

PETRA ile GEZİYORUZ ÇANAKKALE GEZİSİ 3 AYLIK PERFORMANS YARIŞMASI





EROL YEDİER

Genel Müdür



Bu olumsuz ve kötü niyetli insanların dışında ise yıllarca, 30-35 yıllara dayanan sürelerde çalışmış ve çalışmaya devam eden çok değerli arkadaşlarımız var. Bu arkadaşlarımızın bugüne kadar ki çalışmalarından ve firmamıza verdikleri büyük katkılarından dolayı kendilerine tüm kalbimle teşekkür ediyorum.

Bir Türk firması olarak ve markamızı bir Dünya Markası olma yolunda yapılan çalışmalara ek olarak, bende şirketimizin Kurucusu ve Genel Müdürü olarak, tüm gücümle çalışacağımı ve şirketimize her türlü desteği vereceğimi bilmenizi istiyorum.

Bu bağlamda; Şimdiye kadar yapılan çalışmalardan çok farklı çalışmalar yapıldığını, müthiş projeler hazırlandığını, Petra' nın daha da gençleştiğini, güçlendiğini yeni sezonda parmak ısırtacak harikalar yaratacağını bilmenizi istiyorum. İyi niyetli ve çalışan arkadaşlarımızla hep birlikte çok güzel işler başaracağımıza tüm kalbimle inanıyorum.

Haydi arkadaşlar tatillerimizi yapalım, izinlerimizi kullanalım. Ruhen ve bedenen yenilenelim, gençleşip güçlenelim.

Olumsuz konuşmalar yapan kişilere kulaklarımızı kapatalım, çevremizden uzaklaştıralım. Yeni sezonda harika haberlerle, süper uygulamalarla Petra' nın daha neler yapabileceğini, gerçek gücünün ne olduğunu tüm dünyaya ilan edelim.

Değerli arkadaşlarım şimdi de geçen aydan kaldığımız yerden eğitim konularımıza devam edelim.

BECERİ - 4

MUHTEMEL KATILIMCILARINIZI TAKİP ETMEK

Satış Menajerliğinde, "gelecek takiptedir" derler. Bence, bu doğru bir düşünce, çünkü Satış Menajerliği yapan çoğu insan bu takibi hiç yapmaz, en azından profesyoneller gibi yapmaz. Bu beceriyi edinecekseniz bazı önemli kavramları anlamamız gerekir.

Kavram No: 1 - takip demek yapacağınızı söylediğiniz şeyi yapmanız demektir.

Eğer belirli bir saatte telefon edeceğinizi söylerseniz, o saatte telefon edin. Satış Menajerliği Sistemi, bir an çok heyecanlanıp sonra eylem zamanı ortadan kaybolan insanlarla doludur. İşinizi fiziksel veya elektronik bir takvim vasıtasıyla yapın. Yapacağınızı söylediği şeyleri yapan bir insan olun. İnsanlar buna saygı duyacaktır. Bu hikayeden alınacak ders nedir? Bence, insanlar yapacağını söylediği şeyleri yapan kişilere saygı duyarlar. İnsanlar, aynı zamanda kendi zamanlarına kıymet veren kişilere saygı duyarlar. Eğer belli bir zamanda ya da belli bir şekilde bir iş takibinde bulunacağınızı söylerseniz, ya söylediğinizi söylediğiniz vakitte yapın ya da onu başka bir zamanda yapmak için randevunuzdan önce yeniden programlayın.

Kavram No: 2 - Bir görüşme yapmanın tek sebebi bir sonraki görüşmeyi ayarlamaktır.

İlk başladığımda, her görüşmemi "Ne düşünüyorsun(uz)?" sorusuyla bitirirdim. Kimse bana bunun bunun yapılacak en kötü şeylerden biri olduğunu söylemedi. Böyle söylemek bana sanki doğal bir şeymiş gibi geliyordu, fakat aldığım neticeler felaketti.

İlk akıl danışmanlarımdan birinden bu konuda yardım istediğimde bana şöyle söyledi: "Birisıyla görüşme yapmamın tek sebebi bir sonraki görüşmeyi ayarlamaktır."

Bu bütün düşüncemi sarstı. Ben de sanıyordum ki bir görüşme yapmanın amacı, karşıdaki kişinin gruba katılımını sağlamaktır! Akıl danışmanım, "Eğer her bir görüşmeni bir sonrakini ayarlayarak bitirirsen, nihayetinde muhtemel katılımcı sunduğun fırsat hakkında eğitim almış olur ve bilgili bir halde kararını verir" diyerek açıklamaya devam etti.

Değerli Arkadaşlarım,

Ramazan ayını ve Ramazan Bayramını geçtiğimiz ay beraberce idrak ettik. Havaaların biraz serin, bulutlu ve zaman zaman yağmurlu geçmesi tüm Müslümanlar için çok yararlı olmuş ve arkadaşlarımız Ramazan ayını çok daha rahat geçirme imkanı bulmuşlardır. Şimdi Temmuz ayı sıcakların iyice hissedildiği, yazın en güzel günlerinin yaşandığı sıcakların iliklerimize kadar işlediği günler olacak. Tabi ki tatilimizi de yapacağız, denizimize de gireceğiz. Bu güzel ayın, yaz aylarının en güzel ayı olan Temmuz ayının tüm güzelliklerini hep birlikte yaşayacağız. Sizlerden bir isteğim var. Tatile gidenler, izin kullananlar, bu günlerini en güzel şekilde geçirsinler. Dinlensinler. Hem ruhen hem de bedenen içlerindeki tüm sıkıntıları, olumsuzlukları atsinlar, temizlensinler, rahatlasınlar. Zira sizler dinlenirken, burada merkezde çok ciddi hazırlıklar var. Birçok harika haber, uygulanabilir hale gelebilmesi için, yeni sezona yetişebilmesi için yoğun bir tempoda gayretler sarf ediliyor. Bu çalışmalar sadece bir kategoride yapılmıyor. Birçok kategoride farklı alanlarda hazırlıklar yapılıyor. Petra gençleşiyor, Petra uyanıyor, Petra zincirlerini kırıyor. Müthiş projelerle çok farklı, çok yeni fikirlerle sizlere geliyor. Bu konularla ilgili sizlere daha açık düşünceleri ve fikirleri aktaramıyorum. Mümkün olduğu kadar bu konuları gizli tutmaya çalışıyoruz. Herkesin bildiği gibi Petra Türkiye' de bir Amiral Gemisi. Türk rakiplerimiz Petra' yı takip ediyor ve taklit etmeye çalışıyor. Netice olarak bazı konuları, yeni, zamanı geldikten sonra açıklamayı daha doğru buluyorum. Bildiğim bir şey varsa yapılan çalışmalardan büyük bir heyecan duyuyorum. Yeni sezonu, bu müthiş açıklamaların yayınlanacağı zamanı adeta iple çekiyorum.

Maalesef çevremizde firmamızla ilgili her türlü olumsuz konuşmaları ve dedikoduları üreten ve yayan rakip firmalar ve bu firmaların çalışanları var. Bir Türk firmasının zarar görmesini arzulayan ve bu konuda her türlü dedikoduyu yaptıktan çekinmeyen, şahsi üç kuruşluk menfaati için her türlü gerçek dışı konuşmalar yapan, rakip yabancı firmalarda çalışarak bir Türk firmasının zarar görmesi için bir sürü yalanları çevreye yayan kendi milletimizden arkadaşları gördükçe gerçekten büyük üzüntü duyuyorum. Maalesef rakip yabancı firmalarda çalışanların yanında, kendi içimizde çalışmalar yapmış, yıllarca Petra' dan kazanç sağlamış bazı menajer ve temsilci arkadaşlarımızın da zaman zaman 3 Kuruş bir menfaat karşılığında yabancı firmalara geçip Petra hakkında olumsuz konuşmalar yaptığı, firmamıza zarar veren konuşma ve davranışlarda bulunduğu ve birçok arkadaşımızın da kafasında olumsuz düşünceler yarattığını bir Türk olarak esefle ve üzüntü ile takip ediyorum.

Böylece, aklımdaki hedef, muhtemel katılımcının ilk görüşmede "katılımını sağlamak"tan bir sonraki takip görüşmesini, ondan sonrakini ve sonrasını ayarlayarak ta ki o kişinin katılımını sağlayana dek süreci canlı tutmaya doğru bir değişim gösterdi. Ben bu küçük değişikliği yapınca, alışım neticeler aniden ve büyük bir oranda iyileşti.

O telefon görüşmesini yaptığınızda onlara verdiğiniz materyali inceleyip incelemediklerini sorun. Ya "Hayır, incelemedim" veya "Evet, inceledim" diyeceklerdir. Şimdi bu her iki durumda da bir sonraki görüşmeyi nasıl ayarlayacağınızı konuşalım.

Eğer "Hayır" derlerse, malzemeleri inceleme imkanları olmamış demektir. Onların verdikleri sözü tutmamaları karşısında memnuniyetsizliğinizi göstermemeniz önemlidir. Komik gelebilir ama bir çok insan, "Ben de kesinlikle inceleyeceğimi(zi) söylediğimi(zi) sanmıştım! Diyerek muhtemel katılımcıların üzerine atılırlar. Açıkçası bu yaklaşım çabaladığınız o iyi ilişkiyi kurmanıza yardımcı olmayacaktır.

Cevap vermenin en iyi yolu, "Tamam. Anlıyorum, hayat bazen yoğunlaşıyor. Peki, bunu kesin olarak, ama kesinlikle, ne zaman yapabileceğini(zi) düşünüyorsunuz(uz)?" demektir. Buradaki "kesinlikle vurgusunun biraz aşırı olduğunu söyleyebilirsiniz, ancak ben bu vurguyu bu takip durumunda onlarca yıldır kullanıyorum; çünkü işe yarıyor. Her halükarda, bir sonraki randevuyu ayarlamak için münasip bir dil kullanın ve muhtemel katılımcının taahhüdünü almak üzere aynı adımları izleyin. Bir sonraki telefonun tarih ve saatinin (yani sonraki görüşmeyi) içeren taahhüdünü alınca da, telefonu kapatın ve kendisini arayacağınızı söylediğiniz zaman o kişiyi arayın.

Eğer siz onlara telefon ettiğinizde hala daha materyali incelemelerse, onlar inceleyene kadar aynı süreci tekrar edin. Unutmayın, onlar randevu veriyorlar, siz de söylediğiniz gibi yaparak yani süreci takip ederek profesyonelce davranıyorsunuz.

Şayet muhtemel katılımcılarınızı arar da "evet, inceledim" cevabını alırsanız, onlara birkaç zekice soru yönelteceksiniz. Öncelikle, "Ne düşünüyorsun(uz)?" sorusunu SORMAYACAĞINIZ. Bu soru, muhtemel katılımcının akıllı görünmek için zihninin eleştirel bölümünü kullanarak bazı karşı çıkışlarda bulunmasına davetiye çıkarır.

Benim şimdiye dek kullandığım en iyi takip sorusu "En çok neyi beğendin(iz)?"dir. Bu soru sizi çok olumlu bir yöne doğru götürecektir ve size karşınızdakilerin ilgi seviyesi hakkında bilgi verecektir. Eğer "ürün" derlerse, o vakit bir sonraki görüşmeniz muhtemelen ürün odaklı; eğer "mali özgürlük" derlerse fırsat odaklı olacaktır.

Eğer cevap çok olumlu ve rakam oldukça yüksek ise, doğrudan (bir sonraki bölümde ele alacağımız) kapanış sürecine geçebilirsiniz. Eğer karşınızdaki kişiden açık bir yeşil ışık gelmezse, hemen bir sonraki görüşmenin zamanını ayarlayacaksınız.

Ürünü denemek isteyebilirler, siz de onlara bu konuda yardımcı olur ve onları telefonla arayıp bu yeni deneyimleri hakkında bilgi almak isteyeceğiniz bir takip randevusu (yani bir sonraki görüşmeyi) belirlersiniz. Ödeme planını öğrenmek isteyebilirler, siz de bir araya gelip bu konuyu gözden geçireceğiniz bir zaman (yani bir sonraki görüşmeyi) belirlersiniz. Eşleriyle konuşmak isteyebilirler, siz de onlara eşleriyle inceleyebilecekleri materyalleri verip onlarla sonrasında görüşebileceğiniz bir tarih ve saati (yani bir sonraki görüşmeyi) belirlersiniz. Ne olursa olsun, bir görüşmeyi bir sonrakini ayarlamadan asla bitirmeyin, yoksa işiniz biter!

Başlarda benim başıma gelen de buydu. Birilerine elimdeki fırsatı inceletirdim. Sonra "Ee ne düşünüyorsun(uz)?" diye sorardım, onlar da "Sana/size sonra söylerim", "Seni/sizi sonra ararım", "Biraz daha düşünmem lazım" ya da benzeri bir şeyler

mırıldanırlardı. Ve sonuç hüsrana, gidiş o gidiş olurdu. Ben onlara sonradan tekrar telefon etmeye çalıştığımda, artık onları rahatsız ediyor olurdum. Olaylar tümüyle rahatsızlık veriyordu.

Bir görüşmeyi asla bir sonrakini ayarlamadan bitirmemeye bir kez başladığımda, her şey iyiye gitti. Profesyonelce davranıyordum. Kontrollüydüm. Muhtemel katılımcının bana ve sunduğum fırsata olan saygısı arttı. Bütün bunlar yaptığım bu küçük zihniyet değişikliğiyle mümkün oldu.

Kavram No: 3 - Sıradan bir insanın katılımını sağlamak, ortalama olarak 4 ile 6 arası sayıda bir görüşme yapmayı gerektirir.

İnsanlar bir görüşmenin tek nedeninin bir sonraki görüşmeyi ayarlamak olduğunu anlayınca, muhtemel katılımcılarını ve kendilerini aşırı baskıya maruz bırakırlar. "Bazıları katılır, bazıları katılmaz, ne yapalım, sonraki kişiye bakarız" şeklindeki bir Satış Menajerliği kültüründe, insanlar birine bir kez kanca atar, eğer o kişi hemen katılmazsa, başka kişilerle devam eder, hiç takip görüşmesi yapmazlar. Bazı durumlarda da, tavırlarıyla muhtemel katılımcıyla olan ilişkilerine zarar vererek bir adım öteye giderler.

Profesyoneller sıradan bir insanın katılımını sağlamanın ortalama olarak 4 ile 6 arası sayıda bir görüşme yapmayı gerektirdiğini düşünürler. Amaçları eğitim ve kavrayış sağlamaktır. Bir kişiyi tek bir görüşmeyle eğitmek zordur. Bu nedenle, nihayetinde kabul edeceğini bilerek kişiyi görüşmeden görüşmeye sürüklerler. Bu süreç boyunca muhtemel katılımcıyla daha kuvvetli bir ilişki de geliştirirler. Arkadaşlığı güçlendirir. Bu da güven duygusunu artırır ve insanlar beğendikleri kişilerle çalışmaktan zevk alırlar.

4 ile 6 arası sayıda bir görüşme ortalama bir miktardır; bu demektir ki birinci görüşmede grubunuza katılım sağlayan her bir kişi için, aynı zamanda, on görüşmeden fazla bir sayıda görüşmeye ihtiyaç duyacak başka birisi muhakkak olacaktır. Asla bilemezsiniz. Satış Menajerliğindeki en başarılı kişilerden bazıları, gruba katılmaya dair nihai kararlarını vermeden önce yıllar boyu muhtemel katılımcı düzeyinde kalmışlardır.

Aciliyet duygunuzu muhafaza edin, fakat sabırlı olmayı da bilin.

Kavram No: 4 - Daha iyi sonuçlar elde etmek için görüşmelerinizi yoğunlaştırın.

Gösterişçiler birisiyle bir kez görüşürler, sonra başkalarıyla devam ederler. Amatörler birisiyle zamana yayılmış birkaç görüşme yaparlar. Profesyoneller ise o görüşmeleri mümkün olan en kısa zaman aralığında yoğunlaştırırlar.

İnsanlar meşgul. Sürekli hayat gaileleriyle boğuşur dururlar. Onlara yeni bir şeye bakmaları için yaklaşırken ilgilerini sürdürmelerini sağlamak önemlidir; bunu yapmanın en iyi yolu da görüşmeleri mümkün mertebe birbirine yakın zaman dilimleri içinde yapmaktır. Yavaş giderseniz, insanlar her bir görüşme arasında başka hayat gaileleriyle boğuşma eğilimi gösterdikleri için, bu yavaş süreç zor geçer. Her seferinde sanki yeniden başlıyormuş gibi olabilir.

Öte yandan, şirketinizde ne tür görüşme yolları mümkün olabiliyorsa onları uygularsanız ve bütün bunları bir hafta içinde yaparsanız, bu şekilde onlara bunun hayatlarını nasıl değiştirebileceğini gerçekten düşünme fırsatı vermiş olursunuz.

Temmuz ayında tüm arkadaşlarıma sağlık, mutluluk, huzur ve başarı diliyorum.

Her şeyin gönlünüzce olmasını temenni ediyorum.

En derin sevgi ve saygılarımla...

Erol Yedier
Genel Müdür

01/B BÖLGE — NİLGÜN SARIKAYA



Kıbrıs'tan Petra Ailesine kucak dolusu selam ve sevgiler... Ben 2012 yılında sponsorum Hüsafettin Karateke sayesinde bu işe başladım. Çok zor günler geçiriyordum. Bu iş sayesinde iyi kazançlar elde etmeye başladım.

Daha sonra eğitim olarak bu işimi tam anlamıyla yapmaya başladım. Ürünleri tanıdıkça insanlara olan faydalarını öğrendim. Bu sayede çevreme hem sağlık hem de kazanç getiren bir iş imkanı sağladım.

Her zaman liderlerimle özellikle

Elmas Direktörüm Zehra Namık' la işimi nasıl büyütmem gerektiğini planlı bir şekilde görüştüm. Her geçen gün kendini yenileyen ürün gamını geliştiren Petra bir dünya markası olma yolunda büyük adımlar atıyor. Ben bunu büyük bir gururla izliyorum.

Öncelikle bizlere bu imkanı sağlayan Genel Müdürümüz Erol Yedier' e ve her zaman yanımızda ve bize destek olmasından dolayı Sevgili Elmas Direktörüm Zehra Namık' a ve ayrıca ekip arkadaşlarıma teşekkür ederim.

08 BÖLGE — FATMA YILDIRIM SAĞIR

Merhaba, ben 08 Bölgeden Fatma Sağır. Petra benim için anlam ifade etmeyen bir kelimeydi. Ta ki Name Hanım'la tanışana kadar. O sıralar tüp bebek tedavisi görmekteydim. Name Hanım tedavinin yanı sıra gıda takviyesi ürünlerini de kullanmamı tavsiye etti. Böylece Petra' yla tanıştım.

Petra hakkında anlatılanlardan çok etkilendim. Özellikle Türk malı olması çok hoşuma gitti ve Petra kullanıcısı olmaya karar

verdim. Ayrıca etrafıma da faydalı olacağımı düşünmem bu konuda etkili olmuştur. Petra' nın içine girdikçe verdiğim kararın ne kadar doğru olduğunu anladım. Ve elimden geldikçe Petra ürünlerini kullanmaya, daha iyi bir şekilde tanıtmaya karar verdim.

Petra benim için artık bir yaşam felsefesi olmuştur. Bu konuda bana desteği olan Name Hanım'a ve tabiki sevgili eşime teşekkür ederim.





30 ÜLKE GENELİNDE EN BAŞARILI PETRA'LILAR

MAYIS Ayı Şahsi Ciro İlk 10



1. ZEHRA YEŞİLADA



2. NESRİN PALAZ



3. EMİNE TEKİN



4. ZEHRA NAMIK



5. NİLGÜN SARIKAYA



6. GALİNA CANTER



7. SEVGİ ÖZKAN KÜÇÜK



8. SVETLANA LISNIC



9. AYŞE GÜDÜK

10. ASİYE SERİ

MAYIS Ayı Grup Ciro İlk 10

1. U. OYA AYHAN

2. ÖZGÜR KORKMAZ

3. AYLAR BERKÜN

4. ŞÜKRAN ÖZKÖK

5. GÜLTEN KIVRAK

6. NAME TARAKÇI

7. LEYLA ÇAKMAK

8. AHU ALPGİRAY



9. HATİCE ÖZER

10. EMİNE TEKİN

NAME
TARAKÇI
08 Bölge



HANİFE
KURTULUŞ
61 Bölge



ZEHRA
NAMIK
01/B Bölge



**MAYIS 2018
MENAJER
ÇIKARMA
ŞAMPİYONLARI**

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

**MAYIS 2018 YENİ TEMSİLCİ
KAZANDIRMA ŞAMPİYONLARI**



EMİNE
TEKİN
06 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



**MAYIS 2018 BÜROLARA
GÖRE CİRO SIRALAMASI**

1.

2.

3.



EMİNE
TEKİN
06 Bölge



NESRİN
PALAZ
16 Bölge



AYŞE
GÜDÜK
16 Bölge



SVETLANA
LISNIC
61 Bölge



PERİHAN
ŞENOL
61 Bölge



EMİNE
TEKİN
06 Bölge



EMİNE
TEKİN
06 Bölge



SVETLANA
LISNIC
61 Bölge



SEVGİ
ÖZKAN
KÜÇÜK
03 Bölge



GALİNA
CANTER
61 Bölge



NESRİN
PALAZ
16 Bölge



AYŞE
GÜDÜK
16 Bölge



NESRİN
PALAZ
16 Bölge



HALİL
HAMURLU
07 Bölge



SEBİYE
GÜRSOY
16 Bölge



SİBEL
YAZAR
01/B Bölge



TUBA
KAPLAN
04 Bölge



SELDA
ÇELİK
01/B Bölge



GALİNA
CANTER
61 Bölge



GÜLDEN
ÖLMEZ
61 Bölge



NESRİN
BALTAÇI
34 Bölge



ZEHRA
YEŞİLADA
01/B Bölge



NİLGÜN
SARIKAYA
01/B Bölge



ZEHRA
NAMIK
01/B Bölge



ÜLKE, GLOBAL ve BÖLGELERE GÖRE ŞAHSİ CİRO BİRİNCİLERİ

TÜRKİYE ŞAHSİ CİRO BİRİNCİLERİ

16	100194	NESRİN PALAZ	Bursa	Marmara
6	203059	GÜLİZAR BAKIR	İzmir	Ege
01/B	31451	SERAP ÖZDEMİR	Mersin	Akdeniz
52	47447	ASİYE SERİ	Ordu	Karadeniz
4	249	FİLİZ UÇAR	Konya	İç Anadolu
7	196882	NAİME ŞEN	Van	Doğu Anadolu
7	142715	HALİL HAMURLU	Şanlıurfa	Güney Doğu Anadolu

KIBRIS ve AVRUPA ŞAHSİ CİRO BİRİNCİLERİ

61	198730	GALİNA CANTER	Cluj-Napoca	AB
01/B	162946	ZEHRA YEŞİLADA	Lefkoşa	KKTC

GLOBAL ŞAHSİ CİRO BİRİNCİ

01/B	162946	ZEHRA YEŞİLADA	Lefkoşa	KKTC
------	--------	----------------	---------	------

MAYIS AYINDA İLK DEFA MENAJERLİK KADEMESİ YÜKSELEN TEMSİLCİLERİMİZ

01/B. Bölge

162946	KKTC	ZEHRA YEŞİLADA	Bölge Müdürü
54449	KKTC	SELVET MAKARAÇ	Ekip Lideri

8. Bölge

56017	TR	ARZU ÖZDAMAR GÜNDOĞDU	Yıldız Sponsor
-------	----	-----------------------	----------------

3. Bölge

183746	EU	HATİCE KARA	Yıldız Sponsor
202318	TR	PINAR FİLİZ	Yıldız Sponsor
97182	TR	HÜLYA KILIÇ	Yıldız Sponsor

52. Bölge

202465	TR	BELGİN AKSOY ŞAHİN	Yıldız Sponsor
--------	----	--------------------	----------------

6. Bölge

203059	TR	GÜLİZAR BAKIR	Ekip Lideri
--------	----	---------------	-------------

54. Bölge

202644	TR	CANDAN ÖZDEMİR	Yıldız Sponsor
--------	----	----------------	----------------

7. Bölge

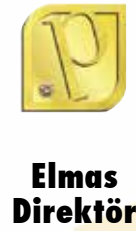
202838	TR	NEVİN YILMAZ	Yıldız Sponsor
203162	TR	MAKBULE ERDEN	Yıldız Sponsor

61. Bölge

201618	EU	SULTAN DEMİR	Müdür
198730	EU	GALİNA CANTER	Müdür

PETRA KARİYER BASAMAKLARI

SAFİRLER TAKIMI



YILDIZLAR TAKIMI



PROFESYONELLER TAKIMI



MOTİVASYON

**Hazırlayan: Psikolog
NAZLI BERÇEM YAŞAN**

İsimlerini bildiğimiz, sıfırdan yükselmiş veya çevremizde başarı öykülerini gururla anlatan insanların yüksek hedeflere nasıl ulaşabildiklerini hiç düşündünüz mü? Yoksa onlara bakıp, helal olsun diyerek, nasıl başardıkları konusunda yaşadıkları zorlukları hiç merak etmeden geçiştirdiniz mi? Mutlaka bir çoğunuzun etrafında, hiç dershaneye gitmeden, iyi bir üniversite kazanmış bir kaç örnek vardır. En kötü ihtimalle çocuklarınıza örnek gösterdiğimiz, zor şartlar yaşıyor olmasına rağmen başarılı olmuş bir çocuk... Herkesin bileceğini düşündüğ Bill Gates, McDonald's gibi, sıfırdan şirket yaratmış isimlerden bahsetmiyorum bile... Çok ilginç öyküleri ve bu yerlere gelene kadar nasıl çok zor şartları aştığını daha ayrıntılı bilmek isterseniz, bir göz atın derim... Düşünmenizi istediğim, nasıl oluyor tüm bunlar? İnsan olarak ne kadar farklıyız birbirimizden ki, birileri başarılı işler gerçekleştirirken, biz yalnızca hayat telaşesi içinde kavruluyoruz? Belki de hala gerçek motivasyon ve hedeflerimizi bilemiyor, bilemediğimizi gerçekleştiriyoruz..

Peki, nedir bu motivasyon?

Motivasyon öyle bir algıdır ki, insanda hedefe giderken, çok önemli bir şeyi gerçekleştirir. HAREKETE GEÇMEK.. Gördüğüm danışanlar, konuştuğum arkadaşlarım veya bir ortamdaki gözlemime dayanarak söyleyebilirim ki, harekete geçmek çoğumuzun temel sorunu.. Bazen benim de.. Genellikle insanlar sorunlarının neden kaynaklandığını, ne yaptıkları zaman neyin düzeleceğini, hangi davranışın iyi geleceğini biliyor, evet bu konuda belki de fikir sahibi, ancak bunları uygulamakta, yani harekete geçmekte sorun yaşıyorlar.. Bir amaca ulaşmaya ne kadar arzumuz, bir hedefe gitmeye ne kadar motivasyonumuz varsa, işte o kadar başarılı oluyoruz aslında. Harekete geçip, bir iş sırasında yaşadığımız sorunlarla başa çıkabilir ve tüm sorunlara rağmen, devamlılık sağlayıp güçlü durabilirsek; başarıya giden yolumuzu, çizmiş sayıyoruz.. Yani, adımlar doğru ilerliyor demektir :) Gelin kısaca motivasyonumuzu arttıracak yollara bir göz atalım ;

Gerçekçi, sizi mutlu edeceğine inandığınız hedefler belirleyin.. Gerçekçi diyorum, çünkü hedeflerinizi sizinle ortak bir paydası olmayan, "bu insanı mutlu ediyordur" gibi kalıp düşüncelerle belirlenmiş hedeflerin, motivasyona pek etkisi olmayabilir.. Tabii ki hayal kurun, isteyin ve elde edin ancak, gerçekten yüreğinizde, ne istediğinize bir bakın öncelikle... Çünkü, bu hedefe ulaşmak için bir zaman ve çaba sarf edeceksiniz. Harcadığınız zaman ve çabaya değer bir hedef olup olmadığının analizini, iyi yapmanız gerekir..

Belirlediğiniz hedefleri netleştirin. Ne istiyorsunuz, ne bekliyorsunuz, bu hedef sizin için ne ifade ediyor, içinizdeki mutluluk hormonunu ne kadar tetikliyor.. Tüm bunları naçizane tavsiyem, bir kağıda yazın ve netleştirin...

Olumsuz düşüncelere kulaklarınızı kapatın.. Hatta mümkünse size yapamayacağını, başaramayacağını kaygılayan, beyninizi de kapatabilirsiniz :) Başarıya ulaşmış insanlar hakkında bir şeyler okumak, belki olumsuz düşüncelerle savaşmanız için, size yardımcı olabilir.. İnsanların başardığını görmek de,



iyi bir motivasyon tetikleyicisi olabilir.. Sizde, kendi hedeflerinizin sonucunda neler kazanabileceğiniz,, neler hissedebileceğinizi, kendinize sürekli hatırlatın.. Dilerseniz ayna egzersizi yapabilirsiniz. Sabahları ve akşamları yüzünüzü yıkarken, belki ellerinizi yıkar,

dişlerinizi fırçalarken, başınızı bir kaldırın.. Aynadaki yüzünüze bakın ve kendinize, başaracağınıza olan inancınıza bir gülümseyin.. Aynadaki sizsiniz, belki de bir kaç gün, bir kaç ay , birkaç yıl sonra, hedeflerine ulaşmanın gururu ile bakacaksınız yeniden kendinize.. Bu yüzden, en büyük motivasyonu kendiniz, kendinize verebilirsiniz...

Hedeflerinizin adımlarını belirleyin. Eğer kendinize direk, en yüksekteki hedefi belirlerseniz, bu hedefe giderken muhtemelen çabuk tükenir ve vazgeçersiniz. Evet, temel bir hedefiniz olsun ancak o temel hedefe giderken alt dallarını belirlemek önemlidir. Yani, önce ulaşabileceğiniz, küçük hedefleri gerçekleştirir ve bu hedefleri temel hedefinizle bağdaştırabilirsiniz daha doyurucu ve sizi yormayan bir şekilde ilerlemiş olursunuz. Bu şekilde asıl hedefinize doğru adım adım ilerlemek tabirini kullanabilirim..

Kendinizi ödüllendirin. Temel hedefinize giden yolda, belirlediğiniz bu küçük hedeflere ulaşmak, sizi başarılı hissettirecek en güzel etkidir. İşte bu başarılarınızı, sizi mutlu edecek bir kek, bir arkadaş sohbeti, biraz alışveriş gibi motive ederek ödüllendirebilirsiniz. Nasıl mutlu olduğunuzu biliyorsunuz, başardınız ve bunu hak ettiniz...

Daha ayrıntılı bilgiler edinmek isterseniz mail adresimden bana ulaşabilirsiniz. Her türlü desteği, sizlere sunmak için aranızdayım :) Bir sonraki sayıda görüşmek dileği ile..

nazlibercemyasan@gmail.com





YURTIÇİ STAND ÇALIŞMALARINDAN KARELER





YURTDIŞI STAND ÇALIŞMALARINDAN KARELER



MaryVonne



Arganlı ruj ve
Mat likit rujlarımızda

10 farklı renk
seçeneği



MaryVonne ile
“renklendir HAYATI”



argan oil
series



petra
En iyiler bir çatı altında

MaryVonne
Petra A.Ş. markasıdır.

petra
En iyiler bir çatı altında

perla
ultrafine microball

ecolinn
teknolojik kozmetik

VMS

BIORICHI
cosmetics

AVEDIEN
cosmetics

Green Farm
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, Green Farm, 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/PetraDünyası

www.twitter.com/PetraDünyası