प्रभात खबर की टीम के साथ अतिथि.

जिमखाना क्लब. आइआइएम रांची के प्राध्यापकों ने प्रभात खबर कर्मियों को सिखाया प्रबंधन कौशल

बाजार में टिके रहने के लिए नयी तकनीक और कौशल जरूरी : प्रो दीपक श्रीवास्तव

प्रबंधन के टॉप एक्सपर्ट्स ने पांच सत्रों में दिये अहम टिप्स

लाइफ रिपोर्टर @ रांची

प्रभात खबर और आइआइएम रांची के तत्वावधान में शुक्रवार को जिमखाना क्लब में प्रभात खबर के कर्मियों के लिए एक दिवसीय प्रशिक्षण सत्र का आयोजन हुआ. विषय था : मार्केटिंग एंड सेल्स इफेक्टिवनेस. प्रबंधन के टॉप एक्सपर्ट्स ने पांच सत्रों में प्रभात खबर कर्मियों को मार्केटिंग, सेल्स, ग्राहक संबंध प्रबंधन, ग्राहक प्रबंधन एवं संपर्क, मूल्य निर्धारण और ग्राहक विश्लेषण से जुड़ीं अहम बातें बतायी.

मुख्य वक्ता आइआइएम रांची के निदेशक प्रो दीपक श्रीवास्तव ने कहा कि पत्रकारिता और एकेडमिक में एक खास समानता है : ज्ञान की खोज. दोनों ही पेशे से जुड़े कर्मियों को बदलते दौर के साथ नयी तकनीक और जानकारियां सीखने की जरूरत है. इससे बाजार में खुद को टिकाये रखने के साथ-साथ दूसरों के लिए चुनौती बन सकेंगे.

उन्होंने कहा कि संस्था कॉरपोरेट रणनीति अपनाकर ही विकसित हो सकती है. प्रबंधन का दर्शन व्यवसाय को दीर्घ आयामी विस्तार के लिए प्रेरित करता है. इसमें सामाजिक और आर्थिक व्यवस्था को साथ लेकर चलने की जरूरत है. इस दौरान आइआइएम रांची के प्रो डॉ रॉजर पी जोसेफ, डॉ राजीव वर्मा, डॉ ज्योत्सना सोनी, डॉ शिल्पी सक्सेना, प्रो श्वेता झा और प्रो डॉ दीपांजन कुमार डे ने भी विभिन्न विषयों पर विस्तार से चर्चा की.

ग्राहक से भावनात्मक जुड़ाव जरूरी, इससे संस्था टिकी रहेगी

आइआइएम रांची के सहायक प्रो डॉ राजीव वर्मा ने 'इफेक्टिव सेलिंग स्किल्स एंड की-अकाउंट मैनेजमेंट' पर चर्चा की. कहा कि ग्राहकों के साथ भावनात्मक जुड़ाव जरूरी है. क्लाइंट की चाह को समझना आसान होगा. ग्राहक से आत्मीय संबंध बनाने से व्यापार को बढ़ावा मिलेगा. प्रो डॉ ज्योत्सना सोनी ने ग्राहक संबंध प्रबंधन विषय पर चर्चा की. उन्होंने कहा कि व्यवसाय को बढ़ाने के लिए ग्राहक का डेटाबेस बनाकर उनसे लगातार जुड़े रहने की जरूरत है. इससे नये सुझाव की चर्चा और ग्राहक के साथ संबंध का विश्लेषण कर सकेंगे. यह तकनीक ग्राहक से नये अवसर हासिल करने मे मददगार साबित होगी. डॉ शिल्पी सक्सेना ने 'मार्केटिंग कम्युनिकेशन एंड कस्टमर्स मैनेजमेंट' विषय पर कहा कि प्रिंट मीडिया को अपने टारगेट ग्रुप की जरूरत को समझना होगा और रणनीति बनानी होगी. विश्वसनीयता को आधार बनाकर सही जानकारी और समाज को अवसर से प्रेरित करना होगा.

आइआइएम रांची के निदेशक प्रो दीपक श्रीवास्तव और प्रभात खबर के निदेशक समीर लोहिया ने कर्मियों को सम्मानित किया.

आइआइएम रांची के प्रो डॉ रॉजर पी जोसेफ को सम्मानित करते प्रभात खबर के प्रधान संपादक आशुतोष चतुर्वेदी और कार्यकारी निदेशक आरके दत्ता.

ग्राहक ही उत्पादों की संपत्ति हैं

दूसरे सत्र मे प्रो डॉ श्वेता झा ने "प्राइसिंग" पर कहा कि उत्पाद के बजट और मूल्य निर्धारण के क्रम मे संस्थागत लाभ का ध्यान रखना जरूरी है. संस्था के विभिन्न उत्पाद से कैसे ब्रांड वैल्यू और रेवेन्यू हासिल किया जा सकता है, इसकी रणनीति बनानी होगी. वही, डॉ दीपांजन कुमार डे ने "कस्टमर एनालिटिक्स" पर चर्चा करते हुए कहा कि ग्राहक की पसंद और नापसंद को ध्यान मे रखकर काम करना चाहिए. क्योंकि ग्राहक ही उत्पादो की संपत्ति हैं. समय रहते इसपर ध्यान नही दिया गया, तो अन्य प्रतिद्वंदी इसका लाभ उठा लेंगे.

खुद को नये स्रोत से जोड़ने की जरूरत

इससे पूर्व प्रभात खबर के प्रधान संपादक आशुतोष चतुर्वेदी ने प्रिंट मीडिया के भविष्य की चुनौतियों पर चर्चा की. उन्होंने कहा कि कर्मी संघर्ष की जगह खुद को नये स्रोत से जोड़ें. स्किल बढ़ाकर स्मार्ट तरीके से काम का निष्पादन किया जा सकता है. इससे संस्था के साथ-साथ खुद की पहचान बना सकेंगे. कार्यकारी निदेशक आरके दत्ता ने कहा कि प्रशिक्षण सत्र कर्मियो को उनकी भविष्य योजना तैयार करने और मौजूदा कौशल को बढ़ाने मे मददगार साबित होगा. समय की मांग के अनुरूप नयी तकनीक अपनायें. इससे कार्यक्षेत्र मे बेहतर प्रदर्शन कर सकेंगे. कार्यक्रम का संचालन जीएम एचआर विकास कुमार और धन्यवाद ज्ञापन वाइस प्रेसिडेंट विजय बहादुर ने किया. इस अवसर पर प्रभात खबर के निदेशक समीर लोहिया, सीएफओ आलोक पोद्दार आदि मौजूद थे.

Prabhat Khabar_03.02.2024_Pg. 13