

এক্সট্রাক্টলি হাউ টু সেল

মূল
ফিল এম জোস

রূপান্তর
ত্বাইরান আবির



প্রথম

মুক্তচিন্তায় স্বাধীনতা

এক্সট্রাক্টলি হাউ টু সেল

প্রকাশকাল: মে ২০২২

প্রচ্ছদ: ওয়াহিদ তুষার

অনলাইন পরিবেশক

rokomari.com/projonmo

amaderboi.com/projonmo

প্রজন্ম পাবলিকেশনের পক্ষে আহমদ মুসা ও ওয়াহিদ তুষার কর্তৃক ৩৪ নর্থব্রুক হল রোড, বাংলাবাজার, ঢাকা-১১০০ থেকে প্রকাশিত; তানভীর প্রিন্টার্স, সূত্রাপুর, ঢাকা থেকে মুদ্রিত।

Exactly How to Sell by Phil M. Jones

Transformed by Tayran Abir

Edited by Ahmod Musa

Published by Projonmo Publication

Copyright © Projonmo Publication

ISBN: 978-984-96328-4-9

সূচিপত্র

- পরিচিতি ৭
- আমাদের মানসিকতার অবস্থান ১২
- বিক্রয় হচ্ছে একটি দর্শন ৩৭
- আত্মবিশ্বাসের আকাঙ্ক্ষা ৬৬
- সুযোগ সবখানেই রয়েছে ১১১
- সোশ্যাল মিডিয়া ও আপনার অবস্থান ১৩৪
- নিজেকে স্মার্ট করে তুলুন ১৭৬
- সংশয় জয় করা ১৯৬
- নিজের বিনিয়োগ রক্ষা করা ২০৯

পরিচিতি

বইটির টাইটেল দেখেই আশা করি আপনারা বুঝতে পেরেছেন এই বইয়ে আমি কোন বিষয়ে জানাতে চলেছি। এর একটি ইঙ্গিত আমি বইয়ের শিরোনামেই রেখে দিয়েছি, যেন সবাই বুঝতে পারেন এবং নিজের প্রয়োজন বুঝেই বইটি হাতে নিয়ে পড়তে আগ্রহবোধ করেন। বই পছন্দের ব্যাপারে আমাদের সবারই সাবধানতা অবলম্বন করা দরকার। কোন বইটি আমাদের প্রয়োজন, কোন বইটি পড়ে আমরা কিছু শিখতে পারব, এটা সবার আগে জেনে নেওয়া প্রয়োজন। এরপর যদি নিজের জানাশোনা সমৃদ্ধ হতে থাকে, তখন বিনোদনের জন্য বই পড়লেও চলবে। কিন্তু তার পূর্বে আপনাকে শিখতে হবে, জানতে হবে, নিজের জীবনে সফলতা অর্জনের বিষয়টি নিশ্চিত করতে হবে। তাই এই বইয়ে আমি আপনাদের অসাধারণ কিছু জানাতে চলেছি। আশা করি আপনারা নিজেদের ব্যবসায় সফল হতে পারবেন, যদি বইটির ভেতরে দেওয়া পরামর্শ অনুযায়ী কাজ শুরু করেন।

আপনারা অনেকেই নানা পেশার সাথে যুক্ত। আমি নির্দিষ্ট করে কোন পেশার কথা এই মুহূর্তে বলতে চাই না। কেননা, সব পেশাকে কেন্দ্র করেই আমি বইটি লেখার সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেছিলাম। হতে পারেন আপনি একজন আইনজীবী, হতে পারেন আপনি একজন ব্যবসায়ী, হতে পারেন অন্যান্য কোন পেশার ব্যক্তিত্ব। আপনি যেই পেশারই হয়ে থাকুন না কেন, বইটিতে বর্ণিত বিষয়গুলো আপনাদের কাজে লাগবে, এটা চিন্তাভাবনা করেই এই বইয়ের সকল কনটেন্ট সাজাতে চেষ্টা করেছি আমি। তাই আপনারা বুঝতেই পারছেন বিক্রয় প্রসঙ্গে বিভিন্ন পদক্ষেপের বর্ণনা আপনাদের সামনে উপস্থাপন করতে চলেছি আমি। আপনাদের জানাতে চলেছি এমন কিছু ব্যাপার, যেসব আয়ত্ত্ব করলে মানুষজন আপনাদের আরো বেশি পছন্দ করবে, পছন্দ করবে আপনার পণ্য এবং সার্ভিসকে। আর আমি নিশ্চিত এসব গ্রহণ করার জন্য মানুষ আপনাকেই বেছে নেবে। অর্থাৎ নিজেদের কেনাকাটা কিংবা যেকোন প্রকার সার্ভিস গ্রহণ করার জন্য আপনাকে যেন মানুষ প্রাধান্য দেয়, নিজেকে তেমন করে গড়ে তোলার জন্যই আপনাকে এই বইয়ে বিভিন্ন পরামর্শ দিতে চলেছি আমি।

ব্যক্তিগতভাবে আমি আত্মউন্নয়নের একজন ছাত্র ছিলাম। আমি নিজেকে এই পরিচয় দিতেই সবচেয়ে বেশি স্বাচ্ছন্দবোধ করি। এটাই হচ্ছে আমার আসল পরিচয়ের জায়গা। আমার আজও মনে পড়ে আমি বিভিন্ন সেমিনারে গিয়েছি, সংখ্যাটা নেহায়েত কম হবে না। শত শত বই আমি পড়েছি এবং বিভিন্ন বিখ্যাত ব্যক্তিদের লেকচার শুনে তাদের কাছ থেকে শেখার চেষ্টা করেছি প্রতিনিয়তই। তাই আমি নিজেকে সবসময় একজন ছাত্র মনে করে থাকি। আমার পথচলা সবসময়ই কিছু শেখার জন্য, কিছু জানার জন্য। বইপত্র, সেমিনার এবং বিখ্যাত ব্যক্তিদের আলোচনা শুনে আমি নোট করে রাখতাম নানা বিষয়। এসব বিষয় পরবর্তীতে আলাদা করে পড়তাম, দেখতাম। এই নোটগুলো আমাকে বেশ সাহায্য করেছিল নিজের জীবনকে এগিয়ে নেওয়ার জন্য। আমি এসব নোট বারবার পড়তাম। সময়ে সময়ে আবিষ্কার করতাম বিভিন্ন নতুন আইডিয়া। আমার কোন আইডিয়া যদি ব্যর্থ হয়ে যেত, তাহলে পুনরায় এসব বইপত্র ঘেঁটে নতুন করে শুরু করার জন্য নিজেকে প্রস্তুত করতাম। একটা বিষয় আমি লক্ষ্য করেছি, আমি যেসব বই পড়তাম, সেগুলোতে বিস্তারিত নানা বিষয়ের বর্ণনা থাকত। ফলশ্রুতিতে এমন অনেক পরামর্শ বা দিকনির্দেশনা থাকত, যেসব আমার কাজে আসত না, আবার অনেকগুলোই আসত। এই কথা বলার মাধ্যমে আমি বইপত্রের খারাপ দিক তুলে আনছি, বিষয়টা তা নয়। অনেকেই এমন মনে করতে পারেন যে, এসব বলার মাধ্যমে আমি বইপত্রের নেতিবাচক দিকটি তুলে ধরেছি, যা মানুষকে বই পড়ার প্রতি নিরুৎসাহিত করতে পারে। আসলে তা নয়। আমি খেয়াল করেছি বইয়ের সকল বিষয়াদি সবসময় আমাদের কাজে আসে না। বিশেষ কিছু ব্যাপার রয়েছে, যেগুলো আমাদের কাজে লাগে। আমি এই জাতীয় সকল বিষয় মার্ক করে রাখতাম। অর্থাৎ, গুরুত্বপূর্ণ নানা বিষয় আমি নোট করে রাখতাম। তারপর আমার প্রয়োজন বুঝে সেগুলো ব্যবহার করতাম।

আমি যখন বইটি লেখা শুরু করেছিলাম, তখন চেষ্টা করেছিলাম সর্বস্তরের মানুষের জন্য উপকারী করে সাজাতে। সকল পেশার মানুষ যাতে বইটি থেকে উপকৃত হতে পারে, এটা আমার মাথায় ছিল। বইটিতে আমি সেলস নিয়ে বহু ব্যাপার তুলে ধরেছি। আপনি যেকোন পেশায়ই থাকেন না কেন, সেলস পারসোনালিটি হিসেবে যদি নিজেকে গড়ে তুলতে না পারেন, তাহলে কখনোই সাফল্য লাভ করতে সক্ষম হবেন না। তো আমার প্রচেষ্টা ছিল সকল ব্যক্তিকে

একজন পিওর সেলস পারসোনালিটি হিসেবে গড়ে ওঠার যাবতীয় পরামর্শ দিয়ে সাহায্য করা। আপনি বইটি পড়তে পারেন, বই থেকে নানান বিষয় কোট করে রাখতে পারেন, নোট করতে পারেন, মার্ক করে রাখতে পারেন। আপনি বইটি কভার টু কভার পুরোপুরি পড়তে পারেন কোনরকম অংশ বাদ দেওয়া ব্যতীত। এতে আশা করি আপনারই উপকার হবে। আপনি যখন বইটি পড়বেন, এরপর থেকে নিজের মাঝে পরিবর্তন দেখতে পাবেন। এই পরিবর্তনের আকাঙ্ক্ষা নিয়েই বইটি আমি লিখেছি। আপনি যাতে নিজেকে একজন দুর্দান্ত সেলস পারসোনালিটি হিসেবে গড়ে তুলতে পারেন এবং নিজের পেশাগত সেট্টরে সফল হন এটাই আমার ইচ্ছে। বইটিকে আপনি একটি লিখিত ডকুমেন্ট ধরে নিতে পারেন, যা সময়ে সময়ে আপনার নানা কাজে সাহায্য করবে বিভিন্ন পরামর্শ দিয়ে। আপনার কাজের গতিকে আরো বেগবান করার লক্ষ্যে, সফলতার দিকে আপনাকে আরো এগিয়ে নেওয়ার লক্ষ্যেই বইটির প্রতিটি অধ্যায় সাজানো হয়েছে। প্রতিটি অধ্যায়ে এমন কিছু ব্যাপার রয়েছে, যা আপনাকে ধীরে ধীরে একজন পারফেক্ট সেলস পারসোনালিটি হিসেবে গড়ে তুলতে সাহায্য করবে। এসব অধ্যয়নগুলোতে আপনি নিজের জন্য অনুপ্রেরণা খুঁজে পাবেন। একজন মানুষ হিসেবে আমাদের সকলেরই প্রচেষ্টা থাকে যেকোন ক্ষেত্র হতে অনুপ্রেরণা লুফে নেওয়ার জন্য। এই অনুপ্রেরণার ক্ষেত্র বিভিন্ন জায়গায় থাকতে পারে। মানুষ নানা জায়গা হতে শেখে। কেউ শেখে কাজ থেকে, কেউ শেখে পরিবার থেকে, কেউবা আবার বই পড়ার সুবাদে সেখান থেকে বিভিন্ন তথ্যের মাধ্যমে শিখে থাকে। এভাবেই সচল থাকে শেখার প্রক্রিয়া। এরপর ধীরে ধীরে মানুষ নিজের জায়গা ধরে রাখতে সক্ষম হয়। আপনাকে সক্ষম করে তোলার শেষ প্রক্রিয়াটাই আমি চেষ্টা করেছি। অর্থাৎ, বইটি পড়ার মধ্য দিয়ে আপনি নানাকিছু শিখতে পারবেন এবং এসব কাজে লাগিয়ে নিজেকে সফলতার দিকে পরিচালিত করতে পারবেন।

আপনার সফলতা পাওয়ার পূর্বে সফলতার একটি ছাঁচ তৈরি করে নেওয়া জরুরী। যদি একটি কাঠামো তৈরি করে নিতে পারেন, তাহলে আপনার সফলতা খুব দ্রুতই আসতে পারে। তাই শুরুতেই আপনার সফলতার একটি কাঠামো তৈরি করে নিন। আপনি ঠিক কোন পেশায় আছেন, আপনার পেশাগত স্তর থেকে সফলতার স্বরূপ কেমন হতে পারে এসব নিয়ে চিন্তাভাবনা শুরু করুন। এই কাজে আপনাদের সাহায্য করতে সক্ষম বইটি। বইটি যদি আপনার কাজে

একটুও সহায়তা করতে সক্ষম হয়, তাহলেই আমার কাজ সার্থক। তাই আমার তরফ হতে পরামর্শ থাকবে, বইটি মনোযোগ সহকারে পড়ুন। একবার পড়ুন, দুইবার পড়ুন, তিনবার পড়ুন...এভাবে বারবার পড়ুন। আপনি যতবার পড়বেন, যত বেশি পড়বেন তত বেশি নিজের মাঝে আত্মবিশ্বাস পাবেন। আপনার আত্মবিশ্বাস, আপনার জানাশোনার স্তরই মূলত আপনাকে এগিয়ে নিয়ে থাকে। আপনি হয়তো এটা বুঝতে পারেন অথবা বোঝেন না। যদি বুঝে থাকেন, তাহলে তো কিছুই বলার থাকে না। কিন্তু জানাশোনা ও অভিজ্ঞতার গুরুত্ব যদি আপনি না বুঝে থাকেন, তাহলে আপনার এখনই উচিত নিজের জানাশোনাকে গুরুত্ব দেওয়া, আরো অভিজ্ঞতা লাভের জন্য কাজ করা এবং বইপত্র পড়ে জ্ঞান লাভ করা। নিজেকে প্রতিনিয়তই এভাবে সমৃদ্ধ করতে থাকুন। এতে করে দেখবেন একটা সময় নিজেকে ওপরের স্তরেই দেখতে পাবেন। বইটি হাতে নিন। সময়ে সময়ে পড়ে গুরুত্বপূর্ণ জায়গা কোট করে রাখুন। পরবর্তীতে যদি আপনি নিজের কাজ করার জন্য বিভিন্ন পরামর্শের খোঁজ করতে থাকেন, তখন আর আপনাকে পুরো বইয়ে হন্যে হয়ে খুঁজতে হবে না। মার্ক করা বিভিন্ন বিষয় দেখেই আপনি জেনে নিতে পারবেন আপনার প্রয়োজনীয় যত পদক্ষেপ।

এই বইয়ে আমি সেলস সংক্রান্ত বিষয়ে বহু তথ্য শেয়ার করেছি। বিস্তারিত আকারে সেসবের বর্ণনা করেছি। সব বিষয় যে আপনার কাজে লাগবে, তা নয়। তবে বেশিরভাগ পরামর্শই যেন আপনার কাজে লাগে, সেদিকেই লক্ষ্য ছিল আমার। তবুও গড়পড়তা সব ধরনের পেশায় সেলস পারসোনালিটির গুরুত্ব তুলে ধরার জন্যই লেখা হয়েছে বলে তথ্যের অবাধ প্রবাহ রয়েছে, এসেছে বিভিন্ন পেশার কথা। সবই দিনশেষে আপনাকে কিছু জানাবে। তবুও যদি আপনার মনে হয় আপনার নিজের কাজের জন্য সুনির্দিষ্ট কিছু অংশ বেশ কার্যকরী এবং বাকি অংশের তেমন কোন গুরুত্ব নেই, তাহলে আপনি নিজের জীবনে প্রয়োজনীয় অংশটুকুই ব্যবহার করতে পারেন, যদি আপনি চান। আপনি যেই পেশায়ই থাকুন না কেন, সেলস পারসোনালিটি হিসেবে নিজেকে গড়ে তুলতে হবে আপনাকে, যদি নিজেকে সফলতার শীর্ষে দেখতে চান।

সকল পেশাতেই সেলস পারসোনালিটির প্রয়োজন রয়েছে। কিন্তু সব পেশায় সেলস সংক্রান্ত কর্মকান্ড এক নয়। উদাহরণস্বরূপ, একজন ব্যবসায়ী নিজেকে যেই ধরনের সেলস পারসোনালিটি হিসেবে গড়ে তুলবেন এবং কাজ

করবেন, সেটা অন্য কোন পেশার ক্ষেত্রে এক হবে না। এমন নয় যে, অন্য কোন পেশায় সেলস পারসোনালিটি থাকার গুরুত্ব নেই আমাদের। বরং সব পেশাতেই এটা জরুরী। তবে ভিন্ন ভিন্ন পেশায় ভিন্নভাবেই নিজেদের উপস্থাপন করতে হয়, সেলস পারসোনালিটির ধরনও তখন বদলে যায়।

যাহোক, আশা করি আপনি বইটি হাতে নিয়েছেন। আপনার বিভিন্ন উদ্দেশ্য থাকতে পারে। আমি ধরে নিলাম আপনার শেখার উদ্দেশ্য এবং আমার শেখানোর উদ্দেশ্য এই মুহূর্তে একই। চলুন তাহলে শুরু করা যাক। হতে পারে আপনার সফলতা নিশ্চিত হতে চলেছে সামনের কোন মিটিংয়ে, কিংবা কোন ক্লায়েন্টের ফোনকলে। দেখা যাক, এই বই আপনাকে কতটুকু শেখাতে পারে এবং সাফল্যের পথে কতটুকু সাহায্য করতে পারে।

