

BÜLTEN

KASIM 2016

petra®
en iyiler bir çatı altında

PETRA ile MAVİ YOLCULUK





EROL YEDİER

Genel Müdür



Değerli arkadaşlarım,

Uzun, zorlu ve hareketli geçen 2016 yılının son 2 ayına gelmiş bulunuyoruz. Geçen ayın bülten yazımda da belirttiğim gibi tanıtım ve takdim uygulamalarında bir değişime gidiyoruz. Bu ay yeni uygulamamızın tanıtım çalışmaları yapılacak ve önümüzde ki ay da bu yeni tanıtım sistemimizle çalışmalarımız başlayacaktır. Bu uygulamamızın detayları kademede menajerlerimiz kanalıyla arkadaşlarımıza aktarılacaktır.

Burada amaçlanan esas konular arkadaşlarımızın ve yeni başlayan temsilcilerimizin yeterli bir düzeye ulaşip çalışmaya başlamaları. Verilen eğitimle birlikte gerekli tüm yardımcı malzemelere sahip olunma imkanı, tanıtımlarının daha standart hale getirilmesi ve tüm bunların desteği ile güven duygusunun güçlenmesi, başarıların daha da yükselmesi sağlanmış olacaktır.

Yeni uygulamamızın tüm camiamıza çok daha büyük başarılar getirmesini temenni ediyorum ve buna bütün kabimle inanıyorum.

Şimdi de geçen aydan kaldığımız yerden devam edelim. İşimizle ilgili değerli yazarların dönemlerini de katarak aşağıda ki konulara dikkatlice okumanızı öneriyorum.

BE CERİ 1

Muhtemel Katılımcılar Bulmak

İnsanlar Network Marketingi düşündüklerinde en öncelikli sorularından biri " Ben kimseyi tanıyor muyum? " olur. Eğer çok insan tanıyorlarsa çok başarılı olacaklarına, eğer çok insan tanımıyorlarsa şansları olmayacağına inanırlar. Bu kulağa mantıklı gelse de DOĞRU DEĞİLDİR.

Satış menajerliği sisteminde üç grup insan vardır: gösterişçiler, amatörler ve profesyoneller. Muhtemel katılımcılar bulma konusuna gelince, gösterişçiler zihinlerinde, gruplarına katılmalarını ümit ettikleri üç, dört veya beş kişilik bir liste oluşturur ve bütün geleceklerini bu birkaç kişiye bağlarlar. Şayet bu kişilerden birini gruplarına dahil edecek kadar şanslılarsa, iş hayatlarını kısa bir süreliğine uzatırlar. Hatta zihinlerinde üç dört kişilik yeni bir liste dahi yapabilirler. İyi tarafından bakarsak, nihayetinde gösterişçi olmaktan vazgeçip amatörler sınıfına yükselirler.

Menajerlik sistemine katılan tüm insanların %80'inin kendi organizasyonunu oluşturma işine gösterişçi kategorisinde yaklaştığını söylersem, şaşırtmış olur muyum? Bu doğrudur. 10 temsilciden 8'i işlerine önce gösterişçi zihniyetiyle yaklaşırlar. Zihinlerinde küçük bir liste yapar ve olacakları gözlemlerler. Gerekli becerileri geliştirme yoluna hiç gitmezler. Sizin yapmanız gereken ise, onlardan biri olmadığınızdan emin olmak ve grubunuzun da onlardan

olmadıklarına emin olmalarına yardımcı olmaktır. İnsanları eğitin. Onlara, saygı gösterdikleri takdirde bu fırsatın ne kadar güçlü olabileceğini anlamalarını yardımcı olun. Gösterişçiler için tek gerçek ihtimal şans faktörüdür ve o şans faktörü de ne kadar çabuk devreye girerse o kadar iyi olacaktır.

İkinci grup, amatörlerdir. Bu insanlar, zihinlerinden bir liste yerine yazılı bir liste yaparlar ki bu doğru yolda atılan bir adımdır. Diyelim, 100 muhtemel katılımcı içeren bir liste yaparlar ve bu listeye heyecanla ancak becerilerini pek de geliştirmeden atılırlar. Muhtemel kişileri gruplarına dahil etmeye çalışırlar; listeleri gittikçe küçülür. Listeleri küçüldükçe endişe düzeyleri artar da artar. En büyük korkuları, etraflarında konuşacak insan bulamamak olur.

Profesyonellerin ise yeni insanları bulmak işlerinin bir parçasıdır. Şansla ilgilenmezler. Listelerindeki insanların bitmesinden endişe etmezler. Böyle bir şeyin asla olmamasını sağlayacak beceriyi geliştirmişlerdir. Fakat daha sonra listelerine sürekli ekleme yapmayı bir alışkanlık haline getirirler ve bu alışkanlığa sıkı sıkıya bağlı kalırlar.

Bu beceriyi edinmek istiyorsanız, şu dört basit adımı takip edin:

Birinci Adım: Mümkün olduğu kadar kapsayıcı bir liste yapın. Aklınıza gelen herkesi dahil edin, ama HERKESİ. Muhtemel katılımcı mıdır, değil midir diye hiç düşünmeden. Zihninizi sizin en önemli varlıklarınızdan biri olacaktır. Liste için herkes uygundur. Olumsuz bakıyorlarsa, onları yine de listenize koyun. Onlardan nefret ediyorsanız, yine listenize koyun. En iyi arkadaşınızsa listenize ekleyin. "Pazarlama işine asla girmeyeceğim" demiş olsalar dahi, yine de listenize koyun. 98 yaşında olsalar da, 18'lerinde olsalar da siz listenize koyun.

Bunu yapmak önemlidir, çünkü siz aklınızı kağıt üzerine döktükçe, aklınızda yeni tanıdıklara yer açılacaktır. Yeğeninizi yazınca, onun çevresindeki insanları düşünmeye başlayacaksınız. Listenizi daha kapsayıcı hale getirdikçe, bütün bu bağlantılar sizin için daha belirgin hale gelecektir. Her şeyi düşünün; şimdiye kadar dahil olduğunuz her bir organizasyonu, bir parçası olduğunuz her bir grubu, yapmış olduğunuz her şeyi.

Listenizdeki herkesi grubunuza davet etmek zorunda değilsiniz. Bu size bağlı. Ancak, kuracağınız grubu kağıt üzerinde gerçekten yakalayabilmek için bunu yapmak son derece önemli.

İkinci Adım: İkinci adımda, listenize bakın, onların tanıdığı insanları yani ikinci dereceden uzakları düşünün. İhtimal odur ki onların çoğunu siz de tanıyacaksınız.

Aile mensuplarınızı düşünün. Onlar kimleri tanıyorlar? Onları da listenize ekleyin. Arkadaşlarınızı düşünün. Onlar kimleri tanıyorlar? Onları da listenize ekleyin. Hayatınızda ilişkide olduğunuz tüm insanları düşünün. Onlar kimleri tanıyorlar? Onları da listenize ekleyin. Bu listeyi ne yapacağınız konusunda endişeye kapılmayın henüz. Biraz sonra bu konudan konuşacağız. Sadece listenizi oluşturmaya devam edin.

Üçüncü Adım: Listenizi sürekli genişletin. Profesyoneller bu yüzden buna " Aktif Aday Listesi" diyorlar. Büyümesi asla durmaz. Profesyoneller listelerine her yeni gün en azından iki kişiyi ekleme amacındadırlar. Bu kişileri gruplarına davet

etmeyebilirler, fakat bu kişiler de listeye yazılırlar.

Eğer bunun temel bir beceri olduğunu düşünüyorsanız, çok zor olmadığını anlayacaksınız. Her gün insanlarla iletişime giriyorsunuz. Onları hemen listenize ekleyin. Sosyal medya aracılığıyla insanlarla tanışıyorsunuz. Onları listenize ekleyin. Yeni insanlarla iş yapıyorsunuz. Onları listenize ekleyin.

Profesyoneller, daha yüksek bir farkındalık geliştiriyor. Dikkatlerini dünyaya çeviriyorlar. Her zaman yeni insanlarla tanıştıracaklarını biliyorlar. Gösterişçiler ve amatörler bunun farkına bile varmıyorlar. Bütün günlerini " Hangi insanlar? Ben hiç kimseyi görmüyorum" diyerek geçiriyorlar.

Farkındalık düzeyinizi yükseltmeniz ve listenize her gün yeni iki insanı eklemeniz ne kadar zor olabilir ki? Düşünün. Bunu haftanın altı günü yaptığınızda, yılda 600'den fazla yeni insan eder. Bunu beş yıl sürdürün, 3000'in üzerinde insan eder. Profesyonellerin konuşacak insanların tükenmesinden niye endişe etmediklerini anlayabiliyor musunuz?

Lütfen şunun farkına varın: Sizle tanıştırılır tanıştırılmaz ikna edici sözlerinizle bu insanlara saldırmamız gerekir DEMİYORUM. Satış menajerliğinde bazı insanlar bu hatayı yapıyor ve bu hoş bir durum değil. Onları sadece listenize ekleyin, arkadaş olun, bir bağlantı oluşturun ve vakti geldiğinde teklif edeceğiniz şeyi anlamalarına yardımcı olun.

Dördüncü Adım: Grup kurmayı amaç edinin. Profesyoneller gruplarını esas amaç edinerek oluşturuyorlar. Eğer Dünyadan saklanıyorsanız, yeni insanlarla tanışmanız zordur. Saklandığınız yerlerden dışarı çıkın. Biraz eğlenin. Yeni bir spor salonuna kayıt olun. Yeni bir hobinin keyfini çıkarın. Sizin için önemli bir amaca gönüllü katkıda bulunun. Yeni insanlarla tanışabileceğiniz yeni yerler, kuruluşlar bulun. Bu sadece işiniz için faydalı olmayacak, aynı zamanda çok güzel arkadaşlıklar kuracaksınız.

BECERİ-2

Muhtemel Katılımcılarınızı Ürününüzü veya Sunduğunuz Fırsatı Anlamaya Davet Etmek

Başarılı olabilecek insanların isimlerini bir kez belirledikten sonra edineceğiniz beceri, onları ürününüz veya sunduğunuz fırsat hakkında daha fazla bilgi edinmeye nasıl uygun bir şekilde davet edeceğinizi öğrenmektir. Bu geliştirilecek EN ÖNEMLİ beceridir. Ben buna satış menajerliğinin "giriş" becerisi diyorum. Şayet hiç kimseyi sunduğunuz şeye baktıramıyorsanız, satış menajerliğindeki geleceğinizin neye benzeyeceğini tahmin edebilirsiniz.

Çoğu insan bu işe büyük bir ünle başlanması ve sunulan fırsatla ilgilenmeleri için insanların üzerinde kuvvetli bir etki bırakılması gerektiğini düşünür. Bu aslında doğru değildir. Ben 1973 yılında başladığımda ne ünüm vardı ne de etkim.

Fakat inatçıydım ve azimliydım. Başlangıçta, becerideki eksikliği sayılarla telafi ettim. Tanıdığım herkesi telefonla aradım ve onları ikna etmeye çalıştım. Birkaçı grubuma katıldı. Çoğu katılmadı. Yerel gazeteye ilanlar verdim. İlanlarıma cevap veren herkese ikna konuşmamı yaptım. Bütün bu faaliyetten grubuma birkaç kişi katıldı. Çoğu katılmadı.

Her şeyi denedim. Fili çantaya koymaya çalışan bir avcı gibiydim. Elimde bir fırsat, bir silahla dolaşıyor ve hareket eden her şeye ateş ediyordum. İlişkilere gerçekten dikkat etmiyordum. Önem verdiğim tek şey, o yeni katılımcıyı elde edebilmektir. Takındığım tavır şöyleydi: " Bazıları katılır, bazıları katılmaz, ne önemi var ki! Ben sıradakine bakayım."

Ancak ben avcı olduğum için, etrafımdaki herkes kendini av olarak hissetti. Benden uzaklaşmaya başladılar. Bu hiç eğlenceli değildi. Daha da kötüsü, işime dahil edebildiğim insanlar da benim yaptığımın aynısını yapmaya çalıştılar, başarısız oldular ve sonra gruptan ayrıldılar.

Üç dört yıllık sıkıntılı bir dönemden sonra kendi dönüm noktama vardım ve neler yaptıklarını görmek için Satış

Menajerliğinde başarılı insanları izlemeye başladım. Bulduğum şey beni şaşırttı. Avcıdan ziyade çiftçiye benziyorlardı. İlişkiler kuruyorlardı. Arkadaşlıklar kuruyorlardı. Tanıştıkları insanlara nasıl güven telkin edeceklerini öğreniyor; sundukları ürünler ve fırsatlar hakkındaki inançlarını maharetle aktarıyorlardı. Amaçları muhtemel katılımcılarını gruplarına derhal kazandırmak değildi. Öncelikli hedefleri, onları kendilerine sundukları hakkında eğitmek ve sonra bunu yapmak isteyip istemedikleri konusunda karar vermelerine müsaade etmektir.

Bu durum benim için stratejide BÜYÜK bir değişiklik demektir ve artık olaylara farklı bakmaya başladım. Kendimi muhtemel katılımcının yerine koydum ve benim için neyin cazip olabileceğini ve öte yandan, nelerin beni savunmaya sevk edebileceğini düşündüm. Profesyonellerin neden şahane sonuçlara ulaştığını anladım. İlişkiler kuruyor, sonra insanların problemlerine sağduyulu çözümler sunuyorlardı. Bu kimin hoşuna gitmez ki?

Profesyonellerde dikkatimi çeken diğer şey, sundukları ürünlerini veya fırsatlarını "pazarlamaya" çalışmamalarıydı. Bunun yerine, zamanı geldiğinde, muhtemel katılımcının durumuna göre, onu iki şeyden birini yapmaya davet ediyorlardı.

Yaptıkları ilk şey, insanları grubun başka bir üyesiyle bire bir veya ikiye bir toplantıya, üçlü bir telefon görüşmesine, evlerinde bir küçük grup sunumuna, internet üzerinden veya yerel bir oteldeki toplantıya veya daha büyük bir şirket etkinliğine veya kongresine davet etmeleriydi. Profesyoneller, güven telkin etme ve inanç aktarımı söz konusu olunca, kişisel etkileşimin kritik bir bileşen olduğunun bilincindedir, bu yüzden insanlarla mümkün olduğu kadar çok irtibat kurmaya çalışıyorlar.

Yaptıkları ikinci şey, insanları bir aracı incelemeye davet etmektir. Muhtemel katılımcıyı eğitirken araçlardan yararlanmaya ÇOK inanan biriyim. Bu araçlar çok çeşitlidir. CD'ler, DVD'ler, dergiler, broşürler, internet siteleri ve internet üzerinden yapılan tanıtımlar. Bazı şirketlerde, insanların üründen bir örnek almasına ve bu örneği araç olarak kullanmasına dahi müsaade edilir.

Teknolojinin muhtemel katılımcıları eğitecek daha da elverişli yöntemler sunarak gelişmeye devam ettiğine şüphe yok, fakat ben tecrübeye dayanan kişisel bir düşünceyle araya girmek istiyorum. Teknoloji insanlara kaliteli bilgiyi çabucak aktarmamıza imkan tanırken, öte yandan fiziksel bir araç gibisi yoktur. Fiziksel bir araç bunu gerçeğe dönüştürür.

Network toplantılarıyla para kazandırır. Bu bu kadar basit. Evet teknoloji gittikçe daha etkin hale gelen yöntemlerle insanlarla iletişim kurmamıza yardımcı oluyor, fakat hiçbir şey yüz yüze etkileşimin yerini tutmuyor.

Muhtemel katılımcıyı eğitmek için kullanılan bu iki yöntemden, etkinlikler en etkili olandır. Bunun birçok nedeni var. İnsanlarla bir araya gelinince fiziksel bir etkileşim olur, bu da güven aşılanmasına yardım eder. Muhtemel katılımcının başka aktif katılımcıların olduğunu öğrenmesi değerlidir. Burada ürün ve maddi imkan hakkında eğitim verilir.

İnsanlarla birebir veya küçük gruplarla yerel veya daha büyük etkinliklerde bir araya gelmek, herhangi bir Network Organizasyonunun uzun dönemdeki başarısı üzerine büyük etkisi olacaktır.

Kasım ayının tüm Petra camiasına başarılar katmasını canı gönülden diliyorum.

Tüm arkadaşlarıma sağlık, huzur, mutluluk ve bol satışlar temenni ediyorum.

En iyi dileklerimle

Erol Yedier
Genel Müdür



06/F BÖLGE — EMİNE ER



Merhabalar,
Ben Emine Er Lüleburgaz'da yaşıyorum,
evliyim 2 kız çocuğu annesiyim.
Sponsorum Filiz Mandracı'nın uzun süren ısrarlarına rağmen Erol beyin 27.06.2011 tarihinde ki Lüleburgaz seminerinden sonra Petra ailesine katılmaya karar verdim.

Ürünleri severek kullanıyorum ve kullanıdırıyorum. Hangisini anlatayım bilmiyorum. Hepsinin ayrı ayrı güzelliği ve sihi var. Mesela; at kestanesi ve alp balzamu sayesinde eşim bacağından olacak ameliyatından kurtuldu. Aynisefa merhem eşimin vazgeçilmezi. Diş macunumuz ile

diş tartarlarından kurtulan ve diş eti rahatsızlığı olan arkadaşlarımın şikayetlerinin kalmadığını gördüm. Mucize silgi sayesinde beton harcı olmuş atılacak tişörtün yeniden giyilebilir hale gelmesine şahit oldum.47 derece sıcaklıkta tanımadığım insanların kaldığım odanın kapısına gelip "burada ateş düşürücü merhem varmış" demeleri paha biçilemez. Tabi ki bu ürünümüz alaska Jel. Çay ağacı sayesinde et benlerinin düştüğünü, yaralarının iyileştiğini, kaşıntılarının olmadığını, hemoroid şikayeti olan kişilerin rahatladığını, kilo kontrol ürünlerimiz ile kilolarından kurtulan şekerleri düşen kişilere şahit oldum. Gelen misafirler suyunuz hangi marka dediklerinde AQUWALL diyorum.

İşimi çok seviyorum aile bütçesine katkıda bulunuyorum. Kızlarıma üniversite yıllarında harçlık gönderebildim. Eşe dosta küçük küçük hediyeler alabiliyorum. Para kazanmakla beraber dua almakta ayrı

bir güzellik.

Eğitime katılıp sertifikalar aldım. Şampiyonlar buluşmasına katıldım. Bir çok illerden arkadaşlarım oldu. Hepsine ayrı ayrı sevgi ve selamlar.....

İlk önce bu işimi yaparken bana güvenen desteğini hiçbir zaman esirgemeyen arkadaşım, dostum, sponsorum Filiz Mandracı'ya sonsuz teşekkürler. Her gördüğünde beni motive eden, inanan, güvenen Emine Tekin'e teşekkür ederim. Hiç bir zaman maddi manevi desteğini esirgemeyen sevgili eşim Mustafa Er'e ve kızlarıma sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum.

Bizlere bu fırsatı sunan bu güzellikleri yaşatan Erol beye, Reyhan hanıma ve emeği geçen herkese sonsuz teşekkürlerimi ve şükranlarımı sunarım.

İnanıyorum bir gün tüm dünya PETRA'yı tanıyacak. Sağlıklı mutlu tertemiz günlere ... Sevgi ile kalın



06/F BÖLGE — SEMRA TAŞ

Merhabalar,

27.09.1959 Yılında doğdum. Lüleburgaz'da yaşıyorum. Emekli memurum. 2 Çocuk annesiyim. 2012 yılında bir arkadaşımın ricası ile Petra ailesine katıldım. Ancak, Lüleburgaz Petra büronun açılması ile Petra'yı tanıdım, bizleri coşturmaya sebep oldu. 1 yıldır aktif olarak çalışıyorum. Çalışıyorum diyorum çünkü emekli olunca bir çok iş yaptım. Fakat beni Petra kadar mutlu etmedi. Petra işimin , kendime ait istediğim zaman ilgilenebilecek bir iş olması, keyif almam, ürünlerin sağlık, temizlik, kişisel ürünler olması en önemlisi her yaşa hitap etmesi beni daha çok ilgilendirdi. Ürünleri kullandıkça ne kadar doğru bir karar verdiğimi anladım. İşimizde başarılı olmak için çok önemli olan bir şey de; ürünleri önce kendimiz kullanıp sonra başkalarına tavsiye etmemiz. Kendi kullanmadığımız ya da bilmediğimiz hiçbir şeyi anlatamayız. Bu nedenle seminerler gerçekten çok önemli.

Her yaş grubundan yeni dost ve arkadaşlar edindim, sosyal çevrem

genişledi. Petra hayatıma heyecan kattı. Bu yüzden Petra işimi çok seviyorum. Bunun başarıda çok önemli olduğunu düşünüyorum. Petra ailesine daha sonra kendi ailemden, akrabalarımın, eş ve dostlarımdan da katılanlar oldu. Ürünlerden çok memnun kaldılar. Arkadaşlar inanarak, güvenerek, isteyerek çalışınca başarıda ardından geliyor. Hepimizin yolu açık olsun. Başarı ekip işidir. Ne kadar koordineli olursak başarı da o kadar artar. Ben değil BİZ demek çok önemli. Uyumlu bir ekip çalışması başarımızın en büyük anahtarı. Her işin zor ve kolay tarafı vardır. Önemli olan kararlı olmak Petra'yı iş olarak görmek, planlı çalışmak, grubumuzu sürekli yeni şeylerle harekete geçirmek ve yılmadan ve usanmadan hedefine doğru koşturmak. Öncelikle başarıyı istemek gerekiyor, başarıyı yakalamak içinde çok çalışmak gereklidir. Başarıya giden yolda üzülebiliriz, yorulabiliriz, kırılabiliriz ama hiç durmadan yolumuza devam etmeliyiz. Rabbim sağlık verdiği müddetçe grubum ve ben hedeflerimize ulaşacağımıza inanıyorum.



Kısacası; doğaya dost ürünleri kullanmak, kullanıdırarak ve tavsiye etmek beni mutlu etti. Bende Petra'yı herkese anlatıp insanlara faydalı olmak birilerinin derdine derman olmaya vesile olmak istedim. Hedefim çocuklarımıza kimyasallardan uzak temiz bir dünya bırakmak.

Şimdi bana bu güzellikleri yaşatan, vesile olan her zaman yanımda olan, gece gündüz telefonlarda bilgisini tecrübesini paylaşan Filiz Mandracı'ya çok teşekkür ederim, hakkı geçen diğer üst menajerlerimize çok teşekkür ederim. Tüm çalışan alt grubumdaki arkadaşlarıma da çok teşekkür ederim, sağ olun, var olun.

İyi ki PETRA ile tanıştım, iyi ki varsın PETRA...YAŞASIN PETRA AİLESİ



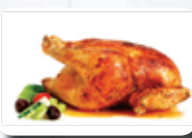
SAĞLIĞINIZ İÇİN TEMİZ SU İÇİN



6738 Aquawell Blue Tezgah Altı RO Su Arıtma Cihazı



Mutfaktaki en büyük yardımcınız



YAĞSIZ
PIŞİRME

%50 DAHA
HIZLI
PIŞİRME

KOKU
YOK

İS
YOK

DUMAN
YOK



3500 Turbo Grill Buharlı Pişirme Robotu

30 ÜLKE GENELİNDE EN BAŞARILI PETRA'LILAR**Eylül Ayı Şahsi Ciro İlk 10****1. Emine Tekin****2. Yasemin Karakaya** **3. Zehra Namık** **4. Kader Özge****5. Fatma Kırbiyık****6. Birsen Erol****7. Gülden Ercan****8. Leyla Çakmak****9. Lütfiye Küçük****10. Zuhul Yaşar****Eylül Ayı Grup Ciro İlk 10****1. Yedier Pazarlama****2. Özgür Korkmaz****3. Ayla Berkün****4. Oya Cevizci****5. Name Tarakçı****6. Ahu Alpgiray****7. Leyla Çakmak****8. Gülistan Çalık****9. Gülten Kıvrak****10. Perihan Kemaloğlu****EYLÜL 2016 MENAJER ÇIKARMA ŞAMPİYONLARI**NAME
TARAKÇI
08 BölgeZEHRA
EGEMEN
03 BölgeZEHRA
NAMIK
01/B Bölge

* Menajer Çıkarma birincileri bültende yer verebilmemiz adına minimum 3 menajer çıkarmış olması gereklidir.

**EYLÜL 2016 YENİ TEMSİLCİ
KAZANDIRMA ŞAMPİYONU**EMİNE
TEKİN
06 BölgeYASEMİN
KARAKAYA
03 Bölge

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

1.

03 İZMİR BÜRO

2.

02 GÖZTEPE BÜRO

3.

01/B KAYSERİ BÜRO

**EYLÜL 2016 BÜROLARA
GÖRE CİRO SIRALAMASI**

EYLÜL AYINDA İLK DEFA MENAJERLİK KADEMESİ YÜKSELEN TEMSİLCİLERİMİZ



1/B. Bölge

763	TR	EMİNE ÇEVGEL	Direktör
-----	----	--------------	----------

2. Bölge

176553	TR	DİLEK KOPAR	Yıldız Sponsor
70314	TR	HURİYE DENKER	Yıldız Sponsor

3. Bölge

179250	DE	YASEMİN KARAKAYA	Müdür
181284	DE	SEVİNÇ DE ROODT	Yıldız Sponsor
177081	DE	DENİZ DOĞAN	Yıldız Sponsor

6/F. Bölge

75511	TR	OKŞAN YÖNT	Yıldız Sponsor
-------	----	------------	----------------

8. Bölge

52995	TR	RUKİYE YILMAZ	Yıldız Sponsor
-------	----	---------------	----------------

431. Bölge

180060	DE	SANDRA ZİETLOW	Yıldız Sponsor
--------	----	----------------	----------------

61. Bölge

175082	DE	HANİFE KURTULUŞ	Müdür
36496	TR	LEVENT ÖGE	Yıldız Sponsor

1.

2.

3.



BİRSEN
EROL
54 Bölge



YASEMİN
KARAKAYA
03 Bölge



LÜTFİYE
KÜÇÜK
01/B Bölge



ZEHRA
NAMIK
01/B Bölge



NİLGÜN
SARIKAYA
01/B Bölge



NAME
TARAKÇI
08 Bölge



FATMA
KIRBIYIK
03 Bölge



ZUHAL
YAŞAR
03 Bölge



SEVİNÇ
DE ROODT
03 Bölge



LEYLA
BARUT
08 Bölge



ZEHRA
NAMIK
01/B Bölge



HURŞİDE
PAŞA
01/B Bölge



HACER
İLERİ
04 Bölge



HALİL
HAMURLU
07 Bölge



LEYLA
ÇAKMAK
01/B Bölge



KADER
ÖZGE
02 Bölge



NİLAY
ŞAHİN
08 Bölge



SEMANUR
AKYÜZ
01/B Bölge



RABİA
GÜLTEKİN
05 Bölge



LEYLA
BARUT
08 Bölge



GÜLÜZAR
TEKNECİ
52 Bölge



SEVİNÇ
DE ROODT
03 Bölge



ESRA
KARGA
03 Bölge



DÖNDÜ
ERDEM
03 Bölge



PETRA KARİYER BASAMAKLARI

SAFİRLER TAKIMI



**Safir
Direktör**



**Çift
Safir
Direktör**



**Üç
Safir
Direktör**



**Dört
Safir
Direktör**



**Elmas
Direktör**



**Çift
Elmas
Direktör**



**Üç
Elmas
Direktör**



**President
Director**

YILDIZLAR TAKIMI



**Satış
Temsilcisi**



**Yıldız
Sponsor**



**Ekip
Lideri**



Müdür

PROFESYONELLER TAKIMI



**Bölge
Müdürü**



Koordinatör



Direktör

06 B Bölge Dilek Turan ve Ekibi ile “Yaza Veda, Kışa Merhaba” Kahvaltı Etkinliği..

Güzel bir yaz döneminin ardından tekrar o pozitif enerjimizi coşkunluğumuza, hedeflerimizi gerçekleştirmek için Bursa ve Mudanya'dan katılan Liderlerin eşliğinde 35 kişinin katılımı ile Bursa'nın güzel mi güzel, şirin mi şirin Misi Köyünde kahvaltı etkinliğimizi büyük bir coşku ile gerçekleştirdik. Kahvaltımızı önce Misi Köyü'nde kurulan “Misi Köyü Kadın Dayanışma ve Yardımlaşma Derneğinde” gerçekleştirerek bizler gibi güçlü, başarılı girişimci kadınlara destek olduk. Ardından kahvemizi yine çok güzel bir mekan olan Kadın girişimci “Kekik evinde” gerçekleştirdik. Kahvelerimizi yudumlarken işimize odaklanıp, yeni yapacağımız çalışmalarımızı, hedeflerimizin kararlarını aldık. Ardından güzel bir eğlenceyle tüm yazın stresini attık ve mutlu bir şekilde evlerimize geri döndük.

Bizler 06 B Bölge Ekibi olarak bizim gibi girişimci kadınlara hem destek, hem de kendi Ekip çalışmalarımız da motivasyonumuzun daha da artması ve birlik için her ay Bursa'nın değişik tarihi köylerin de bu güzel etkinliklerimizi gerçekleştirmeye devam edeceğiz. İstiyoruz ki tüm Petra Camiası olarak bu şekilde gerçekleştireceğimiz etkinliklerde Firmamızın adını ve başarılarımızı duyuralım. Gittiğimiz farklı yerlerde, yeni kişilerle tanışalım. Onları da bu güzel ailemize katalım ve hep birlikte bir çok bayan girişimciye destek olalım. Organizasyonumuza katılan tüm arkadaşlarımıza, misafirlerimize ve canla başla emeklerini esirgemeyen 06 B Bölge Liderlerime sonsuz teşekkürlerimi ediyorum. Güzel, yeşil Bursa'dan hepimize sevgilerimi gönderiyorum..

Dilek TURAN



MAVİ YOLCULUK



TEŞEKKÜRLER PETRA

Petra ile 4 gün süren unutulmaz bir tatil daha yaşadık, hayatımın en güzel tatiliydi.

Muhteşem yolculuğumuz, 12'şer kişilik 3 tekne ile Marmaris limanında başladı. Birbirinden güzel cennet gibi koylarda, akvaryum gibi pırıl pırıl sularda yüzmenin tadını unutamayacağım.

Tekne arkadaşlarımız da süperdi, gündüzleri muhteşem manzaranın ve denizin tadını çıkarırken, gecelerimiz de okey partileri, müzik, eğlence ve sohbetlerle çok keyifliydi.

Tekne kaptanımız ve bizlere dört dörtlük hizmet veren ailesi harika insanlardı, hep birlikte bir aile gibi olduk Sabah, öğle akşam mükellef sofralar hazırlamakla kalmayıp, gün boyu bitmeyen çay, kahve ikramları ve 5 çayının yanında bizim için yaptıkları sürpriz sıcakık

kek servisleri ile her şey kusursuzdu... Teknede akşam yemeklerinde mangal partileri yapacağımızı aklıma bile getirmezdim.

Petra'mızın her organizasyonu muhteşem oluyor, Mavi Yolculuk da unutulmaz anıların başında yerini almış oldu.

Bu rüya gibi tatili yaşatan şirketimize nasıl, hangi kelimelerle teşekkür edeceğimi bilemiyorum, iyi ki bu muhteşem ailenin bir ferdiyim, çok şükür Ya Rabb'im Canım şirketime, değerli genel müdürümüz Erol Yedier'e, organizasyonda emeği geçen herkese, tüm geziler ve organizasyonların detaylarıyla ilgilenip her şeyi kolaylaştıran dünya tatlısı Merlin Erol'a, ailesiyle, samimiyetiyle, Dünya ve Güneş'in civıltıları tekne personelimize ve şeker mi şeker tüm tekne arkadaşlarıma çok teşekkür ediyorum. Ve tabi ki bu gezi için bana destek veren değerli ekip arkadaşlarıma çok teşekkür ediyorum. Ve tüm kalbimle tüm arkadaşlarımla birlikte tekrarını diliyorum.

DUYGU ŞİBİL 03 BÖLGE

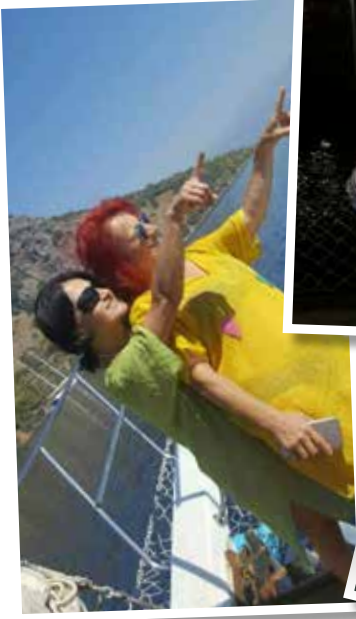












KASIM AYI PETRA TANITIM SEMİNERLERİ

ADANA Seyhan	LEYLA ÇAKMAK DUYGU ŞİBİL 26 KASIM 2016	1. Bölüm 13.00 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	Ünal Et Lokantası ÇınarMah. Dört Yol Ağız 4 Sokak No:32 Seyhan	L. Çakmak, D. Şibil
ANKARA Çankaya	HÜLYA ÖZTÜRK 05 KASIM 2016	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	ANKARA BÖLGE MÜD. İzmir Cd. Kızılay Mh. Necipbey Ap.N:22 K.2 D.5, Yenışehir	H. Öztürk
ANTALYA	SELMA GENCER 16 KASIM 2016	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	ANTALYA BÜRO, Doğu garajı Yüksekalan Mh. Aliçetinkaya Cd. Oğul İş Hanı K:3 D:15	S. Gencer
ESKİŞEHİR	HATİCE FERLİBİLEK 09 KASIM 2016	1. Bölüm 13.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 15.15 Petra Ürün Sunumu	EV TOPLANTISI, Odunpazarı	H. Ferlibilek
GİRESUN	ÖMER KORKMAZ NAME TARAKÇI 23 KASIM 2016	1. Bölüm 13.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 15.15 Petra Ürün Sunumu	GİRESUN BÜRO, Hacı Miktat Mh. Anafor Sk. N:35-A Merkez	Ö. Korkmaz, N. Tarakçı
KIRKLARELİ Lüleburgaz	FİLİZ MANDRACI 11 KASIM 2016	1. Bölüm 14.00 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 15.30 Petra Ürün Sunumu	LÜLEBURGAZ BÜRO Özerler Mah. Findıklı Sk. Kaçar Ap. N:12 K:2 D:6	F. Mandracı
KARABÜK Safranbolu	SELMA ERSUN 09 KASIM 2016	1. Bölüm 13.00 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	SAFRANBOLU BÜRO, Yeni Mah. Mutlu Sk. Cennet Ap. N:1, K:1	S. Ersun
KARABÜK Safranbolu	NAHİDE TOPSAKAL 16 KASIM 2016	1. Bölüm 13.00 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	SAFRANBOLU BÜRO, Yeni Mah. Mutlu Sk. Cennet Ap. N:1, K:1	N. Topsakal
KARABÜK Safranbolu	SELMA ERSUN 23 KASIM 2016	1. Bölüm 13.00 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	SAFRANBOLU BÜRO, Yeni Mah. Mutlu Sk. Cennet Ap. N:1, K:1	S. Ersun
KARABÜK Safranbolu	NAHİDE TOPSAKAL 30 KASIM 2016	1. Bölüm 13.00 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	SAFRANBOLU BÜRO, Yeni Mah. Mutlu Sk. Cennet Ap. N:1, K:1	N. Topsakal
KASTAMONU	NAHİDE TOPSAKAL 12 KASIM 2016	1. Bölüm 13.00 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	İnönü Mah. Yığın Sk. Can sitesi altı N:2/B (salı pazarı)	N. Topsakal
KKTC Lefkoşa	ABDÜLKADİR AKSAKAL 19 KASIM 2016	1. Bölüm 13.30 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 15.30 Petra Ürün Sunumu	PETRA KKTC HİZMET NOKTASI Şehit Mehmet Kemal Sk. N:17 Küçük Kaymaklı	A. Aksakal
ORDU	ASİYE KARADENİZ 08 KASIM 2016	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	ORDU BÜRO Düz Mah. Osmanpaşa Cd. Tenekeçiler Sk.N:6/1 Merkez	A. Karadeniz

KASIM AYI PETRA TANITIM SEMİNERLERİ

ORDU Fatsa	MUKADDES ACAR İLKUNUR ŞAHİN 09 KASIM 2016	1. Bölüm 13.30 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 15.00 Petra Ürün Sunumu	FATSA BÜRO Dumlupınar Mah. Topaloğlu Cad. Yurttaş Apt. Odabaş Kuru Yemiş Üstü Kat: 1	M. Acar, İ. Şahin
ORDU	ÖZGÜL GÖLCARLI 09 KASIM 2016	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	ORDU BÜRO Düz Mah. Osmanpaşa Cd. Tenekeçiler Sk.N:6/1 Merkez	Ö. Gölcarlı
ORDU	ÇİÇDEM ÇİLİNGİR 15 KASIM 2016	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	ORDU BÜRO Düz Mah. Osmanpaşa Cd. Tenekeçiler Sk.N:6/1 Merkez	Ç. Çilingir
ORDU Fatsa	MUKADDES ACAR SEVİM AYDEMİR 16 KASIM 2016	1. Bölüm 13.30 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 15.00 Petra Ürün Sunumu	FATSA BÜRO Dumlupınar Mah. Topaloğlu Cad. Yurttaş Apt. Odabaş Kuru Yemiş Üstü Kat: 1	M. Acar, S. Aydemir
ORDU	HİLAL VARLIK 16 KASIM 2016	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	ORDU BÜRO Düz Mah. Osmanpaşa Cd. Tenekeçiler Sk.N:6/1 Merkez	H. Varlık
ORDU	ASIYE KARADENİZ 22 KASIM 2016	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	ORDU BÜRO Düz Mah. Osmanpaşa Cd. Tenekeçiler Sk.N:6/1 Merkez	A. Karadeniz
ORDU	MUZAFFER GÖZÜTOK 23 KASIM 2016	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	ORDU BÜRO Düz Mah. Osmanpaşa Cd. Tenekeçiler Sk.N:6/1 Merkez	M. Gözütok
ORDU	ÖMER KORKMAZ NAME TARAKÇI 23 KASIM 2016	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	ALUCRALILAR DERNEĞİ Şarkıye Mah. Kulluk Sk. No 11 / 2	Ö. Korkmaz, N. Tarakçı
ORDU Fatsa	ÖMER KORKMAZ NAME TARAKÇI 25 KASIM 2016	1. Bölüm 13.00 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	FATSA BÜRO Dumlupınar Mah. Topaloğlu Cad. Yurttaş Apt. Odabaş Kuru Yemiş Üstü Kat: 1	Ö. Korkmaz, N. Tarakçı
ORDU	ŞENAY GÜNER 29 KASIM 2016	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	ORDU BÜRO Düz Mah. Osmanpaşa Cd. Tenekeçiler Sk.N:6/1 Merkez	Ş. Güner
ORDU	ZENNUR YILMAZ 30 KASIM 2016	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	ORDU BÜRO Düz Mah. Osmanpaşa Cd. Tenekeçiler Sk.N:6/1 Merkez	Z. Yılmaz
SAMSUN Atakum	NAME TARAKÇI 03 KASIM 2016	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	ATAKUM BÜRO Cumhuriyet Mah. Azerbeycan Cd. Tarım İş Blokları B Blok N:1	N. Tarakçı
SAMSUN İlkadım	ÖMER KORKMAZ NAME TARAKÇI 26 KASIM 2016	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	SAMSUN BÜRO Kılıçdede Mh. İstiklal Cd. no.171/5 56 lar Samim Ap.	Ö. Korkmaz, N. Tarakçı
SİNOP	ÖMER KORKMAZ NAME TARAKÇI 27 KASIM 2016	1. Bölüm 13.00 Petra Kzanç Planı	2. Bölüm 14.30 Petra Fırsat Sunumu		Ö. Korkmaz, N. Tarakçı

EKİM AYINDA TÜRKİYE’NİN DÖRT BİR YANINDA YAPILAN SEMİNERLERDEN KARELER



ADANA



AMASYA



AMASYA



ANKARA



ANKARA



ANKARA



ANKARA



ATAKUM



ATAKUM



BEYLİKDÜZÜ



FATSA



GİRESUN



GÖLBAŞI



GÖLBAŞI



GÖZTEPE



GÖZTEPE

EKİM AYINDA TÜRKİYE'NİN DÖRT BİR YANINDA YAPILAN SEMİNERLERDEN KARELER



GÖZTEPE



GÖZTEPE



GÖZTEPE



LÜLEBURGAZ



LÜLEBURGAZ



MUDANYA



ORDU



SAKARYA



SAMSUN



SAKARYA



SAMSUN



SAMSUN



SARIYER



SİNOP