



DOĞA KORUMAMIZ ALTINDA





EROL YEDİER

Genel Müdür



arkadaşlarıma da teşekkürü borç bilirim.

Ayrıca tüm desteklerini vererek bu projenin başarıya ulaşması için çalışan tüm değerli arkadaşlarımı kutluyorum.

Yazımıza bu ay kaldığımız yerden devam edelim.

BECERİ - 5

MUHTEMEL KATILIMCILARINIZIN MÜŞTERİ VEYA TEMSİLCİSİ OLMASINA YARDIMCI OLMAK

Bu beceri, muhtemel katılımcılarınızı profesyonelce takip etmenin doğal bir getirisi. Görüşme ardına görüşmeyle yola devam ederken, eğitim ve kavrayış sağlama hedefimiz gerçekleşmiş olacak. Ancak bu, muhtemel katılımcınızın size gelip bir sipariş ya da başvuru formu doldurmak isteyeceği anlamına gelmez. Onları bir karara yönlendirmek sizin işinizdir.

Bu alandaki başarının anahtarı, iyi bir duruş sergileme ve güzel sorular sormanın bir arada olmasıdır. İyi bir duruş, vücudu güzel taşımak demektir. Seçtiğiniz sözcükler ve davranışlarınız sunduğunuz fırsata dahil olma konusunda muhtemel katılımcınızın kendisini daha güvende hissetmesini sağlayacaktır, aksi halde şüphe tohumları ekecektir.

İlk yıllarımda duruşum felaketti. Eğitim ve kavrayış sağlamayı amaçlayan daha soylu bir hedefin peşinden gitmek yerine muhtemel katılımcıyı "grubuna eklemeye" çalışıyordum, o kişi de niyetlerimi hissedebiliyordu. Neticeye karşı çok duygusal bir yaklaşımım vardı. İhtiyaç sahibi olduğumu bile söyleyebilirdiniz. Sürecin bu kısmına kadar her gelişimde bunun gerçekleşmesini çok ama çok istiyordum. Yine, muhtemel katılımcı benim duygusal yaklaşımı hissediyor ve bu durum çoğu kez onu korkutup kaçıırıyordu.

Netice alamadığımdan ve bunun nedeninin farkına bile varamadığımdan dolayı, daha baştan insanların ilgilenmeyeceğini varsaymaya başladım. Bu varsayım yavaş yavaş her şeye nüfus etmeye başladı; bu da, tahmin edilebileceği üzere, muhtemel katılımcının gruba katılmaması sonucuna yol açıyordu.

Çoğu zaman tam anlamıyla hazırlıklı olmuyordum. Başvuru formları, başlangıç materyalleri ya da artık her ne gerekiyorsa bende yoktu. Neredeyse yaptığım her şey bir inanç ve profesyonellik eksikliği gösteriyor gibiydi.

Sorular sormak ve cevaplarını can kulağıyla dinlemek yerine konuştukça konuşuyordum. İlgi lenmekten ziyade ilginç olmaya odaklanıyordum. Muhtemel katılımcılar bunu sevmiyor. Hiç kimse sevmez.

Bu sebeple, ben yine profesyonelleri örnek alma düzenime devam ettim. Kapanış sürecini en iyi yapanları izleyip onları kopyaladım. Bu kişilerden en iyi performans gösterenlerle farklı olarak neler yaptıklarını anlamak amacıyla görüşmeler yaptım. Ve yavaş yavaş kendi yaklaşımındaki zayıflıkları görmeye başladım.

Öncelikle, profesyonellerin kendilerini neticeden duygusal olarak uzak tuttuklarını öğrendim. Başka bir deyişle, amaçları muhtemel

Değerli Arkadaşlarım,

Bu ay Ağustosun ilk günü olan 01.Ağustos.2018, Petra için unutulmaz bir gün oldu. Baş şehrimiz Ankara'da Hilton Hotelde gerçekleştirdiğimiz Büyük Ankara Şöleni büyük bir coşku içinde geçti.

Bugün neden bu kadar önemliydi?

Önemliydi; çünkü Petra artık önemli kararlar aldı. Kendini bağlayan birtakım zincirlerden kurtulmak, bazı kendini zora sokacak kuralları bile bile uygulamak, dolayısıyla bunlardan kurtularak özgür olmak, bağımsız olmak, kararları Petra' yı memnun edecek şekilde almak, bunlar Petra için çok önemliydi. Dolayısıyla 01.08.2018 Petra' nın bu özgür kararları tek başına alabildiği ve bunları uygulamaya koyduğu çok önemli bir gün oldu.

Bunlarla birlikte farklı ürün kategorilerinde, yeni yeni ürünlerin tanıtımının yapıldığı ve hatta satışa açıldığı çok önemli bir gün oldu.

Ayrıca farklı kategorilerde farklı ortaklıklar kurarak sermaye yapısını güçlendirdiği, yönetim kadrosunun daha güçlü ve uzman arkadaşlardan oluştuğu ve bu uzman kişilerin tanıtımının yapıldığı çok önemli bir gün oldu.

Halen mevcut olan kategorilerimize ilaveten yeni ürün gruplarının oluşturulduğu ve yakın zamanda satışlarına başlanacağı müjdelerinin verildiği çok önemli bir gün oldu.

Her yönden, ürün kategorileri olarak, yeni ürün çeşitleri olarak, yeni kategori markalarının oluşturulduğu, yeni markaların hayata geçirildiği, fiyat oluşturulmasında yeni sistemlere geçilmesi, lider kadromuzun, eğitimlerimizin, kategori müdürlerimizin gençleştiği, yeni genç Petra' nın oluşturulduğu yeni genç Petra' nın oluşturulduğu yeniden doğan genç Petra' yı tanıdık, gördük ve büyük bir coşkuyla bu güzel günü hep birlikte yaşadık.

Bu kadar geniş bir yelpazede bu kadar çeşitli ve farklı ürünleri tek bir çatı altında toplayıp bugüne yetiştiren başta proje müdürümüz Zeynep Hanıma huzurlarınızda teşekkür ederim. Kendisine başarılar dilerim.

Aynı zamanda bu projeye destek veren, yardımcı olan değerli

bir katılımcının hayatını olumlu olarak etkileyecek bir kararı vermesine yardımcı olurken onun eğitimini ve konuyu kavramasını sağlamaktır. Profesyoneller, ihtiyaç sahibi durumunda olanların tam tersi durumdadır. Kimseyi "gruplarına eklemeye" çalışmıyorlar. İnsanlara dürüstçe yardım etmeye çalışıyorlar.

İkinci olarak, yaklaşımlarında çok iddialıdır. Sundukları fırsatın muhtemel katılımcıya fayda sağlayacağına olan inançları çok güçlü olduğu için karşılarındaki kişinin gruplarına katılmasını bekliyorlar. Kendilerinden kaya gibi eminler. Çoğu profesyonel, birisi katılmama kararı verdiğinde, samimi bir biçimde büyük bir şaşkınlık yaşıyor.

Üçüncü olarak profesyonellerin ürünü veya fırsatı öne çıkardıkları kadar kendilerini de öne çıkardıklarını öğrendim ki bu bana ilginç geldi. Bununla söylemek istediğim şu: muhtemel katılımcının kararını vermesine "BANA katılıyorsun(uz)!" diyerek yardımcı oluyorlardı. Kendilerini öne çıkarmaları, "senin/sizin için her şeyi ben yapacağım" demek gibi bir şey değil, daha ziyade "müthiş bir ürünümüz ve müthiş bir fırsatımız var, ben bunu en yüksekleri taşıyacağım ve bunu birlikte yapabiliriz" demek anlamına geliyordu. Bu, insanlara her şeyi tek başlarına öğrenmek zorunda olmadıklarını bilmek bakımından büyük bir rahatlık veriyor.

Dördüncü olarak, profesyoneller her daim hazırlıklıdır. Her daim. Bir kişiyi hemen aynı yerde başlatmak için gerekli olan her şey ellerinde mevcuttur.

Beşinci olarak, profesyoneller soru ardına soru soruyorlar ve çok iyi dinleyiciler. Birisinin sorununu çözmeye çalışan bir danışman gibi davranıyorlar. Dünyanın en iyi danışmanları bir çözüm önerisinde bulunmadan önce karşılarındaki kişiye bir dizi soru sormak zorundadırlar. Satış Menajerliği Profesyonelleri de soru sormayı en kuvvetli araçları olarak kullanıyorlar.

Bilgiyi edinmek ile bilgiyi uygulamaya sokmak ayrı şeylerdir.

Duygusal bağ kurmadan hareket ettim (başlarda gerçekten böyle değildim); insanların grubuma katılacağı yönünde çok iddialı bir yaklaşım geliştirmeye başladım (başlarda hiç böyle düşünmüyordum); insanlara artık "BANA katılıyorsun(uz)!" demeye başladım (başlangıçta bunun kendilerine öyle büyük bir yarar sağlayacağını düşünmüyordum doğrusu); her daim hazırlıklıydım; ilginç olmaktan ziyade ilgili olmaya odaklanarak insanlara pek çok soru sormaya başladım.

Ve zaman geçtikçe daha da az rol yaptım ve daha da çok inandım. Aynı şey size de olabilir.

Şimdi sorulardan bahsedelim.

Muhtemel katılımcınızın sunduğunuz fırsat hakkında olumlu bir karar vermesine yardımcı olurken siz de aynı şeyi yapacaksınız. Ancak, sizi hiçbir yere götürmeyen, "Ne düşünüyorsun(uz)?" yerine, olumlu bir yönlendirme sağlayan sorular sormayı öğrenin.

"Bu sana/size anlamlı geldi mi?"

"Az önce gördüğün(üz) şeyin en çok neyini beğendin(iz)?"
"Çok heyecan verici, öyle değil mi?"

"Bunun senin/sizin için nasıl bir fırsat olabileceğini görebiliyor musun(uz)?"

Bu örneklerin arasında benim en çok kullandığım ise, "En çok neyi beğendin(iz)?" sorusudur. Bu soruya verilen cevap genelde her zaman olumlu olur ve karşınızdakinin en çok hangi alanla ilgilendiği hakkında size ipucu verir.

Sonra şöyle konuşmayı severim: "Şimdi sana/size bir sorum var. 1- Sıfır ilgi, 10- hemen başlamaya hazır anlamına gelecek şekilde, 1 ila 10 arası bir ölçeklendirmeye, kendin(iz)i nerede daha fazla ilgiye ihtiyaç duydukları ya da işe hemen başlamaya eğilimli oldukları anlaşılır. Şayet daha çok bilgiye ihtiyaç duyduklarını hissediyorsanız, onları en çok faydası dokunacak olan bir sonraki görüşmeye yönlendirin. Fakat hemen başlamaya hazır olduklarını hissediyorsanız, dört soruluk bir dizin kullanın. Bu "Dört Soru Dizini" meslek hayatım boyunca çok güçlü ve tutarlı neticeler sağlamıştır. Eğer öğrenip kullanırsanız, ne kadar çok kişiye yardımcı olabileceğinizi gördüğünüzde çok şaşıracaksınız.

Soru # 1: "Gördüklerini(zi) temel alarak bu şirkette yarı zamanlı çalışmaya başlarsan(iz), ayıracağın(iz) vakti göz önünde bulundurarak, ayda yaklaşık ne kadarlık bir kazanç sağlamaya ihtiyaç duyarsın(iz)?"

Çoğu temsilci bunun yerine, "Ayda 10.000 dolar kazanmaya ne dersin(iz)?" diye sorarlar. Sakın bunu yapmayın. Ne kadar kazanç istedikleri hakkındaki düşüncenizi onlara dayatmadan, onlara bunun ayrıcalıkları zamana değmesi için ne kadar getirmesi gerektiğini düşündüklerini sorun ve cevaplarını bekleyin.

Soru # 2: "Böyle bir geliri elde etmek için her hafta yaklaşık kaç saat ayırabilirsin(iz)?"

Şimdi bu geliri elde edebilmek için ne kadar vakit ayırabileceklerini görmek için zihinlerinin içine inmek ve zihinsel takvimlerini kontrol etmek zorundalar.

Soru # 3: "Belirttiğiniz kadar saatte böyle bir geliri elde etmek için kaç ay çalışırdın(iz)?"

Bu soru, eğer 1. Soruya cevap olarak verdikleri kazancı istiyorlarsa, onları kendilerini işe verme düzeylerini düşünmek durumunda bırakır.

Soru # 4: "Eğer sana/size (birinciyi soruya cevap olarak söylediğin(iz)) aylık geliri, (ikinci soruya cevap olarak söylediğin(iz)) haftalık saat miktarı kadar çalışarak, (üçüncü soruya cevap olarak söylediğin(iz)) ay sayısı sonunda nasıl kazanabileceğini(zi) göstersem, işe başlamaya hazır olur musun(uz)?"

Bu soruya çoğu kez olumlu bir cevap alırsınız. İnsanlar "Tabii, nasıl olduğunu göster(in) o zaman" deyince, hemen ödeme planınızı ortaya çıkarıp onları hedeflerine ulaştıracak makul bir oyun planı hazırlayabilirsiniz.

Değerli arkadaşlarım;

Bu ay itibarıyla Petra ve bizler için her şeyin çok daha iyi olacağına olan umudumla hepinizi sevgiyle kucaklıyorum ve selamlıyorum.

Erol Yedier
Genel Müdür



Malatya'dan Petra ailesine merhaba, Ben Rabia Kaçmaz. 1971 Malatya doğumluyum, evliyim ve 2 çocuk annesiyim. Petra ile 2010 yılında Gülten Öznur arkadaşımın beni safir direktörüm Perihan Kemaloğlu ile tanıştirmasıyla

02 BÖLGE — RABİA KAÇMAZ

Petra yolculuğum başlamış oldu. Direktörümüze o günden itibaren bize vermiş olduğu destekler için sonsuz saygılarımı sunuyorum. Daha önce aile bütçesine katkıda bulunmak için eliş yapıp ve bulgur kaynatıp satarak çocuklarımın eğitimine destek olmaya çalışıyordum. Yaptığım bu işler gerçekten de çok yorucu ve çok zaman alıcı işlerdi. Petra'dan para kazanmaya başladığımda bu işlerin ne kadar zor ve yorucu olduğunu daha iyi anladım. Önceki işlerden daha az yoruluyor ve daha çok zevk alarak Petra'da çalışıyorum. Tabiki aynı zamanda daha çok kazanç elde ediyorum. Ayrıca gece gündüz demeden bu işi bana öğreten, bilgilerini paylaşan direktörüm Berin Köroğlu'na teşekkür ediyorum. Bu işte grup kurmak ve ekiple çalışmak çok önemli, güler yüzlü ve pes etmeden çalışmak işimi ve grubumu büyütmemeye yardımcı oldu. Şimdi ben de grubumdaki arkadaşlarıma öğrendiğim

bilgi ve becerilerimi aktarıyorum. Ayrıca Petra'dan nasıl daha güzel kazanç elde edeceklerini her fırsatta anlatıyorum. Bizim işimiz ve başarımız ekip işidir. Bundan dolayı grubumdaki tüm ekip arkadaşlarıma teşekkür ediyorum. Ayrıca arkadaşlarımla yeni arkadaşlar bularak ekiplerini büyütmelerine yardımcı oluyorum. Network işinde başarı grupla elde edilmektedir. Ben bunu grubumla bizzat yaşadım. Benimle birlikte koşan müdürlerim Filiz Ağkaya, Gülseren Günana ve tüm ekip arkadaşlarıma çalışmalarından dolayı teşekkür ederim. Unutmayalım ki tüm büyük işler küçük başlangıçlarla olur. Türk firmasını kurarak bizleri Türkiye'de ve Avrupa'da söz sahibi yaptığı için Yedier ailesine teşekkürlerimi sunuyor, özellikle de bu konuda duayan olan bizlere her zaman destek veren genel müdürümüz sayın Erol Yedier'e sonsuz saygılarımı sunuyorum.

78 BÖLGE — GÜLTEN TOPAL

1965 yılında Bartın'ın şirin kasabası Amasra'da doğdum. İlk - orta tahsilimi Amasra'da, liseyi de Bartın'da yaptım. 1986-1992 yılları arası Halk Eğitim Merkez Müdürliğünde bütün dallarda usta öğretici olarak çalıştım. 1992 yılından itibaren Sağlık Bakanlığına bağlı Bartın Devlet Hastanesinde V.H.K. işletmeni olarak çalışmaktayım. 21 yaşında iki kızım var. Büyük kızım İngilizce öğretmenliği adayı, küçükü ise sınava girdi sonucunu beklemekteyiz.

Hayatımın anlamı olan Petra ile tanışmam cam bezi sayesinde oldu. Cam bezinin sadece su ile temizlik yapması, deterjan kullanmaya gerek kalmaması hiç görmediğim kadar güzel bir temizlik ve çok dikkatimi çekti. Nano-silver özelliği ve gümüş iyonlara sahip olması bilmediğim çok özelliklerinin olması beni cezbedi. Daha sonra diğer ürünleri ile tanıştım. Hepsini birbirinden şahane, sağlıklı ve bitkisel olması da harikaydı benim için. Ve üye oldum. Sayısız üyeler yaptım. Ürünlerimizi arkadaşlarıma anlattım, dostlarıma tanıttım. Onlar da çok memnun kaldılar. Ve kullanmaya devam ediyorlar. Şu an ise Petra'da Koordinatör konumunda çalışıyorum.

Hayatıma renk geldi. Yaşam tarzım çok değişti. Aslan burcu kadını olmam, yaşamı sevmem ve gezmeyi sevmem nedeniyle bütün bu fırsatları firmam Petra bana sağladı. Petra'nın sayesinde tatillere gittim. Yepyeni insanlarla tanıştım. Geri dönüşlerim çok güzel oldu ve olmaya devam ediyorum.

Petra'da çalışırken kazançlarımı biriktirerek bir araba aldım. Belki de hayatımda sahip olamayacağım her şeye Petra sayesinde sahip oldum. Ben bunları tek başıma yaptım.

Musmutlu bir hayatım var. Çalışmaya devam ediyorum. Ömrümün son noktasına kadar da çalışmaya devam edeceğim. Kişilerin hayatlarına dokunmak ve ürünlerimden memnun kaldıklarını öğrenmek beni çok ama çok mutlu ediyor.

Beni Petra ile tanıştıran, benim 7/24 sorularıma cevap veren, yardımlarını esirgemeyen Nahide Topsakal ve eşi Satılmış Topsakal'a ne kadar teşekkür etsem az gelir. Beni her zaman desteklediler. Ayrıca büyük insan, firmamızın sahibi Sn. Erol Yedier'e de çok teşekkür ediyorum. Her zaman bir telefon kadar yakınımda olduğu için.



Teşekkür ediyorum bir kadın olarak böyle imkanları bize verdiği için.

İyi ki Petra ile tanıştım. Ve Petra ile yoluma devam ediyorum.

Yazılacak çok şey var daha... hepiniz sağlıklı kalın Petra ile kalın. Selamlar...



30 ÜLKE GENELİNDE EN BAŞARILI PETRA'LILAR

HAZİRAN Ayı Şahsi Ciro İlk 10



1. HANİFE OLURCAN



2. YEŞİM YILDIZ



3. EMİNE TEKİN

4. LEYLA ÇAKMAK

5. HALİL HAMURLU



6. ELMAS AYDIN



7. ZEHRA NAMIK



8. SATI ÇEVİK

9. U. OYA AYHAN



10. SEVGİ ÖZKAN KÜÇÜK

HAZİRAN Ayı Grup Ciro İlk 10

1. U. OYA AYHAN



2. ÖZGÜR KORKMAZ



3. AYL A BERKÜN



4. ŞÜKRAN ÖZKÖK

5. GÜLTEN KIVRAK

6. NAME TARAKÇI

7. LEYLA ÇAKMAK

8. AHU ALPGİRAY



9. HATİCE ÖZER

10. SABAHAT GÜNERİÇ

HAZİRAN 2018 YENİ TEMSİLCİ KAZANDIRMA ŞAMPİYONLARI



EMİNE
TEKİN
06 Bölge



ZEHRA
NAMIK
01/B Bölge



* Yeni Temsilci Kazandırma birincileri, bültende yer verebilmemiz adına minimum 5 yeni temsilci kayıt etmiş olması gereklidir.

1.

03 İZMİR BÜRO

2.

01/B KAYSERİ BÜRO

3.

02 GÖZTEPE BÜRO



HAZİRAN 2018 BÜROLARA
GÖRE CİRO SIRALAMASI

1.

2.

3.



LEYLA
ÇAKMAK
01/B Bölge



SATI
ÇEVİK
03 Bölge



NAİME
ŞEN
07 Bölge



HURİYE
PAŞA
01/B Bölge



HANİFE
OLURCAN
01/B Bölge



SERAP
ÖZGÜN
03 Bölge



EMİNE
TEKİN
06 Bölge



SUZAN
OCAKLI
03 Bölge



ZUHAL
YAŞAR
03 Bölge



SEVGİ
ÖZKAN
KÜÇÜK
03 Bölge



YASEMİN
KAYACIK
03 Bölge



NURCAN
YILDIRIM
16 Bölge



HALİL
HAMURLU
07 Bölge



SEVİM
SÖNMEZ
16 Bölge



BANU
İNCE
16 Bölge



BİRGÜL
ARSLAN
04 Bölge



AYTEN
ŞAHİN
03 Bölge



ÖZGÜL
TEMEL
07 Bölge



YEŞİM
YILDIZ
03 Bölge



SEMİHA
DEDİLER
16 Bölge



ZEHRA
NAMIK
01/B Bölge



HAZİRAN AYINDA İLK DEFA MENAJERLİK KADEMESİ YÜKSELEN TEMSİLCİLERİMİZ

3. Bölge

199861	EU	YEŞİM YILDIZ	Müdür
145126	TR	TUSUL	Yıldız Sponsor
41020	TR	MÜJGAN KURT	Yıldız Sponsor

4. Bölge

120966	TR	ASLI ALNİDELİK	Yıldız Sponsor
57409	TR	NADİRE ÜNAL	Yıldız Sponsor

7. Bölge

61727	TR	MERYEM ERTÖR	Yıldız Sponsor
169517	TR	KADRIYE GÖNEN	Yıldız Sponsor

8. Bölge

56017	TR	ARZU ÖZDAMAR GÜNDOĞDU	Ekip Lideri
200383	TR	FATİH ÖZKAN	Yıldız Sponsor

16. Bölge

109820	TR	MEHMET PALAZ	Yıldız Sponsor
--------	----	--------------	----------------

54. Bölge

202644	TR	CANDAN ÖZDEMİR	Ekip Lideri
--------	----	----------------	-------------

78. Bölge

20256	TR	HURİYE GÜNTEPE	Yıldız Sponsor
-------	----	----------------	----------------



PETRA KARIYER BASAMAKLARI

SAFİRLER TAKIMI



YILDIZLAR TAKIMI



BAŞKANLAR TAKIMI



PROFESYONELLER TAKIMI



MÜŞTERİ İLİŞKİLERİNDE GÜVEN

**Hazırlayan: Psikolog
NAZLI BERÇEM YAŞAN**



Hayatımızın, insan ilişkilerinde, temelleri oluşturan 3 önemli unsur olduğunu düşünürüm. Saygı, sevgi ve güven.. Bu 3 önemli unsurdan biri olan, güvenden bahsedeceğim bugün. Kendimize güven, çevremizdeki ki insanlara güven ve insanların bize duyduğu güven olarak ayırabiliriz. Kabaca bakacak olursak da güven; kişilerin herhangi bir çekince duymadan, içinde bir kuşku, korku barındırmadan, diğerine inanması diyebiliriz. Yaptığımız iş her ne olursa olsun, ilişkide olduğumuz diğer insanlara sağladığımız güven, bizi birçok noktada ileriye taşımak için gerekli bir unsurdur. Satış, güven ortamının oluşması gereken, en önemli sektörlerden bir tanesidir. Petra ailesi ile, ortak çatı altında bulduğumuz bu platformda güven, yine önemli bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Gelin beraber, müşteri güvenini sağlamak için nelere dikkat etmeliyiz bir göz atalım..

Birçoğunuzun satış yaparken karşılaştığı sorulardan birisi " siz de kullanıyor musunuz?". Sizce, neden müşterilerimiz bunu merak ediyor.. Sizin alması için önerdiğiniz, tavsiye ettiğiniz ürünü, sizin de kullanıp kullanmadığınızı öğrenerek, aslında sizden teyit almak istiyor. Belki bir garanti, belki bir insanın daha kullanıyor olması güvencesi.. Ama en önemlisi, sizin önerdiğiniz ürünü kullanmanız ve memnun olduğunuzu dair tecrübelerinizi, onlarla paylaşmanız. Öncelikle sizin ürüne olan inancınız ve güveniniz, karşı taraf için önemlidir.

İyi bir satış elemanı, sattığı ürünleri mutlaka kullanmalı ve paylaşabilecekleri samimi bilgileri bunlar üzerinden vermelidir..

Kullandığınız, sattığınız, tavsiye ettiğiniz ürünler hakkında, muhakkak tam bilgiye sahip olmanız önemlidir.. Belki ilk aşamada sordukları ve eksik kaldığınız kısımları, daha sonra öğrenip tamamlayabilirsiniz. Mesela, o anda yetkin birisini arayarak öğrenebilir veya bir gün sonra öğrenip, kişiye tekrar bilgi verebilirsiniz. Ancak, özellikle ilk izlenim için, sizce ne kadar iyi bir davranış olur? İlk izlenim oldukça önemlidir, asla unutmayalım. Sizin satmak istediğiniz ürünle ilgili havada kalmış bilgilerinizin olması, karşı taraf için kafada soru işareti bırakacak bir davranış olabilir. Tavsiyem, görüşmelere gitmeden önce sıkı bir hazırlık yapmanızdır :)

İyi bir satış elemanı, bilgili ve dürüst olmalıdır.. Müşterilerinizi ikna etmek için uğraşın, ancak ısrarcı olmayın. İkna sebebiniz, yukarıda bahsettiğim gibi yeteri kadar bilgiye sahip olduğunuz ve mümkünse kullanıp tecrübe ettiğiniz ürünün kalitesine olsun.. Satın almalarına dair değil.. Bu şekilde kendi güvenilirliğinizi arttırabilir, ısrarcı olmaktan kaçınabilirsiniz..

İyi bir satış elemanı, müşterinin cebine giden yolun, ürününe duyduğu güvenden geçtiğini bilmelidir..

Müşterileriniz daha önce benzer sistemlerde çalışmış, benzer sistemlerden ürünler almış olabilirler. Böyle bir müşteriyle karşılaştığımızda, bunu bilmiyoruz olabiliriz. Bu yüzden, rakip diğer firmaları kötüleyerek işe koyulmak, yanlış bir tercih olacaktır. Çünkü bu davranış müşterinizin, kendini kötü hissetmesine, şüpheye düşmesine sebep olabilir. Amacımız onlara kendilerine kötü hissettirmekten ziyade, özel olduklarını hissettirmektir. Sıcak ve olumlu bir ilişki için bu gerekli olacaktır.. Bizler onlara, şimdi almalarını tavsiye ettiğimiz ürün veya firmanın diğer rakip firmalara göre avantajlarından, farkından bahsederek, öne çıkabilmeliyiz. Mesela, ürün içeriklerinin petra ürünleri gibi doğal olması, önemli bir ayrıcalıktır.. Hatta eğer memnun kaldıysanız, sizin de tecrübe ettiğiniz diğer firmaların ürünlerinden bahsedebilirsiniz. İkisinin farkını ortaya koyacak bir örnek verebilirsiniz. Örneğin, " Evet, diğer firmanın koltuk silme ürünü

iyiydi, kullandığımda koltuklarıma zarar vermemişti, lekeleri çıkartmama yardımcı olmuştu ve güzel kokuyordu. Ancak daha sonra, şuan çalıştığım firmanın ürününü aldığımda, aynı kokuyu daha doğal yollarla, yani içeriğine kimyasal eklemekten elde ettiklerini öğrendim. Bunun sağlığım açısından çok daha iyi olduğuna karar verdim ve bu yüzden bu firmanın diğer ürünlerini denemeye karar verdim".

İyi bir satış elemanı, diğerlerini kötülemeden de kendi firmasını yüceltmeyi bilmelidir.

Müşterileriniz ilk güveni size sağarlarsa, ürünlere olan güvenleri de, O doğru orantılı ilerleyecektir. Güven, saygı ve sevgiyle dolu satışlarınız olsun :)





DOĞA KORUMAMIZ ALTINDA



14006 BIOHOME BEYAZ ÇAMAŞIRLAR İÇİN LEKE ÇIKARICI 1L

Yaka kırı, Makyaj, Kan, Pamuklu, İpek, Yün veya sentetik kumaşlarda etkilidir. Yemek gibi zor lekeleri kolayca çıkarır. Halı ve döşemeler üzerindeki lekeleri çıkarmak içinde kullanılabilir.



14003 BIOHOME BANYO & WC TEMİZLEYİCİ 1L 14004 BIOHOME BANYO & WC TEMİZLEYİCİ 500ml

*Fosfat ve ağartıcı içermeyen özel formülü sayesinde inatçı kirleri temizler.
*Seramik yüzeylerde derz aralarında ve banyo musluk bataryalarında tam bir temizlik sağlar.



14002 BIOHOME KREM YÜZEY TEMİZLEYİCİ 500ml

Limon kokulu amonyaksız formülü ile ovalanan yüzeylerde zahmetsizce kirlı bölgeleri temizler. Lavabo, fayans, karo, musluk, çelik sert yüzeylerde güvenle kullanılabilir. Çizmeden parlatır.



14005 BIOHOME YENİ NESİL ULTRA TEMİZLEYİCİ 500ml

Cıralı, cilasız yüzey temizliği (mermer, granit, fayans, doğaltas). Tekstil temizliği (halı, koltuk, diğer), Deri ve vinil döşeme temizliklerinde, Ahşap yüzey temizliğinde, Metal yüzey temizliği, (paslanmaz çelik, boyalı ve boyasız metal yüzeyler) PVC kapı, Pencere temizliğinde, Jaluzi temizliğinde, Küvet, Klozet ve Armatürlerde, Aspiratör, Ocak, Fırın, Evye ve Buzdolabı temizliğinde, duvar ve zemin temizliğinde.



14001 BIOHOME LİMONLU ELDE YIKAMA BULAŞIK JELİ 300ml

Elde Bulaşık Yıkamada Kullanılır. Nötr pH sayesinde cilde uyumludur. Güçlü temizleyici formülü ile donmuş yağları ve kirleri tamamen temizler. Özel limon kokusu sayesinde yemek kokularını giderir.



14007 BIOHOME ULTRA YAĞ ÇÖZÜCÜ 500ml

Tüm kurumuş yemek atıklarını, aspiratör, mangal, fritöz, ocak, yanmış-dibi tutmuş tencerelerdeki yağ kalıntılarını temizlemek amacı ile geliştirilmiş bir formüldür. Fayans, seramik, plastik ve çelik yüzeylerde güvenle kullanılabilir.

PETRA ile GEZİYORUZ

ÇANAKKALE GEZİSİ

3 AYLIK PERFORMANS YARIŞMASI



* Ayrıntılı bilgi için sponsorunuza ulaşınız.

* Görseller temsilidir.



YENİ *MaryVonne* KATALOĞUMUZU MUTLAKA İNCELEYİN...

“Renklendir HAYATI”

“Renklendir HAYATI”

MAT ve KALICI likit rujlar

İŞİLTİNİZLA BÜYÜLEYİN

ARGANLI RUJLAR 10 farklı GÖZ ALICI RENK

ARGAN OIL

MaryVonne
www.ptr.com.tr

Petra A.Ş. markasıdır.

petra
rujlar bir adım önde

perla
ultrafine microbeads

ecolinn
integrated skincare

VMS

BIORICHI
BIO-RECHARGE

AVEDIEN
skin care

BioHome
cosmetics

GREENFARMA
HEALTHCARE & COSMETICS

MaryVonne

☎ 444 77 88

Barış Mah. Belediye Cad. No:30 Ginza Lavinya Park Beylikdüzü / İSTANBUL 34520

☎ +90(212) 509 2500 ☎ +90(212) 509 4888

Perla, Ecolinn, VMS, Biorichi, Avedien, BioHome, Green Farma, Akademi Petra ve Chef'n markaları PETRA A.Ş.'nin tescilli markalarıdır. PETRA A.Ş.'nin izni olmadan logolar, ürünler, bülten içindeki yazılar ve resimler kullanılamaz. Basım hatalarından kaynaklanan yanlışlıklardan PETRA A.Ş. sorumlu değildir. www.ptr.com.tr www.facebook.com/PetraDunyasi www.twitter.com/PetraDunyasi