

GODINA XVII. BROJ 3. / OŽUJAK 2013.

NIJE ZA PRODAJU

FOREVER



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



FOREVER DIAMOND TRAINING



SLOBODA *privrženosti*

„Forever te čini slobodnim!“ – čuli ste od mene ovu rečenicu na našoj posljednjoj priredbi. Svi mi maštamo o slobodi kada sami donosimo odluke u skladu s vlastitim ciljevima i vrijednostima. Možda želimo slobodu u kojoj možemo posvetiti dovoljno vremena svojoj obitelji, putovati svijetom ili brzo ostvariti materijalne ciljeve. Svi imamo unutarnje motivacije zašto želimo postati slobodni. Ali kako to ostvariti? Ključ je privrženost. Kada se odlučimo povezati s Foreverom, možemo ostvariti fantastične rezultate, što nam pak može donijeti materijalnu neovisnost te slobodniji, zdraviji život. Radio sam uz mnogo uspješnih poslovnih ljudi te shvatio kako je najčešća stvar kojom se povezuju sljedeća: vježbaju osnove sve dok ih ne izbruse do majstorske razine i čine sve da prekorače svoje granice.

Privrženost uz remek-djelo

Kada slušam kakvu dobru pjesmu nekoga dobrog izvođača na radiju, zaboravljam da njegov talent proizlazi iz stalnog vježbanja te privrženosti umjetnosti. Kada netko svoje znanje podigne do majstorske razine, tada mu se produkcija čini opuštenom. To je ona sloboda, kako u glazbi tako i u poslovnom svijetu, koja nas uz privrženost podiže do izvrsnosti. U našem biznisu komunikacija je jedna od sposobnosti koja nas dovodi do uspjeha. Radi uspješnoga vrbovanja, održavanja u sustavu, proizvodnje i razvoja nužno je vježbati komunikaciju. Jim Rohn to objašnjava ovako: „Iskoristi sve izazove i mogućnosti radi razvoja komunikacije zato da, kada stigne odlučujući trenutak, bude u tebi sposobnosti, stila, oštra oka, čistoće i malo emotivnoga naboja kojim možeš potaknuti druge.“ Kada doneseš odluku o pristupanju Foreveru te naučiš osnove, ostvaruješ istu onu slobodu koja umjetnicima i poslovnim ljudima pruža mogućnost utjecaja na ljude.

Privrženost uz rušenje granica

Veoma često sami sebi ograničavamo slobodu postavljanjem određenih granica. Katkad i drugima postavljamo te zamišljene granice. Australac Nick Vujicic, rođen bez ruku i nogu, cijeli život pomiče granice koje su drugi postavili glede njega i njegovih sposobnosti. Nick je inspirativan predavač i pisac, zahvaljujući svojoj ustrajnosti postao je poznat u cijelom svijetu. On to tumači ovako: „Izazovi u životu postoje radi jačanja vjere. A ne zato da bi nas oslabili ili pobijedili. Otkrij svoje granice te ih postavi za cilj koji trebaš dostići!“ Ronald Reagan bodrio nas je ovim riječima: „Razvoj nema granica, jer ih ni ljudska inteligencija, ni mašta, ni veličanstvenost nemaju.“

Kada žudiš za slobodom, odluči se što bi želio i posveti se tomu cilju. Kada ti to već polazi za rukom, podigni na majstorsku razinu svoje znanje u pogledu temelja biznisa, izbriši u sebi zamišljene granice i pomogni i drugima da to učine. Citirat ću Paola Coelhoa: „Sloboda nije nedostatak privrženosti, nego mogućnost odabira. Sposobnost odabira. Kada se posvetimo nečemu što je za nas najbolje.“ Kasnija korist od takve privrženosti jest pružanje inspiracije ljudima iz ekipe. Biti pozitivan katalizator u nečijem životu najveća je nagrada. Naši proizvodi i poslovne mogućnosti daju ti snagu kojom doista možeš promijeniti svoj život. Ti si veoma važan dio Foreverove obitelji. To što sam susreo nekoliko tisuća vas diljem svijeta inspirira me na jačanje svoje privrženosti prema Foreveru i slobodi koju Forever pruža.



Rex Maughan
REX MAUGHAN,

PREDSJEDNIK UPRAVE, GENERALNI DIREKTOR





SLOBODA DIJAMANTA

Nismo ni primijetili kako je brzo proletjelo ovih nekoliko mjeseci u novoj godini! Mnogo toga smo slavili: Valentinovo, Dan žena, a usput je stiglo proljeće. Brzo se nižu događaji i ovdje u Foreveru. Uz vodstvo Mikija Berkicsa započeo je dijamantni tečaj izborivši veliku popularnost u cijeloj Europi. U samo nekoliko tjedana rasprodali smo više od polovice ulaznica za lipanjski tečaj. Ono što doista vrijedi, za tim ljudi i žude. Vole učiti, ali naravno svatko radi, bori se za slobodu. Ne postoji ljepše stvari u životu nego kada netko može za sebe izjaviti da je slobodan! Svoj život živiš neovisno o ostalima, trebaš se usredotočiti isključivo na svoje okruženje, što naravno rado činiš.

Uvjeren sam da se u svijetu rađa sve više dobrih ljudi. Kao djeca savršeni smo: čisti, iskreni. Nadam se da će tu dječju čistoću u bliskoj budućnosti doživjeti sve više nas. Forever ti nudi golemu mogućnost, neovisan način života koji sam sebi možeš izboriti. Naravno, za to valja i raditi, svaki dan držati prezentacije, svima i svugdje govoriti o Foreveru, o pozitivnom učinku Aloe vere, što je iskusilo već više desetaka milijuna ljudi diljem svijeta. Svaki dan trebaš učiti, čitati knjige, slušati CD ili pak gledati program FLP TV-a kako bi prenio odgovarajuće znanje suradnicima. Trebaš sudjelovati na Danu uspješnosti slaveći i radujući se uspjesima drugih i, naravno, samoga sebe. I trebaš biti nazočan na svim dijamantnim tečajevima kako bi iskusio što znači sloboda dijamanta.

Rex Maughan prije trideset i pet godina zamislio je svijet za nas. Do dana današnjega gradi čudesan svijet Forevera, a koliko ćeš pridonijeti toj gradnji, hoćeš li staviti u zid samo jednu opeku ili pomicati blokove od više tona, ovisi samo o tebi. Tvoja je odluka sloboda dijamanta. Ti biraš za samoga sebe i svoje okruženje. Pripazi da odlučiš ispravno, bez oklijevanja i odmah. Ta odluka promijenit će ti život!

Naprijed FLP!

DR. SÁNDOR MILESZ
DRŽAVNI DIREKTOR

FOREVER DIAMOND TRAINING

Berkics Miklós

FOREVER



DIAMOND TRAINING

BUDIMPEŠTA 16–17.VELJAČE 2013.

Kako se globaliziraju priredbe Forever Living Productsa, tako postaje koncentriraniji i edukacijski raspored Forevera Mađarske i južnoslavenske regije. Sažetak subotnjega dana prvoga Dijamantnog tečaja Miklósa Berkicsa može dati samo kratak uvid u predavanja, međutim sudionici dupkom pune edukacijske priredbe mogu potvrditi: svaki onaj tko želi biti uspješan u ovom poslu ne smije propustiti Dijamantni tečaj.



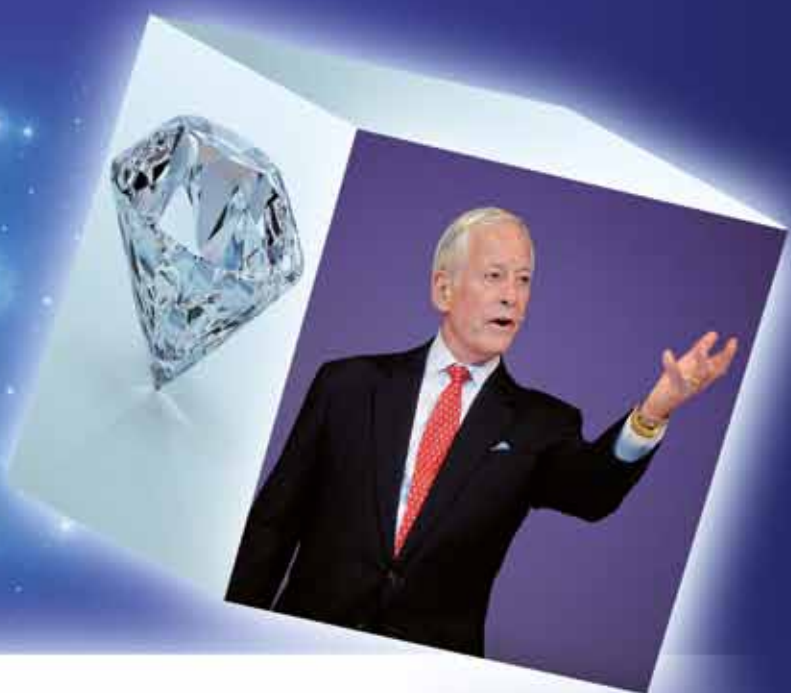


POZDRAVNE RIJEČI

„Pet tisuća ljudi tijekom dva dana polaže temelje novoj epohi.“ Tim su riječima državni direktor dr. Sándor Miliesz i dijamantni manager Miklós Berkics uputili pozdrave gostima koji su pristigli iz cijele Europe, od Engleske do Makedonije.

PRIZNANJA

Tijekom dana bili smo svjedoci mimohoda brojnih kvalifikanata: predstavilo nam se pet najboljih distributera proteklih četiriju mjeseca, soaring i senior manageri, manageri, dobitnici automobilskega programa, i svi oni izrekli su svoje najvažnije ciljeve za ovu godinu.



BRIAN TRACY, TRENER IZ SJEDINJENIH AMERIČIH DRŽAVA

Zvijezdu dana najavljuje Miklós Berkics. Kako kaže, Brian Tracy imao je velik utjecaj na njegov život: „Započelo je serijom audiokaseta. Tracy je na njima govorio koja je razlika između onoga koji zarađuje tisuću i onoga koji zarađuje sto tisuća dolara. Shvatio sam: nije mi mjesto na željeznici, daljnji put mi je mrežni marketing.“ Jedan od najpopularnijih trenera na svijetu drži predavanje pod naslovom „Oslobodi svoj potencijal“. Na koji način udvostručiti prihode? Kako stići među najbolje u Forever? Zbog čega će 2013. postati najboljom godinom? Sve to doznali su od njega oni koji su došli na dvodnevni tečaj. Dijelove predavanja objavljujemo u ovom broju.



STEVAN LOMJANSKI
DIJAMANTNI MANAGER, SRBIJA

„Dugo smo krivili okolnosti, ali smo najednom prihvatili odgovornost i počeli postajati sve uspješniji. Raspolažete golemim resursima, upotrijebite ih i iskoristite sve većim intenzitetom! Ne gledajte natrag ni naprijed sa strahom, dovoljno je znati što želite! Porušite mentalne zapreke, iskoristite svoje skrivene potencijale! Primjenjujte u praksi ono od čega drugi postaju uspješni.“

VERONIKA LOMJANSKI
DIJAMANTNA MANAGERICA, SRBIJA

„Ni meni nije krenulo lako, trebala sam odabrati: velik ego ili velika sreća. Kada se nisam skoncentrirala, nisam imala ni ciljeva. Nije mi novac bio najvažniji, nego ostvarenje same sebe: da pokažem sebi kako mogu stići do kraja. Ali i u teškim vremenima vjerovala sam u proizvode, željela sam pomoći ljudima, svojoj djeci, te odonda svaki dan govorim sebi zbog čega to radim. Neka i vama upravljaju vjera, samopoštovanje i ljubav prema drugima. O vašoj ličnosti ovisi hoće li i onaj drugi željeti isto što i vi. U FLP-u se na jednom mjestu nalaze sve ključne stvari kako ne biste ostali prosječni: za tijelo tu su proizvodi, a za duh poslovna politika i novac. Talent nije najvažniji, važno je kako ćeš ga iskoristiti. Drži se za ruku svojega sponzora, razvijaj se, vježbaj iz dana u dan, razvijaj se u svakom trenutku! Ovo je dobra godina za uspjeh, ne čekaj!“



KATRIN BAJRI
DVOSTRUKI DIJAMANT, NJEMAČKA

Gošća nam je jedna od najuspješnijih graditeljica mreže Europe, kojoj je Forever donio slobodu, blagostanje, slavu. Za dvije i pol godine dijamant, potom najbrži dvostruki dijamant na svijetu. „Znanje, sposobnosti, uporan rad, ali bit uspjeha znači pristup: tako nastaje dijamant, taj pristup znači veoma malu razliku između nekoga tko još nije postao dijamant i onoga tko je već postao dijamant.“ „Godina 2013. bit će osobita, donijet će iznenađujući porast. U tome nam mnogo pomaže moderna gradnja biznisa: uloga interneta, webinar, online marketinga. Danas ima mnogo više mogućnosti nego što ih je bilo čak i prije pet godina. Valja shvatiti moć modernih pomagala, a nagrada će biti velika.“ Katrin ima, primjerice, američke managere s kojima se nikada nije sreala. Kako kaže, za to je potrebna maksimalna mogućnost kopiranja: „Onaj koga se ne može kopirati ostaje na razini soaringa ili safira.“ Dvostruki dijamant svaki svoj korak planira matematičkom preciznošću. Na primjer, od koliko se uzvanika može očekivati da će postati rukovoditelji, uz koliko utroška energije može se uzdići jedan manager, koliki porast znači kada netko postane graditelj mreže u punom radnom vremenu. „Očekujem od drugih samo ono što očekujem i od sebe“ – kaže, a potom nas na kraju svojega predavanja bodri da pogledamo oko sebe i, ako si možemo priuštiti, da pomognemo neku dobru inicijativu.



AIDAN O'HARE

SENIOR DOPREDSJEDNIK FOREVER LIVING PRODUCTS

Predavač, otac petero djece, započeo je svoju karijeru u FLP-u u Velikoj Britaniji, ali su ga uskoro pozvali u Ameriku i trenutačno radi u Arizoni. Najvažniji princip gradnje biznisa jest ličnost. Kako kaže, raditi vrijedi samo ako i volimo ono čime se bavimo. Dopr predsjednik nam govori o najnovijim uspjesima tvrtke te današnjem stanju. Ponosan je što je tvrtka trenutačno prisutna u sto pedeset država svijeta, prošle godine proizvela je milijardu tableta, distribuirala 31 milijun litara gela, odnosno dva milijuna i tristo tisuća distributera popelo se na razinu više. S priznanjem govori o učinku Mađarske i regije, kako kaže: biznis je stabilan, menadžment je u regiji izvrstan, prvorazredni su edukacija i tržište, jednako kao i u cijeloj Europi. „Novi kompleksi, dva milijuna kartona proizvoda na kontinentu, 11 posto rasta prometa usred 'krize': zapreke ne postoje, možda samo u vašem srcu i glavi. Ovo je bogato i dobro poduzeće, koje je u određenom smislu jednako s vama: vi sami ste Forever, uvijek znajte da ste dio nečega posebnoga.“ Aidan O'Hare govori i o svojoj viziji, „I am Forever“ te savjetuje da zapišemo svoje snove i promijenimo sadašnjost. „Uvijek imaj na umu zbog čega radiš ovo!“ – ističe i dodaje: „Ponedjeljkom ujutro ne razmišljaj ni trenutka, lati se posla, ostvarenja svojih snova!“ Slušateljstvo nosi sa sobom Aidanovu priču o ptičicama koje nauče letjeti, pa se ipak vraćaju kući na nogama.



KATI GIDÓFALVI, DIJAMANTNA MANAGERICA NAJUSPJEŠNIJA DISTRIBUTERKA SVIJETA U 2012. GODINI

Bolja polovica bračnoga para, kojemu se mnogi dive i kojega mnogi slijede, govori o vremenima prije uspjeha, o uzrocima koji su nju i supruga primorali na promjenu načina života. Željeli su drukčiji život, onaj koji se može planirati.

Spoznali su da ljudi s prosječnim sposobnostima, iako rade isto kao i ostali, uspijevaju ostvariti iznadprosječne učinke samo ako to rade mnogo, više puta.

Zato su vježbali iz dana u dan zadatke ključnoga čovjeka. Katika nam odaje jednu tehniku: „Upitaj se potkraj dana, da si sam sebi poslodavac, bi li si dao plaću? I koliko možeš nabrojiti takvih dana kada bi tvoj odgovor glasio: Da, zavrijedio sam plaću.“



ATTILA GIDÓFALVI, DIJAMANTNI MANAGER NAJUSPJEŠNIJI DISTRIBUTER SVIJETA U 2012. GODINI

Završni predavač dana najbrži je dijamant FLP-a, osvajač neviđenoga Chairman's Bonusa, podijelio je s nama svoju poslovnu filozofiju:

„Proučavao sam navike uspješnih ljudi, na koji način komuniciraju, na koji način zastupaju biznis, te sam od njih pokušao složiti samoga sebe. (...) Danas imam jednu jedinu filozofiju: staviti što više novca u džepove što više ljudi.“

Attila skreće pozornost na to da svakim svojim djelom služimo kao primjer suradnicima. „Opeka se stavlja na opeku, nećeš dobiti svoju rečenicu na seminaru sve dok ne budeš spreman na nju.“

Attila nam je prikazao i ulomak iz filma o Billu Porteru, koji je zbog svoje prirodne bolesti veoma neprivlačne vanjštine, ali je zahvaljujući ustrajnosti i strpljenju postao najuspješniji distributer svoje tvrtke. „Ovaj film dao mi je 2002. godine golemu snagu: ako je uspio on, uspjeh ću i ja!“



BRIAN TRACY

OSLOBODI SVOJ OSOBNI POTENCIJAL!

"Kad sam bio mlad i išao na seminare, želio sam marljivo zapisivati, ali često na kraju nisam zapisao ni slova, jer smo dobili samo zabavu bez sadržaja. Tada sam odlučio, budem li ikada predavao, naredat ću mnoštvo trikova" – započinje svoje predavanje Brian Tracy na I. dijamantnom seminaru Miklósa Berkicsa. Brian je jedan od najboljih svjetskih trenera i autora poslovno-komunikacijskih izdanja. Tko je marljivo zapisivao, ovaj put nije se zaustavio ni na desetak stranica... Predavanje objavljujemo u sažetom obliku.

Tko je danas najvažniji u dvorani? Vi ste to, naime mali poduzetnik pravi je motor razvoja. Ako njemu ide dobro, to znači dobrobit i za gospodarstvo. Vi otvarate nova radna mjesta, dajete nadu za budućnost i stoga ste vi danas najvažniji. Veoma sam počašćen što mogu biti među vama, koji zastupate deset posto gornjega sloja društva.

Što najviše utječe na kvalitetu života?

To koliko se osjećaš važnim. Ako na sebe gledaš kao na vrijednost, mnogo ćeš više voljeti samoga sebe, a ta će ljubav ozračiti i tvoje okruženje. Samo na taj način možeš postići da ljudi budu voljni surađivati s tobom i da postanu poduzetnici. Koliko voliš samoga sebe, kolike ciljeve zapisuješ sebi, koliko si ustrajan, što postižeš na kraju i koliko si sretan – sve je to povezano. Svakoga jutra kada se dignoš reci naglas: "Volim samoga sebe!" To je poput "mentalnoga fitnessa", za to ću vam dati sredstvo. U naše vrijeme gospodarska situacija nije baš ružičasta, svugdje u svijetu ljudi se bore s problemima. Gospodarstvo je uvijek "valovito", to je normalno. Ali reći ću vam dobru vijest: idućih godina mnogo više ljudi zarađivat će mnogo više novca nego bilo tko dosad tijekom povijesti. Mnogo više i u ovoj poslovnoj grani. Odlučite se, želite li spadati među njih? Znae li koliko puta pokušavaju ljudi postići neki cilj prije nego što odustanu? Obično nijedanput. Većina odustaje već i prije prvoga pokušaja. Ako vam kažem dobre ideje, zauzvrat vas molim samo jedno: provedite ih, zajamčeno će raditi. Bit će takvih koji mijenjaju samo neke sitnice, ali zahvaljujući njima nakon nekoliko mjeseci zarađivat ćete dvostruko više nego prije.

Koja je najbolje plaćena djelatnost od onih kojima se bavite?

Razmišljanje. To je najvažnije, a ključna je riječ: posljedica. Nešto nam je važno samo ako ono doista rezultira posljedicama, inače je zanemarivo. A razmišljanje je stvar s najviše mogućih posljedica. Njegova kvaliteta određuje kakvoću odluke, a to pak kvalitetu djela, što opet dovodi do rezultata i na kraju do kvalitete života.

Prije smo mislili: tko mnogo zarađuje, inteligentniji je od ostalih, ali to nije istina. Jedina je razlika u tome što se ljudi koji su dobro plaćeni nikada ne bave nevažnim stvarima, a vrijedne djelatnosti postale su im navikom. Na primjer, kada čitaš neku dobru edukacijsku knjigu ili odeš na predavanje, to će ti promijeniti cijeli život, dok od sjedenja kod kuće i buljenja u televizor ne proizlazi ništa dobro. Oni koji ostvare brzu karijeru nikada ne slijede kratkoročne radosti, razmišljaju isključivo na duge staze. Planiraju kamo će stići nakon pet ili deset godina. Vi spadate među njih, jer se bavite stvarima u kojima leži golem potencijal.

Koja su najvažnija sredstva, predmeti, osobine u financijskom smislu?

Vaša sposobnost traženja kojom uspijevate proizvoditi novac: cijelo vaše znanje, sposobnosti i iskustvo stapaju se u moć stvaranja novca, toj sposobnosti možete iz godine u godinu, iz tjedna u tjedan, iz dana u dan povećavati vrijednost. Kao maratonska utrka: svatko stane iza startne crte, trkači krenu, jedni stječu veliku prednost, drugi zaostaju. Voditelji poduzeća zarađuju mnogo više nego prosječni ljudi, iako je svatko započeo utrku u isto vrijeme. Uzmimo drugi primjer. Zamislimo uspjeh kao ljestve; kako se uspinjemo, tako postajemo sve uspješniji. Svaka je stepenica jedna sposobnost. Najednom se možemo popeti samo jednu stepenicu, a njihov redosljed ostaje nepromjenjiv. Pitanje glasi: Čime možemo najviše napredovati? Dovođenjem novih suradnika? Motivacijom starih? Za svaki dan života moguće je odrediti jednu sposobnost koja ima primat te nju valja vidjeti kristalno čisto, to je jedna od najvažnijih strategija. Sve poslovne sposobnosti daju se naučiti, samo ih treba jasno vidjeti. Radite na njima i uspjete ih naučiti. Ako ste to učinili, postavite si pitanje: koja je sljedeća važna sposobnost? Kad zastanete na ljestvici, stat će vam i zarada. Početkom svake godine odlučite u sebi: "Ovo će mi biti najuspješnija godina". Razmislite što vam treba da bi upravo 2013. postala takva. Poigrajmo se mišlju da je sada 31. prosinca 2013. i da je za vama najbolja godina dosad u životu. Što se dogodilo za godinu dana? Koliko ste zaradili, kakav vam je stan, kojim se autom vozite, kakav vam je obiteljski život? Zapišite, potom i izgovorite: "Ova je godina bila najbolja, jer sam napravio to i to...". Znači, pratite sve, zapišite: Koraci, djela, nove sposobnosti, redovite djelatnosti dovele su vas dovdje. Kao druga vježba zamislite da vam plan nije uspio. Zapišite: "Ovo i ovo nisam napravio, stoga nisam ostvario svoje ciljeve." Imat ćete tri popisa: sve što možete dostići, sve što trebate učiniti da biste to i ostvarili, te sve što trebate izbjegavati.

Koji su najvažniji resursi?

Vaše vrijeme: jedina stvar koja je od samih početaka u vašim rukama. Kada krenemo, vremena imamo, a novca nemamo. Ako smo pametni, sve ćemo više pretvarati vrijeme u novac, a kako starimo, imat ćemo sve manje vremena, ali sve više novca, stoga je vrijeme najvažniji resurs.

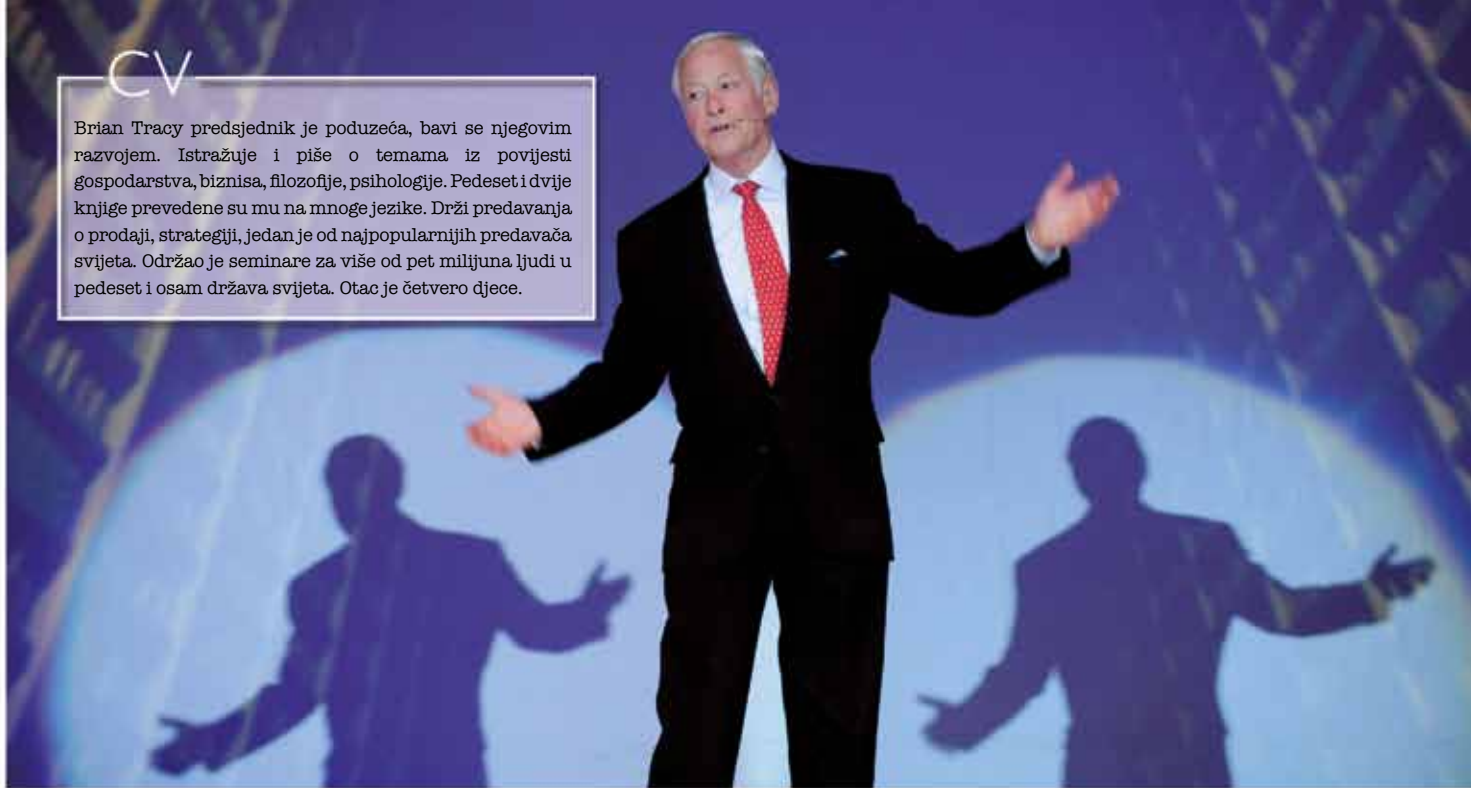
Koje je danas najbolje ulaganje?

Misao. Ulažite u svoj mozak, u vlastiti razvoj: možete računati na desetostruku, dvadesetostruku zaradu. Ovo je biznis bez rizika: što više ulažeš, to će ti zarada biti veća. Ali ako ne treniraš svoj mozak, on će automatski gubiti na vrijednosti, znači potrebno je kontinuirano ulaganje. Oni koji se educiraju zarađuju sve više. To je i vaš zadatak.

Koji je najvažniji dio ovoga treninga?

CV

Brian Tracy predsjednik je poduzeća, bavi se njegovim razvojem. Istražuje i piše o temama iz povijesti gospodarstva, biznisa, filozofije, psihologije. Pedeset i dvije knjige prevedene su mu na mnoge jezike. Drži predavanja o prodaji, strategiji, jedan je od najpopularnijih predavača svijeta. Održao je seminare za više od pet milijuna ljudi u pedeset i osam država svijeta. Otac je četvero djece.



Ono što ćete učiniti nakon njega. Ključ uspjeha je djelo, njegova brzina odlučuje vjerojatnost uspjeha. Kada uspješan čovjek čuje dobru ideju, odmah djeluje. Naravno, najveći dio ideja ne proradi odmah, često ni peti ili deseti put. Kada ste prvi put pali s bicikla, plakali ste, ali ste zato opet i opet sjedali na nj i tako ste s vremenom naučili voziti bicikl. Gradnja niže linije, dovođenje novih suradnika također se može naučiti, a kada ste jednom to naučili, radit će cijeloga života. Prvi korak uvijek je pred vama, odande se već vidi drugi, treći korak, ali svaki uspjeh u životu započinje prvim korakom. Kada ste zakoraknuli, vaš vas je korak doveo do uspjeha, zato nastavite. Ako padnete, učite iz pada. Čovjek ne može gubiti time ako djeluje, debakl doživljava samo ako ne radi ništa. Uspješan čovjek usredotočen je na djelo: stalno traži nove stvari.

Potječem iz neobrazovane obitelji, ni ja nisam bio sjajan učenik. Nakon škole počeo sam kao perač posuđa, poslije sam radio u građevinarstvu, poljoprivredi, da bih na kraju došao u svijet prodaje. Zazvonio bih na vrata obitelji, ali događalo se da danima ne bih prodao ništa. Nakon šest mjeseci zapazio sam kako imamo suradnika koji zarađuje deset puta više nego ostali. Upitao sam ga što radi drukčije. Pita me je, koja mi je prodajna tehnika. Rekoh mu: Nemam je, samo govorim. A on mi odgovori: Tako se ne može prodavati, prodaja ima svoj logički niz. Koraci koji se nadograđuju: pronalaženje odgovarajuće osobe, postavljanje pitanja, izgradnja povjerenja, prikaz mogućnosti, razbijanje nedoumica, djelovanje, pružanje pomoći. I doista, od toga trenutka kad god bih postavljao više pitanja, to bi mi se ljudi više otvarali i kupovali bi mnogo više. Počeo sam učiti i druge načine prodaje, nakon godinu dana zarađivao sam deset puta više. Fizika, zdravlje, matematika... sve to funkcionira po pravilu uzroka i posljedice: ako želiš postići učinak, pogledaj konačni ishod te ga prati unatrag do početka koji ga je doveo dotle. Potraži čovjeka koji zarađuje dvaput više nego ti sada i pogledaj što je učinio za to. Put prema uspjehu jest poput otisaka stopala u snijegu: samo ih trebaš slijediti. Svi zakoni prirode iz tog su aspekta neutralni: dva i dva uvijek su četiri, bilo komu i bilo gdje. Za mene je ta spoznaja značila probijanje granica. Misao je i sama po sebi uzrok, sve što vam se dogodi u životu pod utjecajem je vašega razmišljanja. Ako preinačiš

svoj način razmišljanja, promijenit će ti se i život. Pretvorit ćeš se u ono na što najviše misliš. Od pozitivnih misli rađa se dobar život, od pesimističnih to je teško. Za trideset sekunda moguće je odrediti je li netko prosječan ili spada u viših deset posto. Prosječan čovjek govori o tomu što želi izbjeći, za što je tko kriv, jaše na izlikama, misli na svoje uvrede. Uspješni pak uvijek govore o djelovanju, planovima, idejama. Ako mnogo misliš na ono što želiš postići, od toga postaješ sretniji, kreativniji, energičniji. Ako imaš problema, postavi samo jedno pitanje: "Na koji ih način riješiti?" Ako imaš cilj: "Kako ga ostvariti?" Od "na koji način" ti se otvara um, oslobađa se u tebi mogućnost. Kada kupiš neku stvar, njezina vrijednost ovisi o tome koliko ćeš je često koristiti. Ako kupiš traku za trčanje, ne pitaš je li korisna. Podrazumijeva se da je korisna, ali samo ako vježbaš dovoljno često. Ljudi koji su s Forever Livingom postali uspješni trče na trkačkoj traci Forevera onoliko koliko treba, dok je drugi odnesu kući i stave u kut, a potom se čude zbog čega im život ne postaje bolji. Znati penjati se po ljestvama jest sposobnost. Hrani svoj um knjigama, glasovnim materijalima, edukacijama: jedna rečenica može riješiti petogodišnji rad. Izbjegavaj negativne ljude, okruži se pozitivnima, takvima koji su aktivni i imaju ciljeve. Ovdje svatko traži mogućnosti i dijeli s drugima ono što zna, na taj se način dá uštedjeti rad mnogih godina na ljestvici uspjeha. Kada ti ispričam dobru ideju, ona postaje tvoja, ali ja nisam izgubio ništa. Ideju može posjedovati čak na tisuće ljudi. Optimisti jednostavno vjeruju u svoj uspjeh, nema ni trunke dvoumljenja u njima. Nauče više stvari, probaju više stvari, razgovaraju s više ljudi, ulažu veći rizik, a i ustrajni su, nikada se ne predaju. Uspjeh ne ovisi o sreći, nego o mogućnostima, o zakonu vjerojatnosti koji vrijedi za sve podjednako, te se dá i oblikovati. Postoji, međutim, i zamka koja ti može upropastiti izgled: kritiziranje uspješnijih od tebe. Bilo koja misao nadopunjena emocijama čini te privlačnim. Ako je ona pozitivna, privlačiš mogućnosti. Ako je negativna, tada ih odbijaš. Kritiziranjem uspješna čovjeka odbijaš od sebe uspjeh. Pravilo glasi: želi drugima uvijek ono što bi i sam prihvatio, budi sretan kada vidiš da su i drugi uspješni. Forever je fantastičan biznis, jer ovdje svatko želi uspjeh onomu drugom.



Success Day

BEOGRAD

26. 1. 2013.

Siječanj je mjesec čestitki, želja za dobro zdravlje, privatni i poslovni uspjeh, ujedno je i početak novoga radnog ciklusa. Ovo je godina Forevera!

Razmjerno s kratkim managerskim stažem, ali s velikim MLM-iskustvom, predstavili su nam se manageri **Suzana Radić i Vitomir Nešić**. Ekipni duh, pozitivna energija, posvećenost poslu i orijentiranost na uspjeh samo su neke od stvari koje krase suradničku strukturu koju predvode.

FLP se postarao da i 2013-u započne s gomilom novosti koje će u velikoj mjeri olakšati poslovanje i poboljšati efikasnost rada svih nas. „Naraštaj FLP-a je stvaralački naraštaj, iza nas ostavljamo veliko djelo koje će biti na raspolaganju sljedećim naraštajima” – poručuje manager i direktor FLP Srbije **dr. Branislav Rajić**.

Uz riječi zahvalnosti za uspješnu suradnju tijekom 2012. godine, oprostili smo se od članova President's Cluba, i promovirali smo najuspješnije distributere protekle godine: dijamantni par **Veroniku i Stevana Lomjanskog**.

Dobili smo svježije informacije o promjenama marketinškoga plana te o novim proizvodima. Upravo su novi proizvodi najbolji pokazatelji trenda razvoja kompanije, prednosti u odnosu na konkurenciju, ozbiljnosti i kvalitete. Zahvaljujemo manageru **Siniši Blaškoviću** na odličnom predavanju.

Život je čudo, ali samo ako je prožet zdravljem, srećom, dobrotom i prijateljstvom.



Mi kao ljudska bića vrlo lako zaboravljamo na prirodu u kojoj živimo, kojom se hranimo i koje smo dio. Forever Living Products putem svojih proizvoda unosi prirodu i zdravlje u živote ljudi koji su njihovi vjerni korisnici. Preporuka dr. Bore Vujasina glasi: upotrebljavajući proizvode FLP-a, omogućujemo opstanak ljudske vrste.

Najbolja je reklama kvalitetan proizvod i usluga. Suradnici koji smognu hrabrosti i snage da pred širokim auditorijem ispričaju osobna iskustva u primjeni i korištenju naših proizvoda odabiru najbolji način dokazivanja visoke kvalitete Foreverovih proizvoda. Zahvaljujemo **dr. Mirjani Nedić** na stručnom vođenju ovoga segmenta našeg susreta.

Na pozornici Doma sindikata čestitali smo novokvalificiranim supervizorima i assistant managerima. Njihov skok je golem, rezultat velik, a uz iskrene čestitke očekujemo ih vrlo brzo na istoj pozornici, ali s novim kvalifikacijama.

Kakvu i koliku ljubav prema prijateljima jedan čovjek pruža, takve će i tolike prijatelje i zaslužiti. Naši prijatelji, grupa „**Legende**“, pjesmom stječu nove prijatelje. Zajedno smo se radovali njihovoj pjesmi i igri.

Svi primjenjujemo određene algoritme kako bismo došli do zacrtanih ciljeva, a recepte za uspjeh mijenjamo tijekom života. Cilj je isti: pronaći najbolji algoritam uspjeha! U FLP-u to je jednostavno:





ODLUKA, PLAN, RADI SVAKI DAN, RADI SA SPONZOROM I ANALIZIRAJ ONO ŠTO RADIŠ, poručuje manager **Slobodan Antonijević**. Svaki algoritam završava isto: NEMOJ NIKADA ODUSTATI!

Naša tvrtka daje svim suradnicima mogućnost da putem redovne aktivnosti, osim bodova i bonusa, osvoje i neki od poticajnih programa. Predstavili smo suradnike kvalificirane za Holiday Rally kao i suradnike koji putuju na Globalni Rally. Najuspješniji od najuspješnijih nalaze se u klubu 60 bodova i Klubu osvajača.

Formula je jednostavna: 3% je znanje, a ostalih 97% motivacija. Naš se posao razvija bez obzira na okolnosti u kojima živimo. Sve je prolazno i sve se teškoće svladavaju, jedina dobitna kombinacija jest upornost. Soaring managerica **Milena Petrović** poručuje: "Svaka dobra odluka, uz naporan rad, dovodi do realizacije posla i uspjeha. Budući da imamo samo jedan život, iskoristite priliku za promjenu uz FLP!"

Najveći je skok kvalifikacija na položaj assistant supervizora. Uputili smo čestitke, uz velik pljesak, novim „orlovima“.

Dr. Marija Ratković jedna je od pionirki našega posla u Srbiji. Prva je liječnica koja je službeno stala uz FLP na samom početku. Tijekom njezina života bilo je puno putova, ali je samo jedan vodio prema uspjehu! Put prema uspjehu popločen je preuzimanjem odgovornosti, racionalnom raspodjelom vremena, određivanjem ciljeva, kontrolom emocija. Jedina osoba koja može promijeniti naš život jesmo mi sami! Usudite se i maštajte, jer na taj način započinju sva dostignuća. Imajte cilj i viziju, i samo naprijed... prema uspjehu!

Iduće druženje s najuspješnijim suradnicima sazivamo 24. ožujka u dvorani Doma sindikata u Beogradu.

dr. Branislav Rajić,
direktor FLP-a Srbije



2012

Pet fantastičnih rallyja s više od 30.000 sudionika: Dallas, Budimpešta, Hong Kong, Cancun, Sun City.



Dallas•Budapest•Hong Kong•Cancun•Sun City

Forever Nutraceutical proizveo više od MILIJARDU tableta.



Forever isporučio više od 6.000 kontejnera te oko MILIJUN kutija po svijetu.



Forever Giving pružio pomoć milijunima ljudi u Arizoni, New Yorku, Brazilu, Filipinima te Obali Bjelokosti.

FOREVER 2012. u brojkama

Na svjetskoj razini za povećani promet. **4%**



- Više od MILIJUN novih distributera pridružilo se Foreveru.
- Više od 2,3 MILIJUNA distributera napredovalo u marketinškom planu.
- "Rođeno" 20 novih dijamanta.
- Chairman's Bonus debitirao s više od 700 kvalifikanata.
- Više od 900 suradnika osvojilo je razinu eagle managera (i svi su otputovali na Sardiniju).

• Web-stranicu foreverliving.com posjetilo više od **6,8 milijuna** posjetitelja.



• Na našu Facebook stranicu registriralo se više od **161.000** ljudi.



- Na Super Rallyju prikazano je 12 novih proizvoda.
- Trenutačno na našim plantažama raste više od 50 MILIJUNA biljaka.
- Proizveli smo više od 31 MILIJUN litara aloe, što znači više od 28 MILIJUNA boca Aloe vera gela!



BERKICS MIKLÓS

FOREVER DIAMOND TRAINING

FOREVER 
The Aloe Vera Company

REGIONAL SEMINAR



DR. MILESZ SÁNDOR
Zemaljski direktor



ROLF KIPP
Double Diamond
Manager



TOM "BIG AL"
SCHREITER
Trener



GIDÓFALVI ÁTTILA
GIDÓFALVI KATI
Diamond Managers



MICHAEL
STRACHOWITZ
Trener



LOMJANSKI VERONIKA
LOMJANSKI STEVAN
Diamond Managers

2013. 08-09. LIPNJA
SYMA DVORANA
BUDAPEST

BUDITE DIO FANTASTIČNO G
DOGAĐAJA, MOT IVACIJE I UČENJA!

KARTE PO CIJENI OD 10000 FT ILI 35EUR ZA DVA DANA
MOŽETE NABAVITI U PREPRODAJU U FLP UREDIMA.
SYAMA DVORANA, H-1146 BUDAPEST, DÓZSA GYÖRGY ÚT 1.



BERKICS MIKLÓS
Diamond Manager



BUDI I TI EAGLE MANAGER

KVALIFIKACIJSKO RAZDOBLJE: 1. V. 2013. – 30. IV. 2014.











ZA POSTIZANJE STATUSA EAGLE MANAGERA, NAKON ŠTO NETKOVEĆ POSTIGNE RAZINU PRIZNATOG MANAGERA, VALJA SE KVALIFICIRATI U SVIM KVALIFIKACIJSKIM RAZDOBLJIMA PREMA SLJEDEĆIM UVJETIMA:

KVALIFIKANT...

1. Neka bude aktivan, neka se kvalificira za rukovoditeljski bonus svaki mjesec.
2. Neka sakupi najmanje 720 totalnih kartonskih bodova, od kojih najmanje 100 bodova trebaju potjecati od novih, osobno sponzoriranih distributera.
3. Neka sponzorira najmanje dva nova distributera osvajača supervizorske razine.
4. Neka potpomaže lokalne i regionalne priredbe.

Osim navedenih uvjeta, senior manageri te vodeći manageri iznad njih trebaju pomagati i razvijati eagle managere iz svoje niže linije kako bi i sami mogli postati eagle manageri. Svi niželinjski eagle manageri trebaju biti u posebnoj sponzorskoj liniji, mogu biti iz bilo koje generacije.

-  Senior manager: 1 niželinjski eagle manager
-  Soaring manager: 3 niželinjska eagle managera
-  Safirni manager: 6 niželinjskih eagle managera
-  Dijamantno-safirni manager: 10 niželinjskih eagle managera
-  Dijamantni manager: 15 niželinjskih eagle managera
-  Dvostruki dijamantni manager: 25 niželinjskih eagle managera
-  Trostruki dijamantni manager: 35 niželinjskih eagle managera
-  Dijamantni centurion manager: 45 niželinjskih eagle managera

NADALJE:

- Uvjet za senior managere te suradnike iznad te razine – prema kojoj u nižoj liniji trebaju imati eagle managera – temelji se na sljedećem: na kojoj je managerskoj razini bio dotični suradnik početkom kalendarske godine. Na primjer, ako počne godinu kao safirni manager, a u međuvremenu postane dijamantno-safirni, treba ispuniti uvjete koji se odnose na safirnoga managera unatoč tomu što je do kraja godine osvojio dijamantno-safirnu razinu.

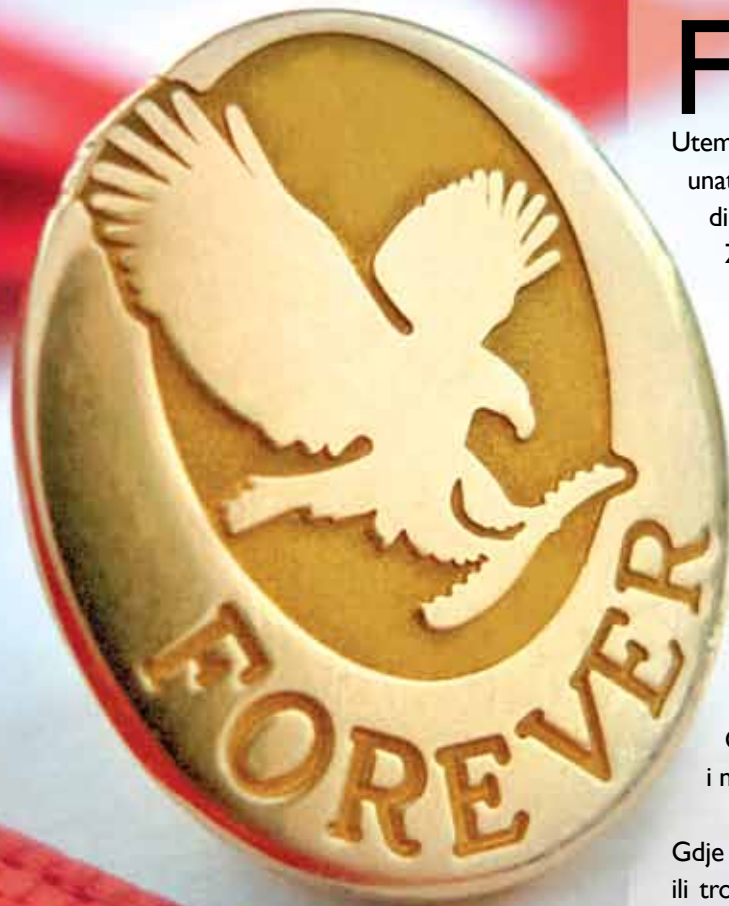
- U pogledu ispunjavanja uvjeta računavaju se svi niželinjski eagle manageri dotičnoga managera iz svih zemalja.

- U pogledu uvjeta ostvarenja 100 kartonskih bodova, dotični manager može računati kartonske bodove novih distributera koje on osobno sponzorira.

Eagle manageri kvalificirat će se za posebni trening za eagle managere, isključivo uz sudjelovanje eagle managera iz 2013. godine.

NEKA SVI MANAGERI POSTANU EAGLE MANAGERI!

NOSI PONOSNO SVOJU ZNAČKU!



Filozofija Rexa Maughana već je i pri osnutku Forevera glasila: rad, priznanje uložena rada te gradnja na temelju postignutih rezultata. Utemeljitelj je u skladu s tim osmislio značku, koja unatoč jednostavnosti znači priznanje fantastičnim distributerima na njihovu uloženom radu. Značka priznanja više je od jednostavna nakita, ne pokazuje samo osvajanje određene razine. Znači da je čovjek koji je nosi učinio nešto veličanstveno. Daje svjedočanstvo o čovjeku koji zna o čemu govori. Tebi je to sredstvo jačanja samouvjerenosti, a u drugima pobuđuje pouzdanje u tebe. Ljudi će biti voljni saslušati te još pažljivije, a i ti ćeš utjecati na njih još vjerodostojnije i još više motivirajuće.

Osim toga, značka priznanja dokazuje da pozitivno utječeš na živote drugih i na društvo. Osim toga simbolizira ulaganje mukotrpnog rada i njegovo priznanje. Ukratko, uspjeh!

Gdje god bio trenutačno – jesi li assistant manager ili trostruki dijamant – značka koju ponosno nosiš donosi još nešto: otvara mogućnost da ljudi s kojima se susrećeš upoznaju Forever. Nije neobično da te pitaju za značku na ovratniku.

Dakle, nosi svoju značku ponosno kamo god išao. Nikada je ne zaboravi kod kuće, nosi je i kada krećeš na susret s prijateljima ili na FLP-ov trening, ili kada ideš autom na benzinsku crpku da bi uzeo gorivo. Nikada ne možeš znati kada ćeš sresti potencijalnog distributera koji će postati idućim članom tvoje niže linije, ili kada ćeš naići na nekoga tko traži samo zdravlje i materijalnu neovisnost!



EAGLE MANAGERS RETREAT SARDINIA 2013

Opusti se! Zavrijedio si.

Nakon osvajanja razine eagle managera i naporna rada kvalifikanti će imati vremena otkriti i uživati u ljepotama otoka Sardinije.

23–26. svibnja 2013.

www.facebook.com/foreverglobalevents

Novi kvalifikacijski period Eagle Managera
Od 1. Svibnja 2013. - 30. Travnja 2014.

TURBO START 2.0

profina



Na prodajnom popisu edukacijskih pomagala 2012.
najprodavanija je bila serija "Profesionalno!"

1. Tibor Radóczy: Zašto FLP? – Profesionalno
2. Miklós Berkics: Turbo Start 2.0 1. dio – Profesionalno
3. Róbert Varga: Svrha snova i ciljeva – Profesionalno
4. Miklós Berkics: Turbo Start 2.0 2. dio – Profesionalno
5. Kati Gidófalvi: Gradnja, konzultacija, a ne unakrsne linije – Profesionalno
6. Miklós Berkics: Poziv – Profesionalno
7. dr. Terézia Samu: Preporuka proizvoda – Profesionalno
8. Sándor Tóth: Organiziranje prezentacije proizvoda – Profesionalno
9. István Halmi: Susret "kako dalje" – Profesionalno
10. Éva Szép Keszti: Razbijanje izlika – Profesionalno

Čestitamo!



MANAGERSKU RAZINU OSVOJILI SU



Lászlóné Maczali

(sponzori: Gábor Szendeczki i Emese Szendeczki Maczali)

„Nije dovoljno željeti dobro: dobro treba htjeti. I nije dovoljno htjeti: treba djelovati.“
(Mihály Vácz)



Gábor Szendeczki i Emese Szendeczki Maczali

(sponzori: Attila Gidófalvi i Kati Gidófalvi)

„Tajna sretna života jesu zdravlje i uspjeh.“



Tamás Vajda

(sponzori: dr. Edit Siklós Révész i Zoltán Siklós)

„Kada si bogat, za svoj novac možeš kupiti bilo što, samo propušteno, izgubljeno vrijeme ne možeš. Živi kao da ti je ovo posljednji dan, jer jedanput će to i biti.“



Gergely Almási i Barbara Bakos

(sponzori: István Halmi i Rita Halmi Mikola)

„Mogućnost Forevera nije jedan od putova, nego najbolji put za ostvarenje snova, a put je poklon sam. Zahvaljujemo sponzorima za sve kamenčiće našega puta!“



RAZINU ASSISTANT MANAGERA OSVOJILI SU

Gyenge Gábor
Tátrai Csaba
& Tátrai-Szűcs Beatrix
Vizi-Füredi Mária
& Vizi Gyula



SUPERVIZORSKU RAZINU OSVOJILI SU

Delbello Gordana & Delbello Diego
Đokić Dragana & Đokić Marjan
Erdész Ferenc
Fijuljanin Irfan & Kundaković Vasvija
Gazić-Santin Alenka
Jécsy Gyula Lajosné

Jakus Ferenc
Knežević Sanja
Koltai László
Matula István
Meló Anita & Vasas Tamás
Mitók András
Mogyoródi Gábor
Sega Marjana & Sega Anton
Simijonović Vesna
Varga Gyuláné



POBJEDNICI POTICAJNOGA PROGRAMA KUPOVINE AUTOMOBILA

1. RAZINA

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Budai-Schwarz Éva
Marija Buruš & Boško Buruš
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Davis Erika & Davis Henry
Dr. Dósa Nikolett
Éliás Tibor
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Ferenc László & Dr. Kézsmárki Virág
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Gyurik Erzsébet & Sándor József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Rinalda Iskra & Lucano Iskra
Dragana Janović & Miloš Janović
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Sonja Jurović & Zlatko Jurović
Dr. Keresztényi Albert
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya

Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Kúthi Szilárd
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenke Orsolya
Mázás József
Dr. Molnár László & Dr. Molnár-Stantić Branka
Múladi Annamária
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Andrea
Vaselije Njegovanović
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Gyurik Erzsébet & Sándor József
és Dr. Seres Endre
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Szénai László &
Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Józsefné
Jozefa Zore
Zsidai Renáta

2. RAZINA

Haim Józsefné & Haim József
Kása István & Kása Istvánné
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Orosházi Diána
Siklósné Dr. Révész Edit
& Siklós Zoltán
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Utasi István & Utasi Anita

3. RAZINA

Berkics Miklós
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Halmi István &
Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Krizsó Ágnes
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
Dr. Milesz Sándor
Szabó József & Szabó Józsefné
Tóth Sándor & Vanya Edina
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert
& Varga-Hortobágyi Tímea



ZAJEDNO NA PUTU USPJEHA

CONQUISTADOR CLUB

01. 2013. NAJUSPJEŠNIJI DISTRIBUTORI TEMELJEM OSOBNIH I NEMANAGERSKIH BODOVA



MAĐARSKA



1. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
2. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
3. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
4. Halmi István & Halminé Mikola Rita
5. Tóth János
6. Maczali Lászlóné & Maczali László
7. Rajnai Éva & Grausz András
8. Mogyoródi Gábor
9. Kúthi Szilárd
10. Pintér Lászlóné & Pintér László



SRBIJA



1. Vitomir Nešić & Suzana Radić



HRVATSKA



1. Manda Korenić & Ecio Korenić



SLOVENIJA



1. Rinalda Iskra & Lučano Iskra

60GG+

KVALIFIKACIJA 01. 2013.

Szendeczki Gábor & Szendeczkiné Maczali Emese
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Halmi István & Halminé Mikola Rita
Senk Hajnalka
Tóth János
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Éliás Tibor
Maczali Lászlóné & Maczali László
Rajnai Éva & Grausz András
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Manda Korenić & Ecio Korenić
Rinalda Iskra & Lučano Iskra
Szolnoki Mónika
Kúthi Szilárd
Pintér Lászlóné & Pintér László
Dr. Fábíán Mária
Dobai Lászlóné & Dobai László
Almási Gergely & Bakos Barbara
Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor
Dr. Szénainé Kovács Gabriella & Dr. Szénai László
Vitomir Nešić & Suzana Radić
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág





1. Jedna od tajni savršenoga lica jest odabir pravog osvjetljenja. Potraži u stanu mjesto gdje su uvjeti za rasvjetu najbolji. Prirodno sunčevo svjetlo uvijek je najbolje rješenje. Ako to ipak nije izvedivo, tada stani uz najbliži prozor, sa zrcalom u ruci, kako bi na prirodnom svjetlu razgledala novokreirano remek-djelo.

2. Lijepa šminka započinje lijepom kožom. Prije postavljanja šminke uvijek najprije očisti i hidratiziraj svoje lice. Misli na svoju kožu kao na slikarevo platno: što je koža kvalitetnija, to će remek-djelo biti bolje.

3. Lijepa obrva mogu se smatrati okvirom očiju. Obrve lijepa oblika otvaraju ti lice, mogu ti istaknuti jagodične kosti, a oči ti se mogu činiti većima nego što jesu u stvarnosti. Uzmi boju za očne kapke Sonya u onoj nijansi koja pristaje uz kosu, kako bi istaknula obrve. Prvo nanesi samo na jedno oko, da vidiš razliku.

4. Neuređena linija šminke može upropastiti opći ugođaj. Kako bi izbjegla uobičajene pogreške sa šminkom, miješaj, miješaj, miješaj i još nekoliko puta miješaj. Ključ uporabe šminke upravo je u tome.

5. Upotrebljavaj svoj omiljeni ruž, ili sjajilo za usne Sonya, i smiješi se!

JOŠ NEKOLIKO PREPORUKA ZA SAVRŠENO „REMEK-DJELO“:

6. Ne zaboravi njegu ruku! Ruke ti ostaju meke i baršunaste ako upotrijebiš svoju omiljenu kremu Forever Aloe Lotion više puta dnevno, zapravo nakon svakoga pranja ruku i prije spavanja.

7. Obrati pozornost na držanje tijela! Ispravi ramena i leđa, podigni glavu. Ništa ne može nadomjestiti pravilno držanje tijela – bilo da stojiš ili sjediš, tijelo će ti biti zahvalno.

8. Nakon redovita i dobra spavanja nećeš se samo bolje osjećati, nego će to imati povoljan učinak i na vanjski izgled, činit ćeš se odmorenom i svježom.

9. Ništa ne ubrzava toliko starenje kao sunčeve zrake. Ne zaboravi upotrijebiti Aloe Sunscreen (199) za zaštitu kože od štetna utjecaja sunca.

10. I na kraju: način razmišljanja vidi ti se na vanjštini. Uz pozitivan pristup i uz samouvjerenost bolje ćeš se osjećati u svojoj koži. Ne zaboravi: ako se osjećaš dobro, tada ćeš lijepo i izgledati, jer ljepota dolazi iznutra.

Sonya 10 savjeta uz
COLOUR COLLECTION

Sonya

KOZMETIČKI SALON

MELINDA ÉSIK, FRIZERKA +36 70 436 4178, VERONIKA KOZMA, KOZMETIČARKA +36 70 436 4208



Najavi se kod naše frizerke Melinde Ésik, povedi sa sobom prijatelja, člana obitelji tko još nije bio u našem Sonya Salonu, u tom slučaju tvoga gosta podariti ćemo besplatnim rezanjem kose.

Najavi se kod naše kozmetičarke Veronike Kozma na čišćenje lica i dobiti ćeš mali tretman besplatno!

Izvanredna ponuda za mjesec ožujak



FOREVER GLOBAL RALLY

FOREVEROV GLOBALNI RALLY DOGAĐAJ JE GDJE SE U JEDNOM FANTASTIČNOM PROGRAMU OBJEDINJUJU SVI REGIONALNI RALLYJI. NEIZOSTAVNA JE TO PRILIKA SRESTI NAJBOLJE U OVOM BIZNISU, SUDJELOVATI NA SOFISTICIRANIM TRENINZIMA, BITI SVJEDOKOM JOŠ VEĆIH KVALIFIKACIJA I SUDIONIKOM JOŠ VEĆEG DOGAĐAJA.

Kvalifikante Foreverova Globalnoga rallyja odvodimo na jedinstvena i osobita odredišta gdje im prikazujemo koncepciju našega poduzeća, prema kojem granice ne postoje, jer je ovo biznis bez granica!

KAKO SE KVALIFICIRATI?

Kvalifikacijski uvjet za Foreverov Globalni rally veoma je jednostavan. U istoj kalendarskoj godini osvoji najmanje 1500 cc bodova ili se kvalificiraj preko Chairman's bonusa. Da, samo toliko! Pravila nisu komplicirana, nema sitnih slova. U istoj godini kvalificiraj se s 1500 bodova ili preko Chairman's bonusa, o ostalom ćemo se pobrinuti mi.

ŠTO OČEKIVATI?

Što sve može distributer doživjeti na Foreverovu Globalnom rallyju ovisi samo o tomu koliko kartonskih bodova osvoji u kalendarskoj godini. Kvalifikant s 5000 ili više bodova provodi 9 dana u mjestu održavanja aktualnoga rallyja. Kvalifikanti između 2500 i 5000 bodova 8 dana, a oni između 1500 i 2500 bodova 6 će dana uživati u gradu rallyja.

No gdje se održava drugi po redu Foreverov Globalni rally? To ćemo odati u travnju na Globalnom rallyju na Havajima, ali vam obećavamo: možete računati na spektakularno, ekskluzivno i golemo iznenađenje!

U GODINI 2014. POSTANI DIO VELIČANSTVENOGA FOREVEROVA GLOBALNOGA RALLYJA!



DOLAZE MAGAZINI!

Poštovani čitatelji! Vjerojatno se sjećate da smo vas u prošlom broju obavijestili kako se FLP TV obnavlja te će program ubuduće postati šarolikiji putem informativnih i zabavnih programa proizvedenih u vlastitoj produkciji.



Péter Szabó



Ádám Nagy



Tímea Kovács



László Zsidek



Kinga Éva Magyarai



Krisztián Berki



Nelli Fésüs

Već smo dovršili niz programa, koje kontinuirano stavljamo na internet. Evo kratka izbora:

Pétera Szaba ne trebamo predstavljati foreverovcima. Odsad ćemo svaki tjedan emitirati po jedan njegov razgovor s vrhunskim športašima, vrsnim zastupnicima fitnessa, gimnastike. Ali u planu nam je i da vas Péter redovito potakne na gimnastiku preko ekrana, naime on radi kao trener.

Ádám Nagy ide tragom uspješnih ljudi, pokušava otkriti njihovu tajnu.

Tímea Kovács otkriva tajne ezoterije, liječenja duše.

Naročito vam preporučujem emisije **Lászla Zsideka** (poznatijem pod imenom „lovac na okuse“). Iz tjedna u tjedan prikazat će vam posebne recepte, malene kuharske tajne, ali će u svoju kuhinju u svakoj emisiji pozvati i jednu zvijezdu.

Mlada reporterka **Kinga Magyarai** stekla je svoje iskustvo u dokumentarnim emisijama komercijalnih televizija. U emisiji “Trač” povest će vas u svijet glamura, a uskoro i iza kazališnih kulisa.

Krisztián Berki, bivši član momčadi Ferencvárosa, danas radi kao model za fitness (već se uspješno okušao i kao voditelj radijskih emisija). On će redovito svaki tjedan voditi studijske razgovore pod naslovom „Like“.

I na kraju trebam vam spomenuti **Nelli Fésüs**. Vrsna glumica, plesačica i članica popularne show produkcije „Dive“, također se odazvala našem pozivu te je dobila emisiju na FLP-ovoj televiziji. Naslov joj je “Capuccino” i u njoj će Nelli razgovarati sa svojim kolegama glumcima i pjevačima o tajni njihova uspjeha, o umjetničkoj prošlosti te, naravno, o privatnom životu.

A ja ću pak iskoristiti svoje dvadesetogodišnje iskustvo u žutom tisku i u emisiji “Ulaz za umjetnike” razgovarati s domaćim zvijezdama.

dr. Tamás Karizs
glavni urednik



OTVORENJE NOVOGA, EUROPSKOG SKLADIŠTA FOREVER DIRECTA

U Nizozemskoj će se 18. svibnja održati ekskluzivni Dan uspješnosti povodom otvorenja novoga distribucijskog centra Forevera. Moći ćete sresti Rexa Maughana te rukovoditelje Home Officea. Jezik priredbe je engleski, prijevod je osiguran samo na njemačkom, francuskom te nizozemskom jeziku.

Ulaznice se mogu kupiti na web stranici www.openingforeverdirect.com





NE NUDIMO PROIZVODE *nego životni stil*

DR. ALBERT KERESZTÉNYI SENIOR MANAGER

Sponzorica: Ágnes Krizsó

Viša linija: József Szabó, Rolf Kipp, Rex Maughan

Kako je započela zajednička priča s Foreverom?

U životu se ništa ne događa slučajno, a to se uvjerenje u proteklih četrnaest godina još više učvrstilo u meni. Kada čovjek doista ima potrebu za nečim, pruži mu se prilika. Godine 1998. dobio sam pismo s pozivnicom koja je reklamirala prezentaciju „čudesne biljke“ – Aloe vere. Već sam prije slušao o njoj, u više navrata preporučivali bi je u vezi sa zdravstvenim izazovima. Ali nikada ne bih bio ni pomislio da će taj trenutak promijeniti sudbinu moje obitelji.

To se pokazalo već na prezentaciji?

Nije. Naprotiv, sve to nimalo mi se nije sviđalo. Kada sam ugledao šarene kutije, kao ozbiljan zubar već sam htio potražiti vrata. No tada mi predavač reče da informacija ne košta ništa, ali mi može promijeniti život. To je djelovalo.

Tko je bio taj predavač?

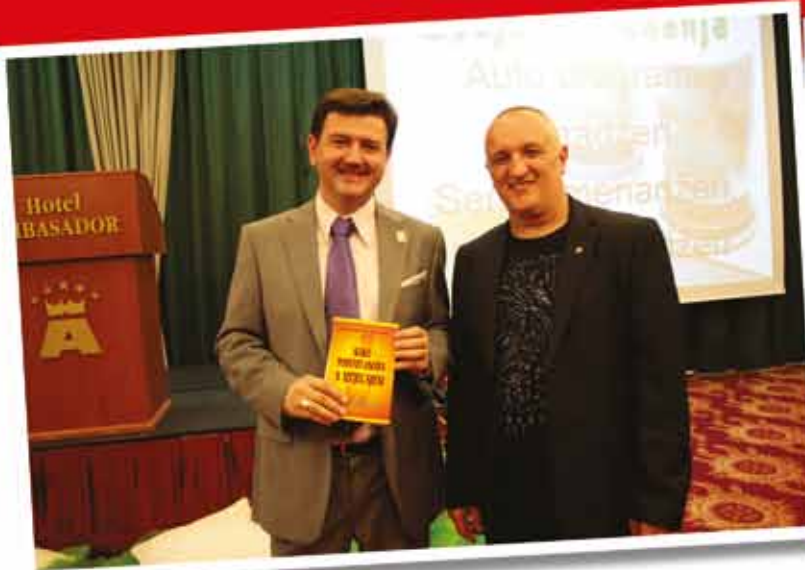
József Szabó. Ja sam ga oslovio s „gospodin kolega.“ Međutim, pokazalo se da uopće nije liječnik, nego sladoledar. Od toga mi je otpor samo jačao... Međutim, valja priznati kako je odonda József Szabó preko mene pomogao mnogim ljudima, takvima koje čak i ne poznaje. Sada već s pravom mogu izjaviti: Józsi mi je kolega. Zahvaljujem mu na svemu: i u svoje, a i u ime Hrvatske.

Što te je konačno uvjerilo?

Mnogi su u sustavu zbog žutoga gela, crvene kreme ili Firsta. Meni je mjerilo bila plava krema, znači Aloe Vera Lotion, zbog koje sam prvi put rekao: „Bože, ovo doista djeluje!“ Čim je krema nestalo, nazvao sam Józsija da trebam još, jer u to vrijeme hrvatskoga ureda nije bilo. Otputovao sam, dakle, u Mađarsku gdje sam uz proizvode dobio i nešto mnogo važnije. Sreo sam enterologe, kirurge, i zamolio ih da mi iskreno kažu: djeluju li proizvodi, ili su učinkoviti samo zbog vjere koja se u

**DR. ALBERTA
KERESZTÉNYIJA MNOGI
ZOVU „OCEM“ HRVATSKOGA
FOREVERA, KAO PRVOGA
MANAGERA REGIJE. KAKO
KAŽE, MOGAO JE BITI VEĆ
I DIJAMANTNO-SAFIRNI
MANAGER. MOŽDA USKORO
I POSTANE...**





njih ulaže. Odgovorili su mi kako ne bi stavili na kocku svoju diplomu da se prije toga nisu uvjerali u njihovu učinkovitost. Mnogo mi je pomogla dr. Terézia Samu, od koje sam mnogo toga naučio. Prvo njezino predavanje na mađarskom jeziku proteklo je tako što sam ja redao latinske stručne izraze, a dr. Terézia Samu stajala je na pozornici pokraj zavjese i govorila mađarski. Danas smo, može se reći, veoma dobri prijatelji. Tada sam upoznao i svoju kasniju sponzoricu, Ágnes Krizsó. Od nje sam naučio osnove, redovito bi dolazila u Hrvatsku držati prezentacije. Treba znati da u to vrijeme još nije bilo autocestâ, te bi put trajao i deset sati, umjesto današnjih pet. Mogu joj reći samo hvala! Ne mogu biti dovoljno zahvalan na onome što je učinila za mene i za Hrvatsku. Odnio sam kući proizvode, a nakon mjesec dana postao sam prvi supervizor Hrvatske.

Kako si od potrošača proizvoda postao graditelj mreže?

Shvatio sam jednu stvar: ako upotrebljavam proizvode, nešto mi se vraća od cijene koju sam platio. Iako tvrtka nije bila prisutna u Hrvatskoj, korektno bih iz mjeseca u mjesec dobivao obračun pa sam se stoga uzdao da će mi, bude li za to mogućnosti, isplatiti i proviziju. Bilo je to teško vrijeme usred rata i bombardiranja, stoga sam manager postao tek u lipnju 1999. To je sada već povijest, nezaboravni su svi ti trenuci.

Možda je i tvoj uspjeh pridonio otvaranju hrvatske središnjice.

Može biti, sve u svemu i ja sam tek nakon toga krenuo punom parom. Zubarska plaća mi je u ono vrijeme iznosila 450 dolara, a na bonusnom listiću stajalo je 900 dolara. Sav iznenađen nazvao sam sponzoricu i rekao da je vjerojatno došlo do zabune, na što me je ona uvjeravala da će biti još i više. Čudio sam se kako može biti toliko mnogo... Idućeg mjeseca primio sam i prvi iznos. E, tada sam počeo vjerovati u biznis, iako u početku skeptičnijega čovjeka od mene nije bilo: stalno sam provjeravao sastojke proizvoda, njihov mehanizam djelovanja.

Poslije je tvoja ekipa zbog toga uživala prednost...

Činjenica jest: Fiume team je najobrazovanija ekipa u regiji. Predao sam im sve znanje koje sam pokupio na medicinskom fakultetu i sve što sam saznao o proizvodima. Do dana današnjega spominju moje suradnike kao „male liječnike“. Ali zbog toga smo imali i poteškoća: u poslovnom smislu nismo se razvijali onoliko koliko smo mogli. Danas već manje govorimo o proizvodima, umjesto toga nudimo životni stil. Dati mogućnost ljudima u ruke velika je stvar u ova teška vremena.

Koja se pouka može iščitati iz traženja puta?





Možda ona da su potrebne i doline s kojima se potom mogu mjeriti visine uspjeha. Djed mi je znao govoriti: ako slučajno upadneš u vrtlog, pusti da te struja povuče na dno, s kojega se zatim možeš otisnuti uvis. Životni je put poput EKG-a: jednom si gore, drugi put si dolje.

U posljednje vrijeme ponajviše gore: lani si se bio kvalificirao na seniorsku razinu.

Zahvaljujući tomu što sam prilikom seniorske kvalifikacije rekao: piše se novi rječnik, u kojem će pokraj mojeg imena stajati riječ „upornost“. Nakon trinaest godina postao sam senior manager, ali neka... Inače, da se svatko pridržavao onoga što sam preporučivao, bio bih već zasigurno dijamantno-safirni manager. Naravno, to je ovisilo i o meni.

Koji su ti najnoviji ciljevi?

Prošle sam godine povodom dvanaeste godišnjice hrvatske središnjice izjavio da će u roku od pet godina u Hrvatskoj biti jedan dijamantni, dva dijamantno-safirna i tri safirna managera. Za to imamo sve uvjete, idemo u dobrom smjeru. Što se mene tiče, došlo je vrijeme širenja. Dao sam si tri godine, a potom... Što god dobijem, lijepo će svijetliti, bit ću veoma veseo. A veselit će se i oni koji budu prihvatili moje rukovodstvo. Sada želim nadoknaditi propušteno vrijeme. Moj moto glasi: „Uživajmo u životu zdravi i sretni, što želim i svima vama“.



lifestyle

Lifestile savjeti



Fizička neaktivnost i posljedice

Fizički pasivan način života uzrok je najviše zdravstvenih problema, najčešćih bolesti civiliziranih društava. Danas većina ljudi ne zna ništa o svojem zdravstvenom stanju, ili ako i zna, ne uzima ozbiljno da će ugroziti svoje zdravlje, životnu kvalitetu i radnu sposobnost ako ne promijeni način života! Redovita tjelovježba, kojom se rado bavimo, od bitne je važnosti za očuvanje tjelesnoga i mentalnoga zdravlja.





Prije osamdesetak godina dnevna porcija pješačenja ljudi iznosila je 20 do 30 km, jer je bilo prirodno pješice ići u susjedno selo ili otići na posao na svoju njivu. Danas se koristimo dizalom, automobilom, daljinskim upravljačem, na taj način jedva koristimo noge. Međutim, pješačenjem i hodanjem po stepenicama mogli bismo potrošiti mnogo kalorija. Pasivni način života uzrokuje mnogobrojne bolesti i tegobe: duševne probleme, kardiovaskularne bolesti, pretilost, probavne probleme, šećernu bolest, visoke razine masnoće u krvi, bolesti želuca i crijeva, lokomotornih organa i kralježnice, osteoporozu, reumatske bolesti, bolesti dišnih organa.

U Mađarskoj je najizrazitiji rizični faktor **prekomjerna tjelesna masa**, što izaziva nepoželjne procese gotovo u svim sustavima i organima. Svjetska zdravstvena organizacija (WHO) evidentira pretilost kao posebnu bolest – podsjeća nas Richard Weiler, suradnik Imperial College Healthcarea. On i Emmanuel Stamatakis objavili su svoju teoriju u stručnom časopisu „British Journal of Sports Medicine“ prema kojoj bi, „zbog povezanosti s visokim postotkom obolijevanja te smrtnosti, **trebalo razmotriti potrebu proglašenja samostalnom bolešću i fizičku pasivnost.**“ Ona uzrokuje više štete organizmu nego blaža pretilost. Engleski športski liječnik Richard Weiler kaže da šport ne bi trebao biti samo sredstvo za rješavanje suvišne kilaže. Fizička aktivnost povoljno utječe na naše tijelo čak i ako ne mršavimo. Kod šećerne bolesti fizička aktivnost u znatnoj mjeri smanjuje potrebu za inzulinom, usporava nastanak inzulinske rezistencije.

Prema američkoj procjeni, prosječno provodimo 56 sati tjedno poput biljke: u mjestu, nepokretni, znači bez prestanka sjedimo u autu, pred računalom ili televizorom. Sjedeći način života toliko je nezdrav, da u medicini danas već postoji posebna grana koja se bavi istraživanjem neaktivnoga načina života, a njime prouzročeni simptomi obuhvaćeni su skupnim nazivom „bolesti sjedenja“ (*engl. sitting disease*).

Prema kanadskom ispitivanju provedenom tijekom 12 godina i uz sudjelovanje 17 tisuća odraslih Kanađana oni ispitanici, koji su najviše vremena provodili u sjedenju, imali su 50% veću vjerojatnost da umru za vrijeme istraživanja od onih koji su najmanje vremena provodili sjedeći. Tijekom milijuna godina krvotok u mišićima prilagodio se fizički aktivnom načinu života, a kod nepokretnosti protok krvi se usporava, stoga mišići troše manje kalorija. Smanjuje se i proizvodnja enzima odgovornih za razgradnju masnih kiselina (triglicerida), što povećava rizik od nastanka kardiovaskularnih bolesti. Dokazano je, također, kako ne samo dugi letovi, nego i rad u uredu povećavaju vjerojatnost da će nastati krvni ugrušci, koji sa svoje strane uzrokuju plućnu emboliju i tromboze. U njihovoj preventivi veliku ulogu

dobivaju tvari koje proširuju žile, ubrzavaju krvotok i sprječavaju nastanak tromboze, a to su: češnjak, masne kiseline omega-3, arginin, *Gingko biloba*.

Depresija je također češća kod uredskih namještenika: što je krvotok sporiji, to manje dopijevaju u mozak hormoni dobra raspoloženja. Čitanje e-mailova i telefoniranje može se obaviti i stojeći. Steve Jobs, utemeljitelj Applea, redovito je održavao sastanke („*brainstorming*“) šecujući se s kolegama. Ako umjesto u naslonjaču sjedimo na lopti, zahvaljujući mikropokretima mišići pokraj kralježnice neće se ukurutiti. Preporučuje se smanjenje gledanja televizije kod kuće na manje od dva sata dnevno. Pritom je korisno više puta ustati, eventualno voziti sobni bicikl ili druge slične naprave.

Redovita fizička aktivnost koja nas oznoji liječi srce nakon infarkta. Tako piše u nedavno objavljenoj studiji Sveučilišta John Moores u Liverpoolu. Na osnovi rezultata objavljenih u stručnom časopisu „European Heart Journal“, može se izjaviti kako trening ubrzava regeneraciju srčanih mišića i time u znatnoj mjeri poboljšava životnu kvalitetu bolesnika. Ovaj učinak možemo pojačati flavonoidima, koenzimom Q10, masnim kiselinama omega-3, *Gingko bilobom*, koji pomažu u preventivi aritmije. U preporuci Američkoga kardiološkog društva (American Heart Association) i drugih grupa stručnjaka stoji: tko želi ostati zdrav, treba napraviti deset tisuća ili više koraka dnevno, što ukupno znači oko 8 km. Međutim, malo se ljudi toga pridržava. Većina napravi dnevno manje od pet tisuća koraka. U fizički neaktivnih osoba skoro je dvaput veći rizik od visokoga tlaka nego u aktivnih, što znači rizični faktor i u pogledu nastajanja tromboza i proširenja vena.

Dugoročno gledajući, nedovoljna dnevna fizička aktivnost uzrokuje deformacije kralježnice, lokomotorne bolesti, jednostranu ili prekomjernu uporabu mišića, kostiju, zglobova, osim toga i druge bolesti kralježnice, grčevite boli u leđima, struku, vratu, ramenim mišićima. Navedene simptome u znatnoj mjeri možemo ublažiti uzimanjem minerala, magnezija, tvari za izgradnju hrskavica, kurkume, hijaluronske kiseline, koje ublažavaju bol a imaju i protuupalni učinak. Istodobno fizička aktivnost odašilje kostima mehaničke impulse i kod opterećenja odgovarajuće jačine oni unaprjeđuju proizvodnju hrskavica. Sile koje utječu na kosti igraju ulogu i u nastanku koštanih gredica. Najvažnija je prevencija odgovarajuće koštane mase proizvedene u dječjoj dobi kao rezultat pravilne **ishrane te fizičke aktivnosti**. Nastojmo osigurati dovoljnu količinu vitamina te minerala, naročito u razdobljima izražena rasta. Ako nam oni ne stoje na raspolaganje, organizam neće imati iz čega

Lifestyle



proizvesti organska i neorganska tkiva kostiju. Najvažnije sredstvo sekundarne prevencije jest fizička aktivnost. Time svatko, a osobito žene starije od 40 godina, čini najvažniji korak za očuvanje koštane mase. Redovita fizička aktivnost u ranoj fazi Alzheimerove bolesti usporava razgradne procese u mozgu. I kvaliteta života bolesnika s Parkinsonovim sindromom u znatnoj se mjeri može poboljšati fizikalnom terapijom. To su otkrili znanstvenici fakulteta u Kansasu.

A znanstvenici fakulteta u Baselu upozorili su na činjenicu da športski nastrojeni ljudi dobre fizičke kondicije lakše podnose stresne situacije. U terapiji neuroze, depresije te drugih bolesti, u pozadini kojih se nalazi stres, redovita tjelovježba također ima važnu ulogu. Kao što ima povoljni učinak i na mnogobrojne čimbenike važne za kvalitetu života: počev od poboljšanja apetita preko mirnoga spavanja do uravnoteženoga raspoloženja te većeg stupnja opteretivosti. Živčani sustav možemo jačati vitaminima B-kompleksa, folnom kiselinom, odnosno matičnom mliječi koja ima protustresni učinak. Onaj tko tjedno najmanje dva sata provodi baveći se intenzivnim športom, kako kažu finski znanstvenici, za trećinu smanjuje rizik od nastajanja **tumorskih bolesti**. Američka istraživanja tumora probavnoga trakta dokazala su da šport smanjuje vjerojatnost od njegova nastanka. Naravno, to samo po sebi nije dovoljno, valja se ostaviti cigarete i jesti uravnoteženo. Veoma je važno unositi odgovarajuće količine vlakana odnosno dvije litre kvalitetne tekućine dnevno, i redovito uzimati više vrsta antioksidansa (flavonoidi, vitamin C, beta-karoten, selen, vitamin E, Q10) radi sprječavanja oštećenja stanica, te očuvati valjanost crijevne flore prebioticima i probioticima! Danas se već izvan svake sumnje zna da osiguranje odgovarajuće razine vitamina D za 50-70% smanjuje vjerojatnost od nastanka mnoštva tumora, pa tako i tumora probavnoga trakta.



dr. Edit Siklós Révész
anesteziologinja i
specijalistica intenzivne
terapije

U Švedskoj su otkrili da učinak školaraca 30% ovisi o tome koliko se redovito bave športom. Kod djevojaka su školski rezultati povezani s intenzitetom treninga, a kod dječaka s izdržljivošću. Povratne informacije prema mozgu o micanju, položaju ruku i nogu, radu mišića znače veoma bogate podražaje za središnji živčani sustav. Ti su podražaji nezamjenjivi u razvoju mozga, živčanoga sustava, a osobito u razvoju razmišljanja. Udovoljavanje potrebe za fizičkim naporom jedan je od najvažnijih živčano-fizioloških predujeta za intelektualne aktivnosti, pažnju te pamćenje. Govorni problemi, štoviše i poremećaji sposobnosti učenja, poput disleksije, usko su povezani s nedostacima u razvoju pokreta, ali fizička aktivnost djece potrebna je i za razvoj matematičkoga razmišljanja te uspješna učenja jezika. Masne kiseline omega-3 nužne su za ispravan rad živčanoga sustava! Šport znači više od lijeka. Civiliziranim ljudima u velegradovima redovita tjelovježba pruža jedinu mogućnost, a njezino zanemarivanje omogućuje pojavu bolesti koje nastaju upravo zbog smanjena kretanja, nedostatka kisika, jednostranog opterećenja (na primjer sjedeći rad), degeneracije zbog loše ishrane.

Šport je u svim dobnim skupinama sastavni dio zdrava načina života, odgovarajućim odabirom športske aktivnosti i postupnim povećanjem opterećenja (za razliku od vrhunškoga športa) ne samo što ne dolazi do štetnih posljedica, nego su zbog preventivnog učinka važno sredstvo u liječenju i naknadnoj terapiji sve više bolesti.

Fizička aktivnost, dakle, posredno sprječava nastanak i pogoršanje bolesti, odnosno igra važnu ulogu u njihovoj terapiji, a osim toga daje zdraviji život, bolju opteretivost, jači imunološki sustav, estetski izgled. Najvažnije je **započeti i ne zapostaviti fizičku aktivnost!**

LITERATURA

- World Health Organization (2011). New physical activity guidance can help reduce risk of breast, colon cancers
- Salmon J. (2010). Novel strategies to promote children's physical activities and reduce sedentary behaviour. *J Phys Act Health* 7
- Ruiz JR et al. (2011). Objectively measured physical activity and sedentary time in European adolescents. *Am J Epidemiol* 174 Marshall S & Ramirez E. (2011).
- Reducing sedentary behavior: A new paradigm in physical activity promotion. *Am J Lifestyle Med*
- Hamilton M et al. (2007). Role of low energy expenditure and sitting in obesity, metabolic syndrome, type 2 diabetes, and cardiovascular disease.
- Prentice W.E., (szerk.): Rehabilitation Techniques in Sports Medicine

AKO VOLIŠ PUTOVANJA...

Ako voliš uhvatiti najpovoljnije cijene...

Ako želiš uživati u prednostima koje ti pruža ekskluzivni klub putovanja...

Poštovani članu FLP-a!
Pridraži nam se, odaberi
i ti Foreverov klub putovanja!

Zbog čega je osobit Foreverov klub putovanja?

Foreverov klub putovanja radi po klupskom sustavu zatvorenoga kruga, dostižan je isključivo članovima FLP-a.

- kvalitetna putovanja po povoljnoj cijeni: kao registrirani član možeš birati među više tuzemnih i inozemnih putovanja.
- osiguravamo usluge i organizaciju putovanja po pojedinačnim željama: članovi kluba mogu nas potražiti telefonom ili osobno u ulici Nefelejs broj 9-11 u Budimpešti.
- Ponuda sadrži mnoštvo putovanja s polazištem iz Budimpešte. Članovima kluba poklanjamo svaki tjedan niz ekskluzivnih ponuda koje mogu donijeti uštede čak i do 60%.

Kako se učlaniti u Foreverov klub putovanja?

U Foreverov klub putovanja možeš se učlaniti isključivo kupnjom paketa Travel Touch ili potvrdom kupnje unutar 30 dana (izuzev kupnje na Danima uspješnosti), te nakon uplate cijene registracije.

1. Kupi Foreverov putnički kupon (9.900 forinta bruto) ili kutiju Travel Toucha koja sadržava kupon.

2. Registriraj se ili obnovi registraciju na web-stranici www.foreverutazas.com

3. Nakon registracije kupona u roku od dva radna dana obavijestit ćemo te e-mailom o aktiviranju pristupa.

4. Pristup imaš 365 dana, toliko imaš prava koristiti stranicu.

Kako kupiti Foreverov putnički kupon?

- Kupnjom kutije FLP-ova Travel Toucha (sastavni je dio paketa).

- Osobno u centru FLP-a u ulici Nefelejs u Budimpešti kod zastupnika Foreverova kluba putovanja.

- Elektroničkim putem nakon popune narudžbenice e-kupona. Podrobnije informacije o tome doznaj na adresi ugyfelszolgalat@foreverutazas.com

Članovima kluba koji obnove svoju registraciju cijena se stopostotno uračunava u sljedeću rezervaciju u vrijednosti iznad 100.000 forinta.

Za ostale informacije nazovi broj +36 70 777 9997 ili nam piši na travel@foreverutazas.com

Odsad možeš i besplatno razgledati ponude!
Posjeti našu stranicu www.foreverutazas.com i registriraj se kao posjetitelj!

OBAVJEŠTENJA

OBAVIJEŠTI IZ SREDIŠNJICE

Naši distributeri na web-stranici www.foreverliving.com mogu, nakon klika na točku izbornika DISTRIBUTERSKA PRIJAVA (lozinku i korisničko ime treba tražiti putem e-maila poslanog na it@flpseeu.hu), među ostalim pogledati sljedeće korisne informacije: dnevni bodovi, internetska robna kuća, mjesečni obračun bonusa. Na web-stranici nalaze se i drugi marketinški materijali, informacije: časopis, kalendar priredaba, opis poticajnih programa, obrasci, edukacijski materijali, katalozi, međunarodna poslovna politika. Međunarodni kanal You Tube možete gledati na adresi www.youtube.com/user/AloePod.



MAĐARSKA

Središnjica u Budimpešti

1183 Budimpešta, Nefelejcs u. 9-11. E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu

Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995

Poštanska adresa: 1439 Budapest, Pf.:745.

Državni direktor: dr. Sándor Milesz: +36 1 297 1995, mob.: +36 70 316 0002

Direktorica za marketing i komunikaciju: Bernadett Huszti

kućni 194, mob.: +36-70-436-4212;

Dóra Harman: kućni 157, mob.: + 36 70 436 4197

Zsuzsanna Petrőczy: kućni 131, mob.: +36-70-436-4276

Direktorica za prodaju i razvoj prodaje: Erzsébet Ladák

tel.: +36-1-269-5370/kućni 160, mob.: +36-70-436-4230;

Odjel za međunarodnu komunikaciju: Aranka Szecsei: kućni 136, mob.:

+36 70 436 4229; Ottília Csábrádi: kućni 135, mob.: +36 70 436 4227

Odjel za razvoj marketinga i edukacije (FLP TV):

Sándor Berkes, kućni 133, mob.: +36 70 436 4213

Edukacijski centar

1067 Budimpešta, Szondi utca 34., tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285,

+36-1- 373-0025, fax: + 36-1-312-8455

Rezervacija/informacije: Bálint Rókas mob.: + 36 70 436 4280

Otvoreno: Pon.-Pet.: 10:00-21:00

SONYA edukacijski centar

Dogovor termina: Veronika Kozma, kozmetičarka +36 70 436 4208; Melinda Ésik,

frizerka +36 70 436 4178

Popusti: za 10 prilika 10%, za 5 prilika 5%

BESPLATNI TEČAJ u edukacijskom centru Sonya! U ulici Szondi utorkom od

10:00 sati, u ulici Nefelejcs u kućici Sonya četvrtkom od 15:00 sati. Prijava na

Foreverov telefon: Kata Ungár 30-331-1883.

NARUŽBA PROIZVODA

Naše proizvode možete kupiti ili naručiti u predstavništvima i osobno:

- Mobilnim telefonima +36-70-436-4290 te +36-70-436- 4291, odnosno na

fiksne telefone +36-1-297-5538 te +36- 1-297-5539, ponedjeljkom od 8 do 20

sati, od utorka do petka od 10 do 20 sati, mobilnim telefonima +36-70-436-

4294 te +36-70-436-4295 ponedjeljkom od 12 do 20 sati, ostalih radnih dana:

od 10 do 18 sati, odnosno preko tjedna od 12 do 16 sati na besplatni broj

+36-80-204-983.

- Internetska robna kuća: www.foreverliving.com, ili www.flpshop.hu.

Call centar:

WEBSHOP: + 36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286,

webshop@flpseeu.hu

TELECENTAR: +36-70-436-4290, +36-70-43-4291, +36-1-297-5538,

+36-1-297-5539, telecenter@flpseeu.hu

Rukovoditeljica odjela: Melinda Malik, mob.: +36-70-436-4240

Proizvode naručene putem telefona ili interneta dostavna služba dostavit će

vam na kućnu adresu u roku od dva dana, nakon dogovora termina. Troškove

dostave pri kupnji u vrijednosti 1 cc ili više društvo preuzima na sebe.

Proizvode Forever Living Productsa prodajemo s preporukom Saveza

mađarskih alternativnih liječnika.

PREPRODAJA, PROMIDŽBA

Zabranjena je prodaja naših proizvoda i promidžbenih materijala na internetu. Unutar prodavaonice ili ureda proizvodi se mogu prikazati i prodavati u skladu s točkom 16.02 (h), (i), (j) te (k) Međunarodne poslovne politike. Pravila promidžbe distributerske djelatnosti te izrade vlastite web-stranice navedena su u točkama 16.02 (h) odnosno 17.10.

Upit PRODAJNIH PODATAKA možete obaviti na sljedeće načine:

- putem interneta u distributerskom dijelu www.foreverliving.com

- putem softvera Forever Telefon

- putem internetske usluge MyFLPBiz

- te u našim centrima, za partnere iz Mađarske na broj +36-1-269-5370 i

+36-1-269-5371, a za partnere iz ostalih država regije na broj +36-1-332-5541

Operativna uprava:

1183 Budimpešta, Nefelejcs u. 9-11

Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289

Generalni manager: Péter Lenkey: mobil +36 70 436 4279

Barbara Dörnyei: lokal 191., mobil +36 70 436 4292

Direktorica za financije: Gabriella Rókas-Véber: tel.: +36-1-269-5370/kućni

171, mob.: +36-70-436-4220

Financijska recepcija: Ildikó Páll, kućni 121,

mob.: + 36 70 436 4256

Direktor kontrole: Zsolt Suplicz: tel.: +36-1-269-5370/kućni 181,

mob.: +36-70-436 4194,

Debrecenska područna uprava: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48

Tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187 Otvoreno: Pon. od 12 do 20 sati,

Ut.-Pet.: od 10 do 18 sati (fakturiranje završava 30 minuta prije kraja radnoga

vremena). Područni direktor: Kálmán Pósa, mob.: +36-70-436-4265

Segedinska područna uprava: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25

Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342 Otvoreno:

Pon.: od 12 do 20 sati, Ut.-Pet.: od 10 do 18 sati (fakturiranje završava 30

minuta prije kraja radnoga vremena). Područni direktor: Tibor Radóczki

Székesfehérvárska područna uprava: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3

Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, fax: +36-22-503-

913 Otvoreno: Pon. od 12 do 20 sati, Ut.-Pet. od 10 do 18 sati (fakturiranje

završava 30 minuta prije kraja radnoga vremena). Područni direktor: Tibor Kiss

Forever Resorts

Hotel dvorac Teleki-Degenfeld, Szirák, 3044 Szirák, Petőfi u. 26, tel.: +36-

32-485-300, fax: +36-32-485-285 www.kastelyszirak.hu

Restoran Sasfészek, tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszeketterem.hu

Direktorica mađarskih ustanova Forever Resorts Katalin Király.

Forever putnička agencija

www.foreverutazas.hu tel.: +36-70-777-9997

Medicinski stručnjaci:

dr. Edit Siklós-Révész, predsjednica Stručnoga liječničkog kolegija Forever

Mađarske, dr. Gabriella Kassai: 70/414-2335; dr. László Mezősi: 70/779- 1943

dr. Endre Németh: 70/389-1746; dr. Terézia Samu: 70/627-5678,

neovisni medicinski stručnjak dr. György Bakanek: 70/414-2913

Može ih se zvati u radnom vremenu.

Radno vrijeme centra u ulici Nefelejcs:

Pon.: 08:00-20:00, Ut.-Sri.-Čet.: 10:00-20:00, Pet.: 10:00-18:00

Telecentar:

Pon.: 08:00-20:00 sati, Ut.-Sri.-Čet.-Pet.: 10:00-20:00 sati

Svakoga posljednjeg radnog dana u mjesecu (unutar tjedna): 08:00-20:00 sati,

svake posljednje subote u mjesecu (nakon kojih u mjesecu više nema radnih

dana) 12:00-20:00 sati

NACRT OBRAZOVNOG PROGRAMA ZA 2013.

DANI USPJEŠNOSTI: 30. ožujka, 11. svibnja, 12. svibnja Dan zdravlja, 20. srpnja, 16. studenog

DVODNEVNI TEČAJEVI: 8-9. lipnja, 12-13. listopada

POTICAJNI PROGRAMI: 21-29. travnja Globalni Rally, 23-26. svibnja tečaj za Eagle Managere,

15-22. rujna tečaj Go Diamond,

OBAVJEŠTENJA



SRBIJA

Beogradski ured: 11010 Beograd, Kumodraška 162
tel.: +381 11 397 0127, fax: +381 11 397 0126,
e-mail: office@flp.co.rs
Predaja narudžaba: narucivanje@flp.co.rs
Otvoreno: ponedjeljak, utorak i četvrtak: 12:00–19:30,
srijeda i petak 09:00–16:30. Svake posljednje subote u mjesecu i tijekom
Dana uspješnosti 9:00–12:30.
Telecentar: +381 (0) 11 309 6382
Sonya salon ljepote: 065 394 1711

Niški ured: Niška ured: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1, tel: +381-18-514-131; fax: +381-18-514-130, imejl: officenis@flp.co.rs
Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak 11:00–19:00,
Utorak, sreda i petak 9:00–17:00

Horgoški ured: tel./fax: +381 (0) 24 792 195,
e-mail: tinde.szolnoki@flp.co.rs
Otvoreno: od ponedjeljka do petka, 8:00–16:00
Svake posljednje subote u mjesecu: 9:00–12:30

Područni direktor: Branislav Rajić
Medicinska stručnjakinja: dr. Biserka Lazarević
i dr. Predrag Lazarević: +381 23 543 318

Dan uspješnosti: 27. siječnja, 24. ožujka, 19. svibnja,
23. lipnja, 29. rujna, 24. studenog



CRNA GORA

Podgorički ured: 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20
Tel.: +382 20 245 402 fax: +382 20 245 412
Otvoreno ponedjeljkom: 12:00–20:00
Ostalih radnih dana: 9:00–17:00
Svakoga mjeseca posljednja subota je radni dan,
Otvoreno: 9:00–14:00
Područni direktor: Aleksandar Dakić
Medicinska stručnjakinja: dr. Nevenka Laban: +382 69 327 127
flppodgorica@t-com.me



SLOVENIJA

Lublanski ured: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3
tel.: +386 1 562 3640, fax: +386 1 562 3645
narudžba proizvoda: mob. +386 40 559 631,
tel.: +386 1 563 7501
e-mail narudžbe: narocila@forever.si
e-mail informacije: info@forever.si
Otvoreno: ponedjeljak 12:00–20:00, utorak, srijeda, četvrtak, petak
9:00–17:00
Lendavski ured: 9220 Lendava, Kolodvorska 14
tel.: +386 2 575 12 70, fax: +386 2 575 12 71
Otvoreno: ponedjeljak–petak 9:00–17:00
e-mail: lendava@forever.si
Područni direktor: Andrej Kepe
Medicinski stručnjak: dr. Miran Arbeiter: +386 41 420 788
Dan uspješnosti: 18. svibnja, 28. rujna, 23. studenog
Edukacija: otvorena predavanja svake srijede od 19:00 sati,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57

Poštovani suradnici,
obavještavamo Vas kako Dan uspješnosti FLP Slovenije planiran za ožujak 2013.
otkazujemo, pošto se on podudara sa terminom Dana uspješnosti FLP Hrvatske.
Slijedeći Dan uspješnosti FLP Slovenije održati će se 18. svibnja 2013.
Zahvaljujemo se na razumijevanju

FLP Slovenija



HRVATSKA

Zagrebački ured: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16
Tel: + 385 1 3909 770; Faks: + 385 1 3909 771
Radno vrijeme: ponedjeljak i četvrtak 09:00 – 20:00
utorak, srijeda i petak 09:00 – 17:00
Riječki ured: 51000 Rijeka; Strossmayerova 3a
Tel: + 385 51372 361; Mob: + 385 91 4551 905
Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak 12:00 – 20:00,
utorak, srijeda i petak 09:00 – 17:00
Područni direktor: Mr.sc. László Molnár
Medicinski stručnjaci: Dr. Ljuba Rauški Naglič, mob: + 385 91 5176 510
neparni datumi 17:00 – 20:00
Dr. Draško Tomljanović, mob: + 385 91 41 96 101
utorak od 14:00 – 17:00 i petak 14:00 – 16:00
Edukacije u uredima Zagreb i Rijeka: ponedjeljak i četvrtak od 18:00h
Telefonske narudžbe: + 385 1 3909773 i 3909 775 i e-mail:
foreverzagreb@gmail.com, mailto:foreverzagreb@gmail.com
Uskoro web narudžbe
Dani uspješnosti: 18. svibnja i 19. listopada 2013. – Opatija – Hotel Adriatic



ALBANIJA

Tiranski ured: Tiranë, Reshit Çollaku 36
Tel./Fax: +355 42230 535
Otvoreno: radnim danom 9:00–13:00 i 16:00–20:00
Područni direktor: Attila Borbáth
Mob.: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293
Voditelj ureda: Xhelo Kiçaj, mob.: +355 69 40 66 811,
Mob.: +36 70 436 4310
Flpalbania@abcom.al



KOSOVO

Prištinski ured: Pristinë Rr. Uçq br. 94
tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911
Otvoreno radnim danom: 10:00–16:00
Područni direktor: Attila Borbáth
mob.: + 355 69 40 66 810, + 36 70 436 4293
flpkosova@kujtesa.com



BOSNA I HERCEGOVINA

Bijeljinski ured: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3
tel.: +387 55 211 784, +387 55 212 605, fax: +387 55 221 780
Otvoreno radnim danom 9:00–17:00 sati
Područni direktor: dr. Slavko Paleksić

Sarajevski ured: 71000 Sarajevo, Džemala Bijedića 166 A
tel.: +387 33 760 650, +387 33 470 682, fax: +387 33 760 651
Otvoreno: ponedjeljak, četvrtak, petak 09:00–16:30,
utorak, srijeda 12:00–20:00
Voditeljica ureda: Enra Hadžović
foreverflpbos@gmail.com,

Dan uspješnosti: 6. Travnja, Sarajevo, 7. Prosinca, Bijeljina



Managerica iz Nyíregyháze četverostruka je baka. Radi u pravom obiteljskom Foreverovu poduzetništvu, naime jedna kći i zet njezini su sponzori, a obitelj druge kćeri njezina je niža linija.

**Sponzori: Gábor Szendeczki i Emese Szendeczki Maczali
Viša linija: Attila i Kati Gidófalvi, Miklós Berkics, József Szabó,
Rolf Kipp, Rex Maughan**

MARIKA MACZALI MANAGERICA

PRONAŠLA SAM SAMU SEBE

Kako je započela tvoja foreverovska priča?

Attila i Kati Gidófalvi prijatelji su naše obitelji, s Foreverom smo se sreli prvi put kada su se oni prije pet godina učlanili. U to vrijeme muž i ja nismo bili spremni za tu mogućnost, mada je muž rekao Attili da iz toga biznisa nećemo izostati. Na žalost, on je nakon nekoliko mjeseci preminuo, a četiri godine nakon toga trebala sam donijeti odluku o ponovnoj izgradnji života. Potkraj prošle godine veoma mi je smetalo što mi je prošla još jedna godina života a da nisam učinila ništa. Prije sam bila veoma agilna, radila bih gotovo bez prestanka: okušali smo se u svim vrstama trgovačkih i ugostiteljskih poduzetništva te smo bili u njima uspješni.

Znači, odluka je pala.

Da. Odlučila sam postati trafikantica. Donesen je novi zakon, proučila sam ga, pripremala se na novi zadatak.

I što je postalo od svega?

Ništa. Moja kći i njezin muž bili su jedne večeri u gostima kod Attila i Kati, a kad su se vratili kući, nazvali su me: „Mama, nećeš biti trafikantica, ideš s nama u FLP!“ Zakon o trafikama odmah sam bacila, te odgovorih: „Da, Emese, tako će biti!“ I 22. prosinca potpisala sam pristupnicu.

I za nepunih šest tjedana kvalificirala si se za managericu, što je veliko ostvarenje. U čemu je tajna?

Još iste večeri načinila sam popis od 200 imena, živcirajući se usput hoću li moći uspjeti održati prezentacije jer to je vrijeme kada se pripremam za Božić. Već 28. prosinca održala sam marketinšku prezentaciju, da bih zaključila godinu s 4-5 novopridošlih. Nazivala sam Attilu i Kati praktički svaki sat, a oni su mi u svemu

pomogli. Poznaju me dvadeset i pet godina i dobro znaju – kada nešto započnem, tada ću raditi do kraja maksimalnim naporom.

Kako je prošao siječanj?

Marketing za marketingom, četiri-pet puta tjedno s po petnaest sudionika. Nakon susreta ponovni razgovor. Iz dana u dan vozila bih se autom u krugu od 50 do 70 kilometara oko Nyíregyháze. Po snijegu i ledu, ali uspjela sam. Bilo je dana kada bi me kći pitala zašto se tako žurim. Odgovorih joj: „Ne bih vas željela osramotiti. Započela sam, idem do kraja!“

I zajedno ste se kvalificirale. U kojoj je mjeri to zajednički posao?

Biznis gradimo posebno, ali se o dnevnim odlukama navečer dogovaramo.

Okolica Nyíregyháze jedna je od regija u najtežem položaju. Je li Forever prava mogućnost za ljude koji tamo žive?

Svakako. Ljudi ponajviše poznaju možda žuti gel i First, ali nisu čuli za ostalih dvjesto fantastičnih proizvoda. Kome god bih preporučila proizvode, rekao bi mi idući put kakav je super učinak imao određeni proizvod. U gradu je zatvoreno mnoštvo trgovina, a i one koje rade na rubu su propasti. Ljudi ne mogu biti sigurni čak ni da će primiti plaću za obavljeni posao. Ali u Foreveru, ako imaš svoj cilj za koji si voljan i sposoban raditi, tada ne možeš propasti!

Koji su ti osobni ciljevi?

Razmišljam na duge staze, želim ovaj biznis izgraditi u detalje i na stabilan način. Želim se dokazati s jedne strane svojoj obitelji, a s druge strane samoj sebi, naime ovdje sam ponovno pronašla sebe, svoje ciljeve. Dakako, sposobna sam ostvariti nove ciljeve, snove, u jednom novom životu.

Što te motivira?

U četiri godine nakon muževe smrti nisam imala toliko sretnih sati kao otkad sam ušla u ovaj posao. Imam radno mjesto, ima smisla ustati svako jutro. Ja jesam dijamant, iako zasad još sićušan.



FOREVER
LIVING



PRODUCTS
MAGYARORSZÁG



FOREVER

IV. DAN ZDRAVLJA

**BUDIMPEŠTA, SYMA ARENA
12. SVIBNJA OD 10.00 SATI**

**NA OBITELJSKOJ PRIREDBI OČEKUJEMO
VAS ZABAVNIM PROGRAMOM,
PROGRAMIMA ZA DJECU,
PREDAVANJIMA
U SVEZI S OČUVANJEM ZDRAVLJA,
BESPLATNIM LIJEČNIČKIM
PRETRAGAMA, PREZENTACIJAMA**



*Za ponudu sponzorima priredbe molimo obratite se Bernadetti Albert putem adrese literatures@flpseeu.hu
ili telefonom +36 70/436 4278*

Rodjendanski događaj u zajeničkoj organizaciji Mađarske udruge alternativnih liječnika i Forever Living Products Hungarz Ltd.-a



BUDI I TI UREDNIK FOREVEROVA ČASOPISA!

Očekujemo prijedloge tema ili gotove članke na adresu ujzag@flpseeu.hu



30. OŽUJKA 2013.

Success Day



VODITELJI:
**DR. TERÉZIA SAMU I
ANDRÁS BRUCKNER**
soaring manageri



DR. SÁNDOR MILESZ
državni direktor
POZDRAVNE RIJEČI



DR. OTTÓ KERTÉSZ
manager, veterinar
MIŠLJENJE ŽIVOTINJA



EDINA PATKÓS
managerica
BITI MLAD
I BOGAT, ALI
DRUKČIJE



SZILÁRD KÚTHI
senior manager
IZAZOVI U
MARKETINŠKOM
SUSTAVU



ANNAMÁRIA MULADI
senior managerica
EAGLE MANAGER



**FERENCNÉ TANÁCS
I FERENC TANÁCS**
senior manageri
KAKO PROŠIRITI
POPIS IMENA?



DR. IBOLYA BAGOLY
soaring managerica
10 GODINA

KVALIFIKACIJA SUPERVIZORA,
ASSISTANT MANAGERA, MANAGERA,
KLUB OSVAJAČA, PREDAJA REGISTRACIJSKIH
TABLICA, KVALIFIKACIJA VODEĆIH MANAGERA,
ASSISTANT SUPERVIZORA.



ÁGNES KRIZSÓ
safirna managerica
JAKA EKIPA
(5. MJESTO U REGIJI)

FOREVER

IMPRESSUM

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Tel: (+36 1) 269 53 70 Fax: (+36 1) 297 1996
Glavni urednik: Zsuzsanna Petrőczy Urednici: Valéria Kismárton, Kálmán Pósa, Sándor Rókas

Layout, tiskarska priprema: Crossroad Consulting Kft. Prevoditelji, lektori: Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Gorán Vladimír, Žarko Anić Antić (hrvatski), Babity Gorán Vladimír, Dragana Meseldžija (srpski), Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana (slovenski).

Tisak: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdano u 30500 primjeraka. Za sadržaj članaka odgovaraju autori. Sva prava pridržana!

www.foreverliving.com



HAWAII
GLOBAL RALLY
2013
21-29 APRIL

PRIDRUŽI NAM SE U RAJU!

Ako se nisi kvalificirao na Globalni Rally, ipak se još možemo sresti na Havajima. Na web-stranici dolje možeš kupiti svoju ulaznicu i na taj se način pridružiti najspektakularnijem i najzbudljivijem događaju u povijesti Forevera.

www.bit.ly/GR13Tickets



FOREVER