



ISSN 2349-638X

REVIEWED INTERNATIONAL JOURNAL

**AAYUSHI
INTERNATIONAL
INTERDISCIPLINARY
RESEARCH JOURNAL
(AIIRJ)**

MONTHLY PUBLISH JOURNAL

VOL-II

ISSUE-VIII

AUGUST

2015

Address

- Vikram Nagar, Boudhi Chouk, Latur.
- Tq. Latur, Dis. Latur 413512
- (+91) 9922455749, (+91) 9158387437

Email

- editor@aiirjournal.com
- aiirjpramod@gmail.com

Website

- www.aiirjournal.com

CHIEF EDITOR:– PRAMOD PRAKASHRAO TANDALE

विक्रय : एक व्यवसाय

प्रा.जोहरी संतोष आबासाहेब

जिजामाता कनिष्ठ महाविद्यालय,
एम. आय. डी. सी.लातूर

प्रा.भंडे मोहन डिंगंबर

शामराव पाटील कनिष्ठ महाविद्यालय,
लातूर

प्रस्तावना

विक्री हा जो व्यवसाय आहे तो म्हणावा तितका सोपा नाही. कारण आजच्या विक्रेत्यासाठी केवळ वस्तुची विक्री करणे एवढाच विक्री व्यवसायाचा उद्देश राहिला नसून सध्या त्याचे स्वरूप हे खुपच बदलले आहे. कारण त्यांच्या कार्याची व्याप्ती तशीच वाढली आहे. यासाठी आदर्श विक्रेत्याच्या अंगी आवश्यक असणाऱ्या सर्व गुणांची आवश्यकता त्या विक्रेत्याकडे असणे जरूरीचे आहे. तसेच त्यासाठी शारीरिक, मानशीक आणि भावनात्मक प्रयत्नांची मोठया प्रमाणावर आवश्यकता असते. विक्रेत्याला अनेक वेळा आपल्या विक्रीच्या कार्याचा उद्देश साध्य करित असताना घरापासुन दुर रहावे लागते. म्हणजे त्यास व्यवसाय मिळविण्यासाठी फिरणे जरूरीचे आहे. तसेच प्रदिर्घ कष्टही घ्यावे लागतात. तसेच अनेकदा तर त्याला आपल्या कामामध्ये अपयश असल्याने घोर निराशाही पदरात पडत असते. जेवढे कार्य विक्रेता करेल तितक्या प्रमाणत त्यास त्याच्या कामाचा मोबदला ही मिळेल असे खात्री पुर्वक सागता येत नाही. म्हणुन विक्री व्यवसायात काम करणाऱ्या व्यक्तीच्या अंगी उत्साह, चिकाटी धैर्य, आशावाद, नौकरीतील सातत्य या सर्व गुणांची आवश्यकता असते.

विक्रय कलेत नियोजन :

विक्री व्यवसायात जशी मेहनत तशास स्वरूपाचे त्याचे फायदे देखिल असतात. विक्री हे अव्हानात्मक कार्य जरी असले तरी देखिल ज्या व्यक्तीला त्यामध्ये आवड आहे त्यांच्यासाठी आनंददायी ठरते. विक्री व्यवसायात भरपुर लोकांचा बाजारपेठेत अथवा इतरत्र संबंध योतो. त्याचा फायदा त्यांना कोठेही होऊ शकतो. कुठलेही कार्य करित असताना तेच जर शिस्तबद्ध पध्दतीने, नियोजन पुर्वक व भविष्याचा अंदाज घेऊन करण्यात येत असेल तर निश्चितच त्याचा फायदा होतो. हेच विक्री कार्य करित असताना

आपल्याला सांगता येईल. जे मोठेमोठे उद्योगपती आजपर्यंत होऊन गेले त्यांच्या बाबतीत ही आपल्याला तेच सांगता येईल. उदा. धिरूभाई अंबानी यांनी देखील आपल्या छोट्याशा सुरुवाती पासून आज रिलायंस इंडस्ट्रीज उभी केली, जी की केवळ आपल्या देशातच नव्हे तर जगात देखील अब्बल स्थानावर आहे असे म्हणावयास हरकत नाही.

विक्रय कलेत मोबदला:

विक्रेत्याच्या व्यवसायात जी सुरक्षा असते ती मोठ्या प्रमाणावर असते कारण मंदीच्या काळात देखील उत्पादक आणि व्यापारी संघटनाला विक्रेत्यांची अत्यंत गरज असते. एका अमेरिकन तज्ञांच्या पाहणीनुसार इ सन १९३०च्या जागतीक मंदीच्या काळात देखील विक्रेते बेकार आहेत अशी परीस्थिती नव्हती

त्यामुळे प्रत्येक देशाचे भवितव्य हे त्याठिकाणी असलेल्या विक्री व्यवसायावर अवलंबून असते असे आपणास म्हणता येते. विक्री व्यावसायामध्ये बडतीच्या संधीही माठ्याप्रमाणावर अवलंबून असतात. कारण ज्या विक्रेत्याचे कार्य आधिक चांगले तो पटकन स्वतःचा विकास करून घेवू शकतो. त्याच्या कार्यक्षमतेस याठिकाणी मोठ्या प्रमाणात वाव असतो. विक्रेत्याच्या कार्यक्षमतेचे मुल्यमापन करणे शक्य असल्यामुळे विक्रेते म्हणून व्यवसायाची सुरुवात करणारी व्यक्ती अल्पावधीतच व्यवस्थापकाचे स्थान संपादन करू शकते. अशा सफल विक्रेत्यांना चांगला प्रकाचा मोबदला मिळू शकत असल्याने तो एक समाधानी व आनंददायी जीवन व्यतीत करू शकतो.

विक्रय एक व्यवसाय :

आजच्या या स्पर्धेच्या युगामध्ये विक्री कार्य हे विक्रेत्यासाठी एक प्रकारचे आव्हान बनत चालले आहे. विक्रेता ज्या वेळी वस्तूविक्री करतो त्यावेळी त्याने खरोखरच त्याने मोठे कार्य करून दाखवले आहे असे म्हणण्याची आज वेळ आली आहे. तसेच विक्रयकलेला सद्यस्थितीत एक व्यापक अशा प्रकारचा अर्थ प्राप्त झालेला आहे. विक्रय कला म्हणजे केवळ वस्तुचा विनीमय ही संकल्पना मागे पडून आता विक्रयकलेत अनेक बाबींचा समावेश होतो. याची जाणिव आता सर्वांना झालेली आहे. विक्रेत्याच्या कार्यामुळे केवळ विक्रेत्यालाच लाभ न होता ग्राहक आणि विक्रेता या दोघांनाही लाभ झाला पाहिजे याची जाणिव सर्व स्तरावरून होत आहे. अशा प्रकारच्या परस्पर लाभाच्या व्यवहारातून संस्थेचा नाव लौकीक वाढून व्यापारात वाढ असते. याची कल्पना उत्पादक संस्थांना झाली आहे. विक्रेयकला या शब्दाची व्याप्ती वाढून ज्या ज्या गुणांमुळे परीणामकारक आणि

जास्त प्रमाणात विक्री घडून येते त्यासर्वांचा समावेश विक्रयकलेत केला जावू लागला आहे. ग्राहकांच्या प्रेरणांना आव्हान करून आपल्या वस्तुंची गुण वैशिष्टे त्यांच्या लक्षात आणून देऊन वस्तुची जास्तीत जास्त प्रमाणात विक्री करणे यांचा विक्रीकलेत समावेश होतो. त्यामुळे विक्रयकला हे एक शास्त्र म्हणून देखील उदयास आले.

निष्कर्ष:

वरील विवेचनावरून असे लक्षात येते की, व्यवसायात विक्रय कलेचे महत्त्व जाणून घेत असताना त्याचे नियोजन विक्रीचा मोबदला, तसेच ग्राहकांना वस्तू खरेदीचे समाधान यावर विक्री व्यवसायाचे यश अवलंबून असते.

संदर्भ :

१. डॉ. सुधीर बोधनकर/ डॉ. मेधा कानेटकर (२००४) : जाहिरात आणि विक्रय व्यवस्थापन.
२. प्रा. सुनिल राणे (१९९७): सेल्समनशिप
- ३- प्रा. संतोष जोहरी (२००८) : सेल्समनशिप

