

सही दाम लेना

ग्रुप मीटिंग में सीखने के लिए एक्टिविटी कार्ड 1: मोल-भाव

पार्ट - 1

कोचिंग से पहले



एक एस.जे.वाई. दीदी जो सामान का सही दाम नहीं ले पायीं।

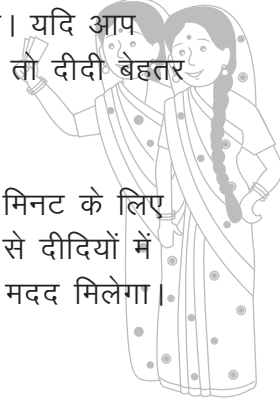
कोचिंग के बाद



एक एस.जे.वाई. दीदी जो सामान का मोल-भाव करके सही दाम ले पायीं, जिससे की उनका व्यापार आगे बढ़ा।

एमआरपी को साप्ताहिक बैठक कराने के लिए निर्देश (केवल एमआरपी भैया/दीदी के लिए)

- 1. अच्छे ढंग से समझाएँ:** जब आप एस.जे.वाई. दीदीयों से बात कर रहे हो तो सुनिश्चित करें की दीदीयों को आपकी बात समझ आ रही है। दीदीयों से अलग-अलग सवाल पूछिए, जिससे आपको पता चलेगा की वह सीख रही हैं या नहीं। अगर उनको पहली बार में समझ नहीं आये तो फिर से समझाएँ और ऐसे उदहारण दीजिये जो दीदीयों को समझ आयें।
- 2. सबको बोलने के लिए कहें:** हर दीदी को बोलने का मौका मिलना चाहिए। कुछ दीदीयों को बोलने में हिचकिचाहट या झिझक हो सकती है तो आप उन्हें बताएँ की आप या कोई और उनका मुल्यांकन या हँसी नहीं उड़ाने वाले हैं। हम सबको अपनी बातें एक दूसरे से बाटना हैं, जिससे की हम सब एक दुसरे से कुछ जान पायें और सीख सकें।
- 3. उनके सीखने का मुल्यांकन करें:** इस बुकलेट में दिए गए सवालों के माध्यम से दीदियों का मुल्यांकन करें की वो कुछ नया सीख रहीं हैं। अगर दीदीयाँ पहली बार में नहीं सीख पा रहीं हैं तो इस गतिविधि को अगले साप्ताहिक बैठक में फिर से दोहराएं।
- 4. एक पुस्तिका को पूरा करने के लिए 2-3 ग्रुप मीटिंग का उपयोग करें:** जब कुछ नया ज्ञान को बार बार दोहराया जाता है तो लोग अच्छी तरह सीखते हैं, और उन्हें नए हुनर का उपयोग करन का समय मिलता है। यदि आप एक पुस्तिका के लिए 2-3 समूह बैठकों का उपयोग करते हैं तो दीदी बेहतर सीखेंगी खासकर जब कुछ दीदियाँ प्रोग्राम में नयी आयी हो।
- 5. एक्टिविटी कार्ड समझाने से पहल मीटिंग की शुरुआत में 10 मिनट के लिए स्पीक, आस्क एंड डू कार्ड गेम का उपयोग करें।** इसे खेलने से दीदियों में आत्म विश्वास बढ़ेगा जिससे की उन्हें अच्छी तरह समझने में मदद मिलेगा।



सही दाम पाने के लिए मोल-भाव करना (एमआरपी पढ़ कर दीदीयों को समझाएँ)

दीदीयों को समझाइए की मोल-भाव करना सीखना उन सभी के लिए इसलिए जरूरी है ताकि वो बाजार में सामान सही दाम पर खरीदने या बेचने में बेहतर हो सकें। अगर उन्हें सामान के अच्छे दाम मिलेंगे तो उनका मुनाफा भी ज्यादा होगा। दाम के साथ सामान के गुणवत्ता की भी जांच करनी चाहिए। सिर्फ कम दाम देख कर सामान नहीं खरीदना चाहिए। अगर वो सामान अच्छे दाम पर नहीं बेच/खरीद पाएंगी तो वो बहुत मेहनत करने के बाद भी कम कमाई करेंगी। इसलिए उनके लिए यह सीखना बहुत जरूरी है की उन्हें बात कैसे करना है, अलग-अलग खरीदारों और विक्रेताओं से सामान की गुणवत्ता और दाम की जांच कैसे करनी है और इस तरह सामानों का मोल-भाव करके सही दाम में खरीदारी कैसे करना चाहिए।

एस.जे.वाई. दीदी को बोलने को कहिए (एमआरपी एस.जे.वाई. दीदीयों से पूछें)



- एक उदाहरण दीजिये जब आपने कोई सामान कम या ज्यादा दाम खरीदा/बेचा था। क्या हुआ था?
- क्या कोई दीदी बता सकती हैं जब उन्होंने सही मोल-भाव करके कोई सामान बेचीं या खरीदी थीं? सही दाम पर खरीदने/बेचने का अपना अनुभव साझा कीजिये दीदी।

एस.जे.वाई. दीदी को आपसे सवाल पूछने को कहिये—(एमआरपी नीचे लिखे हुए सवालों को दीदीयों से उनसे पूछने को कहें)



- आपका मोल भाव से संबंधित कोई भी सवाल हो तो मुझसे पूछें।
- सभी दीदी बताइये बताइए की मोल-भाव का हुनर उनके लिए कैसे काम का होगा?
- क्या आप चाहती है की मैं कुछ चीजों को फिर से समझाऊं ?

आओ एक एक करके सीखें सबसे अच्छे दाम कैसे पाया जाए
(एमआरपी एक एक बिंदु को पढ़ कर दीदियों को समझाएँ)

1

अपना लक्ष्य निर्धारित करें

- सोचिये की सामने वाले विक्रेता/खरीदार को क्या खरीदना या बेचना है और फिर सोचिये की आप दोनों के लिए सही दाम क्या होगा ?
- सबसे कम दाम के बारे में सोचिये जो आपको बिलकुल सही लगता है और फिर उस दाम से ज्यादा दाम पे नहीं खरीदें और ना बेचें।

2

ज्यादा जानकारी लीजिये

- अपने सामान को खरीदने या बेचने के लिए आस-पास की सारी जगहों पर जाइए और पता कीजिए की सबसे कम दाम और सबसे ज्यादा दाम कौन बता रहे हैं और साथ ही उनके सामान की गुणवत्ता को भी देखिये।
- उनसे पूछिए की उन्होंने यह दाम क्यों लगाया है और उनके सामान में फर्क क्या है?

3

तथ्य की फिर से जांच करे

- सामान बेचने वाले विक्रेता से बात करिए और उनके ग्राहकों से भी बात करके पता लगाएं की उनका अनुभव अच्छा रहा या नहीं।
- अगर आप किसी चीज़ से या बात से संतुष्ट नहीं हैं तो अपने साथ अपने किसी दोस्त को लेकर जाइए और साथ में सवाल पूछिए।

4

मोल-भाव

- आपको अपने सामानों के सबसे कम दाम को याद रखना है और उससे ज्यादा दाम में नहीं खरीदना है।इसी तरह अगर आप कुछ बेचने जा रहे तो आपको अपने सामानो का सही दाम से नीचे के दाम में नहीं बेचना है।

- सवाल पूछने के लिए और अपने दाम पे बने रहने के लिए पर बने रहने के लिए अपने दोस्त को साथ लेकर जाइये जो आपकी मदद कर सके।
 - अच्छे से बात कीजिये क्योंकि भविष्य में भी आपको सामान खरीदना और बेचना होगा।
 - बाजार में खरीदार या विक्रेता के पास जाइए और उनको आपके बताये हुए सामानों के दाम बताने को कहिए।
 - अगर दाम बहुत ज़्यादा है तो उनको बताइये की आपको क्यों लगता है की दाम ज़्यादा है और कम दाम बताइये। आपको बहुत ही कम दाम बताना होगा क्योंकि विक्रेता आपके बताए हुए दाम के आधे दाम तक मानेगा।
 - उनसे पूछिए अच्छा दाम या छूट पाने के लिए आप क्या कर सकते हैं। कुछ उदाहरण:
 - उनसे कहिये की आप उनसे अक्सर सामान खरीदेंगे और वो आपको छूट दे सकते हैं।
 - उनसे कहिये की वह आपकी व्यापार शुरू करने में मदद कर रहे हैं जिससे की आप अपना परिवार चला पाएंगे।
 - उनसे कहिये की आप उनको अपनी दुकान पर छूट देंगे (उदाहरण के लिए— आप कहें की आप अपनी दुकान पर उनको मुफ्त में नाश्ता कराएंगे जब वो दुकान में पहली बार आयंगे)
 - उनसे कहिये की आप आपके दोस्तों को भी उनसे खरीदारी करने को कहेंगे।
 - जैसे—जैसे आपका व्यवसाय बढ़ेगा आप उनसे अधिक मात्रा में सामान खरीदेंगे।
- अगर वो आपको अच्छा दाम नहीं दे रहे हैं तो आप बाकी खरीदार या विक्रेताओं से बात करके देखिये की वो आपको अच्छा दाम दे रहे है या नहीं।

5

कीमत पर सहमत

- अगर आपको विक्रेता या खरीददार जो दाम बता रहे है वो सही लग रहा तो सामान खरीदने के लिए हामी भरिए।
- आपको ये यह पूरी तरह स्पष्ट होना चाहिए की आपको सही दाम मिल पर सही सामान रहा है और उनको उनके सामान का सही कीमत मिला है।
- उनसे कहिये की वह आपकी मदद कर रहे है आपके परिवार के लिए व्यवसाय चलाने में जिसके लिए आप उनकी आभारी हैं।
- अच्छा रिश्ता बना के रखिये जिससे आपको आगे भी अच्छे दाम मिले।

आओ देखे हमने अभी तक क्या क्या सीखा है (एमआरपी अलग अलग दीदियों से ये 4 सवाल पूछें)

1. बाजार जाने से पहले आपको क्या करना चाहिए?
2. अगर आपको बात करना अच्छा नहीं लगता या फिर बेचैन हो जाती हो तो आप आत्मविश्वास पाने के लिए क्या-क्या कर सकती हैं?
3. बाजार में खरीदार और विक्रेताओं से अच्छे से बात करना क्यों जरूरी है भले ही वो आपसे अच्छे से बात ना करे?
4. खरीदारी करने के लिए एक बुरी कीमत क्या होगी?

दीदियों को आपसे सवाल पूछने को कहिये



यदि कुछ समझ में नहीं आया हो और वो चाहती हैं की मैं फिर से समझाऊँ।

पार्ट - 3 गतिविधि करके सीखना:

रोल प्ले(खेल खेल में सीखें)
किरदार:

एक दीदी अपनी छोटी दुकान (साबुन, नास्ता, चीनी, चायपत्ती)के लिए सामान खरीदने वाले ग्राहक का किरदार निभाएंगी।

बाकी दीदी देखेंगी और अंत में कहेंगी की कौन से कदम का उन्होंने इस्तेमाल किया और कौन सा कदम वह भूल गई।

सामान बेचने वाला - 1



सामान खरीदने वाली ग्राहक दीदी - 2



ग्राहक दीदी की दोस्त - 3



बाकी दीदी - 4





एक दीदी सामान बेचने वाले के किरदार में रहेंगी।



एक दीदी इनकी मदद करने के लिए दोस्त के किरदार में रहेंगी। वो उन्हें जोर से बोलने के लिए और आत्म विश्वास के साथ सीधे खड़े रहने को कहें। अगर दीदी कुछ भूल जाए तो उन्हें याद दिलाये।



रोल प्ले निर्देश: (एमआरपी दीदियों को चुने और उन्हें अलग अलग किरदार देकर उन्हें समझाए)

- पहले दीदी को अपने दोस्त से बात करनी चाहिए की उसे क्या लेना है और क्या बेचना है। मदद के लिए दीदी को अपने दोस्त को अपने साथ चलने को कहना चाहिए। (चित्र 2 और 3 देखे)
- फिर दीदी और उसकी दोस्त को बाजार जाकर बेचने वाले से कीमत पर बात करनी चाहिए। (चित्र 1, 2 और 3 देखे)
- अंत में जो बाकी दीदीयाँ रोल प्ले देख रही थीं उन्हें सभी को बताना है की दीदियों ने क्या अच्छा किया और अगली बार क्या और अच्छा कर सकते हैं। (चित्र 4 देखे)

रोल प्ले ज्यादा मुश्किलों वाला :

- 3 दीदियों को अलग किरदार निभाने को कहें। जैसी की – पहली दीदी को बकरी खरीदने वाले का किरदार, किसी दूसरी दीदी को नाश्ते की दूकान लगाने वाली या मेकअप का सामान बेचने वाली का किरदार। (चित्र 2 देखे)
- दीदी को बहुत मुश्किल से अच्छी कीमत देने वाली विक्रेता बनने को कहें। (चित्र 1 देखे)
- रोल प्ले को और मुश्किल बनाने के लिए एमआरपी को सामान बेचने वाले का किरदार दीजिये जो अच्छी कीमत मुश्किल से देगा/देगी।

एस.जे.वाई. दीदी को बोलने के लिए कहिये
(एमआरपी एस.जे.वाई. दीदियों से पूछें)

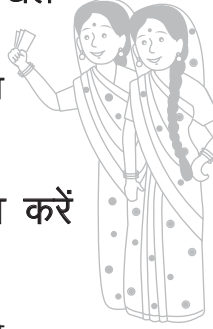


- क्या यह रोल प्ले उन्हें उपयोगी लगा ?
- क्या आपको इस रोल प्ले से मोल-भाव करना अच्छे से समझ आया ?

खेल को फिर से खेले अगर ज़रूरत पड़े: (एमआरपी के लिए)

अगर आधे से ज़्यादा दीदियों को समझ नहीं आया की उन्हें क्या करना है तो उन्हें बताइये की चिंता करने की कोई बात नहीं है, हम यह खेल अगले साप्ताहिक कोचिंग में फिर से खेलेंगे।

सबको अगले साप्ताहिक कोचिंग की तारीख ,समय और जगह बता दीजिये।



जो सीखा है उसका अपने रोजमर्रा के जीवन में उपयोग करें
(एमआरपी दीदियों को पढ़ के बताएं)

जब दीदीयाँ सीख जाएँ तो उनको बताइये की उन्हें अपने खरीदारी करने में इसका इस्तेमाल करना होगा। उन्हें बताइये की आप उनके साथ बाजार जाएंगे जिससे आप उन्हें मोल-भाव करते देख सकें। आप उन्हें देखेंगे और उन्हें बेहतर करने के लिए सुझाव देंगे।

एस.जे.वाई. दीदी को बोलने के लिए कहिये
(एमआरपी को दीदियों से पूछना है)



- आपको यह मोल-भाव का खेल उपयोगी लगा या नहीं?
- क्या आप अब बाजार में खरीदारी करते समय या सामान समय खुद को सहज महसूस करेंगी?