





PROSPECTUS

•: सूचीपत्र :



संकल्प

हमारा स्कूल
अलग है
और
हमारे सिद्धांत
अलग हैं

हम सेलर नहीं एजुकेटर हैं

हम कभी कभार नहीं हर दिन काम करते हैं

हम पहचान को नहीं अंजान को मिलते हैं

हम साधारण नहीं प्रोफेशनल ड्रेस में काम करते हैं

हम सर झुकाकर नहीं सर उठाकर काम करते हैं

हम बार बार पीछे नहीं पड़ते एक ही बार फॉलो अप करते हैं

हम प्लान और पॉलिसी नहीं प्रेजेंटेशन और डेमॉन्स्ट्रेशन दिखाते हैं

हम बीमा नहीं बेचते हैं परिवार के लिए वेल्थ सिक्योर करते हैं

हम अपने मुनाफ़े को नहीं ग्राहक के मुनाफ़े का प्राथमिकता देते हैं

हमारा लक्ष्य MDRT, TOT नहीं, डेली 5 और सालाना 1000 डेमॉन्स्ट्रेशन दिखाना है

हम ग्राहक को समझाते नहीं समझने का प्रयास करते हैं

हम हर दिन 8 घंटे काम करते हैं और अपना प्रोग्रेस रिपोर्ट करते हैं



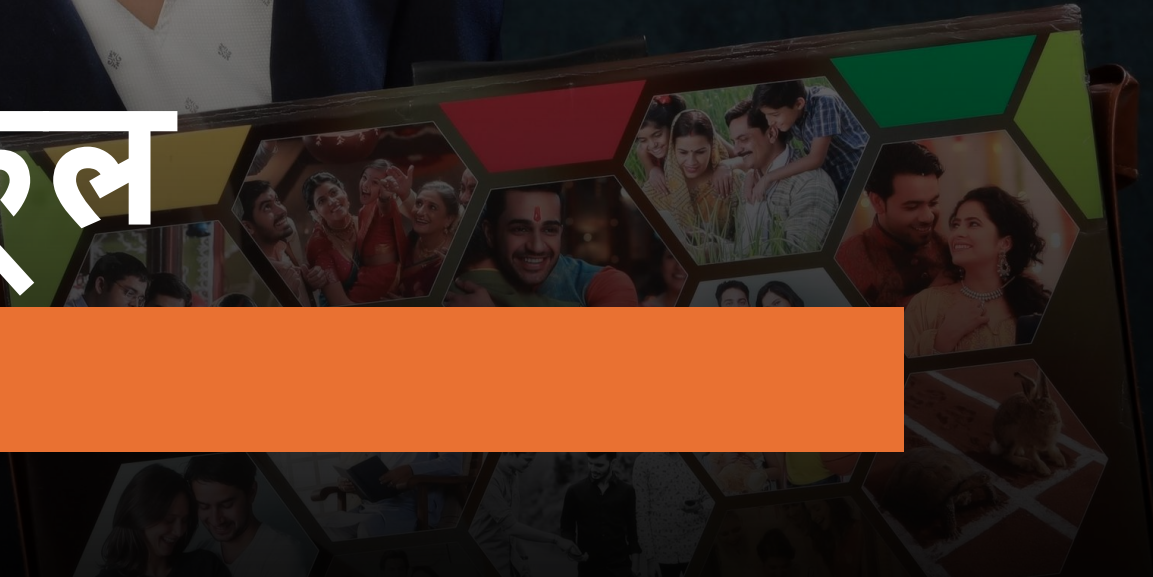
भाषण नहीं ऐक्शन स्कूल

16

Wealth
Education
दौलत का पाठ



पढ़ाने का नहीं करवाने का स्कूल





हर दिन काम करवाने
वाला स्कूल

हर दिन पांच
नए डेमो
करवाने
वाला स्कूल





हर साल 1000 नए
डेमो करवाने वाला
स्कूल

नए ग्राहकों
को ढूँढने की
क्षमता बढ़ाने
वाला स्कूल





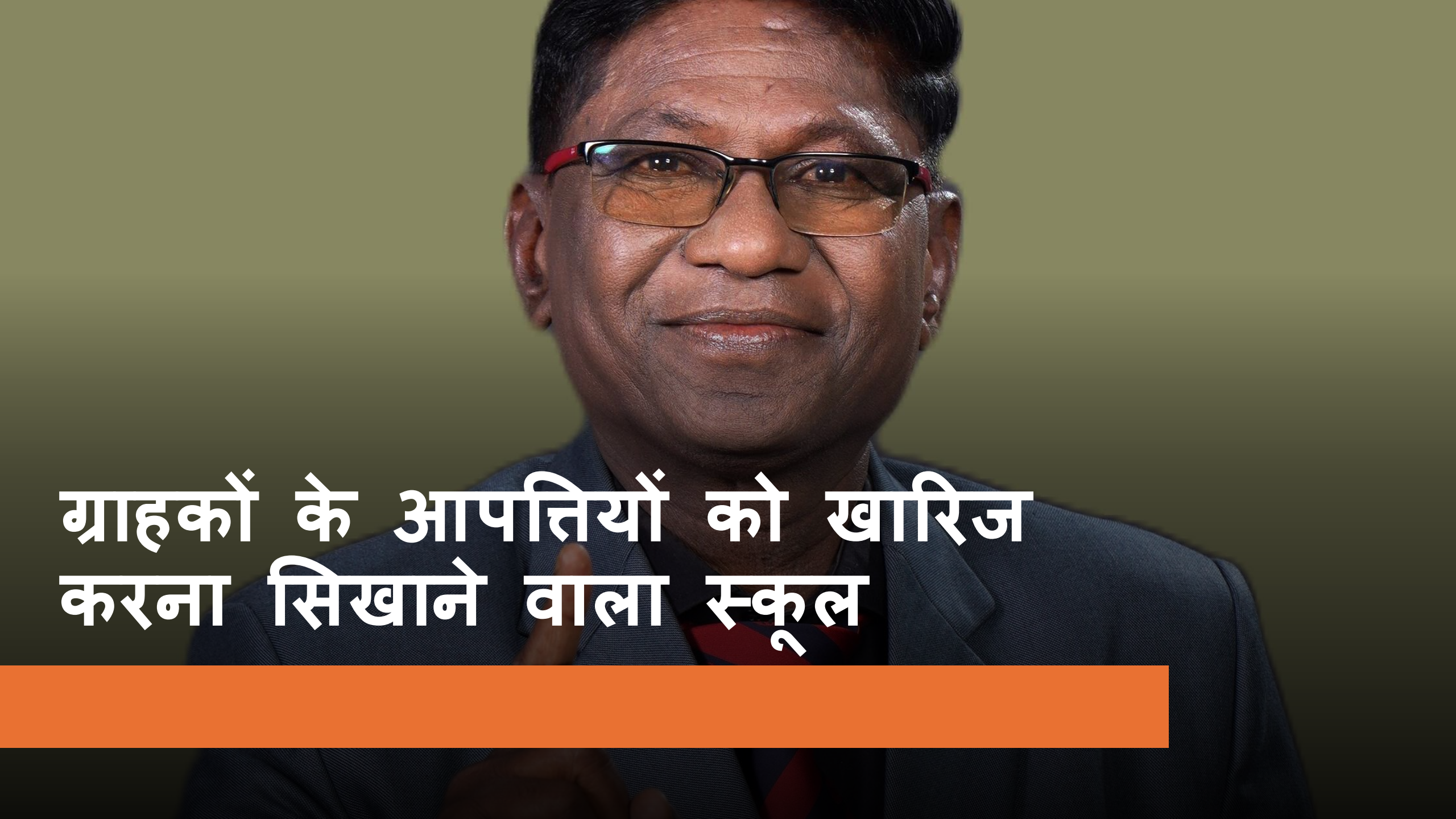
रिबेट को खत्म करने वाला स्कूल

एजेंट को Professional बनाने वाला स्कूल





लगातार क्षमता बढ़ाने
वाला स्कूल



ग्राहकों के आपत्तियों को खारिज
करना सिखाने वाला स्कूल

बीमा व्यवसाय में Professionalism लाने वाला स्कूल





**भाषणबाजी से नहीं -
औजार दे कर कामयाबी
दिलाने वाला स्कूल**

Concept Selling सिखाने वाला स्कूल





Education Level Selling सिखाने वाला स्कूल

नसीब से
नहीं, मेहनत
से कामयाबी
दिलाने वाला
स्कूल





Demonstration Selling सिखाने वाला स्कूल

क्षमताएं बढ़ा
कर RESULT
देनेवाला
स्कूल





कोल्ड कॉलिंग सिखाने वाला स्कूल

एक बार नहीं,
बार बार TOT
बनाने की
प्रशिक्षण देने
वाला स्कूल





वो स्कूल जहाँ आप
मेहनती
बनते हैं

RENEWAL BASE बढ़ाना सिखाने वाला स्कूल





सर उठाकर गर्व से बेचना सिखाने वाला स्कूल



बीमा व्यवसाय
में प्रगतिशील
बनना सिखाने
वाला स्कूल





SKILL DEVELOPMENT करवाने वाला यानी कौशल विकास करनेवाला स्कूल

विजेता बनाने वाला स्कूल





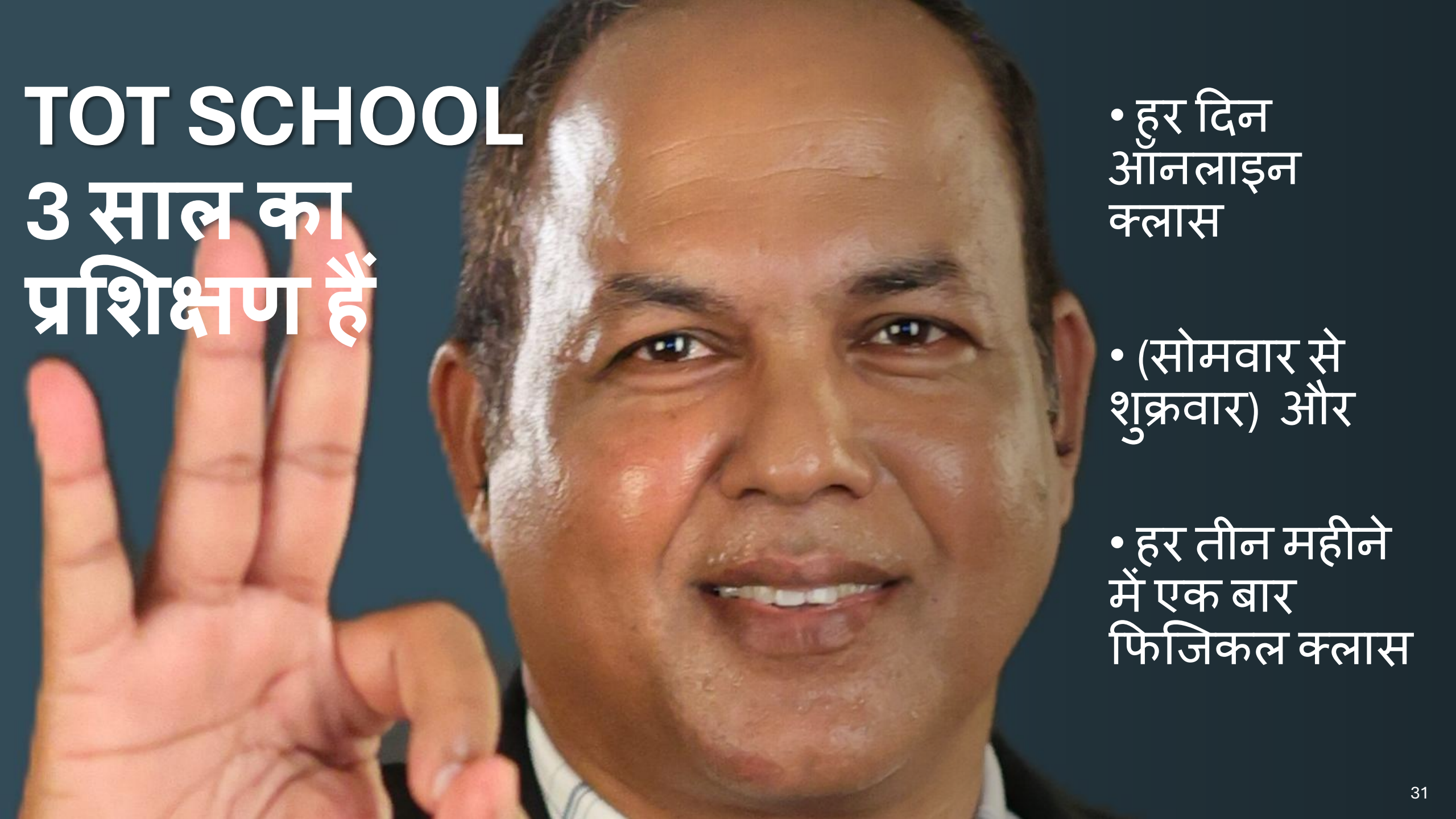
पढ़ाने का नहीं करवाने का स्कूल



स्कूल का उद्देश्य

जीवन भर, हर साल
TOT हासिल करने की
योग्यता विकसित
करना है !

30



TOT SCHOOL

3 साल का प्रशिक्षण हैं

- हर दिन
ऑनलाइन
क्लास
- (सोमवार से
शुक्रवार) और
- हर तीन महीने
में एक बार
फिजिकल क्लास

WHY TOT SCHOOL?

क्यों निर्माण किया गया है



डॉक्टर बनना चाहते हैं- तो 4 साल की MBBS

वकील बनना चाहते हैं- तो 3 साल की LLB

चार्टर्ड अकाउंटेंट बनना चाहते हैं- तो 6 साल की CA

इंजीनियर बनना चाहते हैं, तो 3-5 साल की B Tech

हर साल TOT बनना हैं- तो TOT School

WHY TOT SCHOOL? क्यों निर्माण किया गया है

- टीओटी स्कूल की स्थापना इसलिए की गई है ताकि लगातार हर साल TOT हासिल करने के लिए आवश्यक योग्यता और कौशल प्रदान किया जा सके।





मूल तत्व - प्रतिवर्ष TOI प्राप्त करना।

जिसके लिए आपको प्रतिदिन लगातार, निरंतर, कम से कम सालाना 200 दिन करना जरूरी है।

5 नए संभावित ग्राहकों के साथ दैनिक बैठकों के माध्यम से,

5 नए बैठक का मतलब है। 100 बैठक मासिक, 1000 बैठक हर साल।

TOI स्कूल का लक्ष्य है, हर विद्यार्थी से हर साल लगातार 1000 नए संभावित ग्राहकों के साथ प्रभावशाली बैठक

नई शिक्षा प्रणाली

एक गेम चेंजर



सदियों से बीमा विक्रय के शिक्षा - प्लैन, कॉम्बिनेशन, इलस्ट्रेशन, कोटेशन, और भाषणबाजी से दिया गया है .

TOI स्कूल में बीमा विक्रय शिक्षा का माध्यम - विज़ुअल-एड बेस और डिमानस्ट्रेशन बेस है ।

विद्यार्थी को सुनकर या देख कर सीखने की जगह, अभ्यास करते हुए और अनुभव करते हुए विकसित किया जाता है

इस से ना सिर्फ बैठक (meetings) बढ़ते हैं, विद्यार्थी प्रभावशाली और Result Oriented बनते हैं

बीमा एजेंट के जीवन की अलग अलग चनौतियां जिनका सॉल्यूशन्स TOT स्कूल में मिलता है



Work Culture – कार्य संस्कृति



• हर दिन आठ घंटा
काम करना

Lead Generation - लीड जनरेशन



• हर साल 3000 लीड
इकट्ठा करना

Daily Meetings- रोजाना दैनिक बैठकें करना

- हर दिन -
- पांच अपॉइंटमेंट सुनिश्चित करना है
- पांच डेमॉन्स्ट्रेशन देना है
- पांच Follow up Letter लिखना है
- पांच Proposal तैयार करना
- पांच Proposal दिलाना है



Skill Levels कौशल्य स्तर



एक पेशेवर बीमा एजेंट से यह अपेक्षा की जाती है कि वह निम्न में निपुण हो:

- लीड जनरेट करना अपॉइंटमेंट तय करना
- ग्राहकों से मिलना प्रेजेंटेशन देना
- फॉलो अप करना
- पत्र लिखना
- प्रस्ताव विकसित करना और प्रस्तुत करना
- बिक्री को पूरा करना
- HNI को परिवर्तित करना
- सफल संबंध बनाना
- बार-बार बिक्री प्राप्त करना इत्यादि
- इन आवश्यक कौशलों की कमी के कारण, एक बीमा एजेंट को कई चुनौतियों का सामना करना पड़ सकता है और संभावित रूप से अपने पेशे में विफल हो सकता है।
- इसलिए, एजेंटों के लिए खुद को ऐसे माहौल में डुबोना महत्वपूर्ण है जो निरंतर कौशल विकास को बढ़ावा देता है और उन्हें अपने इष्टतम प्रदर्शन स्तर तक पहुँचने में मदद करता है।
- TGT स्कूल में, निरंतर कौशल विकास नित्य फोकस है।

Closing क्लोज़ करना

बिक्री प्रक्रिया में क्लोज़ करना एक महत्वपूर्ण कदम है और प्रस्तुति के प्रत्येक तत्व को सहज समापन को सक्षम करने के लिए सावधानीपूर्वक व्यवस्थित किया जाना चाहिए

क्लोज़िंग करना एक ऐसा कौशल है जिसके लिए महारत की आवश्यकता होती है और अपर्याप्त समापन कौशल कई एजेंटों के लिए निराशा और महत्वपूर्ण ग्राहकों को खोने का कारण बन सकता है।

टीओटी स्कूल समापन कौशल (क्रौचिंग स्किल्स) को तेज करने के लिए अभ्यास और पूर्वाभ्यास करने के लिए वातावरण बनाता है।

Rebate handling



TOT स्कूल को विशेष रूप से छूट की चुनौती को व्यापक और स्थायी तरीके से संबोधित करने और हल करने के लिए संरचित किया गया है, जो एजेंटों को उनकी बिक्री प्रथाओं से छूट को पूरी तरह से खत्म करने के लिए आवश्यक उपकरण और रणनीतियाँ प्रदान करता है।



Motivation प्रेरणा



आदर्श रूप से, एजेंटों को एक ऐसी प्रणाली का हिस्सा होना चाहिए जो दैनिक प्रेरणा को बढ़ावा दे, सभी प्रतिभागियों के बीच निरंतर और स्थायी उत्साह सुनिश्चित करे।

टीओटी स्कूल निरंतर प्रेरणा की संस्कृति बनाता है, एजेंटों को उल्लेखनीय परिणाम प्राप्त करने के लिए सशक्त बनाता है।



Goal Setting

लक्ष्य निर्धारण करना



प्रत्येक एजेंट को दीर्घकालिक (3-वर्ष और 1-वर्ष) और अल्पकालिक (त्रैमासिक, मासिक, साप्ताहिक और दैनिक) दोनों लक्ष्य निर्धारित करने चाहिए।

टीओटी स्कूल एक संरचित ढांचा प्रदान करता है जो लक्ष्य निर्धारण के सभी पहलुओं को शामिल करता है, एजेंटों को सफलता के लिए अपना रास्ता प्रभावी ढंग से तैयार करने में सहायता करता है।

Objection Handling आपत्ती खारिज करना



टीओटी स्कूल अपने Level-5
अभ्यासों के माध्यम से
आपत्तियों को खारिज करने
में महारत हासिल कराती
है।

Planning योजना बनाना

TOT स्कूल एजेंटों को कैरियर नियोजन और पेशेवर विकास के लिए एक संरचित तंत्र प्रदान करता है।

स्पष्ट लक्ष्य निर्धारित करता है, कौशल विकसित करता है, और एक परिभाषित कार्य योजना का पालन करता है।



TOT स्कूल से
व्यावसायिकता में सुधार
और बिक्री में सफलता
बढ़ती है।





Competence योग्यता

बीमा बेचने में करियर शुरू करने के लिए औपचारिक शिक्षा ही काफी है।

लेकिन बीमा व्यवसाय में करियर बनाने के लिए यह पर्याप्त नहीं है।

बीमा करियर में बने रहने और निरंतर सफलता के लिए अलग तरह की योग्यता की आवश्यकता होती है।

TOT School आपका योग्यता विकसित कराती है

क्षमता

बीमा उद्योग में बने रहने और सफल होने के तेनाव के स्तर और दबावों से निपटने के लिए एजेंटों को अलग तरह की क्षमताओं की आवश्यकता होती है।

ग्राहकों द्वारा प्रतिदिन अस्वीकार किए जाने और देरी से लिए जाने वाले निर्णयों से भावनात्मक रूप से ऊपर उठना और फिर भी नए ग्राहकों से मिलने में सक्षम होना,

TOI स्कूल निपुणता, अभ्यास और निरंतर इनपुट के माध्यम से क्षमता विकसित करता है



TOT School - Key Benefits

निरंतर सुधार: 3 साल का व्यावसायिक व्यवसाय पाठ्यक्रम प्रदान करके, TOT स्कूल सफलता के उच्च स्तर को प्राप्त करने के लिए निरंतर सीखने और विकास के महत्व पर जोर देता है।



TOT School - Key Benefits

2. जवाबदेही: जवाबदेही की संस्कृति स्थापित करने से एजेंटों को अपने दैनिक कार्य और जिम्मेदारियों के प्रति प्रतिबद्ध रहने में मदद मिलती है, जिससे बेहतर प्रदर्शन और परिणाम प्राप्त होते हैं।



TOT School - Key Benefits

3. व्यावसायिकता: एजेंट के कार्य जीवन में व्यावसायिकता लाने से उद्योग में उनकी विश्वसनीयता, भरोसेमंदता और प्रतिष्ठा बढ़ सकती है।



TOT School - Key Benefits

4. क्लोजिंग रेशियो में वृद्धि:
क्लोजिंग रेशियो में सुधार
बिक्री पेशे में एक महत्वपूर्ण
उपलब्धि है। TOT स्कूल को
प्रशिक्षण एजेंट को संभावित
ग्राहकों को क्लाइंट में बदलने
में अधिक प्रभावी बनाता है।



TOT School - Key Benefits

5. लीड जनरेशन: स्वतंत्र रूप से हजारों नए संभावित ग्राहकों को खोजना एक मूल्यवान कौशल है, क्योंकि यह एजेंटों के लिए संभावित ग्राहकों की एक स्थिर धारा सुनिश्चित करता है।



TOT School - Key Benefits

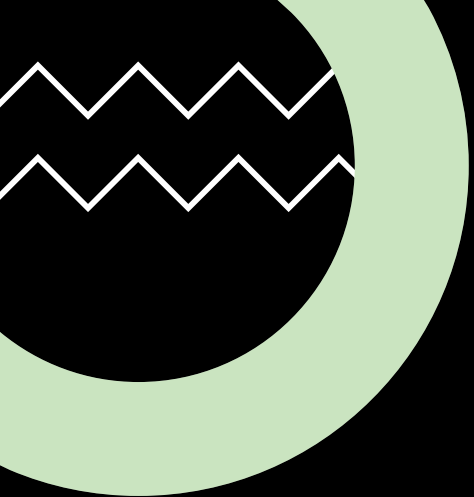
6. प्रीमियम आकार: प्रीमियम आकार में वृद्धि यह दर्शाती है कि एजेंट बड़ी पॉलिसी हासिल कर रहे हैं, जिससे उच्च कमीशन और अधिक राजस्व प्राप्त हो सकता है।



TOT School - Key Benefits

7. अस्वीकृतियों पर काबू पाना: एक असफल बैठक के बाद आगे बढ़ने और नए अवसरों पर ध्यान केंद्रित करने की क्षमता सकारात्मक और उत्पादक मानसिकता बनाए रखने के लिए महत्वपूर्ण है।





TOT School - Key Benefits

8. क्लाइंट को भूल जाएँ:
TOT स्कूल आपको उस
क्लाइंट को भूल जाने पर
प्रेरित करता है, जिसे आप
दूसरी मीटिंग में भी क्लोज़
नहीं कर पाए।



TOT School - Key Benefits

TOT स्कूल पर विचार करने वाले एजेंटों को यह आकलन करना चाहिए कि यह कार्यक्रम उनके विशिष्ट लक्ष्यों, ज़रूरतों और बीमा बाज़ार के साथ किस तरह से मेल खाता है, ताकि यह निर्धारित किया जा सके कि यह उनके पेशेवर विकास के लिए सही है या नहीं।



Eligibility and Admission Criteria

1. वरिष्ठ एजेंटों के साथ फील्ड ट्रेनिंग पर पहले 15 दिन बिताने और उनके अनुभव से सीखने की इच्छा:
 - टीओटी स्कूल में नामांकन के लिए पात्र होने के लिए, प्रतिभागियों को विभिन्न शहरों की यात्रा करने और वरिष्ठ एजेंटों से सीखने के लिए तैयार होना चाहिए।
 - इससे आपको यह समझने में मदद मिलती है कि क्या करना है और कैसे करना है।



Eligibility and Admission Criteria

2. दैनिक ज़ूम मीटिंग: प्रतिभागियों को हर दिन 75-90 मिनट के लिए सुबह की ज़ूम मीटिंग में भाग लेना आवश्यक है।

इन सत्रों के दौरान अपने वीडियो चालू रखने चाहिए और सक्रिय रूप से रोलप्ले में भाग लेना चाहिए।



Eligibility and Admission Criteria

3. शारीरिक प्रशिक्षण कार्यक्रम: प्रतिभागियों को हर साल कुल 16 दिनों के लिए शारीरिक प्रशिक्षण कार्यक्रमों में भाग लेने के लिए प्रतिबद्ध होना चाहिए, जो तीन वर्षों में 36-48 दिन होते हैं। इन्हें हर दो-तीन महीने में एक बार आयोजित किया जा सकता है। यह शर्त शारीरिक प्रशिक्षण और व्यक्तिगत जुड़ाव के महत्व को उजागर करती है।

4. डेमॉन्स्ट्रेशन किट के उपयोग से ग्राहकों को डेमो देने में स्वीकृति होना

TOI स्कूल सक्रिय भागीदारी, निरंतर दैनिक सीखने और ऑन-फील्ड-इन-पर्सन ट्रेनिंग पर जोर देता है।



हर दिन अपने अंदर सुधार लाने की इच्छा

अगर आप हर दिन एक जगह पर एक हिस्से में सुधार लाते हैं तो 1000 दिनों के प्रशिक्षण में आप 1000 जगहों पर 1000 हिस्से में अपने अंदर सुधार ला सकते हैं

जो आपको जीवन भर कामयाबी दिलाने में मदद करती है

**We focus on improving
Not proving**



TOT School

टीओटी स्कूल के बारे में मुख्य बिंदुओं में शामिल हैं:

1. उत्कृष्टता की मांग:
प्रतिभागियों से अपेक्षा की जाती है कि वे पूरे पाठ्यक्रम के दौरान अपने प्रदर्शन और पेशेवर विकास में उत्कृष्टता के लिए प्रयास करें।





**2. जवाबदेही: टीओटी स्कूल
प्रतिभागियों में जिम्मेदारी
और जवाबदेही की भावना
पैदा करता है,**

3. डर का उन्मूलन: टीओटी स्कूल का उद्देश्य प्रतिभागियों को उन डर और बाधाओं को दूर करने में मदद करना है जो उनके प्रदर्शन और विकास में बाधा बन सकती हैं।

65





4. कॉल अनिच्छा - यानि संकोच को दूर करना:

बिक्री और व्यवसाय विकास के लिए कॉल अनिच्छा पर काबू पाना महत्वपूर्ण है, और इस कार्यक्रम का उद्देश्य इस चुनौती को संबोधित करना और समाप्त करना है।

5. परिणाम-उन्मुख:

टीओटी स्कूल का परिणाम उत्पन्न करने पर ध्यान प्रशिक्षण के लिए एक व्यावहारिक और परिणाम-संचालित दृष्टिकोण को इंगित करता है।





6. लगातार टीओटी लक्ष्य :

इस स्कूल का अंतिम लक्ष्य –
हर प्रतिभागी को इतना सक्षम
बनाएँ की वो हर साल लगातार
जीवन भर के लिए टीओटी बनते
रहे

TOT School को एक शक्रिय और परिवर्तनकारी अनुभव के रूप में डिज़ाइन किया गया है, Experiential learning

प्रतिभागियों को सावधानीपूर्वक मल्यांकन करना चाहिए कि क्या वे टीओटी स्कूल द्वारा निर्धारित मांगों और अपेक्षाओं को पूरा करने के लिए तैयार हैं,

सालाना कम से कम 200 दिन 8 घंटे के हिसाब से फील्ड वर्क कराना स्कूल का उद्देश्य है





TOT School के 12 सिद्धांत

1. Morning Meetings



- हर सुबह 75 से 90 मिनट के लिए एक संरचित एजेंडे के साथ मिलेंगे। ठीक वैसे ही जैसे एक पेशेवर क्रिकेटर सुबह नेट पर अपने कौशल का अभ्यास करता है। ये सत्र पहले से तय समय पर शुरू होंगे और पहले से तय समय पर ही समाप्त होंगे।
- इन बैठकों का मुख्य एजेंडा अभ्यास और कौशल विकास अभ्यास करना है।
- सत्र में कल क्या हासिल हुआ और आज की योजना के बारे में रिपोर्टिंग भी शामिल होगी।
- यह कार्यक्रम की रीढ़ है। कोई भी प्रतिभागी जो सुबह की रिपोर्टिंग सह कौशल विकास सत्र का हिस्सा नहीं बनना चाहता, वह पाठ्यक्रम में भाग नहीं ले सकता।

2. Quarterly Physical Trainings



- TOT स्कूल में हर तीन महीने में एक बार चार दिवसीय क्वार्टरली ट्रेनिंग आयोजित किया जाएगा- इस प्रशिक्षण में सभी को शामिल होना अनिवार्य है
- क्वार्टरली शारीरिक प्रशिक्षण के लिए अपने रजिस्टर और फॉलोअप पत्र फाइल के साथ आना होगा। यात्रा और ठहरने का शुल्क प्रतिभागी को अलग से इंतज़ाम करना होगा ।

3. Daily Business Reporting



- हर दिन शाम को 8-9 बजे के बीच सभी प्रतिभागियों को प्रोग्रेस रिपोर्ट सबमिट करना होगा, इसका एक अलग फॉर्मैट रहेगा. जो भरना आपको सिखाया जाएगा, जिसे भरने के लिए ज्यादा से ज्यादा 2 मिनट समय लगेगा

Date	Today	Total
No. of lead generation presentations	_____	_____
No of leads generated today	_____	_____
No. of appointments taken	_____	_____
No. of new calls today	_____	_____
No. of follow ups	_____	f
No. of follow up letters sent	_____	_____
No. of proposals created	_____	_____
No. of proposals presented	_____	_____
No. of policies sold	_____	_____
Sum assured	_____	_____
Premium	_____	_____

4. Lead Generation



- कार्यक्रम के पहले वर्ष के दौरान, आपको कोल्ड कॉल के माध्यम से लीड जनरेशन गतिविधियाँ करने के लिए प्रशिक्षित किया जाएगा
- आप नैतिक समर्थन के लिए अपने साथ एक सहायक ले जा सकते हैं, लेकिन आपको 9 -18 महीने तक लीड जनरेशन गतिविधियाँ करनी होंगी।
- राजेश टैगोर आपको ऑटो पायलट अपडेट के लिए सक्षम और योग्य पाते ही व्यक्तिगत रूप से आधिकारिक अनुमति देंगे।
- जिसके बाद आपका स्टाफ आपके लिए लीड जनरेशन कर सकता है

5. Uniform, dress code and Register management



- कार्यक्रम का ड्रेस कोड औपचारिक है। सभी प्रतिभागियों को 3 वर्षों तक ग्राहकों से मिलते समय सूट पहनना होगा।
- चाहे गर्मी हो, सर्दी हो या बारिश हो।
- महिला प्रतिभागियों को साड़ी या सलवार जैसी औपचारिक पोशाक के साथ ब्लेज़र पहनने की वर्दी बनाए रखनी होगी।
- सभी को कार्यक्रम में दी गई पाठ्यक्रम सामग्री साथ लानी होगी। 400 pages का रजिस्टर साथ रखना वर्दी का हिस्सा है।

6. Counselling and Problem Solving



- आप 3 वर्षों में कुल 36 शारीरिक प्रशिक्षण सत्रों में भाग लेंगे।
- सभी सत्रों में भाग लेना अनिवार्य है।
- आपका बिक्री रजिस्टर जांच के अधीन होगा।
- आप अपने सभी समस्याएं अपने कोच के साथ डिस्कस कर सकते हैं
- शशी हर महीना कम से कम एक बार आपको व्यक्तिगत विकास हर प्रगति के क्षेत्र में, प्राइवेट काउंसलिंग सेशन अटेंड करते हैं
- डिस्काउंट्स लिंग सेशन के दौरान आपके कोच आपके सारी प्रॉब्लम्स सुनेंगे और प्रगति के मार्ग दर्शन करते रहेंगे

7. Changes in the business norms



- टीओटी स्कूल 3 साल का कार्यक्रम है और हमने पाठ्यक्रम को 12 तिमाहियों में विभाजित किया है।
- व्यावसायिक मानदंड हर तिमाही में बदलते रहेंगे।
- सुबह की बैठक का एजेंडा लगातार बदलता रहेगा
- रिपोर्टिंग संरचना समय की ज़रूरत के आधार पर बदलती रहेगी
- कुछ प्रतिभागियों के लिए कुछ व्यावसायिक मानदंड बदलेंगे और उनमें कोई एकरूपता और तुलना नहीं होनी चाहिए
- हम समझते हैं कि हर प्रतिभागी की ज़रूरत अलग-अलग होती है और हम इसे संबोधित करने का प्रयास करेंगे।
- हम यह भी समझते हैं कि लोगों की ज़रूरत है समय के हिसाब से बदलते रहेंगे प्रशिक्षण के तरीके भी बदलते रहेंगे

8. Additional coaching to address your lacuna



- यह कोर्स आपको आपकी अक्षमता के क्षेत्रों को समझने और आपकी क्षमताओं को विकसित करने के लिए डिज़ाइन किया गया है।
- आपकी निर्दिष्ट क्षमताओं के विकास के लिए विशेष ध्यान और असाइनमेंट दिए जाएंगे।
- उदाहरण के लिए: यदि हम पाते हैं कि आप अपनी रोलप्ले चेकलिस्ट के अनुसार 4 पिलर डेमोस्ट्रेशन के चरण 11 का प्रदर्शन नहीं कर रहे हैं, तो आपको चरण 11 में सुधार करने के लिए विशेष कोचिंग और अतिरिक्त जोर दिया जाएगा।
- प्रत्येक प्रतिभागी के सुधार के व्यक्तिगत क्षेत्र की पहचान करने की प्रक्रिया सभी 3 वर्षों तक जारी रहेगी।
- एक बार जब आप खुद को एक पहलू में माहिर पाते हैं तो आप जल्द ही दूसरे पहलू पर चले जाएंगे।
- जब तक आप लीडर फैक्ट्री विकास चार्ट द्वारा परिभाषित सभी 80 क्षेत्रों में स्तर 5 मानकों तक नहीं पहुँच जाते

9. No follow up with customers after 2nd visit



- अस्थायी रूप से बिक्री खोना ठीक है मगर अपनी गरिमा खोना ठीक नहीं है
- इसके अलावा, हम क्लाइंट के लिए द्वार खोलकर दूसरी कॉल समाप्त करेंगे, ताकि जब भी उसके पास समय, पैसा और इच्छा हो, वह हमें कॉल करने के लिए स्वतंत्र महसूस कर सके।
- हम जानबूझकर और सचेत रूप से फॉलो अप की प्रथाओं से बचेंगे और केवल नई कॉल पर ध्यान केंद्रित करेंगे
- कार्यक्रम की अवधि के दौरान, हम यह भी सीखेंगे कि बिना सम्मान या गरिमा खोए क्लाइंट के साथ कैसे फॉलो अप करें।
- हम यह भी सीखेंगे कि भविष्य के व्यवसाय के लिए इन खोए हुए ग्राहकों को कैसे आकर्षित किया जाए
- लेकिन शुरुआत में हम उन क्लाइंट को भूलना सीखेंगे जिन्हें हम अपनी दूसरी मीटिंग के दौरान close करने में विफल रहे

10. No Other Training Program



- टीओटी स्कूल को परिणाम प्राप्त करने के लिए डिज़ाइन किया गया है - आपको कार्रवाई करने वाला व्यक्ति बनाता है।
- श्री राजेश टैगोर इसके संरक्षक और कोच हैं।
- कभी भी दो कोच या प्रशिक्षक दो अलग-अलग चीजों का प्रशिक्षण नहीं दे सकते।
- इसलिए प्रतिभागियों को किसी अन्य प्रशिक्षण कार्यक्रम में भाग लेने की अनुमति नहीं दी जाएगी। आपको अपनी शाखा, प्रभाग, बीएम, एमडीआरटी या किसी अन्य संगठन द्वारा आयोजित सभी कार्यक्रमों से बचना होगा।
- आप किसी भी सम्मान कार्यक्रम में भाग नहीं ले सकते हैं और पाठ्यक्रम पूरा होने तक आप किसी भी प्रशिक्षण कार्यक्रम या बैठक में वक्ता नहीं हो सकते हैं।
- TOT School बिना किसी कारण बताओ नोटिस के कार्यक्रम की अवधि के दौरान सख्त कार्रवाई करने के सभी अधिकार सुरक्षित रखते हैं।
- औपचारिक समझ और अनुपालन सुनिश्चित करने के लिए आपके और लीडर फैक्ट्री के बीच एक आपसी समझौते पर हस्ताक्षर किए जाएंगे
- आप कार्यक्रम के 3 साल के कार्यकाल के बाद जो चाहें करने के लिए स्वतंत्र होंगे।

11. Willingness to learn and improve with on-field training and class-room trainings with Senior students



- प्रतिभागियों को अलग-अलग शहरों की यात्रा करने और वरिष्ठ प्रतिभागी के साथ काम करने के लिए तैयार रहना होगा।
- साथ ही यह सोचना भी छोड़ दें कि आप सब कुछ जानते हैं और आपको किसी प्रशिक्षण की आवश्यकता नहीं है
- आपको सीखना होगा
- लीड उत्पन्न, एजेंडा शीट प्रारूप का पालन, रजिस्टर में 22 प्रश्न, प्रस्तुतियाँ, ब्रह्म मंत्र, ब्रह्म व्यूह, ब्रह्मास्त्र, कोई फॉलो अप नहीं, लाइफ़स्टाइल, टीबीटी, सेकंड इनिंग्स आदि सभी वेल्थ किट प्रस्तुतियाँ
- आपको काम की किसी अन्य पद्धति का पालन करने की अनुमति नहीं होगी।
- आपको बीमा बेचने के टीओटी स्कूल में सिखाए जाने वाली प्रक्रिया का पालन करना होगा

12. Game Change Demonstration after 18 months

- गेमचेंजर डेमॉन्स्ट्रेशन दूसरे साल में दिया जाता है
- तब तक ये सुनिश्चित करना जरूरी है
- के, आपको कोल्ड कॉलिंग, लीड जेनरेशन, ग्रुप प्रेजेंटेशन, ऑब्जेक्शन हैंडलिंग और क्लोज़िंग इत्यादि में प्रभावशाली बन चुके हैं



Main elements of TOT School

कार्यक्रम में प्रॉस्पेक्टिंग और लीड जनरेशन पर गहन ध्यान दिया जाता है, जिसमें प्रतिदिन 4-6 घंटे के लिए कई प्रमुख घटक शामिल होते हैं। मुख्य तैत्व इस प्रकार हैं:





Main elements of TOT School

1. प्रॉस्पेक्टिंग और लीड जनरेशन: कार्यक्रम का एक महत्वपूर्ण हिस्सा प्रॉस्पेक्टिंग और लीड जनरेशन गतिविधियों के लिए समर्पित है।

Zonal work Culture

2. क्षेत्रीय कार्य संस्कृति: प्रतिभागी एक क्षेत्रीय कार्य संस्कृति के भीतर काम करेंगे, जिसमें संभवतः विशिष्ट भौगोलिक क्षेत्रों के भीतर सहयोग और समन्वय प्रयासों को शामिल किया जाता है।



Morning Skill sharpening

3. सबह की कौशल विकास: प्रतिभागियों की क्षमताओं को बढ़ाने के लिए प्रत्येक दिन सुबह की business रिपोर्टिंग और कौशल विकास सत्रों से शुरू होता है।



Cold Calling

4. कोल्ड कॉलिंग अभ्यास:
प्रतिभागियों को संभावित ग्राहकों को
आकर्षित करने के लिए प्रभावी
कोल्ड कॉलिंग अभ्यासों में प्रशिक्षण
प्राप्त होगा।



Prospecting Ability

5. प्रॉस्पेक्ट योग्यता: लक्ष्य 1000 हॉट, योग्य प्रॉस्पेक्ट को उनके मोबाइल नंबर, परिवार के सदस्यों के विवरण और प्रासंगिक टिप्पणियों के साथ प्राप्त करना है।



Daily work for 200 days in a year

6. दैनिक कॉल और
फॉलो-अप: प्रतिभागियों
से प्रतिदिन पाँच कॉल
और पाँच फॉलो-अप तक
पहुँचने की अपेक्षा की
जाती है।





Sales Process excellence

7. सबह के सत्र के विषय: सबह के सत्रों में विभिन्न विषयों को शामिल किया जाता है, जिसमें टेलीफोन अपॉइंटमेंट स्तर 6 को प्राप्त करना, टेलीफोन आपत्तियों को संभालना, 22 प्रश्नों की तकनीक का उपयोग करना, अवधारणा प्रस्तुतियाँ देना और लीड जनरेशन में महारत हासिल करना शामिल है।



Daily progress reporting

8. दैनिक प्रगति रिपोर्टिंग:
प्रतिभागियों को यह रिपोर्ट करना आवश्यक है कि उन्होंने क्या हासिल किया और आने वाले दिन के लिए अपनी योजनाओं की रूपरेखा तैयार करें।

Progress schedule for 12 quarters



- **Quarter 1**
- प्रतिदिन 4-6 घंटे प्रॉस्पेक्टिंग और लीड जनरेशन
- क्षेत्रीय कार्य संस्कृति की स्थापना
- सुबह की रिपोर्टिंग और कौशल विकास
- कोल्ड कॉलिंग प्रथाएँ सीखना
- मोबाइल नंबर, परिवार के सदस्यों के विवरण और टिप्पणियों के साथ 500 हॉट योग्य लीड प्राप्त करना।
- प्रतिदिन एक कॉल और एक फॉलोअप प्राप्त करना
- इस अवधि के दौरान 60 कॉल का लक्ष्य
- सुबह के सत्रों के दौरान
- टेलीफोन अपॉइंटमेंट स्तर 5
- टेलीफोन आपत्तियों को संभालना
- 17-22 प्रश्न
- लीड जनरेशन पर महारत हासिल करना
- मैंने कल क्या किया, और मैं आज क्या करूँगा अपनी टीम को 1 मिनट में बताना



- Quarter 2
- प्रॉस्पेक्टिंग और लीड जनरेशन की आदतें घटाकर 2-3 घंटे प्रतिदिन कर दी गई हैं
- क्षेत्रीय कार्य संस्कृति
- सुबह की रिपोर्टिंग और कौशल विकास
- कौशल्य विकास के अभ्यास
- मोबाइल नंबर, परिवार के सदस्यों के विवरण और टिप्पणियों के साथ 500 से अधिक प्रॉस्पेक्ट प्राप्त करना।
- प्रतिदिन दो कॉल प्राप्त करना
- इस अवधि के दौरान 120 कॉल का लक्ष्य
- सुबह के सत्रों के दौरान
- पेशेवर रूप से टेलीफोन अपॉइंटमेंट
- पेशेवर रूप से टेलीफोन आपत्तियों को संभालना
- 17-22 प्रश्न
- दृश्य-सहायता (Demonstration) प्रस्तुति में महारत
- मैंने कल क्या किया और मैं आज क्या करूँगा अपनी टीम को 1 मिनट में बताना



Quarter 3

प्रॉस्पेक्टिंग और लीड जनरेशन की आदतें घटाकर 2 घंटा प्रतिदिन कर दी गई हैं
एजेंडा शीट प्रेजेंटेशन में महारत
फॉलो अप में महारत
क्लोजिंग में महारत
मोबाइल नंबर, परिवार के सदस्यों के विवरण और टिप्पणियों के साथ 200 से अधिक प्रॉस्पेक्ट प्राप्त करना
प्रतिदिन ढाई कॉल प्राप्त करना
इस अवधि के दौरान 150 कॉल का लक्ष्य

सुबह के सत्रों के
SPIN प्रश्न
विजुअल-एड प्रेजेंटेशन में महारत
प्रस्ताव प्रस्तुति Demonstration expertise
मैंने कल क्या किया, और मैं आज क्या करूँगा अपनी टीम को 1 मिनट में बताना



Quarter 4

सहायकों और कर्मचारियों के माध्यम से संभावनाओं की तलाश
और लीड जनरेशन

Appointment में महारत
कई अवधारणाओं की प्रस्तुति

Demonstration महारत
ब्रह्मास्त्र प्रस्ताव बनाना

ब्रह्मास्त्र में महारत
समापन में महारत

प्रतिदिन 3 कॉल प्राप्त करना
इस अवधि के दौरान 180 कॉल का लक्ष्य

सुबह के सत्रों के दौरान

टेलीफोन अपॉइंटमेंट स्तर 5

टेलीफोन आपत्तियों को संभालना स्तर 5

कई अनुप्रयोगों के साथ SPIN अभ्यास

सुनने की आदतें

ब्रह्मास्त्र प्रस्तुति

मैंने कल क्या किया, और मैं आज क्या करूँगा अपनी टीम को

1 मिनट में बताना



Quarter 5

सहायकों और कर्मचारियों के माध्यम से संभावना
तलाशना और लीड जनरेशन
संदर्भ महारत
नियुक्ति महारत
डोमेन महारत
प्रस्तुति महारत
अनुवर्ती महारत
समापन महारत
प्रतिदिन 3+ कॉल प्राप्त करना
इस अवधि के दौरान 200 कॉल का लक्ष्य

सुबह के सत्रों के दौरान
टेलीफोन अपॉइंटमेंट स्तर 5
टेलीफोन आपत्तियों को संभालना स्तर 5
HNI के साथ SPIN अभ्यास
संपत्ति नियोजन
ब्रम्हास्त्र प्रस्तुति
मैंने कल क्यों किया, और मैं आज क्या करूँगा अपनी
टीम को 1 मिनट में बताना
आज के लिए मेरी योजना



Quarter 6

सहायकों और कर्मचारियों के माध्यम से संभावनाओं की तलाश और लीड जनरेशन

सिस्टम के रूप में संदर्भ महारत
सिस्टम के रूप में नियुक्ति महारत
सिस्टम के रूप में प्रस्तुति महारत
सिस्टम के रूप में अनुवर्ती महारत
सिस्टम के रूप में समापन महारत
प्रतिदिन 4 कॉल प्राप्त करना
इस अवधि के दौरान 220 कॉल का लक्ष्य

सुबह के सत्रों के दौरान
टेलीफोन अपॉइंटमेंट स्तर 5
टेलीफोन आपत्तियों को संभालना स्तर 5
HNI के साथ SPIN अभ्यास
एस्टेट प्लानिंग
ब्रम्हास्त्र प्रस्तुति
मैंने कल क्यों किया, और मैं आज क्या करूँगा अपनी टीम को 1 मिनट में बताना
आज के लिए मेरी योजना



Quarter 7

सहायकों और कर्मचारियों के माध्यम से संभावनाओं की
तलाश और लीड जनरेशन

Introduction of Game Changer Demonstration

नियुक्ति प्रणाली

प्रस्तुति प्रणाली

अनुवर्ती प्रणाली

समौपन प्रणाली

प्रतिदिन 4.5 कॉल प्राप्त करना

इस अवधि के दौरान 240 कॉल का लक्ष्य

सुबह के सत्रों के दौरान

टेलीफोन आपत्तियों को स्तर 5 पर संभालना

SPIN अभ्यास

5 मिनट की प्रस्तुतियाँ

नई अवधारणा

ब्रम्हास्त्र प्रस्तुति

मैंने कल क्यों किया, और मैं आज क्या करूँगा अपनी टीम

को 1 मिनट में बताना

आज के लिए मेरी योजना



- **Quarter 8**
- सहायकों और कर्मचारियों के माध्यम से संभावनाओं की तलाश और लीड जनरेशन
- प्रतिदिन 4.5 कॉल प्राप्त करना
- इस अवधि के दौरान 250 कॉल का लक्ष्य
- प्रतिदिन दो पॉलिसी बनाना
- सेवा दायित्व
- कागज़ी कार्रवाई पूर्ण करने की प्रणाली
- MDRT +
- सुबह के सत्र के दौरान
- 5 मिनट की प्रस्तुति
- आपत्ति से निपटना
- समापन अभ्यास
- धन सृजन
- ब्रम्हास्त्र प्रस्तुति
- मैंने कल क्या किया, और मैं आज क्या करूंगा अपनी टीम को 1 मिनट में बताना
- आज के लिए मेरी योजना



- **Quarter 9**
 - सहायकों और कर्मचारियों के माध्यम से संभावनाओं की तलाश और लीड जनरेशन
 - प्रतिदिन 4.5 कॉल प्राप्त करना
 - इस अवधि के दौरान 260 कॉल का लक्ष्य
 - प्रति माह 60 पॉलिसी बनाना
 - सेवा दायित्व
 - कागज़ी कार्रवाई पूरी करने की प्रणाली
-
- सुबह के सत्रों के दौरान
 - 5 मिनट की प्रस्तुतियाँ
 - आपत्ति से निपटना
 - समापन अभ्यास
 - धन सृजन
 - ब्रम्हास्त्र प्रस्तुति
 - मैंने कल क्या किया, और मैं आज क्या करूँगा अपनी टीम को 1 मिनट में बताना
 - आज के लिए मेरी योजना



- **Quarter 10**
- सहायकों और कर्मचारियों के माध्यम से संभावनाओं की तलाश और लीड जनरेशन
- प्रतिदिन 5 कॉल प्राप्त करना
- इस अवधि के दौरान 250 कॉल का लक्ष्य
- प्रति माह 60 पॉलिसी बनाना
- सेवा दायित्व
- कागज़ी कार्रवाई पूरी करने की प्रणाली
- सुबह के सत्र के दौरान
- 5 मिनट की प्रस्तुति
- आपत्ति से निपटना
- समापन अभ्यास
- धन सृजन
- ब्रम्हास्त्र प्रस्तुति
- मैंने कल क्या किया, और मैं आज क्या करूँगा अपनी टीम को 1 मिनट में बताना
- आज के लिए मेरी योजना



- **Quarter 11**
- सहायकों और कर्मचारियों के माध्यम से संभावनाओं की तलाश और लीड जनरेशन
- प्रतिदिन 5 कॉल प्राप्त करना
- जवाबदेह होना
- इस अवधि के दौरान 250 कॉल का लक्ष्य
- प्रति माह 100 पॉलिसी बनाना
- सेवा दायित्वबोल्तता हूँ कर लेता है मगर वैसे एक एक पॉइंट पढ़ने वाले हो में
- कागज़ी कार्रवाई पूरी करने की प्रणाली
- सुबह के सत्र के दौरान
- 5 मिनट की प्रस्तुति
- आपत्ति से निपटना
- समापन अभ्यास
- धन सृजन
- ब्रम्हास्त्र प्रस्तुति
- मैंने कल क्या किया, और मैं आज क्या करूँगा अपनी टीम को 1 मिनट में बताना
- आज के लिए मेरी योजना



- **Quarter 12**
 - पेशेवर होना
 - प्रतिदिन 5 कॉल स्वचालित रूप से प्राप्त करना
 - इस अवधि के दौरान 300 कॉल का लक्ष्य
 - प्रति माह 200 पॉलिसी बनाना
 - सहायकों और कर्मचारियों के माध्यम से संभावनाओं की तलाश और लीड जनरेशन
-
- सुबह के सत्रों के दौरान
 - 5 मिनट की प्रस्तुतियाँ
 - आपत्ति से निपटना
 - समापन अभ्यास
 - धन सृजन
 - ब्रम्हास्त्र प्रस्तुति
 - मैंने कल क्या किया, और मैं आज क्या करूँगा अपनी टीम को 1 मिनट में बताना
 - आज के लिए मेरी योजना



Material included

- **Wealth Kit worth 1,20,000 +**
- **Demonstration tool worth 29500**
- **Bima-Ganit Presentation Worth 5000**
- **Total 1,54,500 worth of material included in the program**



Steps to get admission

1. Pay Fee and appear for interview
2. Enrol for the TOT School
3. Get started...
4. For any clarification WhatsApp on **9324223757**

Compliance and Understanding

- I agree
 - To do 3000 cold calls and generate 1000 Leads every year
 - To meet 5 new prospects everyday for 200 days in the year
 - To not attend any other training program of felicitation of any kind during the 3 year course tenure without prior permission
 - To visit different cities for all Physical sessions
 - To write and submit my reports every night before 9pm
 - To attend all the 730 Virtual sessions in 3 years
 - To Wear Suit and keep videos on during the class
 - To maintain the same uniform even while doing calls
 - To actively participate in all roleplays
 - To attend Extra classes physical and digital as and when recommended
 - To bear the travel, food and boarding charges of the offline and physical program
 - To Write follow up letters to all prospects
 - To develop and submit Bramhastra proposals to clients
 - To respect all the other students of the program and respect the teachers
 - To pay 2,00,000+ GST next 2 years by the completion of 11th and 22nd month.
 - Ensure that internet connection is intact, so that your voice and video are audible and visible
 - To Visit other cities to learn from other seniors agents for 10-15 days initially for practical training and learning
 - To be with agents and work whole day with other agents in future.
 - You will not do any training program using the TOT school material and Leader Factory material
 - You will not do any adulteration and recreate any of our material and put in social media or any other media
- -
-

Your Signature

Leader Factory

302, Bonanza Arcade,
Amboli, Andheri West,
Mumbai, Maharashtra
400058. India

9820157787



LEADER FACTORY

Manufacturing Leaders for Tomorrow



98201 57787
93242 23757