

Godina XIII. broj 1. – siječanj 2009.

NIJE ZA PRODAJU

FOREVER



HUNGARY / ALBANIA / BOSNIA AND HERZEGOVINA / CROATIA / MONTENEGRO / SERBIA / SLOVENIA



Približno godinu dana ima od toga što nam se – sve češće – počeo pojavljivati u mislima trenutak koji je eto i stigao. Protekla je jedna godina, 2008. danas je već povijest. Nadam se kako je ona svima nama bila veličanstvena, uspjesima ispunjena godina, a u Foreverovu životu svakako ćemo 2008. godinu zadržati u sjećanju kao vrlo značajnu godinu. Međutim, prije svega važno je sljedeće: **Želim vam od srca sretnu novu godinu!**

Protekla je godina diljem svijeta bila godinom golemih priredaba. U Budimpešti smo održali najveći Europski Rally u povijesti FLP-a. Europa je rušila rekorde, i cijela je godina prikazala frenetičan uspjeh na starom kontinentu. World Rally na Tajlandu također je bio poput bajke, gdje smo s 300 najuspješnijih distributera na svijetu imali prigode provesti nekoliko zajedničkih dana i podijeliti jedni s drugima svoje zamisli, entuzijizam, kao i vjeru te predanost prema Foreveru. Danas već s nestrpljenjem iščekujem ponovni ovogodišnji susret u travnju u Južnoj Africi.

Mjesto održavanja Rallyja Latinske Amerike bio je Urugvaj. Ova je regija protekle godine proizvela troznamenasti rast, dok je s najistaknutijim rezultatom čelnu poziciju zauzeo Brazil. Afrički Rally i Profit Sharing u Keniji bili su ne-

zbog istaknutih rezultata Indije i Vijetnama.

Prigodom sličnih priredaba uvijek i iznova konstatiramo za sebe, ovdje u središnjem uredu, koliko li smo samo sretni što diljem svijeta imamo mogućnosti surađivati s ovako istaknutim i sjajnim suradnicima. Svakako bi mi bilo drago kada biste znali da želim posebno zahvaliti na svom onom radu koji radi naših zajedničkih uspjeha obavljate iz dana u dan, Vi, naši pravi divovi koji činite veliku obitelj Forevera! Zahvaljujemo svima onima koji rade u stotinama naših ureda



đujete i stvarate svoje poduzeće, svoju budućnost, gospodarsku sigurnost.

Zasigurno je mnoge među nama pogodilo u srce vidjeti proteklih mjeseci što se sve može dogoditi ako dopustimo da drugi upravljaju našim sudbinama. Znam, ovo je posebno teško razdoblje, jer se strahovito velik broj ljudi bori da ne izgubi svoj dom, da mogu zadržati svoj posao. I mene samoga duboko rastužuje kad čujem vijesti o sudbinama koje počinju doživljavati teške dane.

Unatoč krizi koja je ovladala cijelim svijetom, Forever je i dalje

kako bi radi svoje sigurnosti koja je dovedena u opasnost i uz mogućnost da izgube radno mjesto koje im osigurava svakodnevnu egzistenciju osnažili bastione svoje obrane. Kada mi ljudima u svojoj sredini nudimo Foreverovu mogućnost kao odgovor na nesigurnost, mi nudimo sigurnost i mogućnost planiranja. Izgradnjom svoje poslovne strukture i njezinim proširivanjem možemo vladati svojim materijalnim stanjem, pa sigurnost naše budućnosti neće ovisiti o okolnostima.

Želim da unatoč poteškoćama koje uočavamo u svijetu koji nas okružuje zadržimo povjerenje i ostanemo sposobni biti zahvalni. Budimo zahvalni na voljenoj obitelji, na prijateljima koji imaju razumijevanja, na zdravlju i na dodijeljenoj mogućnosti koja nam omogućuje dobivanje uloge u poboljšanju tuđih života. Gledajmo hrabro u budućnost, jer Forever je snažan, pruža sigurne temelje na kojima predanim radom i željom da pomognemo drugima možemo izgraditi jedan ljepši život.

Nemojmo se pribojavati budućnosti! Dočekajmo je s otvorenim povjerenjem i imajmo hrabrosti preuzeti odgovornost! Ponudimo mogućnost svima iskreno i s namjerom da pomognemo, te na taj način mogu obećati da će budućnost doista

Sigurnost u nesigurnom svijetu

zaboravni doživljaji. Rast i rezultati mnoge među nama drže u stanju grozničave ushićenosti, jer je poseban doživljaj vidjeti kako iskorištavaju Foreverove mogućnosti stanovnici toga prekrasnoga kontinenta. Ništa manje nije nevažan i niz azijskih Rallyja, naimali smo prigode na nekoliko mjesta održati priredbe. Bio je neviđen doživljaj podijeliti sreću

diljem svijeta, kako bismo mogli pružiti podršku radu distributera, drago mi je što možemo biti kolege! Puno toga ovisi o svima. Hvala svim našim partnerima, svim našim sponzorima na njihovom radu. A ponajviše zahvaljujem Vama, naima Vi, naši distributeri, Vi ste duša našega velikog poduzeća. Hvala što se i vi koristite našim mogućnostima, što izgra-

u procvatu. Štoviše – iako točne podatke još nisam vidio – zaključujemo iznimno uspješnu godinu. Naravno, ne postoji poduzeće koje bi moglo postati neovisno o općoj recesiji, ali ipak je, čak i u ovim vremenima, ponuđena mogućnost. Usred poteškoća mnogi nastoje pronaći dodatan izvor prihoda za sebe. Ljudi traže nove, alternativne mogućnosti,

biti prekrasna. A sretnemo li se za dvanaest mjeseci, s radošću ću poslušati Vas kako se sretno i ponosno osvrćete na ovu proteklu godinu riječima: "Stvorio sam svoju sigurnost".

S vječnim poštovanjem,
REX MAUGHAN
predsjednik uprave &
izvršni direktor

Vizija

Ispraćamo jednu vrlo lijepu godinu za Mađarsku regiju Forever Living Productsa, te najbolju i najuspješniju godinu njezine regije Jugoistočne Europe.

Naša je tvrtka mogla preuzeti najviše nagrada i priznanja zahvaljujući istaknutom radu nekoliko stotina tisuća naših kupaca, distributera proizvoda i čelnih suradnika. Među svim tim nagradama možda nam je najdraža bila prvo mjesto u Europi, što je prekretnica u životu cijele naše foreverovske ekipe.

Onaj koji se prvi put susreće s mogućnošću, može se suočiti s iskustvom, rezultatima suradnika koji su se već dokazali jer su već 1997. godine ili 2000-ih godina imali ciljeve, snove i snažno su djelovali na putu njihova ostvarivanja.

Kada se netko nakon 11 godina prisutnosti suoči s ovom mogućnošću, zadaća je za nj jednostavnija, jer postoji enormna količina edukativnih materijala za upoznavanje multilevel-marketinga i ove struke. Što treba učiniti? Vrlo jednostavno, treba upoznati naše proizvode, treba ih konzumirati odn. primjenjivati, treba upoznati naš marketinški sustav i primijeniti ga. Valja steći dobra i korisna iskustva i u svojim odgovarajućim predviđanjima možemo isplanirati svoju budućnost, pa tada ni uspjeh neće izostati.

Svake godine radimo ekonomski plan, te smo ga izradili i za 2009. godinu i on je dobio zeleno svjetlo u našoj središnjici u Sjedinjenim Američkim Državama. Međutim, ne izrađujemo plan samo za jednu godinu. Naš je plan gospodarenje zasnovano na stabilnom tržištu i uz sudjelovanje velikog broja poduzetnika, kako bi putem upravljanja sigurne, stabilne i tvrtke jakoga kapitala u dugim desetljećima na taj način mogli stvoriti jednu „državu“, koja čak može biti i virtualna, ali to je naša DRŽAVA. To je naša vizija.

Ako netko poželi postati član ove države, gdje prestaje materijalna ovisnost, odnos nadređenog i podređenog, gdje svi svoje prihode ostvaruju po obavljenom radu, tada takvu osobu rado očekujemo u našim redovima.

Unatoč gospodarsko-financijskoj krizi, naša će država zaključiti godinu s gospodarskim rastom, jer vjerujemo u nju, jer radimo za nju, jer smo ustrajni i predani.

Želimo vam sretnu, spokojnu i uspjesima bogatu novu 2009. godinu.

Naprijed FLP Mađarska!



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Miklos Poch'.

URUČIVANJE NAGRADE

Forever Living Products već se 30 godina bavi izgradnjom poslovanja iznimne kakvoće te izradom najboljih receptura na prirodnoj bazi koje služe njezi ljepote i očuvanju zdravlja. Kakvoća FLP-ovih proizvoda i njegov izvrstan Marketinški plan odigrali su golemu ulogu u širenju aloe na svjetskom tržištu.

U FLP-u već trideset godina polažu snažan naglasak na KAKVOĆU!

Na temelju odluke vodećih gospodarskih aktera Trade Leaders Cluba i Editor Officea sa sjedištem u Madridu, posebna čast, tj. ovogodišnja nagrada, dodijeljena je Forever Living Products d.o.o. Srbije, jer je svojom djelatnošću u velikoj mjeri pridonio razvitku privatnoga poduzetništva, kakvoće usluga i razvitku u cijelosti poslovne djelatnosti Srbije.

Za nas je predstavljalo veliku sreću što smo priznanje mogli preuzeti zajedno s direktorima i managerima više od četrdeset nagrađenih poduzeća iz cijele Europe. Ponosno smo saželi sve vizije Rexa Maughana o slobodi posla, što tvrtka primjenjuje u više od 130 zemalja diljem svijeta. Svi su nazočni s neskrivenim priznanjem progovorili o Foreverovoj veličini i mogućnostima na razini svjetskoga gospodarstva.

Nakon toga potpredsjednik tijela, gospodin Prado, uručio je službenu diplomu koja se daje uz nagradu New Millennium Award, te zlatnu medalju i skulpturu.

Cijeli događaj učinili su još svečanijim čelnici Gospodarske i poljoprivredne ko-



more Španjolskoga Kraljevstva, članovi španjolskih diplomatskih službi i predstavnici gospodarskih odjela veleposlanstava vodećih svjetskih država.

Prema našem mišljenju, ovogodišnja kandidatura FLP-a Srbije još više potvrđuje naša nastojanja da kvalitetom svojega poslovanja u našoj regiji i u budućnosti predano izgrađujemo imidž naše uspješne tvrtke, jer time izgrađujemo i vlastiti gospodarski sustav.

Umnogome smo zahvalni krovnom regionalnom direktoru dr. Sándoru Mileszu na savršenu vodstvu i svim suradnicima Forevera Srbije, koji su svojim radom i predanošću pridonijeli tome da ova nagrada dospje u zaslužene ruke.

Naprijed Forever!

BRANISLAV RAJIĆ
regionalni direktor Forevera Srbije

Stigli smo do konca 2008. godine. Doista nam je preostalo samo 6 tjedana do završetka godine. Ovo je bila jedna sjajna godina za europske zemlje FLP-a, i ima tu bezbroj stvari na kojima možemo biti zahvalni. Postigli smo značajan rast na području prodaje, posebice na istoku i u tim zemljama sada mnogi rade na Profit Shareu. Gledano u cjelini, postali smo produktivniji, ali ja mislim da još uvijek ima prostora za razvitak.



Dragi naši!

Nevjerojatno je koliko Dan uspješnosti može napuniti baterije i postajemo svjesni po čemu je Forever toliko veličanstven. Na kraju duga putovanja diljem EU-a, osjećao sam se pomalo umornim i već sam jedva čekao da mogu spavati u svojem krevetu. Zatim smo otišli na Dan uspješnosti u studenom u Budimpešti. Istog sam trenutka zaboravio da sam umoran i dobio sam IMPULSI! Bio sam žalostan kada je završilo, jer mogao bih odraditi do kraja još jedan. Energija, ushićenost i ljubav koju je širilo 4000 sjajnih distributera, način na koji su zajednički proslavljali uspjehe ostalih, bilo je vrlo inspirativno.

Nevjerojatan broj kvalifikacija – kvalificiralo se i nekoliko stotina ljudi za Málagu. (Još nemamo konačne rezultate, ali već znam da smo u znatnoj mjeri prekoračili prošlogodišnju brojku. Promocija je bila dobra – mislim da je ovaj bio naš dosad najviše reklamiran izazov!) Hvala Sándoru i cijeloj obitelji FLP-a na čudesnu doživljaju.

Iako je ovo bio sjajan dan u Mađarskoj, ipak me najveće iznenađenje dočekalo drugoga dana, ujutro na aerodromu. Dok sam prolazio carinskom kontrolom, sreao sam se s Lajosom Bereczkijem, koji radi na kontroli putovnica. Prvo sam uočio njegov širok osmeh, različit od prosječnih kontrolora putovnica. Kada je od mene primio putovnicu, rekao mi je da je bio i on na Danu uspješnosti te da je Forever njegov život i da je zbog toga vrlo sretan! Gagnulo me koliko smo promijenili Lajosev život! Možda misli kako smo mu mi pomogli, a zapravo su njegov osmeh, optimizam i priznanje predstavljali golemu inspiraciju meni.

Nakon Budimpešte pošli smo u Srbiju. Kako smo prolazili iznad i preko Dunava, za-

mislio sam se nad prividnom mirnoćom ove goleme rijeke. Dobro sam znao da se ispod tihe površine skriva snažna i duboka rijeka, koja bez milosti probija svoj put prema moru. Rijeka je savršen primjer za ono što možemo osjećati kada se susretnemo s distributerima iz Srbije. Snažni ljudi, koji su toliko toga morali prevladati kako bi izgradili svoje poslove u Foreveru. Tijekom našega putovanja s lijeve strane smo ostavili iza sebe jednu bijelu zgradu. Zgrada je tiho stajala, otkrivajući svoje ratne rane, s poštovanjem govoreći prolaznicima i putnicima da je mir bolji od rata. Ne događa se često da mi ponestanu riječi, ali u automobilu moje srce se topilo. S ganućem sam pomislio na to, jer sam i ja malo vezan za ovo područje putem FOREVERA – na ovoj razini odanosti, koju pokazuju naši distributeri diljem cijele Europe a ništa manje i u Srbiji. Još i kada su bombe padale, te kada su mostovi bili zatvoreni ili porušeni, FLP-ovi su distributeri pronašli put preko rijeke noću kako bi dostavili proizvode za svoju mrežu.

Još nam je preostalo 6 tjedana i 2008. će postati prošlo vrijeme u Foreverovoj povjesnici. Bila je to dobra godina, ali možda je možeš za nekoga učiniti veličanstvenom prije nego što sunce zađe. Kako sam se jutros oprostio od Lajosa, pomislio sam na Sándora i njegove suradnike, kakve su promjene u stanju izazvati, pomislio sam na sve vas. Treba li prijeći rijeku noću, ne mogu se sjetiti bolje ekipe s kojom bi taj prelazak bio uspješniji. Ne gubite vrijeme! Budite poput rijeke – gurajmo nezaustavljivo FOREVER Europu prema naprijed.

AIDAN O'HARE

Dopredsjednik za Europu
24. studenog 2008.

Snježno, bijelo subotnje jutro, dok FLP Slovenija slavi svoj sedmi rođendan! I već je na samom početku ozračje bilo svečano kada smo u izvedbi popularne pjevačice Tanje Žagar mogli poslušati pjesmu "Vrijeme leti u tišini". Koliko li je samo u pravu!



KAKO MOŽEMO POSTATI BOLJIMA NA FOREVEROVU PUTU



Spozornice su nas pozdravile voditeljice programa naše priredbe, managerice **Rinalda Iskra i Ksenja Batista**. Regionalni direktor za Sloveniju **Andrej Kepe** u svojem pozdravnom govoru podsjetio nas je na rezultate postignute tijekom protekle godine i po-

zdravio je pozvane goste, krov-noga regionalnoga direktora **dr. Sándora Milesza** sa suprugom **Adrien Hock-Milesz**, regionalnoga direktora za BiH **Slavka Paleksića** sa suprugom **Miru Paleksić**, regionalnoga direktora za Hrvatsku **László Molnára** sa suprugom

dr. Branku Stantić-Molnár, te članove President's Cluba iz Srbije, BiH, Hrvatske i Mađarske, koji su prevalili dug put kako bi mogli biti s nama ovoga lijepog dana da zajednički proslavimo naš rođendan. Hvala svima što ste došli, hvala vam na potpori koju od vas dobivamo.

Dobrog raspoloženja nikad dosta, te su nam uz najnovije hitove **Tanje Žagar** noge nehotice i same zaplesale. Naravno, može se i na taj način očuvati liniju, međutim postoji i lakši put. O tome smo slušali u predavanju člana President's Cluba, senior managera **dr. Mi-**



rana Arbeitera. On nam je otkrio na koji način naši proizvodi pomažu u pravilnoj prehrani, predstavio je novi proizvod Forever Lean, kao i novu kolekciju proizvoda Aroma Spa. Hvala dr. Miranu Arbeiteru na uloženu trudu i želimo mu još puno uspjeha na Foreverovu putu.

Na koji način možemo postati boljima na Foreverovu putu – tako je glasilo predavanje članice President's Cluba, dijamantno safirne managerice **Aranke Vágási.** Ona nam je predočila široku paletu ponuđenih mogućnosti uspjeha od strane FLP-a. Treba samo zgra-

biti mogućnost i uspjeh će biti osiguran. Hvala, Aranka!

Naravno, nije važan samo rad koji te vodi među orlove, barem je toliko važno i prijateljstvo. To je svojom pjesmom potkrijepio **Vinko Šimek...** i cijela je dvorana odzvanjala: "Forever Living, najbolji smo,

cijeli svijet nas poznaje, tko je član naše obitelji, njegov je suputnik dobro raspoloženje." Vinko je napisao pjesmu za naš rođendan, a mi smo zapjevali zajedno s njim.

Jeste li se već osjećali kao da nosite nekakav flaster? Kako tretirati te flastere, o tome je





govorila managerica, članica President's Cluba **Jadranka Kraljić-Pavletić** u svojem energičnom predavanju. Jadrankina predavanja uvijek djeluju snagom iznenađenja, naime ponesu slušatelja i korisna su. Hvala, Jadranka!

U nastavku smo pozdravili najbolje. Iskreno čestitamo svim kvalificiranima i želimo im da na našoj sljedećoj priredbi postanu ponosni dobitnici managerske značke. Uručili smo i lente **Kluba osvajača**, zatim se krovni regionalni direktor naše regije dr. Sándor Milesz obratio okupljenima. On je ukratko predstavio postignute i očekivane rezultate. Odsrca mu zahvaljujemo na svoj onoj potpori koju nam pruža, hvala mu što vjeruje u nas. Obećavamo, nećemo ga razočarati!

Dostojno svečanoj prigodi, **Tanja Žagar** i članovi **Stiško-**





ga kvarteta otpjevali su nam "Sretan rođendan ti...", a naravno stigla je i rođendanska torta. Ipak, ovoga dana nije slavila samo FLP Slovenija. Nekoliko smo minuta posvetili i našim dragim direktorima dr. Sándoru Mileszu i Andreju Kepeu, koji su također proslavljali obljetnicu. Vinko im je jednom osobno namijenjenom pjesmom htio ugoditi i na taj način tumačiti našu beskrajnu ljubav. Iskreno smo čestitali našim slavljenicima i zaželjeli im puno, puno sretnih godina. Nakon toliko iznenađenja, uslijedila je jedna kratka stanka, malo smo se opustili i pripremili se za nastavak. Na pozornici su već zauzeli svoja mjesta članovi Stiško-ga kvarteta i na krilima svojih pjesama odveli su nas u ljeto. Zahvaljujemo im na izvedenoj točki i želimo im još puno, puno glazbenih uspjeha.





Za postignuće uspjeha potrebno je poduzimati korake. O prvom koraku govorila nam je senior managerica, članica President's Cluba **Jožica Zore**. Nasmijavši se odsrca, odslušali smo njezinu ispovijest i gledali slike. Jožica, hvala ti na predavanju i uloženu trudu.

Ključ uspjeha svih nas i našega poslovanja jest izvrstan proizvod. Forever Living posjeduje brojne proizvode iz ove kategorije, zapravo svi su proizvodi iznimni. A tko bi mogao bolje predstaviti ove proizvode nego naš soaring manager i član President's Cluba **Tomo Brumec**. On je pozvao na pozornicu liječnike i zdravstvene djelatnike kako bi im postavljao pitanja o njihovim iskustvima, odnosno o njihovu mišljenju o Foreverovim

proizvodima. Oduševljenje je bilo izuzetno. Tomo, hvala ti na uloženu naporu i kao što si obećao: u tvojoj ćemo osobi idući put na pozornici pozdraviti safirnoga managera.

Prema programu bilo je još zanimljivosti pred nama, ali prije toga još se jedanput na pozornici pojavila **Tanja**. Uvijek nas zapanjuje kada se oglasi njezin zvonki glas, očarava nas njezin temperament. Tanja, želimo ti puno, puno uspjeha u glazbenim vodama. Znamo, uspjeh ćeš ostvariti sve o čemu danas tek sanjaš u tišini.

Dubina... Što skriva taj zagonetan naslov? Sa znatiželjom smo iščekivali o čemu će govoriti soaring manager **Tamás Bíró**. I naravno, kao i svaki put, i sada nas je vodio putovima dubina

foreverskoga posla. Predavanje je bilo sjajno, a tebi, Tomi, zahvaljujemo što si podijelio s nama male tajne našega posla.

Vrijeme je letjelo u tišini, a maleni su orlići već s nestrpljenjem iščekivali svoje priznanje. Sa zadovoljstvom smo podijelili orlove budućim managerima i poželjeli im neka se vinu u što veće visine na Foreverovim zračnim strujama! Željeli bismo još jedanput izraziti zahvalnost svim onim direktorima, predavačima, članovima President's Cluba, voditeljicama programa **Rinaldi Iskra i Ksenji Batista**, a naravno i svim distributerima, koji su povodom našega sedmog rođendana podijelili s nama naše sretne trenutke.

ANDREJ KEPE

regionalni direktor za Sloveniju

Za vrijeme krize FLP pokazuje još brži razvoj

Za vrijeme krize Forever Living pokazuje još brži razvoj. . .

„Forever Living je nada koja se polaže u budućnost. Naša je organizacija jedno od poduzeća koje nudi najviše proizvoda na svijetu i koje može svakome ponuditi financijski uspjeh. „Pomoći – to je naša djelatnost koja je popraćena jednim od najvećih uspjeha.” Tim je riječima predsjednik društva Rex Maughan početkom lipnja 1997. godine pustio u pogon Forever Living Products Mađarsku d.o.o. S izvršnim direktorom dr. Sándorom Mileszom razgovarali smo o svjetskoj tvrtki iz Arizone, o područjima primjene proizvoda na bazi aloe vere, o njihovoj popularnosti, o utjecaju koje vrše na kvalitetu života.

– Forever Living je od Japana do Grčke, od Španjolske do Ujedinjenoga Kraljevstva, posvuda prisutan. Što je ono što o ovoj svjetskoj tvrtki iz Amerike treba znati?

– *Nekolicina entuzijastičnih poduzetnika, s predsjednikom Rexom Maughanom, utemeljilo je Društvo prije 30 godina, točnije 13. svibnja 1978. godine. Naša se djelatnost diljem svijeta zasniva na distribuciji proizvoda na bazi aloe vere. Od 1978. godine tvrtka se enormno razvila. Na početku smo nudili tek tri proizvoda, danas ih je u prometu gotovo 200-tinjak.*

– Po čemu je tvrtka dobila ime?

– *Naziv Forever Living dobila je od predsjednika, on je htio da tvrtka već i u samom nazivu pronosi vječni život. Sama biljka aloe vera poznata je odavna: primjenjivali su je i Kleopatra, i Aleksandar Veliki, ali i Napoleon. U posjedu mi je jedno pismo iz 1889. godine u kojem grof Bercsényi izvješćuje o svojem ozdravljenju zahvaljujući aloe veri.*

– Koju specifičnost skriva aloe vera?

– *Specifičan je njezin sastav. Iz njega su dosad izolirali približno 240 različitih tvari. Biljka pokazuje svoje djelova-*

nje na način da se polisaharidi, minerali i brojne druge biološki važne tvari, koje sadrži, apsorbiraju u organizmu. Sve su ostalo nijanse, hoćemo li ovaj sastav potrošaču ponuditi primjerice u obliku napitka, kozmetičkog ili proizvoda za osobnu higijenu.

– Koliko su u nas popularni proizvodi od aloe vere?

– *Vrlo su popularni, što potkrepljuje i činjenica da se među poduzećima Forever Livinga u Europi po prodaji nalazimo na prvome mjestu. Naš mjesečni bruto prihod iznosi približno 2 milijarde forinti.*

– Koji je najpopularniji proizvod na bazi aloe vere u nas?

– *Unas je najpopularniji proizvod – a smatram da je to tako gotovo u cijelom svijetu – prvi proizvod naše tvrtke uopće, koji je sve do dana današnjega, dakle tijekom trideset godina, očuvao svoju vodeću poziciju na tržištu: Natur gel aloe vera. Ja sam sâm njegov konzument već jedanaest godina i otada nisam bio bolestan. Iako proizvodi od aloe vere nisu lijekovi, nego su jednostavni dodatci hrani ili kozmetički pripravci, njihovo trajno konzumiranje odn. uporaba umnogome pomaže u očuvanju zdravlja.*

– Vi i u srednjoistočnoj Europi organizirate djelatnost Forever Livinga. Gdje ste bili zadnji put?

– Nedavno sam se vratio kući iz Albanije, gdje smo otvorili svoj novi centar. Forever se širi praktički po cijelome svijetu. U ovom trenutku strateški je najvažnije širenje na afričke zemlje, ali širimo se i prema azijskim zemljama. Na području Europe Albanija je izravno dospjela pod upravljanje središnjice u Mađarskoj. Nama pripada osam zemalja.

– Na koji se način odvija prodaja?

– Prodaja se odvija u okviru klupskoga sustava. U sklopu toga svi posjeduju klupsku

iskaznicu, svi kupuju sami za sebe. Nema direktne prodaje, nije moguće kupovati od matične tvrtke i preprodavati proizvode. To zabranjuje naša poslovna politika. Naši kupci mogu svojom iskaznicom za kupce doći u centre za prodaju u Mađarskoj, ili mogu preko telecentra doći do proizvoda. Učlanjivanje u klupski sustav je besplatno.

– Svijet upravo potresa kriza. S čim vi računate u poslovnom planiranju za 2009. godinu?

– U mnogim slučajevima promet tvrtki koje rade u

multilevel-sustavu, umjesto da opada u vrijeme ekonomskih kriza odn. padova, baš suprotno, uzima veći zamah. S jedne strane razlog za to može biti u činjenici što je kupovna snaga smanjena za one proizvode koji se mogu kupiti u direktnoj prodaji, što kupce potiče na kupovinu jeftinijih proizvoda. S druge strane, dok se u drugim granama gospodarstva smanjuje broj radnih mjesta, mi pružamo jako puno mogućnosti za posao, upijamo radnu snagu. Zbog toga se

naša tvrtka snažno proširuje i tijekom onih razdoblja kad se gospodarski rast smanjuje.

– Dakle, vi nećete ni 2009. godine smanjiti prodaju?

– Iduće godine, sukladno s planiranim, očekujem 6%-tno povećanje. Godine 2008. vjerojatno će naša djelatnost pokazati rast od 7 do 8%.

Gospodarsko strateško savjetovanje, trgovina
Prilog lista „Népszava“
2008. november 21.



Dr. Sándor Miliesz (r. 1958) diplomirao je kemiju 1983. godine na Sveučilištu Lajosa Kossutha u Debrecenu. Nakon toga radio je kao istraživač na odsjeku za anorgansku i analitičku kemiju, odnosno u izotopskom laboratoriju. Od 1986. godine kao stipendist Mađarske akademije znanosti radio je u skupini za istraživanje raka Zdrženog

instituta za atomsko istraživanje u Dubni. Godine 1990. vratio se na Sveučilište u Debrecenu, odnosno paralelno s tim u vlastitoj privatnoj tvrtki započeo je s proizvodnjom pripravaka na bazi ljekovitog bilja. Prijavio je nekoliko patenata na tu temu. Od 1997. godine izvršni je direktor Forever Living Products Mađarske d.o.o.

Miklós Berkics

Nezaobilazni koraci



Cilj je našega serijala predstavljanje priručnih pomoćnih sredstava, pomagala, koje čine podršku, pomoć neprocjenjive vrijednosti iz dana u dan, dok sve većom rutinom, sve jačim samopouzdanjem izgrađujemo svoju poslovnu strukturu. Važno je, međutim, doista usvojiti spoznaje o tim sredstvima kako bismo ih mogli djelotvorno primjenjivati izvlačeći na taj način najviše koristi iz svih priručnih pomoćnih materijala.

Koji bi mogao biti razlog da često puni zabrinutosti, kompleksa, pa čak i straha, pristupamo jednom od najvažnijih naših koraka, samom pozivanju?

Što je zapravo cilj pozivanja?

Kako izgleda dobro odrađeno pozivanje?

Kako bismo trebali pozivati?

Suočavamo se s takvim i sličnim pitanjima u trenutku kada se latimo zadatka, kako bismo za svoje genijalno koncipirano izlaganje pronašli otvorene interesente.

Miklós Berkics prosljeđuje vlastite doživljaje, iskustva, sistematizirano znanje nakupljeno tijekom desetljeća i pol, u ocharavajućem stilu i atmosferi, kako bismo iz njegovih osobnih doživljaja svi mi mogli ponešto naučiti.

Otkriva nam potanko tajne pozivanja putem pisma, osobno i telefonom, skreće pozornost na sve moguće pogreške, ističe kada i na što treba obratiti posebnu pozornost. Primjerima iz vlastitog života potvrđuje zbog čega je važno obratiti pozornost na rane elemente ponašanja, na prijateljski pristup, na to da budemo veseli i otvoreni, jer te osobine naravno u znatnoj mjeri utječu na učinkovitost pozivanja kao na jednu od faza rada!

Osim promjena u samome pristupu, Miki sasvim konkretno pomaže i u onim temeljnim pitanjima koja će se, naravno, pojavljivati: Dobro, dobro, ali ipak što da kažem? Kako da to kažem?

Ne moramo se iznenaditi glede predavačeve iskrenosti, iako nam se na prvo slušanje ta otvorenost može učiniti pomalo čudnom, jer kako sam predavač kaže, i za njega je pozivanje ozbiljna zadaća. To nije nešto što možemo delegirati, to je ono što svatko od nas mora učiniti sam.

Pomaže konkretnim savjetima na koje prigode možemo pozvati svoje poznanike, koja je razlika između pozivanja i "pozivanja", kada se pripremiti za prezentaciju proizvoda, poslovnu prezentaciju, ili kada svoje kandidate pozvati na party ljepote, tulum mršavljenja, ili anticelulitni tretman.

Na CD-u je posebno poglavlje posvećeno pozivanju u dva kruga, koje nam pomaže

da ponovno uspostavimo kontakt s poznanicima koje dugo nismo vidjeli. Možda nije potrebno ni naglasiti kako će iskrena zainteresiranost, pravo obraćanje iz dubine duše i želja da pružimo pomoć umnogostručiti i poslovne rezultate, dok će naši međuljudski odnosi – kao stanovita popratna pojava – proći kroz jedan spektakularan razvoj.

Daljnje važno pitanje jest kako dalje. Kako reagirati na povratne informacije kada osobe pristanu na poziv, odnosno na one, kojima je – a to je neizbježno – baš sada "iskrsnulo nešto" nepredviđeno. Što učiniti u najrazličitijim situacijama, kako prijateljskim pristupom i srdačnom zainteresiranošću postići da sljedećom prilikom možemo pozdraviti u društvu svojih gostiju i kandidate koji su nas prije odbili.

U audio materijalu posebna je uloga posvećena pitanju odabira lokacija. Miki Berkics vrlo jasno objašnjava koji su, osim konkretnih stvari iznesenih na informativnom razgovoru, ostali čimbenici na osnovi kojih će naš gost steći dojam. Dakle, zašto je važno pokazati sva lica našega poduzeća. Važno je da bude nedvojbeno kako ovo nije nekakav "poslić uz ispijanje kavice u centru grada", odnosno nije "društveni kružok u dnevnoj sobi - kuhinji". Svi zainteresirani trebaju uočiti stvarnu cjelovitu sliku, u kojoj će svi detalji sjesti na svoje mjesto, a sva pitanja mogu dobiti odgovore.

Na CD-u možemo još poslušati ponešto o važnosti prakse, rutiniranosti. Slažete li se koliko je lakše – poglavito na početku – učiti jedni od drugih, zajednički, ako je potrebno čak i skupno obavljati pozive?! Možemo odglumiti razgovore, dobro je napisati unaprijed tekstove, uvježbavati svoje reakcije na razno-razna pitanja, odnosno opaske.

Možemo doznati zbog čega je, osim prirodne spontanosti, važna i činjenica da se pripremimo za pozivanje. Moraju nam biti jasni oni "okidači" koji će doista dati razloga kandidatima da na naše pozivanje odgovore pozitivno. Moraju nam svakako biti jasni i ciljevi prije nego što se upustimo u bilo što. Da se poslužim Mikijevim riječima: "Dovedimo sebe u zonu", pa ćemo

tada i u nekim neočekivanim situacijama zračiti snagom i samouvjerenošću. Važno je i da telefonsku slušalicu podignemo psihički stabilno, puni samopouzdanja, na taj će način i s druge strane žice osjetiti našu želju da pomognemo, ali i da znamo pomoći! Osim duhovne ravnoteže, raspoloživosti i vesela glasa, budimo i fizički u dobroj kondiciji! Kada se osjećamo njegovani, ugodno u svojoj koži, kada telefoniramo i pritom smo dotjerani – tko zna kako, ali to se osjeća – nekako dolazi s druge strane žice da se s nama isplati surađivati. Za to je, naravno, važno da ne telefoniramo u uzavrelom bifeu brze hrane, na bučnim pokretnim stepenicama i drugim nemoćnim mjestima. Svakako se za tu svrhu pobrinimo da budemo u mirnoj sredini.

Nije manje važno ni pitanje tempiranja. Moramo znati koje je to vrijeme koje će nam pružiti veće izgleda prilikom jednoga kratkoga telefonskog razgovora. Postoje uobičajeno prihvaćeni termini kada imamo veće izgleda za otvorenost s druge strane telefonske linije.

Miklós Berkics pomaže postaviti na mjesto osnovne ljudske osobine koje će nam biti od velike koristi i tijekom obavljanja našega posla. Uči nas poniznosti, profinjenu ponašanja, pomaže nam uočiti važnost prijateljskog pristupa i otvorenosti. Od njega možemo puno toga naučiti na koji način postići dobre međuljudske odnose da bismo bili dragi ljudima i da bi oni imali želju provoditi vrijeme s nama. Posluži li to osjetno i našem poslovnom napredovanju, sreća će biti višestruka. Zbog toga je važno pobrinuti se da i u našoj ekipi svatko nauči, odnosno da svaki član bude sposoban naučiti druge kako se služiti ovim audio materijalom na odgovarajući način.

Možda će se mnogi složiti sa mnom kad kažem da se, nakon što poslušamo CD "Pozivanje" Miklósa Berkicsa, isplati postati bolji na što je moguće većem broju podružja, a pozivanje – posebice to vrijedi za osobu "koja je postala boljom" – i nije više tako vraški teška stvar. ■



Imaš li i ti svoju priču o uspjehu?

... jer ja, naime, imam!

Što je uopće priča o uspjehu?

Prije tri godine potražila me moja draga prijateljica **Noémi Sebők**. Ona i **Ibolya Császár** ispričale su mi mogućnosti ponuđene putem FLP-a. U to sam

se vrijeme nalazila u samom središtu stanovite krizne situacije na radnome mjestu u kojoj su me dva šefa povlačila na tri strane. Za dva tjedna imala sam Touch, a za šest mjeseci postala sam supervisorica. U roku od dvije godine

otkako sam krenula, postala sam assistant managerica, a sada nakon tri godine i managerica.

Ne vjerujem da bi vama ove brojke mogle biti od kakve važnosti. Vjerujte mi, imate i vi određene brojke, a i imat ćete ih.

Moja priča o uspjehu govori o mojem osobnom razvoju.

Točnije, o tome odakle sam pošla i kamo sam stigla na tom putu. Kako Carrie Bradshaw reče: „*I te kako ima dana kada nije bitna zadnja postaja nego samo putovanje!*“

„ŽIVOT JE CRTEŽ ZA KOJI NE POSTOJI GUMICA!“

O sebi bih rekla samo toliko da sam bila introvertna osoba koja se često činila previše šutljivom i ozbiljnom i koja se vrlo teško otvarala. U sklopu svojega građanskog zanimanja radila sam kao inženjerka i to tako da se tijekom osmosatnoga radnog vremena nisam obraćala gotovo nikome. Nisam bila osoba koja na primjer govori ili pokušava razgovarati. Ni u privatnom životu nisam bila od onih osoba koje pokušavaju zapodjenuti razgovor ili teme, više sam bila ona koja odgovara. Znači, ovaj se posao izgrađuje na odnosima, na njihovoj izgradnji i njihovu održavanju! Polazeći od ovoga promišljanja, prvo sam počela otkrivati mogućnost svojim prijateljima, kako u vezi s proizvodima tako i s poslovnim mrežom. U njihovu sam se društvu oduvijek osjećala ugodno, za mene je jedna od najvažnijih ljudskih vrijednosti osjećaj prijateljstva. Nisam prihvatila mišljenje prema kojem će s prijateljima to biti teško!

Svoju prvu suradnicu poznajem od svoje šeste godine, bila mi je voditeljica pionirske skupine u osnovnoj školi. Ona me je i tada opskrbljivala korisnim informacijama, savjetima o tome kako zapravo svijet funkcionira. Ona se zove **Mónika Pataki!**

Moja druga suradnica također potječe iz mojih prijateljskih veza, ali u to vrijeme već smo se dvije godine držali na distanci. Morala sam prevladati ograde stvorene u svojoj glavi. Dva mjeseca gledala sam njezino ime na svojem popisu imena, kako bih imala dovoljno snage da je nazovem! Znači što se dogodilo, otrpve mi je potvrdno odgovorila i kao učenica krenula s Touchom. Ona je **Gabriella Nagy!**

Nakon ovoga već sam se mogla znatno lakše otvarati, prekoračila sam svoju zonu komfora, počela sam lakše prihvaćati stvari, primjećivati da svijet ne seže samo do ploče koja obilježava granicu grada Hódmezővásárhelya.

Supruga jednoga od mojih starih znanaca tragala je za novim dodatnim izvorima prihoda i raspitivala se o poslovnim mogućnostima tvrtke. Ona je **Mariann Monoki Csákiné**. Nakon što se kvalificirala na razinu asistenta supervizora, naša je ekipa dobila poetesu, koja nam je u životu donijela nove boje i majstorski sročene stihove. Ona se zove **Viktória Nagy**, o kojoj znam da će uskoro postati doktorica!

U zboru u kojem sam pjevala stigla je nova članica koja pjeva alt, sjela je točno pokraj mene. Već sam je poznavala po imenu, naime išla je u isti razred s mojim bratom. Nakon 10. rođendanskog Dana uspješnosti upitala me je: "Kada počinjemo s poslom?" Ono što je iskusila na priredbi potaknulo ju je na to da započne s poslom. Ona je **Anikó Hack!**

Od toga sam trenutka postala još odlučnijom, povjerovala sam i sama da sam važna i sebi i svojoj ekipi, i ja sam netko.

Dobila sam i žudno iščekivani prsluk za spašavanje. Mjesto: Lakittelek, a sredstvo: poklon za 6 bodova, tzv. "Tajna" **Mikija Berkicsa**. Mjesec dana nakon što sam odgledala film, ostavila sam za sobom jedan privatni problem koji je trajao 17 godina, a nakon tri mjeseca ostvarili smo i razinu asistenta managera. Promjena koja me je tada boljela i činila se teškom, utjelovljena je u jednom doista ozbiljnom rezultatu. Morala sam pustiti prošlost kako bih budućnosti dala priliku. I ti bi trebao spustiti vreću od stotinjak kilograma sa svojih leđa kako bi se na brdo, koje vodi k uspjehu, mogao popeti! U svoju naprtnjaču spremi samo ona sredstva koja će te iz koraka u korak voditi naprijed. Ostalo ti neće biti potrebno. Riješi ga se! Baci sve! Boli li? Je li teško? Jest! Ali vjeruj, cijena toga je uspjeh, i isplati se!

Tijekom mojih posrtaja uvijek je pokraj mene stajala jedna osoba koja me je čuvala i upozoravala svojim riječima kako bih uspjela iz sebe iznjudriti uvijek najbolje

u situaciji u kojoj bih se nalazila. Upoznala sam je tijekom našega posla. Nije znala tko sam ni odakle sam došla. Jednostavno mi je "samo" pomagala. Stala je uz me, zauzela poziciju, a ako je trebalo i ustrajala uz mene. Često sam puta čula na početku izgradnje poslovne strukture da ću steći nove prijatelje. Nisam shvaćala kako je to moguće, jer ja imam brojne dobre i prave prijatelje i iz vremena koje je prethodilo životu u FLP-u. Ipak, i ovo je bila istina, kao i još toliko toga. I stekla sam novu, pravu prijateljicu. Ona je **Ánkica Piri!**

U zadnjoj etapi utrke za managersku razinu probudila se jedna od mojih stalnih mušterija – koja mi je, usput budi rečeno, ranije bila šefica – i počeli smo raditi zajedno. Ona je **Ica Lászlóné Bogyó**.

U najboljim i najtežim trenucima moji voditelji iz uzlazne strukture **Józsi i Mariann Haim** stali su uz me svojim voditeljskim iskustvom!

Sestrinske su pak **linije** odašiljale prema meni svoje dobre želje, u smislu da ja to zaslužujem i mogu napraviti!

Na putu kući iz Szegeda 22. rujna, moje su kočnice otkazale i zabila sam se u automobil koji je stajao. Oba su automobila gadno slupana. Imala sam još tjedan dana do konca mjeseca, a nedostajalo mi je približno 30 bodova do kvalifikacije na razinu. Mogla sam se koncentrirati samo na to i počela sam odmah s organiziranjem nabave "zamjenskog auta". Hvala vam Ánki i Gabi što ste se tada isti čas našli uz mene! Hvala ti **Mama**, što sam imala posuđeni auto!

Sebe ne smatram talentiranom osobom ni u čemu. Nikada nisam bila odličan učenik, ili ljepotica (misica) godine. Ali ima tri stvari kojima raspolažem. One tri koje su važnije od talenta ili od ljepote. Držim da nam one trebaju kako bismo postigli uspjeh: **namjera, marljivost i ustrajnost**. Ja sam posjedovala sve tri. **Postala sam važna i samoj**

sebi. U ovome poslu postoji jedna vrsta stava: **dobar pristup!** Kontinuitet promjene čini kontinuiranim to da se razvijamo, da napredujemo. Nisam se bojala promjena, jer napredujemo onda ako uspijemo prijeći svoje strahove. Hvala svima koji su bili dijelom ove razvojne etape!

Hvala ti Noémi, što si me zabilježila, nazvala, i što si ustrajala uz mene, te što si od prve minute vjerovala da ja to mogu ostvariti!

Hvala Ti Móni, Gabi, Anikó, Mariann, Viki, Ica što ste imali povjerenja u moje riječi poziva i što ste povjerovali prije nego što ste vidjeli! Ponosim se vama!

Hvala ti, Ibolya, što si me toliko sigurno naučila početnim koracima, jer lijepa se kuća može izgraditi samo na čvrstim temeljima!

Hvala ti, Ánki, što sam mogla uživati tvoje povjerenje, što si u najtežim trenucima stajala uz mene i što si me uvjerila da ja to mogu ostvariti! Hvala što si uvijek bila iskrena sa mnom, još i kada si znala da će me boljeti. Ponosna sam što mogu biti tvojim prijateljicom!

Hvala vam, Józsi i Mariann Haim, što mogu biti dijelom ove velike ekipe. Hvala mojim sestrinskim linijama što sam ohrabrenja od njih dobivala uvijek u najboljem trenutku!

Hvala ti, **Miki Berkicsu**, što nam pružaš Lakittelek, CD-ove, s pomoću kojih nam pod stopala polažeš kamenje koje vodi k uspjehu, kako bi naši koraci bili lakši!

I na kraju, ali ne manje važno, zahvaljujem svojoj **Obitelji, Baki i Majci**, koji su moja najveća potpora u svim mojim koracima! Imam najveličanstveniju obitelj na svijetu, jer su shvatili, ako me puste da se snalazim, vidjet će me sretnom, pa će i oni tada biti sretniji!

Željela bih te pustiti svojim putem, uz citat na vrhu stranice. Budeš li ga se držao/držala, sve će ti postati jasno.



EDINA KIS-JAKAB
managerica

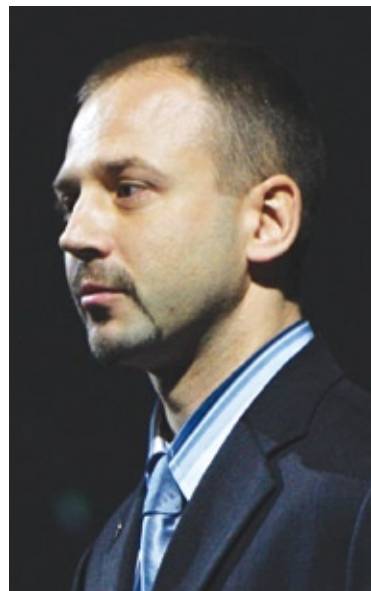
Forever je za svakoga od nas **ŽIVOTNI STIL**



Obljetnice u nama uvijek bude sjećanja i potiču nas da s ponosom mislimo na svoje postignute rezultate. Čari Forevera skrivaju se upravo u tome, jer vrijeme – unatoč svojem prolaženju – kontinuirano donosi nove i sve veće uspjehe, te nam priskrbljuje zadovoljne suradnike.

Domaćini rođendanskoga Dana uspješnosti u Beogradu bili su naši suradnici sa firmi manageri, članovi President's Cluba **Marija i Boško Buruš**. Marija i Boško zasluženo su dobili ovu zadaću, jer vođenje programa naših priredaba čast je koja se iskazuje samo našim najboljim suradnicima. U skladu je s tim i činjenica da jedinstvo, efikasnost i sposobnost razvoja naše goleme FLP-ovske ekipe svrstava njih među najodličnije u redovima naše tvrtke. Zahvaljujemo im na odličnu vođenju programa i nadamo se kako ćemo se još dugi niz godina moći diviti njihovoj uspješnoj djelatnosti.

Regionalni direktor FLP-a Srbije **Branislav Rajić**, u svojem kratkom sažetku i u slikama koje se već smatraju povijesnicima, predstavio je kroniku FLP-a. Godine provedene u FLP-u obećavaju svijetlu budućnost jer tek sada doista počinjemo ubirati plodove svoje uspješne djelatnosti. Regionalni direktor gospodin Rajić istaknuo je kako nas marljivi rad, prikazan u sustavu Forevera, može dovesti samo do najboljih rezultata, tijekom kojih će od zadovoljnih potrošača postati odlični suradnici. Čestitamo povodom rođendana Forevera u Srbiji!





Pozdravili smo regionalne direktore susjednih zemalja, direktore mađarskih ureda, regionalne direktore zemalja Jugoistočne Europe, i najdražega gosta, našega krovnog regionalnog direktora **dr. Sándora Milesza**. Forever je za sve nas postao stil života, čini dobro podjednako nama kao i ljudima u našoj sredini, jer poboljšava naš životni standard. Iskoristimo mogućnosti koje nam se otvaraju, promijenimo svoju svakodnevicu jer nitko neće upravljati kormilom našega života umjesto nas.

Distributerima iz Srbije iznimno su dragi naši poticajni

programi i iz godine u godinu brojni naši suradnici ispunjavaju uvjete kvalifikacijske razine za Europski Rally, gdje mogu s najuspješnijim suradnicima s područja Europe podijeliti svoja radna iskustva s područja izgradnje poslovne strukture. Godine 2009. Málaga u Španjolskoj privući će više od tristo suradnika s područja Srbije. Budući da je opća poznata španjolska gostoljubivost, uvjereni smo da će naši suradnici biti bogatiji za mnogobrojne nezaboravne doživljaje.

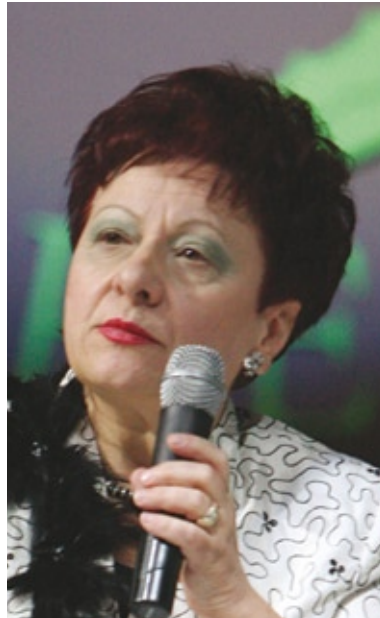
Zdravom prehranom mnogi se zdravstveni problemi mogu ublažiti, a u velikoj mjeri i spri-

ječiti. Svoje zdravlje možemo najdjelotvornije zaštititi preventivnim mjerama, jer na taj način možemo spriječiti procese koji dovode do razvoja komplikacija. Suvremeni način života i nepravilna prehrana u znatnoj mjeri štete mogućnostima na području prehrane u našem životu. Od naše suradnice senior managerice **dr. Dušanke Tumbas** dobili smo korisne i detaljne informacije o dodatcima hrani.

Znanje koje imamo postat će iskustvom, što će pak poslužiti kao putokaz onima koji priželjkuju pomoć ili savjete. Dugogodišnja konzumacija odn.

primjena FLP-ovih proizvoda dosad je nudila pozitivno rješenje mnogobrojnih problema, a time je pronašla zaslužno mjesto podjednako u svakodnevnoj konzumaciji odn. primjeni, kao i u medicinskoj praksi. Zahvaljujemo na suradnji našoj suradnici safirnoj managerici **dr. Marij Ratković**, u okviru koje je iznimno uspješno pomagala vođenje dijela programa posvećenog iskustvima u okviru konzumacije odn. primjene proizvoda.

Kvalifikacijske razine supervizora i assistant managera samo su jedne u nizu postaja koje vode do sigurnog posla, na kra-







ju kojih blješti sjaj managarske značke. Čestitamo svojim novo kvalificiranim suradnicima i želimo im još puno uspjeha u radu.

Momčilo Bajagić Bajaga jedan je od najomiljenijih estradnih umjetnika bivše Jugoslavije, a ujedno i pravi prijatelj naše tvrtke. Tijekom putovanja naših suradnika, na kojima oni s ponosom predstavljaju boje Srbije i FLP-a, svaki se put bez izu-

zetka začuju Bajagine pjesme. Hvala mu što je svojim nastupom našu rođendansku priredbu učinio još svečanijom.

Popis onih koji iščekuju našu pomoć zapravo je poticajni dokument, jer naš je cilj svakome osigurati bolji život. Svoje prve korake u FLP-u prevladavamo uvijek uz pomoć iskusna sponzora, koji svojim spretnim upravljanjem izgrađuje našu FLP-ov-

sku karijeru. Kad naši suradnici shvate da iz vlastitog interesa sudjeluju na prezentaciji proizvoda, tada može započeti uspješna izgradnja poslovne strukture – rekla je naša suradnica senior managerica i članica President's Cluba **Mirjana Mičić**.

Kada je bilo koga na njegovu prethodnom radnom mjestu pohvalio šef? Gotovo da se više i ne sjećamo takva događaja, pogla-

vito danas u vrijeme ekonomske krize. Moramo još više govoriti o najuspješnijem proizvodu naše tvrtke, a to je njezin Marketinški plan! Onoga trenutka kada sami sebi, ali i bilo kome drugome, bez ikakva osjećaja srama priznamo da živimo od ovoga posla, naš život započinje novo poglavlje – poručila je u svojem predavanju naša suradnica senior managerica **Milanka Milovanović**.





Najbogatiji ljudi na svijetu izgrađuju poslovnu mrežu, dok ostali tragaju za tradicionalnim radnim mjestom. Informiranje je postalo najvećim biznisom XXI. stoljeća, zbog čega je vrlo važno da radimo za sebe a ne za druge.

Neovisno o činjenici na kojem radnom mjestu radite, siguran sam da zaslužujete više! Fenomenalan je osjećaj kada nam se odaje priznanje i kada nas se poštuje – što je nezaobilazno u našoj tvrtki, u FLP-u. Zavaljujemo našim suradnicima soaring managerima **Dragani i Milošu Janoviću** na sjajnu

predavanju, mnogobrojnim savjetima i preporukama.

Tri najvažnija čimbenika Foreverova posla jesu: poduzeće, suradnja koju provodite sa sponzorom, a treći čimbenik ste vi, suradnici naše tvrtke, bez kojih prva dva nemaju nikakva smisla. Tri desetljeća uspješne prisutnosti naše tvrtke na svjetskom tržištu uvjerljivi su argument za dobivanje povjerenja. Jednostavnost i efikasnost FLP-ova Marketinškoga plana nudi golemu riznicu mogućnosti kao i brojne pogodnosti. Marljiv rad koji se provodi u našoj tvrtki višestruko se isplati – moglo se čuti u predavanju na-

ših suradnika safirnih managera članova President's Cluba **Irene i Gorana Dragojevića**.

Na koji način možemo pronaći nove suradnike? Vrlo jednostavno. Ali prije toga postavite si sljedeće pitanje: „Iz kojeg sam ja razloga u FLP-u i koje sam si životne ciljeve zacrtao/zacrtala?“ Usporedno s odgovorom otvoriće se i vaši horizonti. Naši ciljevi predstavljaju pokretačku snagu. Kada shvatite svoje ciljeve, tada ćete ih već s lakoćom i ostvariti. Samo govorite o FLP-u i iskoristite mogućnosti naše tvrtke, jednostavnost našega posla, i rezultati neće moći izostati. Ima-

mo neporeciv razlog vjerovati u to, jer smo ove riječi čuli od pravih dragulja naše regije, od naših suradnika dijamantnih managera članovi President's Cluba **Veronike i Stevana Lomjanskog**.

Pozornicu su do zadnjeg pedlja ispunili naši suradnici novi assistant supervizori, kojima čestitamo na uspješnom početku, jer s ovom su kvalifikacijskom razinom položili temelje svojega uspješnog poslovanja.

Sljedeći Dan uspješnosti priredit ćemo u Beogradu 24. siječnja 2009. godine. U ime FLP-a Srbije želimo svima sretan Božić i uspješnu novu godinu.

Čestitam tebi, koji si sada postigao razinu supervizora. Za tebe je puno toga novoga, možda se osjećaš pomalo čudno, nisi naviknuo da se tebe slavi i da se drugi raduju tvojem uspjehu. Da, uspjeh je ova prva stepenica, pravi je kamen kušnje. Dosad je uglavnom ostvaren uz pomoć sponzora. Želim te smiriti, neće to biti drugačije ni nakon ovoga, međutim, predlažem ti da nastojiš preuzeti što više od segmenata zadataka. Posao ti je i dalje isti ako permanentno, redovito provodiš temeljni rad (bilježnica s ciljevima, popis imena, pozivanje, prezentacije, povratni kontakt, pokretanje, planiranje). Na sljedeću, to jest na razinu assistant managera koja nosi 75 bodova, moći ćeš se kvalificirati ako dvojici svojih suradnika pomogneš postići razinu supervizora. Na sljedeću, dakle managersku, razinu moći ćeš zakoračiti tako što ćeš svojem suradniku supervizoru pomoći da sa svoja dva suradnika realizira razinu supervizora, te će on sam tako postati assistant manager, itd. Zadaća je uvijek ista, pripomoći novim suradnicima da postignu razinu supervizora, jer od ovih se razina izgrađuje managerska ekipa. Oni će postati kockice u mozaiku tvoje poslovne strukture. Kontinuirano pomažeš drugima kako bi i oni postigli svoje ciljeve, dakle sponzorirat ćeš ih. Smatram da radi uspješnoga sponzoriranja nije naodmet znati tko si i što želiš postići u životu!! Kakvom se osobom smatraš ti sam? Poznaješ li sebe u dovoljnoj mjeri? U koji tip ličnosti ubrajaš samoga sebe? Za usvajanje ovih spoznaja preporučujem ti knjigu "Vodič kroz tipove ličnosti". Pitanje kojem tipu ličnosti tko pripada može biti prirodno, ili se može razviti pod utjecajem sredine (djetinjstvo, bolna iskustva, duševni problemi, itd.). Ove će ti spoznaje pomoći da možeš postati sam svoj kipar i da se permanentno mijenjaš. Intenziviraj one svoje pozitivne osobine koje te vode naprijed, dok one manje pozitivne promijeni. Sa svojim suradnicima, a općenito i u međuljudskim odnosima, dobro je prepoznati tipove ličnosti. Nemoj nikoga kategorizirati, jednostavno pronađi adekvatan ključ i nastoji postići s osobom istu valnu duljinu. Viđala sam već ljutitu, nervoznu osobu,

Temeljna načela sponzoriranja i nakon razine supervizora

koju se tihim, mirnim obraćanjem lako moglo smiriti. Možeš i napetu, zabrinutu osobu lako oraspoložiti. Najzuidljiviji je cilj života da te postavi pred izazov, te da postaneš više od onoga u što si o sebi dosad bio uvjeren da jesi. Pojačaj svoje samopouzdanje, jer mogućnost ti je pružena. Prevladaj svoje strahove svojim postupcima, vježbajući pred ogledalom, ponavljajući pozitivne rečenice. Vizualiziraj, zamisli situaciju (npr. kako u svojstvu managera stojiš na pozornici). Nastoji se okružiti najboljim ljudima, moraš uvjeriti sam sebe da si sposoban postati uspješna osoba, odnosno da to već jesi. Slijedi primjer onih koji prednjače pred tobom, a zatim postani voditelj onih koji slijede tebe. Uči i poučavaj. Budi pozitivan, traži društvo pozitivnih ljudi. Vjeruj mi, negativni ljudi koštati će te previše budeš li ih slušao. Budi uvijek otvoren. Nastoji uočiti zbog čega netko postaje uspješan. Traži uvijek ono dobro u ljudima, pokušaj izvući iz njih pozitivne osobine.

Takve su primjerice: samopouzdanje, sposobnost za poduzimanje inicijative, ustrajnost, kreativnost, leaderska sposobnost, potreba za rastom, sposobnost efikasnosti. Tvoji će rezultati u velikoj mjeri ovisiti o tomu na koji način tretiraš ljude. Ne usredotočuj se na sebe, nego na sponzoriranu osobu. Neka ti bude stalo. Doznaj što više o kandidatu. Nemoj podcjenjivati njegove sposobnosti. Budi dobar slušač. Budi dosljedan, ljubitelj reda. Stvaraj pozitivnu atmosferu. Budi strpljiv i suosjećajan. Pohvali, a kada hvale tebe, zahvali im i prosljedi! Iz dana u dan ljudi pred nas postavljaju zrcalo. Pozitivno zračenje, pozitivan pristup, atituda, mogu nam uroditi pozitivnim rezultatima. Amo se može ubrojiti puno toga – izgled, prvi dojam (znaš, to se ostavlja samo jedanput), stil oblačenja, način govora, pogled, rukovanje, itd. Trebaš dobro paziti što izgovaraš, jer izgovorena riječ ima svoju težinu, ne može se učiniti neizgovorenom. Još je važniji od

toga način kako je kažeš. U svakoj situaciji prvo prodaješ sebe. Pribivala sam jednom informativnom razgovoru gdje je nazočna osoba zainteresirano pazila i cijelo se vrijeme smješkala. Na kraju razgovora izjavila je kako ona zapravo nije shvatila ništa od svega, ali osjećala se fantastično i zanimala ju je stvar. Ljudi uvijek osjete koliko jesi, ili koliko nisi iskren, koliko si pun entuzijazma. Budi predan i etičan. Bitno je kakve osjećaje emitiraš, jer to što daješ dobit ćeš i zauzvrat. Pružaš li više ljubavi drugima, to će ti se više i vraćati. Pronađi zlatnu sredinu, ravnotežu/sklad (poslovnu, obiteljsku, fizičku, mentalnu i spiritualnu).

Donio si jednu odluku, budi ustrajan, ali nemoj se predavati ni unatoč neuspjesima. Privremeni nazadak nije isto što i neuspjeh. Uspijeh li se uspraviti na noge samo jedanput više nego što si bio posrnuo, onda ćeš ono što činiš dovesti do kraja. Poznaješ izreku: Želiš li letjeti među orlovima, nemoj onda skakutati među vrapcima!

Mi se tri godine bavimo izgradnjom poslovne strukture zahvaljujući našoj kćerkici Eriki Tanács i još mnogima drugima. Protekle tri godine dale su nam više (putovanja, priznanja, nove prijatelje i mogla bih još nastaviti niz) nego prethodnih 40 godina. Posebno je ugodan osjećaj pripadati velikoj Foreverovoj obitelji. Vjeruj mi, FLP je poput Ferrarija. Ubace u brzinu, pritisnu papučicu i punom parom Naprijed.

Želimo vam dobro zdravlje i puno uspjeha u vašem radu.



FERENCNÉ TANÁCSI
FERENC TANÁCS
senior manageri
članovi President's Cluba

Ima života i nakon odlaska u mirovinu

Ja sam Ágnes Sípos Kleinné, javna službenica u mirovini. Poslovnu strukturu izgrađujemo zajedno ja i moj suprug Miklós Klein, koji je također u mirovini, a osim toga vodi i vlastito privatno poduzeće koje se bavi vanjskom trgovinom.

Kako je započeo naš put? Isto kao i većini prosječnih ljudi u Mađarskoj. 60 godina, od kojih 25 u zajedničkom braku, proveli smo u monotonom protjecanju sivih svakodnevnica. Tu i tamo bilo je veselih, suncem obasjanih dana, tjedana. Takvo je bilo rođenje naše kćeri, Noémi, 1984. godine. To nije malen uspjeh s 37 godina. Nažalost, Miklósa je njegov poziv stalno preusmjeravao u inozemstvo, tako su mu promaknule radosti, ali i poteškoće odgoja djeteta. Iskušali smo i zaposlenje u inozemstvu. Miklósa je primamila jedna austrijska tvrtka, te se tako cijela obitelj naselila u Beču. Iz tog vremena očuvana je samo jedna pozitivna stvar – naša je kći uspješno učvrstila svoje znanje njemačkoga jezika. Uspone i padove tradicionalnog poduzetništva morali smo iskusiti ne jedanput. Miklós je od 1982. poduzetnik. Radio je na brojnim područjima, od usmenog i pismenog prevođenja do trgovine s prehrambenim proizvodima – okušao se u mnogim djelatnostima. Do danas je ostala samo vanjska trgovina.

Ja sam, sa svojim dvjema diplomama viših škola, radila kao službenica u javnoj administraciji. Moj se posao sastojao u izdavanju radnih dozvola za liječnike i zdravstvene djelatnike. Sa svojega posljednjega radnog mjesta – u Državnoj službi za javno zdravstvo – poslali su me 2006. u prijevremenu mirovinu pozivajući se na reformu javne uprave. Ostala sam kod kuće. Neko sam vrijeme uživala u "slobodi". Danas već znam što zapravo znači prava SLOBODA. Unatoč činjenici što u usporedbi s današnjim okolnostima iznos moje mirovine nije bio malen, ipak je nedostajao onaj dodatni iznos u odnosu na mirovinu koji sam prije zarađivala, jer od Miklóseva poduzeća u posljednje vrijeme nije pritjecalo nešto puno novca (zbog svjetske konjunktura i globalizacije, na koju se Miklós znao pozivati.) U svojim bismo se razmišljanjima bavili pitanjem kako i s čim bi se moglo povećati prihodovnu stranu našega obiteljskog proračuna. I tada je stigao anđeo spasa. Danas bismo već mogli ustvrditi da smo si privukli mogućnost. Sudbina je upravljala tokom naših događaja na način da smo se usporedno s mojim otkazom 2006. godine preselili u novo naselje, i tada je započela naša priča s FLP-om.

Ovdje smo se upoznali s našim dragim susjedima, a kasnijim sponzorima Balázsom Bársonyem i Krisztinom Gulyka Bársonyné, nadalje s našom uzlaznom linijom Ádámom Nagyem i Brigittom Belényi.

Jednoga popodneva, dok sam vodila psa u šetnju, obratila mi se Brigi, kao jesam li možda raspoložena

za jedan mali dodatni izvor prihoda poslom koji se može obavljati kod kuće. Odgovorila sam pozitivno i za pola sata već smo sjedili u Balážsevu automobilu i išli na obiteljsku prezentaciju.

Nakon prezentacije zaokupljala me je samo jedna misao, da nisam u stanju raditi ovaj posao. Neovisno o tomu, bila sam otvorena i otišla sam na jednu otvorenu prezentaciju u Szondijevu ulicu. Duboko me se dojmilo ono što su direktori ispričali o sebi i svojem životnom stilu, ali ja sam još uvijek bila uvjerenjena kako ovaj posao ne bih mogla raditi.

Idućeg je tjedna u domu Balázsa Bársonya bila održana obiteljska prezentacija, na koju smo bili pozvani moj suprug i ja. Miklós je kao poduzetnik odmah shvatio bit marketinškoga plana. Nakon nekoliko dana donijeli smo odluku i 30. travnja 2007. godine kupili smo paket Touch.

Konzumirali smo i primjenjivali proizvode, imali smo sve više iskustava s proizvodima koje smo mogli ispričati svojim znancima, odlazili smo na sve priredbe i mnogi su nam se pridružili kao distributeri.

Jednu jedinu stvar nismo poslušali od svojih sponzora, zbog čega je proteklo 8 mjeseci dok smo postigli prvo iskustvo uspjeha. Što je to bilo? Sami smo svima govorili o poslu, umjesto da smo se koristili trećom osobom.

Prvo iskustvo uspjeha doživjeli smo kada smo se koristili podrškom svojih sponzora i kada smo konzultirali svoju uzlaznu liniju.

Nekoliko dana prije Božića 2007. godine prvo su nam se pridružili dr. Judit Hirsch i Csaba Orosz, zatim u siječnju Károlyné Tercs /Zsuzsa/ i Melinda Szakács te smo koncem siječnja 2008. godine postali SUPERVIZORI. Tri mjeseca poslije ASSISTANT MANAGERI, a četiri mjeseca nakon toga MANAGERI.

Postali smo ključne osobe. Ne samo što smo 100%-ni konzumenti proizvoda, s aktivnim krugom od 15 kupaca, nego gotovo na dnevnoj razini preslušavamo CD-ove, čitamo sve bolje od boljih knjiga za razvoj ličnosti (Miki je baš prošli tjedan ponovno kupio nekih 15-ak komada!), i naravno, ne propuštamo niti jednu priredbu, bilo da je riječ o Danu uspješnosti ili o jednodnevnom odnosno dvodnevnom seminaru, što nam vrijedi poput pravog wellness vikenda.

U našoj ekipi ima stomatologa, fizioterapeuta, dijetetičara, velikih poduzetnika, bankovnih službenika na vodećoj poziciji, studenata. A ono, što nas posebno ispunjava ponosom, s nama je počela surađivati i jedna djevojka iz Argentine. Sada se vratila u domovinu, čime je naša struktura postala i međunarodnom.



Kada smo započeli s poslom, u prvom redu pomišljali smo na očuvanje svojega zdravlja. Poslije smo shvatili kako s lakoćom možemo i zarađivati novac. Nikad nije kasno za početak bavljenja ovim poslom. Pravi je primjer za to naš slučaj. Sa 60 godina upustili smo se u ovaj posao. Smatrali smo da ima života i nakon odlaska u mirovinu. Zašto bismo živjeli s nižim životnim standardom od onoga kakav je bio dok smo bili radno aktivni?! Kad već imamo dovoljno slobodnoga vremena, zašto bismo se odrekli svega što zaslužujemo. Ne moramo živjeti starački, osjećati se umorno. Ovo može svatko učiniti za sebe.

To što smo mi postali direktori nije prvenstveno naša zasluga. Mi smo samo trebali donijeti odluku i ustrajno koračati do kraja puta. Neizrecivo smo zahvalni svojim sponzorima Kriszti i Balázsu Bársonyu, zatim svojim uzlaznim linijama Brigi i Ádámu Nagyju, što su nam otkrili ovu mogućnost i što su, držeći nas pod rukom, vodili do kraja ovoga puta. Zahvalni smo svojoj kćeri Noncsi, koja je imala strpljenja i koja nam je pružila potporu u ovome poslu i ponosni smo što je sada već i ona naša suradnica. A ono što je najvažnije, za to je trebalo imati ekipu.

Ponosni smo što možemo surađivati s tako ustrajnim ljudima kao što su dr. Judit Hirsch i Csaba Orosz, Ilona Faragó, Tiborné Szabó /Betti/, dr. Anita Kovács, Szilvi Jusits, Zsuzsa Tercs, Kata Tercs, Lilla i Judit Széchenyi, Melinda Szakács, Erzsike Ilovai, Kati Zsilla, Róbert Vitéz i Erhárd Miklós.

Obecavamo da ćemo i vama pomoći kako biste i vi mogli osjećati ovo što osjećamo mi.



**ÁGNES SIPOS KLEINNÉ I
KLEIN MIKLÓS**
manageri

Klub Osvajača



Mađarska

- 1 Vareha Mikulas
- 2 Budai Tamás
- 3 Bodnár Daniela
- 4 Lízster Sándor
- 5 dr. Kósa L. Adolf
- 6 Botis Gizella i Botis Máriusz
- 7 Rózsahegy Zsoltné i Rózsahegy Zsolt
- 8 Tordai Endre i Tordainé Szép Irma
- 9 dr. Farády Zoltán i dr. Dósa Nikolett
- 10 T. Nagy Sándorné i T. Nagy Sándor

Srbija, Crna Gora

- 1 Buruš Marija i Buruš Boško
- 2 Nakić Marija
- 3 dr. Plavšić Ognjan i Plavšić Vesna
- 4 Rakovac Radmila i Rakovac Budimir
- 5 Radović Darko i Radović Nada
- 6 dr. Petrović Aleksandar i Đuknić-Petrović Mirjana
- 7 Stevanović Vasilije i Stevanović Branka
- 8 dr. Miškić Olivera i dr. Miškić Ivan
- 9 Strboja Jovanka i Strboja Radivoj
- 10 Marić Vlastimir i dr. Marić Višnja Vera

CONQUISTADOR CLUB

Deset najuspješnijih distributera
u mjesecu studenom 2008. godine po
osobnim i non managerskim bodovnim rezultatima



Hrvatska

- 1 **mr. sci. Molnár László**
dr. Molnár-Stantić Branka
- 2 **Jurović Zlatko i Jurović Sonja**
- 3 **Orinčić Marija Magdalena**
- 4 Katić Ivan i Katić-Mesaroš Mirjana
- 5 Grbac Silvana i Grbac Vigor
- 6 Banić Nedjeljko Banić Anica
- 7 Bujak Marija i Bujak Mihály
- 8 Jurčić Alenka i Jurčić Dejan
- 9 Željković Lidija i Željković Ljubo
- 10 Blažević Bojana

Bosna i Hercegovina

- 1 **Mladenović Cveta**
- 2 **Dragić Meliha i Dragić Dragan**
- 3 **Varajić Savka**
- 4 Mladenović Nebojša
- 5 dr. Paleksić Slavko i Paleksić Mira
- 6 Mladenović Milena i
Mladenović Milenko
- 7 Saf Ljiljana i Saf Vladimir
- 8 Varajić Zoran i Varajić Snežana
- 9 Alić Amina i Alić Fuad
- 10 Stanojević Daliborka

Slovenija

- 1 **Brumec Tomislav**
- 2 **Cvijanovič Ana i**
Cvijanovič Božidar
- 3 **Božnik Slavica**
- 4 Batista Ksenja
- 5 Ilar Danica
- 6 Okroglič Nadja
- 7 Šijanec Zdenka
- 8 Mohorič Brigita
- 9 Polšak Alenka i Polšak Blaž
- 10 Tonejc Saša

Zajedno na putu uspjeha



Soaring managersku razinu postigao je (sponzor)

Budai Tamás (*Sebők Judit*)



Senior managersku razinu postigli su (sponzor)

Tordai Endre i Tordainé Szép Irma (*Mártháné Szabó Ildikó i Mártha József*)



Managersku razinu postigli su: (sponzor)

Botis Krisztián i Botis Tamara (*Botis Gizella i Botis Márius*)
 dr. Győry Ferenc i dr. Kiss Judit (*Gábor Istvánné*)
 dr. Tárczy Jolán i Zyzich Andriy (*T. Nagy Sándorné i T. Nagy Sándor*)
 Horváth Jánosné (*Gémesi Ferenc*)
 Kernya Brigitta (*Simitska Tímea*)
 Kertész Tamás (*Takács Andrea*)
 Liszter Sándor (*Vareha Mikulás*)
 Nagy Gabriella (*Mohácsi Viktoria*)

dr. Plavšić Ognjan i Plavšić Vesna (*Nakić Marija*)
 Radović Darko i Radović Nada (*Buruš Marija i Buruš Boško*)
 Stevanović Vasilije i Stevanović Branka (*dr. Plavšić Ognjan i Plavšić Vesna*)
 Székely Borbála (*Bánhidy András*)
 Tátrainé Márton Zsuzsanna (*Tordai Endre i Tordainé Szép Irma*)
 Timkova Eva i Timko Michal (*Bodnár Daniela*)
 Zachár-Szűcs Izabella i Zachár Zsolt (*Budai Tamás*)



Razinu assistant managera postigli su:

Albert Ilona
 Balogh Erika
 Bartha Piroska
 Berki Lászlóné
 Bognárné Vitáris Emese
 Borbáth Attila i Borbáth Mimóza
 dr. Mokánszki Istvánné i
 dr. Mokánszki István
 Füle Krisztián
 Hoffmann Valeria Vaszilevna

Hódi László i
 Hódiné Vlasits Imelda
 Jozó Antalné
 Kovács Mihályné i
 Kovács Mihály
 Kónyai Tibor
 Ljesković Borislava
 Mátyás Sándorné i
 Mátyás Sándor
 Maravić Milena i Maravić Milan

Marić Vlastimir i
 dr. Marić Višnja Vera
 Marofka Zoltánné i Marofka Zoltán
 Mičić Miroslav i Mičić Vesna
 Mladenović Cveta
 Munjas Aleksandra i Munjas Mile
 Nagy Lajosné i Nagy Lajos
 Nagy Erika
 Pere Hilda i Szarka Csaba
 Radics Tamás i Poreisz Éva

Schmidtné Rajna Éva i Schmidt
 Zoltán János
 Simon Lajos i Simonné Ács
 Henrietta
 Szekerka-Kardos Orsolya
 Zóka Margit
 Özv. Hegedűs Pálné



Supervizorsku razinu postigli su:

Aksentijević Jelena i
 Aksentijević Saša
 Alföldi Melinda i Alföldi János
 Antonić Sofija i Antonić Zoran
 Bálint István
 Béres Mónika
 Balog János i
 Balogné Matolcsi Vilma
 Balogné Zsipi Hajnalka i
 Balogh Attila
 Beljanski Marica i Beljanski Stevan
 Brenner Bálint
 Budai Vince
 Bódisné Mezei Mária i Bódis Lajos
 Ćiraković Vesna i Ćiraković Zoran
 Čoček Biljana i Čoček Aleksandar
 Dobiné Mikó Csilla i Dobi Gábor
 dr. Dezsényi Emese

Dunavölgyi Zsuzsanna i
 Dunavölgyi Zsolt
 Erdős Zsolt
 Erős István
 Frenkó Ildikó
 Földi Eszter
 Gáborné Makkos Lilla
 Galambos Károly i Márkus Anna
 Galambosi István
 Gottlieb István i
 Gottliebné Németh Mónika
 dr. Gurila Firuca
 Gyepes Barnabás Róbertné
 Gyöngyösi Józsefné
 Gógány Éva
 Huszti Peter
 Huszti Robert i Husztiova Alzbeta
 Ilar Danica

Juhász András i Juhász Médea
 Juhos László
 Józsa Ilona i Józsa Sándor
 Kállai Zsolt
 Kalapos György
 Kanani Eli i Kanani Jorgo
 Kis Petronella
 Kiss István
 Kiss Nelli
 Klár Tiborné
 Koholák Sándor
 Kovács Tamás
 Krojher Gabriella i Sinyi Zoltán
 Lanszki Nóra
 Mészáros Norbert
 Marosvölgyi Tímea
 Mikóné Legéndi Erzsébet
 Mladenović Nebojša

Molnár Éva Judit
 Mudraninec Léna
 Nagy Emese
 Nagy Andrea
 Novathné Kiss Ildikó i
 Novath László
 Okroglić Nadja
 Pécsi Lászlóné
 Peller Brigitta i
 Magyar István
 Perenyi Róbert
 Plaku Mukadeš i Plaku Josif
 Polyák Melinda
 Popelyova Tímea
 Popović Branko i Aksić Ljilja
 Póra György
 Radović Zora
 Radović Milica

Ravas Balázs i
Ravaszné Bencze Veronika
Sándorné Asztalos Erzsébet i
Sándor Ferenc
Schildkraut Krisztián i Schildkrautné
Bába Katalin
Sijanec Zdenka

Simon Jánosné i Simon János
Simon Csaba
Szabó Dániel
Szabó-Eged Anikó i Szabó Szabolcs
Szajkó Tamás
Szentesiné Blaskó Judit i
Szentesi József

Szentmártoni Gyöngyvér
Szilágyi Istvánné
Szlifka Lászlóné i Szlifka László
Szóda-Liszter Laura Réka
Timko Peter
Tintar Ivona
Turcsik Attila

Tóth Gábor i Tóthné Balogh Emese
Varga Laura
Veličkovíc Save i Veličkovíc Zorica
Živanović Živojin i Zinatović Olga
Zsoldos Edina



Pobjednici programa poticanja kupovine automobila:

1. razina

Ádámné Szöllösi Cecília i
Ádám István
Babály Mihály i Babály Mihályné
Bakó Józsefné i Bakó József
Bakóczy Lászlóné
Balázs Nikolett
Bali Gabriella i Gesch Gábor
Balogh Anita i Süle Tamás
Bánhegyi Zsuzsa i dr. Berezvai Sándor
Bánhidy András
Barnak Danijela i
Barnak Vladimir
Becz Zoltán i Becz Mónika
Bodnár Daniela
Bojtor István i Bojtorné Baffi Mária
Botka Zoltán i Botka Zoltánné
Brumec Tomislav
Csepi Ildikó i Kovács Gábor
Csuka György i dr. Bagoly Ibolya
Csürke Bálint Géza i Csürke Bálintné
Czeléné Gergely Zsófia
Darabos István i Darabos Istvánné
Dobsa Attila i Dobsáné Csáki Mónika
dr. Dóczy Éva i dr. Zsolczai Sándor
Dragojević Goran i Dragojević Irena
Éliás Tibor
dr. Farády Zoltán i dr. Farády Zoltánné
Farkas Gáborné i Farkas Gábor
Fittler Diána
Futaki Gáborné
Gajdo Anton i Gajdo Olivia
Gecse Andrea
Gecző Éva Krisztina
Gecző László Zsoltné i
Gecző László Zsolt
Gulyás Melinda
Haim Józsefné i Haim József
Hajcsik Tünde i Láng András
Halomhegyi Vilmos i
Halomhegyiné Molnár Anna
Hári László
Heinbach József i dr. Nika Erzsébet
Hofbauer Rita i Gavalovics Gábor
Jakupak Vladimir i Jakupak Nevenka
Jancsik Melinda
Jozó Zsolt i Molnár Judit
dr. Kálmánchey Albertné i
dr. Kálmánchey Albert
dr. Kardos Lajos i

dr. Kardosné Hosszú Erzsébet
Kása István i Kása Istvánné
Kemenczei Vince i Tamási Krisztina
Keszlerné Ollós Mária i Keszler Árpád
Kibédi Ádám i Ótos Ernőke
Klaj Ágnes
Knežević Sonja i Knežević Nebojša
Knisz Péter i Knisz Edit
Kovács Gyuláné i Kovács Gyula
Kovács Zoltán i
Kovácsné Reményi Ildikó
Köves Márta
Kulcsárné Tasnádi Ilona i Kulcsár Imre
Kuzmanović Vesna i
Kuzmanović Siniša
Lapicz Tibor i Lapiczné Lenkó Orsolya
dr. Lazarević Predrag i
dr. Lazarević Biserka
Léránt Károly i Lérántné Tóth Edina
dr. Lukács Zoltán i
dr. Lukácsné Kiss Erzsébet

Mayer Péter

Márton József i
Mártonné Dudás Ildikó
Mészáros Istvánné
Mičić Mirjana i Harmoš Vilmoš
Mihailović Branko i Mihailović Marija
Miklós Istvánné i Tasi Sándor
Milanović Ljiljana
dr. Miškić Olivera i dr. Miškić Ivan
Mohácsi Viktória
Molnár Zoltán
Molnárné Kalcsu Klára
Mrakovics Szilárd i Csordás Emőke
Mussó József i Mussóné Lupsa Erika
Nagy Ádám i Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella i Márkus József
Nagy Zoltán i Nagyné Czunas Ágnes
Nakić Marija
Oltvölgyné Zsidai Renáta
Orosz Ilona i dr. Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Ostojčić Boro
Papp Imre i Péterbencze Anikó
Papp Tibor i Papp Tiborné
dr. Pavkovics Mária
Perina Péter
Radóczki Tibor i dr. Gurka Ilona
Ramháb Zoltán i Ramháb Judit
Ráth Gábor
Révész Tünde i Kovács László

Rezván Pál i Rezvánné Kerek Judit
Róth Zsolt i Róthné Gregin Tímea
Rudics Róbert i
Rudicsné dr. Czinderics Ibolya
Schleppné dr. Kász Edit i
Schlepp Péter
dr. Steiner Renáta
Stilin Tihomir i Stilin Maja
Sulyok László i
Sulyokné Kökény Tünde
Szabados Zoltán i
Szabadosné Mikus Emese
Szabó Ferencné i Szabó Ferenc
Szabó Ildikó
Szabó János i dr. Farkas Margit
Szabó Péter
Szabó Péter i Szabóné Horváth Ilona
dr. Szabó Tamásné i dr. Szabó Tamás
Szegfű Zsuzsa i Pintér Csaba
Szeghy Mária
Székely János i Juhász Dóra
Szekér Marianna
Széplaki Ferencné i Széplaki Ferenc
Tanács Erika
Tanács Ferenc i Tanács Ferencné
Tordai Endre i Tordainé Szép Irma
Téglás Gizella
Térmegi Lászlóné i Térmegi László
Tóth Tímea
dr. Tumbas Dušana
Túri Lajos i Dobó Zsuzsanna
Ugrenović Miodrag i Ugrenović Olga
Vareha Mikulás
Varga Zsuzsa
Visnovszky Ramóna
Vitkó László
Zakar Ildikó
Zore Jožefa

2. razina

Botis Gizella i Botis Marius
Budai Tamás
Czeléné Gergely Zsófia
Császár Ibolya Tünde
Dominkó Gabriella
Gajdo Anton
Gecse Andrea
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Janović Dragana i Janović Miloš

Juhász Csaba i Bezzeg Enikő
Milovanović Milanka i
Milovanović Milisav
Ockoljić Daniela
dr. Ratković Marija i Ratković Cvetko
Rózsahegy Zsoltné i Rózsahegy Zsolt
dr. Schmitz Anna i dr. Komoróczy Béla
Siklósné dr. Révész Edit i
Siklós Zoltán
Szépné Keszi Éva i Szép Mihály
Tóth Csaba
Varga Géza i Vargáné dr. Juronics Ilona

3. razina

Berkics Miklós
Bíró Tamás i Orosházi Diána
Bruckner András i dr. Samu Terézia
Buruš Marija i Buruš Boško
Éliás Tibor
Fekete Zsolt i Ruskó Noémi
Halmi István i Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Juhász Csaba i Bezzeg Enikő
Kis-Jakab Árpád i
Kis-Jakabné Tóth Ibolya
dr. Kósa L. Adolf
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
Lomjanski Stevan i
Lomjanski Veronika
dr. Németh Endre i Lukácsi Ágnes
Ockoljić Zoran
Senk Hajnalka
dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin i
dr. Seres Endre
Szabó József i Szabó Józsefné
Szépné Keszi Éva i Szép Mihály
Tamás János i Tamás Jánosné
Tóth István i Zsiga Márta
Tóth Sándor i Vanya Edina
Utasi István i Utasi Anita
Vágási Aranka i Kovács András
Varga Róbert i
Vargáné Mészáros Mária

Poštovani suradnici!

Kalendar priredbi 2009. Budimpešta: Success Day: 17. 01. 2009., Success Day: 14. 02. 2009., Success Day: 28. 03. 2009., Success Day: 23. 05. 2009., Success Day: 20. 06. 2009., Success Day: 18. 07. 2009., Success Day: 19. 09. 2009., Success Day: 17. 10. 2009., Success Day: 21. 11. 2009., Success Day: 19. 12. 2009.

DRAGI SURADNICI!

- Središnji ured izradio je za nas naš vlastiti kanal Forever You Tube koji se nalazi na adresi: <http://www.youtube.com/user/AloePod>. Na njemu su ponuđeni videoklipovi kojima se promoviraju FLP-ovi proizvodi, predavanja viših menagera i razne druge marketinške prezentacije na raznim jezicima. Uskoro će biti ostvarena mogućnost i za obradu tekstualnih poruka, odnosno bit će dostupno i na blackberryyju.
- Na sastanku europskih regionalnih direktora, a u svezi s pojavljivanjem na internetu, predstavnici matične tvrtke upozorili su nas na sljedeće pojedinosti:
 - na web-stranici ne smiju biti objavljeni savjeti medicinskog/terapeutskog tipa
 - na stranici ne smiju biti objavljena bilo kakva obećanja koja se odnose na ostvarivanje prihoda odnosno zarade
 - web-stranica obvezatno mora sadržavati da je njezin vlasnik neovisan distributer FLP-a, te da ona nije FLP-ova službena stranica
 - internetska prodaja ne smije se provoditi na distributerskim web-stranicama

Nadalje, opetovano skrećemo pozornost da se, sukladno točki 14.3.3.5 naše Međunarodne poslovne politike, naši proizvodi ne smiju prodavati ni na elektroničkim tržištima/dražbama (pl. Vatera, Tesz-vesz, E-bay itd.).

Molimo vas da sva svoja objavljivanja na internetu planirate uzimajući u obzir navedene napomene, te prije objavljivanja ni pod kojim uvjetima nemojte propustiti zatražiti njihovo odobrenje od našega društva. Link home-pagea očekujemo na adresu elektroničke pošte središnjeg ureda flpbudapest@flpseeu.hu.

Naručite proizvode na home-pageu www.flpseeu.com. Najugodnije i najsigurnije rješenje – ne samo sa stajališta neposredne kupnje, nego i evidentiranja narudžbi. Iznimno sredstvo i tijekom preporuke proizvoda, naime ponuda je primamljiva za sve zainteresirane. Bodovna vrijednost svih narudžbi u roku od 24 sata dodaje se ažurnoj vrijednosti, a putem Interneta možete je saznati u bilo kojem trenutku. (www.foreverliving.com) Veleprodajnu karticu

izrađenu od plastike i opremljenu magnetskom trakom možete preuzeti osobno u uredima tvrtke svakoga radnog dana!

Naša tvrtka osigurala je nekoliko mogućnosti za dobivanje informacija o podacima o vašem prometu, o stanju Vaših bodova:

- U vašem mjesečno primljenom obračunu bonusa (u zadnjem redu za obračun bonusa /obračun provizije/) možete pronaći svoje korisničko ime (LOGIN ID) i svoju lozinku (PASSWORD) za pristup na američki home-page naše tvrtke (www.foreverliving.com). Nakon priključivanja na home-page, kliknite na Mađarsku i možete provjeriti aktualno stanje Vaših bodova.
- Informacije o stanju Vaših bodova možete zatražiti i putem sustava SMS-a koji već nekoliko godina funkcionira uspješno.
- O aktualnim podacima o vašem prometu svesrdno će Vas informirati i naši suradnici u telefonskoj službi za stranke našega središnjeg ureda u Budimpešti.
- Osobne informacije o vrijednosnim bodovima mađarski distributeri mogu zatražiti putem telefona na brojevima +36-1-269-53-70 i +36-1-269-53-71, a distributeri iz Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Srbije i Crne Gore na broju +36-1-332-55-41.

Molimo svoje suradnike da se pri traženju informacija isključivo ograniče na svoje vrijednosne bodove i informacije o svojem poslu!

INTERNETINFO

Dragi naši distributeri proizvoda, ovim Vam putem želimo priopćiti da informacije možete dobiti s dva home-pagea naše tvrtke. Jedan je www.flpseeu.com – to je adresa home-pagea naše regije i mađarske web-trgovine. Kodove za pristup i za kupnju možete zatražiti u našim uredima. Na home-pageu su aktualni i raniji brojevi časopisa dostupni unošenjem lozinke „forever“, a foto-galerija lozinkom „success“. Središnji home-page tvrtke, ili popularno nazvan „američki home-page“, jest www.foreverliving.com. On pruža FLP-vijesti u svijetu, daje informacije o međunarodnim podacima za kontakt, te razne druge korisne obavijesti, kao i dnevne bodovne rezultate pojedinog suradnika. Ovoj adresi mogu pristupiti svi zainteresirani kliknuvši na „Come in“. Na stranicu za distributere možete pristupiti kliknuvši na „distributor login“. Vaše korisničko ime i distributerski broj (bez crtica). Vaša lozinka se nalazi pri dnu mjesečnog obračuna.

Molimo naše poštovane distributere da i ubuduće obrate pozornost pri popunjavanju narudžbenice proizvoda i drugih obrazaca!

Radi izbjegavanja pogrešaka, prepravljene narudžbenice (podaci naručitelja i sponzora) i narudžbenice bez potpisa nećemo biti u mogućnosti prihvatiti! Molimo Vas, povedite računa i da točno i čitko popunite prijavne listove: tiskanim slovima, plavom ili crnom kemijskom olovkom! U slučaju promjene imena ili adrese, molimo Vas da ispunite obrazac namijenjen za izmjenu podataka!

Radi financijske sigurnosti, molimo Vas da u slučaju traženja informacija o bonusima putem opunomoćenika, opunomoćenik donese sa sobom svoju osobnu iskaznicu! Na osnovi međunarodne poslovne politike, svaki distributer koji je potpisao prijavni list (ugovor) stječe pravo na obavljanje kupnje proizvoda neposredno iz ureda, po veleprodajnim cijenama. Distributeri postaju registrirani tek prilikom svoje prve kupnje, davanjem na uvid ranije predanoga i pečatom ovjerenoga drugog primjerka prijavnog lista kao i popunjene narudžbenice.

NIJE U SKLADU S PRAVILIMA

Nikada nemojte proizvod kupovati ili prodavati preko drugih elektroničkih kanala, ili jedinica maloprodaje. Imajući u vidu mogućnosti elektroničkih medija u odnosu na razne prodajne kanale, stajalište je Forever Living Productsa da se te jedinice smatraju maloprodajnim objektima. Prema poslovnoj politici koja je na snazi, prodaja ili izlaganje bilo kojeg proizvoda, ili tiskanog materijala FLP- a u maloprodajnim objektima, strogo je zabranjena. Promet robe s pomoću elektroničkog medija može se odvijati isključivo putem home-pagea www.flpseeu.com. Obavješćujemo Vas da neovlaštena predaja ugovora nije u skladu s pravilima. Možemo prihvatiti samo vlastoručno potpisane ugovore. Svi ostali potpisi smatrat će se krivotvorenjem službenih dokumenata.

RESPONZORIRANJE!

Željeli bismo Vam skrenuti pozornost na pravila „ponovnog sponzoriranja“, koja se nalaze u 12. poglavlju Poslovne politike. Važno je znati da mogućnost ponovnog sponzoriranja nije automatski proces, nego može stupiti na snagu samo nakon podnošenja utvrđenih obrazaca (izjava o responzoriranju, nova pristupnica) i kontrole ispunjavanja uvjeta. Utvrđena pravila Poslovne politike krši onaj tko, zanemarujući postupak responzoriranja, registrira i po drugi put već prije registriranog distributera proizvoda.



OBVIJESTI UREDA U MAĐARSKOJ

DRAGI NAŠI SURADNICI!

Radno vrijeme središnje skladišne prodaje u ulici Nefelejcs **Ponedjeljak:** 9–20, **utorak-srijeda-četvrtak:** 8–20, **petak:** 8–19. U Telecentru se bez promjene primaju pozivi svaki dan od 8–20 h. Zatvaranje blagajne je svaki dan petnaest minuta prije kraja radnog vremena.

- Adresa središnjice u Budimpešti: 1067 Budapest, Szondi utca 34, tel.: +36-1-269-5370.
- Adresa našeg skladišta u Budimpešti: 1183 Bp., Nefelejcs u. 9-11, tel.: +36-1-291-8995. Komercijalni direktor: Dr. Gothárd Csaba
- Adresa našeg ureda u Debrecenu: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48, tel.: +36-52-349-657. Regionalni direktor: Kálmán Pósa.
- Ured u Szegedu: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25, tel.: +36-62-425-505. Regionalni direktor: Tibor Radóczki.
- Adresa našeg ureda u Székesfehérváru: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3, tel.: +36-22-333-167. Regionalni direktor: Attila Földi

Proizvodi Forever Living Productsa puštaju se u promet s preporukom Mađarskoga saveza alternativne medicine.

Molimo cijenjene distributere da uz prijavne listove i ubuduće, čak i naknadno, prilože kopiju obrtnice i kopiju porezne prijave! Ubuduće ćemo samo na temelju toga moći isplatiti proviziju! Oni naši partneri iz Mađarske koji prilikom kupnje traže račun na ime svoje tvrtke, trebaju dostaviti našem uredu sve potrebne popunjene formulare kao i kopiju dokumenata koji dokazuju posjedovanje tvrtke. Opširne informacije o tome naći ćete na oglasnim pločama u našim uredima, a na vašu molbu suradnici ureda usmeno će pružiti željene informacije.

Obavijesti o kupnji s popustom

Radi pojednostavljivanja kupnje s popustom, molimo Vas da poštujuete sljedeća pravila:

1. *Izjava:* Molimo da obratite pozornost na točnost pri ispunjavanju svake rubrike izjave! Kod osobnog preuzimanja naši će suradnici provjeriti podatke, ali u slučaju slanja izjave poštom, za to nema mogućnosti, stoga Vas molimo da svoje podatke provjerite s posebnom pozornošću, jer u slučaju netočno popunjene izjave ne može se aktivirati sustav kupnje s popustom!

2. *Kupnja:* Sustav će pri kupnji automatski ponuditi maksimalan iznos popusta onima koji su podnijeli izjavu. Kupnja ujedno znači iskorištavanje prava na popust, odnosno isplatu bonusa, te je na taj način i za osobnu kupnju potrebno predložiti osobni dokument sa slikom. U slučaju zbirne kupnje potrebno je donijeti regularnu punomoć za svaku pojedinu osobu, po svakoj narudžbi, koju su potpisala dva svjedoka. Naši će suradnici moći prihvatiti narudžbe tek kad provjere spomenute dokumente. Kod osoba koje raspoložu izjavom, nepredočavanje osobnog dokumenta za potvrdu identiteta, odnosno neposjedovanje punomoći povlači za sobom odbijanje narudžbe!

3. *Davanje informacija:* Naši suradnici u skladištima mogu davati informacije o aktualnom iznosu popusta tek nakon predložanja osobnog dokumenta sa slikom, ili nakon podnošenja punomoći.

Oni naši suradnici koji raspoložu izjavom, a bonuse podižu i u obliku fakture, o točnim se iznosima mogu informirati na adresi Szondi u. 34 u Budimpešti.

Želimo skrenuti pozornost distributera u Mađarskoj na usluge službe dostave tvrtke. Time će naši poštovani distributeri moći dobiti svoju pošiljku maksimalno 2 dana od narudžbe – uz usklađivanje vremena – na bilo kojoj točki u državi, koju obvezatno moraju preuzeti u roku od 48 sati, u protivnom ćemo fakturu stornirati, a bodove oduzeti. Cijena naručenih proizvoda i naknada za dostavu plaća se pri preuzimanju pošiljke. Troškove dostave u slučaju kupnje vrijednosti iznad 1 boda tvrtka preuzima na svoj teret.

Svoje narudžbe možete predati na sljedeći način:

- ÷ telefonom, gdje će Vam naši suradnici dati točnu informaciju o iznosu cijene narudžbe, o vrijednosti u bodovima i o naknadi dostave. Brojevi telefona: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, mobitel: 36-20-456-8141, +36-20-456-8149
- ÷ putem Interneta na adresi www.flpshop.hu,
- ÷ putem SMS-a na broj telefona +36-20-478-4732.

OBVIJESTI IZ SZIRÁKA:

Hotel Kastély Szirák,
3044 Szirák, Petőfi u. 26.
Tel: +36-32-485-300, faks: +36-32-485-285.
Direktorica hotela: Katalin Király

BROJEVI TELEFONA MEDICINSKIH EKSPERATA:

Dr. Kassai Gabriella	20/234-2925
Dr. Kozma Brigitta	20/261-3626
Dr. Mezősi László	20/251-9989
Dr. Németh Endre	30/218-9004
Siklósné dr. Révész Edit	20/255-2122

BROJ TELEFONA SAMOSTALNOG LIJEČNIKA-SAVJETNIKA:

Dr. Bakanek György	20/365-5959
---------------------------	-------------

FLP TV

program na internetu
od 22. siječnja 2009. do 14. veljče
2009. godine

18.00 i 06.00	Tvoj san naš je plan: Uvod u FLP
18.05 i 06.05	O'Djila - romska glazbena skupina iz Srbije: Koncert
18.20 i 06.20	Himnusz werk
18.25 i 06.25	Dr. György Bakanek: Prevenција s pomoću Aloe vere
18.40 i 06.40	Tvoj san naš je plan: FLP-ovi proizvodi
18.45 i 06.45	Supervizori, assistant manageri
19.05 i 07.05	Dr. Eva Bárányné Szabó: U svojstvu kirurga ortopedije u Foreveru
19.25 i 07.25	Ildikó Keresztes: Mini koncert
19.50 i 07.50	Dr. Katalin Seresné Pirkhoffer i dr. Endre Seres: Postali smo safirni
20.25 i 08.25	Tvoj san naš je plan: FLP-ova mogućnost
20.30 i 08.30	Noémi Sebők: Postala sam managerica u FLP-u
20.50 i 08.50	Supervizori, assistant manageri
21.10 i 09.10	Tamás Budai: Tehnike izgradnje poslovne strukture
21.40 i 09.40	Iznenadjenje (Zsolt Frenkó): ABBA
22.10 i 10.10	Miklós Berkics: Vi ste najbolji
22.35 i 10.35	1.dio: Supervizori, assistant manageri
23.10 i 11.10	2.dio: Supervizori, assistant manageri
23.40 i 11.40	Zoltán Mága: /violina/ 00.25 i 12.25 Manageri, viši manageri
02.25 i 14.25	Veronika Lomjanski: Zabljesni kao dijamant
02.40 i 14.40	Gabriella Dominkó: Idi u širinu
03.00 i 15.00	Manageri, viši manageri, kvalificirani za Europa Rally 2009.
05.00 i 17.00	Aidan O'Hare: FLP Europa

www.flpseeu.com

Strpljenje i ustrajnost.

Dok sam bila dijete, moji su roditelji i moji učitelji trebali imati strpljenja i ustrajnosti prema meni.

Nikada



se nisam predavala!

Voljela sam učiti, pohađati školu, dugo sam bila i odlična učenica, ali znatno sam više voljela baviti se športom. Većas od 9. godine bavila sam se mačevanjem – prijepodne škola, popodne treninzi, ili obrnuto, vikendom natjecanja. Voljela sam to zato što sam to ja odabrala i što nije bilo obvezatno. To je predstavljalo fantastičan fizički i mentalni izazov. Nerijetko sam znala doći kući drhtavih nogu i ruku od napora i umora, ali uvijek sam obavila posao koji je trener tražio od mene. Često bi me od tople vode tuša pekle ozljede koje mi je nanio mač, ali tko bi za to još mario nakon pobjedničkoga tušea.

I poslije sam nastojala postići maksimum. Zadaće sam uvijek rado prihvaćala, jer sam njima mogla pokazati što mogu. Što su bile teže, to sam se s većim zamahom upuštala u njihovo rješavanje.

Svojega sam supruga upoznala 1978. godine i odmah je postalo jasno da smo na istoj valnoj duljini. Poučio me vještini streličarstva i jahanja, što zajedno prakticiramo sve do danas.

Dobili smo dva sina: 1981. godine Pétera i 1982. Mártona, koji nam je pak 2007. godine podario prekrasnog unuka.

Tijekom godina radili smo jako puno, kola smo gurali u istom pravcu, a uspjeli smo stvoriti tek toliko da nam je jedva dostajalo za sve potrebe.

Brzo smo shvatili da ćemo morati početi s privatnim poduzećem kako bismo se mogli pomaknuti naprijed.

Odabir je prvo pao na trgovinu, a zatim na ugostiteljstvo. Zajedno smo radili ustrajno, redovito i do 16–18 sati na dan.

Rezultata je bilo, samo što nikad nismo imali slobodnog vremena.

Tibora Pappa poznajem već dugo. Jednoga dana nam je pokucao na vrata gostionice s izjavom da ima jednu poslovnu ponudu. Tada još nisam obraćala pozornost na nj, ali on je bio vrlo uporan, što je na kraju urodilo rezultatom – veletrgovinskom karticom i s nekoliko proizvoda koji su popraćeni s minimalnim rizikom.

Kartica je nakon toga, a zajedno s njom i mogućnost, skupljala prašinu na jednoj polici više od četiri godine.

U proljeće 2004. godine sve se promijenilo. Na Tiborov poziv sredinom ožujka otišla sam poslušati obiteljsku prezentaciju koju je održala **Editke Istvánné Kása**. Koliko god se to nije primjećivalo, upijala sam sve njezine riječi.

Tada sam već znala da je moj suprug teško bolestan. Odlučili smo da ćemo hitno kupiti sve potrebne proizvode, a za moj start u poslu jedan paket.

Do kraja sljedećeg mjeseca postigli smo 25 bodova. Nakon toga uslijedila je duga pauza i strašno puno posla u restoranu.

Radila sam u svojoj neposrednoj sredini, ali nisam bila u pravom zamahu. Išla sam na predavanja, edukacije, Dane uspjehnosti. Upila sam golemu količinu znanja i iskustva, ali istine radi, vrlo mi se dalekom činila priželjkivana managerska razina. Međutim, nikada je se nisam odrekla!

Puno sam razgovarala s **Rozikom i Tiborom**, gurnuli su mi u ruke mnogo knjiga.

Dugo nisam shvaćala zašto ja, koja sam toliko samouvjerena i maksimalno usmjerena prema cilju, a istodobno i uvijek spremna pomoći, ne mogu pronaći ljude koji će me slijediti, suradnike.

Zatim, razgovori s mojim sponzorima i knjige za razvoj ličnosti točno su mi rasvijetlile sve.

Baš i nije sigurno da svi žele biti poput mene, zar ne?

Baš i nije sigurno da je lako oponašati ono što radim, zar ne?

Je li moguće da bih se trebala MIJENJATI?

Je li moguće da su moji zahtjevi nepodnošljivi za druge?

Je li moguće da moram malo popustiti uzde? Ne treba uvijek odgovarati očekivanjima svih!

DA!!! Trebala sam provesti veliku promjenu, a to nije bilo ni malo lagano!

Gledala sam ljude oko sebe i učila od njih. Trajalo je dugo, ali se isplatilo!

Kako se na meni vidjela promjena, tako sam dobivala nove – i još novije suradnike i prijatelje.

Sada već vole biti sa mnom, a i ja uživam u zajedničkom vremenu provedenom s ekipom. Štoviše, sada više i nije samo jedna ekipa, nego nekoliko. Moju prvu životna liniju čini **Magdi Lukács** iz Gödöllóa, a silazno od nje **bračni par Kurucz-Morvai: Kata i Tibor** iz Isaszega. Moja druga noga je **Melinda Istvánné Drobilich** ml. iz Dunaharaszti. Preko nje upoznala sam **Móniku Molnár** koja sva pršti od života, veselja i optimizma. Dobro je što te imam, **Móni!**

Treći nosivi stup naše managerske razine je **Gizike Tamásné Zsitnyánszki** iz Kányása, iz županije Nógrád. Tek su prošla tri mjeseca otkako je eksplozivno banula u posao iz jednoga mjestača koje broji jedva 300 stanovnika i zapalila vatru. U ekipi je uzavreo život. Za dva tjedna postala je supervizor!

Sada, kada smo postali direktori, željeli bismo da i drugi članovi naše ekipe što prije zakorače našim stopama.

I ovim bismo putem, u prvom redu njima, željeli izraziti svoju zahvalnost na njihovu

napornome radu. Na tome što su ustrajali uz nas. U trenucima kad smo se bili prepustili gorčini i kada nismo nazirali kraj tunela, tada su nas oni ohrabivali.

Želim zahvaliti **Roziki Tiborné Papp** što sam od nje mogla naučiti ljubav prema proizvodu i ono enormno strpljenje koje mi je bilo potrebno. Zahvalna sam **Tiboru Pappu** na izgovorenim rečenicama koje su uvijek pogađale “u sridu” i bile mi korisne. Hvala im i na tomu što su tada mislili na mene i što se ni Oni nisu predavali!

Želim zahvaliti i na startnim edukacijama u Mogyoródu, na kojima se mogu brusiti i mogu učiti od ostalih.

Hvala mojim uzlaznim linijama koje su, prema mojem mišljenju, najbolji: **Editku Kásáné**, koju rado slušam sve od tada do danas, a rečenice **Aranke Vágási** i **Andrása Kovácsa** stalno odzvanjaju u mojim ušima.

Miklós Berkics i **Józsi Szabó** uzori su svima nama.

Dr. Sándoru Mileszu pak zahvaljujem na njegovu zahtjevnom i napornom radu kojim se skrbi za sigurnost našega posla. Naši čelnici poduzimaju sve kako bismo mogli raditi spokojno i kako bi nam cjelokupna paleta proizvoda stajala na raspolaganju, skupa s priručnim sredstvima i pomagalima koji su na svjetskoj razini.

Trudimo se cijeniti njihov neumorni rad i iskoristiti mogućnost koja je bez premca.

Želimo svima puno uspjeha i sreće!



GÖRGYKÉ KRIZSAI
GÖRGY KRIZSAI

manageri

Obavijesti ureda Jugoistočne Europe



OBVIJESTI UREDA U SRBIJI

- Ured u Beogradu: 11000 Beograd, Kumodraška 162, tel.: +381-11-397-0127. Radno vrijeme ponedjeljkom, utorkom i četvrtkom od 12:00 do 19:30 sati, a srijedom i petkom od 09:00 – 16:30 sati.
- Ured u Nišu: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1., tel.: +381-18-514-130, +381-18-514-131. Radno vrijeme: ponedjeljkom i četvrtkom 11.00–19.00 h, utorkom, srijedom i petkom 9.00–17.00 h.
- Ured u Horgošu: 24410 Horgoš, Béle Bartóka 80, tel.: +381-24-792-195. Radno vrijeme radnim danom 9.00–17.00 h. Regionalni direktor: Branislav Rajić.

– Forever Living Products Beograd Vam stoji na raspolaganju sa sljedećim uslugama: predaja narudžbe putem telefona – telecentar, na broju telefona: +381-11-309-6382. Radno vrijeme: ponedjeljkom, utorkom i četvrtkom 12:00–19:30 h, a ostalim radnim danima 9:00–16:30 h. Pri telefonskoj narudžbi roba se dostavlja na adresu koja je navedena na kodnom broju. Naručitelj je dužan platiti cijenu u trenutku preuzimanja naručene robe. Troš-

kovi dostave poštom plaćaju se po dnevnom tečaju NBS Srbije na dan kada je roba uručena. Troškove dostave poštom FLP Beograd podmiruje samo u slučaju kada narudžba pod istim kodnim brojem prelazi vrijednost 1 boda.

- Registracija novih suradnika ne može se obavljati putem telefona.
- Pri telefonskoj narudžbi uzet će se u obzir samo narudžbe pristigle do 25. u danom mjesecu, dok se nakon toga narudžbe mogu predati samo osobno u našim uredima.
- Reklamni materijal i svi formulari moći će se kupovati i u uredima u Horgošu i Nišu, gdje će naši distributeri moći kupiti i pristupnice i obrasce namijenjene izmjeni podataka.

BROJEVI TELEFONA NAŠIH LIJEČNIKA SPECIJALISTA U SRBIJI:

dr. Biserka Lazarević i dr. Predrag Lazarević: +381-23-543-318, konzultacije utorkom 13h-16h i petkom od 14h-16h

dr. Kaurinović Božidar tel.: +381-21-636 9575 konzultacije srijedom i četvrtkom od 12h-14h, na br.



OBVIJESTI UREDA U CRNOJ GORI

- 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20. Tel.: +382-20-245-412, tel/fax: +382-20-245-402. Radno vrijeme: ponedjeljkom 12:00–20:00. Ostalim radnim danima 9:00–17:00. Svaka zadnja subota u mjesecu je radni dan. Radno vrijeme: 9:00–14:00

Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

– Proizvode možete naručivati na sljedeće brojeve telefona: +382-20-245-412; +382-20-245-402. Plaćanje prilikom preuzimanja robe. Ako vrijednost naručene robe dostiže i premašuje 1 bod, FLP preuzima troškova transporta na svoj teret.

BROJ TELEFONA LIJEČNIKA SPECIJALISTA ZA CRNU GORU:

dr. Nevenka Laban: +382-69-327-127



OBVIJESTI UREDA U HRVATSKOJ

- Ured u Zagrebu: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16. Obavještavamo suradnike i potrošače da ured FLP-a Zagreb ima produženo radno vrijeme: ponedjeljak i četvrtak: 09:00 – 20:00; utorkom, srijedom i petkom 09:00 – 17:00. Tel.: 01/ 3909 770; faks: 01/ 3704 814.

- Ured u Splitu: 21000 Split, Križine 19, tel.: +385-21-459-262. Radno vrijeme: ponedjeljkom od 12.00 do 20.00; utorkom, srijedom, četvrtkom i petkom od 09.00 do 17.00. Regionalni direktor: mr. sci. László Molnár.

– Telefonske narudžbe: 01/ 3909 773. Troškove dostave za pojedinačnu narudžbu iznad 1 boda plaća FLP.

– Predavanja o proizvodima i marketingu održavaju se ponedjeljkom, utorkom, srijedom i četvrtkom od 17:00 u središnjem uredu.

– Kozmetičko-edukacijski centar pruža usluge u kozmetičkom salonu u središnjem uredu po vrlo povoljnim cijenama za članove FLP-a.

– Radno vrijeme centra: ponedjeljak i četvrtak 12:00 – 20:00, utorkom i srijedom 11:00 – 19:00 i petkom 09:00 – 17:00. Rezervacije termina na tel: 01/ 3909 773.

VAŽNA OBVIJEST: od 1. ožujka moguće je obročno plaćanje (2 – 3 rate) putem DC kartice za kupnju proizvoda i usluge kozmetičkog salona iznad 1.500 kuna. Broj telefona telefonske liječnice dr. Ljube Rauški Naglić: 091 5176 510 – svaki neparni datum od 16:00 do 20:00. Iskoristite mogućnost povlaštene kupnje. Za obavijesti upitajte svojega sponzora ili djelatnike ureda.

BROJEVI TELEFONA NAŠIH LIJEČNIKA SPECIJALISTICA U HRVATSKOJ:

dr. Ljuba Rauški-Naglić:

+385-9151-76510

dr. Eugeniya Šojat-Marenić:

+385-9151-07070



OBVIJESTI UREDA U BOSNI I HERCEGOVINI

- Ured u Bijeljini: 76300 Bijeljina, Trg D Mihajlovića br. 3, tel.: +387-55-211-784 +387-55-212-605, fax: +387-55-221-780. Radno vrijeme radnim danom: 9.00-17.00 sati.



Ured u Bijeljini

- Ured u Banjoj Luci 78 000 Banja Luka, Duška Koščica 22, tel.: +387-51-228-280, fax: +387-51-228-288. Radno vrijeme radnim danom 9.00–16.30 h. Regionalni direktor: dr. Slavko Paleksić.
- Ured u Sarajevu: 71000 Sarajevo, Akita Šeremeta do br. 10, tel.: +387-33-760-650. +387-33-470-682, fax: +387-33-760-651. Radno vrijeme ponedjeljkom, četvrtkom i petkom od 09.00–16.30, a utorkom i srijedom 12.00–20.00 sati. Svaka zadnja subota u mjesecu je radni dan i svake zadnje subote održat ćemo mini Dan uspjeha u uredu FLP-a. Voditeljica ureda: Enra Hadžović. U slučaju telefonske narudžbe u uredima

– Forever Living Productsa u Bosni zovite sljedeće brojeve (prijava novih distributera putem telefona nije omogućena): +387-55-211-784 u Bijeljini, i +387-33-760-650 u Sarajevu.

OBVIJEST UREDA FLP-A SARAJEVO

- Obavještavamo cijenjene potrošače i suradnike da od mjeseca rujna imamo i liječnicu specijalicu i savjetnicu za BiH, koju možete kontaktirati na sljedećem broju telefona: **dr. Esma Nišić** +387-62-367-545, radno vrijeme: radnim danom 18:00 – 21:00
- Liječnica specijalistica bit će nazočna u prostorijama FLP-a Sarajevo svake srijede od 17:00 – 19:30 radi konzultacija.
- U slučaju telefonske narudžbe naručitelj je dužan platiti cijenu u trenutku preuzimanja naručene robe. Kada vrijednost narudžbe ne prelazi vrijednost 1 boda, tada troškove dostave na kućnu adresu plaća naručitelj.



OBVIJESTI UREDA U SLOVENIJI

- 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3, tel.: +386-1-562-3640. Radno vrijeme ponedjeljkom i četvrtkom od 12:00 do 20:00 sati, a utorkom, srijedom i petkom od 09:00 – 17:00 sati.
- Adresa skladišne prodaje u Lendavi: Kolodvorska 14, 9220 Lendava. Telefon: +386-2-575-12-70, Fax: +386-2-575-12-71, E-mail: forever.living@siol.net. Radno vrijeme: ponedjeljkom od 12 do 20 sati, utorkom, srijedom, četvrtkom i petkom od 9 do 17 sati. Regionalni direktor: Andrej Kepe.

– Broj telecentra u slučaju telefonske narudžbe: +386-1-563-7501. U slučaju telefonske narudžbe, robu će se isporučivati na adresu navedenu na kodnom broju. Oni distributeri proizvoda koji namjeravaju naručiti robu u ime drugog distributera proizvoda, prethodno moraju nabaviti punomoć onog distributera proizvoda na čije ime naručuju robu. Spomenute punomoći može se nabaviti u uredu. Vrijeme isporuke robe naručene telefonom iznosi dva radna dana!

BROJEVI TELEFONA NAŠIH LIJEČNIKA SPECIJALISTA U SLOVENIJI:

dr. Miran Arbeiter: +386-4142-0788, **dr. Olga Čanžek:** +386-4182-4163



Ured u Lendavi



OBVIJESTI UREDA U ALBANIJI

- Albanija, Tirana Reshit Collaku 36. Fax: +355 4230 535. Regionalni direktor: Attila Borbáth. Voditelj ureda: Xhelo Kiçaj, tel.: +355 694066 811. Dostupnost: Radnim danom 9–13h, 16–20h. e-mail: flpalbania@abcom.al



Ured u Albani



OBVIJESTI UREDA U KOSOVU

- Pristinë Rr. Uçq br. 94, tel.: +381-38-240-781, +377-44-503-911.

Dan uspješnosti je iza nas. Došao je i taj dan, a i prošao vrlo brzo. Ostvaren je jedan san, jer smo ga ostvarili mi zajednički. Ovaj „mi“ znatno je više od samoga značenja te riječi. To je cjelina koja je samo tako cijela i potpuna. Način na koji zajednički razmišljamo, osjećamo, dišemo i pulsiramo. Dosad se nisu iskristalizirali osjećaji u meni. Morala sam doživjeti ovaj Dan uspješnosti.



Dobro se još sjećam 24. lipnja 2006. godine, a poglavito nekoliko prethodnih dana. Tada sam prvi put sudjelovala na Danu uspješnosti premda mi se uopće nije dalo utapati u sreći i pljeskati drugima. Nije mi bilo jasno zbog čega se što događa tamo i što ja uopće ondje radim. Naime, 30 dugih godina slušala sam da nikad neću ništa postići. Nije obvezatno pohađati onu školu, nije obvezatno raditi ovdje, može se slobodno otići ako mi se nešto ne sviđa.

Naravno da mi se nije sviđalo. Nikada mi nitko nije rekao da u životu zaslužujem više nego da radim zato da bi netko drugi mogao još više ići na ljetovanje, da si može priuštiti još jedan automobil. U isto to vrijeme ja i moj maleni sinčić jedva smo preživljavali na 7. katu montažne višekatnice, u ljubavi, ali s bolom duboko u mojoj duši što mi je toliko udijeljeno u životu. Tada su se pojavili **Judit Molnár**, ženski član mojih sponzora, i njezin partner **Zsolt Jozó**.

Nije upala poput bombe, nego lijepo polako, doziravši kap po kap, i uzduž i poprijeko ispunila mi život u cijelosti. Još se nisam stigla ni pribitati, a već je FLP postao dijelom mogega života, postao mi je ŽIVOT sâm!

Judit me je naučila da diploma nije nešto što bi mi falilo u životu, ali da mi više fali priznanje da sam stvorila nešto što mnogim ljudima može biti trajnom vrijednošću, te da će me oplemeniti činjenica koliko je ljudi sretnije zahvaljujući tomu što ja živim i činim što mi je činiti.

Kako sam već spomenula, brzo je došao do kraja jučerašnji dan. Pomalo sam se bojala da će me danas obuzeti isti onaj osjećaj kao i dan nakon mogega vjenčanja. Duge pripreme, organizacija i napeto iščekivanje prethode „velikom danu“. Nakon toga, drugi dan, kao da si izgorio, eto to je bilo to, a od sutra se sve vraća u svoje staro sivilo, ponovno se utapa u svakodnevicu. Oni koji su imali svadbu vjerojatno su slično doživjeli sve to.

Danas se tako ne osjećam. 27 mjeseci sanjala sam jučeraš-

Ostvaren je jedan san

nji dan, iz noći u noć, iz dana u dan. Bio je točno onakav kakvim sam ga sanjala. Bio je čudesan, a kada se završio, nisam razmišljala o tome da će se sutra ponovno sve vratiti u sivilo, nego o tome kako će odsutna početi jedno još veće čudo... i započelo je. Otkrit ću ovo čudo onim ljudima koji su sudjelovali u momemu čudu, ali i onima koji će se tek nakon ovoga upoznati s njim. Nešto se promijenilo. Više nije važna „odmazda“ kada me netko prevari, ne osjećam ljutnju, ne želim im odmjeriti pogubni udarac. Danas već osjećam samo ljubav, poštovanje i mir u svojem srcu. Više mi nije cilj stati pred ljude kojima sam prišla na početku mojega puta a koji su se prema meni odnosili podrugljivo i gledali me s visoka, u stilu: Gledajte, evo me, uspjela sam to učiniti! Vidite li koliko sam samo ona prava? Više nije važno što oni misle. Dosta mi je pogledati ih u oči kada se sretnem s njima. Nisu potrebne riječi, dokazala sam se svojim djelima.

Dok pišem ove retke, samo mi se vrte brojne kockice filma pred očima. Pravi avanturistički film bile su ove dvije i pol godine, ali samo onaj uvodni foršpan. Toliko sam priželjkivala managersku razinu i shvatila sam da tek sada započinje pravi ples. Obuzimaju me trnci od ushićenja kada samo pomislim na

sljedeće tjedne, mjesece. Obožavam ovaj posao, zapravo ovo i nije posao, ovo mi je hobi, moj život. Doista, ovo je moj život, jer ovdje sam dobila sve.

Radim za vlastite ciljeve i konačno mogu biti „netko“ i bez diplome. Uspijevam uzdržavati sebe i svojega sina Pétera Hajdua, bez kojega ovo čudo ne bi bilo moguće. On mi je cijelo vrijeme pomagao i vjerovao u mene, a neki su ga i čuli na našim priredbama o vikendima dok je držao prezentaciju marketinškoga plana, iako mu je tek 14 godina. Pronašla sam i svoju srodnu dušu i to preko popisa imena po preporuci jednoga zajedničkog nam znanca. Nakon šestog telefonskog poziva više mi nije mogao udijeliti košaricu, a danas, osim što živimo zajedno, u poslu je assistant manager – Gábor Kovács. Pravi je partner koji podnosi i moje 24-satno sponzoriranje. Daleko će još dogurati ovdje u nas, koraca pravim putem prema cilju da postane lider. Njegova je ekipa velika, s vrlo dobrim ljudima. Neki još traže svoj put, ali su jasni i poštenji.

Pronašla sam prave prijatelje, a to imam zahvaliti tomu što smo pronašli zajednički ton i naučili zajedno razmišljati. Ovdje je u mojoj strukturi vječna prijateljica, prava junakinja, Erika Tóth, na koju se može računati uvijek i u svim situacija-

ma. Ona je jedina u ekipi koja je bila moja prava prijateljica i prije našeg života u Foreveru, a i danas je. Moja sestra, Mária Szolnoki, koja je kročila putem učenja, i još će daleko dogurati, u to sam sigurna. Ostali članovi ekipe svi su redom dobri ljudi i snaga svih leži u nečem drugom – međusobno se upotpunjuju, a ne konfrontiraju. S takvom udarnom ekipom ne postoji nemoguće.

Ima onih koji misle da uspješniji može biti onaj koji ima bogatije znanje, ili koji ima za sobom prošlost kao poduzetnik, ili agent, ili koji ima nekoliko milijuna na bankovnom računu. E pa ja ništa od navedenog nisam imala. Ni bogatih poznanika, ni bogate rodbine, ni žicu u sebi za trgovca, ni iskustva s MLM-om. Ni automobila, ni milijune. Možda mi je trebalo više, i možda još moram učiti, ali potpuno sam sigurna u jedno – sve prezentacije, svaki razgovor, svi doživljeni neuspjesi, svaka proplakana noć, sve je to bilo potrebno da ljudski postanem spremna za lidersku razinu, jer na ovom stupnju ja moram prosljediti sve ono što je moja draga sponzorica, moja Juditka, učila mene i uči do dana današnjega. Način na koji ona tretira mene i ljude iz moje sredine mogla bih ponajbolje okarakterizirati ovim citatom: „Mudar učitelj ne nastoji postići da ti

zakoračiš u kuću njegove mudrosti, nego te dovede do vrata carstva tvojega vlastitoga znanja.“ Obećavam, bit ću dostojna koračati njezinim stopama.

Na kraju bih navela jednu poruku koju sam naučila na svojem putu, a koja i drugima može poslužiti kao savjet:

„Lijepo te molim, nemoj nastojati uštedjeti na učenju, jer gradit ćeš na labavim temeljima. Uči tako kao da o tome ovisi tvoj život, jer tvoj život ovisi o tome.“

Prošječan čovjek ne zna što bi sa životom, a ipak želi da traje vječno. Zacrtaј si ciljeve i ostvaruj ih iz koraka u korak. I nemoj zaboraviti, ne čini drugima ono što ne bi želio/željela da se čini tebi. Uvijek održi danu riječ, čak i kada drugi ne čine tako.

Uživaj u putu koji dovodi do uspjeha, jer ako u međuvremenu nisi sretan/sretna, nećeš biti ni kada ga postigneš. Ti si remek-djelo vlastitog života. Pobrini se za svoju sreću, a to možeš postići tako što ćeš se usredotočiti na svoje misli.

Bit ću vječno zahvalna što mogu pripadati ovamo! HVALA!!!!!!



MÓNIKA SZOLNOKI
managerica

www.flpseeu.com

FOREVER

IMPRESUM

Izdavač: Forever Living Products Magyarorszáг Kft. • **Uredništvo:** FLP Magyarorszáг Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Fax: (36-1) 312-8455
• **Glavni urednik:** Dr. Sándor Miliesz • **Urednici:** Valéria Kismárton, Zsuzsanna Petróczy, Kálmán Pósa, Sándor Rókás • **Priprema za tisak:** TIPOFILL 2002 Kft. **Grafički urednici:** Richárd Teszár, Gábor Buzássy • **Naklada:** Veszprémi Nyomda Zrt. Tisak: 50 250 primjeraka • **Prevoditelji, lektori:** albanski: Dr. Marsel Nallbani – hrvatski: Darinka Aničić, Žarko Anić Antić – srpski: Ottília Tóth-Kása, Balázs Molnár, Dragana Meseldžija – slovenski: Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana
Odgovornost za sadržaj članka snose autori članka! Sva prava zadržana!

„Onamo kamo se isplati doći ne vodi kraći put.“



2001. godine bili smo na supervizorskoj razini kada su naši sponzori **Editke i István Kása** razgovarali o uvjetima za Profit Sharing, čemu sam i ja svjedočila. Tada sam rekla: "Eto vidiš Editke, to me zanima!" Slatko su se nasmijali i rekli mi da još moram prevladati mnoge izazove do toga. "Ali ja želim znati što je to". Ispričali su mi tadašnje uvjete. To je sjajno, pomislila sam u sebi, u tom je sadržano sve što bih željela postići, udri! (Non-managerski bodovi, direktorska skupina, program poticanja kupovine automobila.)

U listopadu 2002. postali smo direktori.

U kolovozu 2005. dobili smo prvu direktorsku sku-

pinu (**Istvánné Adamcsek, Józsefné Kiss**), istodobno s tim postigli smo i prvu razinu programa poticanja kupovine automobila. Fantastično, osnovni preduvjeti već su ispunjeni, direktori smo, automobilski program već imamo. Pitanje: Je li nova direktorska skupina sposobna ostvariti 600 bodova? Hoćemo li mi ostvariti 700 bodova, nije bilo u pitanju. Tijekom prosinca 2006. pokazalo se da smo uspjeli! Postigli smo zacrtani cilj i mogli smo se naći u Stockholmu među ostalim sudionicima Profit Sharinga, doduše s najmanjim čekom kao sudionici iz Mađarske, ali bili smo ondje.

S istom ekipom 2007. mogli smo i u Budimpešti preuzeti priželjkivani ček, samo ovaj put ne više onaj najmanji. U istoj toj direktorskoj ekipi dobili smo nova dva direktora, **Hajni Antalné Koledich i Kata Lászlóné Kristóf**. Postigli smo daljnji razvoj.

Želimo zahvaliti **Editki Istvánné Kása i Pisti** na poštovanju, ljubavi i predanosti prema tvrtki i proizvodima, čemu su nas oni naučili. Želimo zahvaliti **Aranki Vágási i Andrásu Kovácsu** koji su nas svojim primjernim vođenjem, smjernim postupcima i svojim seminarima u Ady-ligetu vodili prema zacrtanom cilju. Aranka i András znali

su cijeniti naše napore i nagradili su nas jednodjelnim ljetovanjem na Tenerífima, koje smo proveli u društvu sjajnih ljudi kao što su **Veronika i Stevo Lomjanski, dr. Sándor Zsoltczai i dr. Éva Dóczi, Laci Hári, Editke i István Kása**, koji su nam dali dodatne motivacije i snage za rad. Zahvaljujemo, to je bilo najljepše ljetovanje u našem životu.

2009. pravac Španjolska, Málaga! Bit ćemo tamo! Sada već radimo s drugom direktorskom skupinom na Profit Sharingu. Razinu senior managera postigli smo u kolovozu 2008. Jedan fantastičan bračni par, **Saci Györgyné Krizsai i György Krizsai**, gledajući ukupne bodove, spranj i kolovoz zaključili su s 135,5 bodova, uz takve sjajne suradnike kao što su **Magdi Lukács, Tibor Kurucz-Morvai i Kata Kurucz-Morvai, Mónika Molnár**,



Gigi Tamásné Zsitnyánszki, a mogla bih još nastaviti niz direktorskih kandidata u skupini!

Uzvišen je osjećaj preuzeti značke za senior managere, fantastično je kada suradnici pred pozornicom bučno slave sa žutim bocama za gel i raduju se zajedničkom uspjehu, jer to ne možeš sam, samo uz pomoć složne ekipe koja napreduje u istom smjeru! Ako uspijevam raditi za cilj svojeg suradnika, davat ću 100% od sebe, tek će se onda radovati ekipa i znam da će u kratkom roku oni biti ti koji stoje na pozornici!

Zahvaljujemo tvrtki, gospodinu krovnom regionalnom direktoru **dr. Sándoru Mileszu**, djevojkama i dečkima iz skladišta i središnjice na njihovoj uslužnosti i spremnosti da pomognu.

Ovo je timski rad, a i oni imaju udjela u postignutim rezultatima. Hvala našoj djeci **Enikő i Eriki** na toleranciji i pomoći, sjaj u njihovim očima veće je priznanje od bilo čega drugoga! Ne smijemo zaboraviti zahvaliti ni na nesebičnoj pomoći sestrinske linije, koja je u svojstvu gosta predavača

priskočila u pomoć pri našoj star-tnoj edukaciji, a posebno hvala **Ottiki i dr. Péteru Lovasu, Marianni Szekér, Kati Ungár, Misi Molnár** i svima onima koji su nam pomagali makar u vidu nekoliko upućenih lijepih riječi.

Znam da će u kratkom roku u našoj ekipi biti mnogo čekova Profit Sharinga, radimo za njihove ciljeve! To sam naučila od **Aranke Vágási, Andrása Kovácsa, Miklósa Berkicsa**, a to su ljudi koje vrijedi oponašati!

Zahvaljujemo svim ostalim kandidatima za direktora, **Péteru Fodoru, Árpádu Kajsi, Zsoltu Tóthu, Csiszerevima, Tímei Horváth, Julici Jankovics, Zoltánu Játékосу, Enikő Karádi** i ostalima, što ste prihvatili naše prijateljstvo i što možemo zajednički poraditi za vaše ciljeve!

Put do ovoga mjesta bio je poučan i sadržajan, **VRIJEDILO JE**. Puno uspjeha svima! Budite i vi uvijek "na putu"!



**TIBOR PAPP I
TIBORNÉ PAPP**
senior manageri

Zdrava ljepota

Željela bih započeti riječima glumice Anite Ekberg: "Kada sam imala 15 godina, satima sam pred ogledalom nanosila kreme na lice kako bih se s 25 godina uspijevala maskirati. Sada imam 40 godina i još uvijek činim isto."



SVAKODNEVNA NJEGA KOŽE

Svi bismo mi željeli ostati mladi, ali za to valja nešto i poduzeti!

Jer prirodni proces starenja može se usporiti **redovito** uporabom **kvalitetnih** pripravaka za njegu kože! Treba nešto poduzeti i zato što enormno puno štetnih čimbenika utječe na našu kožu – djelovanje sunca, količina vlage, vjetar, štetni utjecaji iz okoliša (a i sami znamo štetiti svojoj koži), nedostatak sna, dehidracija, nepravilna prehrana, smanjenje ili pomanjkanje fizičkih aktivnosti, stres, pušenje, kava, alkohol, lijekovi.

Koži lica svakodnevno možemo priuštiti profesionalnu njegu kolekcijom **Aloe Fleur de Jouvence** i **Sonya Skin Care**. Čišćenje, toniziranje, hidratacija: to su najvažniji koraci u njezi kože lica. Svi pripravnici koji su potrebni za to nalaze se u ovim dvjema kolekcijama.

Redovito na dnevnoj razini možemo još upotrijebiti **R3 Factor**, koji sprječava starenje – iako se ne preporučuje pri izlaganju ljetnome suncu, niti u kombinaciji s pilingom!

Krema protiv bora oko očiju može se primjenjivati već od 18. godine, jer bore bismo željeli spriječiti već od samog početka. Za to su iznimno pogodni pripravnici za omekšavanje kože, koji su sastavni dio **Forever Alluring Eyes**.

Svakodnevnom uporabom naše kreme **Epiblanc** možemo učiniti ravnomjernijom tonus kože i smanjiti tamne mrlje po njoj.

Alpha-E Factor osigurat će optimalnu zaštitu od štetnih utjecaja iz okoliša. Osim njege lica, možemo ga primijeniti i za tretman ožiljaka na koži, odnosno staračkih tamnih pjega kao i trudničkih strija.

REDOVITI TJEDNI TRETMANI

Svojim maskama za osvježavanje, čišćenje, smirenje i za povećanje napetosti kože – **Piling, Marine maska, Maska-puder + Activator** – možemo svojoj koži priuštiti malo dodatne, ekstra njege, možemo sami sebe malo tetošiti. Ove pripravke dovoljno je primijeniti 2–3 puta na tjedan.

Djevojke! Pripremate li se za neku posebnu prigodu – kazalište, Božić, Silvestrovo, bal, itd... – obvezatno posegnite za njima. Žudno iščekivani učinak neće izostati, rezultat će biti fantastičan!!

Gospodo! Učinit će čudo i na vašim licima, iskušajte ih! Kada u mojem salonu ljepote sjede sami muškarci, ipak se pokazuje da su i oni načinjani samo od krvi i mesa, i oni imaju lice, kožu (a i ego, čak i nemalen!). I oni bi željeli biti njegovani i lijepi.

Svi naši proizvodi za njegu kože posjeduju **izvanrednu** kvalitetu. Oni štite, njeguju našu kožu. Svaki pojedini proizvod sadrži stabilizirane aloe veru, vitamine, minerale, antioksidanse i dodatno ljekovito bilje – lješnjak, pšenične klice, bijeli čaj, mimozinu koru, kamilicu itd... Profinjani su, svilenkasti i mekani. Po **cijeni** drže se znatno ispod proizvoda dostupnih u trgovinama slične kakvoće.

MAKE UP

Kada je naša koža odgovarajuće očišćena, krunu na sve postaviti će prekrasan make up.

Kako bismo bili u savršenu skladu, morat ćemo odabrati boje u skladu s bojom svojih očiju, kože i kose. Tako ćemo moći izbjeći da naše lice izgleda starije, umornije, oštrijih crta, možemo izbjeći veći intenzitet bora ili sitnih nedostataka na koži.

Hladni i topli tonovi paleta **Sonya Color Collection** pružaju pravu riznicu boja, a da i ne spomenemo nevjerojatne mogućnosti koje pruža Sonyain "toranj"! Njihovom primjenom moći ćemo istaknuti svoju prirodnu ljepotu, moći ćemo izraditi fenomenalnu šminku za Božić, za proslavu Nove godine. Neka nam se dive prijatelji, poznanici, jer ako se proljepšamo, bolja reklama od toga za naše proizvode nije ni potrebna!

TRETMAN NARANČINE KORE (CELULITA)

Nekoliko starijih gospođa vodilo je neobvezan razgovor o reinkarnaciji. Neke od njih željele bi se ponovno roditi kao milijunašice, neke kao znanstvenice, neke kao glumice. Jedna je dama, međutim, pretekla sve:

– Da se ponovno rodim, najradije bih bila medvjedica.

– Zašto?

– Prvo: napokon bih imala pravu bundu. Drugo: mogla bih prespavati cijelu zimu. A ono što je najvažnije, nikada me više ne bi zabrinjavao opseg mojega struka!

Ako baš i ne bismo željele biti medvjedice, vitkije bismo željeli biti zasigurno već i pri samoj pomisli na Božić, Novu godinu i sezonu balova što su pred vratima. Možemo postati vitkije za nekoliko centimetara u struku i bokovima, a da pritom naša koža postane napetija, elastičnija.

Najbolje je kada je njega kože lica i tijela popraćena unutarnjim proljepšavanjem, dakle, važna je detoksikacija, trening tijela, ali i pravilna prehrana. Danas je već konzumiranje dodatka hrani (suplemenata) nešto nezaobilazno! Naš novi proizvod **Lean** samo pospješuje učinak i može pomoći u borbi protiv kilograma.

U sažetku, dakle, možemo reći da je vanjšina i te kako važna. Sve dok nas ljudi iz naše sredine poblizje ne upoznaju, suditi će o nama na temelju vanjšine i našega ponašanja, pridjenut će nam dobre ili loše osobine, odlučit će u sebi jesmo li uspješni, koliko smo iskreni i odlučni.

Da se poslužim riječima stručnjakinje za protokol Ibolye Görög: "Svojom pojavom predstavljamo svoj posao. Dakle, samo poslovnost, njegovano i čisto!"

To potkrepljuju i tri statistička istraživanja:
– Na 100 raznih radnih mjesta istraživali su napredovanje žena i muškaraca. Istraživanje je pokazalo da napredovanje muškaraca ovisi o stručnoj upućenosti, dok kod žena u prvom redu o njezinoj odgovarajućoj vanjšini i nastupu.

– Drugo istraživanje pokazalo je da tijekom intervjua za posao više od 99% poslodavaca još uvijek donosi odluku ad hoc, na temelju prvog dojma o kandidatu, često puta već nekoliko minuta nakon što ga je ugledao.

– Dokazano je i to da uzajamni utjecaj ljudi ovisi u 55% slučajeva o njihovom izgledu (vanjšini) i načinu ponašanja, 35% o stilu govora, a tek 7% o sadržaju onoga što govore.

Olakšajmo svojim prijateljima i znancima božićnu kupovinu. Darujmo ljepotu, zdravlje i luksuz! To će pomoći muškarcima, a bit će pun pogodak i za žene! "Prosječna žena želi biti više lijepa nego pametna, jer dobro zna da je u prosječnih muškaraca vid ostriji od pameti" – *Ladies' Home Journal*. Sada je dakle red na vama, pružite najbolje od sebe! Proljepšajte se za blag dane, u poslu umnogostručite svoj promet, postignite nove razine!

Jednom riječju, osjećajte se ugodno u vlastitoj koži!



RITA MIKOLA HALMINÉ
safirna managerica
članica President's Cluba

„ČOVJEK KOJI NE SUDI NA TEMELJU
VANJŠTINE, PRILIČNO JE POVRŠAN.“ OSCAR WILDE



Sve drage zainteresiran goste iz dana u dan očekujemo s raznovrsnim menijima i s ponudom à la carte! U našem se restoranu mogu organizirati priredbe na visokoj razini, obiteljski skupovi, poslovni ručkovi i večere. Očekujemo individualne i grupne upite!

HOTEL DVORAC SZIRÁK



NOVOGODIŠNJI AKCIJSKI PAKET 2009.

Dvokrevetna soba u glavnoj zgradi, dva noćenja: umjesto 26.500 Ft/osobi > 21.320 Ft./osobi

Dvokrevetna soba u glavnoj zgradi, tri noćenja: umjesto 39.750 Ft/osobi > 31.980 Ft./osobi

Dvokrevetna soba u sporednom traktu zgrade, dva noćenja: umjesto 19.900 Ft/osobi > 15.550 Ft./osobi

Dvokrevetna soba u sporednom traktu zgrade, tri noćenja: umjesto 29.850 Ft/osobi > 23.330 Ft./osobi

Cijene uključuju doručak, te uporabu saune, solne kabine, bazena s nasuprotnim strujanjem vode, te jacuzzija. U našem restoranu I. klase (koji od 12:00 do 22:00 sata radi neprekidno), postoji mogućnost za jela à la carte i za pansionsku prehranu.

Cijena polupansiona stoji 3.900.- Ft /osobi/danu, a punog pansiona 7.600.- Ft osobi/danu.

Naše dodatne usluge uključuju:

solarij, frizerski salon, kozmetiku, masažu, kuglanu, igraonicu.

U navedenim uslugama FLP-ovi distributeri moći će uživati s popustom u visini od 50% od cijene usluga.

Za korištenje naših usluga potreban je prethodni dogovor.

Nadamo se da će vam naša ponuda biti privlačna, te da ćemo Vas moći pozdraviti među našim gostima!

***Započnite kod nas novu godinu u intimnom ozračju, u sredini koja zrači toplinom.
Zatim ćete se moći osvježiti suočiti s novim izazovima!***

HOTEL DVORAC SZIRÁK

3044 Szirák, Petőfi út 26.

Tel.: 06-32-485-300, 06-32-485-117

E-mail: kastelyszirak@globonet.hu

