

Sayı:3 Ocak-Şubat-Mart

PREMIUM BAKIŞ

PROFESYONELLER İÇİN UFUK AÇAN BAKIŞLAR

04

AİLEMİZE BAKIŞ
BAŞARI İÇİN
MOTİVASYONUN
ÖNEMİ

29

TÜRKİYE'YE BAKIŞ
MERMER SEKTÖRÜ
İZMİR'DEKİ MARBLE
FUARI'NA AKIN ETTİ

34

FARKLI BAKIŞ
EKİBİNİZİN
ÜRETKENLİĞİNİ
ARTIRIN



Shell Ticari Yakıtlar
PREMIUMCLUB

► AİLEMİZE BAKIŞ

- 5 Akbakan Petrol
- 6 Akcanlar Petrol
- 7 Alemdar Petrol
- 8 Alp Petrol
- 10 Alpet Petrol
- 11 Ece Petrol
- 13 Ekmel İnşaat
- 14 Mge Akaryakıt
- 16 Öge Otomotiv
- 17 Senos Petrol
- 19 To-pet Petrol
- 20 Ünsoy Petrol
- 21 Yıltaş Petrol

► YENİLİKLERE BAKIŞ

- 22 Ünsoy Petrol'den örnek uygulama: "Bilgilendirme SMS'leri"

► DÜNYAYA BAKIŞ

- 24 LNG fiyatları Rusya'yı zor bir rekabete sokuyor
Petrol ihracatçısı ülkelerin kredi notu tehlikede

► SHELL'E BAKIŞ

- 25 Shell yer çekiminden elektrik üretimine destek oluyor
Shell'in büyüme hedeflerine Türkiye pazarı dahil
- 26 Shell 9 yıldır madeni yağ pazarının lideri
24 Türk takımı Shell Eco-marathon Avrupa yolcusu



► TÜRKİYE'YE BAKIŞ

- 27 Türkiye Petrolleri 2017'de halka arza hazırlanıyor
Dış ticaretin %12'si Aliğa'dan
- 28 EPDK yüzen LNG terminali için ilk adımı attı
Katar'ın gözü Türkiye bankacılığında
- 29 Mermer sektörü İzmir'deki Marble Fuarı'na akın etti
Atık yağ için Petder'den yenilikçi çözüm: Akıllı telefon uygulaması

► FARKLI BAKIŞ

- 30 Üniversiteler sanal dünyada yaşıyor
- 32 Kendini onaran beton
3,2 saniyeden fazla göz kontağı tedirginlik yaratıyor
- 33 Satış ekibinizin doğru şeylere odaklanmasını sağlayın
- 34 Ekibinizin üretkenliğini artırın

► YAKIN BAKIŞ

PUSULAMIZ BAŞARI ROTASINA KİLİTLENDİ

Değerli Shell Ticari Yakıtlar Ailesi,

2016'nın ilk çeyreğini geride bırakırken; Shell Ticari Yakıtlar'ın tüm mürettebatı olarak dalgalı denizler ve zorlu hava koşulları karşısında motivasyonumuzu koruyarak rotamızda seyretmeye, hedefimize kilitlenmiş bir şekilde yolculuk etmeye devam ediyoruz. Ufukta tek hedefimiz var: "ORTAK geleceğimiz, ORTAK başarımız".

Başarıya kilitlenmek ve zorluklar karşısında yılmamak için motivasyonun önemi tartışılmaz. Biz de Nisan sayımızda sizlere motivasyon konsepti çerçevesinde sorular yönelttik ve sizin zorlu durumlarda motivasyonunuzu nasıl koruduğunuza yer verdik.

Tam da motivasyondan bahsetmişken; 2016'nın ikinci çeyreğinde tazelenmek ve daha güçlü bir motivasyon ile kalan yolculuğumuzu zenginleştirmek için rotamızı Güney Afrika'ya çeviriyoruz ve 25-30 Nisan tarihlerinde Cape Town'a demir alıyoruz. Vasco De Gama'nın aşılmaz kabul edilen "Fırtınalar Burnu"nu geçerek Hindistan deniz yolunu keşfetmesi ve buranın adını "Ümit Burnu" olarak değiştirmesi de başarı ve motivasyonun en güzel örneğidir. Ticari Yakıtlar Satış Geliştirme Programı ile de amacımız bu motivasyonu bir adım ileriye taşımak ve profesyonelliğimiz ile başarıyı hep beraber kucaklamaktır.

Bir sonraki çeyrekte motivasyonumuzun meyvelerini toplamak dileğiyle...

Saygılarımla,

Evren Diker Arın
Shell Ticari Yakıtlar Müdürü





AİLEMİZE SORDUK

Premium Club ailemizi daha yakından tanıyabilmek için bayilerimize üçer soru yönelttik. Onlar da bu isteğimizi memnuniyetle karşılayıp her soruyu içtenlikle yanıtladılar.

- 1** İşiniz hayatınızın ne kadarlık bir bölümünü oluşturuyor? İş-sosyal-özel hayat dengenizi nasıl sağlayabiliyorsunuz?
- 2** Sizi ne motive eder? Siz ekibinizi nasıl motive edersiniz? Motivasyonun işinize pozitif katkısını kanıtlayan bir örnek anlatır mısınız?
- 3** Olumsuz giden bir durumda motivasyonunuzu nasıl kaybetmediğinizin örneğini paylaşır mısınız?

AKBAKAN PETROL

Adnan Bakan



**GÜLERYÜZLÜ
BİR GÜNAYDIN
ASLINDA O GÜNÜN
HABERCİSİDİR.**

1 İstasyon yöneticiliği müthiş bir zaman dilimi ister. Sizi yorduğu zamanlar da olur; fakat eğer işinize ve kendinize güveniyorsanız bu yorgunluk günün sonunda tatlı bir tebessüme dönüşebilir. Bunu arhya dönüştürmek sosyal hayatınızı engellemeden düzeni oluşturmak kendi elinizdedir.

2 Gece gündüz çalışmak imkânsızdır; fakat iş saatlerini verimli hale getirdiğinizde sosyal hayatınız, aile hayatınız ve kendi hayatınız arasında güzel bir bağ kurmuş olursunuz. Güne erken saatlerde yürüyüşle başlarım. Kendime zaman ayırabildiğim ve aslında gün içinde sadece bu saatlerde kendimle baş başa kalabildiğim, beynimi dinlendirdiğim saatlerdir. Sonrasında aileme kahvaltı eder ve şirketime giderim. Güler yüzlü bir günaydın aslında o günün habercisidir. Ekibime tek tek günaydın demek ve hayırlı işler dilemek prensibimdir. Motivasyon dersiniz eğer bu bir başarıdır.

3 Gün içinde karşılaştığım sorun ne olursa olsun soğukkanlılıkla karşılar, eğer çalışan ekibimden kaynaklıysa suçlamak yerine çözüm yolu üretmeyi her zaman tercih etmiş ve bunun her zaman faydasını görmüşümdür. Çalışanlarımla aramda patron-işçi ilişkisi hiçbir zaman olmamış ve bunu onlara hissettirmişimdir. Her öğlen onlarla birlikte yemek yer bazen mangalın başına geçer yemeklerimizi keyifli hale getirmeye çalışırım. Bu yüzdendir ki samimiyet ve saygı çerçevesini iyi oluşturduğumuzun inancındayım. Bu inanç hem güveni hem de başarıyı getirir.



0532 424 81 94



adnanbakan@akbakan.com

AKCANLAR PETROL

Özcan Akcan

1 İşim hayatımın tamamıdır. Fakat işime gösterdiğim özenden dolayı işimde verimi artırabilmek, kendimi işime hazırlayabilmek için kendime vakit ayırmam gerekiyor. Bu sayede eşim, çocuklarım ve arkadaşlarımla geçirdiğim zamanlar beni işime hazırlamada en önemli unsur oluyor. İş, hayatın gerçek ve önemli bir parçasıdır. Ama sadece PARÇASIDIR. Benim için de bu böyledir. İnsanın özel ve iş hayatında evreler vardır. İşine sahip olabilmek için genç yaşta daha fazla mesai ayırırsın, ama zaman içerisinde bu tecrübelerini ekibe aktararak kendine daha fazla zaman ayırman gerekir. Bu sayede ekibi geleceğe hazırlamış ve tecrübelerini aktarmış olursun.

2 Gelişen ve büyüyen ekonomilerde hacimler hızla büyüyor. Bunlara ayak uydurabilmek için profesyonellerden daha fazla faydalanmak gerekiyor. Eğer iyi bir ekibiniz varsa özel hayatınıza daha fazla zaman ayırabilir ve işinizin geleceği için plan yapabilirsiniz. Eğer yoksa ilk günkü performansınız olmadığı için zaman içerisinde özel hayat ve iş dengenizi kuramıyorsunuz. 30 yıllık iş hayatımdaki deneyimlerimi her fırsatta tüm ekibimle paylaşıyorum. Ekibimle işlerimi konuştuğumuz ve yorumladığımız ortamlarda yeni fikirler beni motive eder. Tüm işlerimizde yıllık, çeyrek ve aylık hedef planlarımız mutlaka bellidir. Hedeflerimizi ve satışlarımızı değerlendirdiğimiz her çeyrek sonu mutlaka kısa süreli de olsa bir araya gelip hedeflerini tutturana ekip arkadaşlarımızla kutlama ve ödüllendirme yaparız. Bu sayede ekibim bir sonraki çeyrek satışları için oldukça yüksek motivasyon ile tekrar işlerine başlarlar.

3 Olumsuzluklarda nerelerde hata yaptığımızı ve nelerden kaynaklandığını ekip olarak paylaşarak bunu bizim önümüzdeki işler için bir ders olarak kabul ederiz. Ticarete mutlaka hatalar olacaktır. Önemli olan aynı hataları yapmamak adına bu hataları yazılı hale getirerek ekibin farkındalığını artırmak, hedeflere ulaşmak için yolumuza devam etmektir.

**30 YILLIK İŞ
HAYATIMDAKİ
DENEYİMLERİMİ
HER FIRSATTAN
TÜM EKİBİMLE
PAYLAŞIYORUM.**



0532 314 79 92



ozcan.akcan@akcanlar.com.tr

AİLEMİZE BAKIŞ

ALEMDAR PETROL

İbrahim Alemdar

1 İş yaşamı hayatımızın büyük bir bölümünü kaplamaktadır. Bu yüzden insanların gerçekten ilgilerinin olduğu meslekleri seçmelerinin önemli olduğunu düşünüyorum. Bana göre ilginizin olması yeteneğinizin olmasından çok daha önemli. Bizim işimiz 24 saat, 365 gün sürekli hizmet vermesi gereken bir iş. Galiba bir çok insana göre hayatımızın çok daha büyük bir bölümünü kaplıyor diyebiliriz. İş ve sosyal hayatımı dengeleyebilmek için işi işte bırakmak gerektiğini öğrendim. Eğer işinizi sosyal hayatınıza taşımaya başlarsanız o zaman her iki tarafta aksamalar başlıyor. Ben bu ayrımı iyi yaptığımı düşünüyorum. Hafta sonlarımı genelde istediğim ve beni mutlu eden, kafamı dağıtan aktiviteler yaparak geçirmeye çalışıyorum. İnsanların uğraşacak bir hobilerinin olmasının da çok önemli olduğunu düşünüyorum.

2 Beni hedeflerimin olması motive eder. Bana göre iş hayatında veya yaşamda motive olabilmeniz hedeflerinizin olmasına bağlıdır. Hedefler, başlamak için çok önemlidir. Hedef olmadan başarı gelmez. Ekibimizi genelde ilk olarak başardıklarını göstererek ve daha sonra ortak hedefler belirleyerek motive etmeye çalışıyoruz. Motive olmak için insanların ilk olarak neleri başardıklarını görmelerinin önemli olduğunu düşünüyorum. Çünkü olumluyu görmek pozitif bir enerji yaratıyor.

3 Olumsuz giden bir şey olduğunda ilk olarak o olaydaki olumluyu görmeye çalışırım. Bu beni karamsarlıktan çıkarır. Daha sonrasında pozitif yönleri geliştirmeye ve çoğaltmaya çalışarak durumu değiştirmeye başlarım. Olaylara iyimser bakış açısı ile yaklaşmak her zaman kazandırır.



**İŞ HAYATINDA VEYA
YAŞAMDA MOTİVE
OLABİLMENİZ
HEDEFLERİNİZİN
OLMASINA BAĞLIDIR.**



0262 653 43 43



ibrahim@alemdarpetrol.com

ALP PETROL

Gülden Alp

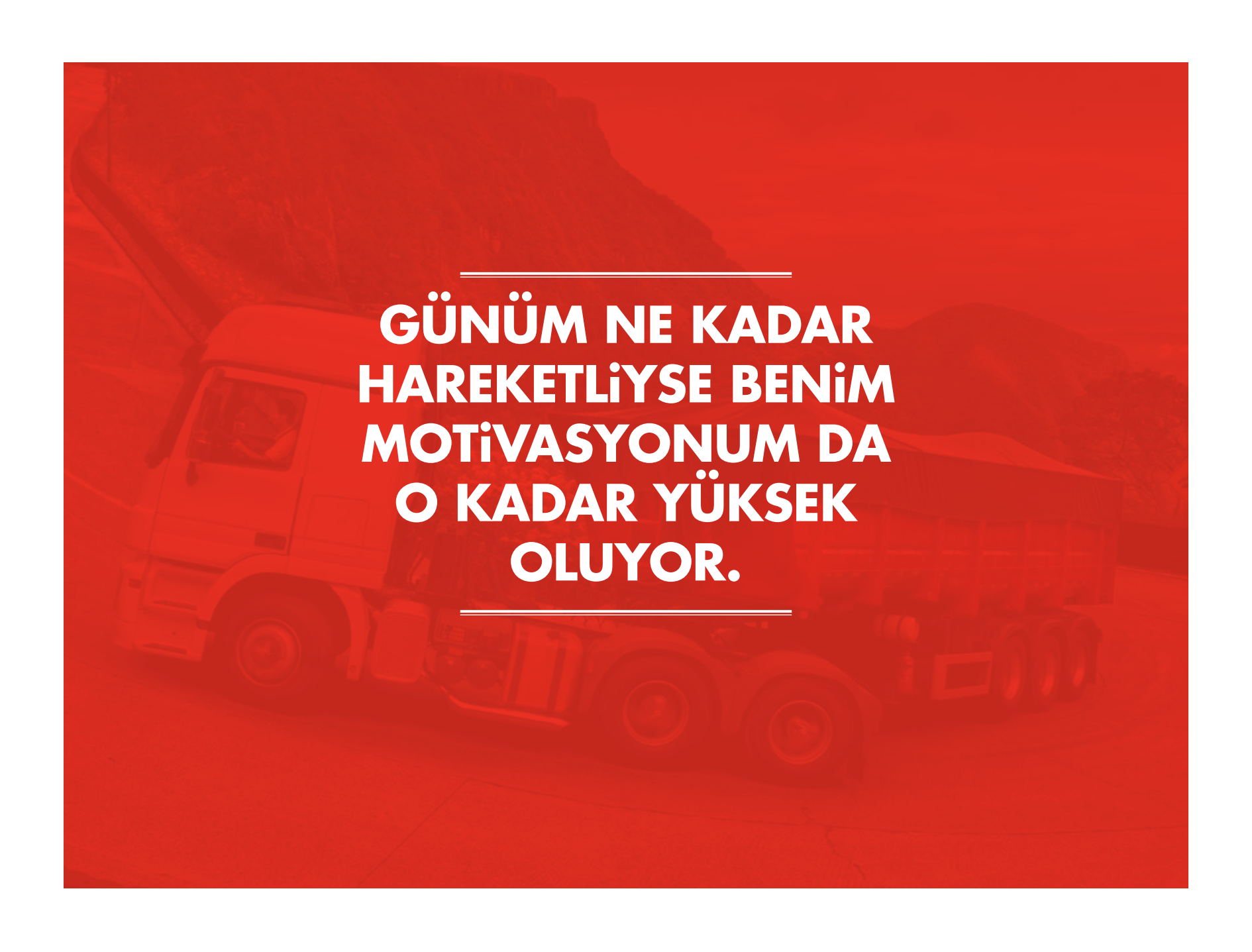
- 1 İşimin hayatımdaki yeri dönemselsel olarak değışse de genelde büyük bir bölümünü oluşturuyor diyebilirim. Sadece fiziki olarak işimle birebir ilgilendiğim zamanların dışında fikirselsel yönden ve artık günümüz şartlarında teknolojinin gelişmesiyle de işim hayatımın her alanında mevcut. Bunların üzerine sektörümüzün 7/24 çalışan bir iş kolu olması eklenince özel hayat ve iş hayatı dengesini sağlamak biraz zor olsa da ailem ve dostlarımla geçireceğim kaliteli zamanı muhakkak yaratıyorum. Özellikle stresli bir günün ardından ailemle veya arkadaşlarımla yiyeceğim bir yemek günün bütün yorgunluğunu alıyor.
- 2 Günüm ne kadar hareketliyse benim motivasyonum da o kadar yüksek oluyor. Yavaş geçen bir iş günü enerjimi düşürürken verimli ve hareketli geçen bir gün enerjimi yukarılara taşıyor. Bunun yanında güler yüzlü olmak sorunları dahi güler yüzle karşılayabilmek hem benim hem de ekibimin motivasyonunu arttıran bir durum. Bazı zamanlar zor olsa da pozitif düşünmek motivasyonumuzu hep yukarıda tutuyor.
- 3 Her olumsuzlukla karşılaştığımda aklıma “sabır” ve “elinden gelenin en iyisi” kelimeleri gelir. Hayatta her zaman sorunların veya olumsuzlukların olabileceğini en baştan kabul edip karşıma çıkan her sorunun bir çözümünün de olduğuna inanarak, bu çözümü buluncaya kadar sabırla çalışmayı ve bu sabır sonunda geriye dönüp baktığımda da “elimden gelenin en iyisi buydu ve bunu sabırla yaptım diyebilmek”, her sorun karşısında motivasyonumu sağlıyor.



0542 590 03 33



guldena@alppetrol.com



**GÜNÜM NE KADAR
HAREKETLİYSE BENİM
MOTİVASYONUM DA
O KADAR YÜKSEK
OLUYOR.**

ALPET PETROL

Necmi Alpay

- 1 Hayatımın hep üçe bölündüğünü düşünürüm: İşim, ailem, inancım. Bunların içinde herhalde en geniş alanı işim kaplamakta. İş ve özel hayatım arasındaki dengelemede genellikle işe bağlı bir özel hayat yaşamaktayım.
- 2 Beni en çok suyu izlemek motive eder. Bu bir göl, deniz bazen de okyanus olabilir. Suyun hareketlerinde ticari yaşantımı görürüm bazen dingin, bazen dalgali.
- 3 Elemanları hep en iyisini yapmaları, bu sayede diğer çalışanlardan farklı olacakları şeklinde motive ederim. Hep daha fazlasını isteyen bir tarzım vardır. Ticaret algım genellikle en sonunda ne kaldığı ile alakalı olduğu için zorluklar ve sorunlar beni yıldırmaz. Yaptığım ticari anlaşmalarda günlük olumlu ya da olumsuz değişimlerden çok sonuca bakarım. Zaten, zorluk olmayan bir yolun beni bir yere ulaştırmayacağına inanırım.

**SUYUN
HAREKETLERİNDE TİCARİ
YAŞANTIMI GÖRÜRÜM,
BAZEN DİNGİN BAZEN
DALGALI.**



0532 616 67 35



necmi@alpaypetrol.com

ECE PETROL

Sacettin Sezgin - Gökhan Gölükçü

1 İşimizin 09:00-17:30 çalışanlarından farklılıkları var. Satış ve Pazarlama sektöründe çalışanlar ne kadar isteseler de saat altıdan sonra beyinlerindeki iş akışını park edemiyorlar. Yaşayan devamı olan ve ilişkilendirildiği olaylar neticesinde sonuca varan bir iş sürdürüyoruz. Tabii beynimizin de bir noktada dinlenmesi gerekiyor. İşte belki de bu dengeyi oturtmayı başarabilenler, başarılı işlere imza atabiliyorlar. Bu dengeyi sağlamak adına iş hayatımızdaki tempoya ara ara, kısa seyahatler yaparak özel ve sosyal hayatımıza renk katıyoruz.

2 Özetle insan yapmaktan keyif aldığı hobilerini ertelememeli ve zamanımızın büyük bir bölümünü oluşturan işimizin arasına mutlaka bu hobileri de serpiştirmeliyiz. Bu seyahatler veya hobilerimiz işe olan motivasyonumuzu da olumlu yönde etkiliyor. Sosyal hayatımız ile ilgili yaptığımız molalar, işe daha motive olmamızı sağlıyor. Sosyal açıdan verimli geçirdiğim bir hafta sonu sonrasında, benim için daha zorlu bir müşteri ziyaretini takvimime alabiliyorum. Böylelikle daha başarılı bir görüşmeyi gerçekleştirme olasılığım yükseliyor.

3 Olumsuz giden bir durumda konuyu ekip arkadaşlarımla paylaşıp farklı görüşleri dinleyip en etkin çözüm yolunu bulup motivasyonumu yükseltmeye çalışıyorum.

YAŞAYAN, DEVAMI OLAN
VE İLİŞKİLENDİRİLDİĞİ
OLAYLAR NETİCESİNDE
SONUCA VARAN BİR İŞ
SÜRDÜRÜYÖRÜZ.



0216 313 28 28



gokhan@eceptrol.com
sacettin@eceptrol.com

**EKiBiME NET,
SAYISAL
VE ULAŞABİLECEKLERİ
HEDEFLER
VERİYORUM.**

EKMEL İNŞAAT

Mehmet Kıldır



1 İşim, hayatımın %80'ini kapsamakta. İşim Antalya'da, ailem İstanbul'da. İşimin dışında kalan zamanımın tamamını aileme ayırıyorum. Yıl içinde iş yoğunluğum uygun olduğu tarihlerde ailecek dünyanın farklı merkezlerine seyahat etmeyi seviyoruz. Bu da bize birlikte kaliteli zaman geçirme imkânı veriyor.

2 Aldığım kararların beklediğim sonuçları doğurması beni çok iyi motive ediyor. Ekibime net, sayısal ve ulaşabilecekleri hedefler veriyorum, bu hedeflerin sonuçları onlara ödüllendirme olarak dönüyor. Örneğin; ekip üyelerinin aileleri ile katıldığı geleneksel piknik ya da yemekler sonrası ekibimin işine daha fazla konsantre olduğunu görüyorum.

3 Her teklifimizde ikmal yapamadığımız müşterilerimizin sonrasında bizi arayarak fiyat teklifi alması ve daha yüksek fiyatla da olsa bizi tercih etmesi, mal satamadığım olumsuz anları siliyor.

 0242 259 25 71

 info@ekmelpetrol.com.tr

MGE AKARYAKIT


Muhammet Efecik

- 1 İşim hayatımın % 60'lık bir bölümünü oluşturuyor. İşten arta kalan zamanlarda, konferans ya da seminer gibi aktiviteler ve özel hayatımda çiftlik evimde yaşamayı tercih ediyorum.
- 2 Beklenmedik olumlu haberler, başladığım işte başarılı sonuçlar almak beni motive eder. Ekibimi başarılması mümkün hedeflere yönlendirip gerçekleştiğinde de bunun bir inanç ruhuyla ortaya çıktığını göstererek motive ediyorum. Satış hedeflerimizde personelime maddi ve kariyer hedefleri doğrultusunda aldığım kararlar vardı. Sonuç almamdaki taahhütlerimi yerine getirdiğimde diğer personelimin de aynı hedefe odaklandığını görmek.
- 3 Şirketimizin araçlarındaki şoför parkuru sürekli araç arızası, kendi aralarındaki iletişimsizlik ve müşterilere sirayet eden bir durum süreklilik göstermeye başlamıştı. Önce bu sorunların nereden başladığını bulursam çözümü için de bir yol bulabileceğim inancıyla motive oldum ve başladım.

☎ 0252 225 50 29

✉ ibrahim@mgeakaryakit.com





**BAŞLADIĞIM İŞTE
BAŞARILI
SONUÇLAR
ALMAK BENİ
MOTİVE EDER.**

ÖGE OTOMOTİV

Berk Öge



- 1 İş hayatımın neredeyse tamamını kaplıyor. Özel-sosyal hayatıma vakit ayıramıyorum. Bu konu aslında beni çok yoruyor. Sosyal hayat-özel hayat konusuna daha fazla vakit ayırabilmek için planlama yapmam gerekiyor.
- 2 Beni başarıya odaklanmış bir ekip motive eder. Sorunları kendi içinde çözen, ekip ruhu ile hareket edilen bir ortam son derece motive edicidir. Ekibim beni kendilerinden bir parçaymış gibi hissettiği zaman son derece motive olurlar. Motive olduğumuz bir ekiple pozitif sonuçlar aldığımız bir örnek vermek gerekirse, satış hedeflerini iş dışında bir yemekte belirledik ve bu yemekleri sık sık yaptık. Böylece ekibim beni kendilerine yakın hissetti ve o ay sorunsuz bir şekilde hedeflerimizi gerçekleştirdik.
- 3 Olumsuz giden bir durumda motivasyonumu genelde kaybetmemeye çalışıyorum. Örneğin, tahsilatta zorlandığımız ve zor durumda olan bir firma ile alakalı çok çaba sarf ettik. Ticarete bunların olabileceğini düşündük ve fevri hareket etmedik. Çözüm odaklı olarak ve iyi niyetle müşteriye yaklaşıncı işler daha kolay çözüldü.

**SORUNLARI KENDİ İÇİNDE
ÇÖZEN, EKİP RUHU İLE
HAREKET EDİLEN BİR ORTAM
SON DERECE MOTİVE
EDİCİDİR.**



0282 262 43 97



berkoge@oge.com.tr

SENOS PETROL

Serhan Köse



GELECEKLE İLGİLİ
DAİMA BÜYÜK
DÜŞÜNÜYORUM.

1 İşim, hayatımın yaklaşık %70'lik bölümünü oluşturuyor. İş ve özel hayatım arasında dengeli olmaya özen gösteriyorum. Akşam yemeklerini ailemle birlikte yiyorum. Hafta sonlarını tamamen aileme ayırıp çeşitli aktiviteler yapıyoruz ve her sene en az 2 kere birlikte tatil yapmaya gayret ediyoruz. Sosyal anlamda, üyesi olduğum dernek ve kulüplerin toplantılarına katılıp projelerde aktif görevler alıyorum.

2 Yeni şeyler öğrenmek ve akabinde başarılı olmak beni motive eder. Bu şekilde hem daha istekli, hem daha mutlu olduğumu söyleyebilirim. Ben ekibimi motive ederken onlara gelecekte olmak istedikleri durumu gözlerinde canlandırmalarını, büyük düşüncelerini ve daima pozitif olmalarını, olumsuzluklar karşısında güçlü durmalarını söylüyorum. Ekibimin başarılarını takdir ediyorum, onlara başarılarının farkında olduğumu ve büyük hedeflerine her geçen gün daha da yaklaştıklarını anlatıyorum. Motivasyonu yüksek ekibin çok daha verimli, mutlu ve çözüm odaklı olması dolayısıyla başarı katsayılarının motivasyonu düşük ekibe oranla daha yüksek olduğunu gözlemliyorum.

3 Gelecekle ilgili daima büyük düşünüyorum. Bu durum kısa süreli başarısızlıkları daha kolay ve hızlı yönetmemi sağlıyor. Ayrıca motivasyonumu kaybetmek yerine, herhangi bir aksiliğin aslında büyük hedefe giden yolda bir öğrenme olduğunu kabul edip, gerekli dersleri çıkartıyor ve tekrar büyük hedefe kilitleniyorum.

 0532 292 70 38

 serhan.kose@senospetrol.com



**BAŞARISIZLIK
BENİ VE
EKİBİMİ
DAHA ÇOK
HIRSLANDIRIR.**

TO-PET PETROL

Saffet Erdil

1 İşimi çok severek yapıyorum ve dolayısıyla işim hayatımın büyük bir bölümünü oluşturuyor. Sosyal hayatımın işimle ilintili olması sebebiyle sosyal hayatımı da iş hayatımın bir parçası olarak görüyorum ve bu anlamda yapmış olduğum sosyal aktivitelerden çok keyif alıyorum. Hafta sonumu muhakkak çocuklarım ve eşime ayırmaya özen gösteriyorum. Birlikte yaptığımız etkinliklerle tüm haftanın yorgunluğunu atıyorum.

2 Gün sonunda düzenli spora ayırmış olduğum zamanla beraber bir sonraki günün başlangıcında kendim ve ekibim için pazarlama hedefi oluşturmak ve o pazarlama sonucunda başarı elde etmek en büyük motivasyonumdur. Olumsuz sonuçlar da benim ve ekibimin motivasyonunu arttırarak, kaybımızın yerini doldurmak adına bize hız kazandırır. Öncelikle ekip arkadaşlarımla, iş veren çalışan ilişkisinden ziyade iş arkadaşı düzeyinde çalışmak bana ve ekibime en büyük motivasyon kaynağını oluşturuyor. Almış olduğumuz başarılar sonucunda yaptığımız sosyal aktiviteler de bu motivasyonu pekiştiriyor. Ayrıca belirlediğimiz hedefler doğrultusunda ekip içi yarışmalar organize ederek eğlenceli bir şekilde hedeflerimize ulaşıyoruz. Örneğin; geçtiğimiz ay satış ekibimiz içinde tatlı bir rekabet sağlamak ve durgun geçen dönemi hareketlendirmek amacı ile aramızda bir yarışma düzenledik. Ay içerisinde en çok yeni hacim kazandıran ekip arkadaşımızı seçmek üzere yarışmaya başladık. Tüm ay boyunca durgun olarak geçeceğini düşündüğümüz bu süreci ekip olarak çok keyifli müşteri ziyaretleriyle hareketlendirdik. Ay sonunda kazandığımız yeni müşteriler ile beraber ayın elemanı kutlamaları daha büyük bir anlam kazandı.

3 Her zaman şartlar ve koşullar istediğimiz gibi gelişmeyebilir. Biz bu bilinç ve işimize olan sevgimizle motivasyonumuzu kaybetmenin aksine daha çok motive oluruz. Çünkü başarısızlık beni ve ekibimi daha çok hırslandırır ve daha büyük başarılar kazanmamız açısından tetikleyici olur. Örneğin; mevcut bir müşterimizi kaybettiğimizde ekip olarak kaybedilen o hacmin yerine çok daha fazlasını koyabilmek için atağa geçer ve bunu muhakkak başarırız. Ayrıca her olumsuzlukta, takım liderimiz Gülcan Abik'in sık kullandığı "lütfen evrene olumsuz mesaj göndermeyelim" cümlesi de ekibimiz arasında sembolize olmuş bir cümledir.



0532 292 07 32

saffeterdil@to-pet.com.tr

ÜNİSOY PETROL

Yusuf Çelik

- 1** İşim hayatımın %90'lık bölümünü oluşturuyor. İşten kalan zamanımı aileme ve çevreme ayırıyorum. Beni en çok, yapılan işin sonucunun olumlu olması ve sarf edilen çabanın karşılığını almak motive eder.
- 2** Ekip üyelerimi sorumlu oldukları işlerde başarılarını takdir ederek, yardımcı olabileceğim bir konu varsa yardımcı ve destek olarak motive ederim. 2010 yılında 2 tankerle toptan yakıt satışı yaparken şu an 6 tankerle işimize devam etmemiz bu motivasyonun güzel bir örneğidir.
- 3** 2010 yılında toptan satış kısmında Shell tarafından destek alınmamasından dolayı satışlarımızı durdurmamızı ise olumsuz bir örnek olarak verebiliriz. Ancak motivasyonumuzu kaybetmedik ve daha sonra karşılıklı anlaşmayla tekrar satışlarımıza başladık.



**İŞİM HAYATIMIN
%90'LIK
BÖLÜMÜNÜ
OLUŞTURUYOR.**



0532 440 17 37



yusufcelik@unsoypetrol.com

YILTAŞ PETROL

Osman Yıldırım

- 1** Yaptığımız iş sürekliliği gerektiren bir iş olması ve akaryakıt sektörünün sık sık iniş çıkış göstermesinden dolayı işimiz hayatımızda büyük bir yer kaplamaktadır. Çoğu zaman da stresli anlara maruz kalmaktayız. Bu yüzden sosyal yaşantı da aslında daha çok önem kazanmaktadır.
- 2** Daha çok ailemle, çocuklarımla geçirdiğim anlar hayata ve işime tekrar motive olmamı sağlamaktadır.
- 3** Onlarla güzel aktiviteler yapabilirsen veya onlarla daha çok ilgilenabilirsen iş ile alakalı birçok problemi ister istemez bastırabiliyorsun ve sanki her şey yeniden başlamış gibi, problemler giderilmiş gibi yeniden sımsıkı işine sarılabiliyorsun.



**AKARYAKIT
SEKTÖRÜNÜN SIK SIK İNİŞ
ÇIKIŞ GÖSTERMESİNDEN
DOLAYI İŞİMİZ
HAYATIMIZDA BÜYÜK BİR
YER KAPLAMAKTADIR.**

 0532 488 88 41

 osmanyildirim@yiltasgrup.net

Ünsoy Petrol'den örnek uygulama: "Bilgilendirme SMS'leri"

Bilgilendirme SMS'lerine neden ihtiyaç duyuldu?

Müşteri firmalarımızın, yakıt sevkiyatı aşamasında satış müdürlerimizi ve operasyon bölümünü sık sık arayarak bilgi almak istemeleri sebebiyle yeri geldiğinde iş yoğunluğundan dolayı kısa sürede geri dönüş sağlanamadığı durumlar oluşmaya başlamıştı. Gerek telefon trafiğini azaltmak gerek müşterilerimize daha iyi, kaliteli ve hızlı hizmet vermek isteği bizi bu süreci sistemli ve düzenli hâle getirme arayışına yöneltti.

Bilgilendirme SMS'lerine nasıl başlandı ve süreç nasıl tamamlandı?

İlk olarak gün sonunda ertesi günün yakıt sevkiyatları satış müdürlerimize mail olarak gönderilmeye başlandı. Satış müdürlerimizin hangi firmaya hangi şoförün kaçınıcı sevkiyatta gideceği bilgisine düzenli olarak ulaşması sağlandı.


Bu süreç operasyon-satış müdürlerimiz arasındaki telefon trafiğini en aza indirdi.

Firmamız içindeki bu bilgi paylaşımına müşterilerimizi de dâhil etmeye karar verdik. Araçlarımızdaki GPS sistemiyle sürücü dolum tesisinden ayrıldığında, operasyon bölümüne mail gelmesi ve program aracılığıyla SMS olarak ilgili firma yetkililerine ve satış müdürlerimize bilgi mesajı göndererek sürecimizi tamamladık.

Bu uygulama ile ne değişti, işimize nasıl bir katkısı oldu, müşteri tepkileri nasıl oldu? Başlangıçta hedeflenen amaca ulaşma yolunda nasıl sonuçlar elde ediliyor?

Firma-Satış Müdürü-Operasyon arasındaki telefon trafiği azaldı. Tanker, sevkiyat yerine varıncaya kadar ilgili kişinin yönlendirilmesi ve teçhizatların hazırlanması için zaman kazandırıldı. Ayrıca müşteri sadakatinin artırılması adına operasyonel mükemmellik adımlarından bir tanesi gerçekleştirilmiş oldu.

Bununla beraber müşterinin bayi adına problem olan güven kısmıyla ilgili de bir sorunun çözüldüğünü düşünüyoruz.



**BU SÜREÇ
OPERASYON-SATIŞ
MÜDÜRLERİMİZ
ARASINDAKİ
TELEFON TRAFİĞİNİ
EN AZA İNDİRDİ.**



LNG fiyatları Rusya'yı zor bir rekabete sokuyor

Akdeniz Ülkeleri Enerji Şirketleri Birliği Hidrokarbon Kaynakları Müdürü Sohbət Karbuz'a göre petrol fiyatlarındaki düşüş devam ettiği takdirde petrole endekli doğal gaz fiyatları ile ticaret yapan Rusya ağır bir ekonomik darbe alacak. Petrole endeksiz LNG ticaretin giderek küreselleştiği dünyada Rus gazı 20 yıllık uzun kontratlara gönüllü müşteri bulmakta gitgide zorlanıyor. *(Milat)*

Petrol ihracatçısı ülkelerin kredi notu tehlikede

Petrol gelirlerine bağlı ülke ekonomileri 2015'ten beri düşük petrol fiyatlarına bağlı gelir düşüşlerinden zarar görüyor. Kredi derecelendirme kuruluşu Moody's geçtiğimiz aylarda Bahreyn, Rusya ve Suudi Arabistan'ın kredi notlarını düşürdü. Nijerya, Kuveyt, Katar ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin notlarını ise izlemeye aldı. Özellikle Körfez ülkelerinde kamu gelirlerinde gözlenen düşüş nedeniyle petrol ihracatçısı ülkelerde bütçe açıklarıyla baş etmek için kamu harcamalarını kısma ve gelir vergisi getirme tartışmaları gündemde. *(Bursa Haber)*





Shell yer çekiminden elektrik üretimine destek oluyor

Shell Springboard'ın 2015 kazananı elektrik şebekesi olmayan yerlerde elektrik üretimini desteklemek için yola çıkan "Yer çekimi Işığı (Gravity Light)" oldu. Gaz yağı ile aydınlanmanın neden olduğu hastalıklar, yanık ve yangınların önüne geçmeyi hedefleyen Deciwatt firmasının yarışmayı kazandıktan sonraki hedefi Kenya'da yer çekiminden elektrik üreten radyoları ve el fenerlerini yaygınlaştırmak. 25 dakikalık elektrik üretmek için sadece 3 saniye boyunca 12 kg ağırlık kaldıran sistem Shell Springboard'un akademisyen, mühendis ve iş adamlarından oluşan jürisi tarafından 150 katılımcı arasında birinci olarak 150.000 pound ile ödüllendirildi. Dünya bankasına göre her gün 780 milyon kadın ve çocuk gaz yağı lambaları nedeniyle günde 2 paket sigara dumanıyla eşdeğer dumana maruz kalıyor. Shell Springboard bu sayede ucuz, güvenli ve düşük karbon salımlı teknolojilere desteğini sürdürüyor. (Telegraph)

Shell'in büyüme hedeflerine Türkiye pazarı dâhil

Shell 1923'ten beri faaliyet gösterdiği Türkiye'yi, uzun vadeli büyüme hedeflediği ilk 10 pazar arasında görüyor. Shell Türkiye Ülke Başkanı Ahmet Erdem, 2015'te 16 milyar lira civarında satış yaptıkları Türkiye'nin genç nüfusu ve büyüyen ekonomisi nedeniyle 2016'da da pazarın üzerinde bir büyüme performansı hedeflediklerini belirtti. 1024 istasyonunun yanı sıra Akdeniz'in tek gres ve en büyük madeni yağ üretim tesisi olan Derince sayesinde Shell 55 ülkeye 100 milyon lira civarında ihracat yapıyor.

(Kobi Efor)



Shell 9 yıldır madeni yağ pazarının lideri



YILDIZ
DÜNYANIN VE
TÜRKİYE'NİN
MADENİ YAĞ
PAZAR LİDERİYİZ.

ZİRVEDEKİ 9. YILIMIZI KUTLUYORUZ.

Lider teknolojiyle enerjinin geleceğine yön veren global bir enerji şirketi olarak, **Türkiye* ve dünyada** 9 yıldır üst üste madeni yağlar pazar lideri** olmanın gururunu yaşıyoruz.

Türkiye ve dünya çapındaki gurur veren başarımıza katkıları olan tüm müşterilerimiz, iş ortaklarımız ve çalışanlarımıza sonsuz teşekkürlerimizi sunarız.



* MÜBİH 2013 Madeni Yağlar İstatistikleri tablosuna dayanarak.
** Shell ve Shell markalı yağların pazar payı. 2013 yılı için Shell'in Türkiye'deki Madeni Yağlar pazarındaki pazar payı.

24 Türk takımı Shell Eco-marathon Avrupa yolcusu

Londra'da 28 ülkeden 229 takımın yarıştığı Shell Eco-marathon'a 11. kez katılan Türkiye en fazla takımla temsil edilen ikinci ülke konumuna ulaştı. 2015'te Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin de desteğiyle Türkiye'de ilk kez düzenlenen Shell Eco-marathon'da birinci olan Karadeniz Teknik Üniversitesi Enerji Teknolojileri Takımı da 1 kW's elektrikle 144 km yol giden arabalarıyla Londra'da yarışacak. Yıldız Teknik Üniversitesi de 30. Shell Eco-marathon Avrupa'da "Emniyet Ödülü"nü sahibi olmuştu. Shell Eco-marathon Avrupa'nın son şampiyonu 1 litre benzinle 3771 km yol kat edebiliyor. Yarışma ilk kez 1985'te düzenlendiğinde kazanan araç 1 litre benzinle 680 km gidebiliyordu. (Shell Türkiye)



Türkiye Petrolleri 2017'de halka arza hazırlanıyor

Türkiye Petrolleri (TP) Genel Müdürü Besim Şişman, Türkiye'nin petrol ve gazda dışa bağımlılığını azaltmak için özel sektör ile birlikte yabancı yatırımın Türkiye'ye çekilmesi gerektiğini ve bunun için de TP'nin halka arz hazırlandığını açıkladı. Ancak bu tasarının petrolün 60 dolar seviyesine çıkma ihtimali durumunda gerçekleşeceğini belirten Şişman, 2017 Dünya Petrol Kongresi'ne kadar kendi üzerlerine düşen hazırlıkları bitirmiş olacaklarını da belirtti.

(Yeni Yüzyıl)



Dış ticaretin %12'si Aliğa'dan

Türkiye'nin trafiği en yoğun ikinci limanı olan Aliğa, geçen yıl 42 milyon ton olan elleçleme miktarını 49 milyon tona çıkardı. 2015'te 4861 gemi hareketi ile İzmit'ten sonra ikinci sıraya yerleşen Aliğa'daki limanlar işletmecilik anlamında yeni bir yatırım dönemine girmiş durumda.

(Ticaret)

EPDK yüzen LNG terminali için ilk adımı attı

Kışları Rus doğal gazının kesilmesinden duyulan endişeler ve son dönemde Rusya ile oluşan gerginlik, yetkilileri LNG düzenlemeleri yapmaya itti. Katar ile imzalanan LNG anlaşmasını takiben EPDK, yüzen LNG depoları için lisans başvurusunun da yolunu açtı. Kaynak çeşitliliğine katkı yapması beklenen düzenleme gazda ilave giriş noktası sağlayacak. *(Bursa Haber)*



Katar'ın gözü Türkiye bankacılığında

Katar'ın Ankara Büyükelçisi Salem Mubarak Al-Shafi, Katar'ın bankacılık ve tarım gibi sektörlerde yatırım yapmak için görüşmelerde bulunduğunu belirtti. Katar'daki 2022 Dünya Kupası için yapılacak stadın inşasında Türk firmalarının öncelikli olduğunu belirten Büyükelçi, vizelerin kaldırılmasının da turizme katkı yapacağına değindi. *(Bursa Haber)*



Mermer sektörü İzmir'deki Marble Fuarı'na akın etti

Marble Uluslararası Doğal Taş ve Teknolojileri Fuarı'nın 22'ncisi 23-26 Mart'ta İzmir Büyükşehir Belediyesi tarafından gerçekleştirildi. Açılış törenine İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu'nun da katıldığı fuar 193'ü yabancı 1103 katılımcı firmaya ev sahipliği yaptı. 32 yabancı ülkenin katılmış olduğu fuarda Türkiye'nin her köşesinden getirilen işlenmiş, yarı işlenmiş ve ham 15 bin doğal taş sergilendi. Ayrıca fabrika-iş makineleri ve ekipmanları da fuarda boy gösterdi. 47 ilden firma böylece dünyanın sayılı mermer temsilcileri ile bir araya gelmiş oldu. (Milliyet)



Atık yağ için Petder'den yenilikçi çözüm: Akıllı telefon uygulaması

Atık motor yağlarının toplanması için Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın görevlendiği tek kurum olan Petder atık motor yağı üreticilerine ulaşmanın yeni ve kolay bir yolunu icat etti. App Store ve Google Play'den de indirilebilen "Petder Akıllı Telefon Uygulaması" sayesinde kullanıcılar şehirdeki motor yağı toplama araçlarının plaka ve lisans numarası gibi bilgilerine ulaşabilecek ve duyuruları takip edebilecek. Bu yenilikçi yaklaşımın bir parçası olan "Atık Yağların Yönetimi Projesi", başlatıldığı 2004'ten beri 117 bin 904 ton atık motor yağı toplanmasını sağladı. (Beyaz Gazete)

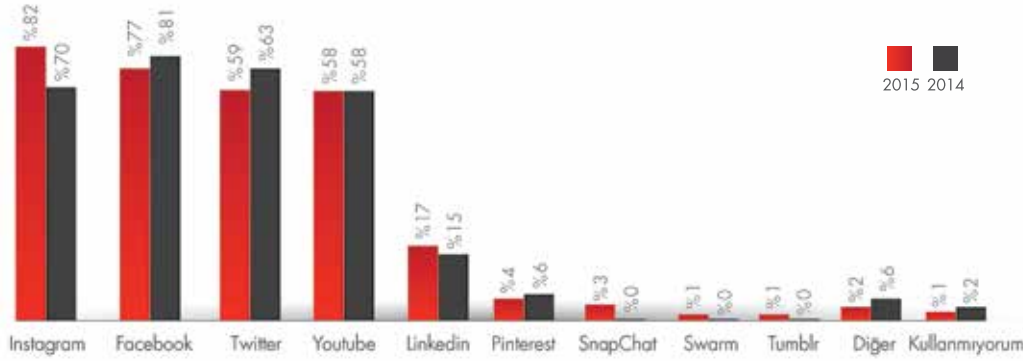
Üniversiteliler sanal dünyada yaşıyor

İneva Araştırma ve iamyouth'un 9 şehirden 1442 üniversiteli gençle yaptığı araştırma, üniversitelilerin tüketim ve yaşam alışkanlıklarını gözler önüne seriyor. Öğrencilerin %48'i aylık 201-600 TL arasında kişisel harcama yapıyor ve %61'inin hayali 30 yaşına kadar iyi bir kariyer sahibi olmak. Düzenli Instagram ve Facebook kullanım oranları sırasıyla %82 ve %77 olan gençler sosyal medyada markaları takip ediyor ve Hepsiburada, Trendyol gibi online alışveriş sitelerini kullanıyor. Araştırma üniversitelere %23'lük oran ile sanal dünyada gerçek dünyaya göre daha aktif gençlerin hakim olduğunu ortaya koyuyor.
(Marketing Türkiye)

Günlük Aktiviteler



Sosyal Medya (Düzenli Kullanım)

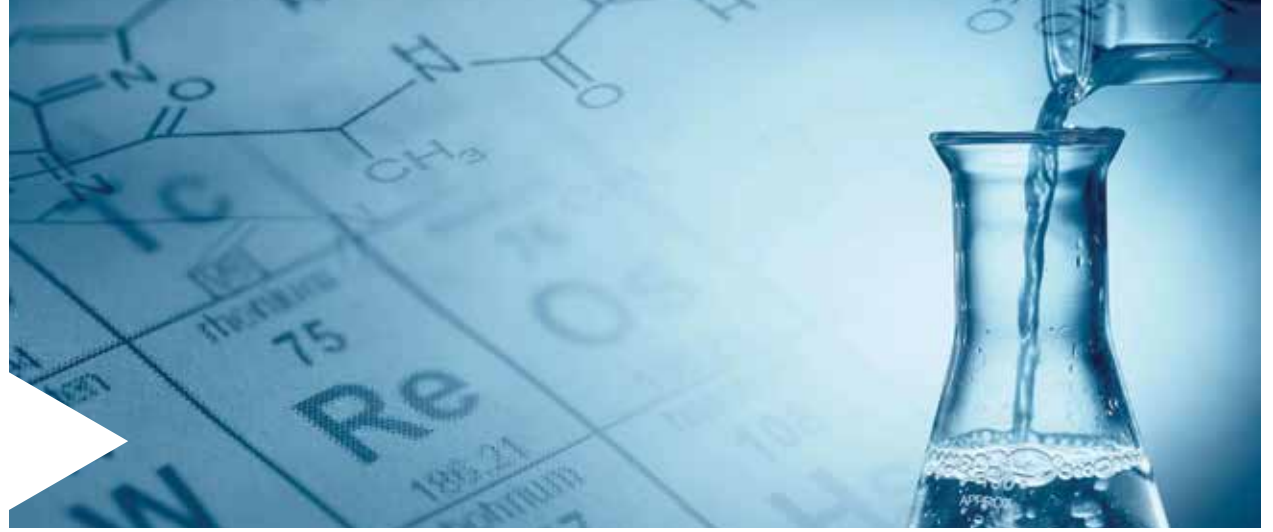


30 Yaş Halleri



Kendini onaran beton

Cardiff Üniversitesi üç farklı teknolojiyi birleştirerek zarar gören bölgelerini kendi kendine onaran beton geliştiriyor. Başarılı olunursa kalsiyum karbonat üreten bakteriler sayesinde akıllı malzeme şekil değiştirerek zarar gören bölgeye hücum edecek.
(Popular Science)



3,2 saniyeden fazla göz kontağı tedirginlik yaratıyor

Bebekler bile iletişim için göz kontağı kurma ihtiyacı duymakta, insanlar birbirinin gözlerinin içine bakarak samimiyet, dürüstlük ve güven gibi pozitif duygular almaktadır. Ancak araştırmalara göre 3,2 saniyeden daha uzun süren göz kontağı farklı yorumlara neden oluyor. (Popular Science)



Satış ekibinizin doğru şeylere odaklanmasını sağlayın



Satışçılar genelde potansiyel müşterilerdense hâlihazırdaki müşterilere odaklanıldığından yakınırlar. Kendinize şu 6 soruyu sorun:

- 1** Satışçılar vakitlerini nasıl kullanmaları yönündeki beklentileri tam olarak biliyorlar mı?
- 2** Satışçılar ürünün müşteri ihtiyaçlarına nasıl cevap vereceğini biliyor mu?
- 3** Gerekli ikna ve nitelikli müşteri bulma yetenekleriyle ürün özelliklerini öğrendiler mi?
- 4** Satışçılar motive mi?
- 5** Satış ekibi beklenen kapsama alanı için yeterli genişliğe sahip mi?
- 6** Satışçılar "doğal satışçılık" denilen ve sektörü öğrenmeye istekli doğru karakterde insanlar mı?

(Harvard Business Review Tips)



Ekibinizin üretkenliğini artırın

Bir yönetici olarak planlamayı, önceliklendirmeyi ve işi düzene koymayı zaten biliyorsunuz. İyi örnek olarak ekibinizin de aynısını yapmasını sağlayabilirsiniz. Katıldığınız toplantılar, cevap verdiğiniz mailler ve rol aldığınız projelerle iş saatlerinizi nasıl planladığınız hakkında kabiliyetli olun. Ekibinizi analiz edip onlara tek tek kilit hedefler verin ve hepsinin limitlerini çizin. Sonra onlarla bire bir görüşüp beklentilerinizi ve öncelikleri anlatın. Böylece gereksiz şeylere odaklanmazlar, kesin hedefleri olur. *(Harvard Business Review Tips)*

Aşağıdaki iki sorunun cevabını **SHELLTICARIYAKITLAR@shell.com** adresine gönderen ilk 5 okuyucumuzu sürpriz hediyeler bekliyor.

Sizce Shell FuelSave Diesel'in müşterinin gözünde en çok fark yaratan üç özelliği nedir? Bu üç özelliği müşteriye en etkili şekilde hangi yöntemlerle anlatacağınız / gösterirsiniz?





Shell Ticari Yakıtlar **PREMIUM**CLUB

