

MUHTEŞEM MALTA TURU





EROL YEDİER

Genel Müdür



BECERİ - 3

MUHTEMEL KATILIMCILARINIZA ÜRÜNÜNÜZÜ YA DA FIRSATI SUNMA

Şu ana kadar muhtemel katılımcıları tanımlama ve onları ürününüz veya sunduğunuz fırsat hakkında daha fazla bilgi edinmeye davet etme ile ilgili olan ilk iki beceriden daha önce söz ettik.

Öğrendiğiniz üzere, onları ya bir aracı (dergi, broşür, DVD, Cd, internet sitesi vs.) kendi başlarına incelemeye ya da herhangi bir etkinliğe katılmaya davet edeceksiniz.

Eğer bir aracı kendi başlarına inceliyorlarsa, siz de yanlarında değilseniz, yapacağınız bir şey yoktur. Sadece takipte olacağınızı söyledikinizde takipte olun.

Şayet onlar incelerken yanlarındaysanız, anlamanız gereken bazı şeyler var ve bunların en önemlilerinden biri de şudur: Burada konu kesinlikle SİZ değilsiniz.

Yapabileceğim en önemli şeyin şirketimle ilgili bütün bilgiler hakkında uzman olmak olduğunu; böylece birisi bana bir şey sorduğunda doğru cevaplarla orada olabileceğini düşündüm. Kulağa çok mantıklı geliyor değil mi?

Birisiyle oturur ve şöyle derdim: "BEN şimdi size ürünlerimiz hakkındaki tüm bilgiyi vereyim. BEN şimdi size şirketimiz hakkındaki tüm bilgiyi vereyim. BEN şimdi size ödeme planımız hakkındaki tüm bilgiyi vereyim. BEN şimdi size inanılmaz destek sistemimiz hakkındaki tüm bilgiyi vereyim."

Şayet büyük ve başarılı bir organizasyon kurmak istiyorsanız, bu yaklaşımda büyük sorunlar var. Benim için ilk sorun, ne kadar öğrenirsem öğreneyim cevaplayamadığım soruların beni afallatmasıydı. Kendimi uzman olarak lanse ettiğim için afallayınca bu durum muhtemel katılımcının kendisine sunulan bütün fırsatı sorgulamasına sebep olabiliyordu.

İkinci sorun, muhtemel katılımcılarımın çoğunun benim uzman olmadığımı bilmesiydi. Bu yüzden, ben onlara gidip kendimi otorite figürü olarak tanıttığımda, onlar bunun doğru olmadığını biliyorlardı. Bu da aslında onları daha çok kuşkulandırıyordu.

Üçüncü sorun ise, ben uzmanlaşmadaki başarıyı ne kadar ön plana çıkarıyorsam organizasyonumdaki diğer temsilciler kendilerini daha geri planda tutuyorlardı ve sonuç olarak, her bir sunumda başvurulacak danışman ben oluyordum. Bu yaklaşımla kendini tekrar edecek yani dallanıp budaklanacak bir organizasyon kurmanın imkanı yoktur ve kendini çoğaltmadıkça Satış Menajerliği sadece sıradan bir iştir.

İlk günlerde Satış Menajerliği benim için sadece bu anlama

Değerli Arkadaşlarım,

Şu anda en değerli aylardan biri olan Ramazan ayını hep birlikte idrak ediyoruz. Mayıs ayının ortasında başlayan bu güzel ayımız Haziran'ın ortasına kadar devam edecek. Ramazan Bayramı ile güzel, huzurlu, neşeli bir şekilde tamamlanmış olacak. Haziran ayı ile birlikte yaz mevsimine de başlamış oluyoruz. Okulların da kapanması ve Ramazan ayının nihayete varması ile birlikte birçok aileler izin zamanlarını düzenleyecekler, farklı tatil yörelerine gidecekler, yazın güzelliklerini yaşayacaklar, tatillerini yapacaklar, yorgunluklarını atıp dinlenmiş bir şekilde evlerine dönecekler. Yaz aylarındaki muhtemel bir ciro kaybını en aza indirebilmek için, imkan olan birçok yerde standlar açılabilir, yeni arkadaşlar bulunabilir, yeni tanışacağımız birçok kişilerle görüşerek müşteri veya yeni temsilci yapılabilir. Ve bir şekilde eksikimizi tamamlama imkanına sahip olabiliriz. Ayrıca firmamız sizlere destek olma amacıyla, çalışmaların yapıldığı birçok ürünü bu ayda satışa sunma gayreti içerisindeyiz. Bu ayda Renkli Kozmetiklerimiz Mary Vonne' ların geri kalan eksik ürünleri tamamlanacaktır. Ambalajlar yurt dışından geldiği için bir gecikme yaşanmış olup bu ay tamamı satışa sunulacaktır.

Koltuk altı roll-on larımızın ambalajları da elimize ulaşmış ve bu ayda satışa sunulmuş olacaktır. Uzun zamandır beklenmekte olan Pedlerimiz de 09/06/2018 de gümrüğe girecek, en kısa zamanda gümrük işlemleri tamamlanıp satışa sunulacaktır. Turbo Grill' lerimizin de siparişi verilmiş olup yaz sezonu içinde elinize ulaşmış olacaktır. El ayak bakım tabletleri, hazırlanmakta olan el kremleri de bu ay içinde satışa sunulması için gayret edilmektedir. Daha bunun yanında birçok sürprizler hazırlanmakta ve belirli devrelerde arkadaşlarımızın hizmetine sunulmak için çalışılmaktadır. Bunun yanında VIP üyesi arkadaşlarımızın da toplantı zincirini koparmamak adına, yaz aylarında da toplantı kaydını unutmamalı, düzenli aralıklarla toplantılarını yapmaya devam etmelidir. Zira toplantılarına uzun süre ara verdiğinde, tekrar toplantı düzenini kurması, yeni bir gayrete ihtiyaç olacaktır.

geliyordu: bir iş. Hiç tekrarı, yani dalım budağım yoktu, çünkü kendimi bilgi merkezi konumuna koymuştum. Ancak azimliydım, en başarılı temsilcilerin sunumlarını nasıl yaptıklarını izleyerek öğrenmeye devam ediyordum.

Profesyoneller kesinlikle kendilerini konu etmiyorlardı. Dahası, kendilerini asla bir uzman olarak lanse etmiyorlardı. Muhtemel katılımcının eğitime katkıda bulunmak için onu araçlarla, etkinliklerle veya diğer temsilcilerle buluşturan bir danışman görevi görüyorlardı. Muhtemel katılımcı bir soru sorarsa, onu cevaba doğru yönlendiriyor, fakat asla cevabı doğrudan kendileri vermiyorlardı. Bu durum beni çok şaşırttı, ta ki tekrar edilebilirliği, dallanıp budaklanmayı kavramaya başlayana kadar. Profesyoneller insanları bilgi ve tecrübeleriyle etkileyip katılımlarını sağlayabileceklerinin çok iyi bilincindeydiler, ancak yeni temsilcilerinin aynı şeyi yapmasının uzun zaman alacağını da biliyorlardı; bu sebeple, daha basit bir yaklaşımla çözüm bulmuşlardı.

Satış Menajerliğinde neyin işe yaradığı önemli değildir, sadece neyin çoğaltmayı sağladığı yani grubu neyin dallanıp budaklandığı önemlidir. Bu her Satış Menajerliği Profesyoneli için temel bir prensip olmalıdır.

Profesyoneller kendi bilgileri yerine araçları kullanırlar. Profesyoneller kendi sunumlarından ziyade canlı etkinliklerden yararlanırlar. Profesyoneller bilgileri kendileri vermek yerine diğer temsilcilere verirler. Profesyoneller kendilerini uzman olarak tanıtmazlar; yaptıkları sadece insanları ürünleri veya sundukları fırsatı daha yakından öğrenmeye devam etmek ve üçüncü şahıs kaynağın bilgiyi sağlamasına imkan tanımadır. Profesyoneller yaptıkları işe tutku, ilgi, heyecan ve inanç getirirler. Bir profesyoneli iş başında izlerseniz, onun içinde bulaşıcı bir ateş olduğunu görürsünüz. Tutku, ilgi, heyecan ve inanç özelliğiniz olmalı, sonra davetinizi profesyonelce yapın ve üçüncü şahıs kaynağın işin geri kalanını yapmasına müsaade edin. Yeni katılımcı kazanmak için gösterdiğiniz şahsi gayretleriniz sırasında ürününüzü veya fırsatınızı etkili bir şekilde sunmayı öğrenmenin yanında, bunu topluluklara sunmayı öğrenmek de önemlidir.

“İşaret çubuğunu elinde tutan kişi çok para kazanandır” diye bir söz vardır, bence de doğrudur. Başka bir deyişle, bir topluluk önünde sunum yapan kişi, ortalama gelirden daha çok kazanır. İlk günlerimde insanların önünde konuşmaktan ölesiye korkardım, fakat tutkuluydum ve herkes bunun önemli bir beceri olduğunu söylediği için öğrenmeye kararlıydım.

Kendim hakkında kısa ve etkili bir bilgilendirme yapmayı öğrenmekle işe koyuldum. Kendi hikayemi anlatmayı öğrenmek işimi oluşturmada, hem başlangıçta hem de bugüne değin, hep son derece değerli olmuştur. İnsanlar sizin ne kadar bildiğinizle ilgilenmezler, onlar sizin

HİKAYENİZLE ilgilenirler, tabii ki onları bayıltacak kadar sıkıcı olmazsanız. Hikayem üzerinde bir süre çalıştım, bir iki küçük düzeltmeyle şöyle bir şey ortaya çıktı:

“Merhaba! Benim adım -----, Kasım’ında Satış Menajerliği ile tanıştım ve hayatım değişti. Şimdi gelecekte korkmak yerine gelecekte heyecan duyuyorum.” (Sonra benim o güne kadarki başarı aşamalarım uygun olan bir şeyler ekledim.) Hikayemin ana teması, “eğer ben başarabiliyorsam herkes başarabilir” idi. Ve bu işe yaradı. Bu temayı her zaman kullandım. Otel toplantılarında, ev toplantılarında, üç yönlü telefon konuşmalarında, telefonla yapılan konferans görüşmelerinde ve aklınıza gelebilecek her durumda.

Geçmişiniz nasıl olursa olsun, etkileyici bir hikaye oluşturabilirsiniz. Her güzel hikayenin dört öğeden oluştuğunu keşfettim:

- 1) Geçmişiniz
- 2) Geçmişiniz hakkında hoşunuza gitmeyen şeyler
- 3) Satış Menajerliğinin veya şirketinizin nasıl imdadınıza yetiştiği
- 4) Aldığınız neticeler veya geleceğiniz hakkındaki düşünceleriniz

Hikayeyi oluşturmak için kendinize biraz zaman ayırın ve sonra yakaladığınız her fırsatta onu anlatmaya başlayın. Buna göre sunumcu olma evrimim çeşitli aşamalardan geçti:

- 1) Hikayemi öğrenmem.
 - 2) Standart fırsat sunumunu öğrenmem.
 - 3) Farklı eğitim sunumlarını öğrenmem.
- Birkaç önemli noktayı unutmamak gerekir.
- 1) Muhtemel katılımcıları bulurken siz elçisiniz, mesajın kendisi değilsiniz. Aradan çekilin ve üçüncü şahıs bir araç kullanın.
 - 2) Kendi hikayenizi muhtemel katılımcılarınızın merakını arttırıp daha çok dinlemek isteyecekleri şekilde anlatmayı öğrenin.
 - 3) Bir topluluk önünde sunum yapma konusunda hazırlık anahtarıdır. Eğer hazırlıklıysanız sunum yapmak bir zevktir.

Değerli Arkadaşlarım,
Ramazan ayının sizlere huzur, mutluluk, sağlık ve güzellikler getirmesini diliyorum.

Ramazan Bayramınızı da en içten dileklerle kutluyorum. Neşe, Bereket, Umut ve Heyecan getirmesini diliyorum.

Haziran ayının tüm arkadaşlarıma yepyeni umutlar ve yepyeni heyecanlar getirmesini temenni ediyorum.

En güzel günler sizlerin olsun.

Erol Yedier
Genel Müdür



Merhabalar, ben ORDU 52 ŞEKER GURUBUNDAN Hilal Varlık. 15 yıllık evliyim ve 2 kız çocuğum var. Petra hayatıma girmeden önce farklı firmalarda network tecrübesi edinmiş fakat hayal ettiğim hiçbir şeye ulaşamamıştım. Fakat pes etmeyi de düşünmüyordum, sistem zor kar marjı düşük olmasına rağmen aileme ve çevreye karşı "beceremedi, bıraktı" dedirtmek istemiyordum. Ben bu çıkmazda

52 BÖLGE — HİLAL VARLIK

debelenirken ekibimde ciddi bir PETRA' ya kayma başlamıştı ve ilk o zaman bu firmadan haberdar olmuştum. Ekibimden geçiş yapanlar kısa sürede kademeler yapmış tatile gitmişlerdi. Bense boş bir gurur yapıp sadece onları takip ediyordum. Bir gün Safir Liderim Derya Şeker'in kapımı çalmasıyla benim de Petra yolculuğum başladı. Network' e başlama sebebim yani daha önce çalıştığım firma bitkisel ürünler ürettiyordu benim de Ciltle ilgili sağlık problemlerim vardı ürünler sağlığıma iyi gelmişti ve network sistemine dahil olmuştum. O nedenle ürünler benim için önemliydi, Petra' da kazanç güzel olabilirdi ama ürünleri de iyi olmalıydı. Petra' da ilk paketimi ürünleri test etmek için yumuşatıcı, çamaşır deterjan, şampuan ve duş jeli gibi temizlik ürünleriyle hazırladım heyecanla gelmesini bekledim. Kullanmaya

başladığımda muhteşem ürünler olduğuna artık inanmıştım ve PETRA da başarılı olabildim. Oyle de oldu çok güzel bir ekip kurdum, zaman içinde zorlandığım, olmayacak dediğim günlerde oldu fakat sponsorum Derya Hanımın desteğiyle hiç pes etmedim. Bugün güçlü bir ekibin sponsoru olmaktan gurur duyuyorum, Tüm ekip arkadaşlarıma ve Derya Hanıma buradan teşekkür etmek istiyorum. Yarın bizim için daha güzel olacak buna sonsuz inanıyorum. Bu yazıyı okuyan arkadaşlara bir şeyi daha hatırlatmak istiyorum. Bizim işimiz çok güzel fakat her güzel şey gibi zorlukları da var asla pes etmeyin. Pes etmeyenler hayallerine ulaşır. Siz başarısı anlatılanlardan mı yoksa o başarıları dinleyenlerden mi olmak istiyorsunuz işte bütün mesele bu.... Sevgiler...

03 BÖLGE — İNCİLAY KESER

Merhaba Sevgili Petra Ailesi;

Ben İncilay Keser. 33 yaşındayım ve 4 çocuk annesiyim. 16 yıldır Almanya'da yaşıyorum. Almanya'da çok çalışma hayatım olmadı, daha çok ev hanımıydım. Ufak tefek elden satış işleri yapmışlığım var. Petra ile 2 yıl önce bir toplantıda tanıştım. Ürünleri evde kullandım ve müthiş sonuçlar aldım. Aslında bu işi yapmak hiç aklımda yoktu. Bir arkadaşımın teşvik etmesiyle düşünmeye başladım. Ertesi hafta Hatice Özer'in evine gittiğimde bugün bu kariyerde olacağım aklımın ucundan geçmedi. Çünkü bana anlatılanlar hem çok uzak bir o kadar da yakınımdaydı. Hatice Özer "...Şöyle şöyle yaparsan, bu yolu takip edersen Direktörlüğün uzak değil." Dediğinde hayalden ibaret olan bir kurguydu benim için. Ben bu 2 yıl içerisinde şunu gördüm ve öğrendim. Hayallerinin sana gelmesini beklemeyeceksin, sen onlara gideceksin hatta koşacaksın. En uzak ulaşılmaz gördüğün

hayalin bile sen ilerledikçe ve hiç vazgeçmedikçe parmağınla dokunacak kadar yakınında oluyor. Ben hayalime koştum ve avuçlarıma aldım.

Asla ben insanlarla uğraşamam demeyin. İşin bazı püf noktalarını bilmeniz yeterli. Bu yolda zaten hiçbir zaman yalnız değilsiniz. Birbirinden harika başarılı menajerlerimiz, sponsorlarımız ve şirkette telefonun bir ucunda güler yüzleriyle bize yardımcı olacak çok değerli çalışanlarımız var. Gerçekten en iyiler bir çatı altında toplanmış. Sahneye çıkıp safirliğim için beyaz ceketimi giyerken bir kez daha gurur duydum Petra ailesinde olmaktan.

Çünkü müşterilerin ürün kullanımından sonra bize "Allah razı olsun" demesi ve onların derdine derman olabilme fırsatını verdi Petra ailesi bana. İnsanların yüreklerine dokunabilme, onların bambaşka hayat hikayelerine şahit olabilme fırsatı verdi.



Başta Genel Müdürümüz Erol Yedier olmak üzere, seminer desteğini esirgemeyen Yakup Kurtuluş' a, 03 Bölgesinin baş tacı ve koruyucu menajerimiz Oya Ayhan' a, desteklerini hiç çekmeyen Şükran Özkök ve Gülten Kıvrak' a başını çok ağrıttığımız Petra' nın vazgeçilmezi Türkan Çakır' a ve son olarak bu yolda elimi hiç bırakmayan sponsorum dostum kardeşim Hatice Özer' e teşekkürlerimi sunuyorum.

PETRA ile Rüya gibi MALTA ADASI turu









30 ÜLKE GENELİNDE EN BAŞARILI PETRA'LILAR

NİSAN Ayı Şahsi Ciro İlk 10

1. AYŞE AKKAŞ
2. KADRIYE AKINCI
3. SEVGİ ÖZKAN KÜÇÜK
4. DUYGU ALAOĞLU
5. SATI ÇEVİK
6. SUZAN OCAKLI
7. HALİL HAMURLU
8. YASEMİN KAYACIK
9. DERYA ŞEKER
10. KADER ÖZGE

NİSAN Ayı Grup Ciro İlk 10

1. U. OYA AYHAN
2. ŞÜKRAN ÖZKÖK
3. GÜLTEN KIVRAK
4. HATİCE ÖZER
5. ÖZGÜR KORKMAZ
6. AYLAR BERKÜN
7. NAME TARAKÇI
8. ZEYNEP DURMUŞ
9. AHU ALPGİRAY
10. LEYLA ÇAKMAK

NAME
TARAKÇI
08 Bölge



SUZAN
OCAKLI
03 Bölge



ZEHRA
NAMIK
01/B Bölge



**NİSAN 2018
MENAJER
ÇIKARMA
ŞAMPİYONLARI**

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

**NİSAN 2018 YENİ TEMSİLCİ
KAZANDIRMA ŞAMPİYONLARI**



EMİNE
TEKİN
06 Bölge



DUYGU
ALAOĞLU
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



**NİSAN 2018 BÜROLARA
GÖRE CİRO SIRALAMASI**

ÜLKE, GLOBAL ve BÖLGELERE GÖRE ŞAHSİ CİRO BİRİNCİLERİ

TÜRKİYE ŞAHSİ CİRO BİRİNCİLERİ

2	42281	KADER ÖZGE	Bursa	Marmara
3	23479	HATİCE TUNÇER	Denizli	Ege
01/B	32435	MÜGE UZ	Adana	Akdeniz
52	68012	DERYA ŞEKER	Ordu	Karadeniz
3	194696	AYŞE AKKAŞ	Kayseri	İç Anadolu
7	25947	MÜJGAN ÖZDEMİR	Van	Doğu Anadolu
7	142715	HALİL HAMURLU	Şanlıurfa	Güney Doğu Anadolu

KIBRIS ve AVRUPA ŞAHSİ CİRO BİRİNCİLERİ

3	191915	KADRIYE AKINCI	Spaichingen	AB
01/B	27073	ZEHRA NAMIK	Lefkoşa	KKTC

GLOBAL ŞAHSİ CİRO BİRİNCİ

3	194696	AYŞE AKKAŞ	Kayseri	TR
---	--------	------------	---------	----

BÖLGE, ÜLKE ve GLOBAL KADEMELERE GÖRE ŞAHSİ CİRO BİRİNCİLERİ

TÜRKİYE'DEKİ MÜDÜR KADEMESİNDEKİ BİRİNCİLER

4	56608	GÜLDEN ERCAN	İstanbul	Marmara
2	75774	MÜMİNE ÖRSÇELİK	Aydın	Ege
52	191687	ŞENİZ KARAMAN	Ordu	Karadeniz
3	7803	NERİMAN SAKARYA	Ankara	İç Anadolu
7	196354	MELEK GÜLENOĞLU	Van	Doğu Anadolu

ÜLKELERE GÖRE MÜDÜR KADEMESİNDEKİ BİRİNCİLER

4	56608	GÜLDEN ERCAN	İstanbul	TR
3	49832	ZEHRA EGEMEN	Koln	AB
01/B	88089	SENAL SARPER	Lefkoşa	KKTC

GLOBAL MÜDÜR KADEMESİNDEKİ BİRİNCİ

3	49832	ZEHRA EGEMEN	Koln	AB
---	-------	--------------	------	----

TÜRKİYE'DEKİ BÖLGE MÜDÜRÜ KADEMESİNDEKİ BİRİNCİLER

16	100194	NESRİN PALAZ	Bursa	Marmara
3	6267	GÜLAY ÖZMEN ÇULHA	Denizli	Ege
01/B	8604	LÜTFİYE KÜÇÜK	Adana	Akdeniz
8	39096	SEMRA UYAR	Sinop	Karadeniz
01/B	1182	AYSUN ÖZYİRMİDOKUZ	Kayseri	İç Anadolu
7	96586	SULTAN İLHAN	Van	Doğu Anadolu
7	142715	HALİL HAMURLU	Şanlıurfa	Güney Doğu Anadolu

ÜLKELERE GÖRE BÖLGE MÜDÜRÜ KADEMESİNDEKİ BİRİNCİLER

8	39096	SEMRA UYAR	Sinop	TR
34	190791	ŞUAYİP KARAKUŞ	Pinneberg	AB
01/B	120882	RAHİME İNCE	Lefkoşa	KKTC

GLOBAL BÖLGE MÜDÜRÜ KADEMESİNDEKİ BİRİNCİ

34	190791	ŞUAYİP KARAKUŞ	Pinneberg	AB
----	--------	----------------	-----------	----

BÖLGE, ÜLKE ve GLOBAL KADEMELERE GÖRE ŞAHSİ CİRO BİRİNCİLERİ

TÜRKİYE'DEKİ KOORDİNATÖR KADEMESİNDEKİ BİRİNCİLER

3	42518	FİLİZ KÖSE	Çanakkale	Marmara
5	250	SELMA GENCER	Antalya	Akdeniz
8	18642	MERYEM EROL	Samsun	Karadeniz
9	35023	NURTEN SÜER	Ankara	İç Anadolu

ÜLKELERE GÖRE KOORDİNATÖR KADEMESİNDEKİ BİRİNCİLER

9	35023	NURTEN SÜER	Ankara	TR
3	179250	YASEMİN KAYACIK	Gronau	AB

GLOBAL KOORDİNATÖR KADEMESİNDEKİ BİRİNCİ

3	179250	YASEMİN KAYACIK	Gronau	AB
---	--------	-----------------	--------	----

TÜRKİYE'DEKİ DİREKTÖR KADEMESİNDEKİ BİRİNCİLER

6	1436	EMİNE TEKİN	Kocaeli	Marmara
52	137082	AYDIN ŞEKER	Ordu	Karadeniz
2	1805	PERİHAN KEMALOĞLU	Ankara	İç Anadolu
7	25947	MÜJGAN ÖZDEMİR	Van	Doğu Anadolu

ÜLKELERE GÖRE DİREKTÖR KADEMESİNDEKİ BİRİNCİLER

2	1805	PERİHAN KEMALOĞLU	Ankara	TR
3	145971	SEVGİ ÖZKAN KÜÇÜK	Elst	AB
01/B	27073	ZEHRA NAMIK	Lefkoşa	KKTC

GLOBAL DİREKTÖR KADEMESİNDEKİ BİRİNCİ

3	145971	SEVGİ ÖZKAN KÜÇÜK	Elst	AB
---	--------	-------------------	------	----

TÜRKİYE'DEKİ 1 SAFİR DİREKTÖR KADEMESİNDEKİ BİRİNCİLER

2	10	AHU ALPGİRAY	İstanbul	Marmara
3	4900	U.OYA AYHAN	İzmir	Ege
52	17652	KENAN ÇAMURŞEN	Ordu	Karadeniz

ÜLKELERE GÖRE 1 SAFİR DİREKTÖR KADEMESİNDEKİ BİRİNCİLER

3	4900	U.OYA AYHAN	İzmir	TR
3	60313	ZEYNEP DURMUŞ	Gelsenkirchen	AB

GLOBAL 1 SAFİR DİREKTÖR KADEMESİNDEKİ BİRİNCİ

3	4900	U.OYA AYHAN	İzmir	Ege
---	------	-------------	-------	-----

TÜRKİYE'DEKİ 2 SAFİR DİREKTÖR KADEMESİNDEKİ BİRİNCİLER

1	46	AYLA BERKÜN	İstanbul	Marmara
8	15987	NAME TARAKÇI	Samsun	Karadeniz
7	7	ÖZGÜR KORKMAZ	Ankara	İç Anadolu

ÜLKELERE GÖRE 2 SAFİR DİREKTÖR KADEMESİNDEKİ BİRİNCİLER

7	7	ÖZGÜR KORKMAZ	Ankara	TR
3	43352	HATİCE ÖZER	Ludwigsburg	AB

GLOBAL 2 SAFİR DİREKTÖR KADEMESİNDEKİ BİRİNCİ

3	43352	HATİCE ÖZER	Ludwigsburg	AB
---	-------	-------------	-------------	----

1.

2.

3.


 SATI
ÇEVİK
03 Bölge

 SEVGİ
ÖZKAN
KÜÇÜK
03 Bölge

 KADER
ÖZGE
02 Bölge

 DUYGU
ALAOĞLU
03 Bölge

 KADRIYE
AKINCI
03 Bölge

 SUZAN
OCAKLI
03 Bölge

 KADER
ÖZGE
03 Bölge

 SATI
ÇEVİK
03 Bölge

 KADRIYE
AKINCI
01/B Bölge

 AYŞE
AKKAŞ
03 Bölge

 SATI
ÇEVİK
03 Bölge

 SEVGİ
ÖZKAN
KÜÇÜK
03 Bölge

 HALİL
HAMURLU
07 Bölge

 NESRİN
PALAZ
16 Bölge

 KENAN
ÇAMURŞEN
52 Bölge

 DİLEK
ERKEK
03 Bölge

 MUKADDES
GÜZEL
01/B Bölge

 SULTAN
ERDEM
07 Bölge

 AYŞE
AKKAŞ
03 Bölge

 NURAY
TEZEREN
03 Bölge

 ELİF
MERDİVAN
03 Bölge

 AYŞE
KURTOĞLU
02 Bölge

 GÜLDEN
ERCAN
04 Bölge

 NEZİHA
ACAR
08 Bölge


1. Bölge

60898	TR	GÜZİN BEREKET	Müdür
202184	TR	HÜLYA DEVRİM	Ekip Lideri

01/B. Bölge

186395	DE	FATMA OVA	Müdür
178473	DE	FUNDA AKVELİ	Yıldız Sponsor

2. Bölge

202129	TR	HÜLYA YILDIRIM	Yıldız Sponsor
83662	TR	NESİBE BAŞAK	Yıldız Sponsor
155758	TR	BESİME YILDIRIM	Yıldız Sponsor

3. Bölge

191915	DE	KADRIYE AKINCI	1 Safir Direktör
194696	TR	AYŞE AKKAŞ	Direktör
202396	DE	DUYGU ALAOĞLU	Bölge Müdürü
171839	DE	NAZİK UZUN	Yıldız Sponsor
201177	DE	ÖZGÜR DEMİREL	Yıldız Sponsor

**NİSAN AYINDA İLK DEFA
MENAJERLİK KADEMESİ
YÜKSELEN TEMSİLCİLERİMİZ****8. Bölge**

193516	TR	MEDİHA ALTINKAYA	Ekip Lideri
98086	TR	EMİNE GEÇKİN	Yıldız Sponsor

52. Bölge

163688	TR	EMİNE DİRİ	Müdür
191687	TR	ŞENİZ KARAMAN	Müdür
130360	TR	FATMA GÜRSOY	Ekip Lideri
201547	TR	AYŞEGÜL BAŞ	Ekip Lideri
199415	TR	REFİYE EMRE CAMCI	Yıldız Sponsor
201401	TR	SERPİL BAŞTUĞ	Yıldız Sponsor
81866	TR	AYŞE ODABAŞ	Yıldız Sponsor

**PETRA KARIYER BASAMAKLARI****SAFİRLER TAKIMI****BAŞKANLAR TAKIMI****YILDIZLAR TAKIMI****PROFESYONELLER
TAKIMI**

ANTALYA	SELMA GENCER 06 HAZİRAN 2018	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Semineri	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Semineri	ANTALYA BÜRO, Doğu garajı Yüksekalan Mh. Aliçetinkaya Cd. Oğul İş Hanı K:3 D:15	Selma Gencer
ANTALYA	SELMA GENCER 27 HAZİRAN 2018	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Semineri	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Semineri	ANTALYA BÜRO, Doğu garajı Yüksekalan Mh. Aliçetinkaya Cd. Oğul İş Hanı K:3 D:15	Selma Gencer
SAKARYA Adapazarı	SEMA AKÇAKARA 05 HAZİRAN 2018	1. Bölüm 12.45 Petra Menajer Semineri	2. Bölüm 14.30 Petra Menajer Semineri	ADAPAZARI BÜRO, Semerciler Mah. Çark Cd., Eyüp Sabri Ap. N:49 /402 K:4 (Migros karşısı, Rodi mağaza üstü)	Sema Akçakara
SAKARYA Adapazarı	SEMA AKÇAKARA 05 HAZİRAN 2018	1. Bölüm 18.30 Petra Menajer Semineri	2. Bölüm 20.00 Petra Menajer Semineri	ADAPAZARI BÜRO, Semerciler Mah. Çark Cd., Eyüp Sabri Ap. N:49 /402 K:4 (Migros karşısı, Rodi mağaza üstü)	Sema Akçakara
SAKARYA Adapazarı	SEMA AKÇAKARA 12 HAZİRAN 2018	1. Bölüm 12.45 Petra Menajer Semineri	2. Bölüm 14.30 Petra Menajer Semineri	ADAPAZARI BÜRO, Semerciler Mah. Çark Cd., Eyüp Sabri Ap. N:49 /402 K:4 (Migros karşısı, Rodi mağaza üstü)	Sema Akçakara
SAKARYA Adapazarı	CANAN ALAK 12 HAZİRAN 2018	1. Bölüm 18.30 Petra Menajer Semineri	2. Bölüm 20.00 Petra Menajer Semineri	ADAPAZARI BÜRO, Semerciler Mah. Çark Cd., Eyüp Sabri Ap. N:49 /402 K:4 (Migros karşısı, Rodi mağaza üstü)	Canan Alak
SAKARYA Adapazarı	SEMA AKÇAKARA 19 HAZİRAN 2018	1. Bölüm 12.45 Petra Menajer Semineri	2. Bölüm 14.30 Petra Menajer Semineri	ADAPAZARI BÜRO, Semerciler Mah. Çark Cd., Eyüp Sabri Ap. N:49 /402 K:4 (Migros karşısı, Rodi mağaza üstü)	Sema Akçakara
SAKARYA Adapazarı	CANAN ALAK 19 HAZİRAN 2018	1. Bölüm 18.30 Petra Menajer Semineri	2. Bölüm 20.00 Petra Menajer Semineri	ADAPAZARI BÜRO, Semerciler Mah. Çark Cd., Eyüp Sabri Ap. N:49 /402 K:4 (Migros karşısı, Rodi mağaza üstü)	Canan Alak
SAKARYA Adapazarı	SEMA AKÇAKARA 26 HAZİRAN 2018	1. Bölüm 12.45 Petra Menajer Semineri	2. Bölüm 14.30 Petra Menajer Semineri	ADAPAZARI BÜRO, Semerciler Mah. Çark Cd., Eyüp Sabri Ap. N:49 /402 K:4 (Migros karşısı, Rodi mağaza üstü)	Sema Akçakara
SAKARYA Adapazarı	CANAN ALAK 26 HAZİRAN 2018	1. Bölüm 18.30 Petra Menajer Semineri	2. Bölüm 20.00 Petra Menajer Semineri	ADAPAZARI BÜRO, Semerciler Mah. Çark Cd., Eyüp Sabri Ap. N:49 /402 K:4 (Migros karşısı, Rodi mağaza üstü)	Canan Alak

MAYIS SEMİNERLERİNDEN 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 microfibres

ecolinn
biyodegradable formula

aquawell

VMS

BIORICHI
active ingredients

AVEDIEN
argan oil series

Green Farm
natural ingredients

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, Aquawell, 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