

# தொழில் நிறுவனங்களின் வளர்ச்சிக்கும், உற்பத்தி அதிகரிப்பிற்கும் ஆலோசனைகள் தந்து உதவுகிறோம்.

**- JVR கன்ஸல்டன்ட்ஸ் நிறுவன இயக்குனர் இரமாவல்லபன்**



ஒரு தொழிலை ஆரம்பித்து அதை வெற்றிகரமாக செயல்படுத்துவதென்பது எல்லாத் தொழில் முனைவோர்களுக்கும் கை வராத கலையாகும். ஏதோ ஒரு வகையில் தொழில் சிக்கல்கள் மூலம் வரும் தடைகளினால் நிறையத் தொழில் முனைவோர்கள் பாதிப்பிலிருந்து மீண்டு வர சிரமப்படுவார்கள். அந்த சூழ்நிலையிலிருந்து வெற்றிபெற நாங்கள் இருக்கிறோம் உதவுவதற்கு என்று கூறும் JVR கன்ஸல்டன்ட்ஸ் நிறுவன இயக்குனர் திரு.இரமாவல்லபன் தங்களது ஆலோசனைத் திட்டங்களின் வெற்றிச் செயல்பாடுகள் குறித்து கூறியவற்றிலிருந்து.....

## ● உங்களது தொழில் சார்ந்த அனுபவங்கள் என்ன?

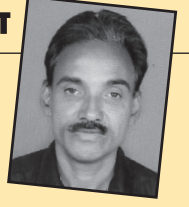
பி எஸ்ஸி, டிப்ளமோ இன் புரடகூன் மேனேஜ்மென்ட், பிஜிடி எம்பிஏ (PGD MBA) முடித்து, 20 வருங்கள் எலக்டிரிகல், எலக்ட்ரானிக்ஸ், மெகானிகல், பிளாஸ்டிக்ஸ் (Electrical, Electronics, Mechanical, Plastics) சார்ந்த துறைகளில் ஆர் அண்ட் டி, டிசைன், குவாலிடி, மானுஃபேக்சரிங் (R&D, Design, Quality, Manufacturing) போன்ற பணிகளில் இருந்தேன். அந்தப் பணிகள் எல்லாவற்றிலும் அடிமட்ட வேலைவரை முழுக்கத் தெரிந்து கொண்டு என்னுடன் இணைந்து பணியாற்றுவவர்களுக்குக் கற்றுக்கொடுப்பேன். அந்த மாதிரி பணிகளில் நான் கொண்டிருந்த ஆர்வமும் கடின உழைப்புமே இன்று எனக்கு உதவுகிறது. இதன் காரணமாகவே இன்று கெமிகல், சிமென்ட், ரப்பர் இண்டஸ்ட்ரி (Chemical, Cement, Rubber Industry) என்றில்லாமல் எந்த ஒரு நிறுவன வளர்ச்சிக்கும் ஆலோசகராக இருந்து செயல்படும் வாய்ப்பு அமைந்திருக்கிறது.

## ● ஒரு நிறுவன வளர்ச்சிக்கு எந்த விதத்தில் நீங்கள் உதவுகிறீர்கள்?

உதாரணமாக, ஒரு நிறுவனத்திற்கு தயாரிப்பைப் பொறுத்த வரை மாதத்திற்கு 60,000 என்ற எண்ணிக்கையளவு தேவைப்படும் நிலையில் அவர்களால் 25,000 எண்ணிக்கையைக் கொண்டு வரமுடிந்தது. அவர்களுக்கு எல்லா வசதிகளும்

இருந்தும் ஏதோ சில காரணங்களால் உற்பத்தியைப் பாதித்தது. அந்த டெக்னிகல் ப்ராசஸ் சரி செய்ய ஒரு நாள் புரோக்ராம் கொடுக்க ஆலோசகராகச் சென்றேன். தொழிற்சாலையைச் சுற்றிப் பார்த்த பின், ஒரு ப்ராசஸ் ஸ்கெட்ச் தயார்செய்து அதன்படி உற்பத்தி மையங்களுக்கான பணிகளுக்கு புது வடிவம் கொண்டு வந்தோம். இன்று அவர்களுக்கான 60,000 இலக்கை அவர்கள் கொண்டு வந்திருக்கிறார்கள். இதில் எங்கள் வேலை ஒரு நாள் மட்டும் தான். இதில் நிறுவனங்களுக்குத் தகுந்தபடி அவர்களது தேவைகள் (Requirements) மற்றும் அவர்களது குறிக்கோள் (Objective) போன்றவற்றைப் பொறுத்து நாட்கள் அல்லது மாதக் கணக்கில் பயிற்சி மாறுபடும்.

தங்கள் தொழிலில் நலிந்து கஷ்டப்படுகிறவர்களுக்கு, அவர்களது தொழிலில் அவர்களுக்கே தெரியாத பிரச்சனைகளைக் கண்டுபிடித்து, மாற்றுத் திட்டங்கள் தயாரித்துக் கொடுத்து அவர்களது தொழில் முன்னேற்றத்திற்கு உதவுவோம். நிறுவனம் சார்ந்த பிரச்சனைகள் என்று பார்க்கும் போது, ஹ்யூமன், டெக்னிகல், கஸ்டமர், காஸ்ட் ரிலேட்ட் ப்ராப்ளம்ஸ் (Human, Technical, Customer, Cost related problems) என்று பிரச்சனைகள் வேறுபடும். அதைக் கண்டுபிடித்து களைவதே எங்களது வேலை. இம்மாதிரிப் பணிகளுக்கு ஒரு செயல்திட்டம் வகுத்து குறித்த நாட்களில் குறித்த செயல்களை (Planned Activities) செய்து விவரங்களைச் சேகரித்து (Data Collection) அதனை ஆராய்ந்து முன்னேற்றப் பாதைகளுக்கு வழிவகுக்கும்



முறையினைக் கற்பிக்கிறோம். அந்த மாதம் முழுவதும் அவர்கள் எப்படிச் செயல்பட வேண்டும் என்பதை விளக்கி விடுவோம். அதில் அவர்களுக்கு ஏதாவது சந்தேகம் வரும்போது தொலைபேசியிலோ, மெயில் மூலமோ 24 மணிநேரமும் தகவல் தரத் தயாராக இருப்போம்.

### ● தற்போது நீங்கள் ஏற்றிருக்கும் பணிகள் என்ன?

புராஜக்ட் நான்கு, பிசிஎஸ் டெவலப்மென்ட் மூன்று, இதில்லாமல் டிரைனிங் புரோக்ராம் நிறைய இருக்கிறது. இது எல்லாமே டெக்னிக்கல் மற்றும் சாஃப்ட் ஸ்கில்ஸ் சம்பந்தப்பட்டவை தான்.

### ● இண்டஸ்ட்ரியல் தவிர வேறு எந்த மாதிரியான நிறுவனப் பணிகளைச் செய்திருக்கிறீர்கள்?

பொறியியல் கல்லூரி மாணவர்களுக்கு கேரியர் டெவலப்மென்ட் புரோக்ராம் நடத்துகிறோம். கல்லூரிகளில் மாணவர்களுக்கு மென்திறன்கள் (Soft Skills) என்று ஒதுக்கியிருப்பார்கள். எங்களது மார்கெட்டிங் டீம் முதலில் சென்று வந்தபின், ஒரு வகுப்புக்கு குறிப்பிட்ட நேரத்தை ஒதுக்கி டிரைனிங் கொடுப்போம். இன்றைய மாணவர்கள் மற்ற கல்லூரி நண்பர்களிடம் அங்கு கிடைக்கும் சிறப்புத் தனிப்பயிற்சி வகுப்புகளைப் பற்றி பரிவர்த்தனை செய்து கொள்கிறார்கள். இதில் எந்தக் கல்லூரியில் அதிக முக்கியத்துவம் கிடைக்கிறது என்பதை அறிந்து கொள்கிறார்கள்.

இதுவரை 6000 மாணவர்களுக்கு பயிற்சி கொடுத்திருக்கிறோம். அவர்களது வருங்கால இலக்கு, அதிக மதிப்பெண் பெறுதல், திறமைக்கேற்ற வேலை தேடுதல் போன்றவற்றில் தகுதிபெறும் அளவிற்கு உருவாக்குகிறோம்.

### ● தொழில் சார்ந்த விற்பனைப் பிரிவுகளில் (sales) உள்ளவர்களுக்கு நீங்கள் கூற விரும்புவது என்ன?

விற்பனைப்பிரிவில் இருப்பவர்கள் எல்லா வாடிக்கையாளரையும் ஒரே மாதிரி அணுகுவது கூடாது. நிறுவனங்கள் தங்கள் நிறுவன வியாபார இலக்கை அதிகரிக்க நினைத்தால் எங்களை நாடலாம். அதற்கான வழி முறைகளை வகுத்து, உதவத் தயாராக இருக்கிறோம்.

### ● இதுவரை எத்தனை நிறுவனங்களுக்கு உங்கள் ஆலோசனை மூலம் உதவியிருக்கிறீர்கள்?

நூற்றுக்கும் அதிகமான நிறுவனங்களுக்கு உதவியிருக்கிறோம்.

### ● நிறைய தொழில் நிறுவனங்கள் விற்பனையில் சாதிக்கமுடியாமல் தோல்வியடைவது ஏன்?

தரம் இல்லாததும், நேரத்தை கடைப்பிடிப்பதில் தவறுவதும் தோல்விக்கு முக்கிய காரணம். ஒரு வாடிக்கையாளர் தான் கொடுத்த ஆர்டர் குறிப்பிட்ட தேதிக்குள் வேண்டும் என்பார். அவரைத்

திருப்திபடுத்துவதற்காக அந்த நேரத்தில் சரி என்று சொல்லிவிடுவார்கள். வாக்குறுதி தவறும் பட்சத்தில் (Failure in quality and delivery commitment) நிர்வாகத்தின் மீதான நம்பகத்தன்மை வாடிக்கையாளர்களிடம் குறைந்து விடுகிறது. நிறைய நிறுவனங்களின் தோல்வி இங்குதான் ஆரம்பிக்கிறது. எங்களது பயிற்சியில் வாடிக்கையாளர் மேம்பாடு தான் முக்கிய இடம் பெறுகிறது.

### ● எதிர்காலத் திட்டம்?

இண்டஸ்ட்ரியலில் ஒரு பெரிய புரட்சி செய்ய வேண்டும் என்ற எண்ணம் உள்ளது. அதற்காக நிறுவனங்களுக்கு விலையை கட்டுப்படுத்தக் கூடிய வழிமுறைகள், பல முன்னேற்றச் செயல் திட்டங்கள் (Cost Saving solutions) செய்ய ஆரம்பித்திருக்கிறோம். தொழில் நிறுவனங்களின் செலவைக் குறைக்கும் வகையில் சில கருவிகளைக் கொண்டு வந்திருக்கிறோம். உற்பத்தியாளர்களின்



தொழில் வளர்ச்சிக்கு உதவும் வகையில் இந்த மெஷினிகள் இயங்கும். இப்போது இண்டஸ்ட்ரியல், கல்லூரி மாணவர்களுக்குக் கொடுக்கும் இந்த டிரைனிங் புரோக்ராம் கட்டுமானம், வங்கிகள், ஆட்டோ மொபைல், பள்ளிகள் என்று எந்த நிறுவன வளர்ச்சிக்கும் உதவத் தயாராக இருக்கிறோம்.

### ● தொழில் முனைவேர் வெற்றிக்கான சூத்திரம் (Success Formula)?

குறிக்கோள் சரியாக இருக்க வேண்டும். கொடுத்த வாக்குறுதிப்படி சரியான நேரத்தில் தகுந்த தரத்துடன் கொடுத்துவிட வேண்டும். வாடிக்கையாளர் விருப்பத்தை நிறைவேற்றுவவரே எந்தத் தொழிலிலும் வெற்றி பெற முடியும்.

மேலும் தகவல்களுக்கு: Mobile: 98402 61401

[www.jvrconsultants.net](http://www.jvrconsultants.net)