

Godina XI. broj 3. ožujak 2007.

NIJE ZA PRODAJU



FOREVER

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





Sam stvori svoju sutrašnjicu

Nedavno smo se vratili sa sastanka na vrhu President's Cluba, koji smo ove godine održali u Dallasu. Odabir je pao na ovaj teksaski grad zato što smo na taj način članovima američkoga President's Cluba mogli predstaviti netom dovršena zdanja Aloe Vera of America (AVA), a pritom smo na Southfork Ranchu mogli uživati u južnjačkom gostoprimstvu. Bilo je veličanstveno gledati njihovo uzbuđenje, mnogima od njih to je bila prva prigoda što su mogli posjetiti "novu" AVA-u, koja izgleda nevjerojatno dobro. Želio bih uputiti jedno veliko hvala Chrisu Hardyju, dopredsjedniku AVA-e, kao i svim njegovim suradnicima što su kao čarolijom ovo mjesto stvorili tako lijepim, te što sve nas diljem svijeta opskrbljuju ovako iznimnim proizvodima.


Za članove President's Cluba otvorila se i mogućnost da poslušaju nekoliko sjajnih predavanja. S velikom ushićenošću najavljujem da smo opet postigli promet od 2 milijarde dolara s distributerima čiji se broj penje na 8,75 milijuna i koji djeluju u više od 120 zemalja diljem svijeta – štoviše, taj se popis proširuje!

Veličanstvena je stvar biti foreverovac, poglavito sada, kada ulazimo u proljetne mjesece i kada se živa u termometru sve više penje. Možemo uživati u malo više sunca, više cvijeća i mnogo više zelenila. Vrijeme je da se oslobodimo tmurnoga zimskog raspoloženja i provedemo veliko proljetno pospremanje u svojim poslovnim jedinicama. Vrijeme je za čišćenje prozora, kako bismo ponovno vidjeli jasnije, te kako bismo uočavali više od onih izuzetnih mogućnosti čijim smo i mi sami dijelom. Obrišimo prašinu s ogledala dvojbi, skinimo paučinu letargičnosti, a usput zgrabimo čudesnu mogućnost koju nam proljeće nudi.

Forever Resorts proslavio je prije nekoliko mjeseci 25. obljetnicu svojega postojanja i održali smo veličanstveni banket ovdje, u središnjici (Home Office). Te je večeri izrečena rečenica o kojoj sam otada često razmišljao, a koja glasi: "FLP stvara model posebnog obrasca ponašanja". Govornik je zasigurno mislio da mi – kao distributeri proizvoda i članovi Forever Livinga – uvijek mislimo da je čaša napola puna. Mi smo optimisti, čime se ja uvelike ponosim. Ponosan sam

na činjenicu što pripadam ekipi ljudi koji su uvijek spremni baciti pogled na sunčanu stranu, koji unatoč svim zaprekama uspijevaju izvući neku mogućnost, i koji dovoljno vjeruju u našu tvrtku da bi znali kako ona svakome i svugdje može pomoći, gotovo u bilo kakvim okolnostima. Iz tog razloga želim ohrabriti sve da nastave s onim dobrim čime je 2007. godina već započela. Siječanjске brojke otkrivaju kako će ovo za sve nas biti jedna fantastična godina! Razgovarajmo i dalje sa što većim brojem ljudi, podijelimo što više proizvoda s drugima, i prionimo još malo čvršće poslu, kako bismo za sebe same stvorili što svjetliju budućnost.

U mislima mi se mota jedan citat glasovitoga igrača američkoga nogometa Waltera Paytona iz čikaških Bearsa: "Ne zaboravi, nitko ti nije obećao sutrašnji dan". Svoj sutrašnji dan svi mi moramo stvoriti za sebe – a znate i to da sutrašnji dan stvaramo danas. U tom smislu puno sreće, radite naporno i ne zaboravite: "Snaga Forevera je snaga ljubavi!"


REX MAUGHAN

Dogodilo se prije deset godina

Jednog popodneva u veljači stigao je faks Navaza Ghaswale, dopredsjednika Forever Living Products Internationala, kako Rex Maughan, predsjednik-generalni direktor, ima namjeru sastati se sa mnom u Moskvi. Taj dan, 7. veljače 1997. godine, bio je blago hladan, snježan i pomalo vlažan dan u Rusiji.

DR. SÁNDOR MILESZ



D ošao sam u jedan od najljepših hotela na svijetu, u Metropol, nasuprot Boljšoj teatru, gdje sam zadnji put vidio atraktivne usitnjene korake baletnih cipelica. U toj sam metropoli već bio proveo tri i pol godine, a čini se kako me je nešto ili netko ponovno pozva(l)o. Prvi je dojam govorio o simpatičnom čovjeku sa sjajem u očima, vrlo ugodna tona glasa, iz koga se širi nešto neuhvatljivo pozitivno i ugodno, zatim su uslijedili dugotrajni razgovori – o poslu, ljudskim odnosima, obitelji, o drugima, o samom sebi; zatim jedan višesatni doručak uz glazbu iz filma Dr. Živago na harfi u pozadini. Veliku dvoranu golemih dimenzija i svu u blještavilu ispunjavale su ugodne melodije, dok je Rex nepokolebljivo odlučio: od današnjeg dana ti ćeš upravljati Forever Living Productsom Mađarske, ti ćeš biti novi regionalni direktor.

Dragi **Rexu Maughanu**, hvala ti na golemoj mogućnosti koju si mi tada predao, na onom povjerenju kojim si me naoružao, na onom poštovanju koje mi pokazuješ posljednjih deset godina, na onoj ustrajnosti i pomoći kojima si mi pomagao prevladati teška razdoblja, i na onoj ljubavi koju dobivam stalno, ne samo kao od predsjednika tvrtke, nego i od čovjeka samog.

Hvala ti, **Gregge Maughanu**, što smo zajedno počeli popularizirati Forever na području Srednje Europe, što smo zajedno položili prve kamene temeljce, što smo stvorili osnovne stupove jedne buduće megatvrtke i što smo zajedno zakoračili ovom prekrasnom stazom.

Na tom nam se putu ovoj iznimnoj ekipi pridružio i **Dusty Greene**, kojega nikada neću zaboraviti. Od njega sam mogao naučiti o ljudskosti, o dobroti i o isticanju primjerom. Hvala, **Aidane O'Hara**, što smo mogli surađivati tako kao da smo već najmanje deset godina prije izgrađivali ovaj sustav. S lakoćom, sa sigurnošću i s odanošću vodite danas Europu.

Na ovome bih mjestu želio zahvaliti i svojoj obitelji, svojoj djeci i supruzi Adrienn na ustrajnosti i ljubavi, koja me prati i jača na ovom putu.

I na kraju, hvala vama, dragi moji suradnici, na tome što ste tu, što vjerujete u one koji su vam otkrili ovu mogućnost. Kao rezultat uzajamnog povjerenja, broj ove srednjoeuropske i južноеuropske ekipe do danas premašuje jedan milijun osoba.

Hvala vam na povjerenju proteklih deset godina, na nepreglednoj radosti koju smo mogli uzajamno podijeliti i na golemoj količini uspjeha koju možemo ponovno proživljavati, i želim svima nama da se idućih nekoliko desetljeća možemo i dalje zajedno radovati i zajedno uživati u plodovima našega zajedničkog rada.

Znamo se rado



TÜNDE IBOLYA CSÁSZÁR
senior managerica
član President's Cluba



HAJNALKA SENK
senior managerica

Pod dirigentskom palicom dviju fantastičnih voditeljica programa – senior managerice i članice President's Cluba Tünde Ibolya Császár, i senior managerice Hajnalke Senk – 17. veljače 2007. bili smo svjedoci fantastičnog Dana uspjeha u Sportskoj areni Budapest, kamo su pristigle tisuće naših suradnika kako bi zajednički učili i proslavili, a pomalo se i opustili.

Foto: BÉLA KANYÓ

Nakon što su dvije voditeljice programa očarale publiku, započeo je dugi, dugi niz priznanja Dana uspjeha.

Prvo je u svojem pozdravnom govoru **dr. Sándor Miliesz** informirao o podacima izvanrednog prometa mjeseca siječnja 2007. godine, zatim je pozvao na pozornicu sve one suradnike, distributere proizvoda, koji su na izniman način pridonijeli edukaciji cijele mreže, razvoju njezinih edukacijskih materijala. Za njihov iznimni rad regionalni direktor uručio im je spomenice.

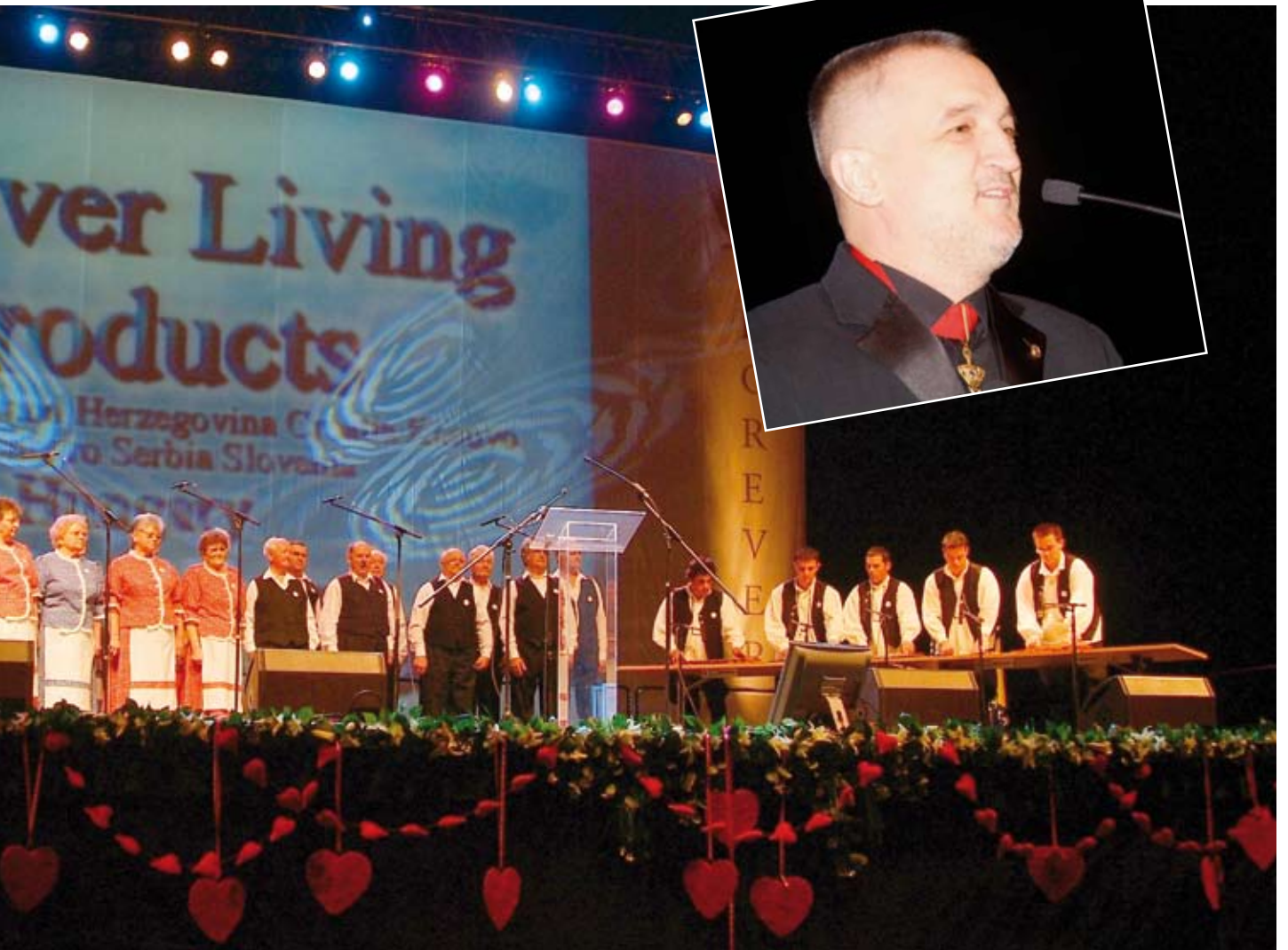
Prisjetili smo se našeg prijatelja, **suradnika seniora**, vječnoga člana **President's Cluba**, **Györgya Czelea**, koji nam je ostavio svoje životno djelo. Oprostili smo se, ali nećemo ga zaboraviti...

Na pozornici smo vidjeli točku **Folklornog zbora iz Sárréta**, koji je usredotočenom gledateljstvu pružio uvid u svoje etnografsko blago prikupljeno marljivim radom.

Prof. **dr. József Pucsok** i njegov sin **dr. József Márton Pucsok** održali su atraktivno, a ujedno i iznimno korisno predavanje o dodacima hrani, kao i o



vati uspjesima drugih





njihovoj ulozi u načinu života u skladu s prirodom, o prehrambenim anomalijama i o njihovim posljedicama. Nastavak očekujemo.

Naš suradnik ginekolog **dr. Péter Lovas** velikom je stručnom rutinom upravljao iskustvima s proizvodima, nakon čega je na Foreverovoj pozornici bilo ugodno vidjeti velik broj njegovih kolega koji su sudionici u činjenici što Forever u Srednjoj i Jugoistočnoj Europi

funkcionira s jednim od najjačih zaleđa kad su u pitanju savjetnici.

Na pozornici su se pojavili **supervizori**, koji su prvi put u povijesti FLP-a mogli preuzeti značku u obliku orla kao znak postizanja svoje razine i priznanja za to, dok je gledateljstvo podijelilo radost s novim kvalificiranima.

Na pozornici je uslijedila kvalifikacija doista velikog broja **assistant managera**,

nakon čega je prvi dio Dana uspjeha okončan ritmičkim pljeskom publike.

Nakon stanke, na pozornici se pojavio naš suradnik senior manager **dr. Tamás Szabó**, koji se svakom svojom rečenicom izjasnio o svojoj opredijeljenosti, koji se idejom poistovjetio s **Rexom Maughanom, Józsefom Szabóom**, Foreverom, voditeljima, sa svojim suradnicima i sa svime s čim se čovjek vezuje za svoju slobodu.



Publiku je digla na noge glazbena predstava **Street Dancers, Twistera i Honeyja, te Malih beštija**, a poglavito gledatelje do deset godina koji su uživali u svakom pojedinom trenutku ove točke.

Na pozornicu je izašla senior managerica **Zsuzsanna Uzoni**, koja je u svojem lijepom predavanju predstavila svoj uspješni put, osvjetlivši na trenutke i poneke teže momente izgradnje mreže, ali zahvaljujući svojoj ustrajnosti i pronalazivši

naravno odgovarajuće dobre ljude, njezina je ekipa bila spremna za sve.

Na Foreverovoj pozornici uslijedila je kvalifikacija **Kluba osvajača**, nakon čega su se na pozornici pojavili novi **manageri** mjeseca siječnja koji su zahvalili svojim sponzorima, ekipama, na zajedničkom radu što ih je do ove razine i doveo.

Tijekom kvalifikacija za program poticanja kupovine automobila mogli smo

doznati za kupovinu kojeg će automobila kvalifikanti iskoristiti ovaj poticajni program.

Nakon kvalifikacija senior managera **László Zsoltné Geczó i Lászla Zsolta Gecza**, FLP je obogaćen još jednim novim draguljem, jer su **Zsolt Fekete i Noémi Ruskó** postigli razinu safirnih managera, za koju su kao prvi mogli i preuzeti svoju safirnu značku u obliku orla.





Senior managerica **dr. Erika Tanács Tombáczné** svojim je ugodnim načinom izlaganja i vrlo važnom porukom oduševila slušateljstvo. Za nju je važan svaki pojedini trenutak proveden u Foreveru, važni su oni trenuci koje je doživjela tijekom kvalifikacija, a još su važniji oni kad se možemo radovati uspjesima drugih, i te trenutke moramo sačuvati za sebe i moramo ih proslijediti drugima.

Usred pravoga pučkog veselja započelo je završno predavanje safirnog managera **Zsolta Feketea**, koji je govorio o prevaljenom putu, o onom putu kojim su Zsolt i Noémi prošli u Foreveru dok su naučili upravljati svojom sjajnom ekipom i postati iznimnim voditeljima. Čestitamo na postignutom uspjehu.

U povijesti Forevera prvi su put asistent supervizori mogli preuzeti svoju značku u obliku orla koja simbolizira njihov prvi korak, kako bi svojim započetim radom mogli nastaviti dalje, i kako bi mogli podijeliti ovu mogućnost s drugima, da bi za sebe, ali i za druge, osigurali jednu ljepšu i bolju budućnost.











RADMILA ĐORĐEVIĆ
managerica

Domaćin šestog rođendana FLP-a Bosne i Hercegovine u Bijeljini, Radmila Đorđević, managerica iz Banjaluke, dostojanstveno je, nenametljivo i s puno šarma vodila Dan uspješnosti. U Bijeljini smo se u pretprazničkom raspoloženju, s julkama, darovima i divnom glazbom iz 1960-ih i 1970-ih godina, pred punom dvoranom podsjetili puta koji smo prošli i poželjeli jedni drugima još mnogo zajedničkih godina.



Zauvijek zajedno

Direktor FLP-a Bosne i Hercegovine **Slavko Paleksić** govorio je o uspjesima FLP-a, o novim proizvodima, novom logu kompanije i pozvao sve prisutne na širenje ideje zajedništva, prijateljstva i međusobnog pomaganja.

U goste su nam došli **Branislav Rajić**, direktor FLP-a Srbije, **Aleksandar Dakić**, direktor FLP-a Crne Gore, **Tibor Radóczki**, direktor centrale u Segedinu, i **Enra Hadžović**, rukovoditeljica ureda u Sarajevu. Svi tako mladi, a tako uspješni.

Hvala im na posjetu, na njihovim je leđima "teret" kojim će pomoći našim distributerima da se vinu u sve veće i veće visine.

Uz slavljeničku tortu i vatromet, prisutne je na našem jeziku pozdravio **dr. Sándor Milesz** i predstavio nam viziju i putokaze za budućnost. Zahvalni smo im na 6 godina besprijekornog rukovodstva, prijateljstva, i na velikim količinama uloženog rada.

Plesnu **grupu "101"** iz Bijeljine pozdravili smo drugi put na našim proslavama. Ovaj put bili su veseliji, ljepši, bolji i ne čudi da nose mnogo medalja s raznih natjecanja.

Naša službena liječnica, **dr. Esma Nišić**, koncizno i zanimljivo govorila je o našim proizvodima i rizicima svakodnevice u odnosu na naše zdravlje. Posebno se osvrnula na stres, kao posljedicu tempa života, te je toplo preporučila FLP-ove proizvode kao preventivu. Čestitamo.

Buru oduševljenja izazvale su kvalifikacije **supervizora, assistant managera i managera**, kao i proglašenje kluba osvajača u Bosni i Hercegovini. Rastemo polako, ali sigurno, osnovni je dojam koji ostavlja slika tih nagrađenih. Želimo im puno sreće i uspjeha.

Kako jedna naizgled obična tema može prerasti u iznimnu edukaciju pokazala je **dr. Dušanka Tumbas**, managerica, vodeći iskustva korisnika i liječnika.

Odavno nije viđena tolika stručnost i voditeljsko umijeće na našim prostorima. Nije ni čudno što je taj dio programa pobudio najveće zanimanje gledateljstva.

Nitko kao on ne zna predstaviti nove proizvode. Manager **Siniša Blašković** toliko je usavršio ovo područje, da je već u dvorani poraslo zanimanje za "novu u FLP-u".

Svi nazočni složili su se da nitko kao **KUM i KUM** ne može kroz glazbu stvoriti tako dobru atmosferu. Cijela dvorana bila je na nogama, plesalo se i pjevalo kao i uvijek.

Pozdravili smo **Boru Ostojića**, novoga soaring managera iz Srbije, koji je s ovih prostora i čija mreža u BiH bilježi velik rast.

Dvoje iznimnih ljudi, **Marija i Boško Buruš**, dobili su značke safira. Koliko su ih zaslužili, govore ovacije suradnika i slike koje su pred vama. Čestitamo i samo naprijed do dijamantne značke!

Predavač koji je svojim nastupom "zapalio" prisutne u Beogradu i

Budimpešti, **Dušan Pavlović**, učinio je isto u Bijeljini. Govorio je o FLP-u kao o obitelji, otvorio nam oči, pozvao na pozitivno razmišljanje i kazao da zagrljeni, oslonjeni jedni na druge, možemo do neslučenih visina. Svaka čast.

A onda je u svojem stilu, ljudski, a liderski, **Veronika Lomjanski**, dijamantna managerica, održala motivacijsko predavanje koje nećemo zaboraviti.

Zaboravit ćemo izgovore tipa "ne mogu, žao mi je, nisam ja za to...", ali ćemo slijediti njezin put, put uspjeha (i unatoč teškoćama), pa ćemo "preko trnja do zvijezda" (PER ASPERA AD ASTRA) dostići sanjano, a ostvarljivo. "Zauvijek zajedno" njezina je poruka s kojom smo krenuli u novu godinu.

Dodijelili smo mnogo značaka assistant supervizora našim članovima, našoj novoj snazi. A poslije smo prešli u hotel Drinu i zajedno (distributeri iz BiH, Srbije, Hrvatske i Mađarske) slavili do zore.

Zauvijek zajedno.

SLAVKO PALEKSIĆ
direktor FLP-a Bosne i
Hercegovine

Forever Living poštuje svakog



MIRJANA MIČIĆ

senior managerica
Članica Prezident's Cluba



VILMOŠ HARMOŠ

senior manager
Član Prezident's Cluba



**Toga siječanjskog dana
poželjeli smo sretnu i
uspješnu 2007. godinu svim
suradnicima kompanije
Forever Living Products
Srbije s nadom da će i u
Novoj godini nastaviti
uspješno graditi svoju
karijeru poduzetništva po
Marketinškom planu FLP-a.**

Kao voditeljski par predstavili su nam se **Mirjana Mičić i Vilmoš Harmoš**, senior manageri u našem programu. Iznimno zanimljive najave s puno iskrenosti govorile su više nego što je dovoljno o sudionicima seminara i događajima na sceni. Mirjana i Harmoš su pobjednička kombinacija, a dokaz tome je i golema skupina suradnika koji čine njihov tim.

Novu i uspješnu godinu poželio je **Branislav Rajić**, direktor Forever Living Productsa u Srbiji. Kratak osvrt na prethodnu godinu pokazao nam je da smo bili uspješniji nego ikada, i dokazao da imamo snage i volje da tako nastavimo i u 2007. godini. Zahvaljujući odličnim proizvodima, liderima u poslovanju lojalnima kompaniji, zadovoljnim korisnicima i poštenom sustavu rada, FLP se pozicionirao na domaćem tržištu kao iznimno sigurna kompanija otvorena za sve, i jedan od lidera promicanja kvalitetnog života.

Sreću, zdravlje i uspjeh u Novoj godini poželio je **dr. Sándor Milesz**, direktor naše kompanije za Južnu regiju. Kompanija Forever Living poštuje svakog čovjeka i pruža mu mogućnost da sam sebi gradi karijeru, iskoristi svoj najveći kapital, a to su prijateljstva i poznanstva, i sve to prenese u sferu sve popularnijeg poslovanja na našim prostorima. Zahvaljujemo dr. Sándoru Mileszu na svim naporima koje je uložio kako bi poslovanje naše kompanije u Srbiji bilo što efikasnije i bolje.

Sumirajući rezultate prethodne godine, čestitali smo najuspješnijima

u 2007. godini, a to su postali: **na 3. mjestu dr. Marija i Cvetko Ratković, na 2. mjestu Marija i Boško Buruš, i na 1. mjestu Veronika i Stevan Lomjanski.**

Kompanija Forever Living Products brine se za sve svoje distributere i svake godine svima omogućuje da se kvalificiraju za seminar najuspješnijih distributera Europe i svijeta. Ove godine domaćin takvog događaja je Švedska, odnosno njezin glavni grad Stockholm. Pljeskom smo nagradili više od 250 suradnika koji će ove godine predstavljati FLP



Products g pojedinca

Srbiju na ovom velikom događaju. Sretan im put svima!

Pripremiti organizam za davanje novog života i ispratiti do trenutka rađanja proces sa što manje problema, odnosno pružiti i majci i plodu što kvalitetniju ishranu prije i poslije porođaja, bila je tema predavanja **dr. Bore Vujasina**. U svojoj dugogodišnjoj praksi **dr. Vujasin** je uspio spojiti kvalitetne proizvode FLP-a i te fantastične trenutke drugog stanja kod majki, kao i eliminacije problema koji mogu nastati u ovoj fazi. Bilo je doista

divota slušati ovoga vrsnog predavača s odličnom temom koja je sigurno potaknula ostale kako bi duboko razmislili o svojem, ali i o životima svojih bližnjih.

Iskustva korisnika i liječnika koji preparate upotrebljavaju u svojoj praksi jedan su od najznačajnijih dijelova svakog seminara. U tim trenucima imamo priliku čuti iskrena i dojmljiva iskustva u druženju i primjeni ovih proizvoda visoke kakvoće u liječenjima različitih poremećaja. Duboku zahvalnost dugujemo **dr. Sonji**



Jović-Randelović na odličnom vođenju ovog segmenta programa.

Na scenu smo pozvali nove supervizore, assistant managere i managere i time potvrdili njihovo uspješno poslovanje u FLP-u. Nadamo se da su novostečene pozicije u Marketinškom planu FLP-a samo trenutačne te kako ćemo ih idućih mjeseci vidati s novim kvalifikacijama.

Odgovor na pitanje „Što nam je pružio FLP?“ dao je u svojem predavanju **soaring manager Zoran Ocokoljić**. Stabilno poduzetništvo, prijatelje i suradnike u cijeloj zemlji, pa čak i u inozemstvu, poznanstva i prijateljstva, uspomene i, ono što je najvažnije, zdravu obitelj koja je stup svega. Predan i strpljiv rad, na trenutke težak ali ugodan, donijeli su uspjeh i blagostanje obitelji Ocokoljić. Čestitamo im na pravom izboru.

Od trenutka kada su se proizvodi FLP-a pojavili na našim prostorima, uvijek su imali svoj cilj i viziju da će jednoga dana sve prerasti u jednu fantastičnu poslovnu mogućnost. Obostrano povjerenje, strpljenje, mnogo svjesnog odricanja, ali s jasnim posljedicama u budućnosti, davali su im snage da kao jedni

od nositelja posla u Srbiji i čitavoj regiji ustraju do kraja. Njihove vizije dovele su ih do novog života i fantastičnog tima ljudi koji stoji čvrsto iza njih i bodri ih u svakom pogledu. **MARIJA I BOŠKO BURUŠ, NOVI SAFIRNI MANAGERI FLP-A U SRBIJI**. Zahvaljujemo ovim draguljima naše kompanije i želimo im sreću u životu i radu, odnosno da još dugo slavimo nove pozicije njih i njihovih suradnika.

Marketing kompanije FLP omogućuje suradnicima da putem poticajnog programa osvoje mogućnost da u 36 mjeseci obogate svoj vozni park, odnosno kupe sebi nov automobil. **Daniela Ocokoljić i Zoran Ocokoljić** iskoristili su svoju priliku i osvojili **poticajni program kupovine automobila**. Želimo im sretan put u novom automobilu.

Čestitali smo suradnicima koji su se plasirali u kategoriju Klub osvajača, prvo mjesto u prošlog godini ponijeli su **dr. Olivera i dr. Ivan Miškić**.

Promovirali smo sve suradnike koji su se kvalificirali kao osvajači poticajnog programa Profit Sharinga, kao i nove članove **President's kluba za 2007. godinu** a to su: **Veronika i Stevan Lomjanski**,

Marija i Boško Buruš, dr. Marija i Cvetko Ratković, Dragana i Miloš Janović, Mirjana Mičić i Vilmoš Harmoš, Daniela Ocokoljić, Irena i Goran Dragojević i Zoran Ocokoljić.

Kakva nam je godina bila, odnosno gdje smo u odnosu na druge i na vrijeme koje je daleko iza nas? FLP daje jasnu viziju samostalnosti i budućnosti samo ako smo spremni donijeti odluku želimo li preuzeti sudbinu u svoje ruke. Pa ako nam to još poruči najbolja u poslu, majstor svojeg zanata, **dijamantna managerica Veronika Lomjanski**, savjet treba itekako poslušati. Riječi dobrodošlice u fantastično poslovanje FLP-a imaju svoj zdrav temelj, višegodišnju potvrdu i itekako jasnu i sigurnu budućnost.

Uz zahvalnost voditeljima i dodjelu značaka assistant supervizora, najavili smo idući seminar koji će se održati 31. ožujka u dvorani Doma sindikata u Beogradu.

BRANISLAV RAJIĆ
direktor FLP Srbije





Vidimo se



MANDA KORENIĆ
senior managerica

Manda Korenić, senior managerica iz Pule, bila je naš domaćin na Danu uspješnosti – prvom koji smo održali u 2007. godini. Manda je pozdravila sve suradnike iz regije i goste iz susjednih zemalja, te posebno zahvalila predavačima i tehničkoj ekipi koja prati svaki naš dan edukacije.

Foto: DARKO BARANAŠIĆ

Tenor **Ante Topić** pjevanje je studirao u klasi prof. **Octava Engiarecua**. Debitirao je u operi u Veneciji. Član je dvaju vokalnih ansambala u Beču, a danas i opernog ansambla HNK u Zagrebu, gdje nastupa u *Krabuljnom plesu*. U pratnji mlade harfistice **Tajane Vukelić** opustio nas je uz nekoliko talijanskih pjesama.

Direktor hrvatskoga ureda **mr. László Molnár** predstavio je suradnicima djelatnice ureda **Branku Džaju i Vesnu Perković**, koje su u natjecanju za najbolje zaposlenike FLP-a regije osvojile titulu najboljih u računovodstvenim kategorijama. Direktor Molnár pozvao je suradnike da iskoriste usluge kozmetičko-edukacijskog centra u kojem po iznimno pristupačnim cijenama i uz stručno vodstvo kozmetičarke **Gordane Gerić** mogu uživati u masaži, te napraviti neke od kozmetičkih tretmana.

Siniša Blašković, manager, naš je dragi gost iz Novoga Sada. Siniša je jedan od onih ljudi koji o proizvodima FLP-a govori iz srca. Nakon njegovih iznimnih

prezentacija o proizvodima FLP-a, shvaćate kolika je vrijednost i kvaliteta preparata. Danas nam je predstavio dva nova proizvoda: Aloa2Go i Nature's 18. Mogli smo pogledati filmove o načinu djelovanja proizvoda, a zatim smo iz Sinišina predavanja shvatili važnost preventive i svakodnevnog uzimanja dodatka prehrani. Puno korisnih slika, podataka. Košarica puna voća i povrća, i samo jedna tableta Nature's 18 najbolji su primjer korisnosti preparata.

Pod vodstvom liječnice i senior managerice **dr. Branke Molnár-Stantić** imali smo priliku podijeliti iskustva korisnika i medicinskih djelatnika. Slušati iskustva korisnika obogaćuje nas, i na primjeru onih koji su sebi pomogli obogaćujemo svoja iskustva koja ćemo prenijeti i drugima.

Nakon pauze iznova smo mogli uživati u pjevanju tenora **Ante Topića** i u harfi **Tajane Vukelić**. Ovaj su put na redu bile domaće pjesme. Uživali smo uz *Falu* i *Divnu splitsku noć...*

Mr. Marija Novak-Ištok poučila nas je kako prezentirati poslovnu



na vrhu

priliku. Cilj tog predavanja bio je upozoriti na kritični značaj javnog predstavljanja poduzeća, na razvoj posla, imidž poduzeća, posla i djelatnosti. Presentacije poslovne prilike izlog su poduzeća i posla. One su idealno mjesto i vrijeme za oživotvorenje timskog rada iskusnijih menagera i manje iskusnih suradnika.

Vidimo se na vrhu – predavanje je managerice iz Zagreba **Ivanke Vidiček**. Iznimno predavanje koje govori o suradnicima ispod nas, o onima koje uključujemo i vodimo prema vrhu. Rad u FLP-u usporedila je s penjanjem na planinu u kojoj svi mi sudjelujemo jednako da bismo ostvarili cilj – popeti se na vrh. Na vrh ne idemo sami, jer tako ćemo stići vrlo teško, trebamo jedni druge. A manageri su oni koji poznaju put...

Dodijelili smo priznanja najuspješnijim suradnicima, **Top tenu**, i proglasili članove **President's Cluba**. Na početku godine dogovorili smo se da nas na pozornici bude više.

Što? Zbog čega? S kim? Gdje? Kada? Pokušao nam je to objasniti manager **Zsolt Pölhe**. I doista, Zsoltovo predavanje dalo nam je odgovor na ta naizgled jednostavna, a zapravo bitna pitanja vezana uz naš posao. Od prvoga telefonskog poziva, prezentacije, do toga da suradniku pokažemo put na kojem će i on biti sposoban odgovarati na ta pitanja svojim budućim suradnicima. Pokazati im taj put i naučiti ih odgovore na ta važna pitanja naučili smo iz ovoga iznimnog predavanja. Zahvaljujemo Zsoltu.

Ne odustajem – poručila nam je **Nevenka Deković**, assistant managerica iz Pule. Bolest i privatni razlozi zaustavili su je na putu k uspjehu, ali ona je skupila snage i odlučila krenuti dalje. Proizvodi su joj pomogli u oporavku, a predivni suradnici razlog su da ustraje i uspije u ovom poslu. Nevenki želimo odsrca puno uspjeha i veselimo se vidjeti je na vrhu već na sljedećem Danu uspjeha. A on će se održati 17. ožujka 2007. u teatru Exit, Ilica 208, s početkom u 10:00. Veselimo se ponovnom druženju.

mr. sci. **LÁSZLÓ MOLNÁR**
dipl. ing.



Klub osvajača

Prvih deset
distributera po
osobnim i
non-managerskim
bodovnim
rezultatima

CONQUIST

Najuspješniji distributeri



MAĐARSKA



1. **Tanács Ferenc i
Tanács Ferencné**
2. **Ramhab Zoltán i
Ramhab Judit**
3. **Tamás János i
Tamás Jánosné**
4. Császár Ibolya Tünde
5. Wehliné Mezei Aranka i
Wehli Péter
6. Toldi Lászlóné i
Toldi László
7. Geczó László Zsoltné i
Geczó László Zsolt
8. Bognár Gábor
9. Rékasi Károly i
Détár Enikő
10. Nagy Zoltán i
Nagyné Czunas Ágnes



SRBIJA, CRNA GORA, KOSOVO



1. **Kalajdžić Marica**
2. **dr. Jović Randelović Sonja i
Randelović Dragan**
3. **Antonijević Slobodan i
Antonijević Biljana**
4. Buljan Slobodanka i
Buljan Stanislav
5. Mitrović-Pavlović milan i
Pavlović Biljana
6. Lomjanski Stevan i
Lomjanski Veronika
7. Stojanović Emilija i
Stojanović Nenad
8. Damnjanović Andrija i
Venjarski Marija
9. Glogovac Dragan
10. dr. Petrović Aleksandar i
Djuknić Petrović Mirjana



ADOR CLUB

proizvoda u siječnju 2007.



HRVATSKA



1. **Stilin Tihomir i Stilin Maja**
2. **Golub Vasilija**
3. **Leskovar Jagoda i Mrduljaš Tajmir**
4. Stazić Juliana
5. Calušić Dubravka i Calušić Ante
6. Baksa Dušanka i Baksa Željko
7. Golubović Karmela i Golubović Roman
8. Ćurić Ljubo i Ćurić Grozdinka
9. Orinčić Marija Magdalena
10. Željković Lidija i Željković Ljubo



BOSNA I HERCEGOVINA



1. **Mustafić Subhija i Mustafić Safet**
2. **Dragić Meliha i Dragić Dragan**
3. **Smajić Mevludin**
4. Njegovanović Svetlana
5. dr. Hodžić Sead
6. Paleksić Slavko i Paleksić Mira
7. Mišić Cvjeta
8. Duran Mensura i Duran Mustafa
9. Buljan Marija i Buljan Davorin
10. Grujić Spomenka i Grujić Veljko



SLOVENIJA



1. **Božnik Slavica**
2. **Brumec Lovro**
3. **Majcen Manja**
4. Arbeiter Jožica i dr. Arbeiter Miran
5. Bizjak Marija
6. Iskra Rinalda i Iskra Lucano
7. Praprotnik Toncka
8. Bigec Danica
9. Obid Lidija
10. Otoničar Ivanka

Zajedno na putu uspjeha



Razinu safir managera postigli su:

Fekete Zsolt i Ruskó Noémi



Razinu senior managera postigli su:

Geczó László Zsoltné i Geczó László Zsolt



Managersku razinu postigli su:

Bertalan László i Bertalanné Koskai Orsolya Božnik Slavica Buljan Slobodanka i Buljan Stanislav	Ferbert László i Vitok Zsuzsanna Földházi Flóriánné Husztai Zsuzsanna i Pócsik Gábor	dr. Jović Ranđelović Sonja i Randelović Dragan Karikó Józsefné Nagy József i Nagyné Koszér Edit	Nagy Dénes i Nagy Judit Tóth Sándor Tamás i Nagy Marianna
---	--	---	--



Razinu assistant managera postigli su:

Asztalos Károlyné Bíró Ferencné i Bíró Ferenc Beer Tamás i Beerné Nagy Andrea Dr. Bencsik Barbara Dr. Tamás Erzsébet i dr. H. Kovács Zoltán Horváth Zoltánné i	Horváth Zoltán Hócza Tibor i Hóczáné Berczi Mária Lieber Brigitta Majčen Manja Major Tamás i Major Tamásné Majorné Kovács Beatrix i Major István	Nádudvari Zsolt Nagy Zoltán Pilisyné Farkas Ilona i Pilis Boldizsár Prohászka Józsefné i Prohászka József Rackó Katalin Schulhof Ernőné Szárszó Zoltánné i	Szárszó Zoltán Tóth Anita Tóth Tibor József Vámosi Attila i Bokros Adrienn Varga Tamás Vuityné Sárándi Klára
--	--	--	--



Supervizorsku razinu postigli su:

Aleksić Vesna Avberšek Sodin Milena Ballabás Dóra Balogh Zoltán Barta Ibolya i Barta János Belić Nadica i Belić Mirko Beszprémi Erika Blahó Sándor Bognár Ágnes Bordás András Botosné Krausz Karola i Botos Antal Böszörményi Albert Böszörményi Bettina Császár Katalin Családiné Bán Margit i Családi Zoltán Cseh Franciska Zsuzsanna Csontos Szilvia Cupić Vera i Stanković Blagoja Dr. Mijin Dejan i dr. Mijin Maja Dr. Domoszlai Éva i Molnár Zoltán	Dr. Keresztes Péter i dr. Sexty Piroska Dr. Nagy Irén Dr. Schmidt Erika Dr. Szemán Lászlóné i dr. Szemán László Dragičević Danijela i Dragičević Vlada Drexler Róbertné Fábián Rózsa Fehér Sándorné i Fehér Sándor Fiser Péter Furka Albert Mihályné Galbács Péter i Galbácsné Fodor Ágnes Gavallér Szabolcs Gombolai Alfréd Gyulavári Andrásné i Gyulavári András Hegedűs Ágnes Hernádi Jánosné Horváth Zoltán Horváth Józsefné Huszár Attila i Tóth Henrietta Huszár Lászlóné	Ilyésné Sonkolyos Gertrúd Janković Andja dr. Janković Živojin Radojka Jović Dragan Jović Ljiljana Jurisić Stevan i Jurisić Natalija dr. Jurisić Radmila i Jurisić Predrag Józsa Istvánné i Józsa István Kálmán Mónika Karczagné Rózsavölgyi Rita i Karczag Tamás Kiss Szabolcs Kovács Anikó Gavallér Szabolcs Kovácsné Mészáros Anita Kovácsik Andrásné i Kovácsik András König Vilmosné Kövesdi Ibolya Lucsánszkiné Marcsek Anita i Lucsánszki Pál Lukács Magdolna Majnár László i Duro Györgyi Marjanović Biserka	Marković Mirjana Mayer Balázs Miličević Jadranka i Miličević Radoslav Mitrović Dragana i Mitrović Nebojša Molnár Boglárka dr. Monarov Elizabeta Nikolić Zoran i Nikolić Tamara Pálfi Tímea Pásztor Zoltán Csabáné Padányi Zsoltné Pallos Róbert Palotás Csaba i Palotásné Szilágyi Judit Pantelić Bozidar Pavlov Milica i Pavlov Todor Petrović Mozica Petrović Svetlana i Petrović Zoran Répásné dr. Huszár Lívia Remeczki Tünde i Remeczki Tibor Sárádiné Szász Veronika i Sárándi Lajos
---	---	---	--

Salamon Anett
Samardžić Staka i
Samardžić Danilo
Schneider László i
Shneider Lászlóné
Seresné Szijgyártó Beáta i
Seres Imre
Simon Kinga
Simon Bernadett i
Márkus Péter

Simon Anna Eszter
Simon Lórántné i
Simon Lóránt
Skorić Zoran i
Skorić Dragica
Spannenberger Tamás
Szárszó Zoltán
Szabadosné Magyar Rozina
Szabó Bálint i
Szabó Szarvas Mariann

Szalóki Sándor i
Németh Veronika
Szűcs Ervin i
Bartók Margit
Táborita Adél
Táborita József
Takáts Borbála
Tejes Zsuzsanna
Tóth Irén
Tóth Viktor

Végh Magdolna i
Kiss Ferenc
Vaszil Viktor
Vilkné Kiss Erzsébet
Vincze László i
Vincze Lászlóné
Živković Cvetana i
Živković Snežana
Örlös Zoltán



Pobjednici programa poticanja kupovine automobila:

I. razina

Ádámné Szöllösi Cecília i
Ádám István
Atanasov Divanis
Babály Mihály i
Babály Mihályné
Bakó Józsefné i Bakó József
Bakóczy Lászlóné
Bali Gabriella i Gesch Gábor
Barnak Danijela i
Barnak Vladimir
Bánhegyi Zsuzsa i
Dr. Berezvai Sándor
Brumec Tomislav
Becz Zoltán i Becz Mónika
Begić Zimir
Bertók M. Beáta i
Papp-Váry Zsombor
Botis Gizella i Botis Márius
Bognárné Maretics Magdolna i
Bognár Kálmán
Bojtor István i
Bojtorné Baffi Mária
Budai Tamás
Császár Ibolya Tünde
Csepi Ildikó i Kovács Gábor
Csuka György i
Dr. Bagoly Ibolya
Csürke B. Géza i
Csürke Bálintné
Darabos István i
Darabos Istvánné
Davidović Mila i
Davidović Goran
Dr. Csisztu Attila i
Csisztuné Pájer Erika
Dr. Dóczy Éva i
Dr. Zsolczai Sándor
Dr. Farády Zoltán i
Dr. Farády Zoltánné
Dr. Farkas Margit i
Szabó János
Dragojević Goran i
Dragojević Irena
Fejzész Ferenc i
Fejzészné Kelemen Piroska
Futaki Gáborné
Gulyás Melinda
Hajcsik Tünde i Láng András
Halomhegyi Vilmos i
Halomhegyiné Molnár Anna

Haim Józsefné i
Haim József
Hanyecz Edina
Hári László i Hegyi Katalin
Heinbach József i
Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Jakupak Vladimir i
Jakupak Nevenka
Juhász Csaba i
Bezeg Enikő
Kása István i Kása Istvánné
Keszlerné Ollós Mária i
Keszler Árpád
Kibédi Ádám i Ótós Emőke
Knisz Péter i Knisz Edit
Dr. Kovács László i
Dr. Kovács Lászlóné
Kovács Zoltán i
Kovácsné Reményi Ildikó
Kuzmanović Vesna i
Kuzmanović Siniša
Lapicz Tibor i
Lapiczné Lenkó Orsolya
Mayer Péter
Markó Mária i Markó Antal
Márton József i
Mártonné Dudás Ildikó
Mičić Mirjana i
Harmos Vilmos
Milanović Ljiljana
Milovanović Milanka i
Milovanović Milislav
Molnár Attila
Molnár Zoltán
mr. sci. Molnár László i
Dr. Molnár Stantić Branka
Nakić Marija i Nakić Dusan
Dr. Miškić Olivera i
Dr. Miškić Ivan
Mrakovics Szilárd i
Csordás Emőke
Dr. Németh Endre i
Lukácsi Ágnes
Németh Sándor i
Némethné Barabás Edit
Ocokoljić Daniela
Ocokoljić Zoran
Orosz Ilona i Dr. Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Ostojčić Boro
Papp Tibor i Papp Tiborné

Dr. Pavković Mária
Perina Péter
Petrović Milena i
Petrović Milenko
Radóczy Tibor i
Dr. Gurka Ilona
Ramhab Zoltán i
Ramhab Judit
Révész Tünde i
Kovács László
Šaf Ljiljana i Šaf Vladimir
Senk Hajnalka
Stegená Éva
Stilin Tihomir i Stilin Maja
Pintér Csaba i
Szegefi Zsuzsa
Szabó Ferencné i
Szabó Ferenc
Szabó Péter i
Szabóné Horváth Ilona
Schleppné Dr. Kász Edit i
Schlepp Péter
Szeghy Mária
Szekér Marianna
Székely János i Juhász Dóra
Szidiropulosz Angelika i Miklós
Tamás János i
Tamás Jánosné
Tanács Ferenc i
Tanács Ferencné
Dr. Tombáczné Tanács Erika i
Dr. Tombácz Attila
Tóth Csaba
Ugrenović Miodrag i
Ugrenović Olga
Virágné Tóth Erika i
Virág Tibor
Vitkó László
Zakar Ildikó

II. razina

Bánhegyi Zsuzsa i
Dr. Berezvai Sándor
Bíró Tamás
Botis Gizella i Botis Marius
Czele György i
Czeléné Gergely Zsófia
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin i
Dr. Seres Endre
Erdős Attila i Bene Írisz
Fekete Zsolt i Ruskó Noémi

Gecse Andrea
Illyés Ilona
Janović Dragana i
Janović Miloš
Kis-Jakab Árpád i
Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Nagy Gabriella
Nagy Katalin
Ocokoljić Daniela
Ocokoljić Zoran
Papp Imre i
Péterbenicz Anikó
Rózsahegy Zsoltné i
Rózsahegy Zsolt
Dr. Schmitz Anna i
Dr. Komoróczy Béla
Siklósné Dr. Révész Edit i
Siklós Zoltán
Tóth István i Zsiga Márta
Tóth Sándor i Vanya Edina
Varga Géza i
Vargáné Dr. Juronics Ilona

III. razina

Berkics Miklós
Bruckner András i
Dr. Samu Terézia
Buruš Marija i Buruš Boško
Éliás Tibor i Szász Marianne
Fekete Zsolt i Ruskó Noémi
Dr. Kósa L. Adolf
Halmi István i
Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Kis-Jakab Árpád i
Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
Lomjanski Stevan i
Lomjanski Veronika
Ocokoljić Zoran
Dr. Ratković Marija i
Ratković Cvetko
Szabó József i
Szabó Józsefné
Szépné Keszi Éva i
Szép Mihály
Utasi István
Varga Róbert
Vágási Aranka i
Kovács András



Poštovani suradnici!

Success Days 2007. godine u Sportskoj areni Budapest

24. ožujka, 26. svibnja, 23. lipnja, 21. srpnja, 15. rujna, 20. listopada, 17. studenog, 15. prosinca

Naručite proizvode na home-pageu www.flpseeu.com.

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. 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. Na stranicu 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.



OBAVIJESTI UREDA U MAĐARSKOJ



- Adresa središnjice u Budimpešti: 1067 Budapest, Szondi utca 34, tel.: +36-1-269-5370. Ravnatelj za međunarodnu suradnju: Péter Lenkey
- Adresa našeg skladišta u Budimpešti: 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11, tel.: +36-1-291-8995. Regionalni direktor: Péter Lenkey.
- 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 Radóczy.
- Adresa našeg ureda u Székesfehérváru: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3, tel.: +36-22-333-167. Regionalni direktor: Attila Földi

Obavješćujemo svoje poštovane distributere da je mjesto održavanja našega Forever Success Day 17. veljače 2007. s početkom u 10 sati: Sportska Arena László Papp, 1143 Budapest, Stefánia út 2. Srdačno očekujemo sve zainteresirane! Nadalje, želimo vas izvijestiti da će toga dana naše skladište u ulici Nefelejcs biti otvoreno od 17 do 20 h. 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. Aktualni i raniji brojevi našega časopisa dostupni su na našem home-pageu na Internetu po upisivanju lozinke „forever“!

Obavijesti o kupnji s popustom
Radi pojednostavljivanja kupnje s popustom, molimo Vas da poštuju 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 pažnjom, 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 raspolažu 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 predocjenja osobnog dokumenta sa slikom, ili nakon podnošenja punomoći.



Ured u Debrecenu

Oni naši suradnici koji raspolažu 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.

Naknade dostave:

Budimpešta	izvan Budimpešte	
0–5 kg	640 Ft	1260 Ft
5–10 kg	1240 Ft	1720 Ft
10–30 kg	1520 Ft	1940 Ft
Iznad 30 kg	30 Ft/kg	30 Ft/kg



OBAVIJESTI UREDA U SRBIJI

- Ured u Beogradu: 11000 Beograd, Kumodraška 162, tel.: +381-11-397-0127.
- 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, Rade Končara 80, tel.: +381-24-792-195. Regionalni direktor: Branislav Rajić. Radno vrijeme radnim danom 9.00–17.00 h.

– 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

- Gore navedene cijene vrijede za po tri naslova na narudžbenici, a preko tri zaračunat ćemo dodatne troškove u iznosu od 200 Ft po svakom naslovu na narudžbenici
- Naknada za pouzeće iznosi 360 Ft/adresa
- Naknada za osiguranje do 200 000 Ft uključena je u cijenu dostave, iznad toga nakon svakih započelih 10 000 Ft iznosi po 50 Ft
- Gore navedene cijene ne uključuju PDV. Isporuka se obavlja nakon prethodnog dogovora putem telefona. Gore navedene cijene uključuju troškove dogovora putem telefona.

Brojevi telefona naših liječnika specijalista u Mađarskoj:

dr. Gabriella Kassai: +36-30-307-7426
dr. György Bakanek: +36-30-9428-519
dr. László Kerekes: +36-20-9-441-442
dr. László Mezősi, veterinar: +36-20-552-6792

- u trenutku preuzimanja naručene robe. Troškovi 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. Termin održavanja našega sljedećega Forever Success Daya je 31. ožujka 2007. godine
- ### **Brojevi telefona naših liječnika specijalista u Srbiji:**
- dr. Biserka Lazarević i dr. Predrag Lazarević: +381-23-543-318



OBAVIJESTI UREDA U CRNOJ GORI

- 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića br. 20. tel.: +381-081-245-402, tel./fax: +381-081-245-412. Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

Broj telefona naše liječnice specijalistice u Crnoj Gori:

dr. Laban Nevenka: +381-69-327-127



OBAVIJESTI UREDA U BOSNI I HERCEGOVINI



Ured u Bijeljini

- Ured u Bijeljini: 76300 Bijeljina, Trg Đenerala Draže 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 Banjoj Luci 78 000 Banja Luka, Duška Koščica 22, tel.: +387-51-228-280, fax: +387-51-228-288. Regionalni direktor: dr. Slavko Paleksić. Radno vrijeme radnim danom 9.00–16.30 h.
- 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. Regionalna direktorica 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.

Obavijest 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



- Ured u Zagrebu: 10000 Zagreb, Grada Mainza 21, tel.: +385-1-3909-770, fax.: +385-1-3909-771. Radno vrijeme: ponedjeljak i četvrtak od 12.00 do 20.00; utorak, srijeda i petak od 09.00 do 17.00.
- Ured u Splitu: 21000 Split, Križine 19, tel.: +385-21-459-262. Radno vrijeme: ponedjeljkom i četvrtkom od 12.00 do 20.00; utorak, srijedom i petkom od 09.00 do 17.00. Regionalni direktor: mr. sci. László Molnár.

- 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.

OBAVIJESTI UREDA U HRVATSKOJ

- Telefonske narudžbe mogu se predati na broj: 00 385 1 3909 773. Ako vrijednost narudžbe iznosi preko 1 boda, uslugu dostave robe plaća FLP.
- Predavanja o marketingu i proizvodima održavaju se ponedjeljkom i četvrtkom u 18:00 u središnjem uredu.

Brojevi telefona naših liječnica specijalistica u Hrvatskoj:

dr. Ljuba Rauški-Naglić: +385-9151-76510
dr. Eugenija Šojat-Marendić: +385-9151-07070



OBAVIJESTI 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 utorak, srijedom i petkom od 09:00 – 17:00 sati.
- Adresa skladišta u Lendavi: Kolodvorska 14, 9220 Lendava tel.: +386-2-575-1270. Radno vrijeme je četvrtkom od 09:00 – 17:00 sati. Regionalni direktor: Andrej Kepe.

Broj telecentra u slučaju telefonske narudžbe: +386-1-563-7501.

Brojevi telefona naših liječnika specijalista u Sloveniji:

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



Ured u Lendavi



OBAVIJESTI UREDA NA KOSOVU

- Priština, Rr. Zagrebi PN, tel.: +381-38-240-781. Regionalni direktor: Lulzim Tytynxhii.

www.flpseeu.com FLP TV na internetu

RASPORED PROGRAMA Od 25. ožujka do 26. svibnja 2007. godine

10.00 Vijesti	14.05 Success Day – Sonya Show	21.10 Emil Tonk – Izgradnja poslovne mreže	03.20 25 godina FLP-a
10.05 Od biljke do proizvoda	14.30 Success Day – Profit Sharing 2006.	21.30 Priča o šamponu	03.35 U utrci s Europom – Miklós Berkics
10.20 Foreverova mineralna voda – dr. Schmitz Anna	15.00 Rolf Kipp – Metode rada	21.35 Salon Sonya – otvaranje	03.55 Pro6 – televizijska prezentacija proizvoda
10.40 Pomesteen Power	15.40 Probiotic – televizijska prezentacija proizvoda	21.40 Success Day – Dáriusz Heinbach	04.00 FLP-ov Marketinški plan
– televizijska prezentacija proizvoda	15.50 Katrin Bajri – 2.	– Odabir zanimanja	04.20 Success Day – dr. György Bakanek – Zdrava djeca
10.45 Success Day – Klub osvajača 2006.	17.40 Success Day – koncert Ildikó Keresztes	22.00 Active HA – televizijska prezentacija proizvoda	04.40 Success Day – koncert Magdolne Rúzsza
11.20 25 godina FLP-a	18.00 Vijesti	22.05 Success Day – Sonya Show	05.10 Emil Tonk - Izgradnja poslovne mreže
11.35 U utrci s Europom – Miklós Berkics	18.05 Od biljke do proizvoda	22.30 Success Day – Profit Sharing 2006.	05.30 Priča o šamponu
11.55 Pro6 – televizijska prezentacija proizvoda	18.20 Foreverova mineralna voda – dr. Schmitz Anna	23.00 Rolf Kipp – Metode rada	05.35 Salon Sonya – otvaranje
12.00 FLP-ov Marketinški plan	18.40 Pomesteen Power	23.40 Probiotic – televizijska prezentacija proizvoda	05.40 Success Day – Dáriusz Heinbach
12.20 Success Day – dr. György Bakanek – Zdrava djeca	– televizijska prezentacija proizvoda	23.50 Katrin Bajri – 2.	– Odabir zanimanja
12.40 Success Day – koncert Magdolne Rúzsza	18.45 Success Day – Klub osvajača 2006.	01.40 Success Day – koncert Ildikó Keresztes	06.00 Active HA – televizijska prezentacija proizvoda
13.10 Emil Tonk - Izgradnja poslovne mreže	19.20 25 godina FLP-a	02.00 Vijesti	06.05 Success Day – Sonya Show
13.30 Priča o šamponu	19.35 U utrci s Europom – Miklós Berkics	02.05 Od biljke do proizvoda	06.30 Success Day – Profit Sharing 2006.
13.35 Salon Sonya – otvaranje	19.55 Pro6 – televizijska prezentacija proizvoda	02.20 Foreverova mineralna voda – dr. Schmitz Anna	07.00 Rolf Kipp – Metode rada
13.40 Success Day – Dáriusz Heinbach	20.00 FLP-ov Marketinški plan	02.40 Pomesteen Power	07.40 Probiotic
– Odabir zanimanja	20.20 Success Day – dr. György Bakanek – Zdrava djeca	– televizijska prezentacija proizvoda	– televizijska prezentacija proizvoda
14.00 Active HA – televizijska prezentacija proizvoda	20.40 Success Day – koncert Magdolne Rúzsza	02.45 Success Day – Klub osvajača 2006.	07.50 Katrin Bajri – 2.
			08.40 Success Day – koncert Ildikó Keresztes



Poštovani Suradnici!

Drago nam je što Vas možemo obavijestiti da odsad u slučaju **najmanje 15 faktura svoje skupne narudžbe možete predati i u obliku prednarudžbe putem TELECENTRA**, što će Vam biti i jednostavnije i komfornije.

Nakon dospjeća narudžbe naši suradnici u skladištu kompletirat će vam naručene proizvode, a Vi ćete nakon podmirjenja računa na licu mjesta u roku od 24 h od podnošenja narudžbe trenutačno moći doći u posjed naručenih proizvoda.

Molimo Vas, svoje skupne narudžbe predane putem TELECENTRA **budite ljubazni preuzeti najkasnije u roku 24 sata**, u protivnom postaju nevažeće!

Opetovano naglašavamo kako je velika prednost novoga sustava u tome što ćete brzo, točno i za kraće vrijeme doći u posjed proizvoda!

Ovaj se sustav odnosi na **osobne skupne narudžbe**, a ne na kupovinu putem dostavljачke službe.

Vrlo je važna činjenica da se samo narudžba odvija putem telefona, dok je podmirjenje računa i dalje moguće samo osobno (čekom, karticom)!

Čist organizam vraća optimizam

Ako ste u životu pronašli ljubav,
imate veće izgleda za dug život!



IVAN KATIĆ
supervizor



Netko je rekao: „Nije sramota pasti u blato, već je sramota ostati u njemu“. Nakon 30 godina neprekidnog rada ostao sam bez posla kao tehnološki višak. Raspao mi se brak, narušilo mi se zdravlje (reumatoidni artritis). Najteže mi je palo što sam ostao bez sigurnog izvora prihoda za život. U tom odlučujućem trenutku dolazi do izražaja moja karakterna osobina – da se ne predajem. Donosim odluku *da znam, mogu i hoću* promijeniti ovu naizgled bezizlaznu situaciju. Za neke ljude velik problem „kako prestati pušiti“ – ja sam riješio čvrstom voljom i odlukom „NE“ pušenju. A nisam se pomirio ni s liječničkom dijagnozom. Tražio sam uzroke lošega zdravstvenog stanja i načine kako bih mogao popraviti narušeno zdravlje.

Shvatio sam da je ključ svega – pravilna prehrana. I tada sam upoznao čudnovatu biljku – Aloe veru. Za mene je to bilo ravno Kolumbovu otkriću Amerike. Predivna je spoznaja da jednim proizvodom mogu očuvati i poboljšati svoje zdravlje i zdravlje drugih. Na tržištu mnoge tvrtke nude proizvode na bazi Aloe, i teško je odabrati onu pravu. A ja sam u

FLP-ovoj Aloji našao najbogatiju svim onim potrebnim hranjivim tvarima. Aloe je vratila osmjeh na moje lice i neizmjereno sam sretan što se ponovno mogu baviti svojim omiljenim sportom – kuglanjem.

Uvidom u poslovnu mogućnost kojom bez kapitala mogu izgraditi poduzetništvo i s pomoću koje ću uspjeti ostvariti svoje snove i želje, za mene je bilo fantastično rješenje mojih financijskih problema. Svega ovog elana ne bi bilo u meni bez ljubavi i vjere u bolju i sretniju budućnost. Smatram da je ljubav pokretač svega oko nas. Postoje razne ljubavi: ljubav prema poslu, prema ženi života, ljubav prema cvijeću, prema biljci Aloji veri koja ti vraća optimizam i daje sretniji smisao života.

Zahvalan sam svojem sponzoru Ljubi Ćuriću, Vladimiru Jezlu, i manageru Dominiku Cileru.

Posebno sam zahvalan jednoj divnoj ženi, managerici Mirjani Romić, koja je svojim uspjesima probudila u meni želju da i ja postanem tako uspješan.

Zahvalan sam Rexu Maughanu zbog Forever Living Productsa!





ZSOLT PÖLHE
manager



Za razliku od većine drugih klasičnih poslova, pa i nekih drugih sustava mrežnoga marketinga, mrežni marketing FLP-a doista je u svim segmentima i razinama potpuno dobrovoljan posao, bez elemenata i instrumenata prisiljavanja suradnika na bilo koju odluku ili akciju. Dakle, suradnici stupaju u ugovorni odnos, educiraju se, preporučuju proizvode, sudjeluju u aktivnostima grupe, i općenito rade posao na osnovi svoje slobodne odluke, pokretani vlastitim ciljevima i potrebama.

Na žalost, mnogi nerijetko tu dobrovoljnost miješaju s neodgovornim pristupom poslu misleći da ako nisu u prijavljenoj radnom odnosu, ako ne rade za fiksnu plaću, ako nemaju šefa ili radno vrijeme, da tada zapravo nemaju nikakve odgovornosti. Često je to rezultat nedovoljno promišljene odluke o pristupanju FLP-u još prije početka samih aktivnosti.

Objašnjenje odgovornoga poslovnog ponašanja počinjem s **odgovornošću** koju moramo imati najprije **prema sebi samima**. Neuspjeh, kao rezultat nedovoljno odgovornog

Dobrovoljno ali odgovorno

pristupa poslu, zadaje teške udarce samopouzdanju i samopoštovanju, a u njihovu nedostatku znatno je teže, ali ne i nemoguće, započeti i izgraditi uspješnu karijeru. Na žalost, znatno češće od „sretnog završetka“ događa se scenarij da suradnik ubrzo pronade novu priliku za MLM (jer se u neograničene mogućnosti MLM-a već zaljubio, iako im nije dorastao), a koja je navodno „još bolja i još unosnija“. Naravno da će se i u toj novoj prilici ponašati neodgovorno (jer vuk dlaku mijenja...) i tako će se seljakati s posla na posao nudeći čas ovaj, čas onaj proizvod, uništavajući svoj ugled i vjerodostojnost pred svima koji ga znaju.

Opće je poznato da primanja (bonusi) u mrežnom marketingu nisu razmjerna uloženoj trudu, na način da su ona u početku manja, a poslije, zbog multiplikacije, višestruko veća od uloženoj rade i vremena. **Odgovornosti** moramo imati i **prema obitelji** koja u počecima biva „zakinuta“ za svojega člana koji radi za FLP (a pogotovo ako su to supružnici zajedno). Obitelj zaslužuje i zahtijeva rezultate odgovornog rada. Zapravo, najčešće boljitak obitelji i jest glavni razlog zbog kojega radimo ovaj posao, zar ne?

Moramo imati **odgovornost i prema** svojem **sponzoru**, ne samo zato što je on/ona (najčešće) prva osoba koja nas je upoznala s poslovnim mogućnošću FLP-a, nego i zato što će sponzor svojim znanjem, primjerom, savjetima, motivacijom i uloženi radom i energijom zasigurno najviše pridonijeti našem uspjehu.

Ako ozbiljno zapnemo, već nakon nekoliko tjedana i sami ćemo postati nečiji sponzori, imat ćemo svoje suradnike koji će „kopirati“ naš odnos prema našem sponzoru objašnjen u prethodnom ulomku. A definitivno nije nebitno kakav će oni imati „original“ za kopiranje. Odnos koji gradimo prema članovima našeg tima od presudnog je značenja i za naš uspjeh, jer oni će raditi sve što i mi, kopirat će i dobro, no nažalost i ono loše.

Odgovornosti moramo imati i **prema suradnicima** naše strukture. Oni su kao djeca: trebaju nas, uzdaju se i ugledaju u nas. Ako vjerujemo da s FLP-om možemo poboljšati i zdravstvenu i materijalnu kvalitetu naših života, onda to vrijedi i za živote naših suradnika. Zar to nije divan, ali ujedno i veoma odgovoran, zadatak?

I na kraju, ali svakako ne i najmanje važno, trebamo imati **odgovoran odnos prema FLP-u**. FLP se trudi da nam osigura jedinstvene proizvode i poslovnu priliku na tržištu! Nerijetko se događa da neki suradnici, opravdavajući izostanak napretka ili zarade, umjesto da razloge traže i nalaze u svojem neodgovornom (ne)radu, radije krive prilike u kojima rade, standard, poslovnu politiku tvrtke, cijenu proizvoda i tko zna što sve još ne.

Na ovaj način stvaraju pogrešnu sliku o FLP-u, pa i mrežnom marketingu kao poslovnoj mogućnosti općenito, čineći time zlo i onoj (nasreću, ipak) velikoj većini suradnika koji svoj posao rade ozbiljno i odgovorno.



TAMÁS DARABOS
manager



*„Najbogatiji ljudi svijeta
tragaju za mrežom i grade je
– svi ostali tragaju za poslom.”
Robert Kiyosaki*

Na temelju naslova sada ti se zasigurno mota po glavi sljedeće: "Ma da! Je li moguće da ovaj dečko na slici već ima 27?"

Otkrit ću ti, daleko sam ja još od toga. "Ali, što onda znači onih 9 godina?" Mnogi znaju da su moji roditelji graditelji mreže. Oni su krenuli s ovim poslom u studenom 1997. godine. Točno prije 9 godina. Ja sam tada imao 12 godina. I znaš, s 12 godina i nemaš nekih izgovora. Još se nisi razočarao u MLM-u. Nisu te još pozvali ni na jednu prezentaciju. Stoga, ako s 12 godina imaš trunku pameti, shvaćaš koliko ti takav posao pruža.

Ali tada još nisam mogao pristupiti, stoga su to moji roditelji trebali raditi bez mene. Ali proizvode koristim još otada.

Dobar dio svojega života odrastao sam, dakle, u FLP-ovskoj obitelji. Već sam s 13–14 godina čitao o uspješnim ljudima, poduzetništvu i ulaganjima. Osim toga, bio sam na nekoliko priredaba i susreo se doista s uspješnim ljudima. Ne manje

15 mjeseci ili 9 godina!

važno, susreo sam osobu koja mi je do dana današnjeg jedan od uzora: **Miklósa Berkicsa!**

Mogao sam imati šesnaestak godina kada sam sjeo u svojoj sobi i počeo razmišljati što želim od života! U tome mi je bila od velike pomoći knjiga Roberta Kiyosakija "Bogat otac, siromašan otac". To mi je jedna od omiljenih knjiga. Nakon što sam je pročitao, shvatio sam da ću preuzeti odgovornost za svoj život i proživjeti ga onako kako ja želim, a neću se svrstati u masu i pustiti da me cimaju poput lutke.

Robert kaže i da se čovjek u svojem životu može susresti s dvjema vrstama problema. Jedan je da ima premalo novca, a drugi da ga ima previše. Tada sam odlučio da se želim boriti s teškoćama čovjeka koji ima previše novca. Dakle, cilj sam već imao.

Zahvaljujući roditeljima, upoznao sam puno ljudi. Razmišljao sam za koliko sam čuo milijunaša koji su postali to što jesu kao zaposlenici? Rezultat je bio iznenađujući! Ni za jednoga! Takvoga još nisam sreo. Postalo mi je jasno da nikada neću imati radno mjesto.

Robert smatra da je najvažnije imati svoj san, i plan kako ga ostvariti. **Moj je san sloboda. A plan mrežni marketing!**

Pogledajmo sada što zapravo razumijevamo pod slobodom. Jesi li slobodan ako drugi odrede kada trebaš raditi?! Jesi li slobodan ako imaš svojega šefa koji će ti reći što trebaš raditi?! Jesi li slobodan ako moraš zatražiti dopuštenje od nekoga da otputuješ na sedmodnevno ljetovanje?! Smatram da je to daleko od slobode. Ja smatram da je slobodan čovjek onaj koji svoj život može kontrolirati sam.

Ovo nije jedna zvučna američka kontemplacija. Jesi li se već zamislio nad tim kakav bi osjećaj bio da Ti odlučuješ o tome koliko ćeš vremena provesti sa svojom obitelji, s djecom? Kakav bi osjećaj bio da se možeš svaki dan buditi u 10, te da moraš raditi samo 3–4 sata, a da svoje preostalo vrijeme možeš posvetiti svojim hobijima? Kako bi se osjećao da tjedno radiš samo 4 dana? Kako bi se osjećao da svoj jednomjesečni godišnji odmor svake godine provodiš na nekom drugom kontinentu?

Reći ćeš da je to nemoguće. Ali ima ljudi koji žive svoj život na takav način. Oni su zasigurno nešto radili drugačije. Ovdje je naglasak na sintagmi RADILI DRUGAČIJE. Drugačije, tj. nisu se svrstali u red iza mnoštva, nego su radili različite stvari. Ne samo raduckali. Posvetili su se tome godinama i stvorili nešto što će im omogućiti takav stil života. Neobičnost je ove priče u tome što bi to mogao postići svatko, treba samo htjeti.

Temeljem ovoga, može li netko doista biti sretan ako radi kao zaposlenik? Smatram da ne može. Sve dok drugi odlučuju koliko ćeš novca zarađivati, kada ćeš ručati, kada ćeš dobiti povišicu na plaću, kada možeš krenuti doma, dotle svojim životom ne upravljaš Ti. Ne možeš biti slobodan kada za sve moraš tražiti dozvolu. Ljudi ne žele preuzeti odgovornost za svoj život. Radije rade na jednom radnom mjestu u prividnoj sigurnosti. Ako ti misliš da je tvoje radno mjesto sigurno, onda još uvijek vjeruješ u uskrsnog zeca. Možda se ova razmišljanja čine preostrima iz usta nekog mladića. Moja iskustva pokazuju da se borba u životu sve više zaoštrava, te da i Ti moraš sve više očvrnuti. Kako István Halmi kazuje na mojoj najdražoj

kaseti: "Ja nisam čvrst. Znaš li što ja govorim? Ono, što bih i sam želio čuti, kad bi se ti nalazio na mojem mjestu. Kad bih ja ondje sjedio prvi put, ja bih otprilike želio čuti da mi netko otvori mozak. Neka ga netko napuni nečim."

Nadam se da sam uspio usaditi jednu ili dvije misli u vaše glave.

Za slobodu se valja boriti, ona se, nažalost, ne stječe automatski. Oni koji ubijaju vrijeme pred televizorom i iščekuju da će jedanput sve postati bolje, nikada neće biti slobodni.

Imam jednu zanimljivu priču vezanu za TV: Tata je na jednoj od kaseti čuo, ako se umjesto gledanja televizije 2 godine redovito baviš nečim, u tome ćeš postati dobar. On 2 godine nije gledao televiziju. To je otišlo toliko daleko da je napustio sobu kad smo jedanput upalili televizor. Umjesto toga počeo je razvijati mrežu. Nakon 2 godine postali su profesionalci u FLP-u s jednom managerskom ekipom i mogli su se nazvati slobodnima. Moj je cilj bila upravo sloboda. Pomislih u sebi: „Hm! Stari sigurno nešto zna! I ja ću se okušati u tome.” Od studenoga 2005. više nisam gledao televiziju. Bolje reći, gledao sam u ekran neupaljenog televizora na kojem sam flomasterom napisao da ću postati manager. I nećeš mi vjerovati, u studenom 2006. godine postao sam manager. Kod nas u obitelji ta se metoda potvrdila i oslobodila je već troje ljudi. Trebao bi je iskušati!

Mnogi govore: "Tebi je lako, ti si odrastao u ovome!"

Znaš što? Doista je bilo lako!

Bilo je lako, jer sam shvatio da je ovo zanat koji moraš naučiti, i nisam žalio truda da ga naučim. U rujnu 2005. počeo sam ozbiljno shvaćati ovaj posao i do listopada sam preslušao 60 kaseti. Iz njih sam naučio da je učenje vrlo važna stavka. Međutim, ja u školi nisam učio ni o jednoj uspješnoj osobi. Vodile su me misli Jima Rohna koje glase: "Javnim obrazovanjem možeš si osigurati kruh. Educiraš li sam sebe, postat ćeš imućan." Zbog toga sam odlučio da neću

nastaviti školovanje u tradicionalnom visokom školstvu. Upisat ću se na sveučilište života. Neću sudjelovati u četverogodišnjem obrazovanju, nego sam započeo doživotno školovanje. Uspjeh nema nikakve veze sa srećom. Uspjeh ima stanovitu cijenu koju moraš platiti. Samo što i neuspjeh ima svoju cijenu. Međutim, on je preskup za mene.

Bilo je lako, jer nema nikakve dvojbe da su moji roditelji profesionalni graditelji mreže. Naime, već imaju 7 managerskih skupina. Iz njihovih predavanja već se mnogo toga dalo naučiti. Naime, tko još nije čuo za CD Istvána Darabosa kojim je postigao velik uspjeh, a pod naslovom "Ja nisam povjerovao", da spomenem samo zadnji u nizu. Onaj tko u poslu želi postići uspjeh, zasigurno poznaje ovaj CD.

Bilo je lako, jer imam takvu uzlaznu liniju kao što su **dr. Terézia Samu i András Bruckner**, koji su izgradili 6. po redu najveći posao u Mađarskoj. Ili kao što je **Ágnes Krizsó**, koja ima 13. najveći posao na svijetu. Ili kao što su **Józsi i Marika Szabó**, koji vode 5. najveći posao na svijetu. Čudiš li se ako kažem da se ja uopće ne brinem za svoju budućnost kad mi pomažu takvi ljudi?!

Bilo je lako, jer sam naučio zacrtavati ciljeve od takvog čovjeka kao što je **Robi Varga**, rješavati izgovore od takvih ljudi poput **Éve Keszi Szépné i dr. Edit Révész**. Zapravo, ne bih nabrajao sve voditelje od kojih sam učio, jer toliko je već profesionalaca u ekipi. Ali stani malo! Ti su ljudi ovdje i za Tebe!

Moraš učiniti samo još jednu stvar! Pronaći odane ljude kao što su moji voditelji vlasnici 25 bodova. Kao što su **Marika i Feri Kecskés, Csabi Végh, Magdi Végh i Henrik Scherer, Tamás Balogh, Csilla i Józsi Balogh, ili Tibor Óri**. Odlični voditelji, svi do jednoga.

Znaš, dvije su stvari i meni bile vrlo teške.

Godinama me mučila misao kako da jednog dana imam razgranati posao ako ne skupim hrabrosti da progovorim pred

ljudima. U srednjoj školi, kad bi me pozvali da odgovaram usmeno, radije sam dao da mi se upiše jedinica nego da stanem ispred 30 učenika iz svojeg razreda.

A u Areni sam održao predavanje pred oko 5000 ljudi. Toliku sam promjenu postigao u 15 mjeseci. Kad se toga sjetim, moja je duša ispunjena mirom – koliko ću tek toga moći učiniti za 10 godina, a za što još danas nisam spreman.

Druga stvar koja mi je bila teška s takvim prijateljima iza sebe, bila je slušati uz smiješak iz dana u dan kako ovaj posao ne funkcionira.

Otkrit ću koliko ne funkcionira. U rujnu 2005. godine konačno sam sustavno započeo s ovim poslom. U listopadu sam postao supervizor. U meni se nikada nije javila dvojba funkcionira li ovaj posao ili ne. Ali toliko sam se obradovao ovom rezultatu da sam isti čas malo popustio u radu. A posao doista funkcionira! Ako ne radiš ništa, i ne zarađuješ ništa! Trebalo je nešto vremena da to shvatim. Na ljeto smo malo stisnuli papučicu. U vrijeme kad su svi na godišnjem odmoru, u mojoj su ekipi isplivala dva supervizora, a ja sam postao assistant manager. Taj sam zamah već pronio dalje, ojačao sam svoju ekipu, te su isplivali novi supervizori. A ja sam u studenom 2006. postao manager. U međuvremenu bilo je dana kad sam morao odvoziti nekoliko stotina kilometara. Bilo je ljudi kojima bismo navečer predstavili posao i tada su bili vrlo entuzijastični, a drugo bi me jutro nazvali da izlaze. Jednom mi je i akumulator u autu zakazao. Navečer u 11 sati morali smo gurati auto. Ali sve to nije bilo važno! Radilo se o slobodi! Ako si dovoljno ustrajan, bit ćeš slobodan! Ako je sloboda i Tvoj cilj, tada metoda izgradnje posla mrežne prodaje nije izbor, nego kardinalno pitanje.

Znate li zbog čega volim ovaj posao? Jer ljudima pruža nadu. Pruža nadu za takav život koji zaslužuju svi. Nadu, da duhovno i materijalno postanu slobodni.

Postanite slobodni i Vi!
Puno uspjeha u tome!



ANITA CZAP
managerica

Aladinova čarobna svjetiljka

Koliko god je nevjerojatno, svi mi možemo imati neku svoju svjetiljku i pred sve dozvati iz nje svojega velikog duha, koji će ostvariti sve naše snove. Samo otpuhni prašinu sa svjetiljke, smogni hrabrosti usnuti veliki san, moraš htjeti snažno i ostvarit će se.

Moja je svjetiljka četiri godine skupljala prašinu u dubini nekog ormara. Ne poznavajući njezinu veliku vrijednost, upravo sam je se spremala baciti, ali na koncu prevladala je znatiželja i zadržala sam je.

Okretala sam je, promatrala i iskušala. I čarolija je započela. Na početku sam imala tek sasvim malene želje, zatim nakon manjih i veće, pa još veće. I gle čuda, sve su se one redom ispunile. Zbog čega? Možda zbog toga što sam to žarko željela. Možda zbog toga što za mene to nije bilo pitanje hoće li se, nego koliko će se brzo ostvariti. Možda, jer se nisam usudila moliti, a jasno sam znala što zapravo želim moliti.

„Ako imaš što dobiti, a nemaš što izgubiti s jednom molbom, tada svakako zamoli!”

Mnogi od nas već smo kao djeca shvatili da imamo sposobnosti, želje, snove, koji su isključivo naši. A kao odrasli odjednom ih samo počinjemo tražiti: gdje su te želje, kamo su iščezli naši snovi? Zar više ne vjerujemo u njih? Ili i nisu više toliko važni? Mnogi će se bez riječi pomiriti s činjenicom da im život nije namijenio ono najbolje. Sa žudnjom promatraju ono što bi željeli, ali ipak nisu spremni učiniti niti jedan korak za ostvarivanje snova, jer vjeruju da najvjerojatnije i ne zaslužuju, njima nije namijenjeno. Ni duh iz svjetiljke

neće moći ostvariti tvoje snove dok ga nešto ne zamoliš nešto. A onaj tko ne zatraži, taj i ne dobiva. Koja je razlika između spavanja i budnosti? Upravo kao i između snivanja i ostvarivanja snova. Život je taj u kojega ćeš ih pretvoriti. Čim shvatiš da ti sam upravljaš svojim životom putem svojih odluka, pred tobom će se otvoriti jedan novi svijet. Tvoj novi svijet. Mogućnost odluke je u tvojim rukama.

Kao privatni poduzetnik, s 15 godina trgovinskog iskustva iza sebe, stavila sam na vagu karakteristike tradicionalne trgovine i MLM-a.

1. Koliko je ulaganja potrebno za pokretanje novoga tradicionalnog posla, a koliko za pokretanje jednoga MLM-posla.

Dok se u prvom slučaju može razmišljati samo u milijunskim iznosima, u drugom je slučaju to vrlo povoljno može se pokrenuti uz minimalna ulaganja i ne prijeti opasnost!

Kako se može bez kapitala zaraditi? Otvorenošću prema ljudima, ljubavlju, odnosno stjecanjem odgovarajućeg znanja. Znate li što je ovo? **OVO JE POSAO LJUBAVI**. Ovdje su ljudi ispunjeni životom, energijom, entuzijazmom i ljubavlju. Ono što svaki orlov ptić uoči: ovdje su svi mladi, svi su fit, ovdje je svima osmjeh na licu.

2. Koliko mojega vremena to iziskuje? U tradicionalnoj trgovini potrebna je svih 24 sata u danu stalna nazočnost poduzetnika. Nedopustivo je izbjivanje poduzetnika, jer ako poduzetnik ne radi, to će rezultirati smanjenjem, odnosno prestankom prihoda. MLM, međutim, osim što dopušta fleksibilan raspored

vremena, ističe prednosti timskoga rada. Na taj način svoj osobni dohodak dobivamo ne samo po svojem osobnom, nego i po zbirnom radu svoje ekipe, a združivanjem snaga možemo postići više (pa možda možemo otići mirne duše čak i na ljetni odmor).

3. Zbog čega baš FLP? Jedna popularna, **stabilna tvrtka sposobna za tržišno natjecanje, snažna kapitala** s gotovo 30 godina iskustva iza sebe. Jedna tvrtka koja nikada nije bila u kreditu i nije nazočna na burzi. Jedna tvrtka koja službeno posluje u 120 zemalja svijeta. Jedna tvrtka u kojoj je sve usredotočeno u rukama jednoga čovjeka, Rexa Maughana, kojega su u Americi već u dva navrata proglasili osobom godine, koji ima čarobnu osobnost, koji je već i dosad promijenio živote tisuća ljudi.

4. FLP od 1978. godine nizom proizvoda izuzetne kakvoće opskrbljuje sve veće potrebe na tržištu zdravlja i ljepote. Jedinstvene proizvode, proizvedene senzacionalnim znanjem, visoke kakvoće, a po cijeni dostupne, kupci opet i iznova kupuju dakle, roba široke potrošnje, koja ispunjava realne potrebe. Savršena kakvoća popraćena je

jamstvom povratnog otkupa u roku od 30 dana i zajamčenom isporukom.

5. Ovo je popraćeno stabilnim i pravednim marketinškim planom, kojim se izbjegavaju nepotrebni troškovi tradicionalne trgovine, kojim se ne primjenjuju uobičajene trgovinske stepenice, gdje proizvodi dopijevaju do potrošača neposredno od proizvođača.

6. Bonus koji se plaća kontinuirano i precizno **po ostvarenom prometu,** vođen ažurno i vrlo pregledno. Ovdje se doista nagrađuje učinak, i priznanje uvijek dobiva onaj tko je zaslužio, tko je naporno to i zaradio. U nekom tradicionalnom biznisu približno se može izračunati s koliko se prihoda može računati temeljem uloženoga osobnog rada i kapitala. U FLP-u ne postoji kruta ljestvica plaća, zarada nema gornjih granica, ali postoji **naknada za stečena prava!**

7. Ovo je mogućnost za stvaranje materijalne sigurnosti, financijske neovisnosti. Što nekome znači sloboda? Meni znači da ne moram učiniti ono što se ne mora. Ovdje možeš postati neovisan o drugima, ovisiš samo o sebi. Ti odlučuješ kada ćeš raditi, s kim ćeš raditi, i koliko ćeš raditi.

8. Osim materijalnoga priznanja, vrlo je važno i moralno priznanje, ono mnoštvo riječi "hvala" koje nas puni energijom. Kada ti suradnik kaže samo "Ponosim se tobom, i drago mi je što si ti moj sponzor." Hvala ti Erika na povjerenju! **"Dobrota je jedino ulaganje koje se isplati!"**

9. Nema naknade za učlanjenje, ne postoji obvezatan početnički paket, ne postoji ni članarina, nema naknade za produljenje iskaznice, ne postoji obvezatna kupovina. Međutim, možeš imati jednu doživotnu veletrgovinsku karticu, koja te poziva na beskonačno putovanje.

10. Ovo je korisna i vrijedna djelatnost, jer **moгу pomoći** drugima, i u **zdravstvenom** i u **materijalnom smislu.** Zdravlje je dragocjeno blago, jer se ne podrazumijeva samo po sebi. Živeći zdravim životom rastu izgledi za očuvanje zdravlja. S materijalnoga stajališta – pružam mogućnost ljudima da dovedu do izražaja svoje najbolje sposobnosti. Ono neizmjereno bogatstvo, koje možemo steći tijekom svojega posla, jednostavno je nevjerovatno. Bogatstvo koje ne predstavlja samo materijalno blagostanje, nego i bogatstvo vlastitog razvitka. U sjeni goleme količina znanja pružena je mogućnost osobnog razvitka

11. Upoznavanje novih ljudi, stvaranje doživotnih prijateljstava. Ovdje bih mogla nastaviti jedan dugi niz. Edit i Ági iz ekipe Újfehértóa, odnosno Erika i Anti iz moje ekipe Gávavencsellóa, pravi su timski igrači. Vrlo je ugodna spoznaja da sam okružena ljudima za koje su važni i tuđi uspjesi. Ali ovdje je moguće i oživljavanje, ili produbljivanje starih prijateljstava – hvala ti, Gabó, što krasiš moju ekipu u Nyíregyházi!

12. Izvanredne mogućnosti putovanja u najljepše predjele svijeta. Pravac Stockholm!

Dakle, moje "zbog čega" započelo je na taj način. Svatko ima različite razloge. Moraš imati svoje razloge. Kojih će oni dimenzija biti, tvoja je stvar. Ali neka



budu snažni! **Ako je tvoje "zbog čega" dovoljno snažno, tvoje "kako" već će se samo formirati.** Samo znaj "zbog čega". Važno je da pronađeš razloge ZBOG ČEGA želiš postati uspješan, zbog čega je uspjeh važan za tebe. Možda se iza tvojih "zbog čega" ne skrivaju materijalni razlozi, ali za njihovo ostvarivanje potrebno materijalno zaleđe. Odgovor na tvoje pitanje skriven je kod tebe. Je li tvoje "zbog čega" postići materijalno blagostanje, ili stvoriti dom iz tvojih snova, ili putovanje oko svijeta, ili kupovina luksuznog automobila, ili jednostavno proboj iz uobičajene kolotečine čineći nešto neuobičajeno. To je stvar koju moraš znati ti.

U siječnju 2006. godine, nakon što poslije nekoliko pokušaja kod kuće izgradnja posla nije startala sukladno mojim planovima, pala je odluka: e, a sada ćemo se maknuti iz zone komfora.

Nikada neću zaboraviti one hladne, krute dane u veljači, kada smo započeli s izgradnjom posla. Do četiri-pet prezentacija dnevno, katkad i po šest, uz pomoć moje sponzorice **Tünde Révész**.

E, da, horizontalno širenje nije predstavljalo problem. Samo ono bezobrazno dubinsko nikako nije htjelo poprimiti željeni smjer.

Osam mjeseci sam učila, stvarala bilješke na predavanjima, a do mene nikada nisu sjedili ostali članovi moje ekipe, nego uvijek moja sponzorica, koju sam uvijek zasipala s tisuću pitanja.

Budući da ekipu nisam imala, ipak nisam bila nervozna, razočarana, nego sam iskoristila vrijeme za učenje. Ako nemam znanja, koju štafetu da predam dalje?

A dakako, kakvoća štafete vrlo je važna, naime to je objekt kopiranja naših suradnika.

Nedovoljno pripremljena osoba čini više štete nego koristi, a zasigurno i ti svojim uzorom smatraš odlučnog, samouvjerenog voditelja čiji primjer trebaš slijediti.

Znanje uvijek donosi kamate. Kada je Tünde sa svojim društvom otputovala na gala večer za dodjelu nagrada Profit Sharinga u veljači, uslijedio je skok u duboko. Skok na glavu s tornja, ali sam naučila samostalno i sigurno plivati.

Prema zakonu privlačnosti: prije ili poslije svi će privući k sebi ljude, članove ekipe sličnog razmišljanja, interesa i istih ciljeva.

Začarani krug je i kod mene pukao. I dok sam premašila magičnih 120 bodova, pronašla sam i prvi bračni par koji ne samo što je htio izgrađivati posao, nego je i poduzimao korake u tom smjeru. Na taj način, osim mojega oca, koji sada već radi uz mene kao assistant manager, razvila se i moja druga supervizorska linija. Józsi i Editke Gulyás, hvala vam što vas imam!

A to što je doista fantastično, zajedno putujemo u Stockholm, i zajedno ćemo uživati u gostoprimstvu tvrtke, svih nas šestoro, moji roditelji, Edit i Józsi, i mi.

Svim našim odlukama prethode neki osjećaji, a onaj tko ima veću težinu određuje našu budućnost.

Psihološki zakon: **Uvijek razmišljaj o onome što želiš. Nikada ne razmišljaj o onome što ne želiš.** Ti i samo ti si odgovoran za ostvarivanje svojih snova, konce povlačiš Ti. Održavaj na životu svoje snove, jer snovi su ostvarivi!

Ako želiš da se tvoj san ostvari, moraš prilagoditi tome tvoju zonu komfora. Ako to propustiš učiniti, sve će ostati po starome. **"Ako nešto ne voliš, promijeni to! Ako ne možeš promijeniti to, promijeni način na koji razmišljaš o tome!"**

Jednostavno samo promijeni svoj pristup i razmišljaj u znaku zdravog života, i promijenit će se i tvoj život. Neki moraju prevladati svoje dvojbe, neki pomanjkanje samopouzdanja, a neki pomanjkanje hrabrosti. Vjeruj u to što činiš i vjeruj u svoje sposobnosti, jačaj vlastitu sliku o sebi. Ti si ono što o sebi misliš, stoga povedi računa o

tome što ćeš misliti, ili reći o sebi, jer ćeš baš to i postati.

Na ovom bih mjestu željela izraziti svoju zahvalnost i svoje poštovanje onima koji su mi pomogli u postizanju uspjeha. Prije svega, svojim roditeljima koji svojom iskrenom svesrdnošću i požrtvovnošću služe za primjer, od kojih nikada nisam trebala moliti, a ipak su mi davali, obasipali me svojom ljubavi. Tatici, koji kao moja desna ruka sa svojim nevidenim organizacijskim sposobnostima stoji uz mene s vječitom željom da mi pruža nešto. Mamac, koja osigurava za to potrebno zaleđe, kako bismo mi mogli neometano raditi, kako nam pritom ništa ne bi nedostajalo.

Svojoj kćeri, Fanni, koja me uvijek u svemu podupire, koja me prati i navija za mene, čiji raspored privatnih sati taksisti već znaju napamet, jer da je mama uvijek na poslu. Golemu zahvalnost dugujem mojim sponzorima **Tündi Révész i Laciju Kovácsu**, koji su vjerovali u mene, koji su me stalno poticali, ohrabivali i pružili svu moguću pomoć potrebnu za moj napredak.

Dragi orlovi pticu, što trebaš učiniti? Ništa posebno, jednostavno samo ispričati svojim poznanicima, prijateljima, svoja iskustva s proizvodima. Iskušaj kako će funkcionirati! Okružen zadovoljnim potrošačima proizvoda stjecat ćeš sve više i više poticaja za spoznaju da je ono što činiš ispravno, da se nalaziš na najboljem putu. Ti ćeš moći odlučiti hoće li negativan stav drugih zamagliti put koji vodi k uspjehu, ili ćeš ustrajno, nepokolebljivo koračati njime. Svoju budućnost nemoj učiniti ovisnom o trenutačnom uspjehu ili neuspjehu! U ovom se poslu nagrađuju i priznaju i najmanji rezultati. Trebaš i sam doživjeti, moraš znati koliko je dobar osjećaj stajati ondje na pozornici i preuzeti managersku značku. To se ne može ni prepričati, niti napisati, samo proživjeti. Preuzmi u ruke kormilo svojega života. Zapali svjetiljku, oslobodi duha iz nje. Izreci svoje želje! Smogni hrabrosti poželjeti, jer sve je moguće! A na pitanje kada da započneš, odgovor glasi: SADA!

Ne postoji



KÁROLY LÉRÁNT

senior manager



EDINA TÓTH LÉRÁNTNÉ

senior managerica

Znate, ja u ono vrijeme prije Forevera doista nisam govorio pred velikim brojem ljudi, štoviše, imao bih tremu i pred samo nekoliko ljudi. Ali u ovom se poslu ljudima znaju događati vrlo zanimljive stvari, pa i one da se u velikoj mjeri možemo promijeniti na svim područjima, da drugačije promatramo stvari, i da nam druge stvari postanu prioritet.

Svojem predavanju dao sam naslov **NE POSTOJI NEMOGUĆE**, a kako sad stojim ovdje pred vama, to mi je ujedno i potvrda toga. Naime, prije tri godine, pa čak ni prije godinu dana, ne bih povjerovao da ću jednoga dana Ja moći održati predavanje u Športskoj areni Budapešt, pred približno pet tisuća ljudi. I iz toga se vidi da nemoguće ne postoji.

Prije svega dopustite mi da započnem za mene vrlo važnim citatom, a koji sam vidio na natpisu reklamnog panoa prije nekih 2,5 godine, kada smo se vraćali s jednog od putovanja. Mene se ovaj natpis jako dojmio, otada se ravnam po njemu.

„NEMOGUĆE je tek jedna velika riječ s kojom se nabacuju mali ljudi, jer im je lakše živjeti u svijetu dobivenom na gotovo, nego otkriti u sebi snagu za promjene. NEMOGUĆE nije činjenica, nego mišljenje. NEMOGUĆE nije izjašnjavanje, nego izazov. NEMOGUĆE je mogućnost. NEMOGUĆE je tek trenutak koji prolazi. NEMOGUĆE NE POSTOJI!”

Znate, najveći se broj ljudi služi riječju nemoguće jer mnogo je lakše reći za nešto da je to nemoguće učiniti, nego stati iza pristupa da od nemogućeg isklesu mogućnost za samog sebe i svoju obitelj. Nažalost, malo je ljudi koji mogu iskoristiti mogućnost koju im život položi pred noge, jer nije sigurno da će istu mogućnost prepoznati u trenutku dok dolazi, nego je često prepoznaju tek kad je već prohujala s vihorom.

- Vidio sam jedan film o životu jednoga gangstera. On se zvao Bugsy, imao je krvave ruke i bio član podzemlja u 1950-im godina. Bitno je da je tip imao zamisao, bolje rečeno viziju, kako bi valjalo izgraditi kasino u pustinji, jer će ondje moći legalizirati

igre na sreću. Prvi put nisu htjeli ni čuti za to potkoženi ulagači podzemlja, govoreći pritom kako ondje nema vode, nema struje, previše je pijeska, a i inače koja bi luda uopće pošla onamo u kasino. Ipak, na koncu ih je Bugsy uvjerio i započela je gradnja, da bi bio izgrađen jedan hotel i kasino, koji je ponio ime HOTEL FLAMINGO. Taj se kasino do danas našao u jednom od najblijestavijih, najspektakularnijih gradova na svijetu, u gradu s najviše hotela na svijetu, a koji se zove LAS VEGAS. Da je Bugsy danas živ, vjerojatno bi se zapanjio što je izraslo iz nekadašnjeg snova, iz posla koji se činio nemogućim. Za nj to nije bilo NEMOGUĆE!

Mnogo sam razmišljao o tome kako sam u ovih 3,5 godine susreo vrlo velik broj ljudi kojima se jednostavno divim, ali ih ne mogu shvatiti. Divim im se, jer ako i odbace mogućnost koju nudi FLP nalazeći svakojake izgovore – nemam poznanika, nemam vremena, meni to ne bi išlo, moji poznanici nisu od tih koji..., ljudi ionako nemaju novca, proizvodi su skupi, itd. (Smatram da ste i vi čuli već izgovore poput ovih i njima slične.) – unatoč svemu ne priznaju nemoguće, i iz dana u dan odlaze na radno mjesto raditi za 70-80 forinta, od čega uzdržavaju svoju obitelj. Ozbiljno vam velim, iskreno se divim njihovoj odlučnosti s kojom su to u stanju izvoditi. Meni bi možda baš to bilo nemoguće. Ne bih želio uvrijediti nikoga, ali uozbiljimo se malo, kako se od toliko novca može spojiti kraj s krajem svaki mjesec?!

Kod kuće sam načinio mali izračun o tome kako bi se moglo izići na kraj sa 70-80 tisuća, a da se živi kvalitetno. Žao mi je, ali zapeo sam već na drugoj stavci, a još je preostalo osam.

Ne shvaćam te ljude, jer kada im ponudimo ovu mogućnost, mogli bi

nemoguće!

se barem potruditi i zaviriti, ispitati o čemu se ovdje radi, kao OK.

Neću vjerovati na riječ ovom tipu to što govori, ali ću barem provjeriti bi li to funkcioniralo i u mojem slučaju. Ako ne i zbog sebe, onda bi to mogli učiniti barem za svoju obitelj, odnosno djecu.

Naravno da znam zbog čega je tomu tako, jer nažalost velika većina ljudi već raspolaže točnim informacijama o našem poslu u Foreveru. Oni točno znaju da je ovo zapravo jedan piramidalni sustav, lanac sreće i pobijediti može samo onaj na vrhu, a sve ove informacije posjeduju iz prve ruke, od susjeda, od prijatelja, od rodbine, od samih takvih osoba koje ovaj sustav ne izgrađuju, ali znaju točno na koji način funkcionira, ili kako ne funkcionira.

Često znam upitati nove kandidate čijim bi se savjetom povodili kada bi se upustili u gradnju kuće? Nekog prijatelja koji je svoju kuću izgradio u 15 godina, ili neke osobe koja iz dana u dan gradi kuće, a k tome još i živi od toga?

Ali otkrit ću vam jednu tajnu: sreo sam i mnoge ljude koji nisu ni u ovom poslu postigli istaknute rezultate. Ali zbog čega bi sama činjenica da nekom drugom ovdje nije pošlo za rukom ostvariti uspjeha automatski



značila da nećeš ni ti uspijevati? I inače, odakle znamo da je onaj koji nije bio uspješan u FLP-u učinio sve što je u njegovoj moći u interesu cilja, ili je li poslušao svojega sponzora, je li imao odgovarajuću pomoć, ili, je li jednostavno činio ono što treba s ciljem kako bi i sam postao uspješan?!

Imam dobru vijest za vas: Za Vas i za mene, kao i za još nekoliko tisuća ljudi u Mađarskoj i diljem svijeta, proizvodi i poslovni plan pružaju jedno te isto. Štoviše, čak sam siguran i u to da i naši poznanici slično reagiraju na isto pitanje, samo je jedna razlika, što njih poznaješ Ti, a ne ja. Ako je pak tako, zbog čega će neki postati uspješni a drugi neće?

Odgovor je jednostavan: Jedna stvar nije ista, način na koji Ti i Ja razmišljamo o ovoj tvrtki.

USPJEH UVIJEK TRAŽI U SVOJOJ GLAVI, ODNOSNO MISLIMA, A NE NEGDJE DRUGDJE!

Naime, nama uvijek upravljaju naše misli. Ako u svoju glavu, odnosno ako u svoje misli uvedeš red, tada si sposoban za bilo što, postat ćeš uspješna osoba i od toga trenutka riječ NEMOGUĆE za tebe će prestati postojati.

Ako si još nov u ovom poslu, ili baš u ovom trenutku razmišljaš da kreneš s njim, ili ako već dugo vremena tapkaš na istome mjestu, molim Te da o sebi i o Foreverovu poslu razmišljaš isključivo pozitivno, jer ćeš tek tada dobiti ono što priželjkuješ.

Na kraju bih želio zahvaliti nekolicini ljudi na tome što možemo sudjelovati u ovome čudesnom poslu i na tomu što smo postigli uspjehe. Prvo bih želio zahvaliti dvjema osobama koje su za sve nas doveli na ove prostore mogućnost FLP-a, a ja ne bih mogao zamisliti ljude koji bi u većoj mjeri bili adekvatni za tu dužnost. Skidam kapu pred tim ljudima koji su NEMOGUĆE pretvorili u MOGUĆNOST za sve nas.

Hvala **Józsefu i Mariki Szabó**, koji ste fenomenalne osobe, i koji ste živi primjer kako NEMOGUĆE ne postoji!

Želio bih zahvaliti **Istvánu Utasiju**, našem sponzoru, što je od našega zajedničkog poznanika zatražio moj broj telefona, i što me je nazvao radi stanovite mogućnosti. Na tome ću mu zahvaliti tako što ću velikom broju ljudi pomoći da postanu direktori.

Zahvaljujem onim ljudima koji su povjerovali, a vjeruju i do dana današnjega, kako ovaj posao može ponuditi rješenja i u njihovu životu i koji su postali manageri. Hvala **Zoltánu Pardiju**, koji je postao naš prvi manager, s kojim smo zajednički radili i u starom privatnom poduzeću, i unatoč tomu što mi na početku nije vjerovao, štoviše, nazvao me je nenormalnim, ipak je izgradio svoju mrežu. Hvala **Márti Seregélyes i Gáboru Aradiju** što su povjerovali da može postojati i drugačiji način života od onoga kakvog su poznavali. Hvala **Zsuzsi Kapitány i Mátyásu Kapitányu** koji su u 7 mjeseci izgradili managerski posao na način da se Zsuzsi kao mlada majka nalazila na porodiljnom dopustu, a poslu je mogla posvetiti dnevno po dva sata.

Hvala mojoj **ekipi** što prihvaća one instrukcije koje joj mi govorimo i pokazujemo. Obećavam Vam da će ubuduće svi koji dođu do zaključka da žele izgraditi svoj Foreverov posao od nas dobiti svu moguću pomoć.

Hvala mojoj uzlaznoj liniji, **Robiju Vargi**, od kojega sam naučio važnu stvar, da se ne treba baviti onima koji samo govore da rade, nego treba učiniti jedno, **HORIZONTALNO PROŠIRIVATI!**

Zahvaljujem **Zsoltu Levelekiju** što nas je naučio na koji način možemo postati ponizni prema drugima, te da prvo pomognemo sami sebi, a nakon toga po osjećaju odgovornosti i drugima.

Hvala mojoj unakrsnoj liniji **Zsoltu Feketeu** koji me je upozorio na

činjenicu da čovjek ovaj posao treba tretirati kao igru i da tada neće biti u grču kako bi pod svaku cijenu sustigao ostale. Naime, i u igri se može uživati samo pod uvjetom da je svi igraju iz zabave i ležerno.

Zahvaljujem **Cili i Istvánu Ádámu**, što su nas u ono vrijeme učinili svjesnima dokad još mislim gubiti 500 000 forinta, kao i na onim brojnim savjetima koji su nam pomogli da moja supruga i ja postanemo manageri.

Hvala svim **liječnicima fitoterapeutima**, koji su među nama i koji su spremni stati iza FLP-ovih proizvoda i pomažu u našoj djelatnosti. Naime, vjerujte, njima je teže nego nama, običnim ljudima.

Hvala **Rexu Maughanu** što je stvorio san o Foreveru. Veličanstvena je osoba i nadam se da će još dugo biti s nama i upravljati tvrtkom Forever.

Hvala članovima moje **Obitelji** na toleranciji i razumijevanju što su, kada bih često kasno dolazio doma s neke prezentacije, uvijek prihvaćali razlog zbog kojega to činim.

Hvala mojem **sinčiću Olivéru** na tomu što ga imamo. Naime, on mi daje snagu da iz dana u dan ponovno podignem slušalicu i pozivam nove ljude, te da prihvatim odbijenice negativno nastrojenih ljudi.

Na kraju hvala i **mojoj supruzi Edini, i nama** samima, na tome što smo, kada nam je István Utasi donio mogućnost, prihvatili je i povjerovali da smo i mi sposobni izgraditi ovaj svoj posao. Naime, može doći bilo tko i biti i najbolji sponzor na svijetu ako mi sami ne PRISTANEMO na ovu mogućnost! Vjerujte mi, možda je najteži dio svega ovoga u hrvanju sa samim sobom izaći kao pobjednik, pobijediti dvojbe i prekriti riječ koja glasi NEMOGUĆE.

Ako ste sposobni za to, bit ćete sposobni i za bilo što drugo!



MELINDA GULYÁS
senior managerica

Jeste li raspoloženi posvetiti pola sata rješavanju jedne tajne? U recima koji slijede možete pronaći one metode koje su mi pomogle u postizanju uspjeha u FLP-ovu poslu!

Hrabrosti za život

Velika mi je čast što se mogu obratiti Vama, čitatelju mjesečnika Aloe, i zahvaljujem dr. Sándoru Mileszu, regionalnom direktoru, što mi je pružio mogućnost za objavljivanje moje priče.

Moje ime je Melinda Gulyás, i izvorno sam tekstilna tehničarka, ali nikada nisam radila u struci. Naime, nakon završene škole, od svoje 19. godine radila sam kao poduzetnica u jednoj tvrtki direktne prodaje. U sustavu kućnog partija provodila sam posao prodaje s istaknutim uspjehom više od 7 godina. Za to sam vrijeme naučila, ako želim nešto postići u životu, tada se moram ustrajno i hrabro boriti za svoj uspjeh.

Prije pet godina prvi sam se put susrela s oblikom poslovanja čiju mogućnost pruža Forever Living Products. Moja sponzorica Éva Keszi Szépné upozorila me na činjenicu da u mojem životu postoji jedan vječni manjak: "U direktnom marketingu ne postoji NAKNADA ZA STEČENA PRAVA, i nikada si nećeš moći izgraditi PASIVNI PRIHOD." – rekla je Éva. Tada sam shvatila da bih doista trebala biti prisutna kod svake pojedine zarađene nestašne forinte. Ja tjeram jedan dobro caltajući, ali ipak pravi vrtuljak za zamorce.

Od Éve sam dobila nove poglede i usmjerenje, naravno i knjige koje su me potaknule na donošenje odluke. Napustila sam izgrađene uspjehe, priznanja i utabane staze u nadi da ću, ako ponovno sjednem u "školsku klupu" i izučim neki novi zanat, biti kadra izgraditi posao s naknadom za stečena prava. Dakle, odlučila sam se za slobodu!

Ostvarilo se sve, dogodilo se onako kako mi je Éva obećala. Naš je savez postao naš zajednički uspjeh! Zahvalna sam Évi na doživljaju zajedničkog rada, na velikoj količini strpljiva poučavanja, koje je rezultiralo jednom stabilno izgrađenom mrežom. Stekla sam fanatičnu ekipu, i imam prigode surađivati doista s posebnim suradnicima. Čudesni ljudi iskazali su mi čast što će zajedno sa mnom izgrađivati svoj posao, a povjerenje koje su ulagali u mene davalo mi je snage. Njihovo dragocjeno prijateljstvo dar je kojem se nisam usudila ni nadati.

2006. je postala najuspješnijom godinom mogega poslovanja. Osim djelatnosti profesionalnog savjetnika FLP-a, imala sam i snage i vremena da započnem studij kao studentica prve godine na ekonomskom odsjeku Više škole «Károly Róbert».

Zahvaljujući osnovnoj djelatnosti, prvi manageri moje ekipe postali su Gabriella Péter i Zsolt Péter. Za mene je to velika radost, naime rijetkost je uključiti članove obitelji u posao, a Gabriella me je prihvatila za svojega sponzora unatoč činjenici što mi je ona starija sestra.

Naši supervizori Éva Müller, Klára Pál, Mónika Csáki i Tibor Csáki, Mária Fábián i Károly Fábián, Irén Bolka Surinné i András Surin, Erika Kapuvári i Tibor Kapuvári, nadalje dr. Éva Baksa i László Szabó, velik su ponos mogega srca, a s našim assistant managerima Katalinom Szabó Bogdánne i Ervinom Bogdánom zajedno smo postigli razinu prometa zahvaljujući kojem sam u Klubu osvajača 2006. g. šest puta mogla predstavljati našu ekipu na pozornici.



Do konca studenog 2006. rođena je i druga managerska skupina pod vodstvom Györgyike Leventéné Kurucz i Leventa Kurucz. Njihov predani i visokokvalitetni rad omogućio je da u studenom osvojimo prvo mjesto u Klubu osvajača.

I s njima smo postali seniorska ekipa! Studeni 2006. mjesec je kada je FLP Mađarske postigao rekordan promet. A mi smo u tom najboljem mjesecu osvojili zlatnu medalju! Na europskom Rallyju u Stockholmu iz ekipe nas već putuje dvanaest i vrlo se ponosim što moji poslovni suradnici ovako ozbiljno rješavaju izazove!

Predavanje Miklósa Berkicsa na Danu Aloe u studenome puno nam je značilo. Osvijestio je u nama kako izazovi vode od jedne razine do druge, dakle važno ih je uzimati ozbiljno! Na toj je priredbi bio s nama i József Szabó, koji je potvrdio u nama uvjerenost da se nalazimo na najboljem mogućem mjestu! Hvala!

Rad proveden u pet godina urodio je svojim plodovima: nov automobil, obiteljska kuća, putovanja zajedno sa svojim sponzorima i sestričkim linijama, s Magdikom Maretics, Marcsikom Keszler i s bračnim parom Tímár.

U čemu je tajna? **Provedimo osnovnu djelatnost!** Njezini koraci glase: **1. Otkrivanje kapitala odnosa, 2. Pozivanje, 3. TEMATSKE prezentacije, 4. Rješavanje izgovora, 5. Okončanje, 6. FEEDBACK (POVRATNA INFORMACIJA).**

Na koji način treba otkriti **naš kapital odnosa**? To je vrlo jednostavno, samo poslušajte audiomaterijal Miklósa Berkicsa pod naslovom "Turbo start" i sastavite sa svojim sponzorom popis imena.

Kako treba izgledati efektno **pozivanje**? Ovo možemo naučiti najbrže ako poslušate audiomaterijal Miklósa Berkicsa pod naslovom "Profesionalno pozivanje", zatim aktivno vježbajte, u početku sa svojim sponzorom, a poslije sami.

Kako prezentirati mogućnost? Održimo **TEMATSKE PARTYJE!** Njihov je cilj da povećamo učinkovitost prezentacije s pomoću korektnih i razmjerno kratkih informacija. Na taj način naš kandidat između četiriju mogućnosti može dobiti informacije o temi koja ga zanima. Prednost je toga što, uštedjevši vremena i energije, prezentacija je skrojena prema potrebama osobe, pa je stoga i znatno djelotvornija.

a.) Party ZDRAVLJA:

Pogledajte i Vi malo paletu naših proizvoda i odaberite njih 10-15 na ovu temu! Sastavite plan koga biste sve željeli pozvati, a da to bude skrojeno prema potrebama i željama osobe! Primijenite TEMATSKO pozivanje! Primjerice: "Srdačno te pozivam na party zdravlja 'Kako biti fit', na kojem ćeš moći čuti praktične savjete o očuvanju zdravlja. Ukusan čaj, ugodan, neobvezan razgovor. Tema: Detoksikacija i uzimanje tekućine. Mjesto, vrijeme, podaci za kontakt." Održite predavanje s najvećim mogućim entuzijazmom s pomoću paketa Touch of Forever. Koristite se pomoćnim alatima tvrtke i ponudite proizvodima svoje goste, zainteresirane, održite degustaciju!

b.) Party LJEPOTE:



Pogledajte i Vi malo paletu naših proizvoda i odaberite njih 10-15 na ovu temu! Isplanirajte pozive prema potrebama i željama osobe! Primijenite TEMATSKO pozivanje! Primjerice: "Srdačno te pozivam na kozmetički party 'Uljepšavanje', na kojem ćeš moći iskušati našu novu masku za njegu i kozmetički set pod nazivom 'Cvijet mladosti'. Tema, ideje, iskustva, iskušavanje dekorativne kozmetike i kozmetičkih proizvoda za njegu kože, degustacija nekoliko ostalih proizvoda, mjesto, vrijeme, podaci za kontakt." Održite predavanje s velikim entuzijazmom i s pomoćnim alatima! Neka vaši gosti i izvana i iznutra osjete čudesno djelovanje Aloe!

c.) Party MRŠAVLJENJA:



Pogledajte i Vi malo paletu naših proizvoda i odaberite sve one koji podržavaju zdrav gubitak kilograma, a nakon toga i održavanje postignute željene težine! Isplanirajte pozive i provedite ih skrojeno prema potrebama i željama osobe! Primjerice: "Srdačno te pozivam na program pod naslovom 'Bolji izgledi mog izgleda'. Tema glasi: Naučimo piti! Mršavimo uspješno zajedno!

Degustacija. Mjerenje tjelesne masnoće. Recepti, ideje, delikatese. Povedi sa sobom i prijateljicu, rodbinu, srdačno očekujemo i njih! Mjesto, vrijeme, podaci za kontakt." Održite svoj party mršavljenja s entuzijazmom i s pomoćnim alatima mjerenja i, poglavito, u prijateljskom ozračju!

d.) Rješavanje izgovora:
Aktivno surađujte sa svojim sponzorom!
Koristite se sredstvima tvrtke:
priručnik s opisom proizvoda, FLP
flipchart, knjiga pod naslovom «Čisto
i jednostavno», mjesečni časopis Aloe,
knjige o Network Marketingu, npr.
Robert G. Allan *Network Marketing
kao uređaj za kovanje novca*, Robert T.
Kiyosaki *Poslovna škola*, zatim CD-i,
kasete itd. Isplati se raditi i grupno
u postavi 2:1, ili 1:1, dakle u obliku
odabranom prema željama i potrebama
kandidata, skrojeno po mjeri osobe.
"Jedna proba, nije proba!", glasi izreka.
Provedba će biti uzbudljiva, a uspjeh
sladak.

Jedna druga izreka, „Vježba čini
majstora!”, u našem se zanatu
najbolje potvrđuje ponajviše u svezi s
rješavanjem izgovora. Uvježbavajte
neprekidno, odnosno radite, radite,
radite to...! U tome će vam od
velike pomoći biti audiomaterijal
soaring managerice Éve Keszi Szépné
„Rješavanje izgovora na profesionalan
način”, i knjiga pod naslovom "Treb
znati pitati".

Nakon razgovora neka uvijek slijedi
okončanje. Često zaboravljamo na to.
Pitajte hrabro, ali uvijek s maksimalnom
empatijom. Primjerice: "Što je pobudilo
vaše zanimanje?", "Što vam se najviše
svidjelo?", "Što biste željeli najprije
iskušati?", "U kojem obliku biste htjeli
nabaviti to?", "Kada se možemo naći,
u utorak, ili u srijedu, kako bismo se
dogovorili oko vaših ostalih pitanja,
dojmova?" Popišite pitanja kako
biste, ovisno o situaciji, uvijek bili
pripremljeni s pitanjima!

„Feedback” je engleska riječ i znači
POVRATNA VEZA. Neka ova metoda

postane važnim dijelom Vaše djelatnosti
i u svojstvu voditelja!

Nemojte ni Vi zaboraviti svoje kupce!
VOĐENJE BRIGE O KUPCIMA
jedna je od mojih zadaća kod feedbacka
koje provodim redovito svakoga dana.
Za onoga koga sam "pripitomila" dužna
sam se pobrinuti i nastojim ga zadržati
na dugi rok kao potrošača proizvoda!
Molim Vas, poslušajte audiomaterijale
Zsuzse Bánhegyi "Vođenje brige o
kupcima na profesionalan način", te
Krisztina Kovács Jungné „Znaš li za što
si plaćena?” Ovo su najbolji pomoćni
alati na tu temu.

Moja je druga važna zadaća feedbacka
kontinuirano praćenje **SURADNIKA**.
I njihovu poslovanju pružam potporu
time što pomažem kontinuiranom
povratnom vezom. Najveću radost u
tome nakon uspješno održanih priredbi



uvijek pruža razgovor sa zdušnim i
motiviranim suradnicima.

Ne smije se propustiti ni feedback
nakon konzultacija, jer je to
najdjelotvornije sredstvo za osvješćivanje
prepoznatih činjenica. "Posao se može
izgraditi putem prezentacija, ali
carstvo samo konzultacijama u četiri
ili šest očiju".

Dakle, od čega se onda sastoji
OSNOVNA DJELATNOST? Sastavite
popis imena, uspostavite kontakt s
poznanicima i otkrijte mogućnosti
FLP-a po **TEMATSKOM** redu! Hrabro
uvježbavajte rješavanja izgovora! Nakon
prezentacije uvijek treba uslijediti
okončanje, i nikada nemojte štedjeti
na povratnoj vezi, naime s pomoću
FEEDBACK-a možemo učini svoj
posao učinkovitijim!

Odluke, promjene, sponzor, ekipa,
uspjesi, izazovi, neuspjesi, radosti,
niječni odgovori, priredbe, kvalifikacije
itd. – mogla bih još dugo nizati riječi
koje možda i Vama otkrivaju puno toga
o ovom zanimanju.

Dragi Čitatelju! S pomoću mogućnosti
koju pruža FLP možete postići bilo što,
sve što možete zamisliti! Što je meni
dao FLP? Nadam se da ste to već išćitali
među recima. Crpite snagu iz uspjeha
svoje sponzora, promijenite svoju
dosadašnju uhodanu rutinu i radite
ustrajno, i rezultat može uroditi samo
USPJEHOM.

„Najbogatiji su oni članovi naše ljudske
zajednice, koji uspijevaju davati, a da
pritom ni u najmanjoj mjeri ne osjećaju
da će tada njima ostati manje."

Impresum

Izdavač: Forever Living Products Magyarország Kft.
Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Fax: (36-1) 312-8455
Glavni urednik: Dr. Sándor Milecz
Urednici: Valéria Kismárton, Angéla Veres, Sándor Rókás
Fotografija na naslovnici: Veronika Bakos
Priprema za tisak: TIPOFILL 2002 Kft.
Grafički urednici: Richárd Teszár, Gábor Buzássy
Naklada: Veszprémi Nyomda Zrt. Tisak: 49 250 primjeraka
Odgovornost za sadržaj članaka snose autori članaka! Sva prava zadržana!
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

Kozmetičko-edukacijski centar u Hrvatskoj

S velikim zadovoljstvom obavještavamo vas da je od 1. XII. 2006. u uredu Forever Living Productsa Hrvatska u Zagrebu, Ulica grada Mainza 21, na I. katu otvoren Kozmetičko-edukacijski centar Sonya.

Svečano otvorenje Centra održano je uz prisutnost vodećih menagera i djelatnika kada je naša suradnica senior managerica Manda Korenić, jedna od najserioznijih korisnica kozmetičkih pripravaka, prerezala vrpcu i službeno otvorila naš Kozmetičko-edukacijski centar.

Cilj je otvorenja Edukacijskoga centra upućivanje korisnika FLP-ovih proizvoda u tajne kozmetike i veličanstvenu moć Sonya kozmetičke palete.



Radno vrijeme: Ponedjeljak 16:00 – 20:00, utorak i srijeda 15:00 – 19:00, četvrtak 16:00 – 20:00, petak 13:00 – 17:00.

Naručiti se možete na telefon: +385-1-3909-773

Pripremite Vaše lice i tijelo u pretprazničkom ozračju i prepustite se stručnoj ruci i Sonya Colour Collectionu po iznimno povoljnim cijenama. Voditeljica Centra Gordana Gerić Vas očekuje.

TRETMANE LICA

(čišćenje lica, piling, maska, masaža, čišćenje lica za mladu kožu, cvijet mladosti, borba protiv bora, čarolija mora, dubinska hidratacija, vitalizirajuća bomba)

MAKE UP

(dnevni, prigodni)

BOJENJE

(obrve, trepavice)

DEPILACIJA

(oblikovanje obrva, nausnice, bikini zona, depilacija cijelih nogu, parcijalna depilacija nogu, depilacija ruku)

MASAŽA

(masaža lica, stopala, refleksološka masaža stopala, parcijalna masaža, klasična masaža cijelog tijela, anticelulitna masaža nogu i antistres masaža).





FOREVER RESORTS

HOTEL KASTÉLY SZIRÁK

Adresa: Hotel Kastély Szirák
3044, Szirák, Petőfi út 26.
Tel.: (0036) 32-485-300
e-mail: kastelyszirak@globonet.hu



Senya[®]
Color Collection

