

NİSAN 2015

petra®
en iyiler bir çatı altında

bülten

AVEDIEN

**KRALİÇESİ
BİR KEZ DAHA
NESRİN PALAZ**

**06/B BÖLGE
NESRİN PALAZ
TEBRİKLER**

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı Kutlu Olsun...



EROL YEDİER

Genel Müdür



D eğerli Arkadaşlarım

En güzel aylardan biri olan Nisan ayı ile birlikte bahara "Hoş Geldin" diyoruz. Mart ayında yine çok coşkulu geçen bir "Şampiyonlar Buluşması" daha yaşadık. Lansmanda tanıtılan yeni ürünlerimiz büyük beğeni kazandı. Bir kısmı satışa sunuldu. Bir kısmı ise Nisan ayında satışa sunulacak. Yeni ürünlerimizi heyecanla bekleyen bir çok arkadaşımız var. İnanıyorum ki Nisan ayında yeni ürünlerimize büyük bir talep gelecek. Ayrıca Turbo Girl ürünümüz ve yeni pedler gümrüğe girdi. Nisan ayında büyük ihtimalle depomuza girip satışa sunabileceğiz. Yeni ürünlerimizin hepimize hayırlı olmasını diliyorum.

Ertesi günü ödül törenimiz çok coşkulu geçti. Yeni safir menajerliğe yükselen bir çok arkadaşım altın rozetlerini taktılar. Başarı belgelerini aldılar. Beyaz ceketlerini giyerek sahnede yerlerini aldılar. Bu güzel tablo herkese büyük heyecan ve coşku yarattı. İlk defa ödül törenimiz uzayarak akşam 17:00'a kadar devam etti. Çanakkale şehitlerimizi anma, saygı duruşu ve 10. yıl marşı ile törenimizi heyecan içinde bitirdik.

Akşamında "Gala Gecesinde" Gökhan Yedier in müzik ziyafetiyle arkadaşlarımız yorgunluklarını attılar, eğlendiler, mutlu bir şekilde geceyi tamamladılar.

Mart ayında güzel bir şekilde tamamlayarak Nisan ayına büyük bir motivasyonla girdiler. Nisan ayında satışa sunulacak yeni ürünlerle, depomuza girecek Turbo Grillerle pedlerle Nisan ayına özel hazırlanan süper kampanyalarla Nisan da arkadaşlarımız yeni rekorlar kıracaklar, üst kademelere çıkacaklar, yine bir çok arkadaşımız safir direktör olmanın mutluluğunu ve heyecanını yaşayacak. Şimdi geçen aydan kalan yazımıza devam edelim.

Kurbanlar dışarıya odaklanmıştır. Başarılı insanlar ise içlerine. Başarılı insanlar tüm dikkatlerini gerçekleştirmek istedikleri şeylere yönlendirir. Kendilerini başka insanları ikna etmenin yeni ve daha etkili yollarını öğrenmeye adanmışlardır. Şaşmaz bir kararlılıkları vardır. Başarılı satıcıları sıradan meslektaşlarından ayıran şey de budur.

Evet, kurbanla onay vermek, karar vermek, kabul etmek gibi konularda diğer insanlara bağımlıdır. Bağımlı olmak hüznü bir yaşam sürdürmektedir. Gelin bu durumu tersine çevirin. Denetim altına alın. İyi, güçlü, doğru kararlar alabilen bir beyine sahip olduğunuzu ve kararları başkalarının değil, sizin vermeniz gerektiğinin farkına varın.

Atılacak ilk dev adım kullanılan sözcükleri belirlemektir. Sözcükler güçlüdür. Sözcükler büyük kişisel değişimin kilit noktalarıdır.

Hangi sözcüğü kullanırsanız o duyguyu yaşarsınız. Örneğin, size iş yerinizdeki iş yükünüzü sorduğunda "yorucu" yanıtı verirsiniz kendinizi yorgun ve bitkin hissetmeye başlarsınız. Oysa "heyecan verici" demiş olsaydınız bambaşka bir psikolojik tepki verip kendinizi enerjik hissedeceksiniz. İş yükü aynı olduğu halde seçtiğiniz sözcükler aracılığıyla o deneyimi tanımlama biçiminiz hislerinizi tümünden değiştirecektir.

Ne hissedeceğinizi kendiniz seçersiniz. Siz onlara bu gücü vermediğiniz sürece çevrenizdeki insanların ne hissedeceğinizi belirleme gücü yoktur. Sözcüklerinizi dikkatli seçin. Sözcükler önemlidir.

Satıcıların %80'inin kurban virüsünün etkisinde olduğunu söyleyebiliriz. Diğer %20'nin ise kurban virüsünden etkilenmediği için işlerinde çok başarılıdır. %80'lik bölümün başarısızlıklarının bu tür davranışlardan kaynaklandığını fark etmelerini sağlamak, bir çoğunun düzelmesine yardımcı olacaktır. %80'lik kısma baktığınızda bu kişiler çevrelerini suçlamaktan hoşlanırlar. Üstelik bu konuda çok da başarılıdırlar. Kurban zihniyetini iyice benimsedikleri için sorumluluktan kurtulurlar.

Bir başka deyişle bu düşünceye ne kadar saplanır kalırsa o kadar rahat ederler. Ancak bu düşünce biçiminin, öneminin farkına varmazlar.

Peki, kurban neden böyle düşünür ya da böyle bir şey söyler? Çünkü başarılı değildir. Satış konusundaki başarısızlıklarından yönetimi sorumlu tutarlar. Yönetimin rapor taleplerini gereksiz bulurlar. Başarılı olan %20'lik kesim ise raporunu verip satışa devam eder. Bundan hoşlanmıyor olsalar bile talepler yerine getirip işlerini sürdürürler. Kararlarının ve eylemlerinin sorumluluğunu üstlenmeyi bilirler. Başkalarını suçlamaz, kurban rolü oynamazlar. Kurban virüsünden uzak durmayı başarmış, yakalanmış olsalar bile kendilerini tedavi etmişlerdir.

Değerli Arkadaşlarım,

Nisan ayının tüm arkadaşlarıma huzur mutluluk yüksek kariyer bol kazanç sağlıklı bir yaşam sağlamasını diliyorum. 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramınızı tüm kalbimle kutlarım. Tüm arkadaşlarımin sevgi saygı ve büyük bir muhabbetle selamlıyorum. Herşey istediğiniz gibi olsun.

Erol Yedier
Genel Müdür





01/B Bölge

ZEHRA NAMIK



Sevgili Petralılar,

Yavru vatan Kıbrıs'tan kucak dolusu sevgilerimle... Size 2007 yılından bu yana beni başarıya taşıyan en önemli faktörlerden ve kendimden bahsetmek istiyorum.

1963 yılında Kıbrıs'ta dünyaya geldim. Evliyim, 2 kızımız ve bir de dünyalar tatlısı torunumuz var. Petra'yla tanışmam 8 yıl önce, üst menajerimin Kayseri'den Kıbrıs'a gelmesiyle başladı. Daha önceleri network marketing hakkında bilgim vardı ancak böyle köklü ve kurumsal düzeye ulaşmış bir Türk firmasından haberim yoktu.

İlk başta birçok arkadaşım gibi Petra'ya üye olmaya pek sıcak bakmamıştım, teklif ettiklerinde reddetmiştim. Sebebi ise firmamızı ve ürünleri tanımayışım, yeterli bilgiye sahip olmayışımı. Ancak ürünleri kullandıkça ne kadar doğru bir karar verdiğimi anladım. İşimizde başarılı olmak için ürünleri önce kendimiz kullanıp sonra başkalarına tavsiye etmeliyiz.

Şampiyonlar Buluşması'na davet edilmem benim dönüm noktam oldu. Oradaki atmosfer ve sıcak ortam beni büyüledi. Hele bir de her yıl kazananların World Club gezilerine katıldıklarını görünce "İşte bul!" dedim. Ben de gitmek istiyordum dedim, eşim bana nasıl gideceksin ki diyerek tebessüm etti. O an ne kadar istemişim ki isteğim gerçekleşti. Arkadaşlar, bir şeyi canı gönülden isterseniz o enerjiyi kendinize çekersiniz ve gerçekleşir. Benim çocukluğumdan beri bir hayalim vardı; bir gün çok zengin olursam büyük bir gemi kiralayıp sevdiğim kişilerle Dünya turuna çıkacaktım. Çok zengin olamadım ama Petra sayesinde Dünya turum gerçekleşmeye başladı. Hayalimin gerçekleşmesinde en büyük rol Reyhan Hanım ve Erol Bey'di.

Benim başarı hikâyem böyle başladı, her zaman maddi manevi bana destek olan eşime, ekip arkadaşlarıma, üst menajerlerime, firma sahiplerine bizlere güzel bir iş imkânı sundukları için teşekkürü bir borç bilirim. Biz de KKTC'liler olarak elimizden geldiğince Petra'yı bir dünya markası yapmak için çalışacağız. Sevgilerimle...



07 Bölge

NEZAHAT ÖZKAN



Merhaba Petra,

Petra ile 2008 yılında tanıştım. Sevgili Korkmaz ailesi ve güler yüzlü arkadaşım Fahriye evimi ziyarete gelip bana ürünlerden bahsettiler. Üye oldum ama bunu bir iş olarak düşünmediğim için kendi ihtiyaçlarımı alıp, ürünleri çevreme önermedim. Benim başladığımda ürün yelpazesi bu kadar geniş değildi. Bezler uzun süre dayandığı için hala kullanıyorum. 2013'te Ayşe Hanım ve Ömer Bey'le tekrar görüştüm, 'Sana güveniyoruz, sen bu işi başarısın.' dediler ve ben de tekrar sisteme dahil oldum.

2014 ekim ayında Şampiyonlar Buluşması'na gidene kadar çok fazla ilgilenmedim. Ama orada tüm bölgeler ve ödülleri görünce kesinlikle bu işte varım dedim ve hedefimi koydum. Kesinlikle o sahnede olmalıydım. Bunun için çok çalışmam gerektiğini biliyordum fakat tek başımıza başarı tesadüftür. Başarı ekip işidir. Ne kadar koordineli olursak başarı da o kadar artar. Ben değil biz demek çok önemli. Uyumlu bir ekip çalışması başarımızın en büyük anahtarı. Seminerler gerçekten çok önemli. Çok önemli olan bir şey de; kendi kullanmadığımız ya da bilmediğimiz hiçbir şeyi anlatamayız. Sevgili eşim İshak Özkan ürünlerin birçoğunu test ederek bana çok yardımcı oldu. Kendim de kullandım ve ürünlere çok güvendik. Petra'yı zaten biliyor ve güveniyoruz. Kullandığınız ürünü anlatmanız çok daha kolay. İnandığımız bir şeye başkalarını da inandırmak işimizde başarının altın kuralı. Benden desteklerini esirgemeyen sevgili Ayşe- Ömer Korkmaz'a, Elif-Özgür Korkmaz'a, "Ayyy inanmıyorum Nezahat Teyzel!" diyerek beni kapıda karşılayan küçük Petralımız Deniz'im, büyük destekçim, hep yanımda olan eşim İshak Özkan'a, bana güvenip benimle birlikte olan grubumdaki tüm arkadaşlarıma, bize bu işi sağlayan ve kendi işimizi kurma imkanını veren sevgili Yedier ailesine sonsuz teşekkürler.

FAZLA KİLOLARIMIZDAN KURTULALIM...

Vücut ağırlığının gerekenden daha fazla olması şişmanlığa yol açmaktadır. Bu durumda yağ dokusunun oranı diğer dokulara göre artmış demektir.

Şişmanlık tanısı nasıl konur? Klinik muayeneler, boy ve ağırlık ölçüleri alınıp bununla ilgili standartlarla kıyaslanması, deri kalınlığının ölçülmesi gibi yöntemlerle saptanır.



SAĞLIKLI BİR İNSANIN OLMASI GEREKEN VÜCUT AĞIRLIĞI NASIL HESAPLANIR?

Bir kişinin olması gereken vücut ağırlığı, beden kitle indeksi ile ilgili standart değerler kullanılarak hesaplanır.

BKİ (kg/m²) Beden Kitle İndeksi (BKİ) = Vücut Ağırlığı (kg) / Boy (m²) formülü kullanılarak olmamız gereken vücut ağırlığını bulabiliriz.

BKİ değeri <19.9 ise.....Zayıf (kilo almamız gerekiyor)

BKİ değeri 20.0-24.9 ise...Normal (kilomuzu korumamız gerekiyor)

BKİ değeri 25.0-29.9 ise...Hafif şişman (kilo vermeye başlamamız gerekiyor)

BKİ değeri >30.0 ise.....Şişman (acilen kilolarımızdan kurtulmamız gerekiyor)

Şimdi bu formülü bir örnekle açıklayıp olmamız gereken vücut ağırlığımızı bulalım.

Örnek: 1.62 m boyunda ve 73 kg olan bir kişinin Beden Kitle İndeksi nedir ve ne yapılması önerilir?

Beden Kitle İndeksi (BKİ) = Vücut Ağırlığı (kg) / Boy (m²) formülüne değerlerimizi koyalım.

BKİ: 73 kg / (1.62 X 1.62) (Yani kilomuz olan 73 kg'ı boyumuzun kendi değeriyle çarpımına bölüyoruz)

BKİ = 27.76

Bu sonucu yukarıdaki tablo ile değerlendirdiğimizde;

HAFİF ŞİŞMAN: KİLO VERMEYE BAŞLAMASI ÖNERİLİR sonucu çıkacaktır.

ŞİŞMANLIĞIN ZARARLARI NELERDİR?

Günümüzde şişmanlık bir hastalık olarak kabul edilmektedir. Çünkü fazla kilolar birçok yönden bireyin sağlığını etkilemektedir.

Zararları:

1. Vücut ne kadar ağırlaşırsa eklemlerin ve kemiklerin ağır bir vücuttan taşınması güçleşir. Özellikle orta yaşlı ve yaşlılarda kemik mukavemetinin azalmasıyla ağır vücuttan taşınması eklemlerde ağrıların artmasına yol açar. Alınan her kilo vücuda fazladan yüklenen bir yükür.



2. Fazla kilolar, kasların ve eklemlerin hareketlerinin verimini azaltır, fiziksel hareketsizliğe yol açar. Bu durumda kısır döngüye neden olur. Şişmanlık hareketsizliğe, hareketsizlik daha fazla kilo alımına neden olmaktadır.

3. Gençlerde görülen şişmanlık psikolojik olarak olumsuzluklara neden olmaktadır. Birey özgüvenini kaybetmekte ve sosyal yönde içine kapanmaktadır. Çevresiyle, arkadaşlarıyla iletişimi azalabilmektedir ve en önemlisi mutsuz ve özgüvensiz hissedebilmektedir.

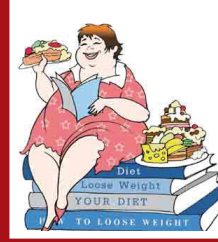


4. Şişmanlık, Kalp, damar hastalıklarına, hipertansiyona ve diyabete neden olur.

5. Çeşitli organların bozukluğu sonucu, yaşam süresinin kısalmasına neden olur.

NEDEN KİLO ALIRIZ?

Uzun süren bir enerji dengesizliği sonucu kilo alımı yaşanır.



Bunun belli başlı nedenleri:

1. Fazla yeme,
2. Fiziksel hareketlerin azlığı,
3. Depresyon gibi psikolojik nedenler,
4. Metabolik ve hormonal bozukluklardır.

Bu faktörler arasında en önemlisi, fazla yemektir. Bir çoğumuz yediklerimiz ve harcadıklarımız konusunda gerçek bilgiye sahip değildir. Ayrıca bir çoğumuz, fiziksel hareketlerle harcadığımız enerji miktarından da habersiziz. Nasıl olsa çok hareket ediyorum diye fazla yemek, bazen farkında olmadan şişmanlığa yol açabilir.

Gün içinde ne yediğimizin ve ayrıca ne içtiğimizin, arada atıştırdıklarımızın farkında olmamız gerekiyor. Hiçbir şey yemiyorum ama kilo alıyorum diyen bir kişinin kaç bardak şekerli çay, meşrubat, kolalı içecek gibi enerjili içeceklerden tükettiğine, ne kadar çikolata, cips gibi atıştırmalıkları tükettiğine dikkat etmesi gerekmektedir. İki şekerli olarak içilen 5 bardak çay, 2 kolalı içecek, bir parça çikolata ile gün boyu ortalama hiçbir şey yemeden yaklaşık 1200 kalori alabileceği bilinmektedir.

Bazı otoritelerce şişmanlığın kalıtsal olduğunu belirtilmektedir. Yapılan bir araştırmada, normal anne babanın çocukları arasında şişmanlık %8-9 iken, anne-babadan birinin şişman oluşunda çocuklardaki şişmanlık oranının % 40'a, her ikisinin de şişman oluşunda %80'e çıktığı belirtilmiştir. Ancak bu durumun kalıtsal geçişten çok ailenin beslenme alışkanlığından ileri geldiği araştırılmalar sonucu gösterilmiştir.

Şişmanlığın Önlenmesi ve Tedavisi:

Genellikle şişmanlamak kolay, zayıflamak güçtür. Bu nedenle şişmanlığın tedavisinden önce, önlenmesi gereklidir. Şişmanlığın önlenmesinde en önemli kuralı, çocuklarımıza küçük yaştan itibaren enerji dengesine uygun bir beslenme alışkanlığının kazandırılmasıdır. Çocukluktan itibaren fazla şekerli, yağlı sadece enerji veren vitamini ve proteini düşük besinler fazla tüketilmemelidir. Dört besin grubundan her öğünde dengeli bir şekilde beslenme sağlanmalıdır. Çocuklukta alınan kiloları yetişkinlikte vermek çok zordur ve şişmanlığın zararlı etkileri çocuklukta başlamaktadır.

Şu unutulmamalıdır ki; halk arasında bilindiği gibi "şişman çocuk, sağlıklı çocuk" demek değildir. Dengeli beslenen, hareketli, olması gerektiği kiloda olan çocuk sağlıklıdır.

KİLOLARDAN KURTULMAK İÇİN ÖNERİLER:

- * Zayıflamak isteyen kişi, harcadığından daha az kalori almalıdır.
- * Kişinin yediği besinler protein, vitamin ve minerallerden yeterli olmalıdır.
- * Doyurucu ve bireyin beslenme alışkanlığına uygun besinler seçilmelidir.
- * Diyetle birlikte beden hareketleri arttırılmalıdır.
- * Öncelikle şeker, tatlı, pırlav, makarna, bôrek gibi yiyeceklerle, yemeklere eklenen yağ miktarı azaltılmalıdır. Böylece diyetin protein, vitamin ve minerallerini değiştirmeden enerjisi azaltılmış olur.
- * Doygunluk vermesi için enerji değeri düşük sebzeler ve meyveler sık kullanılabilir.
- * Özellikle yemeklerden önce yenen sebze veya meyve, açlığı kısmen azaltarak fazla yemeyi önleyebilir.
- * Etli yemeklere yağ konulmamalı, besinler yağda kızartılmamalıdır.
- * En iyi içecek sudur, su enerji vermez.
- * Çay ve kahve şekeriz içilirse enerjisi yoktur. Meşrubat ve alkollü içkilerin enerjisi yüksek olduğundan içilmemelidir.



AQUAWELL NİSAN AYI BOYUNCA

ANLAŞMALI BANKA KARTLARINA PEŞİN FİYATINA 9 TAKSİT FIRSATI
AYRICA 169 ₺ DEĞERİNDE HEDİYE

6738 AQUAWELL BLUE TEZGAH ALTI SU ARITMA CİHAZI



Ayda sadece
168,89 ₺'ye
Aquawell Blue'ya
sahip olun!

- 4060 Biorichi At Kestanesi Balsamı 500ml
- 4053 Biorichi Çay Ağacı Merhemi 200ml
- 6730 Ecolinn Ecocare Sarımsaklı Şampuan 400ml
- 6071 Ecolinn Ecocare Duş Jeli 400ml
- 4961 Avedien Likit Yüz Temizleme Sabunu 150ml



Peşin fiyatına 9 taksit ödeme kampanyasından yararlanmak isteyenler siparişlerini fax / telefon ile bağlı oldukları bürolara veya şirket merkezine bildirebilirler.

Tel: 0212 444 77 88 Fax: 0212 509 48 88

Not: Aquawell Blue ile temsilci olanlar sadece bu kampanyanın hediyelerini alabilir.



Rekor kıranları Petra'da bir sürpriz bekliyor!

Çok çalışan temsilcilerimize, çok sık bir sürpriz!

Nisan ayında Temsilci Getirme Şampiyonu'na, Siparişte Şahsi İlk Üçe Girenlere, Menajer Çıkartma Şampiyonu'na ve Kategori Birincilerine "Petra Şans Paketi" hediye! Hediyeler, temsilcilerimize Petra seminerlerinde teslim edilecektir.



- 6705 Ecopower Hijyenik Banyo-WC Temizleyici 500 ml
- 6422 Ecodrops Çok Amaçlı Temizleyici 500 ml
- 5110 Perla 22x11 Makyaj Temizleme Bezi
- 6392 Ecosoft Çamaşır Temizleyici 750 ml
- 6361 Ecosoft Bitkisel Çamaşır Yumuşatıcı 750 ml



Müşterilerimizin hediyeleri kullanışlı, ödemeleri taksitli!

Müşterilerimizin 250TL ve üzerindeki tüm alışverişleri **Nisan** ayı boyunca iki taksit! Bir de üstüne **kargo bedava** ve **6018 ECOLINN ECOPOWER HALI ŞAMPUANI 100ml - HEDİYE**

* Petra ürünlerde değişiklik yapma hakkını saklı tutar.

1 **KARGO BEDAVA**

2 6018 ECOLINN ECOPOWER HALI ŞAMPUANI 100ml

iki TAKSİT

Şubat Ayı Şahsi Ciro İlk 10



1. Zeynep Kaya



2. Nesrin Palaz



3. Gülden Ercan

4. Gülistan Çalık

5. Nuray Yurtseven Ayyıldız

6. Kader Özge

7. Esin Kömbeci

8. Perihan Ögüt

9. Sevilay Topsakal 

10. Aysel Güden

Şubat Ayı Grup Ciro İlk 10

1. Özgür Korkmaz



2. Ahu Alpgiray



3. Name Tarakçı

4. Oya Cevizci

5. F. Ayla Erkek

6. Ayla Berkün

7. Perihan Kemaloğlu

8. Gülistan Çalık

9. Şükran Özkök

10. Leyla Çakmak

Wellness

1.

ZEYNEP
KAYA
54 Bölge

2.

NESRİN
PALAZ
06/B Bölge

3.

NURAY
YURTSEVEN
AYYILDIZ
06 Bölge

Life

1.

SÜLEYMAN
ÖĞDEM
03 Bölge

2.

FATMA
GÜMÜŞ
09 Bölge

3.

HANİFE
OLURCAN
01/B Bölge

Clean

1.

BURCU
KOÇ
03 Bölge

2.

ZUHAL
YAŞAR
03 Bölge

3.

ÖZGÜN
DOĞAROĞLU
02 Bölge

Cook

1.

ESİN
KÖMBECİ
04 Bölge

2.

SÜVEYDA
LAYIKBAŞ
DİLER
01/B Bölge

3.

PERİHAN
ÖĞÜT
01/B BölgeFood
supplements
& vitamins

1.

HALİL
HAMURLU
07 Bölge

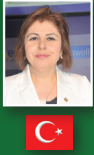
2.

ÖMER
KORKMAZ
07 Bölge

3.

GÜL
ÖĞDEN
04 Bölge

NAME
TARAKÇI
08 Bölge



ZEHRA
EGEMEN
03 Bölge



ZEHRA
NAMIK
01/B Bölge



ŞUBAT 2015
MENAHER
ÇIKARMA
ŞAMPİYONLARI

ŞUBAT 2015
YENİ TEMSİLCİ
KAZANDIRMA
ŞAMPİYONLARI

GÜLDEN
ERCAN
04 Bölge



SEVİLAY
TOPSAKAL
02 Bölge



AFET
TEKELİ
01/B Bölge



1

03 İZMİR BÜRO

2

02 GÖZTEPE BÜRO

3

08 SAMSUN BÜRO

ŞUBAT 2015
BÜROLARA GÖRE
CİRO SIRALAMASI

ŞUBAT AYINDA MENAJERLİK KADEMESİ YÜKSELEN TEMSİLCİLERİMİZ

1/B. Bölge

DE HATİCE YURTSEVER
DE FATMA MUSLU
KKTC RAHİME İNCE
KKTC LEYLA SAĞER
KKTC AFET TEKELİ
DE DİLBER ÇELİKER
DE GÜLŞEN ÖZER

Ekip Lideri
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor

2. Bölge

TR HÜLYA ÖZTÜRK
TR CANAN YILDIZ
TR BEYHAN ÖZKARAMAN
TR AYSUN ODABAŞ
TR TULAY BAYAR
TR ŞENNUR İLERİ

Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor

3. Bölge

DE MUSTAFA AYTAZ
DE EMEL MERT
TR HASİBE KOBAL
DE AYFER AKGÜN
TR NADİRE CARAN
TR UTKU KARADAMOĞLU
TR NAZİRE ÇANSIZ
TR AYŞE ÇETİN
DE AHSEN SİNAN
DE NAZİK BAYGIN
TR AYSEL GÜDEN
DE EMEL GENÇTÜRK
TR AYŞENUR CİNOĞLU
DE KADER YILMAZ
TR ARZU BAŞKAN
DE ŞERİFE KÜREN

Müdür
Müdür
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor

4. Bölge

TR BAHİRİYE ÖZDEMİR
TR HALİME ŞENTÜRK

Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor

5. Bölge

TR HALİME YUMUŞAK
TR MERYEM SARI
TR NAZİFE ÖVÜT
TR ZEYNEP ÇAMKARA

Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor

7. Bölge

TR NESLİHAN AKIN
TR BİRGÜL ÇAKAR
TR FATMA TÜRKMEN
TR LEYLA BİÇER
TR DERYA ÖĞÜNMEZ

Ekip Lideri
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor

8. Bölge

TR HURİYE GENC
TR AYŞE GÜVENKAYA
TR FERHAT TORUN
TR NACİYE DİZDAROĞLU
TR SEVAL SARITAŞ
TR FATMA GÜRLEYEN
TR ÇİĞDEM KİREMİTÇİ
TR SİDİKA DANIŞMAN
TR SONGÜL DAĞ
TR FERDANE ÇAKAR
TR PINAR ÖZDIRAMAN DEMİRCİ

Ekip Lideri
Ekip Lideri
Ekip Lideri
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor

9. Bölge

TR DERYA ÇELİKEL
TR HATİCE SALGAR
TR NERİMAN TİNTİ
TR ÇİĞDEM CANBOLAT

Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor

35. Bölge

TR KEMAL BAHAR

Yıldız Sponsor

52. Bölge

TR FAHRİYE DUVAN
TR EMİNE AKALP
TR ZÜBEYDE GÜRSOY
TR EMİNE GÜL
TR GÜLESİN AKTÜRK
TR HATİCE SARITAŞ
TR ÇAĞLA YILMAZ
TR NURDAN TEKNECİ
TR MİNE ALTUNTAŞ

Müdür
Ekip Lideri
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor

54. Bölge

TR ÜLKÜ BERBER
TR BURCU CERRAHOĞLU

Yıldız Sponsor
Yıldız Sponsor

78. Bölge

TR YELDA DEMİR

Yıldız Sponsor

20 - 22 MART 2015
LİMRA HOTEL & RESORT
ANTALYA - KEMER



ŞAMPİYONLAR BULUŞMASI





petra®
WORLD CLUB

İLE FAS'I KEŞFEDİYORUZ!



Evet, bu yılın en başarılı Petralıları, dünyanın en egzotik ülkelerinden birinin baharat kokulu çarşılarında kaybolacak, jeep safariyle çöllerde macera dolu saatler yaşayacak! Verimli çalışmalarının karşılığında gezecek, dinlenecek, eğlenecek.

Petra, tüm üyelerine birbirinden özel hediyeler vermeye, hayatlarına konfor ve neşe katmaya devam ediyor. World Club gezisine katılmaya hak kazanan tüm başarılı Petralıları tebrik ediyor ve iyi eğlenceler diliyoruz.



ŞUBAT AYI KARIYER TEŞVİK PLANI İLE KAZANANLAR



TURBO GRILL + CEP TELEFONU ya da TABLET + AQUAWELL BLUE SU ARITMA CİHAZI ya da LAPTOP + 300 TL HEDİYE ÇEKİ KAZANANLAR

TR	03	ŞÜKRAN ÖZKÖK	Müdür	1 Safir Direktör
----	----	--------------	-------	------------------

AQUAWELL BLUE SU ARITMA CİHAZI ya da LAPTOP KAZANANLAR

TR	01/B	LEYLA ÇAKMAK	Direktör	1 Safir Direktör
----	------	--------------	----------	------------------

CEP TELEFONU ya da TABLET KAZANANLAR

TR	01/B	SÜVEYDA LAYIKBAŞ	Koordinatör	Direktör
TR	05	SELMA GENCER	Koordinatör	Direktör

TURBO GRILL KAZANANLAR

TR	01/B	PERİHAN ÖĞÜT	Bölge Müdürü	Koordinatör
TR	03	FİLİZ KÖSE	Bölge Müdürü	Koordinatör
TR	52	DERYA ŞEKER	Bölge Müdürü	Koordinatör
TR	02	HÜLYA ÖZTÜRK	Bölge Müdürü	Koordinatör
KKTC	01/B	ZEHRA NAMIK	Bölge Müdürü	Koordinatör

300 TL HEDİYE ÇEKİ KAZANANLAR

TR	52	TUĞBA KASAP	Müdür	Bölge Müdürü
TR	01/B	ATİKE SELVİCİ	Müdür	Bölge Müdürü
TR	02	RABİA KAÇMAZ	Müdür	Bölge Müdürü
TR	54	CANAN ALAK	Müdür	Bölge Müdürü
TR	03	GÜLAY ÖZMEN ÇULHA	Müdür	Bölge Müdürü

75 TL + 150 TL HEDİYE ÇEKİ KAZANANLAR

TR	02	AYŞEN TORUN	Yıldız Sponsor	Müdür
TR	01/B	FİLİZ ÜNLÜ	Yıldız Sponsor	Müdür
TR	54	FATMA BİLALOĞLU	Yıldız Sponsor	Müdür

150 TL HEDİYE ÇEKİ KAZANANLAR

TR	52	HİHAL VARLIK	Ekip Lideri	Müdür
TR	54	MELEK ÇAĞCI	Ekip Lideri	Müdür
TR	03	AYNUR ARDA	Ekip Lideri	Müdür
TR	52	FAHRİYE DUVAN	Ekip Lideri	Müdür
TR	08	İLKUR ŞAHİN	Ekip Lideri	Müdür
TR	03	FATMA AKSOY	Ekip Lideri	Müdür
TR	08	KERAMETTİN GENÇ	Ekip Lideri	Müdür
TR	04	FATMA ÜNAL	Ekip Lideri	Müdür
TR	02	FİĞEN ÇAM	Ekip Lideri	Müdür
TR	07	GÜLŞEN KÖKSOY	Ekip Lideri	Müdür
TR	03	HATİCE TUNÇER	Ekip Lideri	Müdür
TR	03	OYA AKTEPE	Ekip Lideri	Müdür

75 TL HEDİYE ÇEKİ KAZANANLAR

TR	07	NESLİHAN AKIN	Yıldız Sponsor	Ekip Lideri
TR	02	FİLİZ AĞKAYA	Yıldız Sponsor	Ekip Lideri
TR	03	FATMA KARAOĞLAN	Yıldız Sponsor	Ekip Lideri
TR	02	EBRU GÜNGÖR	Yıldız Sponsor	Ekip Lideri
TR	03	YELİZ KESKİN	Yıldız Sponsor	Ekip Lideri
TR	52	ESENGÜL ALTUNTAŞ	Yıldız Sponsor	Ekip Lideri
TR	01/B	BEHİCE SEMA SİDAR	Yıldız Sponsor	Ekip Lideri
TR	05	SONGÜL AYHAN	Yıldız Sponsor	Ekip Lideri
TR	05	EMİNE SONKAYA	Yıldız Sponsor	Ekip Lideri
TR	08	HURİYE GENÇ	Yıldız Sponsor	Ekip Lideri
TR	52	EMİNE AKALP	Yıldız Sponsor	Ekip Lideri
TR	03	MELEK YEŞİLLİ	Yıldız Sponsor	Ekip Lideri
TR	52	GÜLŞEN ARSLAN	Yıldız Sponsor	Ekip Lideri
TR	52	ESRA ÇAMURŞEN	Yıldız Sponsor	Ekip Lideri
TR	78	SELMA ERSUN	Yıldız Sponsor	Ekip Lideri
TR	08	NACİYE DİZDAROĞLU	Yıldız Sponsor	Ekip Lideri

Kademesi yükselen menajerlerimizi kutluyor ve hediyelerini güle güle kullanmalarını diliyoruz...

MART AYI PETRA TANITIM SEMİNERLERİMİZDEN KARELER



NİSAN AYI PETRA TANITIM SEMİNERLERİ

Şehir	Konuşmacı ve Tarih	Seminer Akışı	Seminer Akışı	Adres	Organizatör
ANKARA	ZEYNEP YÜKSEL 14 NİSAN 2015	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	ANKARA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ İzmir Cad. Kızılay Mah. Necipbey Apt. No:22 K.2 D.5 Yenişehir-Çankaya	B. Köroğlu, P. Kemaloğlu
ANKARA	KÜBRA ÖZBEK 25 NİSAN 2015	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	ANKARA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ İzmir Cad. Kızılay Mah. Necipbey Apt. No:22 K.2 D.5 Yenişehir-Çankaya	N. Süer, S. Üstün
AYDIN Didim	ZEYNEP YÜKSEL 06 NİSAN 2015	1. Bölüm 13.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 15.30 Petra Ürün Sunumu	OTANTİK KAFE, Atatürk Bulv. Gerçek Yalı sitesi (TANSAŞ KARŞISI)	Y. Ayducan
BAKIRKÖY	KÜBRA ÖZBEK 07 NİSAN 2015	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	Bakırköy İş Adamları Derneği	H. Yedier
DENİZLİ	DR. YAVUZ AKSOY 21 NİSAN 2015	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	DENİZLİ BÜRO, Sarayla Mah 498 Sk Kıran İş merk.15/10	G. Kıvrak, G. Özmen
DENİZLİ Acıpayam	DR. YAVUZ AKSOY 21 NİSAN 2015	1. Bölüm 20.00 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 21.30 Petra Ürün Sunumu	TALİP ÖZKAN KÜLTÜR VE SANAT MERKEZİ Atatürk bulvarı, Acıpayam	H. Tunçer
ERENKÖY	ZEYNEP YÜKSEL 21 NİSAN 2015	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	GÖZTEPE BÜRO, Şemsettin Günlaltay Cd., Akbank blokları, F blok, D:113	A. Alpgiray
ESENYURT	ZEYNEP YÜKSEL 04 NİSAN 2015	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	TRAKYALILAR DERNEĞİ Saadetdere Mh. Gazi Abdullah Anadolu Sk. N:20 (83 sokak)	Z. Varnalıoğlu
ESKİŞEHİR	KÜBRA ÖZBEK 24 NİSAN 2015	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	ESKİŞEHİR BÜRO İKİ EYLÜL CAD. DEMİR AP. NO:82 KAT:2 D:4 MERKEZ	H. Ferlibilek
İZMİR	ZEYNEP YÜKSEL 07 NİSAN 2015	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	İZMİR HİZMET NOKTASI Gazi Bulvarı, Münir Bırsel İş Merk. N:95 D: 9 Basmane/Konak/İzmir	H. Okat
KIRKLARELİ Lüleburgaz	KÜBRA ÖZBEK 04 NİSAN 2015	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	TATLIM PASTANESİ Zafer Mh. Nazif Balkan Sk. N:66/2	F. Mandıracı
KAYSERİ	KÜBRA ÖZBEK 14 NİSAN 2015	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	TUANA RESTORANT, Sivas Cd. M.Alemdar İş Merk. K:2 (Ordu Evi Karşısı)	B. Sıdar, P. Öğüt
KKTC/ Lefkoşa	A. EROL YEDİER 04 NİSAN 2015	1. Bölüm 13.15 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 15.45 Petra Ürün Sunumu	Kıbrıs Türk Spor Yazarları Derneği, Raif Denktaş Cd. No:7 (Eriç yanı) Göçmenköy	T. Çerçioğlu
KONYA	A. EROL YEDİER 11 NİSAN 2015	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	KONYA BÜRO Büyük İhsaniye Mah. İhsaniye Cd. Vahide Ap. N:48 Meram	G. Çalık, M. Erçişli
ORDU	DR. YAVUZ AKSOY 10 NİSAN 2015	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	ORDU ÖĞRETMEN EVİ	D. Şeker, Ş. Güner
SAKARYA Adapazarı	ZEYNEP YÜKSEL 16 NİSAN 2015	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	ADAPAZARI BÜRO Semerciler Mah. Çark Cd., Eyüp Sabri Ap. N:49 /402 K:4 (Migros karşısı, Rodi mağaza üstü)	S. Akçakara
SAMSUN İlkadım	DR. YAVUZ AKSOY 11 NİSAN 2015	1. Bölüm 12.45 Petra Fırsat Sunumu	2. Bölüm 14.30 Petra Ürün Sunumu	SEMA CENGİZ BÜBERCİ MESLEK VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ 3. kat	K. Genç, E. Keskin, S. Anakök

Temsilci olmak çok kolay!

NİSAN
ayına özel

FIRSAT 1

250 ₺'lik ürün alana yanında 158 ₺'lik hediye!

02 - 30 Nisan 2015 tarihleri arasında PETRA ailesine katılan her yeni temsilciye 250 TL'lik ilk sipariş ile beraber hoşgeldiniz hediyesi olarak;

6050 Ecolinn 4'lü Genel Set
3965 Petra Başarı Seti
3951 Petra Ürün Kataloğu
Kargo bedava



FIRSAT 2

**130 ₺'lik ürün alana,
yanında 66,50 ₺'lik hediye!**

02 - 30 Nisan 2015 tarihleri arasında PETRA ailesine katılan her yeni temsilciye 130 TL'lik ilk sipariş ile beraber hoşgeldiniz hediyesi olarak;

6392 Ecolinn Ecosoft Konsantre Çamaşır Tem. 750 ml
6361 Ecolinn Ecosoft Bitkisel Çamaşır Yumuşatıcı 750 ml
3951 Petra Ürün Kataloğu
3950 Fiyat Listesi
Petra Bülten
Kargo bedava



FIRSAT 3

**99 ₺'lik ürün alana,
yanında 55 ₺'lik hediye!**

02 - 30 Nisan 2015 tarihleri arasında PETRA ailesine katılan her yeni temsilciye 99 TL'lik ilk sipariş ile beraber hoşgeldiniz hediyesi olarak;

5250 Perla 17x11 Casus Sünger
6705 Ecolinn Ecopower Hijyenik Banyo&WC Tem. 500 ml
3951 Petra Ürün Kataloğu
3950 Fiyat Listesi
Petra Bülten
Kargo bedava



Kampanya dahilindeki ürünler stoklarla sınırlıdır. Stoklarda tükenen kampanyalı ürünler stoğa girdiğinde, müşterilerimizin ilk siparişleriyle birlikte gönderilecektir. Petra A.Ş. kampanya şartlarını değiştirme hakkına sahiptir.

2015 yılı kargo ücreti 9,5₺ olarak revize edilmiştir.



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 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/PetraDünyası

www.twitter.com/PetraDünyası