

GODINA XVII. BROJ 4. / TRAVANJ 2013. NIJE ZA PRODAJU

FOREVER

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



HAWAII
GLOBAL RALLY
2013 21-29 APRIL



ZAHVALNOST rađa uspjeh



Rex Maughan

Rex Maughan,
predsjednik uprave, generalni direktor

Neki dan razmišljao sam o važnosti zahvale. Zanimljivo kako se promijeni duševno stanje ljudi kada pomisle na tu riječ. Zahvalnost ne utječe samo na ponašanje, nego i na međusobni odnos s drugima. Veliki duhovni vođa Thomas S. Monson jednom je rekao: „Ako potisnemo negativne misli u sebi i pojačamo zahvalnost u svojoj duši, uspjeh ćemo podići i sebe i druge. Ako se nezahvalnost ubraja u najveće grijeha, tada zahvalnost ima svoje mjesto među najčasnijim osobinama.” Sretan sam što mogu podijeliti s vama ove veličanstvene proizvode te fantastičan marketinški plan. Iskreno vjerujem kako ću imati i konkretnu korist ako uspijem svaki dan zahvaliti i iskazati zahvalnost. To mi pomaže uspostaviti redosljed važnosti te dati duševnu snagu koja me podiže, i preko koje postajem sposoban podići i druge.

Zahvalnost pomaže u fokusiranju na važne stvari

Tipična je ljudska osobina uspoređivati se s drugima neovisno o tom koje mjesto zauzimate u životu. Beskonačno smo sretni što nas ovdje u Foreveru okružuju distributeri koji nas inspiriraju, a istodobno nas potiču da ih premašimo. To je u redu. Ali nam ne može postati najvažnijim ciljem preobraziti se u njih. Ne možemo iz sebe izvući najbolje ako smo fokusirani na ono što oni imaju a mi nemamo. Fokusirajmo se na razvoj onoga u čemu smo dobri, a zaobilazimo stvari koje nas samo povlače prema dolje. O tome glumica Judy Garland kaže sljedeće: „Budimo uvijek prvorazredna verzija samoga sebe, a ne drugorazredna verzija nekoga drugoga.” Svaki dan pogledaj se u zrcalo i budi zahvalan onomu fantastičnom čovjeku koji jesi! Cijenjenje samoga sebe prvi je korak prema cijenjenju drugih.

Zahvalnost inspirira

Što više budemo sposobni izvući iz vlastitih skrivenih rezervi, tim ćemo biti uspješniji. Ako smo sposobni cijeniti sve fantastične

izvore, mogućnosti koje nam Forever pruža – poput online treninga, dobro informirane više linije ili pak nevjerojatnih poticajnih programa Eagle Managers Retreat te Chairman's Bonus – unijet ćemo pravi napredak u svoj život. Uz navedene vanjske izvore valja pridodati svoje prirodne sposobnosti. Jesi li ih uspio već razviti do toliko visoke razine da one služe i u korist drugih? Ako kontinuirano razvijati sposobnosti u kojima doista uživaš, koje prirodno izlaze iz tebe, dat ćeš mnogo više svojoj ekipi nego što bi pomislio. Riječima Marcusa Aureliusa: „Načini popis nesvakidašnjih osobina kojima raspolažeš i zahvali na njima! Pomisli, koliko bi žudio za njima kada ih ne bi imao.” Zahvalnost za unutrašnje resurse podsjeća nas za što smo sve sposobni i na koji način trebamo iskoristiti sve sposobnosti kako bismo postali doista uspješni u Foreveru.

Putem zahvalnosti uspijevaš bodriti druge

Sve što volimo u Foreveru možemo zahvaliti radu fantastičnih distributera, kolega, rukovoditelja. I dok radimo zajedno s drugima, svaki dan trebamo podsjetiti sami sebe koje su to stvari što ih cijenimo u njima. To pomaže

unaprijediti osjećaj zajedništva, to je ono što nas spaja, što nas nosi naprijed. William James kaže sljedeće: „Najdublja i najneodoljivija potreba čovjeka jest da ga cijene.” Ako primijetiš da edukacijski sustav tvoje niže linije radi, reci im! Važno je da znaju kako paziš na njih te cijeniš uložene napore. Ili kada sretnoš novoga distributera ozbiljno zainteresiranog za proizvode, pripazi da udovoljiš njegovoj znatiželji. William Arthur Ward nas upozorava na sljedeće: „Biti zahvalan, a ne iskazati zahvalnost, to je kao da smo upakirali dar ali ga nismo predali.” Ako svaki dan osobno zahvališ nekome na tomu što ti je donio promjenu u životu, ne motiviraš ga samo na dodatne napore, nego ćeš na koncu i ti ubrati plodove zahvalnosti putem njegova rada. Kada govorim o zahvalnosti ne mislim na velike stvari. Najčešće jednostavno „hvala” čini čuda. Po Thorntonu Wilderu: „Možemo za sebe reći da smo živi samo kada smo i u dnu duše svjesni kojim blagom raspolažemo.”

Čestitam Vam na uspješnom prvom tromjesečju! Iskreno cijenim rezultate te sam vam svima zahvalan za uložene napore. Bodrim vas: iskažite i Vi svoju zahvalnost svaki dan, i rezultat neće izostati!

FOREVER - Globalna zahvala



Tek nas nekoliko dana odvaja od ukrcavanja u zrakoplov koji kreće na Havaje. Imaš li već kartu? Možeš li zahvaliti Rexu Maughanu što ti je omogućio posjet tom prekrasnom otočju i dao ti priliku da preuzmeš i te kako zavrijeđeni ček iz tvrtkina profita?

U životima sviju nas događa se trenutak kada osjećamo da nekomu trebamo zahvaliti za sve što smo dobili od života. I ja želim zahvaliti Rexu Maughanu, Greggu Maughanu i Aidanu O'Hari što omogućuju podizanje distributera mađarske i južnoslavenske regije u visine o kojima smo nekada i mi smjeli samo maštati. Drago mi je što mogu zahvaliti na neprocjenjivoj pomoći koju iz dana u dan dobivamo od Home Officea, na zapanjujućoj, jedinstvenoj mogućnosti koju putem marketinškoga plana Rex Maughan i Gregg Maughan daju svima diljem svijeta. Zahvaljujem na čudesnim putovanjima, doživljajima, koji nam iz godine u godinu obogaćuju dušu, svjetonazor i svijest. Dakako, i ti bi želio pripadati ekipi koja će im se i osobno zahvaliti. Da se možeš popeti na pozornicu i reći samo: „Thank you Rex, thank you Gregg, thank you Aidan.”

Čini se malom stvari, ali u toj zahvali sažet ti je cio život, tvoja borba, čast i ljudskost. Velika mi je radost i čast što na Havaje mogu voditi upravo takvu ekipu. Hvala vam, Rexe, Gregge i Aidane!

Kada je Brian Tracy posjetio Mađarsku i postao dijelom našega globalnog edukacijskog sustava, Foreverova dijamantnoga tečaja, naravno da smo i Miki Berkics i ja, ali i drugi, mnogo puta zahvalili Brianu na onom što je učinio za mađarske i južnoslavenske foreverovce. Brianov odgovor glasio je:

„Apostol Pavao u jednoj svojoj poslanici Filipljanima piše ovako: Ne bojte se ničega, nego u svojim molitvama svaki put otvorite svoje srce svojim željama pred Bogom.

Volja Boga jest da se molim za svoje prijatelje, stoga se molim i za vas. Napišite mi za što da se molim Svevišnjem Ocu, te ćemo skupa s vjernicima uvrstiti vaše želje u svoje molitve, pa ćete dobiti pomoć uz Božju blagoslov. Trebate znati da Svevišnji Otac očekuje vaše molbe. Razmislite: koje stvari ne idu na ispravan način u vašim životima! Koje probleme imate u obitelji, pošaljite mi vaše molbe! Molit ću se uz vas i za vas, vidjet ćete, iskusit ćete iscjeliteljski dodir Boga u svojim životima te u životima svojih voljenih.”

Na sljedeći Globalni Rally treba nas putovati dvostruko više. Imaš još skoro godinu dana da stigneš i izreći zahvalnost na pozornici.

Naprijed Forever Hrvatska!

DR. SÁNDOR MILESZ
DRŽAVNI DIREKTOR

Thank
You



FOREVER DIAMOND TRAINING

Berkics Miklós

FOREVER



DIAMOND
TRAINING

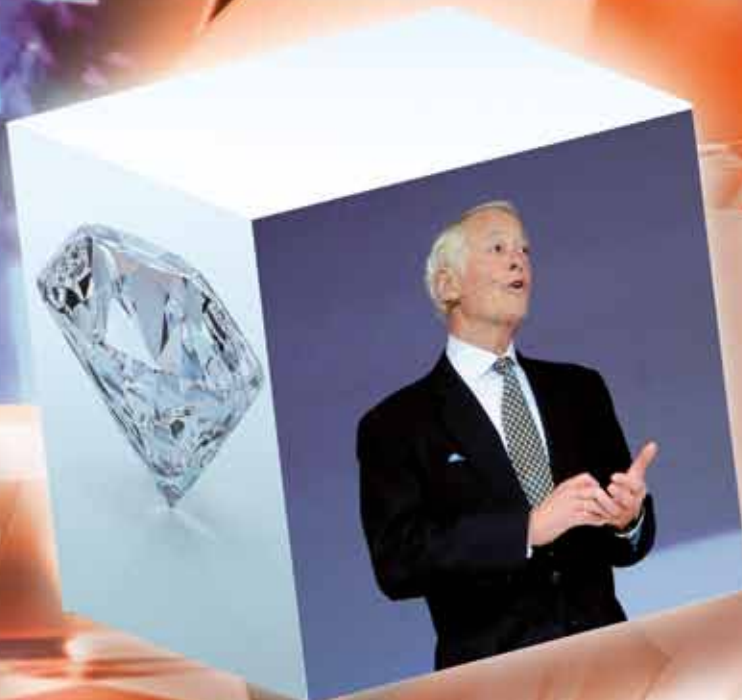
BUDIMPEŠTA 26–17. VELJAČE, NEDJELJA



Nitko tko želi postati uspješan u ovom biznisu ne može izostaviti Dijamantni tečaj Miklósa Berkicsa – pisali smo u ožujku prigodom izvještaja s prvoga dana priredbe. Slijedi drugi dio s novim Foreverovim asovima.

DR. SÁNDOR MILESZ, DRŽAVNI DIREKTOR

Sponzor je, naravno, ključna figura u gradnji mreže. Kako kažu, pomaže već i samim postojanjem. Ipak nije svejedno kakva je ličnost, naime i pomoć ima svoje stupnjeve. „Najbolji sponzor na svijetu je moj, međutim on je ujedno i sponzor svih nas” – podsjeća dr. Sándor Milesz na utemeljitelja, Rexa Maughana, prema čijoj je definiciji sponzor onaj koji ne samo što pokazuje poslovnu mogućnost, nego nam neprestano pomaže i podučava nas. Ali kakav je dobar sponzor? Državni direktor ovako ga opisuje: Pravi je rukovoditelj, među ostalim, pouzdan, točan, dostupan, iskren, voli pomoći, pokazuje primjer, usredotočen je na cilj, veseo je, brižan, karizmatičan, dobar organizator, entuzijast, optimist, ustrajan, mnogostran, častan, ispunjen ljubavlju i neprestano ispituje budućnost. Zvuči nevjerovatno, pa ove su osobine mnogim graditeljima mreže poznate. „Vi ste najbolji, svi dolazi učiti od nas” – kaže dr. Sándor Milesz te dodaje: „Svima je otvorena mogućnost da postanu dijamanti, trebate samo donijeti odluku!”



BRIAN TRACY, TRENER, SJEDINJENE AMERIČKE DRŽAVE

Brian Tracy jedan je od najuspješnijih predavača i spisatelja svijeta. Kao gost Dijamantnoga tečaja želi poduprijeti tvrdnju po kojoj niti neuspjeh niti uspjeh nisu slučajni: ako slijediš primjer uspješnih ljudi, stići ćeš tamo gdje su sada oni. Za to je dovoljno činiti prave stvari u pravom slijedu. „Okolnosti ti određuju tvoje misli, one te čine onim što jesi” – kaže Tracy, potom niže ključne pojmove uspjeha: dobar rukovoditelj, izvrsni proizvodi i marketinški plan, dobra kadrovska strategija, brzina, fokusiranje: sve se to može naučiti!

Mnoga istraživanja tražila su odgovor na pitanje zbog čega netko postaje dobrim rukovoditeljem. Takvi ljudi imaju zajedničku osobinu: raspoložu jasnom slikom budućnosti i vjeruju u nju. „Znanje, talent, sposobnost, sve ti je u rukama” – tvrdi Tracy. „Kada načiniš prvi korak, nazire se drugi, pa treći. Važno je ne oklijevati, učini to odmah!”

Budući da 90% prihoda stiže od 10% našega rada, vrijedi razmotriti (štoviše, zapisati) u što uložiti energiju. Prema treneru, valja se baviti s manje stvari, ali intenzivno. „Cilj i plan: s njima postaješ sposoban ostvariti fantastične stvari!”



JÓZSEF SZABÓ, SAFIRNI MANAGER

Da je prije sedamnaest godina netko rekao Józsefu Szabu da će jednoga dana živjeti od mrežnoga marketinga, ne bi mu povjerovao. Priznaje nam, ne bi vjerovao dokle će stići. Ali sada je ovdje, na Foreverovoj pozornici, te nas kao utemeljitelj ovoga posla u Mađarskoj bodri: „Ni sam ne možeš znati kamo ćeš stići u ovom poslu, koje pritajene rezerve imaš u sebi. I ja sam onomad rekao da ću pokušati biti među najboljima. Međutim, važno je ono što ćeš učiniti sljedećeg tjedna. Nitko to ne može učiniti umjesto tebe, Ti trebaš krenuti.“ Kako kaže, ovo je „biznis jednostavnih ljudi čistih osjećaja, onih koji žele nešto više od prosječnoga života.“

Na Dijamantnom tečaju okupili su se svi takvi ljudi ne samo iz države, nego i cijele regije. Prema Józsefu Szabu, ova regionalna zbratimljenost jedna je od pozitivnih obilježja Forevera. „Na tisuće različitih ljudi, ali isti im je cilj, tako svijet postaje bolji!“

Predavač poziva na pozornicu predstavnike mlađega naraštaja: 17–18 godišnjake, potencijalne graditelje mreže. Zanimljivo je prisjetiti se koliki su bili kada je započela ova Foreverova priča... „Sve je moguće, samo trebate i danas vjerovati u bajke“ – oprašta se József Szabó.



ISTVÁN HALMI, DIJAMANTNO-SAFIRNI MANAGER

Tko redovito posjećuje Foreverove priredbe taj poznaje priču Istvána Halmija i Rite Halmi Mikola. No uvijek je dobro čuti: koliki se put može prijeći s Foreverom, usred kakvih poteškoća, dokle se može stići. Čega god se bio prihvatio bračni par Halmi, uvijek su bili dosljedni, ništa im nije bilo ispod časti ako im je to služilo za postizanje cilja. Na prvom su im mjestu napredak i obiteljski život, za to su bili voljni naporno raditi na najrazličitijim radnim mjestima. István je započeo kao kontrolor leta, a usto je neprestano radio na razvoju samoga sebe, čitao, stekao dvije diplome... Ali kada se ukazala potreba, bez ijedne riječi postao je vozač kamiona dok je Rita podučavala djecu i raspačavala reklamne letke. Poslije su zajedno otvorili malu trgovinu pića, ali nisu se uspjeli othrvati konkurenciji. Nakon mnogobrojnih poteškoća započeli su poduzetništvo u mrežnom marketingu.

„U mladim danima imao sam dva cilja: postati milijunaš i sina odgojiti po svojem kalupu. Ovdje sam uspio ostvariti obje stvari. Započeli smo ovaj posao i postali smo uspješni jer mnogo radimo. Stekli smo prijatelje zbog kojih se isplatilo prebroditi sve prijašnje poteškoće. Odonda sam zapisao: za svoj pedeseti rođendan postat ću dijamant, vjerujem da će mi se ostvariti i taj san!”

MIKLÓS BERKICS, DIJAMANTNI MANAGER

„Uspjehu prethodi put koji nije lak, ali ga vrijedi prijeći”, govori nam Miklós Berkics. Naravno, ne tako jednostavno, nego kroz niz uzbudljivih, zabavnih priča punih preokreta. Sve su se redom dogodile i njemu: pred nama se nižu proteklih osam mjeseci ovoga dijamanta. Dobro je vidjeti kako je mnogo puta i on jednako tako teturao u labirintu kao i bilo tko od nas. Ipak...„Oni koji su stigli do dijamantne razine, po čemu su tako osobiti?” – postavlja pitanje sebi i nama.

„Puni su žara, zanesenjaci, odlučni: i ostali dijamanti su takvi, ne samo ja” – kaže. „Uspjeha još nije bilo bez poteškoća, ali ja se ne predajem, jer mi je negdje zapisano: jednoga ćeš dana stići do vrha, gdje put postaje kraći i lakši. Mnogo puta sve upućuje na to da bi se trebao okaniti svega, ali ipak nastavljaš jer znaš što znači potpis na ugovoru. A čudo nastaje kada se 'udvostručiš' do sljedećeg seminara. U gradnji mreže uvijek će biti potrebe za pokorom, na kojoj god razini bio/bila. Ako se odavde vratiš kući kao ista ona ličnost kakav si bio/kakva si bila kad si stigao/stigla, neće biti promjene. Međutim, ako poprimiš navike koje slijede dijamanti, tada ćeš postati dijamant i ti!”



U lipnju stiže u Mađarsku Michael Strachowitz, trener broj jedan Europe, uspješan graditelj mreže i savjetnik poduzeća. Danas osim mrežnoga marketinga djeluje i u izravnom te strukturnom marketingu. Njegovo znanje preuzelo je već više tisuća distributera diljem Europe.

MICHAEL STRACHOWITZ TRENER



U SVAKOM ČOVJEKU SKRIVA SE BEZBROJ MOGUĆNOSTI

Prije si već sreo distributere mađarske i južnoslavenske regije i razgovarao s njima. Kakav si stekao dojam o njima?

Uvijek mi je drago sresti mađarske i južnoslavenske distributere. Veoma su privrženi, osjeća se da obožavaju raditi u Foreveru, stoga su i otvoreni prema učenju i razvoju. To su ljudi veoma topla srca.

Jesi li dobio povratnih informacija nakon prošloga posjeta?

Naravno, bilo je povratnih informacija, pogotovo na društvenim stranicama. Svakom prilikom kada držim trening u Foreveru, mnogi me označavaju kao poznanika, dobivam mnoštvo komentara. Svi komentari su iskreni, jednoznačni i duhoviti, govore o tomu na koji način izvršavaju svoj posao.

Kao „zvijezda“ što očekuješ od seminara?

Očekujem susret sa starim prijateljima, rukovoditeljima i mnoštvom novih distributera. Očaran sam koliko će biti sudionika na priredbi (koliko sam čuo, trebam govoriti pred više tisuća ljudi). Cilj mi je pokazati i ispričati slušateljstvu da su na najboljem mjestu u najboljem trenutku. Mislim da nikada nije bilo bolje prilike graditi Foreverov biznis nego sada.

Što misliš o gospodarskoj krizi današnjice?

Živimo u vrijeme promjena. Oko nas se mijenjaju stvari, što uvijek ima i dobre i loše strane. Nekolicina zbog promjena pati, dok drugi vide u njima mogućnost. Ali bez promjena nema napretka. Možemo slobodno reći da su stara vremena – kada su nas odgajali: izučili jedan zanat, stekli radno mjesto i radi tamo do kraja života – iza nas, ona su prošla. Potrebno je više takvih ljudi koji raspoložu poduzetničkim duhom, koji su složni u tome da odgovaraju za sve segmente svojega privatnog i poslovnog života. Siguran sam da graditelji mreže spadaju u tu skupinu!

Možeš li dati neki savjet, na koji način prebroditi krizu, kakav je dobar pristup?

Krizu smatram izazovom. Vrijeme je da se napusti komforna zona i počne djelovati. U kineskom jeziku istim se znakom pišu riječi „kriza“ te „mogućnost“. Mudri ljudi, zar ne? Na naše područje takozvana opća gospodarska kriza imala je uvijek povoljan učinak, jer tada više ljudi traži alternative, na taj način možemo ih ugraditi. U prošlosti i mi u Njemačkoj uvijek smo imali vjetar u leđa prilikom pada gospodarstva. Najbolji savjet koji mogu dati glasi: Ne gledaj unatrag na vrata koja su se iza tebe zatvorila! Umjesto njih gledaj mnoštvo novih vrata koja stoje pred tobom otvorena!

Što poručuješ distributerima?

Uvjeren sam da se u svim ljudima skriva bezbroj mogućnosti, zbog toga i mogućnost da postanu uspješni, bogati i sretni. To je vječita istina, samo katkad zaboravljamo na nju. Događa se da dajemo ustupke vanjskim okolnostima koje nas sprječavaju da živimo u skladu s prethodnom rečenicom. Stvarnost je ono što se odvija u mozgu, a ne ono što vidimo očima i čujemo ušima. Prisjeti se svakog idućeg dana: Život je veličanstven, a i Ti si veličanstven! Sposoban si postići sve što zamisliš ili u što samo vjeruješ. Foreverov biznis najbolja je mogućnost da to pokažeš i dokažeš!

Što mogu dobiti distributeri koji budu nazočni na Dijamantnom tečaju Miklósa Berkicsa u lipnju?

Veoma je važno sudjelovati na toj velikoj priredbi, jer tu se osjeti što znači biti članom uspješne ekipe. Seminar nam pomaže približiti se čudesnom poduzeću i mogućnostima u koje vjeruješ, a ujedno možeš doživjeti pozitivnu snagu uspješne zajednice. U svojem predavanju dokazat ću vam koliko je jednostavan ovaj biznis, nema u njemu tajni i zapravo tko god želi raditi može steći poslovni uspjeh. Međutim „jednostavno“ ne znači i lako, stoga ću govoriti i o tomu što je sve potrebno u pogledu pristupa i pravilnoga načina razmišljanja da bi uspio uobličiti jaku vjeru u svojem svijetu uspjeha. Za mnoge seminar može postati početkom prelijepo priče o uspjehu. Svatko treba pristupiti, nitko si ne može dopustiti izostanak iz svega toga!



Zbog čega trebaš nositi ponosno svoju značku?

Forever, poduzeće srca

Od jednoga sna razvio se milijardski biznis.

Prije više od 35 godina Rex Maughan utemeljio je poduzeće koje će na kraju promijeniti živote milijuna ljudi.

Spoznao je da jedina motivacija ljudi može biti potreba da se osjećaju cijenjeni. Rex je spoznao snagu priznanja te ju je postavio u idejno žarište Forevera. Često ste puta čuli od njega rečenicu: „Foreverova snaga jest snaga ljubavi.”

„Iskreno vjerujem u to i znam da ljudi osjete ljubav kada ih priznajemo, čak i ako sve to činimo na skroman način. Značka kao znak priznanja simbol je naših uspjeha. Izražava ljubav koju osjećamo prema njima i njihovim dostignućima.”

Značka priznanja



Što može biti bolje nego da suradnicima i njihovim rezultatima odamo priznanje zlatom i dragim kamenjem? Zlato je stoljećima simbol vrsnosti, a bilo je traženo i prije pojave pismenosti.

Čim se u marketinškom planu popnemo više, na znački koja simbolizira uspjeh distributera pojavljuje se drago kamenje, i to zbog općih značajki poput vrijednih, luksuznih rubina, safira te vrhunca vrhunaca: dijamant koji se stavlja ispod zlatnoga orla.

Simbol priznanja: nosi ponosno svoju značku!

Nošenje značke neka ti postane dnevna rutina: baš kao što stavljaš na sebe parfem ili losion Forever 25th Edition, ili prije nego što iziđeš iz stana uzimaš novčanik. Poput mnogih uspješnih distributera budi i ti svjestan: bilo kada možeš se sresti s budućim eagle managerom svoje niže linije u samoposluzi ili čak na nogometnoj utakmici svojega sina. Svaki dan nosi značku, spoznaj njezinu vrijednost i budi ponosan na ono što simbolizira, na učinak koji si ostvario! Pokaži ga cijelom svijetu!

Značka pripada Foreveru, to je simbol koji te podsjeća na put po kojem hodaš.

Značka pripada i Rexu Maughanu, čovjeku koji je shvatio: trebamo se osjećati vrijedni.

Značka pripada i čovjeku koji je nosi. Ona znači: „Postigao sam nešto samom sebi.”

Pokreni se: nosi ponosno svoju značku! Značka simbolizira i put. Mnoštvo izazova s kojima se suočavamo tijekom puta po kojem hodamo, kako bismo mogli živjeti životom za kojim žudimo.

Želim vam mnogo sreće za sve vaše korake!



Assistant Supervisor



Supervisor



Assistant Manager



Manager



Senior Manager



Soaring Manager



Sapphire Manager



Diamond Sapphire Manager



Diamond Manager



Double Diamond Manager



Triple Diamond Manager



Centurion Diamond Manager



**WINTER
CHALLENGE
2013**

-PANIC EARLY

LISTA KVALIFIKACIJE

3.RAZINA

Maczali Lászlóné
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Mogyoródi Gábor & Soós Anna
Éliás Tibor
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Sega Marjana & Segá Anton
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika
Izer Zoltán & Lugosi Tünde
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Szabóné Dr. Szántó Renáta & Szabó József
Dr. Tumbas Dušana
Vágási Aranka & Kovács András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Kása István & Kása Istvánné
Petković Aleksandra & Petković Bogdan
Krključ Ksenija & Ignjatović Milorad
Ugrenović Miodrag & Ugrenović Olga
Kuzmanović Vesna & Kuzmanović Siniša
Knežević Sonja & Knežević Nebojša
Davidović Svetlana & Davidović Milan
Škorić Zoran & Škorić Dragana
Popović Viktorio

2.RAZINA

Nagy Istvánné & Nagy István
Strboja Jovanka & Strboja Radivoj
Dr. Jović Randjelović Sonja & Randjelović Dragan
Molnár Rudolf & Molnár Ildikó
Šimunić Dinko & Šimunić Sandra
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Antunović Kata
Tóth Gabriella
Molnár Ferenc & Molnárné Horváth Ildikó
Dr. Kolonics Judit
Pohánka Tamásné
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Gojković Dragana
Matula István
Vetrih Leskovar Jožica & Leskovar Vetrih Branko
Beloša Stjepan & Beloša Snježana
Meló Anita & Vasas Tamás
Gavrić Vesna & Gavrić Ivan
Tóth Csabáné
Kovács Annamária & Csávás Péter
Kostyál Katalin & Németh Miklós Márton
Domonyik Enikő & Árva Zsolt
Nakić Marija
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág

Lehoczky Enikő
Luketa Goran
Hajcsik Tünde & Láng András
Gerő János & Gerőné Jócsák Julianna Katalin
Menkó Éva
Nagy Andrea
Herman Terézia
Vajagic Slobodan
Blašković Siniša
Dr. Hócsi Mária
Žurka Dragana & Žurka Radiša
Buruš Marija & Buruš Boško
Simon János
Dr. Nedić Mirjana
Schleppné Dr. Kász Edit & Schlepp Péter
Mitrović Dragana & Mitrović Nebojša
T. Nagy Sándorné & T. Nagy Sándor
Dézsiné Váradi Erzsébet & Dézsi József

I. RAZINA

Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Csizmadia Róbert & Porubszky Marianna
Dr. Fábián Mária
Pável Ildikó
Lipcseiné Vozár Ilonka
Dr. Gróf Ilona & Horváth Tibor
Miklós Istvánné & Tasi Sándor
Jécsy Gyula Lajosné
Utasi Viktor
Dr. Dósa Nikolett
Szabó Bálint László & Szabóné Uhrin Éva
Hegy László & Hegyi Dominika
Molnár Judit
Töreki Győzőné
Vincze Tibor & Vinczéné Sos Katalin
Gellért Judit
Todorović Ksenija
Pintér Lászlóné & Pintér László
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Kovács Istvánné
Szabóné Varga Zsuzsa & Szabó Imre
Krasnyánszky Jánosné & Krasnyánszky János
Juhász Imréné & Juhász Imre

Lovas István & Lovasné Borbély Éva
Popovac Dušica & Popovac Ratko
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Ónodiné Szuhár Edina
Tóth Zoltán
Mázás József
Berecz Zsanett
Tapasztai Zsuzsanna & Hartó István
Stilin Tihomir & Stilin Maja
Horváthné Nagy Márta
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Mandák Ágnes
Zečević Boban & Zečević Dušanka
Csontos Sándorné
Simon-Jójártné Bárkányi Éva & Simon-Jójárt Gábor
Repac Milan & Repac Stana
Almási Gergely & Bakos Barbara
Fekete Terézia
Berkics Miklós
Halmi István & Halminé Mikola Rita
Paizs Roland
Szatmáriné Seres Marianna & Szatmári Ferenc
Csányi Erzsébet & Szalay Rajmund
Palanca László & Springmann Andrea
Czeglédi Antal & Czeglédiné Hajts Judit
Bara Imre
Velkovska Vecka
Hajdu Kálmán & Hajdu Ildikó Rózsa
Vukoša Jelena & Vukoša Milivoj
Balogh Balázs
Buljin Sava
Csordás István András & Csordásné Tanács Zsuzsanna
Király Antalné
Muszka Tímea & Muszka Ernő
Rosta László
Királyné Tímár Lilla & Király Attila
Izsó Antalné & Izsó Antal
Fülöp Attila & Fülöpné Szabó Szilvia
Kürtös Annamária & Kürtös László
Baletić Sonja & Baletić Ivan
Péter Gabriella & Péter Zsolt
Borbáth Attila & Borbáth Mimóza
Dragojlović Jasmina & Dragojlović Miroslav
Futaki Ildikó

BERKICS MIKLÓS

FOREVER DIAMOND TRAINING

FOREVER 
The Aloe Vera Company

REGIONAL SEMINAR



DR. MILESZ SÁNDOR
Zemaljski direktor



ROLF KIPP
Double Diamond
Manager



BODO SCHÄFER
Trenar



GIDÓFALVI ÁTTILA
GIDÓFALVI KATI
Diamond Managers



MICHAEL
STRACHOWITZ
Trenar



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



Poštovani članu FLP-a!

Želiš li dobiti na dar putnički ček u vrijednosti od 150.000 forinta? Ako sada kupiš kutiju Exclusive Travel Touch, već može biti tvoj!

Pozdrav,
ekipa Foreverova putovanja



S obzirom na velik uspjeh, od 2. travnja nastavlja se zajednička promotivna ponuda FLP-a te Foreverova kluba putovanja:

Kupnjom kutije Exclusive Travel Touch dobivaš FLP-ov zlatnik u vrijednosti od 150.000 forinta koji možeš iskoristiti za popust pri putovanju.

Putuj i odmaraj se s nama, s Foreverovim putovanjem!

ŠTO TREBAŠ UČINITI:

1. Registriraj se u Foreverov klub putovanja na godinu dana!
2. Nakon registracije dobivaš pristup ponudama zlatnika Foreverova putovanja na stranici www.foreverutazas.com
3. Odaberi putovanje i kontaktiraj nas!

Ponude putovanja dostupne su od 15. travnja 2013.
na stranici www.foreverutazas.com

Putovanja možeš iskoristiti između 1. svibnja i 30. rujna 2013., ali ih možeš i pokloniti svojim voljenima.

KONTAKTI:

Osobno: FLP Centar, Budimpešta XVIII. kvart, Nefejelcs ulica broj 9-11. Telefonom: +36 70 7779997 E-mailom: travel@foreverutazas.hu



Beskonačna mogućnost

ma jedna priča o starcu koji je godinama stavljao na stranu sav svoj novac kako bi mogao otići na krstarenje oko svijeta. To mu je bio životni san, to ga je pokretalo da iz dana u dan mukotrpno radi. Odabrao je slike mjesta koje želi posjetiti, neprestano je visio na internetu i razgledavao časopise kako bi pronašao brodsku kartu koju si može priuštiti. Na kraju je pronašao idealnu kartu za brod kojim može stići na najbolja mjesta po najpovoljnijoj cijeni. Gotovo da je iskočio iz kože od radosti! Naziralo se ostvarenje njegova sna. Budući da su mu materijalne mogućnosti bile ograničene, odlučio je spakirati stvari u dva kovčega. U jedan je stavio odjeću i fotoaparata, u drugi konzerve i tjestenine. Plan mu je bio savršen: ostati u svojoj kabini, na taj način izbjeći rasipanje novca na izletima, a može izostaviti i večere u skupom brodskom restoranu. Načinit će fotografije s brodske prozora, te iz svoje udobne kabine vidjeti prelijepe gradove svijeta.

Na kraju stiže i dan putovanja. Kabina mu je bila manja nego što se nadao, ali nije bio žalostan, s prozora mu se ukazala lijepa panorama. Tri je tjedna jeo grah i tijesto, usput gledao čudesa svijeta pokraj kojih je putovao. Iz dana u dan osjetio bi miris izvrsnih i obilatih jela koje su servirali u restoranu iznad njega. Slušao bi smijeh ostalih putnika kada bi prolazili ispred njegove kabine dok su odlazili na svakodnevne izlete. A onda ga je posljednje večeri jedan stjuard upitao, onako uzgred, na kojoj oproštajnoj večeri želi sudjelovati.

„Oh, ne mogu si priuštiti nijedan program, skučen mi je budžet”, odgovori starac

Stjuard mu zbunjeno objasni da je na brodu sve, uključujući izlete i jelo, uračunato u cijenu karte!

„Nemoguće!” – uzvikne starac.

Nije uspio iskoristiti sve mogućnosti svojega životnog sna, jer umjesto da uloži energiju na upoznavanje svih uvjeta i mogućnosti, zadovoljio se onim što je mislio o njima. U njegovim snovima nije bilo mjesta za ekstra mogućnosti, stoga nije ni pomislio da mu i one pripadaju, da su i njemu dostižne. Svojim razmišljanjem sam si je ograničio svoje mogućnosti.

Prečesto smo svjedoci kako distributeri ne iskorištavaju sve mogućnosti marketinškoga plana, zato što ne prouče detalje ili, još gore, ne prouče što bi bilo moguće, jer misle da im je to nedostižno. Primjera radi: više od trideset distributera zaostalo je za manje od stotinu bodova za kvalifikacije za havajski Globalni Rally. Od putovanja ih je odvajalo samo 8cc mjesečno... Mogu vam sa sigurnošću reći da to nije pitanje količine, nego vjere!

Muhammad Ali okrenuo je svoj način razmišljanja u valjani smjer: „Nemoguće je samo velika riječ kojom se mali ljudi nabacuju, jer im je lakše živjeti u gotovo dobivenom svijetu nego otkriti u sebi snagu za promjenu. Nemoguće nije činjenica, nego mišljenje. Nije izjava, nego izazov. Nemoguće je mogućnost, prolazni trenutak. Nemoguće ne postoji.”

Kada budete ocjenjivali prve mjesece 2013. godine i planirali preostale, pronađite mogućnost maksimiziranja mogućnosti i izbrisite nemoguće!

Willie Wonka u jednom filmu formulira to ovako:

„Charlie... Sjećaš li se čovjeka koji najednom shvati da je dobio sve za čim je oduvijek žudio?”

„Što mu se dogodilo, Willie?”

„Živio je sretan dok nije umro.”

Za sve nas postoji sretan završetak tijekom ovoga puta. Vjerujemo li u to ili ne?

Gregg Maughan,
predsjednik Forever Living Productsa



4 FOREVER core

development • recruitment • retention • productivity

Nekoliko korisnih savjeta kako iskoristiti smjernice četiriju načela:

REGRUTIRANJE – RECRUITMENT

- Budi smioniji i svaki dan podijeli poslovnu mogućnost s jednim čovjekom više!
- Od svih traži preporuke da imaš što više mogućnosti za pronalaženje potencijalnih kupaca i distributera!
- Sjeti se: uvijek odaberi način sponzorstva, da ti onaj tko je tek pristupio odmah i kupuje.

PRODUKTIVNOST – PRODUCTIVITY

- Kreativno uspostavljaj kontakte sa svojim kupcima, kako bi im uspio prikazati što više proizvoda!
- Isprobaj proizvod koji još nikada nisi upotrijebio, ili još više obrati pozornost na proizvode koje upotrebljavaš kod kuće: „0cc” proizvode zamijeni za FLP-ove proizvode!
- Nauči što više o proizvodima!

ODRŽAVANJE – RETENTION

- Neka ti ekipa prisegne kako će svaki mjesec održati 4cc aktiviteta, a i ti im budi primjer u tome!
- Neka ti praćenje bude što efikasnije!

RAZVOJ – DEVELOPMENT

- Prati svoju ekipu kako bi znao tko stoji blizu prekoračenja razine i fokusiraj se na njih!
- Ostani dan ili dva dulje na Globalnom Rallyju, ili na susretu eagle managera, kako bi uspio učlaniti nove ljude ili da bi se samo osjećao dobro te kako bi, vrativši se kući, obnovljenom snagom gradio mrežu!
- Bori se da bi stigao do više razine u Chairman's Bonusu, poticajnom programu Eagle Managera ili Global Rallyja!





HOLIDAY RALLY

Opatija

KVALIFIKACIJSKI PERIOD OD 1. SIJEČNJA DO 30. TRAVNJA 2013.

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 TOČNI KVALIFIKACIJSKI UVJETI POTICAJNOG PROGRAMA?

Uspni se razinu više! Tijekom kvalifikacijskoga perioda budi aktivan (kupnja priznata za 4cc s tim, da se od njih najmanje 1 cc ostvaruje preko tvoga koda) od prvoga mjeseca, znači ako si pristupio naprimjer 15. lipnja 2013. tada od 1. srpnja. U usporedbi sa postojećom distributerskom razinom uspni se razinu više u marketinškom planu (suradnici na distributerskoj razini neka osvoje supervizorsku razinu). To znači I. razinu Holiday rallya.

Nakon kvalifikacije do kraja kvalifikacijskoga perioda u bilo koja dva uzastopna mjeseca ponovo ispunjuješ uvjete, znači ukoliko se naprimjer sa distributerske ili assistant supervizorske razine u lipnju uspneš na supervizorsku razinu, tada uz očuvanje svoga aktiviteta zajednički promet u lipnju i srpnju, odnosno promet u srpnju i kolovozu zajedno opet treba biti 25cc. Ukoliko si krenuo sa supervizorske razine i u lipnju osvojiš assistant managersku razinu, tada uz očuvanje svoga aktiviteta u lipnju i srpnju zajedno, odnosno u srpnju i kolovozu promet ti treba opet zajedno biti 75 cc – i tako dalje: to je uvjet kvalifikacije na II. razinu Holiday rallya.

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?

4-5. listopada 2013., mjesto: Opatija, Hrvatska



forevergiving

Make a Difference



Mijenjajmo!

Forever Giving surađuje s dobrotvornim organizacijama diljem svijeta dijeleći s njima osjećaj privrženosti čovječanstvu.

Naša djeca znače budućnost čovječanstva. Zato Forever Giving poseban naglasak stavlja na promjenu raspodjele materijalnih dobara, na brigu o talentiranim svugdje u svijetu, te na kvalitetno obrazovanje koje bi mladi trebali dobiti svugdje. Osim toga vodi borbu protiv siromaštva i gladi, odnosno nedostatka odgovarajuće zdravstvene skrbi za djecu. Dođe li do prirodnih katastrofa, što prije nastoji pružiti pomoć na područjima gdje djeluju naša zaklada ili donatorske udruge. Forever Giving potiče ljude na donacije. U okviru zaklade svi donatori mogu mirne duše pomoći, jer pružena pomoć sigurno stiže do cilja.

O Forever Givingu pronađite dodatne informacije na stranici www.forevergiving.com, gdje ćete saznati na koji način možete dati donaciju. Molimo vas, svakako posjetite stranicu!



Szabó József safir manager i Berkics Miklós dijamant manager, Ambasadori Forever Givinga u našoj regiji



SOARING MANAGERSKU RAZINU OSVOJILI SU



János Tóth

(sponzor: Annamária Muladi)

„Tajna uspjeha je za mene: Odluči se! Primi odgovornost! Bori se sa sobom svaki dan!”



MANAGERSKU RAZINU OSVOJILI SU



Gábor Mogyoródi i Anna Soós

(sponzor: János Tóth)

„Ciljaj na Mjesec! Čak i ako ga promašiš, stižeš među zvijezde.”

Les Brown



SUPERVIZORSKU RAZINU OSVOJILI SU

Bulyáki-Jenei Szilvia Dr. Bulyáki-Jenei Sándor
Glazar Doroteja
Győri Pál Jenő & Győri Pál Jenőné
Hegyi László & Hegyi Dominika
Huszai Erzsébet & Huszai Attila

Illés Györgyné
Juhász Imréné & Juhász Imre
Kavcsásnszki Erzsébet
Kleva Danko
Knežević Tanja & Knežević Mato
Kovács Istvánné
Pelsőczy László Györgyné & Pelsőczy László György

Pevc Ales & Pevc-Urbancić Andrejka
Šoštaric Zana
Szabóné Uhrin Éva
& Szabó Bálint László
Szabóné Varga Zsuzsa & Szabó Imre
Szolga Szilvia
Uršić Stanko
& Fister Uršić Suzana



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
Ferencz 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 & Lučano 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 Lenkó Orsolya
Mázás József
Dr. Molnár László & Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi Annamária
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Andrea
Vaselije Njegovanović
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& 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
Tóth Sándor & Vanya Edina
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert
& **Varga-Hortobágyi Tímea**



ZAJEDNO NA PUTU USPJEHA

CONQUISTADOR CLUB

02. 2013. NAJUSPJEŠNIJI DISTRIBUTORI TEMELJEM OSOBNIH I NEMANAGERSKIH BODOVA

MAĐARSKA



1. **Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona**
2. **Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre**
3. **Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes**
4. Senk Hajnalka
5. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
6. Rajnai Éva & Grausz András
7. Kovács Mihályné & Kovács Mihály
8. Tóth János
9. Tóth Tamás & Bostyai Emília
10. Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág

SRBIJA



1. **Vitomir Nešić & Suzana Radić**
2. **Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski**

HRVATSKA



1. **Manda Korenić & Ecio Korenić**
2. **Ivan Lesinger & Danica Lesinger**

60GG+

KVALIFIKACIJA 02. 2013.

Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Nešić Vitomir & Radić Suzana
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Senk Hajnalka
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Mázás József
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika
Rajnai Éva & Grausz András

Éliás Tibor
Kovács Mihályné & Kovács Mihály
Tóth János
Tóth Tamás & Bostyai Emília
Brumec Tomislav & Brumec Andreja
Korenić Manda & Korenić Ecio
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Lesinger Ivan & Lesinger Danica
Kurucz Endre
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella





PRAVAC OPATIJA!

S početkom svibnja započinje zadnji dio kvalifikacijskog perioda za ovogodišnji Holiday Rally, koji vas očekuje na novom mjestu u Opatiji. Vrsni graditelji mreže, koji su se višestruko kvalificirali će sada ispričati zašto moraš biti prisutan u listopadu.

HOLIDAY RALLY

KVALIFICIRAJ SE ZA HOLIDAY RALLY!



„SUZE SU MI TEKLE“

Prvi put na Holiday Rallyju bila sam 2009. Nisam se službeno kvalificirala, nego sam od svojega sponzora dobila na poklon putovanje. Sudjelovala sam sa svoja dva nova supervizora. Prvi smo put bili na ovako značajnoj foreverovskoj priredbi. Tada sam odlučila da ću se uvijek vraćati sa svojom ekipom. Godine 2010. iz moje niže linije kvalificirao se bračni par Anna Katkó (mi je zovemo samo Anikó) te Lajos. Bila sam veoma ponosna na njih, jer su uz četvero djece i stalno zaposlenje izgradili supervizorski biznis. Anikó nam je ispričala kako dvadeset godina ona i muž nisu ljetovali udvoje. Sretno su se šetali po obali držeći se za ruke te se čudili kvalitetnom smještaju i putovanju. Pričala nam je o ugođaju priredbe te koliko su mnogo naučili. Vratili su se kući nevjerovatno sretni, meni su suze tekle dok sam ih slušala. Tada sam zapravo shvatila: što sve može pružiti ljudima jedan Holiday Rally. Godine 2011. vratila sam se u Poreč kao kvalifikantkinja sa svojom prvom managericom Zsuzsi. Predavanja su bila fantastična. Miki Berkics ispričao je poučnu priču o pustolovinama jednoga gekona. Središnja tema bila je: „Tko sam ja?“ Isplatilo se poslušati! Priča je bila doista dojmljiva, pratit će me cijeloga života. Između 2009. i 2012. svake se godine netko iz moje grupe kvalificirao za porečko putovanje. Oni su postali temeljem mogega biznisa. Potpuno sam uvjeren da upravo Holiday Rallyju mogu zahvaliti što danas imam stabilan managerski biznis. Zahvaljujem suradnicima na ustrajnu radu i na ljubavi.



Hajnalka Serény managerica



József Mázás senior manager

„JEDNA REČENICA DOVOLJNA JE DA ZARADIŠ VIŠE MILIJUNA FORINTA“

Za mene Holiday Rally znači sljedeće vrijednosti: Tko je dosad samo tapkao, taj ovdje pronalazi svoj put do kvalitetnoga života. Ovdje doživljavaš veličinu FLP-a, ono što taj biznis jest! Kao onaj koji je tek pristupio ili kao početnik toga vikenda dobivaš uvid u dijamantni životni stil, na vlastitoj koži osjećaš da te cijene, da si na dobrome mjestu. Nakon vikenda mijenja ti se pristup, stječeš samouvjerenost. Kada budeš razgovarao sa svojim kandidatom, oči će ti se sjajiti, govor biti poletan a pojava privlačna. I to zato što o svojem biznisu govoriš kao o doživljaju, a ne kao o stvari o kojoj si čuo od nekoga. Uvijek sam maštao: koliko bih rado pogledao ljetnu rezidenciju američkoga predsjednika u Camp Davidu! Za mene je to mjesto posebno zato što se tamo susreću predsjednici, važni i utjecajni, pametni ljudi koji razgovaraju opušteno i slobodno, iz čega bi se dalo mnogo naučiti. Takav je Holiday Rally, gdje se susreću najveći na svijetu: Miklós Berkics, Attila i Kati Gidófalvi, Veronika Lomjanski, dr. Sándor Milesz, Péter Lenkey i drugi kako bi nas učili, ljudi koji su promijenili cjelokupno MLM-tržište svijeta. Dovoljna je jedna rečenica kako bi nakon toga vikenda zaradio milijune forinta, izgradio veću mrežu nego bilo tko u dosadašnjoj povijesti FLP-a. Ovdje možeš neposredno kontaktirati s bilo kojim rukovoditeljem, dobiti odmah odgovore na svoja pitanja, rasplinit će ti se sve nedoumice.



„ZAHVALNA SAM ŠTO SAM POSTALA DIO TOGA“

Za mene je važno kvalificirati se za opatijsku priredbu. Učenje je dio našega života, temeljno sredstvo ostvarenja ciljeva. Valja biti nazočan na svim priredbama i edukacijama koje nam tvrtka organizira. Nikada ne možeš znati koja je ona riječ ili osjećaj koja mijenja sve i donosi preokret, nov polet. Edukacije daju snagu za svakodnevicu, pa tako i za odbijanja, ali još više za odgovore „da“. Prošle je godine Poreč za mene značio čudesan doživljaj, sretna sam što sam postala dio toga. Tko se pridružuje sada ili je nov u ovom poduzetništvu, ovdje dobiva sliku o Foreverovu životnom osjećaju, može štošta naučiti o proizvodima, tehnikama potrebnima za gradnju mreže, biti zajedno s rukovoditeljima koji svojim primjerom, rezultatima, nevjerojatnom pokorom i odanošću zastupaju svoje ekipe te Forever Mađarsku! You can do it!



Andrea Nagy senior managerica

„RADI S CILJEM, POŠTENO, ENERGIČNO“

Ima li koga tko ne bi želio dobiti dar? Koliko si puta dobio za svoj rad „samo onako“ dar, a usto i priznanje? FLP, čiji si važan čimbenik i ti već nakon prvoga učinka – „postadoh supervizor!“ – daruje te vikendom s punim pansionom u hotelu s četiri zvjezdice. Udobnost, uživanje... Ima li koga tko sve to ne bi volio? Međutim, prava je nagrada onaj plus: mogućnost učenja. Od koga? Od onih, koji imaju u malom prstu ono što ti trebaš naučiti. Sretan si: nesebični su, otvorena srca i ispunjeni energijom, predaju svoje znanje. Kući se vraćaš ispunjen energijom i pun doživljaja, kako bi doma sa svojom ekipom započeo svoj rad novim poletom. Ako ideš već s ekipom – za što trebaš „samo“ raditi ciljano, časno, energično, i nakon osvajanja nove razine opet dobiti ovaj vikend na dar – tada „veliki“ rade umjesto tebe, i za tebe, na pozornici kako bi i ti postao uspješniji, imao što veću ekipu na pozornici. Ne vjerujem da postoji mnogo poduzeća u svijetu od kojih bi to dobio. Moj muž Harry i ja došli smo prvi put još kao supervizori samo zato što smo upravo imali slobodnoga vremena. Drugi put već kao manageri: ponosni! A treći put kao senior manageri: već s ekipom. Bili smo ponosni na svoju fantastičnu ekipu i sretni što nismo osramotili svoje sponzore, Aranku Vágási i Andrása Kovácsa, od kojih do dana današnjega upijamo znanje kojim raspolažu. Svake godine kvalificirati se za Holiday Rally čudesan je osjećaj, ali znači i mnogo uložena rada! Ali što vrijedi život bez cilja i izazova?



Erika Davis senior managerica



POTICAJNI PROGRAM

Poticajni program doista je velikodušan: jedan je od Foreverovih najpopularnijih programa. Poticajni program dijelu distributera osigurava dodatni izvor prihoda, koji se može potrošiti na bilo što: na novi automobil, brod ili putovanje. Kako bi se kvalificirao, jednostavno samo trebaš u tri mjeseca za redom ispuniti broj kartonskih bodova prema sljedećoj tablici. U ukupni rezultat uračunavaju se i kartonski bodovi koje je osvojila tvoja ekipa.

Jedna od najboljih stvari u Poticajnom programu jest što se možeš kvalificirati na novu, višu razinu odmah u prvom ili sljedećem mjesecu nakon što si ispunio uvjete iz trećega mjeseca. Ako si, na primjer, ispunio uvjete 1. razine u siječnju, veljači i ožujku, tada se u travnju možeš kvalificirati na 2. ili 3. razinu.

Uvjeti osvajanja i održavanja prava na poticajni program

Mjesec	1. razina Ukupni kartonski bodovi	2. razina Ukupni kartonski bodovi	3. razina Ukupni kartonski bodovi
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

- 1. razina: FLP isplaćuje najviše 400 eura mjesečno, najviše u 36 uzastopna mjeseca
- 2. razina: FLP isplaćuje najviše 600 eura mjesečno, najviše u 36 uzastopna mjeseca
- 3. razina: FLP isplaćuje najviše 800 eura mjesečno, najviše u 36 uzastopna mjeseca

Gore navedeni opis ne sadržava sve uvjete i pravila Poticajnoga programa. Detaljniji opis pronaći ćeš u Međunarodnoj poslovnoj politici, molimo te da je pažljivo proučiš i konzultiraš se sa svojim sponzorom i višom linijom!

**ŽELIŠ LI SEBI ŽIVOTNI STIL ZA KOJIM SI ODUVIJEK ŽUDIO?
KVALIFICIRAJ SE ZA POTICAJNI PROGRAM!**



Kutak za čitanje

Pokrećemo novu rubriku časopisa u kojoj će vrsni graditelji mreže preporučiti knjige koje su imale velik utjecaj na njihov način razmišljanja te osobni razvoj. Seriju otvara Róbert Varga, dijamantno-safirni manager.

Kada su me zamolili, urednici mi rekoše da pišem o dvije-tri knjige. Nisam mogao ni pomisliti da bi izbor mogao biti toliko težak, jer sam u proteklih dvadesetak godina pročitao više od tisuću knjiga, a svaka je pozitivno utjecala na moj život. Kada sam sve to zbrojio, učinilo se i meni mnogo, ali sam shvatio da je to samo jedna knjiga tjedno, znači čitanje 20-40 stranica dnevno.



KEITH ELLIS: ČAROBNA SVJETILJKA

Ova knjiga govori o ciljevima, važnosti zacrtavanja cilja na najjednostavniji mogući način što sam ikada pročitao na tu temu. Zbog čega će ti se ostvariti ciljevi? Doznat ćeš iz knjige.

NAPOLÉON HILL: RAZMIŠLJAJ I BOGATI SE!

Prvo sam je čitao ljutito, potom s nevjericom, a na kraju je došla i spoznaja: 1. Za sve stvari, bile one loše ili dobre koje su mi se tijekom dosadašnjega života dogodile, samo sam ja odgovoran! 2. Ako si ja stvaram poteškoće u vlastitom životu, u meni se skriva i rješenje! 3. Što je izazov veći, to je veća nagrada! Sve poteškoće, problemi s kojima sam se dosad suočio u životu zapravo su jedno iskušenje koje, ako riješim, donosi deseterostruko veći rezultat.



BRIAN TRACY: STVORI PONOVRNO SVOJ ŽIVOT!

Svi koji žele graditi uspjeh na bilo kojem polju života (na primjer FLP-ov biznis) trebaju prvo izgraditi sebe. Čudesna knjiga s čudesnim porukama!

Znači, čitaj i bogati se duhovno i materijalno! Redosljed je nepromjenjiv!



JEDAN I JEDAN U
STVARNOSTI ZNAČE MNOGO
VIŠE OD DVA – I TOMU
NAS UČI FOREVER. IAKO JE
ISTVÁN UTASI SAM POSTAO
SAFIRNIM MANAGEROM,
POSAO MU JE DOBIO NOV
ZAMAH NAKON ŠTO MU SE
ANITA POJAVILA NE SAMO U
ŽIVOTU, NEGO I U MREŽI.

Sponzor: Katalin Gulyás

Viša linija: Andrea Gecse, Róbert Varga, Zsolt Leveleki, Terézia Herman, Zoltán i Zsuzsi Becz

Postati dobrim čovjekom

ISTVÁN I ANITA UTASI SAFIRNI MANAGERI

Mreža Utasi postoji petnaest godina, a devet je godina gradite zajedno. Anita, ti si zapravo dospjela u sve ovo kao odabrana suradnica.

Anita: Ne, upravo obratno. Ja sam željela učlaniti njega u drugi MLM-biznis, međutim usporedili smo dva marketinška plana, isprobala sam proizvode. Ispostavilo se da je s isto toliko rada u Foreveru moguće zaraditi mnogo više. U proizvode sam se doslovce zaljubila. O Istvánu da i ne govorim! Latila sam se gradnje mreže, stigla do supervizorske razine kao Istvánova front managerica.

István: Tada smo bili još posve poslovni suradnici, nisam ni mislio kako može biti i više od toga. Međutim, kada smo povezali živote, ujedinili smo i poslove.

Tada si bio na safirnoj razini. Jesi li već prije imao iskustava s MLM-om?

István: Samo sam mislio da ga imam. Zamišljao sam na koji način radi taj biznis, međutim valja priznati kako u praksi nije funkcionirala stvar, barem nije meni.

A kada si gradio mrežu već kao foreverovac, koliko brzo ti je krenulo?

István: Možemo reći veoma sporo. Trajalo je godinu i pol dok obitelji i ja nismo uspjeli i živjeti od tih prihoda. Ali nije ni čudno, u to vrijeme radio sam na tri mjesta istodobno: kao automehaničar, čuvar i agent osiguranja. Neka mi nitko više ne govori kako nema vremena ni za što...

U određenim slučajevima govoriš li o vlastitom primjeru?

István: Nekad govorim, nekad se ne obazirem na to, jer ako riješiš jednu izliku, čovjek izvlači drugu, pa treću... što znači: nisi sposoban uhvatiti nit zašto bi ovaj biznis za nj bio povoljan. U takvim slučajevima više naglašavam prednosti Forevera, a nakon stanovitog vremena izlike nestaju. Vrijedi razmisliti: ako si dobar u rješavanju izlika, nakon nekog vremena uspijevat ćeš rješavati vrlo mnogo izlika. Ali ako je tvrtka dobra u promociji, imat će velik biznis.

Tvoj omiljeni tip upravo je suprotan tomu, zar ne? Onaj tko odmah započinje s velikim elanom.

István: Ne možeš poopćavati. Nekad ti doista dobar čovjek odmah odgovori: E, upravo smo takvo što čekali, krenimo! I nema zaustavljanja. Ali ima slučajeva kada se stvar „podgrijava” sporo, ima primjera za oba pristupa.

Tebe je usporavao samo nedostatak vremena?

István: Ne bih rekao da sam bio pun samopouzdanja, u ono vrijeme nisam baš poznao mnogo ljudi, barem sam tako mislio. Ali važno je bilo i to što sam biznis započeo sam. Prijavio sam se na oglas u novinama, a sponzor mi je samo predao oglas, više od toga mi nije mogao pomoći.

Zbog čega si se javio? Imao si posla napretek...

István: Ali nijedan od poslova nisam baš volio. Osim toga, već i tada sam se intenzivno bavio alternativnom medicinom, tražio načine kako bih mogao trajno poboljšati zdravstveno stanje ljudi.





Kako si uspio proširiti svoj sustav veza?

István: Preporukama. Nije svatko sposoban uspostaviti razgovor s bilo kim na ulici, ali kada je netko zadovoljan onime što kupuje, obično daje preporuku.

Koji je trenutak presudio, donio proboj? Jer za safirnu razinu treba ozbiljne energije.

István: Iznenada sam odlučio da mi je to veoma potrebno. Radio bih mnogo više nego prije, pronašao mnoštvo novih ljudi, održao mnogo prezentacija. Tako sam postao manager, i to bez suradnika (iako se većina budućih menagera već bila prijavila kod mene). Na taj način biznis je bio dovoljno širok, već kao manager imao sam sedmeroznamenkasti prihod te je bilo lako ostaviti ostala radna mjesta. Nakon toga radio sam istim žarom, još godinu-dvije istim intenzitetom.

U međuvremenu Anita...

Anita: U međuvremenu radila sam malo u ugostiteljstvu, malo u hotelijerstvu, ili kao organizatorica priredbi. Međutim, plaća nije odgovarala mojim zahtjevima, stoga sam se okušala u MLM-u. U jednoj knjizi pročitala sam da pozive trebaš započeti s onim ljudima koje se ne bi usudila pozvati. Načinila sam popis, te s Istvánom započela niz susreta. Ostalo znate...

Kakav je za tebe idealan suradnički kandidat?

Anita: Da želi i djeluje. Da radi svjesno i da je sposoban raditi za ono što ga pokreće. Jako volim upoznavati nove ljude, razgovarati, meni to nije problem. Hodam otvorenih očiju i hvatam visoke lopte.

István: Zapravo mi je zato i trebala ući u biznis... (smije se). Kada smo se upoznali, postao sam mnogo smireniji, toliko da smo godinama radili opušteno, mnogo putovali. Vidio sam kako s mnogo manje energije možemo održati životni standard, ali novi ljudi nisu stizali. Anita je zatim svježim elanom dovela mnoštvo novih ljudi, za drugi početak mogu zahvaliti njoj. Zato odlučih: neka s punim pravom dobije distributerski broj – dosta se naradila za to. Imali smo međusobno povjerenje. Nakon toga i suradnici su prihvatili Anitu, čak nju češće zovu nego mene. Pomalo sam već i ljubomoran... (smije se).

Anita, na čemu možeš zahvaliti „fuziji“?

Anita: Postala sam ustrajna. Prije toga bila sam sklona odustajanju čim bih se suočila već i s najmanjim otporom. Sjećam se, na primjer, jedanput smo se natjecali za kvalifikaciju za Europski Rally. Nedostajalo je još dosta bodova i nisam vidjela realnih šansi da se plan ostvari. Obavili smo dosta oštar razgovor nakon kojega sam shvatila da je to nedopustivo, a četiri-pet dana nakon toga, na moje najveće iznenađenje, kvalifikacija se ostvarila. S kim god bih „slučajno“ kontaktirala, svi bi prihvatili proizvode, svi poslovni susreti bi mi uspijevali. Naučila sam odmaknuti se s mrtvih točaka ili prijeći preko neuspjeha, to su me naučili István i Forever. To mi je mnogo značilo u daljnjem razvoju i zbog toga sam im veoma zahvalna. Osim toga, ovom biznisu mogu zahvaliti što živim sretno s obitelji i imamo prekrasnoga sina, pravu slobodu i fantastičan stil života, „Forever feeling“! Zahvalna sam za proteklih devet čudesnih godina, Foreveru mogu zahvaliti na sadašnjosti, a i svijetloj budućnosti, tom sasvim drugom životnom putu i ljubavi koju ne mogu usporediti ni s jednom prijašnjom. Osim toga mnogo mi znači prijateljstvo članova ekipe, veoma su dobri ljudi, sve ih odreda volim i raduju me njihovi uspjesi. Cijenimo prijateljstvo i pomoć naše više linije: Zolija i Zsuzsi Becz, kako u ljudskom tako i u poslovnom smislu.

István: Malo ljudi zna da je upravo zahvaljujući njima izgrađena jedna od najbrojnijih ekipa s najvećim prometom u Foreverovoj regiji. Da njih nije bilo, tih velikih imena poput Tece Herman, Robija Varge, Istvána Halmija, Csabija Tótha, Ádáma Nagya i još mnogih, otprilike tisuću menagera, danas ne bismo bili u Foreveru. Ovaj biznis daje ti sve o čemu si ikada maštao, čak i o čemu se nisi usudio maštati. Ja Foreveru mogu zahvaliti na svemu. Naučio sam bolje i smionije komunicirati, čak mogu govoriti i na pozornici, što je prije bilo nezamislivo. Naučio sam paziti na ostale ljude, bez toga ništa ne ide.

Anita: Gradnja mreže savršeno je pogodna da se iz bilo koje polazne točke razvijemo u osobu koja je za nas idealna, ovdje je sakupljeno golemo znanje koje



možemo primijeniti i kao poduzetnici i kao privatni ljudi. Foreverovi tečajevi osiguravaju veoma dobar teren za razvoj ličnosti!

Je li do danas ostala među vama izvorna raspodjela? Anita upozna je ljude, István trenira?

Anita: Otprilike. Uspostavljanje kontakta s kupcima moj je resor. Neke dovodim do supervizorske razine a da se gotovo i ne viđaju s Istvánom, a neke već na distributerskoj ili dvobodaškoj razini „prebacim” Istvánu. Od toga ne pravimo „problem ega”. Najviše se bavim ženama, pogotovo što sam i savjetnica za šminku, boje i stil. Najomiljenija mi je linija dekorativne kozmetike Sonya, za mene pravi domaći teren znače susreti na temu ljepote!

Spomenuli ste „putujuću” etapu. To je već prošlost, međutim vjerojatno ni sada ne sjedite mjesecima kod kuće.

Anita: Ne bih rekla da je prošlost. Svakoga siječnja „obavezatan program” nam je Kenija. Obožavam puniti se energijom u toj zemlji, već nam je poput drugoga doma. Naravno, putujemo i dalje, uživamo u onome što nam je dala sloboda.

Istváne, ti imaš četvero djece, a najmanji, Levente, zajednički je sin tvoj i Anitin. Koji će od njih postati graditelj mreže?

István: Veliki, na žalost, neće. Ali Levente je već izjavio da želi prenositi dalje tatin „vitaminski biznis”.

Anita: Upitao nas je, zbog čega nije naša slika na kutiji Toucha, zašto je Mikijeva. Rekosmo mu da su na kutiji najbolji svijeta. Pogledao nas je pogrđnim pogledom i potom izjavio da će on sigurno biti najbolji. U vrtiću govori o svojoj zubnoj pasti, daje ostaloj djeci na probu, na taj način mnoge su mame došle u kontakt s nama, i tako Levente širi biznis već sa šest godina.

Vi ne želite biti među najboljima?

István: Budemo li među deset najboljih, nama je to dovoljno. Ako nemamo dnevnih novčanih problema, tada

u nas u prvi plan dopijeva razvoj ličnosti – postati boljim čovjekom. Osim toga u Keniju ne odlazimo samo zimovati: želimo sagraditi hotel, potom školu, bolnicu, jer je tamo veliko siromaštvo. Pripreme su u tijeku... Istodobno, Forever je čvrsto prisutan u našim životima, ni tamo ne možemo iskočiti iz vlastite kože.

Anita: Mnogo ljudi drži do našeg mišljenja, što je dobar osjećaj, ali i odgovornost. Stoga i zbog ostalih imamo velike ciljeve: kada netko napreduje, iza njega nastaje vakuum. Ja ni u Keniji ne mogu zamisliti život bez Forevera, i prošli put za jednotjednog boravka proveli smo pet dana na prezentacijama...

Osim kenijske mreže, koji su vam planovi za ovu godinu?

István: Kao poslovni cilj želimo ispuniti uvjete Eagle Managers Bonusa, Chairman's Bonusa, te udvostručiti prihode. Ovaj biznis pogoduje tomu, a nama je opet potrebno mnogo novca za ostvarenje planova. Imamo i drugih poslovnih ciljeva, pripremamo nekoliko treninga vezano za mentalni razvoj.

Anita: Upoznati sve žene zainteresirane za estetiku i kvalitetu s kozmetičkom linijom Sonya... to je jedna od najboljih stvari! Ako tom segmentu dam veći naglasak, ne samo ja, nego i svi aktivni distributeri, tada bismo se lako uspinjali po ljestvici država, a mislim da udvostručenje prometa dobro dođe svakome!



lifestyle

Lifestile savjeti



O nezasićenim mastima



KLASIFIKACIJA MASTI

ZASIĆENE MASNE KISELINE

(ne sadrže dvostruke veze)

NEZASIĆENE MASNE KISELINE

(sadrže jednu ili više dvostrukih veza); jednu dvostruku vezu sadrži oleinska kiselina, dvije dvostruke veze linolenska kiselina (LA), a tri dvostruke veze alfa-linolna kiselina (ALA)

Linolna i linolenska kiselina jesu **esencijalne masne kiseline**, njihova apsorpcija moguća je isključivo iz **biljne** hrane. Od njih je najvažnija peterostruko nezasićena eikozapentaenska kiselina (**EPA**) te šesterostruko nezasićena dokozaheksaenska kiselina (**DHA**). Njihova proizvodnja zahtijeva mnogo energije. Naše tijelo ima potrebe za najmanje deset ALA kako bi proizvelo jedan EPA, stoga je mnogo ekonomičnije unositi ih hranom **životinjskoga podrijetla**, koja u velikoj količini sadržava EPA i DHA. Sjemenke lana, laneno ulje, orah i zelene biljke **sadrže ALA**. Riblje ulje, svježe alge, školjke i lignje **sadrže EPA i DHA**.

Nezasićene kiseline nazivaju se prema tomu pokraj kojeg ugljikova atoma se nalazi prva dvostruka veza u lancu računajući od masti, pa razlikujemo masne kiseline **omega-3, omega-6 i omega-9**. Esencijalne masne kiseline značajne su u prvom redu zbog učinka njihovih derivata.

Linolna kiselina polazna je tvar grupe omega-6, a linolenska kiselina grupe omega-9. **Dijetetski učinak dviju esencijalnih masnih kiselina u tijelu najvećim je dijelom suprotan**, njihovi bioaktivni derivati različito utječu na tonus žila, suprotno utječu na zgrušavanje krvi ili na upalne procese. Kritično je pitanje omjer omega-6 i omega-9.

Na žalost, mnoge dijete sadrže nezdrave kiseline omega-6, koje pronalazimo u tradicionalnim jelima te prerađenim namirnicama. Osim toga mnoge dijete siromašne su ribom i kiselinama omega-3, što pak uzrokuje nezdrav omjer omega-6 i omega-3, čak do 30:1 ili 40:1! Najvažnije je vratiti zdrav omjer od **3:1** u preventivi, ali u slučaju bolesti omjer neka bude **1:1**, unutar toga važno je **povećati količinu DHA**, koju nalazimo ponajviše u mozgu, očima i srcu. Važnost masnih kiselina omega-3 otkrivena je istraživanjima među grenlandskim Eskimima (Inuitima). Ova populacija jede mnogo morske ribe te su u nje gotovo nepoznate bolesti koje obilježavaju zapadni svijet. Morska ulja u velikoj količini sadrže EPA te DHA. **American Heart Association preporučuje jedenje ribe** (naročito masnu: skušu, jezersku pastrvu, haringu, sardinu, losos) **najmanje dvaput tjedno**. Kod izraženoga rizika potrebna je dopuna 2–4 grama po danu. Rezultati istraživanja pokazuju da masne kiseline omega-3 ublažavaju upale te pomažu pri kroničnim bolestima srca, kod raka, upale zglobova. Masne kiseline omega-3 koncentriraju se u mozgu, čini se da su važne pri kognitivnim funkcijama (memorija i učinkovitost) te funkcijama ponašanja. Stoga ih u većoj količini valja unositi tijekom trudnoće i dojenja odnosno davati malo djeci. **Važno je da majke i djeca uzimaju bolje dopunske preparate iz pouzdanih izvora umjesto zagađene ribe**. Nedostatak masne kiseline omega-3 uzrokuje zamor, probleme s pamćenjem, suhu kožu, probleme sa srcem, promjenu raspoloženja ili depresiju, te loš krvotok. Postoji dopunski preparat prehrane koji sadržava **patentiranu bogatu mješavinu DHA (ulje lignje, ultra čisto riblje ulje omega-3, maslinovo ulje s visokim sadržajem oleinske kiseline)**. Ova jedinstvena mješavina ne samo što omogućuje unos DHA za 33% više dnevno, nego ostvaruje savršenu ravnotežu količine DHA i EPA.



UČINCI MASNIH KISELINA OMEGA-3

1/U kardiovaskularnom sustavu

- **Sprječavaju nastanak krvnih ugrušaka.** Tromboksen, koji se proizvodi iz omega-6, ubrzava sljepljivanje krvnih pločica, na taj način nastanak tromboze. EPA smanjuje prekomjernu proizvodnju tromboksana slično aspirinu, ali bez nuspojava, i sprječava nastanak krvnih ugrušaka.

- *Smanjuju rizik od nastanka moždanog udara*

- **Ubrzavaju opuštanje, širenje žila.** Protutežom tromboksanovu učinku skupljanja žila poboljšavaju krvotok.

- **Povećavaju elastičnost membrana crvenih krvnih stanica,** na taj način one lakše prolaze kroz vijugave ili uže žile.

- **Smanjuju mogućnost nastanka aritmije** te električnu podražljivost stanica. Prema rezultatu više istraživanja, čak 40-60% smanjuje se rizik od zatajenja srca i u osoba visokih rizičnih faktora.

- Smanjuju ukupnu količinu kolesterola (20%) i triglicerida (krvna masnoća), povećavaju razinu HDL-a („dobroga” kolesterola) (Siguel et al.). Na taj način usporava se ovapnjivanje žila, među ostalim i srca.

- *Povećavaju učinkovitost statina (lijek za smanjenje razine kolesterola), a smanjuju nuspojave!*

- **Snižavaju visoki krvni tlak.**

- **Ublažavaju upalu krvnih stijenki,** a time i sužavanje žila te trombozu.

- **Štite srčane mišiće** od utjecaja loše opskrbe krvlju.

- *Štite i žile u očima, sprječavaju/usporeavaju nastanak degeneracije makule rožnice. Pozor! Ovo vrijedi samo za EPA i DHA, dok ALA povećava rizik!*

2/Tumorske bolesti

Prvu crtu obrane od tumorskih bolesti čini snažan imunološki sustav; u slučaju narušavanja omjera omega-3 i omega-6 dolazi do manjkavosti toga sustava. Dok masne kiseline omega-6 unaprijeđuju rast tumora, dotle masne kiseline omega-3 sprječavaju taj rast. Japanski znanstvenici objavili su kako masne kiseline omega-3:

- **zaustavljaju razmnožavanje zloćudnih stanica**

- **sposobne su spriječiti ili usporiti nastanak metastaza**

- **učinkovite su protiv bolesne mršavosti**

- **sprječavaju upalne procese prouzročene stresom**

- **promjenom sastava membrane tumorskih stanica**

učinkovite su u prvom redu kod raka jetre, gušterače, debeloga crijeva, dojke, prostate odnosno kod leukemije. (Kod tumora na prostati ALA povećava rizik!)

Kod raka debeloga crijeva provedena su mnoga istraživanja proteklih godina te je uočeno, naročito prilikom dopune

visokih doza DHA, da ona:

- *sprječava nastanak raka na debelom crijevu, ali i nakon nastanka raka usporava njegov rast i sprječava razvoj metastaza,*

- *unaprijeđuje efikasnost kemoterapije,*

- *povećava osjetljivost stanica na radijaciju,*

- *smanjuje toksičnost kemoterapije i radijacijske terapije,*

- *sprječava nastanak vlastitoga žilnog sustava tumora, angiogenezu.*

DHA je sposobna podići broj krvnih stanica, okrenuti stanje neuhranjenosti, na taj način povećava se učinkovitost terapije.

3/Živčane i psihičke bolesti

- Masne kiseline omega-3 nužne su za razvoj mozga i očiju, potrebne su u odgovarajućoj količini već i tijekom trudnoće, a i hrana za prerano rođenu djecu ih sadrži. Alkohol smanjuje količinu masnih kiselina omega-3, stoga majke alkoholičarke češće rađaju umno retardiranu djecu.

- **Kod depresije** se u membrani stanica smanjuje količina masnih kiselina omega-3, stanice trpe oksidativna oštećenja, stoga proizvode manje serotonina. Unošenjem masnih kiselina omega-3 simptomi depresije mogu se eliminirati ili ublažiti. Postignuti su dobri rezultati i u **tretmanu alkoholiziranoga stanja te depresije nakon porođaja.**

- Kod *bipolarnih poremećaja* (kada se mijenja manijsko i depresivno stanje) *rjeđe su promjene raspoloženja i pogoršanje stanja.*

- Učinkovite su i u **slučaju glavobolje, migrene.**

- Uspješno se primjenjuju i u slučajevima **hiperaktivnosti, kronične nepažnje, izražene nadražljivosti te disleksije.**

- *Štite od Alzheimerove bolesti te demencije.*

- *DHA je sposobna zaštititi zdrave bjelanjčevine živčanoga sustava – ovaj učinak istražen je kod dva tumora koji se javljaju u dječjoj dobi: neuroblastoma i meduloblastoma (osobito meduloblastom uzrokuje trajna živčana oštećenja).*

- *Daju zaštitu prilikom traumatičnih moždanih oštećenja, oštećenja leđne moždine, ozljeda prilikom bavljenja borilačkim športovima, te kod športskih potresa mozga.*

4/Kožne bolesti

- Suha koža

- Stalna naježenost nadlaktice

- Egzem, dermatitis

- Psorijaza

(tretman je učinkovit samo uz odgovarajuće doze omjera EPA–DPA)

- Izvrstan učinak imaju kod pucanja krajeva kose te njezina opadanja.

Lifestyle



5/Šećerna bolest

Smanjuje vjerojatnost od nastanka inzulinske rezistencije, poboljšava sposobnost podnošenja šećera. Kiseline omega-3 biljnoga podrijetla gotovo su potpuno neučinkovite, čak i povećavaju razinu šećera u krvi!

6/Reumatske bolesti zglobova, artritis

Značajni analgetski i protuupalni učinak. Bol se ublažava, pomaže kod jutarnje ukočenosti zglobova, kod ograničenosti pokreta. Smanjuje se učestalost nastanka čireva nakon primjene steroidnih analgetika!

7/Bolesti imunološkoga sustava

Može se postići značajno poboljšanje kod alergičnih, astmatičnih bolesti kao i autoimunih simptoma (upala debelog crijeva s čirevima, sindrom iritabilnoga crijeva, psorijaza, bubrežne bolesti).
- Smanjuje nuspojave lijekova danih nakon presađivanja organa (ciklosporin).
- Povećava učinkovitost lijekova primijenjenih u lokalnoj terapiji psorijaze te autoimunih bolesti.

8/Otvora nove mogućnosti u terapiji ginekoloških bolesti, predmenstrucijskoga sindroma, menstruacije s grčevima, tegoba u razdoblju klimaksa.

9/Osteoporoza: u žena starijih od 65 godina gubitak koštane mase za 3 godine bio je manji nego u žena koje su uzimale placebo. U mnogih je primijećeno povećanje gustoće kostiju.

10/Imunološka zaštita: DHA – brže ozdravljenje od virusnih zaraza (prehlada, herpes), za 26% smanjuje se učestalost kašljanja, za 15% proizvodnja iscjedaka, za 30% otežano disanje, a u novorođenčadi 1-3-6 mjeseci ima i protuastmatični učinak.



dr. Edit Siklós Révész
anesteziloginja i specijalistica
intenzivne terapije

11/Usporavanje starenja: u starijih osoba pomaže proizvodnju mišićnih bjelančevina, usporava degenerativnu razgradnju mišića.

Na nezasićene masne kiseline utječu vitamin E te selen: oni sprječavaju oksidaciju masnih kiselina u membranama. **Vitamin A i vitamin C** također štite membranu. Ovi antioksidacijski vitamini međusobno se pomažu.

Uzimanje masnih kiselina omega-9 dobro je za zdravlje, jer se ne pretvaraju u omega-6. U tu je svrhu najbolje ekstra djevičansko maslinovo ulje, koje čini temelj mediteranske prehrane. Oni koji redovito uzimaju masne kiseline omega-3 čak za 50–70% smanjuju rizik smrti od srčanih bolesti i zatajivanja srca.

P.S.: Podebljani dijelovi teksta odnose se na rezultate novih istraživanja, te su dokazani u prvom redu pri odgovarajućem unosu DHA.

LITERATURA

1. Falk-Petersen, S., et al. „Lipids and fatty acids in ice algae and phytoplankton from the Marginal Ice Zone in the Barents Sea”. *Polar Biology*. (1998. júlíus 2.).
2. DeFilippis, Andrew P.; Laurence S. Sperling: Understanding omega-3's (2007. október 2.)
3. Int J Clin Pract. Omega-3 fatty acids: their role in the prevention and treatment of atherosclerosis related risk factors and complications. 2003 May;57(4):305-14.
4. Larsen, H.R. Nélküölözhetetlen tápanyag: halolajak *International Health News*
5. Bhatnagar D., Durrington PN.
6. Griffin BA (2008.). „How relevant is the ratio of dietary n-6 to n-3 polyunsaturated fatty acids to cardiovascular disease risk? Evidence from the OPTILIP study”. *Curr. Opin. Lipidol.* 19 (1), p. 57–62. DOI:10.1097/MOL.0b013e3282f2e2a8. PMID 18196988.
7. Mozaffarian D, Ascherio A, Hu FB, Stampfer MJ, Willett WC, Siscovick DS, Rimm EB. (2005. július 2.). „Interplay between different polyunsaturated fatty acids and risk of coronary heart disease in men.”. *Circulation* 111 (2), p. 157–64.
8. Willett WC (2007. július 2.). „The role of dietary n-6 fatty acids in the prevention of cardiovascular disease.”. *J Cardiovasc Med* 8, p. Suppl 1:S42-5. PMID 17876199.
9. Tribble, E.F. (2006. július 2.). „Excess Omega-6 Fats Thwart Health Benefits from Omega-3 Fats”. *BMJ* 332, p. 752–760. Hozzáférése ideje: 2008. március 23.
10. Hooper L, Thompson RL, Harrison RA, Summerbell CD, Moore H, Worthington HV, Durrington PN, Ness AR, Capps NE, Davey Smith G, Riemersma RA, Ebrahim SB. Risks and benefits of omega 3 fats for mortality, cardiovascular disease, and cancer: systematic review. *BMJ*, doi:10.1136/bmj.38755.366331.2F (published 24 March 2006)
11. Shahidi F, Miralihakbari H. Omega-3 fatty acids in health and disease: part 2—health effects of omega-3 fatty acids in autoimmune diseases, mental health, and gene expression. *J Med Food*. 2005 Summer;8(2):133-48. Review.
12. Cathcart, E.S. and Gonnerman, W.A. 1991. Fish oil fatty acids and experimental arthritis. *Rheumatic Disease Clinics of North America*. 17: 235-242.
13. Paragh Gy, Katona É: Az omega-3 zsírsavak szerepe az ateroszklerózis prevenciójában. *Háziorvos Továbbképző Szemle* 2003; 8:86-89

TELEKI-DEGENFELD KASTÉLYSZÁLLÓ**** SZIRÁK

HOTEL DVORAC TELEKI-DEGENFELD** SZIRÁK**

Poštovani dosadašnji ili budući gosti! I ove vas godine očekuje obnovljeni Hotel dvorac Teleki-Degenfeld**** u Sziráku, europski ponos Forever Resortsa i Rexa Maughana, gdje se uz već uobičajeno kvalitetne i raznovrsne usluge možete i dalje odmarati uz značajne popuste ili držati grupne tečajeve, obiteljske priredbe. U Forever Resortsima uobičajenih 25% popusta osigurat će i Hotel dvorac Szirák svim gostima foreverovcima, jer je Rex kupio ovo prekrasno zdanje iz XVIII. stoljeća kako bi ono postalo domom Foreverovih suradnika.

Barokni
USLUGE XXI. STOLJEĆA
ugodaj

H-3044 Szirák, Petőfi u. 26.

Tel.: +36-32-485-300 Mobil: +36-70-436-4301

info@kastelyszirak.hu www.kastelyszirak.hu



NAŠI POPUSTI:

Svim vlasnicima Foreverove kartice dajemo 25% popusta na cijenu smještaja, 10% popusta u restoranu, a od Sonyainih usluga dodatnih 50%.

CIJENE SOBA S POPUSTOM od 6.650 forinta po osobi po noćenju u dvokrevetnim superior sobama u krilnom dijelu dvorca.

ZA GRUPE IZ FLP-a PO DOGOVORU POJEDINAČNE CIJENE U SLUČAJU REZERVACIJE, BESPLATAN NAJAM DVORANE te uporaba uređaja.



Budi nam i ti gost u Sziráku, u Hotelu dvorcu Teleki-Degenfeld!

Pošalji like na Facebooku! Poklon kupon za 2 noćenja, za 2 osobe, dobiva svaki deseti, stoti, petstoti pošiljatelj!

OBAVJEŠTENJA

OBAVIJESTI IZ SREDIŠNJE

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, katalogi, međunarodna poslovna politika. Međunarodni kanal YouTube možete gledati na adresi www.youtube.com/user/AloePod.



MAĐARSKA

Središnjica u Budimpešti

I 183 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; Otilia 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 preprodaja 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:

I 183 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
Svako 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: 11. svibnja, 12. svibnja Dan zdravlja, 20. srpnja, 21. rujna 16. studenog

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

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

11-18. 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



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. Uçk br. 94
tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 391 I
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
forever.flpbos@gmail.com,

Dan uspješnosti: 7. Prosinca, Bijeljina



Lilla i Attila po profesiji su pedagozi, žive pored Pečuha u selu Keszű, imaju dvoje djece Lilianu (12) i Mátéa (9). Napustivši svoj prijašnji poziv sada su već profesionalni Foreverovci.

Sponzor: Szilárd Kúthi

Viša linija: Ildikó Mezőfi Jakab, Zsolt Róth, Alex Rex, Terézia Herman, Miklós Berkics

ZAJEDNO NA
PUTU DO USPJEHA

LILLA KIRÁLY TÍMÁR I ATTILA KIRÁLY MANAGERI

Kako vam je započela priča u Foreveru?

Lilla: Prije deset godina kao kupac sam srela po prvi puta tvrtku a potom je prije nekoliko godina Attila sudjelovao na jednoj prezentaciji, međutim tada ga stvar nije zanimala, a kod mene nije stigla informacija. Prije tri godine i ja sam čula o poslovnoj mogućnosti koja mi se svidjela, stoga sam krenula biznisom. Attila bi ponekad pogledao stvar, dolazio bi na tečajeve, pomagao mi, ali upočetku bih radila sama.

U čemu je drukčiji ovaj posao nego prijašnji poziv pedagoga?

Lilla: Sasvim drugo je okruženje, ovdje sam okružena pozitivnim ljudima koji imaju sliku budućnosti i uspješni su. Za mene je uvijek važno priznanje što kao mlada pedagoginja na prijašnjem radnom mjesu ne bih dobijala. Za mene je najvažnija motivacija upravo to.

Attila, kada si se pridružio i ti?

Attila: Kontinuirano bih pomagao Lillin rad, iz svoga poznaničkoga kruga upućivao joj ljude, međutim bio sam sa time tako da je to njen biznis, bješe mi drago što se dobro osjeća u njemu. A onda stiže prekretnica. Uvijek sam želio postati rukovoditeljem u velikom poduzeću, međutim kada se to dogodilo bješe veliko razočarenje.

Rekao bi nešto i detaljnije?

Attila: Kao rukovoditelj na tradicionalnom radnom mjestu što više stigneš, tim postaješ izloženiji. Od početka krize vidio sam mnogo četrdeset-pedesetgodišnjaka golemoga stručnog iskustva bačenih na ulicu, pošto su stigli mladi voljni raditi za nižu plaću.

Na što si tražio rješenje u Foreveru?

Attila: Uvjeren sam kako ljude motiviraju tri stvari: materijalna sigurnost, zdravlje i vrijeme. Ukoliko nešto od tih nedostaje rješenje traže po najužem presjeku. Meni je to bilo vrijeme. Sa Lillom smo zajedno od svojih petnaest godina, sa njom provedeno vrijeme najdraže mi je. Što bih se više popeo u karijeri to bi manje vremena ostajalo na nju i djecu, iako su mi oni najvažniji. Dobro bih zarađivao, ali bih sklapao sve više kompromisa.

Kada ste započeli aktivno raditi zajedno?

Lilla: Attila mi se pridružio nakon osvajanja assistant managerske razine. Dotle bih radila samo ja, dobijala mnogo pozitivnih povratnih informacija koje su mi pojačale samopoštovanje. Međutim stigao je Attila koji je mislio da može raditi sve bolje od mene, ne bi prihvaćao moje savjete, išao bi po svojim zamislima. To mi je palo veoma loše te sam rekla: onda radi kako želiš! Međutim prvo razdoblje nije bilo baš bez problema po njega, sigurnu budućnost vidio je u vlastitom poduzetništvu. No prošlogodišnji Poreč donio je pravi preokret. Nakon što smo se vratili kući Attila je ugasio svoju tvrtku i odonda stopostotno sudjeluje u zajedničkom foreverovskom poduzetništvu, poštivajući moje savjete. Valjalo je razviti ličnost kako bismo naučili raditi zajedno i međusobno se nadopunjujući napredovati prema zajedničkom cilju.

Koji su vam zajednički ciljevi?

Lilla: Postati stabilni manageri, od svibnja raditi na podsticaju Eagle Managera, i što više suradniku pomoći da postignu svoje ciljeve. Uvijek smo obraćali pažnju na podsticajne programe, uspjeli smo se kvalificirati na Winter Challenge. Rezultat toga je da imamo više uspješnih suradnika.

Koliko vam se život promjenilo na osnovu od prije tri godine?

Lilla: Prošla sam kroz veliki razvoj ličnosti, povećalo mi se samopoštovanje i samopouzdanje, postadoh odlučnija. U kontaktu sa drugim ljudima postala sam otvorenija. Upoznali smo mnoštvo fantastičnih ljudi, partnere imamo skoro iz cijele države. Ali ne bih uspjela sagraditi ovaj biznis da mi sponzor ne bješe Szilárd. Totalno je suprotna ličnost nego ja: ogromna samopouzdanost, fantastična snaga, dinamizam, odlučnost. Za mene je on oslonac na kojega se mogu do kraja osloniti. Uvjerena sam kako mi je sve ovo uspjelo zahvaljujući njemu.

Attila: Već spomenuh kako sam oduvijek želio postati rukovoditeljem. Kada sam napustio radno mjesto, zadnjega radnoga dana trebao sam reći mnogim kolegama kako im je radno mjesto ukinuto. Ukoliko je netko već razmišljao o tomu kako želi postati rukovoditeljem, Forever je za to najbolje mjesto. Ovdje ukoliko te suradnici prime za rukovoditelja, tada ćeš uspjeti raditi sa njima do kraja života, a pored toga nije na odmet ni to što stječeš i nove prijatelje.



FOREVER
LIVING



PRODUCTS
MAGYARORSZÁG



FOREVER IV. DAN ZDRAVLJA

ARENA SYMA 12. SVIBNJA 2013. OD 10 SATI

NA OBITELJSKOJ PRIREDBI OČEKUJEMO VAS ZABAVNIM PROGRAMIMA,
DJEČJIM PROGRAMIMA, PREDAVANJIMA NA TEMU OČUVANJA ZDRAVLJA, UZ
BESPLATNI LIJEČNIČKI PREGLED, PREZENTACIJU PROIZVODA I UZ SAJAM!

VODITELJI PROGRAMA:

ÉVA BUDAI-SCHWARTZ safirna managerica,
TÜNDE HAJCSIK I PATRÍCIA RUSÁK senior managerice

POZDRAVNE RIJEČI
DR. SÁNDOR MILESZ

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

DR. GYÖRGY BAKANEK

ginekolog, specijalist športske medicine, savjetnik za
vođenje života, neovisni medicinski stručnjak Forevera
OČUVANJE ZDRAVLJA

DR. EDIT SIKLÓS RÉVÉSZ

anesteziloginja, specijalistica intenzivne terapije,
soaring managerica
JEDIMO ZDRAVO!

DR. TERÉZIA SAMU

vaskularna kirurginja, soaring managerica
ZAŠTITA SUSTAVA ŽILA

DR. MÁRIA HOCSI

pedijatrica i dijabetologinja, managerica
DIJETA ŠEĆERNIH BOLESNIKA

TIBOR ÉLIÁS

soaring manager
ČAROBNA MOĆ MEDA

ERIKA DAVIS

senior managerica, fizioterapeutkinja
GIBAJ SE RADI ZDRAVLJA!

DR. OTTÓ KERTÉSZ

veterinar, manager
SAVJETI ČETVERONOŠCIMA

FERENC TANÁCS I
FERENCNÉ TANÁCS

alternativni liječnici, senior manageri
ZAŠTITA ZDRAVLJA

SONYA SHOW

DR. ENDRE SERES kirurg,
DR. KATALIN SERES PIRKHOFFER

enterologinja, specijalistica medicine rada,
safirni manageri
ZDRAVLJE U OBITELJI LIJEČNIKA

DR. ILONA VARGA JURONICS

pedijatrica, soaring managerica
ČUVAJMO SVOJU DJECU!

LILLA KIRÁLY TÍMÁR
I ATTILA KIRÁLY

manageri
OBITELJSKA ZAŠTITA ZDRAVLJA

MIKLÓS BERKICS

dijamantni manager
RAZGOVOR O ZDRAVLJU,
BIZNISU I SLOBODI

PREDAVAČI SAVEZA MAĐARSKIH
ALTERNATIVNIH LIJEČITELJA

ISTVÁN SÁGI

Badava se pridržavaš dijete,
još možeš oboljeti

ÁGNES KÁRÁSZ TOMANÓ

Tarackközjéev crtežni test u odabiru zanimanja

MÁRIA PATAKI: Jedenje gline

ERZSÉBET PÁL

Visoka frekvencija – nov način
energetskoga liječenja u praksi

DR. ISTVÁN TARACZKÖZI

Liječi se jelima!

ERIKA FODOR

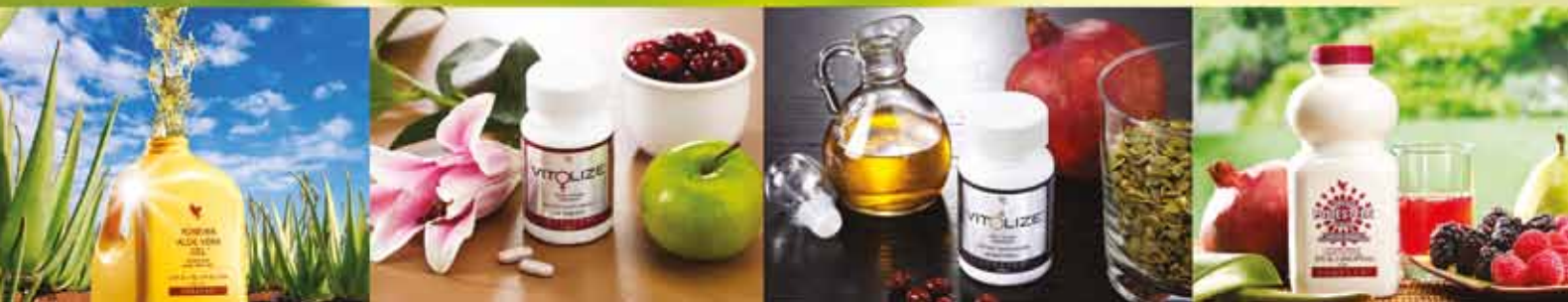
Pet tibetskih pokreta za zdravlje

DR. ANNA MÁRIA NAGY

Zdravlje, ljepota, sklad



Zajednička priredba Saveza mađarskih alternativnih liječnika te Forever Living Mađarske.



Success Day

2013. 05. 11.

KVALIFIKACIJA SUPERVIZORA, ASSISTANT MANAGERA,
KVALIFIKACIJA KLUBA OSVAJAJAČA, MANAGERA, PREDNAJ REGISTRACIJSKIH
TABLICA, KVALIFIKACIJA VODEČIH MANAGERA, ČLANOVI BUSINESS
BUILDERS CLUBA, KVALIFIKANTI NA HOLIDAY RALLY, KVALIFIKANTI
CHAIRMAN'S BONUSA.

NASTUPAJUĆI UMJETNICI: **TRI TENORA, JÓZSEF
„CSICSÓ” NÉMETH I NJEGOV ORKESTAR**
FRAGMENT IZ MJUZIKLA „KRUG”, PJEVAJU
EDDA MÚVEK



POZDRAVNE RIJEČI
DR. SÁNDOR MILESZ
državni direktor



VODITELJI PROGRAMA: **TIBOR LAPICZ
I ORSOLYA LAPICZ LENKÓ**
soaring manageri



KOLIKO IMAŠ VREMENA?
SÁNDORTÓTH
soaring manager



NAJBOLJA ODLUKA
ARANKA VÁGÁSI
dijamantno-safirna managerica



ŠTO UČINITI
ZA DIJAMANTNU RAZINU?
VERONIKA LOMJANSKI
dijamantna managerica



ISKUSTVA S PROIZVODIMA
DR. GABRIELLA KASSAI
managerica, pedijatrica



TINEJDŽERI
JÓZSEF SZABÓ
safirni manager

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 Rókás

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



Forever Lean