रित	मुनाफा केन्द्रित
समुदायप्रति चासो	व्यवसाय प्रति चासो
नियमनकारी निकाय र कानून	नियमनकारी निकाय र कानून
मुनाफा वितरण निश्चित मात्रामा मात्रै	मुनाफा वितरण जति पनि गर्न सक्ने
एक व्यक्ति एक मत	पुँजीको आधारमा मत
निती विधि र पद्धतिको आधारमा	व्यवसायको मालिक
समाजवादी अवधारणा	पुँजीवादी अवधारणा
सामूहिक निर्णय	एकल निर्णय
स्वायत्तता र प्रजातन्त्रिक	प्रजातान्त्रिक नहुन सक्छ





सहकारी व्यवसाय	अन्य व्यवसाय
सदस्यमा आधारित व्यवसाय	ग्राहकमा आधारित व्यवसाय
निश्चित समुदायमा आधारित	व्यापक क्षेत्रमा आधारित
उत्पादन र उपभोगको स्तरमा आधारित (सदस्यको आवश्यकतामा आधारित सेवाहरूको विकास भएको हुन्छ)	नाफामा आधारित र धन वृद्धि
सदस्य स्वामित्व (सामूहिक) मा आधारित	निजी स्वामित्वमा आधारित
सेवामुखी व्यवसाय	नाफामुखी व्यवसाय
प्रजातान्त्रिक नियन्त्रण प्रणाली	लगानीकर्ताद्वारा नियन्त्रण हुने
खुल्ला बजारको निर्माण	एकलौटी बजारको निर्माण





बजार, बजारीकरण र बजार प्रतिनिधिको परिचय





बजार के हो ?





बजार के हो ?

- ✘ खुल्ला ठाँउ जहाँ क्रेता र विक्रेताहरूले खरिद विक्री गर्छन् ।
- ✘ क्रेता र विक्रेताहरूको भेटघाट गर्ने स्थान ।
- ✘ सेवा वा वस्तुको खरिद विक्री केन्द्र ।
- ✘ वस्तु तथा सेवाको मूल्य निर्धारण गर्ने स्थान ।





बजारीकरण के हो ?



बजारमा समुदायको अवस्था



गरीबी, अशिक्षा, रोग र भोकले पिडित तर त्यसलाई समस्याका रूपमा नदेखिरहेका जनसमुह (**latent receiver**)

समस्या हो भन्ने थाहा भएका तर त्यसको समाधानका कार्य गर्न अधि नबढिराखेका समुह (**Aware receiver**)

समस्या हो भन्ने थाहा भएर समाधानका लागि एकजुट भई केहि गरौ भन्ने समुह (**Active receiver**)



बजारीकरण



तीनै प्रकारका समुदायहरुको रुची, आवश्यकता र क्षमतामा आधारित भई आर्थिक, सामाजिक, साँस्कृतिक र वातावरणीय पक्षमा सुधार गर्न सक्नु नै सफल बजारीकरण हो ।





के बजारीकरण गर्ने ?

सहकारीका बस्तु तथा सेवाहरु



१. सदस्य: मलाई थोरै ऋण चाहिएको थियो,
बजार प्रतिनिधि: छै, मलाई त बाह्रै भएन, सरलाई सोध्नु न ।

२. सदस्य: मलाई थोरै ऋण चाहिएको थियो,
बजार प्रतिनिधि: छै, म ऋण हेर्दिन, सरहल्लाई सोध्नु न,

३. सदस्य: मलाई थोरै ऋण चाहिएको थियो,
बजार प्रतिनिधि: कस्तो प्रकारको ऋण चाहिएको हो,
सदस्य: घरको तला बन्दुथियो,
बजार प्रतिनिधि: घरको तला बन्दु ऋण त पाइदिन,
सदस्य: उसो भए के गरे पाइन्छ त ?
बजार प्रतिनिधि: कृषि ऋण भनेर भर्नुन , व्याज पनि सस्तो छ ।
सदस्य : हुन्छ ।



४. सदस्य: मलाई थोरै ऋण चाहिएको थियो,
बजार प्रतिनिधि: हजुर नमस्ते, भन्नुस के सेवा गरौं काकी ।
सदस्य: मलाई अलिकति ऋण चाहिएको थियो ।
बजार प्रतिनिधि: हजुर भन्नुन, हामी छौं नि, कस्तो ऋण हो,
कति चाहिएको हो ।
सदस्य: घरको तल्ला थप्नु थियो, पैसा अलि पुगेन ।
बजार प्रतिनिधि: ए, ल राम्रो । हाम्रोमा घर निर्माण ऋण छ,
घर मर्मत सम्भार ऋण छ । तपाईंलाई हामी घर मर्मत सम्भार
ऋण शिर्षकबाट दिन सक्छौं ।
सदस्य:



१. ज्येष्ठ सवस्य (फोनमा) : ए भाई, मसित ४० हजार जति पैसा छ, त्यो नियमित बचतमा राख्ना ठिक होला कि, के मा राख्ना ठिक होला। नियमित बचतमा व्याज पनि बढि पाईने रहेछ।

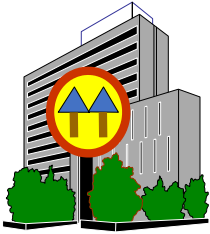
बजार प्रतिनिधि: छै, भलाई त चाहै भयन, सरलाई सोधनु न।

२. ज्येष्ठ सवस्य (फोनमा) : ए भाई, मसित ४० हजार जति पैसा छ, त्यो नियमित बचतमा राख्ना ठिक होला कि, के मा राख्ना ठिक होला। नियमित बचतमा व्याज पनि बढि पाईने रहेछ।

बजार प्रतिनिधि: हजुर हजुर नमस्ते आमा, तपाईंले नियमित बचतमा पैसा राख्न त मासिक मात्रै सक्नुहुन्छ।

बच तपाईंलाई हाम्रो ज्येष्ठ सवस्य बचत खाता भन्ने बचत छ, त्यसमा राख्नु, नियमित बचत भन्दा थोरै मात्रै व्याजवर कम छ। अनि त्यसमा बचत राखेबापत बर्षमा २ पटक निःशुल्क स्वास्थ्य जांच पनि हुन्छ।

सवस्य: ए हो र बाबु, ल ल त्यसैमा राख्नुपर्ला उसोभए।



सहकारी

Savings

बचत

Loan

ऋण

Remittance

विप्रेषण

Insurance

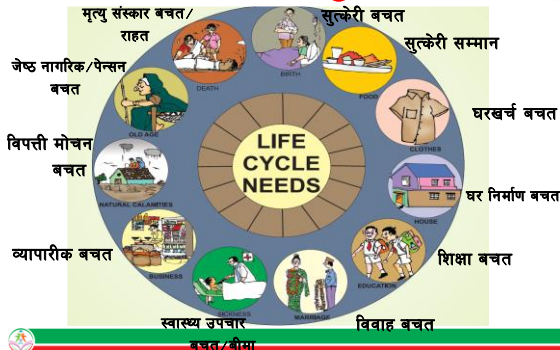
बिमा

Utility Payment

मुक्तानी फर्छ्यौट



बचत सेवाहरू



बजार प्रतिनिधिहरु को हुन् ?

- ✘ संस्थाको राजदुत
- ✘ वित्तीय परामर्शदाता
- ✘ सेवा प्रदायक प्रमुख व्यक्ति
- ✘ बचत उत्प्रेरक
- ✘ संस्थाको प्रमुख सहजकर्ता
- ✘ वित्तीय श्रोत आर्जनको प्रमुख व्यक्ति
- ✘ बजार अनुसन्धानदाता र विश्लेषक
- ✘ उत्पादन तथा सेवा विकासको प्रमुख श्रोत

**MARKETING
REPRESENTATIVE
A
VERSATILE
PROMOTER**



बजार प्रतिनिधिको परिचय

कुनैपनि संघ,संस्था वा कम्पनीका वस्तु तथा सेवाहरु सहज रूपमा बजार सम्म पुरयाउनका लागि उक्त संघ,संस्था वा कम्पनीले नियुक्त गरेका आधिकारीक कर्मचारीहरुलाई बजार प्रतिनिधि भनिन्छ ।

सहकारीको सन्दर्भमा

सहकारी संस्थाका शेयर सदस्यहरुको प्रत्यक्ष घर तथा व्यवसायमा नै उपस्थित भई बचत संकलन गरेर कार्यालयमा जम्मा गर्ने,बचत फिर्ता गर्ने तथा आवश्यकता अनुसार ऋणको सांवा तथा ब्याज समेत संकलन गरी कार्यालयमा जम्मा गर्न गराउनका लागि नियुक्त गरिएका कर्मचारीहरुलाई बुझिन्छ ।



बजार प्रतिनिधिको आवश्यकता



बजार प्रतिनिधिका काम कर्तव्य र अधिकारहरू



- ज) बजारीकरण सामग्रीहरूको निर्माणमा उच्च व्यवस्थापनलाई आवश्यक सहयोग गर्ने ।
- झ) प्रवर्द्धनात्मक क्रियाकलाप गर्ने तथा बजार अनुसन्धान समेत गर्ने ।
- ञ) अंक तथा अक्षरहरूमा भाषागत शुद्धता कायम गर्ने ।
- ट) सदस्यको पासबुक प्रष्ट तथा केरमेट नगरी भर्ने ।
- ठ) सदस्यको बचत खातामा संकलित रकम प्रविष्टी गर्ने ।



बजार प्रतिनिधिमा आवश्यक ज्ञान



बजार प्रतिनिधिमा आवश्यक ज्ञान

- ५ सहकारीको मूल्य, मान्यता, उद्देश्य, सिद्धान्त आदिको जानकारी ।
- ५ संस्थाको बचत तथा ऋण सेवाको उद्देश्य, विशेषता, व्याजदर आदिको जानकारी ।
- ५ संस्थाले दिने वित्तिय तथा गैर वित्तिय सेवाको जानकारी ।
- ५ लेखा सम्बन्धि सामान्य ज्ञान ।
- ५ संस्थाले ल्याएका प्रविधिहरूको ज्ञान ।
- ५ बजारको जानकारी ।



बजार प्रतिनिधिमा आवश्यक जानकारी

- ☒ सहकारी ऐन २०७४, सहकारी नियमावली २०७५
- ☒ प्रदेश तथा स्थानिय सहकारी ऐन तथा नियमावली
- ☒ सम्पत्ति शुद्धिकरण निर्देशिका
- ☒ विभिन्न समयमा जारी गरेका परिपत्रहरु
- ☒ अन्तर्राष्ट्रिय अभ्यासहरु, सहकारीको विनियम, परिकल्पना, ध्येय तथा मूल्य मान्यताहरु
- ☒ नीतिहरु, व्यवस्थापकीय निर्देशिका तथा प्रक्रियाहरु
- ☒ रणनीतिक योजना, वार्षिक योजना, आचारसंहिता तथा अन्य मापदण्डहरु



बजार प्रतिनिधिमा आवश्यक सीप



बजार प्रतिनिधिमा आवश्यक सीप

- ☒ बचत संकलन फारम भर्ने ।
- ☒ संकलित रकम कम्प्युटरमा प्रविष्टी गर्ने ।
- ☒ सदस्यको बचत खातामा संकलित रकम प्रविष्टी गर्ने ।
- ☒ संकलित रकमको भौचर बनाउन सक्ने ।
- ☒ नोट मिलाउने तथा व्यवस्थापन गर्ने ।
- ☒ दैनिक बचत संकलन फारमलाई व्यवस्थित फाईलिङ्ग गर्ने ।
- ☒ संकलित रकमको भौचर तयार गर्ने
- ☒ संस्थाको ट्यावलेट वैङ्किङ्ग चलाउने ।





बजार प्रतिनिधिको रकम संकलन फारमको नमुना

क्र.सं.	सदस्यको नाम	सदस्यता नं.	बजार समिति नं.	सदस्य रकम	प्रवेश शुल्क	बजार रकम	अन्यको रकम	व्याज	हजुरमा	मिथिल शुल्क	परिशुल्क	अन्य	जम्मा
१													
२													
३													
४													
५													
६													
७													
८													
जम्मा													

बजार संकलनको सही

पोस्टिङ्ग गर्नेको सही

रुजु गर्नेको सही

प्रमाणित गर्नेको सही



बजार प्रतिनिधिले ध्यान दिनुपर्ने कुराहरू



बजार प्रतिनिधिले ध्यान दिनुपर्ने कुराहरू

- आफ्नो Idea Set गर्ने ।
- समयको सही व्यवस्थापन गर्ने ।
- आफ्नो कामलाई मापनीय र सम्मानजनक बनाउने ।
- आफ्नो संस्थाका बस्तु तथा सेवाको पूर्ण जानकारी राख्ने ।
- यथार्थ कुराहरू मात्र प्रस्तुत गर्ने ।
- सधै नयां जनसम्पर्क बढाउने ।
- सदस्यको दृष्टिकोणबाट समेत बुझ्न सक्ने ।
- निरन्तर प्रयासरत तथा नतिजामुखी हुने ।





बजार प्रतिनिधिले ध्यान दिनुपर्ने कुराहरू

- भ) सबैको कुरा सुन्ने बानी हुनुपर्ने ।
- ज) दैनिक ८ घण्टा मात्र सुत्ने ।
- ट) आफ्नो संस्था र आफुले बिक्रि गर्ने बस्तु तथा सेवामा विश्वास गर्ने ।
- ठ) संस्थाको उद्देश्य अनुसार हिड्न सक्ने ।
- ड) निरन्तर भेटघाट तथा सम्पर्कमा रहने ।
- ढ) हरेक सूचना तथा जानकारीलाई व्यक्तिगत रूपमा प्रस्तुत गर्ने ।
- ण) अरुको सम्मान गर्न सक्ने ।



बजार प्रतिनिधिले ध्यान दिनुपर्ने कुराहरू

- त) सधै अध्यनशील रही क्षमता वृद्धि गर्ने ।
- थ) हरेक महिना योजना बनाएर काम गर्ने ।
- द) सधै चुनौती तथा समस्याको सामना गर्न सक्ने ।
- ध) सदस्यको प्रगति तथा सफलतालाई आफ्नै प्रगति र सफलता ठान्ने ।
- न) सधै सन्तुलित रहने ।



बजार प्रतिनिधिका जोखिमहरू

- क) गलत वा अपुष्ट सूचनाहरू प्रवाह हुन सक्ने ।
- ख) सही सूचना लुकाउन सक्ने वा प्रदान नगर्ने ।
- ग) बजार प्रतिनिधिको क्षमता संस्थाले चिन्न र परिचालन गर्न नसक्नु ।
- घ) आवधिक परीक्षण एवं छड्के जांच नहुनु ।
- ड) लेखा सम्बन्धी ज्ञानको कमी हुनु ।
- च) गोपनीयता कायम नगर्नु ।





बजारीकरणमा सफल हुने १५ सुत्रहरू



बजारीकरणमा सफल हुने १५ सुत्रहरू



१) सधैँ जागरूक हुने ।

- ☞ नयाँ योजना
- ☞ सकेको सहयोग
- ☞ राम्रो काम
- ☞ राम्रो सोच



बजारीकरणमा सफल हुने १५ सुत्रहरू



२) अरूको कदर गर्ने ।

- ☞ सदस्य प्रति सम्मान
- ☞ आतिथ्य सत्कार
- ☞ साकोस संस्कृति
- ☞ विशिष्ट संस्कृति

समय राम्रो उसैको हुन्छ
जसले अरूको बारेमा कहिल्यै
नराम्रो सोचदैन



बजारीकरणमा सफल हुने १५ सुत्रहरू



३) पहल तथा खोजी गर्ने ।

- ☞ सृजनसिलता
- ☞ नयाँ खोजी
- ☞ काम गर्ने शैलि परिवर्तन
- ☞ निरन्तरता



बजारीकरणमा सफल हुने १५ सुत्रहरू



४) अरूको कुरा सुन्ने।



मौनता सर्वोत्तम भाषण हो । यदी बोल्नैपर्यो
भने कम भन्दा कम बोल । एक शब्दबाट
काम चल्छ भने दुई शब्द नबोल ।

-महात्मा गान्धी

थोरै पढ धेरै सोच, कम बोल धेरै सुन, यही
नै बुद्धिमान बन्ने तरिका हो ।

- रविन्द्र नाथ टैगोर

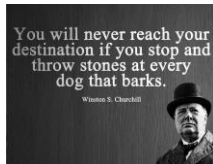


बजारीकरणमा सफल हुने १५ सुत्रहरू



५) दृढ रहने ।

- ☞ नसक्ने कुरा नबोल्ने
- ☞ बोलेको कुरा पुरा गर्ने
- ☞ लक्ष्य प्रति दृढ रहने
- ☞ आफ्नो काममा निरन्तर
लागिरहने



बजारीकरणमा सफल हुने १५ सुत्रहरू

१२) समयको व्यवस्थापन गर्न सक्ने।

- ❖ समयमा कार्य वा बैठकमा उपस्थित हुने
- ❖ तोकिएको समय भन्दा कमिमा १५ मिनेट छिटो हुने गरी हिड्ने
- ❖ कार्यालयको समय कार्यालयलाई र घरको समय घरलाई दिने



बजारीकरणमा सफल हुने १५ सुत्रहरू

१३) लक्ष्य भन्दा धेरै गर्न सक्ने ।

- ❖ अरुभन्दा भिन्न विशेषता राख्ने
- ❖ लक्ष्य भन्दा बढि उपलब्धि गर्ने इच्छाशक्ति
- ❖ समुह कार्य



बजारीकरणमा सफल हुने १५ सुत्रहरू

१४) आफूमा विश्वास गर्न सक्ने ।

- ❖ आफूलाई विश्वास गर्ने
- ❖ आफूलाई कमजोर नसम्झनुहोस
- ❖ सक्दिन, हुदैन भन्ने शब्दहरू प्रयोग नगर्ने
- ❖ सीप, ज्ञान हासिल गर्न तत्पर रहने



