

GODINA XVI. BROJ 4. / TRAVANJ 2012.

NIJE ZA PRODAJU

FOREVER



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



1500 CC



PROFIT
SHARING

HAWAII
GLOBAL RALLY
2013
21-29 APRIL



Zajedno, uspješno



Nedavno sam čuo priču o mladiću koja me je veoma potakla. Trinaestogodišnji Spencer Zimmermann uspješno je završio triatlonsku utrku. Osobitost je u tome što, unatoč činjenici da se radi o natjecanju pojedinaca, Spenceru nije bila važna pobjeda, nego je želio pomoći nekome drugom. Želio je pomoći svom prijatelju Daytonu na putu prema pobjedi. Dayton je pretrpio oštećenje mozga, no to Spencera nije obeshabrilo. Poveo ga je sa sobom, kako bi i on doživio i uživao u radosti natjecanja. Znači, u nečem što se za ostale ljude razumijeva samo po sebi. Spencer je preplivao 500 metara, vozio bicikl 12 milja, i trčao 3 milje zajedno s Daytonom – jedanput bodreći svojega prijatelja trčeći mu odmah iza leđa, a drugiput „vukući za sobom“ prijatelja. Spencer je rekao: „Bio je čudesan osjećaj znajući kako je jedan od najboljih prijatelja cijelo vrijeme pokraj mene“.

Spencer Zimmermann spoznao je već u najranijoj mladosti ono što mnogi od nas ne uspijevaju tijekom cijeloga života: okus pravog uspjeha doživljavamo samo ako nismo skoncentrirani isključivo na vlastiti uspjeh, nego ako pomažemo i druge na putu prema uspjehu. Veoma sam ponosan što mogu izjaviti da je upravo taj put izabrao i Forever.

Za distributera, ako želi postati uspješan, jedini je mogući put da u svojem radu pomaže i drugima prema uspjehu. Što je ekipa veća, što bolje surađuje, to će i vrh na koji će se popeti biti viši. Samo tako možeš postati eagle manager ili dijamant, samo tako možeš dobiti profit sharing, kvalificirati se na rallyje: ako ne slomiš krila svojih ljudi, nego dopustiš da lete uz tebe. Gradiš, razvijaš se, radiš zajedno s ostalima, a usput znaš da time, što gradiš svoju ekipu, moralno rasteš u njihovim očima. Onaj tko u poslovnom životu neprekidno ratuje s drugima, možda na kratke staze i postane uspješan, međutim, ako slijediš takav obrazac, biznis ti na duge staze postaje neodrživ.

Tajna je skrivena u ekipnom radu, to je ono što u Foreveru nudi beskonačne mogućnosti. Ako smo sposobni fokusirati se i na svoju ekipu, ne samo na sebe, postići ćemo mnogo više nego dosad. Miklós Berkics najbolje je to formulirao u svojem video predavanju „I am Forever“. Miki je shvatio da cilj nije „pravljenje novca“, nego pomoći ljudima, a novac će poslije ionako doći. Izrekao je veoma jednostavno pravilo, koje vrijedi vječno. Doista uspješni postajemo kada i drugima pomažemo na putu prema uspjehu.

Bodrim vas da zaboravite negativne misli. Isključite način razmišljanja „nisam zadovoljan“. Iz negativnih misli ne rađa se dobar biznis. Uspješni ljudi uvijek traže mogućnost da pomognu i drugima. Uvijek iznova vidim i u svojem životu, kao i u životu više tisuća distributera, da ako „potrebe“ drugih uspijemo staviti ispred vlastitih, zajedno postajemo uspješni. Takav pristup može biti lijep primjer i za tvoju ekipu, potom će i ona nastojati da te prati.

Forever je čudesna obitelj i veoma sam sretan što mogu biti njezin član. Kada gradiš svoj biznis, neka je uvijek pred tobom Zimmermannov primjer.

Prije mnogo godina posvetio sam se pomaganju drugima, kako bi postali zdravi i dostigli životni standard kakav zavrjeđuju. Nadam se da ćete i vi prihvatiti izazov i slijediti isti put. Bude li tako, na koncu ćete dobiti vrijednu nagradu za uložene napore, isto kao i Spencer i Dylan, te ćemo ZAJEDNO biti sudionici golema uspjeha.



REX MAUGHAN

PREDSJEDNIK UPRAVE, GENERALNI DIREKTOR



Poruka proljeća: trebaš pomoć!



Nakon veoma hladne zime stiglo je dugo očekivano proljeće: svi veselo žure u prirodu koja se obnavlja. Dišemo miris upravo rascvala cvijeća, i dobro je osjećati svježiu travu pod nogama. No ugodaj idile stalno narušava niz negativnih vijesti iz medija. Nemojmo to dopustiti, učinimo prvi korak, i isključimo televizor! Godinama ne gledam televizijske emisije, i veoma mi je dobro i bez njih. Doduše, imam prijammnik, ali po navici gledam samo dobre filmove. Inače, ovaj vid provoda vremena je suvišan, jer je u našem životu vrijeme najdragocjenije, čuvajmo ga dakle! Stiglo je proljeće, pomoć treba svakomu.

Započeli smo državnu kampanju: potražiti ćemo potrošače koji najmanje dvije godine nisu kupovali proizvode. Pratite svoj obračun bonusa, jer će se u ovoj godini stalno pojavljivati novi i drukčije novi (nekadašnji) kupci. Pazite na njih, jer trebaju vašu pomoć kako bi opet shvatili pozitivne učinke naših proizvoda i kako bi iznova naučili naš marketinški sustav, e da bi mogli uživati u slobodi koju im nudi Forever. Susrest ćete stare poznanike, kojima ste možda već i telefonski broj i adresu zaboravili. Možda su se čak i odselili, a ovom prigodom ponovno su se pojavili. Molim vas, uzmite ih za ruku, vratite ih u Forever, sponzorirajte ih! Veoma je važno da svatko dobije istu pomoć na istoj visokoj razini.

Forever je uvijek bio poznat po najboljim predavačima i najboljim rukovoditeljima na svijetu: sve odreda profesionalci s vrhunskom spremom. Tražite njihovu pomoć! Preoblikujte ovaj svijet, učinimo ekipu jedinstvenom tako da ponovno bude spremna za zauzimanje prvoga mjesta u Europi. Naravno, to ne ide odmah: tek smo na početku procesa. Za postizanje toga cilja potrebna je sloga, jako i složno rukovođenje i fantastični stručni kadar. Ovdje u Foreveru sve to imamo. Rukovoditelji mađarske i južnoslavenske regije proputovali su cijeli svijet, pokazali svima za što su sposobni. U nas su najbolji DIJAMANTI. Postati od najboljih najveći – to nam je zadatak, taj put trebamo prijeći u idućim godinama. Na tom putu trebate uhvatiti za ruku one, koji upravo sada započinju svoje poduzetništvo, ili su već više godina u njemu i eventualno se sada vraćaju.

Ova godina jest godina obnove. Očekuje nas mnoštvo zadataka, koje ćemo uz ovakvu fantastičnu ekipu i uspjeti ostvariti. Europa je prošle godine realizirala porast prometa od 9,5%, i drago nam je što smo i mi dio te fantastične ekipe. Na Europskom Rallyju u Budimpešti pokazali smo svijetu snagu Forevera. Ubuduće i sebi pokažimo vlastitu snagu, ono što je u nama, što želi da se pokaže, kako bismo živjeli svoj život ostvarivši sebe.

Sloboda Forevera pripada svima. Bilo tko je može doživjeti, bilo tko uživati u njoj. No za to valja mnogo toga učiniti. Tko želi, tomu je mjesto pokraj nas.

Naprijed FLP!

DR. SÁNDOR MILESZ
DRŽAVNI DIREKTOR



THANK YOU EUROPE

EUROPSKI RALLY, 24–25. II. 2012. ŠPORTSKA ARENA BUDIMPEŠTA 2. DAN



Nakon 2003. i 2008. i ove godine se u Budimpešti okupila krema europskog Forevera. U ožujskom broju pisali smo o važnijim događajima bliske budućnosti, o Europskom Rallyju, koji je 24–25. veljače održan u Budimpešti, treći put u povijesti rallyja. Zadnji put stajali smo tamo gdje Aidan O' Hare započinje predajom peteroznamenkastih čekova. A tek je tada slijedilo ono glavno! Evo kronike drugoga dana.

THANK YOU FOREVER



Dругi dan Rallyja – koji otvara **Péter Lenkey**, generalni manager – započinje jedinstvenim treningom: slušamo predavanja onih najboljih, na pozornici se nižu najznačajniji graditelji mreže. Pozivajući se na ovogodišnji moto, ovo je trening „Be free“. **Steve Hatchett**, rukovoditelj Forever Nutraceuticals, ovaj put ne govori o tajnama proizvodnje. Naime, kao gotovo svatko u Foreverovu pozadinskom pogonu, i sam je graditelj mreže. „Milijuni ljudi ne poznaju još Foreverovu mogućnost“ – govori. „Ne uče, ne razvijaju se, propuštaju priliku, jer ne shvaćaju Foreverovu poruku. Ali ti, koji si sada tu, trebaš se upitati zašto sjediš u dotičnom sjedalu ovdje i sada. Da bi osobno vidio rukovoditelje? Da bi učio? Ili da bi se približio izdašnim čekovima? Pomogni promijeniti živote drugih ljudi, a i vlastiti!“

U svojem predavanju Steve Hatchett mnogo govori o odgovornosti prema vlastitom tijelu, i tu potrebu argumentira zapanjujućim zdravstvenim podacima. „Svaki dan imaš izbor kako ćeš se brinuti o svojem tijelu. Nadam se da znate kako se u ovim proizvodima skriva snaga“ – kaže rukovoditelj, a potom detaljnije govori o FLP-ovim vrhunskim proizvodima i osobito o pozadini istraživačkoga rada na njima.

Ponos Šveđana, **Jeanette Magnusson**, trinaest godina radi u Foreveru, danas već s trinaest prvolinijskih managera: „Međusobno učimo. Za mene to nije posao, nego razonoda. Fantastično je što se još i plaća za to!“ Safirna managerica nam priča kako je kao mlada maštala da će postati milijunašica, pomagati svojoj obitelji i davati novac onima kojima je potreban. Riječi su joj popraćene glasnim pljeskom, jer je ova mlada žena uspjela ostvariti svoj san, a započela je kao frizerka. Zahvaljuje svima koji su je upoznali s Foreverovim biznisom. Kako kaže, prije toga nitko nije toliko vjerovao u nju. Kuće, farme,



obrazovni centar, putovanja: otkriva se pred nama životni stil milijunašice, ali doznajemo i da novac sam po sebi ne znači ništa, nego mogućnosti koje ti se otvaraju. „Trebaš biti odgovoran za svoje ljude. Na kraju je moj posao snova postao ekipni rad.“

Njemački safirni manager **Horst Kelm** u svojem predavanju govori zbog čega je Forever najbolja mogućnost na svijetu. On je to shvatio prije jedanaest godina, i odonda nepokolebljivo vjeruje u komunikaciju. Razgovarati s ljudima, prikazati proizvode, stići do svih do kojih se može. Ali nam govori i o tome kako je u početku imao i brojne neuspješne pokušaje, nije uspijevaio privući pozornost ljudi. Ipak, nije mu na um pala predaja. Danas je već uspješni manager s četvero djece i zainteresirani ga već sami traže. „Danas su željni saznati ono što im mogu reći“ – smiješi se, a za rad mu danas stoji na raspolaganju mnoštvo tehničkih pomagala. Govori o mogućnostima mobilnog telefona, interneta i Webinara. Horst Kelm naglašava da se svijet otvorio, više ne dopiremo samo do onih u neposrednoj blizini. „Nove tehnike donose i nove ljude. Nastavite s radom i vjerujte u Forever Living Products!“

Attila i Katika Gidófalvi, „nabrži dijamanti u povijesti“, upoznali su već sve MLM-sustave prije nego što su se pridružili Foreveru. „Zbog čega smo ovdje?“ – postavlja pitanje Attila. „Jer vjerujemo da je ova tvrtka najbolja na svijetu. Ovdje su najbolji proizvodi, najbolji je marketinški plan, a utemeljitelji čine najjaču obitelj koju sam ikada sreo.“ Attila Gidófalvi dugo govori o svojem sponzoru, Miklósu Berkicsu. Kako kaže, s njim je postao bolji čovjek. „Svatko traži tajnu ovoga biznisa, međutim tajna si ti sam. Trebaš imati viziju, jedan san. Trebaš znati kako ćeš postati uspješan, i tada postaješ doista ključna figura.“ „Ljudi osjete vjeruješ li doista u sve ovo. Dovoljno je da vjeruješ u proizvode i shvatiš poruku biznisa. Međutim, nikada ne vjeruj da si ti najbolji: valja učiti iz dana u dan.“

Turska regija (Turska, Kazahstan, Irak, Kirgistan, Azerbajdžan) posljednjih godina doživljava velik razvoj. Jedni od voditelja niza uspjeha jesu **Makfor Abutalijev** i **Galija Dospajeva** iz Kazahstana, koji su za dvije i pol godine postali safirni, znači postigli su jednu od najznačajnijih razina u FLP-ovu biznisu. Suprotno rezultatu, Makfor govori skromno:





„Ja sam jednostavni Kazahstanac“. Međutim, ne tajni kako im se život korjenito promijenio otkako su kupili dvije kutije Toucha. „Do danas smo vratili sve ono što smo izgubili“ – misli na to kako su i oni, poput mnogih, započeli biznis usred materijalnog debakla, puni dugova i poteškoća. Danas već sponzoriraju više od stotinu managera, pa Makfor s pravom kaže: „Ponosim se svojim poduzetništvom.“ Katkad se i sam čudi brzinom razvoja. „U Španjolskoj smo bili još samo nas dvoje, prošle godine već pedesetero, a ovdje nas je već stotinu“ – misli na prijašnje priredbe. „Dogodine će nas biti još mnogo više! Trebamo pokazati snagu Europe, zajedno smo jaki. Pravac Havaji!“ – zaključuje svoje predavanje Makfor Abutalijev.

Nakon sadržajnih predavanja nastavlja se jučer započeto slavlje, znači predaja čekova profit sharinga. U FLP-u, naime, najuspješniji distributeri imaju konkretne prihode ne samo od vlastitih rezultata, jedanput godišnje dobivaju svoj udio i od dobiti tvrtke – u omjeru svojeg učinka. Ali koliko točno kome ne može se znati prije proglašenja: to je iznenađenje i samim dobitnicima. Rukovodstvo tvrtke predaje čekove u rastućem nizu: generalni direktor **Rex Maughan**, predsjednik **Gregg Maughan** i europski potpredsjednik **Aidan O' Hare** stupaju na pozornicu, kako bi otvorili današnju prvu, ukupno već četvrtu skupinu.

Svečani trenutci stižu do vrhunca: pozdravljamo desetero najboljih distributera Europe – na prvom mjestu **Rolf Kipp**, dvostruki dijamantni manager iz Njemačke, a među najboljima su i **József Szabó**, **Miklós Berkics**, te **Kati i Attila Gidófalvi**. „Ovi ljudi dokazuju da je FLP najbolja mogućnost na svijetu“ – govori Aidan O' Hare i potom poziva petu skupinu dobitnika čekova: iznosi prelaze sto tisuća eura. A ni predaja se ne obavlja na bilo kakav način: umjesto svečane ceremonije, distributeri dobivaju informacije o konačnim iznosima putem cirkuskih atrakcija. Show je fantastičan, humor i kreativnost, suze i zahvale, zadovoljstvo nad dobro obavljenim poslom – sve je to prisutno na pozornici. Članove ove skupine okružuju žongleri, čekovi su skriveni u njihovu priboru. Slijedi blok kvalifikacija: proslavljamo značajne napretke u marketinškom sustavu Forever Livinga. Europa se lani obogatila za deset novih





safira (među njima i mađarski ponos – **Tamás Budai, Éva Budai-Schwarz, Istvánné Kása i István Kása te Hajnalka Senk**), odnosno za dva safirna managera.

Očekuje se predaja daljnjih iznosa. Slijede čekovi šeste skupine. A s tim i nova veličanstvena cirkuska atrakcija: kvalifikanti trebaju velikim čekićem „udariti glavni zgoditak“. I to uopće nije sitnica: jedan od čekova premašuje 170 tisuća eura.

Između ceremonije davanja čekova, međunarodnu publiku zabavlja virtuozna skupina akrobata. U areni i dalje vlada karnevalski ugođaj. Kao što nas to i voditelji programa, senior managerica **Renára Steiner** te manager **Peter Boots**, direktor za države Beneluksa, podsjećaju: sve su zemlje u konkurenciji za Spirit Award, koji se predaje najglasnijoj, najatraktivnijoj i najjedinstvenijoj ekipi.

„Kada netko dobije ček i raduje se, drago je i meni“ – ovom rečenicom započinje svoj govor **Rex Maughan**, utemeljitelj Forever Living Productsa, poslovni čovjek, kojem valja zahvaliti za razvoj ove svjetski rasprostranjene mreže. U dvorani vjerojatno svi poznaju izreku: Snaga Forevera jest snaga ljubavi. Rex Maughan nadovezuje se na tu misao: „Ako postoji ljubav prema obitelji, prijateljima i Foreveru, tada ste već nešto naučili o slobodi Forevera.“ Rukovoditelj tvrtke naziva godinu 2011. čudesnom, a kako doznajemo, i 2012. započela je dobro. „Čestitam svima koji su danas primili čekove i svima koji su došli“ – govori Rex Maughan. „Ovo je najveće slavlje! Rallyji su sve bolji, a čekovi sve veći!“ A o kakvom razvoju govori? Samo nekoliko primjera: Iani je Češka ostvarila rast od 11%, Kazahstan je imao ništa manje nego 140% povećanje svoje prodaje, Mađarska je ostvarila 18 tisuća, a Austrija i Njemačka pak 23 tisuće kartonskih bodova. Osim toga distributeri su „pomogli ljudima nudeći zdravlje“ – naglašava Rex Maughan i dodaje: „Valja predati sve što znamo i tada ćemo postići ono što želimo. Potom se još više razvijati, stići do još više ljudi, i tako dalje.“





Rukovoditelj se nakratko osvrće i na razvoj ostalih kontinenata. Doznajemo da je najizdašniji američki ček glasio na 428 tisuća dolara, da je Južna Afrika stigla do prodaje 18 tisuća kartonskih bodova i sada već sa 147 eagle managera. U Latinskoj Americi radovalo se 132 kvalifikanta profit sharinga, a bilo je zemalja u kojima je promet u usporedbi s prijašnjim godinom porastao za 52%.

Biznis se razvija, potrebno je sve više Aloe vere: nasadi su porasli za 250 hektara, u Nizozemskoj je otvoren novi logistički kompleks. „Kao djeca vjerovali smo cijelim srcem u velike stvari, ali su nam rekli da želimo previše. Međutim, rađaju se divovi i među ljudima kada ne vjeruju u granice. Mogu vam se dogoditi nevjerojatne stvari ako vjerujete da s Foreverom postajete slobodni!“ – zaključuje svoje predavanje **Rex Maughan**.

Nakon glazbene točke pijanista **Balázsa Havasija** i bubnjara **Endija Kissa**, **Aidan O' Hare** govori nekoliko riječi o zakladi Forever Giving koja pomaže širom svijeta svugdje gdje ljudi trebaju pomoć. „Ponosni smo što je u Nigeriji izgrađen dom za siročad, te škola u Brazilu“ – govori dopredsjednik i pokazuje dobro poznatu plišanu figuru Aloe Baby, čijom kupnjom pridonosimo sličnim velikim stvarima.

Aidan O' Hare najavljuje čovjeka, koji se može smatrati motorom razvoja proizvoda i proizvodnje: **Steve Hatchett**, rukovoditelj centra Forever Neutraceuticals u Arizoni. 150 zaposlenika proizvodi na 18 tisuća četvornih metara proizvode u vrijednosti od više milijardi dolara, na najsuvremenijim proizvodnim strojevima i najnovijim laboratorijskim uređajima. Ovaj odjeljak lani je – kako bi udovoljio rastućim potrebama – povećao proizvodne kapacitete za 130%. Direktor nam govori koja su temeljna načela: „Svježina, stalna provjera kvalitete, uslužni pristup, ekonomičnost i inovacija potrebni su kako bi nastao proizvod koji prodaje vaša tvrtka. Proizvodimo dnevno dva milijuna tableta s pomoću najsuvremenijih robota.“ Čekovi u vrijednosti od 200 tisuća eura, znači dobitnici sedme skupine, traže nove atrakcije: ovaj put top „ispaljuje“ dobitke. **Aranka Vágási** i **András Kovács**, odnosno **Miklós Berkics**, preuzimaju



svoje čekove s najboljima u Europi. Potom slijedi predaja Spirit Award: nakon Mađarske, Švicarske i Grčke, ove je godine slavodobitnik Skandinavija. Preostaje još jedna stvar: predaja najboljih čekova, najzdašnjih čekova profit sharinga. Dolaze prva tri nagrađena.

Golemi baloni približavaju se pozornici: **Makfor Abutalijev i Galija Dospajeva** opet na kreativan način doznaju da njima pripada treće mjesto, kazaški bračni par vratio se kući u prvoj godini poslovanja s čekom od 7, u drugoj od 27 tisuća eura, a rezultat iz 2011. godine znači dividendu u iznosu od više od 300 tisuća eura. „Vjerujte u sebe i san će vam se ostvariti!“ – govore.

Na drugom mjestu **Kim i Anja Madsen** kažu: „Ako smo mi uspjeli, tada može svatko. Nismo superheroji, jednostavni smo ljudi, koji su prihvatili jednu mogućnost. Veličanstveno je stajati ovdje, ali iza toga stoji kontinuirani rad. Naša je tajna da nemamo tajni. Čak i kad ne bi bilo dividende, isplatilo bi nam se, naime nitko nam ne može oduzeti ono u kakve smo se ljude u međuvremenu preobrazili. Takve stvari važnije su od novca.“ Vlasnici najzdašnjeg europskog čeka Forever Living Productsa u 2012. godini jesu **Jayne Leach i John Curtis** iz Engleske. Nagrada za njihov profesionalni rad je ček od 374.215 eura. „Mi nismo dio problema, nego rješenje“ – govore misleći pritom na svoju misiju. „I vi možete stajati ovdje, samo trebate raditi kao nikada prije. U cijelom raspoloživom vremenu i sa stalnom željom.“ Usred kiše konfeta doznajemo da je ove godine podijeljeno skoro sedam milijuna eura, a to je samo jedan kontinent od pet... No voditeljski par već nas poziva na iduće druženje: pravac Havaji, priredba Globalni Rally u 2013. godini, „najveći Rally u povijesti“. Srest ćemo se?



REDOSLIJED ZEMALJA PREMA PRODAJNIM PODATCIMA:



1. NJEMAČKA, AUSTRIJA, ŠVICARSKA
2. FRANCUSKA
3. TURSKA, KAZAHSTAN, IRAK, KIRGISTAN, AZERBAJDŽAN
4. UJEDINJENO KRALJEVSTVO, ISLAND
5. SKANDINAVIJA
6. MAĐARSKA, ALBANIJA, BOSNA I HERCEGOVINA, HRVATSKA, CRNA GORA, SRBIJA, SLOVENIJA
7. ITALIJA
8. RUMUNJSKA
9. DRŽAVE BENELUKSA
10. POLJSKA
11. GRČKA, CIPAR
12. IRSKA
13. SLOVAČKA, ČEŠKA
14. UKRAJINA
15. ŠPANJOLSKA, PORTUGAL
16. RUSIJA
17. BALTIČKE DRŽAVE
18. IZRAEL
19. BUGARSKA, MAKEDONIJA



Službene fotografije s posljednjeg Europskog Rallyja možete pogledati na stranici www.flp-pics.com. Slike i videozapisi sudionika žive svoje živote na društvenim stranicama i stranicama za videosharing. Na tisuće komentara dokazuju da je „the last European Rally was the best European Rally!“





ČESTITAMO KVALIFIKANTIMA III. RAZINE BUDIMPEŠTANSKOG EVROPSKOG RALLYJA!

GOOD BYE EUROPEAN RALLY WELCOME GLOBAL RALLY



Ovogodišnjim budimpeštanskim Europskim Rallyjem okončalo se jedno razdoblje. Nakon 12 godina opraštaju se regionalni rallyji, umjesto njih stiže Globalni Rally. God. 2013., kao prvi, Havaji su domaćini još neviđene svjetske priredbe. Iz Mađarske i južnoslavenske regije tri su para – Veronika i Stevan Lomjanski, Aranka Vágási i András Kovács, te dr. Terézia Samu i András Bruckner – sudjelovali na svih dvanaest Europskih Rallyja i oni nam ovim putem sažimaju svoje misli.



DR. TERÉZIA SAMU

Bilo je to senzacionalnih dvanaest godina, ispunili smo uvjete već prvoga poticajnog programa, jer smo znali da moramo udovoljiti svim izazovima. Prvi je put od cijele ekipe bilo prisutno samo nas dvoje, i zbog toga smo se osjećali neugodno. Potom se iz godine u godinu kvalificiralo sve više suradnika. Pravi proboj donijela je Atena, otada je kvalifikacija cijeloj ekipi značila ozbiljan zadatak. Uvijek smo radosno iščekivali kamo ćemo putovati idući put. Rally i Profit Sharing prvi je put povezan u Stockholmu, tamo sam prvi put iskusila kakav je osjećaj kada svoj ček preuzimaš pred svojom ekipom i slaviš skupa s njom. Globalni Rally znači sasvim drugi zadatak i nama. Prva destinacija mi je san života, znatiželjna sam kakve će još nove destinacije pronaći poduzeće. S Foreverom se otvara novi svijet.



VERONIKA LOMJANSKI

Više od dvanaest godina u Europi je postojala veličanstvena priredba koju smo nazivali Europskim Rallyjem. Bila je veoma atraktivna, iz godine u godinu iz Srbije je sudjelovalo na njoj oko petstotinjak ljudi. Nas dvoje bili smo na svim smotrama, ali mogu reći da je posljednja bila najbolja! Sigurno ćemo je još dugo spominjati. Nama u FLP-u svaki trenutak protječe u ljubavi, entuzijazmu i lijepim stvarima. Sa suradnicima radimo na tome da oni, koji još nisu donijeli stopostotnu odluku žele li raditi u FLP-u ili ne žele, učine taj korak. Uzdamo se u mudrost tvrtke, te u to da će Globalni Rally postati dobra mogućnost za sve nas. FLP je donio fantastičnu odluku: GOING GLOBAL! Manageri, iskoristite tu prigodu, i to iz godine u godinu! Osvojite svi DIJAMANTNU razinu! Naprijed, regijo!



ARANKA VÁGÁSI

Europski Rally za mene je uvijek bio velik doživljaj, jer sam u njemu mogla reproducirati svoju športsku prošlost. Veoma mi je bilo simpatično boriti se za druge, za sudjelovanje drugih na Europskom Rallyju. A to, što mi je uspelo svih dvanaest puta, rezultat je pravoga ekipnog rada, uz dobro rukovođenje. Veoma sam ponosna na sve članove svoje ekipe, kojima je makar i jednom uspjela kvalifikacija. Poštujući prošlost i gradeći sadašnjost, gledam nov izazov – Global Rally. Budućnost donosi uvijek ono što smo sposobni ostvariti iz nje.

NOVI MARKETINŠKI MATERIJALI:

Poster:
7 kom./paket



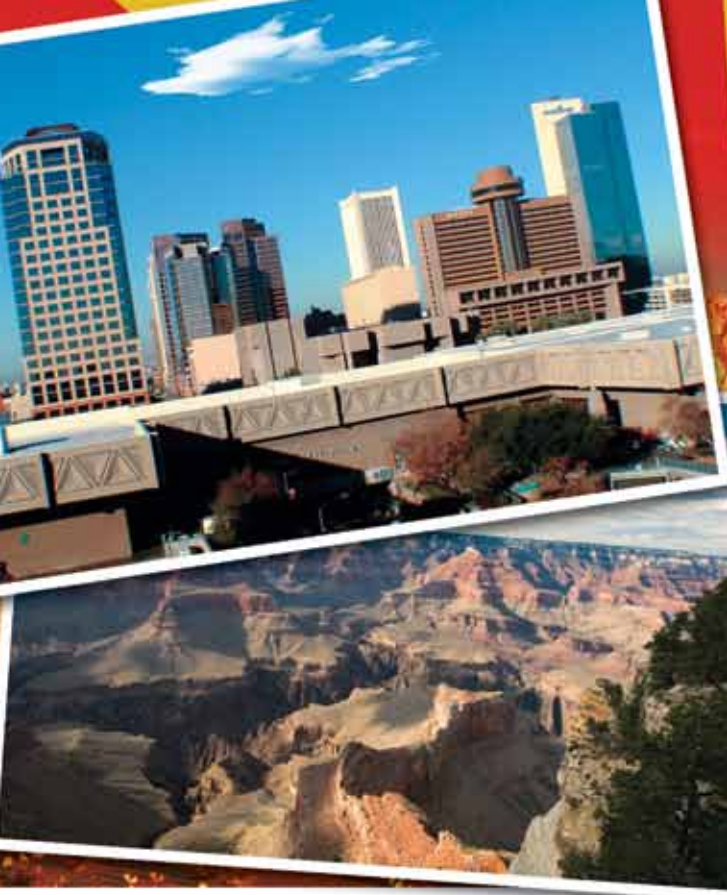
Priručnik za proizvode
nadopuna materijala o
novim proizvodima



CD Dan uspješnosti 12.XI.2011./dr.
Terézia Samu: Nadzor tjelesne mase; dr.
Edit Révész-Siklós: Noviteti FLP-a

CD Dan uspješnosti 17.XII.2011./Veronika
Lomjanski: Vrijeme odluke; dr. Sándor Milesz:
2012. budućnost FLP-a





**The last
Super Rally 2012
Phoenix, Arizona**

16-18. 08.

**Phoenix Convention Center
100 North Third Street Phoenix**



Drink more Aloe!



OBAVJEŠTENJA

CENTRALNA OBAVJEŠTENJA

Na adresi www.foreverliving.com distributori, ukoliko kliknu na „PRISTUP ZA DISTRIBUTORE” (lozinku i korisničko ime za pristup naći ćete na zadnjoj stranici mjesečnog obračuna bonusa) između ostalog mogu dobiti slijedeće korisne informacije: dnevni bodovni rezultati, internet robna kuća, mjesečni obračun bonusa. Ostali marketinški materijali: naš mjesečnjak, kalendar događaja, opis poticajnih programa, obrasci, edukacijski materijali, katalozi. Našu Međunarodnu poslovnu politiku, međunarodni YouTube kanal naći ćete pod adresom www.youtube.com/user/AloePod.

PREPRODAJA, PROMIDŽBA

Preprodaja naših proizvoda i marketinških materijala je zabranjena na internetskim površinama. Unutar prodavnice ili ureda proizvodi se mogu prikazivati i prodavati temeljem članka 16.02 točke (h), (i), (j) i (k) Međunarodne poslovne politike. Pravila promidžbe u svezi distributorske djelatnosti odnosno pravila izrade vlastite web stranice nalaze se pod člankom 16.02 (h) odnosno 17.10.

Pregled **PROMETNIH PODATAKA**: – putem interneta: u distributorskom dijelu stranice www.foreverliving.com, putem Forever Telefon softvera, internetnom uslugom MyFlpBiz, te u centrima: partneri iz Mađarske preko brojeva +36-1-269-5370 i +36-1-269- 5371, iz ostalih zemalja naše regije



MAĐARSKA

Centralni ured Budimpešta:

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.
E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289
Državni direktor : dr. Sándor Milesz, mobil: +36 70 316 0002
Marketinški i komunikacijski direktor: Bernadett Huszti, lokal 194, mobil: +36-70-436-4212; Zsuzsanna Petrőczy: lokal 106, mobil: +36-70-436-4276; Melinda Molnár: lokal 120, mobil: +36 70 436 4178
Komercijalna i komercijalno razvojna direktorica: Erzsébet Ladák, tel.: +36-1-269-5370/lokal 160, mobil: +36-70-436-4230; Odjel za međunarodnu komunikaciju: Aranka Szecsei, lokal 136, mobil: +36 70 436 4229; Ottilia Csábrádi, lokal 135, mobil: +36 70 436 4227.
Marketinški i edukacijsko razvojni odjel (FLP TV): Sándor Berkes, lokal 133, mobil: +36 70 436 4213

Edukacijski centar

1067 Budapest, Szondi utca 34., tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285, +36-1-373-0025, fax: +36-1-312-8455, Otvoreno: Pon-Pet: 10.00–21.00

SONYA Edukacijski centar:

zauzimanje termina: Krisztina Hasznosi +36 70 436 4207, Róbert Horváth +36 70 436 4206, Ildikó Hrnicsjár +36 70 436 4210, Veronika Kozma +36 70 436 4208, Popust: 10% za 10 prilika, 5% za 5 prilika
BESPLATNA EDUKACIJA u Sonya Edukacijskom centru! U ulici Szondi utorkom u 10 sati, u ulici Nefelejcs, u Sonya kućici četvrtkom u 15 sati. Prijava putem Forever flotnog telefona: Kata Ungár 30-331-1883.

NARUDŽBA PROIZVODA

Proizvode možete kupiti osobno na našim zastupništvima, ili putem narudžbe:

- Putem mobilnih telefona telefona +36-70-436-4290 +36-70-436- 4291, ili fiksnog telefona +36-1-297-5538 i +36- 1-297-5539, +36-70-436-4294, +36-70-436-4295, radnim danom od 8-20 sati, odnosno putem besplatnog zelenog broja +36-80-204-983 radnim danom od 12-16 sati.
- Internet robna kuća: www.foreverliving.com, ili www.flpshop.hu. Putem telefona ili interneta naručene proizvode dostavna služba će vam dostaviti na kuću u roku od 2 dana – nakon usklađenja termina. Dostavne troškove kupnje u vrijednosti od 1 cc ili više tvrka preuzima na sebe. Ponedjeljkom od 12-20 sati, ostalih dana od 10-18 sati: +36-70+4364-295

Proizvode Forever Living Productsa prodajemo sa preporukom Saveza liječnika alternativne medicine.

Operativna uprava:

Generalni manager: Péter Lenkey, mobil: +36 30 447 1927
Tajništvo: Mónika Vékás-Kovács lokal 192, mobil +36 70 436 4281
Radno vrijeme skladišta: Pon: 9–20, Ut-Č: 8–20, Pet: 8–19 h
Direktor za financije: Gabriella Véber-Rókás, tel.: +36-1-269-5370/lokal 171, mobil: +36-70-436-4220
Financijska recepcija: Katalin Blahut Botos, lokal 121, mobil: +36 70 436 4218
Direktor za kontroling: Zsolt Suplicz, tel.: +36-1-269-5370/lokal 181, mobil: +36-70-436 4194,

Regionalna uprava Debrecin: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48. Tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187 Radno vrijeme: Pon-Pet: 10–18 sati, fakturiranje 10–17.30 Regionalni direktor: Kálmán Pósa, mobil: +36-70-436-4265

Regionalna uprava Segedin: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25., Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342 Radno vrijeme: Pon-Pet: 10–18 sati, fakturiranje 10–17.30 Regionalni direktor: Tibor Radóczy

Regionalna uprava Székesfehérvár: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3. Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, fax: +36-22-503-913 Radno vrijeme: Pon-Pet: 10–18 sati, fakturiranje 10–17.30 Regionalni direktor: Tibor Kiss

Forever Resorts • Hotel dvorac 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. Direktor mađarskih institucija Forever Resortsa: Katalin Király.

Agencija zrakoplovnih karata Phónix, Szondi u.: Pon-Pet: 12.00-18.00, Gabriella Pittmann +36 70436 4297;

MEDICINSKI STRUČNJACI

Dr. Gabriella Kassai: 70/414-2335; Dr. Brigitta Kozma: 70/424-6699;
Dr. László Mezősi: 70/779- 1943; Dr. Endre Németh: 70/389-1746;
Dr. Terézia Samu: 70/627-5678, dr. Edit Révész-Siklós, predsjednica Liječničkog stručnog povjerenstva Forever Mađarske
Neovisni medicinski stručnjak: Dr. György Bakanek 70/414-2913
Zvati tijekom radnog vremena.

KALENDAR DOGAĐAJA

Budimpešta, Dan uspješnosti: 12. 05. 2012., 16. 06. 2012., 21. 07. 2012., 15. 09. 2012., 27. 10. 2012., 17. 11. 2012., 15. 12. 2012., Dan zdravlja: 13. svibnja



OBAVJEŠTENJA



SRBIJA

Ured u Beogradu: Kumodraška 162, 11010 Beograd, Tel: +381 (0)11 397 0127; Fax: +381 (0)11 397 0126, e-mail: office@flp.co.rs
Naručivanje proizvoda: naručivanje@flp.co.rs
Radno vrijeme: ponedjeljak, utorak i četvrtak: 12.00-19.30, srijedom i petkom: 9.00-16.30

Svake zadnje subote u mjesecu, kao i subotom kada se održavaju Dani uspješnosti: 9.00-12.30

Ured u Nišu: Učitelj Tasina 13/1, 18000 Niš, Tel: +381 (0)18 514 131, Fax: +381 (0)18 514 130, e-mail: officenis@flp.co.rs
Radno vrijeme: ponedjeljak i četvrtak 11.00-19.00
utorak, srijeda i petak: 9.00-17.00

Svake zadnje subote u mjesecu: 9.00-12.30

Ured u Horgošu: Bele Bartoka 80, 24410 Horgoš
Tel/Fax: +381 (0)24 792 195, e-mail: tinde.szolnoki@flp.co.rs
Radno vrijeme: ponedjeljak – petak: 8.00-16.00
Svake zadnje subote u mjesecu: 9.00-12.30

Telecentar: +381 (0) 11 309 6382, Radno vrijeme: ponedjeljak, utorak i četvrtak: 12.00-18.30, srijeda i petak: 9.00-16.30

Salon ljepote Sonya: 063/394 171

Regionalni direktor: Branislav Rajić

Liječnik savjetnik: Dr Biserka Lazarević i dr Predrag Lazarević
Tel: +381 (0)23 543 318, utorak : 13.00-16.00, petak: 14.00-16.00
Dr Božidar Kaurinović, tel: +381 (0)21 636 9575, srijeda i četvrtak: 12.00-14.00

Beograd, Success Day: 26. 05. 2012, 23. 06., 22. 09., 01. 12.



CRNA GORA

Ured u Podgorici: 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20.
Tel: +382 20 245 402 Fax: +382 20 245 412
flppodgorica@t-com.me

Radno vrijeme: ponedjeljak 12.00-20.00, ostali radni dani: 9.00-17.00
Svake zadnje subote u mjesecu 9.00-14.00

Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

Liječnik savjetnik: dr Nevenka Laban, Tel: +382 69 327 127



SLOVENIJA

Ured u Ljubljani: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.,
Tel. +386 1 562 3640

Naručivanje proizvoda:
Mobil: +386 40 559 631, Tel: +386 1 563 7501
Radno vrijeme: ponedjeljak 12.00-20.00
utorak, srijeda, četvrtak, petak: 9.00-17.00

Ured u Lendavi: 9220 Lendava, Kolodvorska 14.
Tel: +386 2 575 1270, Fax: +386 2 575 12 71
Radno vrijeme: ponedjeljak - petak 9.00-17.00
e-mail: forever.living@siol.net

Regionalni direktor: Andrej Kepe

Liječnik savjetnik: Dr Miran Arbeiter, Tel. +386 41 420 788

Ljubljana, Success Day: 24. 11. 2012.

Edukacije: otvorena predavanja svake srijede od 19:00 sati,
Drašč center, Maribor, Pohorska 57



HRVATSKA

Ured u Zagrebu: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.
Tel. + 385 1 3909-770, flp-zagreb@zg.htnet.hr
Radno vrijeme: ponedjeljak i četvrtak 9.00-20.00
Utorak, srijeda i petak 9.00-17.00.

Ured u Rijeci: 51000 Rijeka, Strossmyerova 3/A
Tel. +385 51 372 361, mobil +385 91 455 1905
Radno vrijeme: ponedjeljak i četvrtak 12.00-20.00
Utorak, srijeda i petak 9.00-17.00

Regionalni direktor: mr. sci. László Molnár, dipl. Inž.

Liječnik savjetnik: dr Ljuba Rauška Naglič,
mobil +385 91 517 6510, Neparnim danima 16.00-20.00
Dr. Drasko Tomljanović: Utorak i petak, mobil: +385 91 781 4728

Opatija, Success Day: 03.11.2012.

Seminari: Zagreb, Trakošćanska 16., ponedjeljak i srijeda 18.00-19.00 h
Rijeka: Strossmayerova 3/A., ponedjeljak i četvrtak 18.00-19.00 h



ALBANIJA

Ured u Tirani: Tirane Reshit Collaku 36., Tel./Fax: +355 42230 535.
Otvoreno: radnim danom od 9:00 do 13:00 i od 16:00 do 20:00
forever.flpbos@gmail.com, Flpalbania@abcom.al

Regionalni direktor Attila Borbáth,
Mobilni tel.: +355 69 40 66 810. +36 70 436 4293
Rukovoditelj ureda: Xhelo Kičaj tel./fax: +355 69 40 66 811,
mobilni tel.: +36 70 436 4310
Tirana, Success Day: 20.11.2011.



BOSNA I HERCEGOVINA

Ured u Bijeljini: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovica 3., Tel. +387 55 211 784,
+387 55 212 605, Fax. +387 55 221 780, Radno vrijeme radnim danima 9.00-17.00 (Registracija novih distributera nije moguća putem telefona)

Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić

Ured u Sarajevu: 71000 Sarajevo, Džemala Bijedića 166 A.
tel.: +387 33 760 650, +387 33 470 682, fax: +387 33 760 651
Radno vrijeme: ponedjeljak, četvrtak i petak 9.00-16.30,
utorak i srijeda 12.00-20.00

Voditeljica ureda: Enra Hadžović

Bijeljina, Success Day: 08. 12. 2012.



KOSOVO

Pristinë Rr. Uçk br. 94.
tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911
flpkosova@kujtesa.com





HOLIDAY RALLY II.

Kvalifikacijsko razdoblje: od 1. svibnja 2012. do 31. kolovoza 2012.

Tko se može kvalificirati? Svaki novi pristupnik i stari distributer, koji u usporedbi s aktualnom razinom napreduje za razinu više u marketinškom planu (s distributerske razine moguća je kvalifikacija samo osvajanjem supervizorske razine).

I responsorirani imaju pravo sudjelovanja!

Koji su kvalifikacijski uvjeti poticajnoga programa?

Napreduj za razinu! Tijekom kvalifikacijskoga razdoblja budi aktivan (4 cc vlastite kupnje, ako se najmanje 1 cc ostvari pod vlastitim kodom) počev od prvoga mjeseca, znači ako si se učlanio 15. lipnja 2012., tada od 1. srpnja. U usporedbi s postojećom distributerskom razinom napreduj za razinu više u marketinškom planu (oni na distributerskoj razini neka osvoje supervizorsku razinu). To je 1. razina Holiday Rallyja.

Nakon kvalifikacije, do kraja kvalifikacijskoga razdoblja u bilo koja dva uzastopna mjeseca ponovno možeš ispuniti kvalifikacijske uvjete, znači ako s distributerske razine ili s razine assistant supervizora u lipnju stigneš do supervizorske razine, tada uz očuvanje aktiviteta zajednički promet u lipnju i srpnju, odnosno srpnju i kolovožu, opet treba biti 25 cc. Ako si krenuo sa supervizorske razine i u lipnju osvojiš razinu assistant supervizora, tada uz očuvanje aktiviteta zajednički promet u lipnju i srpnju, odnosno srpnju i kolovožu, opet treba biti 75 cc – i tako dalje: kvalificirao si se na drugu razinu Holiday Rallyja.

Ako si pristupio u posljednja dva mjeseca kvalifikacijskoga razdoblja i ispunio uvjete kvalifikacije, na Holiday Rallyju više ne možeš dobiti VIP-usluge, ali si se, naravno, kvalificirao na prvu razinu.

Onaj tko tijekom kvalifikacijskoga razdoblja u marketinškom planu napreduje za dvije ili više razina, na Holiday Rallyju dobiva VIP-usluge, znači kvalificirao se na drugu razinu.

Smještaj: u hotelu s 4 zvjezdice, usluga all inclusive.

Suradnike kvalificirane na II. razinu prevozimo VIP-autobusima na mjesto održavanja Rallyja; tijekom priredbe imaju pravo i na VIP-bife, za njih se postavljaju VIP-prodajna mjesta, ne trebaju stajati u redu.

Suradnici kvalificirani na I. razinu sami plaćaju putovanje, naravno, uz isplatu troškova mogu se koristiti uslugama naše tvrtke.

Gdje i kada se održava Holiday Rally?

5. i 6. listopada 2012. u Poreču, Hrvatska.

Holiday Rally

POREČ

October 5-6, 2012



FOREVER 
The Aloe Vera Company



FERENC SENK I MARIKA SENK MANAGERI

Ferenc i Marika žive u Budimpešti, prije umirovljenja vodili su vlastiti restoran. Nakon malo otpora i neočekivanih poteškoća, na poticaj svoje kćeri Hajnalke Senk započeli su biznis. Bolja stvar nije im se ni mogla dogoditi. Razgovarali smo s Ferencom.

Sponzor:
Hajnalka Senk
Viša linija:
dr. Sándor Miliesz, Rex Maughan

OSTVARIO NAM SE STARI SAN

O Hajnalki Senk znamo da je već devet godina graditeljica mreže. Kada ste se vi pridružili?

2004. prodali smo obiteljski restoran, tada je Hajni već radila u Foreveru. Bila je u poletu, pričala kako je pronašla posao koji je doista za nju, no ja sam tada još imao prilično otpora prema Foreveru, niz godina nisam želio uzimati čak ni proizvode. Bio mi je stran nov vid poduzetništva, koje nisam poznavao, a nisam se ni želio baviti njime. Zbog debakla vlastitog poduzeća, bili smo dosta ogorčeni, naime prije toga smo bili uspješni i mnogo putovali. Imamo vikendicu u Nagymarosu koju smo obnovili i tamo se tješili.

Dokle?

Hajnalki je krenulo u Foreveru, gotovo odmah postala je managerica. Bila je već seniorica kada smo počeli razmišljati da bismo i mi trebali nešto raditi. Hajni nas je motivirala: obožavamo putovanja, pa nas je kći poslala na luksuzno krstarenje brodom u Tunis i Egipat rekavši nam da je sve to iz Forevera. 2006. počeo sam uzimati proizvode, a 2007. zajedno

smo proveli Silvestrovo u Keniji, gdje sam uz zdravicu u ponoć rekao: „E, moja Hajni, sada počinjem i ja!“

Koji su bili početni koraci?

Vratili smo se kući i započeli s radom. Kopirajući Hajni, krenuli smo s kutijom od dva boda i ubrzo ispunili uvjete supervizorske razine. Tu se, međutim, umiješao život, teško sam obolio. Proteklo je zatim tri godine, ali onaj tko poznaje Forever zna da ovdje ne možeš nazadovati, znači nisam trebao početi sve ispočetka. 2011. ponovno smo počeli. Bio sam sportaš reprezentativac, ustrajnost i postavljanje ciljeva donio sam odande. Vidjevši Hajnalkine uspjehe, želio sam joj pokazati svoje kvalitete.

Je li bila slučajnost da je upravo vaša managerska kvalifikacija podigla Hajni na safirnu razinu?

Ne. Kada smo započeli gradnju mreže, imali smo to za plan, a i Hajnalkin je san bio da s nama postane safirna i da od Rexa preuzme značku. Međutim, umiješala se bolest, izgubio sam

fokus, već se i odrekao toga. Još davno među istaknutim ciljevima na zidu bili su i Rex i naša Hajni, kako postaje safirna, ali sam u očaju sve skinuo sa zida. Unatoč tomu sudbina je ipak htjela da uspijemo ostvariti davni san.

Niste vi jedini koji kao umirovljenici grade karijeru u Foreveru. Što vas motivira?

Kao športaš naviknuo sam se na teške treninge, raditi za ciljeve. Kada smo otišli u mirovinu, život nam je postao nekako prazan. Sada, kada ponovno radimo, imamo ciljeve i želje koje smo sposobni dostići. Citirao bih jednu lijepu Hajnalkinu misao, jer i mi osjećamo slično: „Ovim biznisom svakoga trenutka dajem i dobivam najbolje, ovo je najsigurnija točka mog života.“

Što vam je dao Forever, a što u prethodnom životu niste imali?

Kao poduzetnik bilo je teško opstati: raditi sa zaposlenicima, odgovarati na sve strane. Ovdje smo slobodni, radimo s kim želimo, dobro se osjećamo, ne trebamo biti u društvu negativnih ljudi. U foreverovskom društvu okružuju nas sve sama nasmiješena lica. Ostali također imaju ciljeve, a to motivira i nas. Takva je i naša dinamična ekipa i u njoj rukovoditeljica Mária Simon, koja je prava „energetska bomba“. Cilj nam je da ona postane naša prva managerica. Zahvaljujemo i dr. Sándoru Mileszu na uloženom mukotrpnom radu. Vidim na svojim vršnjacima, koji ne rade, kako potpuno padaju u apatiju. Nisu u vrtlogu života i brzo stare. Ja sam se potpuno preporodio, naravno, dugujem zahvalnost i svojoj mladalački nastrojenoj supruzi.

Kakav vam je način rada?

Gradnja mreže podrazumijeva mnogo telefoniranja, međutim ja to ne volim previše. U tome sam sličan Hajni: na ulici, prilikom šopinga, u bilo kakvim situacijama oslovljavam ljude. Pozdravimo se, nasmiješimo, upoznajemo, i prvom prigodom pozivam ih na prezentacije. U tome nam Hajni mnogo pomaže.

Kako dalje?

Prvi nam je cilj bila managerska razina, koju smo osvojili gotovo neprimjetno. Toliko brzo, da smo razinu assistant managera čak preskočili. Mislili smo nakon toga malo stati, uživati u uspjehu, međutim to ne ide tako: osjećam da ovo još nije ništa, valja napredovati, želimo autorska prava. Mediji su puni negativnih vijesti, umirovljenički sustav u ozbiljnim je problemima, ne želimo se srozati na to da moramo čekati poštaru. Želimo još mnogo putovati, velika su nam želja Sardinija i Havaji. Danas se još čini nevjerojatnim, ali osjećam da ćemo uspjeti.





RAZINU SENIOR MANAGERA OSVOJILA JE



Edit Móricz

(sponzori: Gábor Kovács i Ildikó Csepi)

„Uspjeh se druži s onima koji su dovoljno energični da i rade za uspjeh, koji se dovoljno uzdaju u uspjeh, dovoljno su strpljivi da iščekuju uspjeh, koji su dovoljno smioni kako bi ga uhvatili i dovoljno jaki da ga zadrže!“

(M. Dals Bayhimen)



MANAGERSKU RAZINU OSVOJILI SU



Mónika Dékány

(sponzori: Zsuzsanna Kurucz i László Kupás Deák)

„Ne želim sanjati svoj život, nego živjeti svoje sne“

dr. Ibolya Benkő-Hartai

(sponzor: Edit Móricz)

„Najčešći uzrok napuštanja naših nastojanja jest gubljenje vjere. Vjeruj u sebe, nikada se ne predaj!“



Attiláné Nagy i Attila Nagy

(sponzor: Róbertné Balogh)

„Vremena se mijenjaju. Budućnost pripada onima koji se mijenjaju s vremenima.“

(Robert T. Kiyosaki)

Éva Kelemenova

(sponzori: Anita Csilla Gombás i Attila Gombás)

„Govori, razmišljaj, čini dobro, i svaka riječ, misao i djelo odrazit će se na tebe poput čistog zrcala!“



Karmen Fürst i Bogdan Fürst

(sponzor: Irena Trunšek)

„Kada je dobar učenik spreman, tada se pojavljuje učitelj.“

Tako su se pojavili u našem životu Andreja i Tomo Brumec te nas odveli u svijet novih iskustava. Čast nam je i radost raditi s njima. A pripadati FLP-ovoj obitelji znači izazov, koji nam daje nove lijepe spoznaje i radost.



RAZINU ASSISTANT MANAGERA OSVOJILI SU

Csernokova Eva Mvdr.
Kinga Kordaova Mgr.
Mocsányi Bettina & Fehér Dániel
Nagy Krisztina
Nagné Gallai Erika & Nagy Róbert
Putz Csaba
Várad György
Várad Emilia



SUPERVIZORSKU RAZINU OSVOJILI SU

Andrási Zsolt
Bácsané Balázs Katalin
Bihari Tiborné
Boros Anikó
Dr. Armen Malhazjan
Jan Fabian & Julia Fabianova
Blanka Freitag & Miroslav Freitag
Ana Janković
Snežana Joksimović & Aleksandar Joksimović
Király Katalin

Kisné Szaszko Andrea & Kis József
Maja Kolar
Gejza Kovac & Magda Kovacova
Kruschné Ábrahám Krisztina
Markovics Tiborné & Héthy Tamás László
Ines Martinjak & Mirko Martinjak
Molnár János
Német Ildikó
Nagy Judit
Nagy Andrea
Rác Nikolett & Kis Gábor
Tóthné Grónusz Mária & Tóth Attila
Virág Istvánné & Virág István
Zdenka Zagoričnik



ZAJEDNO NA PUTU USPJEHA



POBJEDNICI POTICAJNOGA PROGRAMA KUPOVINE AUTOMOBILA

1. RAZINA

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Gyurik Erzsébet & Sándor József
Marija Buruš & Boško Buruš
Dr. Dósa Nikolett
Éliás Tibor
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Rinalda Iskra & Lucano Iskra
Dragana Janović & Miloš Janović
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Sonja Jurović & Zlatko Jurović
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 Lenkó Orsolya
Lipp Szilvia & Molnár Mihály

Major István & Majorné Kovács Beatrix
Dr. Molnár László & Dr. Molnár-Stantić
Branka
Muladi Annamária
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Orosházi Diána
Dr. Pavkovics Mária
Radics Tamás & Poreisz Éva
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné & Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Szöllösi Cecília
Tanács Erika
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Józsefné
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor
Jozefa Zore

Zsidai Renáta

2. RAZINA

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

3. RAZINA

Berkics Miklós
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Budai Tamás & Budai-Schwarz Éva
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Halmi István &
Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
Szabó József & Szabó Józsefné
Tóth Sándor & Vanya Edina
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea

CONQUISTADOR CLUB

02. 2012. NAJUSPJEŠNIJI DISTRIBUTORI TEMELJEM OSOBNIH I NEMANAGERSKIH BODOVA MAĐARSKA



1. Gyurik Erzsébet & Sándor József
2. Hartainé dr. Benkő Ibolya
3. Mázás József
4. Móricz Edit
5. Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
6. Gombás Csilla & Anita Gombás Attila
7. Nagy Attiláné & Nagy Attila
8. Szabadi Attiláné & Szabadi Attila
9. Dékány Mónika
10. Nagy Krisztina

02. 2012.

60CG+

KVALIFIKACIJA

Gyurik Erzsébet & Sándor József
Hartainé dr. Benkő Ibolya
Mázás József
Irena Turnsek
Móricz Edit
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé
Kovács Gabriella
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Nagy Attiláné & Nagy Attila

Éva Kelemenova
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Szabadi Attiláné & Szabadi Attila
Dékány Mónika
Varga Géza & Vargáné dr. Juronics Ilona
Jadranka Kraljić-Pavletić
& Nenad Pavletić
Éliás Tibor
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet

Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Karmen Fürst & Bogdan Fürst
Zsidai Renáta
Dr. Fábíán Mária
Tóth Zoltán & Horváth Judit
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter



KUPI SI KARTU NA PROFIT SHARING, POSTANI

EAGLE MANAGER



Pripala nam je velika čast što nas je **državni direktor dr. Sándor Milesz** kao prve zamolio da napišemo kolumne za seriju o eagle managerima.

Prava je radost što smo kao rezultat prošlogodišnjeg ekipnog rada osvojili razinu seniora eagle managera, te smo na nezaboravnom budimpeštanskom Europskom Rallyju u veljači osobno preuzeli od **Rexa i Gregga, vlasnika Forever Living Productsa**, kristalni globus u znak priznanja!

Stvaranje i očuvanje vrijednosti tvrtke Forever Living Products neosporno je i služi kao primjer! Gesla Forevera – „Čisto i jednostavno!“, odnosno „Be free!“ – nisu fraze, jednostavni slogani, nego vodilje, koje su preoblikovale živote milijuna ljudi!

Oni su motori, pokretači našeg ekipnog rada. Cilj nam je **zajedno s našom višom linijom – Imrom Pappom, Anikóm Péterbencze, Arankom Vágási, Andrásom Kovácsom i Miklósem Berkicsem** – svom svojom energijom pridonijeti poslovnom, materijalnom i duhovnom razvoju neposrednih suradnika, managera, kako bi oni postigli najviše moguće poslovne uspjehe. Gradimo zajednicu! Samo o nama ovisi što ćemo „izvaditi“ iz riznice čudesnih mogućnosti FLP-a.

ŠTO ZNAČI EAGLE MANAGER?

Epitet eagle manager doslovce i u prenesenom smislu znači: manager orao. Onaj, koji se poput najplemenitije ptice životinjskog svijeta podiže u visine, uzdiže nad monotoniju i poteškoće svakodnevice, koji ima snove, ciljeve, koji ostrim okom primijeti mogućnosti, i djeluje. Zna se mijenjati, ustrajan je. Izvrstan je drug: brižan i vjeran. Nije slučajno što je Rex odabrao upravo orla za amblem Forevera. Dnevno nas podsjeća kakvi bismo trebali postati svi mi.

ZBOG ČEGA POSTATI EAGLE MANAGER?

Tvrtka je na profesionalni način razradila svoj poticajni sustav tako da se pojedini dijelovi međusobno dopunjuju poput zupčanika, pomiču jedni druge, čine svojevrsnu pokretnu traku ispod nas, nose nas k rezultatu, uspjehu.

Tko želi izgraditi doista ozbiljan biznis nakon osvajanja managerske razine, taj se treba popeti na pokretnu traku poticajnih programa, treba ispuniti uvjete razine eagle managera. On pomaže u osvajanju poticajnog programa za nabavu automobila, a odatle je dječja igra Profit Sharing, kojim možeš umnogostručiti svoju godišnju proviziju. Možemo izjaviti da je ispunjenje uvjeta Profit Sharinga svojevrsno predsoblje toga programa.

KVALIFIKACIJSKI UVJETI

Status Eagle Managera se može dostići svake godine.

Uvjeti

- kandidat treba biti **priznati manager**
U kvalifikacijskoj godini

- u svakom mjesecu je **aktivan**, ispunjava uvjet 1+3 osobna i distributerska boda
- u svakom mjesecu **ispunjava uvjet rukovoditeljskog bonusa**
- broj ostvarenih kartonskih bodova iznosi **najmanje 720 (potpunih)**
- od toga najmanje **100 (novih)** bodova treba potjecati od osobno sponzoriranih nižih linija
- osobno sponzorira te je izgradio najmanje **dvije nove supervizorske linije**
- **pomaže** pri organizaciji lokalnih i regionalnih susreta

Uz gore navedene, distributeri na seniorskoj, odnosno višoj razini trebaju izgraditi, održavati i nekoliko nižih linija eagle managera. Svi niželinijски eagle manageri treba biti u posebnoj sponzorskoj liniji neovisno o broju generacija na dolje. Nekoliko primjera:

Valja izgraditi i održavati niže linije sastavljene

1. U slučaju senior managera, od 1 niželinijskog eagle managera
2. U slučaju soaring managera, od 3 niželinijска eagle managera
3. U slučaju safirnog managera, od 6 niželinijских eagle managera

Detaljne natječajne uvjete (više poslovnih razina, uračunavanje bodova responsoriranih distributera, zbrajanje inozemnih niželinijских managera, ako distributer u kalendarskoj godini osvaja managersku razinu) pronaći ćete na stranicama 15–17. Međunarodne poslovne politike, te na web-stranici tvrtke.



KAKO OSVOJITI!

Kao sve u životu, i ovo se postiže **putem ozbiljno donesene odluke u poznavanju ciljeva i fokusa, unaprijed izrađenih kristalno jasnih argumenata, te redovitog ulaganja energije usredotočene na cilj.** Budući da to podrazumijeva cjelogodišnji planski rad, ovdje nije moguće pri kraju godine napregnuti se, kao „u egzekuciji smo profesionalci“. U travnju još nije kasno, pred nama stoji golemu mogućnost da krenemo!

1. **Donošenje odluke** i planiranje – preporuča se početi pripreme već potkraj godine koja prethodi godini u kojoj se želimo kvalificirati; također, treba „aktualizirati“ **imenik** i razmisliti o svemu, kako bi se početkom siječnja moglo krenuti profesionalno.
2. Rukovoditelj treba razmisliti o svojim pogodnim managerima koji također žele konkurirati, planirati njihovu prvu kvalifikaciju za eaglea, te u okviru redovite mjesečne konzultacije provjeriti **njihov napredak.**
3. Svoj napredak kao i napredak svojih managera možemo pratiti na, za taj cilj izrađenom, **kontrolnom listiću**, kako bismo točno na dan znali gdje stojimo. U to valja uvrstiti **aktivitet**, broj **novopristupljenih**, broj **novih distributerskih bodova** raspoređenih po mjesecima, nemanagerske bodove i **sveukupne bodove** u mjesečnom i godišnjem zbroju. Istaknimo na vidljivo mjesto, poslužiti će kao dnevna provjera napretka.
4. Neka nam postane cilj prezentacija održana **tjedno pred 15, a mjesečno pred 60 ljudi!**
5. Redovite prezentacije. **Najmanje tjedno dvije poslovne i proizvodne prezentacije** (održane u krugu obitelji, u svojem stanu), **tjedno jedan otvoreni informativni dan, mjesečno jedan Dan uspješnosti, regionalna priredba** koja nudi pogodan okvir kako bismo postigli potreban broj sveukupnih i novih distributerskih bodova, te pronašli najmanje dva potrebna nova aspiranta za supervizora.
6. Preporučujemo **uvrštenje 3–5 aspiranata za supervizora već početkom godine**, ako želimo ići na sigurno; cjelogodišnji rad pokazat će i donijeti rezultate.
7. Naravno, na aspirante valja pripaziti tijekom cijele godine, treba raditi s njima, pomagati im kako bi „porasli“ i u dubinu i u širinu. Mi im

navikavamo pokazati **sliku kvalifikacijskih uvjeta razine III prijašnjih europskih rallyja.** Tijekom više godina pokazalo se kako ono donosi supervizorske, ili čak i više, kvalifikacije. Nastojimo da po mogućnosti već do sredine godine osvoje supervizorsku razinu, neka izgrade vlastitu ekipu. U tom slučaju imamo dobre izgleda da nam se do kraja godine ekipa obogati novim managerom.

A NAGRADA?

Prilikom osvajanja razine eagle managera, tvrtka će te za uloženi rad nagraditi pozivom na Susret eagle managera potkraj godine što obuhvaća:

1. Putovanje zrakoplovom za dvije osobe, odnosno puni pansion s trima noćenjima
2. Pozivnicu na ekskluzivni trening eagle managera
3. Mogućnost sudjelovanja na svim pratećim priredbama Susreta eagle managera

Odredište prvoga susreta Eagle Managera bit će **otok Sardinija** u Italiji od 23. do 26. svibnja 2013.

Ne zaboravi, još nije kasno započeti, naime pred nama je još veći dio godine. Na Europskom Rallyju slavili smo s fantastičnom ekipom, ljudima koji su izrasli u prave vođe: **dr. Péter Bánhegyi** i **dr. Adrienne Rokonay**, **dr. Valéria Fekete-Varga** i **István Varga**, **dr. Judit Végh.** Naš biznis raste više nego ikada!
Kvalificiraj se i ti! **2013. budimo zajedno na Sardiniji!**



dr. Ida Nagy i
dr. Ferenc Kiss
Senior Eagle
Manager



**JEDAN OD ŽIVOTNIH CILJEVA IM JE, DA
UZ MNOGO SLOBODNOG VREMENA,
PUTOVANJA I PUSTOLOVINA, ODGOVORE
SVIM IZAZOVIMA, A DAVANJEM PRIMJERA I
REZULTATIMA SVOJE POSLOVNE PARTNERE
POTAKNU NA RAD, KOJI ĆE IM ŽIVOT I
BUDUĆNOST UČINITI SRETNIJIMA.**

Sponzori:

Anita Balogh
i Tamás Süle

Mentori:

Miklós Berkics,
József Szabó,
dr. Sándor Milesz,
Rex Maughan

RADITI *čisto i jednostavno*

SÁNDOR TÓTH I EDINA VANYA SOARING MANAGERI

Sándore, bio si uspješan poduzetnik prije nego što si počeo raditi u Foreveru. Zbog čega si ipak prešao?

Sándor: Tako je, stanovao sam u Kiskunfélegyházi, bio direktor veoma uspješne tvrtke koja je proizvodila metalne konstrukcije. Ali to je podrazumijevalo mnogo stresa, odgovornosti, jer je život mnogih obitelji ovisio o našim odlukama. Oko nas porastao je broj tvrtki u stečaju. Zdravstveno stanje mi se pogoršalo, tako da sam rekao: dosta je bilo, i počeo se raspitivati uokolo. Početkom 90-ih uključio sam se u MLM, gdje sam u jednoj tvrtki brzo stigao do vrha, imao neuobičajeno velike prihode, čak i u usporedbi s direktorskom plaćom. Međutim, u poduzeću je bilo nekoliko nekorektnosti, te sam donio odluku: ne budem li mogao više raditi etički besprijekorno, radije ću ostaviti posao. Tada, u najboljem trenutku, Anita Balogh upoznala me je s Mikijem Berkicsem i donijela bočicu gela. Dok smo živi, bit ćemo zahvalni Aniti što nas je pronašla, Miklósu Berkicsu na mnogo pomoći, Józsefu Szabu što je doveo Forever u Mađarsku, te dr. Sándoru Mileszu i Péteru Lenkeyu, jer bez njihova profesionalnog rada ne bismo bili tu gdje jesmo.

Kako ti je prijao gel?

Sándor: Bio sam u dobrim odnosima s njima, pa mi nije bilo jasno što sam skrivio kad su mi dali da popijem gel. Ali prihvatio sam savjet i počeo uzimati gel. Nakon mjesec dana već sam osjetio promjenu. Nikada se nisam osjećao bolje. Odlučio sam se ozbiljno baviti Foreverom.

Što ti je i uspjelo. Nakon 42 dana postao si manager, a za dva mjeseca osvojio si seniorsku razinu.

Sándor: Štoviše, u drugom mjesecu kvalifikacije uspjeli smo s ekipom sakupiti 147 bodova. Ali zato nije baš sve bilo ružičasto, nažalost, moj brak više nije bio kao prije. Iako nisam želio napustiti obitelj, osjetio sam da mora postojati partnerica koja mi pristaje, i jako sam žudio da je pronađem.





Samo što je bila daleko...

Sándor: Tako je, 230 km daleko, u Salgótarjánu. Moj je bratić pronašao Edinu, kako bi je upoznao s Foreverom. Bila mi je simpatična i ubrzo sam shvatio da baš nju tražim. Svakoga četvrtka dolazio bih držati informativni razgovor, tada smo se srećali, ali je trebala proći cijela godina da bismo donijeli odluku o zajedničkoj budućnosti.

U poslovnom ili privatnom smislu?

Edina: Prvo u privatnom, ali kada smo odlučili živjeti zajedno, više nije bilo upitno da ćemo i poslovno biti skupa.

Edina, Forever je za tebe bio odgovor na što?

Edina: Bila sam u fazi traženja rješenja za svoj život, kako u zdravstvenom, tako i materijalnom smislu. U knjižnici, gdje sam radila, nije bilo mogućnosti za napredak. Osjećala sam da me ni u materijalnom ni u bilo kojem drugom smislu ne cijene onoliko koliko sam dotad učila i pokazala. Sanyi je na jednom otvorenom predavanju rekao neka svatko razmisli kako će živjeti nakon pet godina bude li mu život išao u istom smjeru kao dotad. Razmislila sam, ali nije mi se odmah svidjelo ono što sam vidjela, pa sam ozbiljnije proučila poslovnu mogućnost. Ipak, na prvoj obiteljskoj prezentaciji odmah sam se pridružila. Budući da inače donosim odluke nakon detaljnoga promišljanja, malo sam iznenadila i samu sebe jer sam nakon obavijesti o proizvodima predosjetila da su oni potrebni obitelji. Drago mi je što sam slijedila svoj predosjećaj.

Sándor: U početku nije bilo kataloga, časopisa, ničega. Nosili su nas naprijed duša i srce, a ne znanje. Edinin temeljit, pomalo melankoličan pristup savršeno je nadopunio moju kolerično-sangviničnu ličnost. Precizirala je, organizirala ono što sam zaboravio, bila mi je čvrsta kontrola. I ubrzo smo stigli dotle da, slikovito rečeno, više nije bilo pijeska među zupčanicima. Dobro je što ne trebamo rano ustajati, i kad bismo Foreveru mogli zahvaliti samo na tome, već se isplatilo.

A što vam je još dao?

Sándor: Beskonačno čiste proizvode, koji su – u to sam uvjeren – nužni u ovo vrijeme kad uzimamo hranu punu raznih dodataka. Gledao sam kako ljudi počinju upotrebljavati proizvode, kako se u njih vraća život, postaju slobodniji, raduju se životu. Već samo po sebi to pruža radost, i želim ovo raditi do kraja života. Ne mogu zamisliti bavljenje drugim poslom. Ovdje sam razvio način života u kojem sam pronašao najvažnije stvari: zdravlje, slobodu i to da nemam financijske teškoće. To je mogućnost, koju nam je dao Rex: možemo postati uspješni međusobno si pomažući, a ne gazeći jedni preko drugih, i to je najveća stvar usred ovoga nesigurnog svijeta. Jednim od svojih mentora držim Rexa Maughana, on mi je uzor, želim postati sličan čovjek upravo zato što sam, kada sam počeo, imao golemi ego. Biznis mi je pomogao u razvoju ličnosti, komunikacije, suradnje. Čovjek se uvijek bori sam sa sobom, može pobijediti samo sebe.

A pomislili bismo da je ovdje potrebna jaka, odlučna, samouvjerena ličnost.

Sándor: Samo za onog koga tjera nužda da sa svima sklopi posao. Mene danas više ne zanima hoće li nakon prvog razgovora biti poslovnog rezultata, ili će se razviti samo dobra veza, a dotični me potražiti nakon nekoliko mjeseci. Pomoći se može samo onome koji to traži i dopusti. Ostalo je samo bezobrazluk. Dakako, važna je odlučnost, samouvjerenost, vjera u tvrtku i proizvode, znanje da zastupamo nešto DOBRO, i sve to u skladu s Foreverovom misijom. Dobro je ako se to osjeća i prilikom pregovora...

Edina: Bilo je mnogo onih koji su u prvom trenutku rekli „da“, ali su se poslije predomislili. Ako ostanu u ovom poslu i žele ga graditi, obično sve očekuje značajna promjena ličnosti.

Sándor: Raditi čisto i jednostavno: to znači primijetiti u drugom čovjeku koji ga izazovi muče, koje želje ima. Ako želi surađivati u rješavanju problema, tada smo mu partneri,

ali ako ga bilo kakvim komunikacijskim trikom pridobijem da me prati, postat će samo razočarani čovjek, jer ne radi za svoje ciljeve, nego za moje. Dakako, i ja imam poslovne i privatne ciljeve, ali se oni uglavnom temelje na ciljevima koje ostvarujemo zajedno s partnerima. Ako oni ostvare svoje, o našima se više i ne treba brinuti, jer su i oni ostvareni.

Edina: Možda bismo mogli uložiti i više energije, jer rezultati malo raskomućuju čovjeka. Ali svakako trebamo biti do određene mjere marljivi kako bismo pružili primjer suradnicima, kako bi vidjeli da i oni mogu stići do tamo. U ovom poslovnom modelu fantastično je što svatko radi za svoje ciljeve, i zapravo ljude i ne zanima da li upravo radimo ili ljetujemo. Ali svakako motivira činjenica kada vide da iz godine u godinu ispunjavamo uvjete Profit Sharinga. Ujednačeno, mirno vođenje života privlači i druge.

Ali ako se želite odmoriti, dopušta li vam to posao?

Sándor: I ja sam prošao četiri i pol teških godina u fazi razvoda braka. Badava što sam shvaćao bit posla i znao što mi je činiti, kad nisam pronalazio mir u sebi. Forever me je držao u komociji, prihod mi je jedva opao, u međuvremenu čak i nisam ozbiljno sudjelovao u radu. Potrebnu stabilnost pronašao sam tek ovdje.

Koliko držite pod kontrolom svoje managere?

Sándor: Najbolje je kada to ne trebaš činiti. Naravno, ako žele, konzultiramo se. Tibor i Orsi Lopicz, Renáta Zsidai, Edit i Péter Knisz ili Norbi i Anita Varga takvi su rukovoditelji (i oni su odgovorili u svojoj ekipi takve rukovoditelje) koji su sposobni i sami izgraditi svoj biznis.

Edina: S najboljim smo partnerima i u prijateljskim odnosima, gotovo da se razumijemo i pogledom, zajednički su nam nazori na svijet. Posebno mi je drago što smo uspjeli privući povjerenje mogega brata Lászla Vanye i njegove supruge, te ih učlaniti.

Je li Forever već i izvorno predodređen za takve ljude, ili se u njemu postaje drugačiji, bolji?

Edina: EU ovoj djelatnosti postajemo bolji ljudi i bolji biznismeni, postoji mogućnost za razvoj – što se i ostvaruje, ako ozbiljno shvatimo biznis i prihvatimo smjernice rukovoditelja. Naravno, za sve to potreban je odgovarajući pristup, želja za promjenom i mnogo strpljenja, ustrajnosti.

Sándor: Valja razmišljati kao da je Rex uvijek pokraj tebe, ovo je jedini časn put, a Forever ti pomaže poticajnim programima. Naravno, ne treba svatko postati dijamant, čak i Rex kaže samo: Budi sretan s Foreverom, dostigni ono što si planirao.

Edina, na koji način ti radiš?

Edina: Pristaša sam osobnih kontakata, rado sklapam nova poznanstva, dok stara održavam. I prilikom brige o kupcima ne radim u prodajnom segmentu, nego se bavim ljudskim vezama. Veoma je važno stjecanje povjerenja. Ne razgovaram ni s kim zato što mu želim nešto prodati. Nastojim upoznati one ljude od kojih uvijek možeš zatražiti i dobiti savjet, pomoć.

Jeste li imali ozbiljnijih dilema tijekom gradnje?

Sándor: Zapravo nismo. Uvijek imamo kratkoročne, srednjoročne i dugoročne ciljeve, znamo zbog čega ustajemo. I veoma je dobro tako ustajati! Mi se ne natječemo za značke, jednostavno želimo živjeti načinom života u kojem se dobro osjećamo. Uistinu mi nije cilj dijamant, ali kada recimo iz godine u godinu radimo za Profit Sharing, na kraju može iskrsnuti i to. U nas nije naglasak na određenom broju front managera, nego na tome da oni koji su postali direktori dobiju zauzvrat i odgovarajući stil života. Veoma je dobro gledati razvoj partnera, materijalni i ljudski napredak. U ovakvoj fantastičnoj ekipi događa ti se da ti ispisuju ček i iza dijamanta..

A na što ste trošili novac od čekova?

Edina: Osim što smo si uredili udoban život, dobro je znati da se možemo brinuti i za zdravlje svojih voljenih. Već smo razgledali i mnoga svjetska čuda. Uvijek sam žudjela za prekrasnim morskim obalama, ali sam i znala da si od plaće to nikada neću moći priuštiti. I drugi stižu na lijepa mjesta, ali često viđam pokraj njih tri mobitela, čak se ni tada ne odmaraju. Mi o sebi možemo reći da ono što radimo, radimo cijelom svojom ličnošću. Obožavamo ovaj način života!

Sándor: Što drugi nazivaju radom, to je nama hobi. Znači: uvijek misli na to što želiš, a nikada ne na ono što ne želiš. Aloe vera je besmrtna biljka, a i želje su besmrtne. Vidimo se za trideset godina. Dok je u svijetu Forevera, nas ćete u njemu pronaći!





DOBITNA KOMBINACIJA MJESECA:



Sva poduzetništva koja doista posluju, proizvode, pružaju usluge, trguju i stvaraju vrijednosti, aktivni su sudionici nekoga tržišta. Naglasak je uvijek na aktivitetu. I u Foreveru postoji taj pojam, naziva se aktivitet od 4 boda. Prema Međunarodnoj poslovnoj politici, aktivitetom se smatra, odnosno očekuje se, počev od supervizorske razine (8%), mjesečno ostvarenje jednoga vlastitog boda, te najmanje triju distributerskih bodova – znači kupnje sitnih potrošača koji kupuju po NDP-cijeni. Cjelokupni marketinški plan, sve dostižne razine, besplatna putovanja, poticajni program nabave automobila, dividenda profita, stabilni prihod na duge staze... sve započinje od ta 4 boda, o tome sve ovisi ili propada. Međutim, potrošačima, štoviše, ni assistant supervizorima na veleprodajnoj razini, nije obvezno. To znači, oni s 2 boda nisu u obvezi ispuniti ovaj uvjet ako ne razmišljaju o stvari kao poduzetništvu. Skoro 35 godina iskustva pokazuje da su najuspješniji oni koji već kao „dvo bodaši“ svaki mjesec ostvare ta 4 boda. Oni su ti koji rade „unaprijed“ i doista uče zanat, pripremaju se za supervizorsku razinu, i osim što polažu temeljni kamen budućeg uspješnog poduzetništva, osiguravaju svoje mjesto i na besplatnom ljetovanju u Poreču – najvećem obrazovnom tečaju Europe – uz tulum i s punim pansionom.

Zbog svojega postojećeg ili upravo započetog poduzetništva važno je, ili čak sudbonosno, da već na razini od 2 boda budeš aktivan! Je li 4 boda puno ili malo? Za onoga tko obavlja svoj posao, to se podrazumijeva i redovito ih premašuje – a tko ne obavlja, tomu je veoma mnogo. Od čega se sastoje ta 4 boda mjesečno? Kupnja u vrijednosti 1 boda na vlastito ime: najviše 160 eura neto. Što u četveročlanoj obitelji dnevno znači proizvod u vrijednosti od samo 1,3 eura po osobi. Ima onih kojima je to dovoljno (?), ali većina želi uzimati znatno više od toga. Kao prvo, izračunaj koliko stotina eura uštede znači u godini budeš li odsad od Forevera kupovao proizvode koje si i dosad upotrebljavao.

3 boda znači kupnju onih ljudi s kojima si već razgovarao zašto kupuju baš od Forevera. Znači, zbog čega je dobro uživati u pozitivnim učincima vrhunskih proizvoda, a usput štedjeti novac, štoviše, uz razgovor čak i zarađivati. Vrijednost kupnje za 3 boda – po neto NDP-cijeni – iznosi najviše 580 eura. Ako svi s kojima si u kontaktu kupe samo najmanju količinu (55 eura + PDV), nešto više od deset ljudi kupovalo je u TVOJEM biznisu. Može li od deset kupaca mjesečno opstati bilo koje poduzeće? Naravno da ne može. Ali u svijetu MLM-a upravo to zovemo prvim i najvažnijim korakom prema sigurnom biznisu na duge staze, prema zajamčenom uspjehu. Oдавde polazi kopiranje načina rada, što će vidjeti i naučiti od tebe suradnici, i zatim kreće umnogostručenje tvoje poduzetništva. Prvo, tako postaješ supervizor: budeš li imao samo dva aktivna suradnika u dva uzastopna mjeseca, osvajaš sljedeću razinu. 4 boda od tebe, 2 x 4 od njih. 12 bodova u prvom mjesecu, 12 bodova u drugom. To je 24, a još jedan bod ostvari u prekovremenom radu. To je već 25! Postao si supervizor, zarađuješ više stotina eura mjesečno, putuješ u Poreč. Moguće je da si se svidio dvojici-trojici ljudi, pa će oni kopirati način rada, i ti si već postao manager. Zvuči jednostavno? Naravno. No je li doista jednostavno? Jest. Zvuči lako ostvarivo? Da. A je li doista tako? Nije.

Da bi sve navedeno doista i ostvario, trebaš raditi. U početku dva-tri sata dnevno, ali intenzivno. Loša vijest? Možda, ali rekao si da želiš postati poduzetnik, želiš sigurnu budućnost, stabilnu materijalnu pozadinu sebi i svojoj obitelji. Ali ako poznaješ uspješno poduzetništvo druge vrste, gdje ne trebaš raditi ništa, potraži me na Facebooku.

Tibor Radóczy
soaring manager, regionalni direktor



DRAGI KEDVES ÚJ SASOK! DRAGI NOVI ORLE!
DRAGI NOVI ORLI!
POŠTOVANI NOVI ORLE!



DONACIJE ZA BESKUĆNIKE

Županijski ogranak Crvenoga križa u županiji Borsod-Abaúj-Zemplén preuzeo je od distributora Forever Living Products Mađarske u Miskolcu donacije u čaju vrijedne 110.000 forinta.

Naša mala ekipa pokrenula je još tijekom najtvrdre zime, u mjesecu veljači, humanitarnu inicijativu koja doliči temeljnim načelima naše tvrtke. S obzirom na izvanredne vremenske prilike, počeli smo prikupljati donacije za ljude bez krova nad glavom u gradu Miskolcu. Usred gospodarske krize, dakako, nije se mogla tražiti novčana pomoć, pa smo umjesto toga tražili kao donaciju kutije čaja Aloe Blossom.

Naša je ideja da, osim prikazivanja ljekovitog učinka Foreverih proizvoda, trebamo jačati i svoju ulogu u društvenom životu.

Zahvaljujući pomoći članova Presidents Cluba, naših prijatelja Istvána Halmija i Rite Mikola-Halmi, naša je inicijativa za nekoliko sati naišla na velik odjek. Toliki da su rukovoditelj našega poduzeća dr. Sándor Milesz i operativni direktor FLP Mađarske Péter Lenkey proglasili doniranje državnom akcijom. Zajedničko dijeljenje čaja koordinirali smo sa županijskom upravom Crvenoga križa za županiju Borsod-Abaúj-Zemplén. Direktor županijskog ogranka Crvenoga križa Roland Grubert izrazio je svoju zahvalnost.

Iako su nam donacije bile simbolične, ipak smo uspjeli donekle

olakšati život gotovo tisuću ljudi u lošim životnim uvjetima. Zahvaljujemo na nesebičnoj pomoći dolje navedenima, odnosno Lászlu Palancsi i Tamásu Badaiju, što su svojom ekipom stali uz nas, kao i svima koji su pomagali u ovoj dobrotvornoj akciji!

István i Rita Halmi
Edina Hanyecz
Tünde Barkóczy
Istvánné i Alexandra Mezei
Julianna Jancsurák
Imre i Andrea Máté Kiss
Szilárd i Márta Fekete
Ágnes i Peti Ónodi
István i Barbara Emódi
dr. Boglárka Francia
István i Zsófia Erdódi
Katalin i Sándor Szalay
Edilász Juhász
Sándor i Zsóka T. Nagy
Attila i Ágnes Abuczki
Gábor Oláh
Mónika Szolnoki
Szabolcs Béres
Ilona Nógrádi
Andrea Németh
Julianna Hartyányi
Júlia Torcom



András Hollósy
supervizor, inicijator prikupljanja donacija



forevergiving
Make a Difference

HAWAII GLOBAL RALLY 2013 21-29 APRIL

Globalni Rally 2013. bit će nesumnjivo jedna od najspektakularnijih priredaba među svim Foreverovim poticajnim programima. Na Globalni Rally stići će iz svih krajeva svijeta više tisuća distributera, kako bi zajedno slavili i odali priznanje svjetski značajnim rezultatima Forevera te distributerima.

www.foreverglobalrally.com



FOREVER

Profit Sharing 2.0

Izveštavamo vas da je cjelokupni popis zemalja sudionica u poticajnom programu Profit Sharing 2.0 dostupan na web-stranici

<http://www.forevergolbalrally.com/join-us/qualifying-countries.html>

2011. distributeri su radili naporno kako bi osigurali sudjelovanje svoje zemlje i u kvalifikacijskom razdoblju u 2012. Ove zemlje pridonose i globalnom fondu, a distributeri mogu dobiti udio od dividende najzanimljivijega programa. Tko se 2012. kvalificira za poticajni program Profit Sharing 2.0, dobiva pozivnicu na Havaje, na Globalni Rally, gdje može preuzeti svoj ček! Na toj osobitoj priredbi prema procjeni bit će podijeljeno oko dvadeset milijuna dolara. Pratite opis poticajnoga programa na našim web-stranicama, pogledajte edukacijski video!

Više informacija: www.DiscoverForever.com



EUROPE | ALBANIA | AUSTRIA | BELGIUM | BOSNIA | CROATIA | CYPRUS | CZECH REPUBLIC | DENMARK | FINLAND | FRANCE | GERMANY | GREECE | HUNGARY | ICELAND | IRELAND | ITALY | LUXEMBOURG | MALTA | MOLDOVA | MONTENEGRO | NETHERLANDS | NORWAY | POLAND | ROMANIA | SERBIA | SLOVAK REPUBLIC | SLOVENIA | SWEDEN | SWITZERLAND | UKRAINE | UNITED KINGDOM | **AFRICA** | ALGERIA | ANGOLA | BENIN | BOTSWANA | BURKINA FASO | BURUNDI | CAMEROON | CONGO | COTE D'IVOIRE | DR OF CONGO | GABON | GAMBIA | GHANA | GUINEA | GUINEA-BISSAU | KENYA | LESOTHO | MADAGASCAR | MALI | MAURITANIA | MAURITIUS | MOROCCO | NAMIBIA | NIGERIA | REUNION | RWANDA | SENEGAL | SOUTH AFRICA | SWAZILAND | TANZANIA | TOGO | TUNISIA | UGANDA | ZAMBIA | ZIMBABWE | **ASIA** | AZERBAIJAN | HONG KONG | IRAQ | KAZAKHSTAN | KYRGYZSTAN | MALAYSIA | MONGOLIA | SINGAPORE | TAIWAN | TURKEY | UAE | INDIA | VIETNAM | **NORTH AMERICA** | CANADA | UNITED STATES | **LATIN AMERICA** | ARGENTINA | BRAZIL | ECUADOR | MEXICO | VENEZUELA | FRENCH GUIANA | GUADELOUPE | MARTINIQUE

Qualifying Countries



Kvalificirale su se

Zbog čega je u ponudu pića restorana Kispipa (najvećim dijelom sastavljenom od mađarskih vina) uvršten energetska napitak FAB?

Ima mnogo razloga. Jedan je izazov s kojim se tradicionalni restorani trebaju suočiti. Naime, krug stalnih gostiju stalno nam stari. Uz njih se pojavio nov naraštaj, koji poznaje, voli i traži energetske napitke. Taj tip proizvoda postao je sastavni dio svakodnevnog života, i kada dođu k nama na večeru, rado ga piju ako ga vide u ponudi. Ali gosti ne piju energetske napitke samo zbog mode, nego i zbog nula promila i ozbiljnih kazni, tako da su nakon večere primorani, umjesto čašice vina, popiti nešto drugo. Gosti koji žele popiti neki koktel a da ne riskiraju gubitak vozačke dozvole, rado odabiru neki od koktela na osnovi FAB-a. Oni se daju miješati i servirati jednako tako raznovrsno kao i ostali bezalkoholni kokteli s mnogo voća. U takvom je obliku dovoljno dodati jedan decilitar energetske napitke prirodnih sastojaka, čiji se okus tutti-frutti dobro slaže s većinom svježega voća.

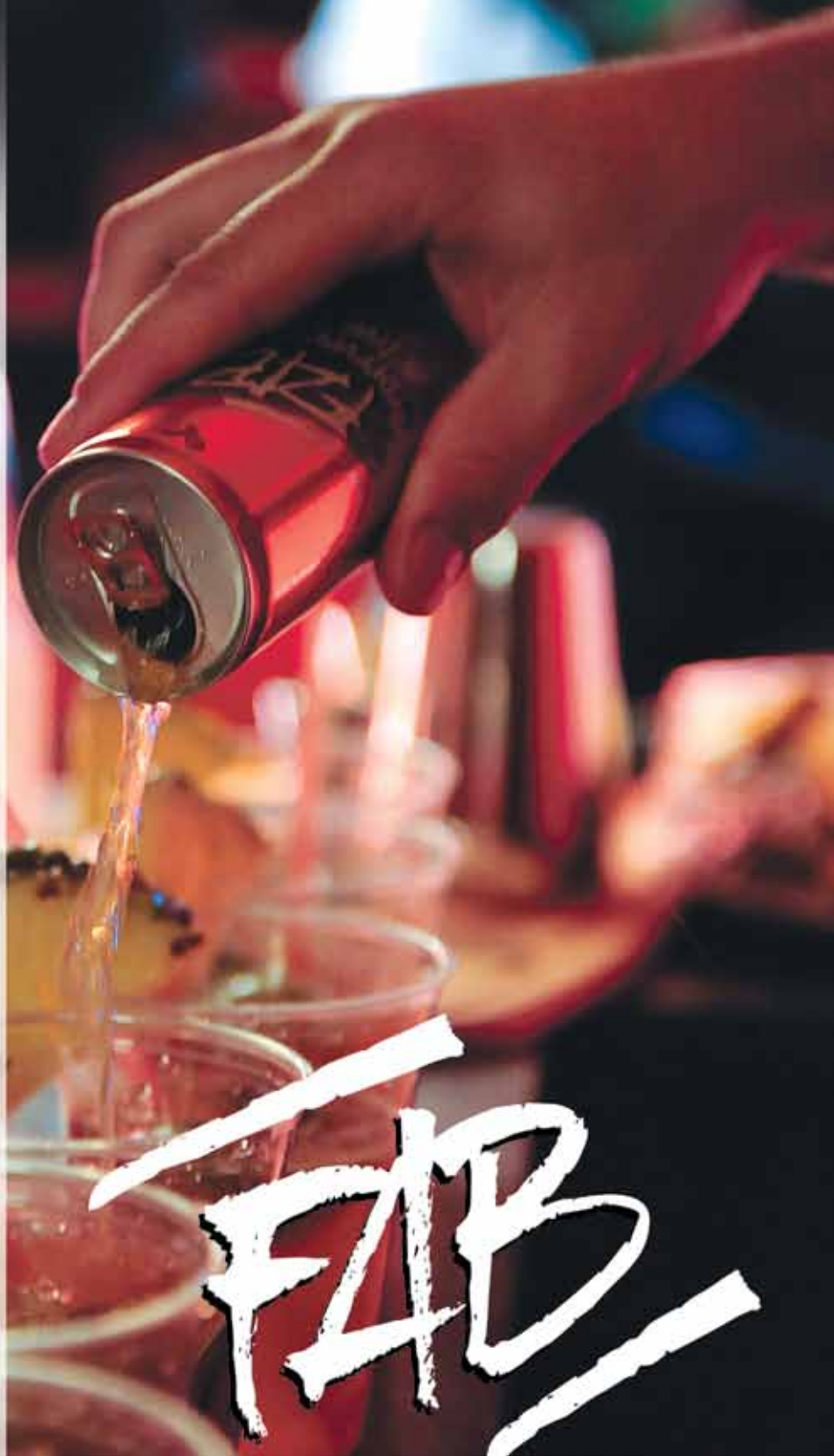
Nije samo proizvod specijalan, nego i prodaja. U čemu je bit?

Vlasnik ne treba računati samo s uobičajenom maržom, nego i s tim da se od prodaje FAB-a više od 40% neto cijene vraća distributerskom lancu. A kod proizvoda kakav je ovaj traženi napitak i čija je prodaja u usponu, i u poslovnom pogledu značajan je ovakav vid prodaje.

Kakvu budućnost ima FAB u ugostiteljstvu?

Tržište energetske napitaka u porastu je. Intenzivnom prodajom mogu se privući u prvom redu mladi naraštaji, i to oni koji svjesno čuvaju svoje zdravlje. Osim toga, redoviti potrošači mogu postati posjetitelji noćnih lokala, a ljeti pak posjetitelji vrtnih restorana ili kafića, gdje se ponuda može proširiti ovim izvrsnim energetske napitkom. Na kraju krajeva, FAB se može uvrstiti u ponudu bilo kojega ljetnog gastronomskog ili drugog programa na otvorenom, pa ako se tamo uspije stabilizirati stalni broj potrošača, tada neće postati samo opće popularan, nego se od jeseni može pojaviti i u ponudi tradicionalnih ugostiteljskih objekata.

Članak objavljen u časopisu „Gourmet Gasztro“, srpanj-kolovoz 2011.



**ENERGETSKI NAPITAK
S PRIRODNIH SASTOJICIMA**

Restoran Kispipa među prvima je u mađarskom ugostiteljstvu počeo prodavati energetske napitak FAB. Razgovarali smo s vlasnikom restorana Ervinom Aubelom na koji način u tradicionalni mađarski restoran, među tradicionalna jela, dospijeva novi energetske napitak.



*Mi zato radimo da ovaj
VELIKI DAN
glasi samo o vama!*

3044 Szirák, Petőfi u. 26. Tel/Fax: 06-32-485-300, 06-32-485-285, 06-32-485-117 www.kastelyszirak.hu



PRIGODNI POKLON U ČAST

Dana Majki

CD „TRI TENORA“

FOREVER 3 TENOR CD

Prvi motivacijski CD u MLM-svijetu s poznatim melodijama! Tri veoma uspješna graditelja mreže FLP-a: Miklós Berkics dijamantni, Tibor Éliás soaring, i Lajos Túri LUI senior manager, udružili su svoje talente i napravili CD s poznatim mađarskim i svjetskim hitovima.

lifestyle

Lifestile savjeti



TJELOVJEŽBE I ZDRAVLJE

Uska povezanost redovite tjelovježbe i zdravlja poznata je tisućljećima, ali možda nikada nije imala toliko značenje kao u suvremenom načinu življenja pokraj pisanih stolova te ulica prepunih vozila. S nastojanjem da se postigne dobra fizička kondicija najbolje je započeti u djetinjstvu, ali nikad nije kasno.

Tjelovježba je najbolji serviser našega zdravlja: povoljno utječe na cijeli organizam. Tijelo nam jača, postupno podnosi sve veće opterećenje, životne funkcije nam se poboljšavaju. I opći ugođaj nam postaje bolji, punimo se energijom, uspijevamo bolje rješavati svakodnevne stresne situacije, raste nam fizička i mentalna kondicija. Redovita tjelovježba već na kratke staze poboljšava učinak pluća i rad srca. Ubrzava krvotok, metabolizam stanica, a na taj način jača i otpornost. Efikasnost metabolizma plinova u plućima (odstranjivanje ugljičnog dioksida, unošenje kisika) postaje bolje, zbog toga raste i količinski prijenos kisika u krvi. Nakon nekoliko tjedana redovite tjelovježbe puls nam se primjetno smanjuje.

Tjelovježba općenito ubrzava metabolizam, predaju energije, a važno je znati i da se pozitivni učinak ne očituje samo tijekom treninga, nego i sljedećih dana, znači fizička aktivnost obavljena dvaput ili triput tjedno pozitivno utječe na predaju energije i u danima između. Dugoročno gledajući tjelovježba poboljšava gibljivu sposobnost zglobova,

pomaže ugradnju kalcija u kosti. Tjelovježbom se poboljšava probava, uklanjanje otrova i rad imunosnog sustava. Prilikom prevencije i terapije pojedinih patogenih stanja, koje navodimo u nastavku, veliku ulogu igra fizička sprema, čija visoka razina donosi sa sobom visoku razinu zaštićenosti.

1. Epidemiološka istraživanja dokazuju da redovita tjelovježba smanjuje rizik od bolesti srca i krvnih žila, a kod rehabilitacije akutnih bolesti srčanih žila, odnosno kod terapije visokoga krvnog tlaka, također dobiva istaknutu ulogu. Jača rad srčanih mišića, ubrzava protok krvi, arterije se šire, smanjuje se vjerojatnost od nastanka krvnih ugrušaka. Krvni tlak opada, poboljšava se osjetljivost na inzulin, koncentracija masti u krvi pada.
2. Istraživanja dokazuju da je za očuvanje tjelesne mase potrebno najmanje trideset minuta intenzivne tjelovježbe dnevno. Fizička aktivnost, koja je sastavni dio kompleksnoga programa za smanjenje tjelesne mase, ima brojne prednosti naspram dijeta, naime ima samo pozitivne sadržaje. Nema zabrana, a velika većina izgubljenih kilograma – kojih se oslobađamo uz pomoć gimnastike – potječe iz masnoga tkiva, a ne iz mišića.
3. Tjelovježba je dobra terapija kod zastoja stolice, naime ubrzava protok hrane kroz crijevni sustav, na taj način skraćuje se prisutnost otrova u tijelu.



4. Redovitom tjelovježbom sprječava se ili ublažuje nastanak i izraženost osteoporoze, naime na nestanak kritične mase kostiju – koja je od presudnoga značenja u pogledu lomljivosti kostiju – utječe gubitak i brzina gubljenja mase kostiju u mladoj dobi. Osim unošenja zdrave količine kalcija, potrebne su i vježbe poput trčanja, šetnje ili dizanja utega.

5. Znanstvenici sa Sveučilišta California tijekom svojeg istraživanja došli su do rezultata da osobe, koje se redovito bave športom, 23% rjeđe obolijevaju, a ako se ipak prehlade, ozdravljenje im je brže i lakše, jer šport unaprjeđuje rad imunosnoga sustava.

6. Redovita tjelovježba poboljšava zdravstveno stanje astmatičara, ublažuje izraženost simptoma, a športski liječnici u tu svrhu najčešće preporučuju plivanje.

7. U nastanku šećerne bolesti tipa 2 najvažniji je čimbenik visokokalorična ishrana, što uz slabu fizičku opterećenost dovodi do pretilosti, u težim slučajevima i do velikog viška kilograma. Redovita tjelovježba smanjuje rizik od nastanka bolesti, odnosno izraženost kasnijih simptoma, te snižava razinu šećera u krvi, kolesterola, triglicerida i mokraćne kiseline.

8. Epidemiološka istraživanja i programi rehabilitacijskih treninga dokazuju kako je bolja fizička sprema značajna i u prevenciji određenih zloćudnih tumora, a u slučaju već postojećih bolesti povećava vjerojatnost preživljenja. Najmanje 35% smrtnih slučajeva od tumora povezuje se s prekomjernom tjelesnom masom i nedostatkom tjelovježbe. Kod pušača tjelovježba je dokazano preventiva

nastanku raka na plućima, ali u nepušača nije pronađen isti učinak. U novije vrijeme uočeno je ublažavanje simptoma kod fizički aktivnih bubrežnih bolesnika u krajnjem stadiju. U analizi klinike Cooper obavljena je obrada podataka smrtnosti 37 tisuća oboljelih od raka na plućima. Prema rezultatima, razina fizičke spremnosti u obrnutom je omjeru sa smrtnosti. Monga i suradnici analizirali su podatke bolesnika podvrgnutih terapiji zračenjem zbog raka na prostati, a koji su triput tjedno radili aerobne treninge. U usporedbi s kontrolnom grupom – i s prethodno mjerenima – fizička spremnost, gipkost i jakost nogu je povećana, osjećaj zamorenosti se ublažio, poboljšao se osjećaj fizičke i socijalne zadovoljenosti. Aerobni trening nakon operacije raka dojke i kemoterapije smanjuje osjećaj zamorenosti, ali se fizička aktivnost i u djece, koja su preživjela tumorske bolesti, pokazala apsolutno povoljnom u održanju fizičkog aktivteta, općega zdravstvenog stanja, kvalitete života i funkcionalnih kapaciteta. Slična iskustva stečena su i kod slučajeva tumora koštane srži u odraslih. Priručnik American Cancer Society iz 2006. godine preporučuje svim tumorskim bolesnicima 30–60 minuta fizičke aktivnosti dnevno. Povoljne učinke fizičke spremnosti ističu i izvješća World Cancer Research Funda iz 2007., Australске zdravstvene udruge iz 2009., odnosno American College of Sports Medicine iz 2010.

9. Tjelovježba usporava starenje, razvija logiku i memoriju, usporava degenerativne promjene živčanoga sustava. Istraživači sa Sveučilišta Illinois dokazali su da moždana aktivnost starih osoba, koje se redovito gibaju, odgovara aktivnosti mladih odraslih osoba. Prema jednoj američkoj studiji, osobe iznad 80 godina umnogome mogu poboljšati svoje zdravstveno stanje ako nekoliko puta tjedno izvode tjelovježbu.

10. Istraživanja dokazuju da fizički aktivne osobe 27%, a osrednje aktivne 20% rjeđe dobivaju moždani udar, odnosno izgledi za preživljenje su im bolji.



lifestyle



Efikasnost prevencije problema povezanih s protokom krvi u mozgu, i to s pomoću tjelovježbe, dokazuje i studija jednoga skandinavskog znanstvenika.

11. Relaksacijske vježbe pomažu i pri opuštanju od stresa, ublažavaju glavobolju i bol u leđima, pomažu i kod nesanicke. Povećana temperatura tijela smanjuje zategnutost mišića. U terapiji problema sa spavanjem fizičko opterećenje preko dana igra važnu ulogu u regulaciji ritma spavanja u čovječjem organizmu. To je jedan od najefikasnijih načina terapije svakodnevnih stresova, a smanjuje se i rizik od brojnih tjelesnih i duševnih simptoma. Važno je da primijenjena tjelovježba bude barem tri-četiri sata prije spavanja.

12. Što smo fizički spremniji, to nam je i seksualni život bolji, naime bolje se osjećamo u svojoj koži, libido raste, ubrzava se krvotok. Protiv gubljenja potencije u muškaraca pozitivno djeluje redovita tjelovježba.

13. Fizička aktivnost pridonosi i zdravoj trudnoći, za trudnice su važna relaksacija i razvoj lednih mišića.

14. Šport je dobar i za tijelo i za dušu, pruža priliku za društveni život i jača samodisciplinu. Tjelovježba je dobra za opuštanje od stresa i učinkovita protiv depresije. Osvježava nas, a putem povećana lučenja endorfina i ostalih hormonskih promjena povećava samopoštovanje.



Dr. Brigitta Kozma
internistkinja,
gastroenterologiskinja,
managerka

VAŽNO JE ZNATI:

Pozitivni učinci redovite tjelovježbe brzo iščekavaju ako zanemarimo vježbe. Nakon završetka bavljena športom, čak se ni u športaša dugo ne zadržavaju ti učinci, fizička sprema im nije ništa bolja od sprema onih koji se nikada nisu aktivno bavili športom, a ni tijelo im ne reagira brže na fizičko opterećenje.

Već kod novorođenčadi i sasvim male djece trebamo učiniti prve korake kako bismo izbjegli, ili bar usporili, razvoj i pojavu gore navedenih bolesti (koje stoje na čelu statistike uzroka smrti u odraslih). Važno sredstvo za postizanje toga cilja jest razvoj navika ishrane primjerene životnoj dobi, redovita tjelovježba, odnosno roditeljski primjer.

LITERATURA:

- Krause T, Lovibond K, Caulfield M, et al. Guideline Development Group: Management of hypertension: summary of NICE guidance. *BMJ* 2011; 343: d4891; doi: 10.1136/bmj.d4891.
- Schnohr P, Jensen JS, Scharling H, et al. Coronary heart disease risk factors ranked by importance for the individual and community. *European Heart Journal* 2002; 23: 620–626.
- De Bacquer D, De Bacquer G, Östör E, et al. Predictive value of classical risk factors and their control in coronary patients: a follow-up of EUROASPIRE I cohort. *Eur J Cardiovasc Rehabil* 2003; 4: 289–295
- Simonyi G, Bedros JR. Az elhízás kezelésének szakmai és szervezeti irányelvei. *A Magyar Obezitológiai és Mozgásterápiás Társaság ajánlása és állásfoglalása. Cardiometabolica Hungarica* 2008; 1 (Suppl 2): 1–43
- Káplár M. A 2-es típusú cukorbetegség kialakulása és kezelése. *Debreceni Egyetem OEC, I. sz. Belgyógyászati Klinika*
- Biró Gy. A táplálkozás kockázata – túl a főbb tényezőknél. *Magyar Táplálkozástudományi Társaság, Budapest*
- Szűcs M, Drabik Gy. Férfi szexuális zavarok Kenézy Kórház Nonprofit Kft., Urológiai és Andrológiai Osztály, Debrecen
- Gyurkovits K. A köhögésről és annak csillapításáról gyermekkorban Mosdós
- Hesketh KD, Campbell KJ. Interventions to prevent obesity in 0-5 year old: an updated systematic review of the literature. *Obesity* 2010; 18 Suppl 1: S27–35. 32. Ciampa PJ, Kumar D, Barkin SL, et al. Interventions aimed at decreasing obesity in children younger than 2 years. *Arch Pediatr Adolesc Med* 2010; 164: 1098–1104.
- Kovács M. Az obesitas prevenciója kisdgedkorban. *Petz Aladár Megyei Oktató Kórház, Győr*
- Radicis J. A pszichoszomatikus betegségben szenvedők há-zi-ör-vosi gondozása. *Családorvosi Fórum* 2010; 10 (12): 9–11.
- Habon T. Miokardiális revaszkularizáció – az ESC 2010-es ajánlása alapján Pécsi Tudományegyetem Klinikai Központ, I. sz. Belgyógyászati Klinika, Kardiológiai Osztály
- Takács A. Terápiás cél: a stroke megelőzése
- Battigiani CL: Physical activity and hematological survivorship. *Rec. Results Cancer Res.* 2011, 186, 275–304.
- Courmeya KS, Friedenreich CM: Physical activity and cancer: an introduction. *Rec. Results Cancer Res.* 2011, 186, 1–10.
- Juan AF, Wolin K, Lucia A: Physical activity and pediatric cancer survivorship. *Rec. Results Cancer Research* 2011, 189, 319–47.
- Jones LW, Eves ND, Kraus WE. és mtsai: The lung cancer exercise training study. *BMC Cancer* 2010, 10, 155.
- Kirschbaum MN: A review of the benefits of the whole body exercise during and after treatment for breast cancer. *J. Clin. Nurs.* 2007, 16 (1), 104–21.
- McNeely ML, Courmeya KS: Exercise programs for cancer-related fatigue: evidence and clinical guidelines. *J. Natl. Compr. Can. Netw.* 2010, 8, 945–53.
- Monga U, Garber SL, Thornby J. és mtsai: Exercise prevents fatigue and improves quality of life in prostate cancer patients undergoing radiotherapy. *Arch. Phys. Med. Rehabil.* 2007, 88, 1416–22.
- Iski G, Márton H, Ilyés I. Az elhízás hatása a gyermekkori asthma bronchialéára és kezelhetőségére. *Debreceni Egyetem Orvos- és Egészségtudományi Centrum, Családorvosi és Foglalkozás-egészségügyi Tanszék*
- Takács I. Osteoporosis Semmelweis Egyetem ÁOK, I. sz. Belgyógyászati Klinika, Budapest
- Purebl Gy. Az inszomnia kezelésének korszerű irányelvei Semmelweis Egyetem ÁOK, Magatartástudományi Intézet, Budapest

Za izradu šminke upotrebljavamo nezaobilazni temeljac. Najprirodniji učinak postizemo temeljcima u devet nijansa Sonya Cream to Powder Foundation. Ne samo da su proizvedeni od prirodnih sastojaka, nego i hidratiziraju, omekšavaju kožu. Mogu su primijeniti za svaki tip i boju kože, osiguravaju savršenu pokrivenost. Veoma nam je drago što nam je paleta boja upotpunjena novim temeljcem Sandy, kojom je zaokružena ponuda. Za odabir odgovarajuće nijanse upotrebljavamo skalu boja Sonya Foundation Selector. Zahvaljujući praktičnoj i elegantnoj ambalaži, možemo je ponijeti bilo kuda, i nanosi se lagano. Primjena: pripremimo kožu proizvodima linije Aloe Fleur de Jouvance. Prije nanošenja temeljca, očistimo kožu, toniziramo je i potom hidratiziramo. Temeljac nanesimo spužvicom, eventualno okruglom četkicom, i ujednačeno ga raširimo po koži. Srdačno očekujem zainteresirane koji se žele uljepšati u Edukacijskom centru u ulici Nefelejcs u Budimpešti.

Vera Kozma kozmetičarka



Sonya™

CREAM TO POWDER FOUNDATION

FOREVER
LIVING



PRODUCTS
MAGYARORSZÁG



FOREVER FOREVEROV DAN ZDRAVLJA

ARENA SYMA, 13. SVIBNJA OD 10 SATI

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

Voditelji programa: ENIKŐ DÉTÁR I KÁROLY RÉKASI

Pozdravni govor - DR. SÁNDOR MILESZ

alternativni liječnik i dobitnik Nagrade za životno djelo Pro Vita et Natura,
safirni manager, državni direktor

DR. GYÖRGY BAKANÉK ginekolog, športski liječnik, savjetnik za način
vođenja života, te neovisni stručnjak Forevera:
RAZMIŠLJANJE O OČUVANJU ZDRAVLJA

DR. EDIT RÉVÉSZ-SIKLÓS anesteziologinja i specijalistica intenzivne
terapije, soaring managerica: ZDRAVA HRANA

DR. TERÉZIA SAMU, kirurginja, soaring managerica:
OD NOŽA DO OMEGA MASNIH KISELINA

DR. MÁRIA HOCSI, pedijatrica i dijabetologinja, managerica:
PREVENTIVA ŠEĆERNE BOLESTI I NJEZINIH KOMPLIKACIJA

TIBOR ÉLIÁS Soaring Manager: ELIKSIR ZDRAVLJA

IMRE MEGGYESI manager & **TAMARA KÁNTOR MEGGYESINÉ**
managerica: ŠPORTSKA SLOBODA

DR. OTTÓ KERTÉSZ veterinar, manager: ZDRAVLJE NAŠIH LJUBIMACA

FERENCNÉ TANÁCS I FERENC TANÁCS alternativni liječnici, senior
manageri: U INTERESU ZDRAVLJA MALIŠANA

DR. KATALIN PIRKHOFFER-SERES I DR. ENDRE SERES,
kirurzi traumatolozi, safirni manageri:
PROMIJENIO NAM SE ŽIVOT

DR. ILONA JURONICS-VARGA pedijatrica, soaring managerica:
OČUVANJE ZDRAVLJA NAŠE DJECE

MIKLÓS BERKICS dijamantni manager i **ISTVÁN HALMI** safirni manager
ZDRAVI RAZGOVOR

PREDAVAČI MAĐARSKE UDRUGE ALTERNATIVNIH LIJEČNIKA:

IBOLYA BERÉNYI: DOZNAJ TKO SI, I POSTANI TO! KADA, AKO NE
SADA?

ISTVÁN SÁGI: NA ISTOKU JIN-JANG, NA ZAPADU KISELINE-LUŽINE

DR. TERÉZ FAUSZT: FENG ŠUI U LIJEČENJU

DR. ISTVÁN TARACZKÖZI, predsjednik Mađarske udruge alternativnih
liječnika, dobitnik Nagrade za životno djelo Pro Vita et Natura:
ODABIR PARTNERA, PARTNERSKE VEZE – OKUSI, MIRISI, AROME

ERZSÉBET PÁL: ENERGIJA LJUBAVI

DR. ISTVÁN MÁTYÁS: HOLISTIČKI PRISTUP

ILDIKÓ MAKRA-SZILÁGYI: GRAFOMOTORNII RAZVOJ

OXÁNA SERFŐZŐ-GYŐR: HAMMEROV SUSTAV LIJEČENJA

Glazbena produkcija: **VEGAS SHOWBAND**



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

MANAGERSKI SUSRET, ARENA SYMA

13. SVIBNJA 2012.

srdačno očekujemo nove managere, odnosno managere iznad 600 cc.
(Podrobnije u našim uredima i managerskim okružnim pismima.)



ROĐENDANSKI DAN
USPJEŠNOSTI
Success Day
12. svibnja 2012.



BIT ĆE DOMAĆINI:
dr. Ilona Juronics-Varga i Géza Varga
soaring manageri
članovi Presidents Cluba 2011., 2012.



dr. Sándor Miliesz
državni direktor
POZDRAVNE RIJEČI



dr. Terézia Samu
soaring managerica
15 GODINA KAO LIJEČNICA U FLP-U



Attila Gidófalvi
dijamantni manager, "Europe TOP 10" 2.
12.500 cc, član Presidents Cluba 2012.
I LOVE NEW PROFIT SHARING



József Szabó
safirni manager
"Europe TOP 10" 10.
„POSTADOSMO TINEJDŽERI”



Tamás Budai
safirni manager
član Presidents Cluba 2011.
KREĆEM NA GLOBALNI RALLY



Miklós Berkics
dijamantni manager, "Europe TOP 10" 8.
član Presidents Cluba 2011., 2012.
TURBO START 2.0



Veronika Lomjanski
dijamantna managerica
članica Presidents Cluba 2011., 2012.
RAZMIŠLJAJ NAVELIKO!

GOSTI UMJETNICI:

EDVIN MARTON I ATTILA PATAKY, TRI TENORA
KVALIFIKACIJA SUPERVIZORA, ASSISTANT MANAGERA
KVALIFIKACIJA KLUBA OSVAJAČA, MANAGERA, PREDAJA REGISTRACIJSKIH PLOČICA, KVALIFIKACIJA VODEĆIH MANAGERA,
ČLANOVA KLUBA BUSINESS BUILDERS, KVALIFIKACIJA ZA SUPER RALLY



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 Rókás
Layout, tiskarska priprema: Crossroad Consulting Kft. Prevoditelji, lektori: Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Gorán Vladimír,
Žarko Anić Antić (hrvatski), Babity Gorán Vladimír (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



POWER OF NATURE