

GODINA XV. BROJ 5. - SVIBANJ 2011.

FOREVER



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



FOREVER

Top European Countries

#2 in 2010 Sales

Congratulations and thank you to all the great distributors of

HUNGARY

(ALBANIA, BOSNIA & HERZEGOVINA, CROATIA,
KOSOVO, MONTENEGRO, SERBIA, SLOVENIA)

Oppe Maughan





Braća u nevolji

Neshvatljivo – mislio sam promatrajući slike razorna potresa u Japanu. Kao što je to i Gregg spomenuo u svojem pismu, prva je pomisao i meni bila, što se dogodilo članovima naše ekipe, od kojih mnoge poznajem već više desetljeća? Što se dogodilo njima i njihovoj obitelji? Koliki je to udarac bio za njihov život?

Mogu vas s radošću izvijestiti – iako se to graniči s čudom – ali nikoga nismo izgubili iz ekipe. Mnogi su izgubili kuće, imovinu – što je grozno, ali je možda nadoknadivo, no ljudski život ne može se vratiti. Želim izraziti iskrenu sućut obiteljima koje su izgubile svoje voljene.

Dan nakon katastrofe razgovarao sam s Annie i Rjayom, koji su na mjestu događaja preživjeli tragediju. Ispričali su mi na koji su se način Japanci ponašali nakon katastrofe. Ostali su disciplinirani, organizirani i mirni. Često čujemo kako nakon sličnih nepogoda nastaje kaos. Ali rijetko čujemo da je odgovor na tragediju ovako jako ljudsko držanje.

Želim vam ispričati nekoliko događaja koje sam pročitao u novinama u vezi s katastrofom:

U Karakuwi, gradu pogođenom cunamijem, izbjeglice su našli utočište u školskoj zgradi. Nisu imali vode, nije bilo struje, nisu imali nikakva kontakta sa svijetom, čak ni mobitelom. Noriko Sasiki (63 godine) izjavila je: „Trebamo između sebe podijeliti sve, čak i ako nam ne doprije dovoljno. Iako su se ovdje okupili različiti ljudi, podrijetlom iz različitih obitelji, u nedaći ipak osjećamo da smo braća i sestre. Takva je naša kultura.“

U Shiguzawi, gradu što ga je također potpuno uništio cunami, tesar Koji Sato, koji je dosad živio od gradnje kuća, sada izrađuje ljesove. Onako ožalošćen rekao je: „Uopće nisam imao vremena za razmišljanje o groznim događajima, jer mi sve vrijeme oduzima rad. Cijeli dan izrađujem ljesove.“

U jednom drugom utočištu nekoliko školaraca podijelilo je između sebe ono malo jela što su dobili. Kada je jelo stavljeno pred njih, pognute glave rekli su samo: „Hvala. Hvala na svemu.“

Ovim pričama želio sam vam prenijeti poruku nade. Bilo koje nedaće da nam otežavaju put stazom života, trebamo biti zahvalni za ono što imamo, i trebamo pronaći mogućnost da pomognemo drugima.

Pada mi na um jedna izreka: „Bio sam nezadovoljan jer nisam imao cipela. Sve dok nisam vidio čovjeka bez nogu.“

Ne zaboravite: najbolji lijek protiv samosažaljenja jest pomaganje drugima. Gregg vas je zamolio, dajte onoliko koliko vam mogućnosti dopuštaju, da pomognemo Japanu. Ljubavlju koja dolazi iz mogega srca, i ja vas molim isto.

Mjesec dana nakon japanske katastrofe, kada ti čudesni ljudi već ispočetka grade svoj život, ne zaboravimo da još mnogim ljudima diljem svijeta treba pomoć. Ne trebamo ići daleko, i u našem okruženju žive mnogi koji pate. Kao što sam prije više puta spomenuo, katkad je najbolja pomoć upoznati ih s fantastičnom mogućnosti koju FOREVER može unijeti u njihov život.

U mislima sam i ja s japanskim prijateljima, molit ću se za njih. Vjerujem da to nesebično žrtvovanje, kakvim se odnose jedni prema drugima i prema svojoj državi, treba dobiti svoju nagradu. Siguran sam da će izgraditi svoj život, postati jači nego prije. GRANICE NE POSTOJE kada ljudi zajednički, nesebično rade za taj cilj.


REX MAUGHAN
GENERALNI DIREKTOR





14. ROĐENDAN

FLP Mađarska stupio je u tinejdžersku dob. Kao rezultat marljiva i ustrajna rada razvili smo jednu od najvećih multilevel marketinških poduzeća Europe. Osvrnuvši se na proteklo vrijeme, vidimo pred sobom cijelu priču od početnih koraka – kada je kolega safirni manager József Szabó odlučno pokušavao predstaviti državi i susjednim istočnoeuropskim zemljama Foreverove proizvode – pa sve do danas, kada su Miklós Berkics, Attila i Kati Gidófalvi kao dijamantni manageri presudni distributerski faktori Europe i kada je u Srbiji djelovanje dijamantnih managera Veronike i Stevana Lomjanskog od presudne važnosti. Dječjački san iz 1997. se polako ostvaruje. FLP Mađarska je, zajedno s istočnoeuropskim regijama, postao jedna od vodećih tvrtki, a svoju poziciju drži već više od pet godina. Mnogi me pitaju u čemu je tajna kontinuiranog uspjeha, da usred gospodarske krize – kada i male i velike tvrtke redom bankrotiraju – Forever čak i iz nje izlazi s pozitivnom bilancom... U čemu se krije tajna da i velike tvrtke, velika poduzeća, pronalaze svoju budućnost u Foreveru? Odgovor je veoma jednostavan: postoji jedan čovjek, Rex Maughan, generalni direktor naše tvrtke, koji je 1978. osmislio marketinški sustav i paletu proizvoda, te ih je tijekom godina stalno usavršavao, a razvojna je djelatnost, uz kontinuirani svjetski rast prodaje, unaprijedila Forever u multinacionalnu kompaniju u dobrom smislu te riječi. Osim toga, njezin je sustav ostao jedinstven u svijetu zahvaljujući strategiji da u središtu uvijek ostane čovjek, da se uvijek stopostotno uzimaju u obzir potrebe pojedinca. U toj je strukturi uloga pojedinca odlučujuća, Forever sve podređuje tomu. Ako to možemo nazvati tajnom, tada se tajna krije u onome što Rex formulira kao: Foreverova snaga jest snaga ljubavi.

Vrativši se s Europskog i Svjetskog Rallyja, mirne duše mogu izjaviti kako su se svi nazočni osjećali fantastično. Bilo je dobro biti Mađarom, Srbinom, Hrvatom, Bosancem ili Slovencem u Beču, jer rally je bio posvećen upravo nama, našim rezultatima. Mađarska i južnoslavenska regija drugi su po prodaji, a Miklós Berkics, Kati i Attila Gidófalvi ulaze među 10 distributera s najvećim prometom u Europi. Jednako tako raduje nas dijamantna kvalifikacija, ček Miklósa Berkicsa drugi je po iznosu u Europi, a i Spirit Award također smo primili mi: najbolji smo!

Nameće se pitanje: kako dalje, kako nadmašiti čak i ovakve rezultate, kako se pripremiti za novo Europsko prvenstvo. Naravno može se, a i treba, jer svaki dan, svaka minuta znači nov izazov, Forever iz dana u dan pruža nove mogućnosti Aloe Vera gelom, i uvijek novim proizvodima. FAB i Argi+ također nam nude neograničene mogućnosti, i ako se oni kombiniraju sa širokom paletom marketinških iskustava, tada svatko shvaća odgovornost koju nam Rex Maughan daje u ruke.

Želim da svatko u svakoj sekundi svojega života iskoristi tu mogućnost, neka ostvari svoje snove i da može darovati svoje voljene, djecu ili pak majku. Želim vam sretan rođendan.

Naprijed FLP Mađarska!

DR. SÁNDOR MILESZ
DRŽAVNI DIREKTOR



BUDIMPEŠTA, 2. TRAVNJA

Success Day

DOBRE VIJESTI, SLAVLJE I
NESVAKIDAŠNJE JEDINSTVO: FLP
MAĐARSKA ISKAZAO SE I NA
TRAVANJSKOM DANU USPJEŠNOSTI.

Ovaj put uloga domaćina pripala je soaring managerima **dr. Iloni Juronics-Varga i Gézi Varga**. Upravljanje programom iziskuje od njih barem onoliko poleta, energije i snalažljivosti kao da drže stručno predavanje. Oni, međutim, ne govore o poteškoćama, kako kažu, svaki trenutak foreverovskoga života jest doživljaj. Iako ga uzimaju ozbiljno, shvaćaju ga kao igru, u kojoj bilo tko može postati glavni junak. „Započelo je odlukom, jednim snom“ – govori Géza, a taj san i te kako se ostvario, danas njih dvoje imaju čast najaviti državnoga direktora **dr. Sándora Milesza**, odnosno po riječima Ilone, „žonglera vremena“.

Dr. Sándor Milesz danas više ne govori o snovima, nego o stvarnosti, mada mnogima vjerojatno zvuči kao iz sna prihod od 400 tisuća do 10 milijuna forinta. „Govorim o mjesečnim prihodima“ – dodaje državni direktor, kako ne bi ostavio dvojbi o izvaji **Rexa Maughana** da granice ne postoje. To, naravno, iziskuje svjestan razvoj i sposobnost obnove. Na koji se način to očituje u obnovljenom asortimanu, odmah nam dokazuju djevojke odjevene u FAB-uniformu: u rukama drže po jedan Foreverov proizvod s ovogodišnje palete. No svi znamo, ni vrhunski proizvodi nisu dovoljni sami po sebi: sve ovisi o tome, ima li dovoljno ljudskih resursa za predaju poruke.

– Tko je od vas prvi put na Danu uspješnosti? – pita državni direktor, na to trećina prepune dvorane ustaje. Predosjetili smo, ali je bolje uvjeriti se vlastitim očima: dolaze nove glasonoše, ekipe se proširuju. I ne samo poslovne, nego i male ekipe, kao obitelj: drugi zalag naše efikasnosti. – Tko je od vas svjesno planirao koliko želi imati djece? – postavlja novo pitanje dr. Sándor Milesz. Sada se javlja još više njih. – A koliko od vas danas odgaja onoliko djece koliko ste planirali? Broj se odmah smanjuje na pola – e, to je već zabrinjavajuće.





Sándor ističe: nema razvoja ni u poslu ni u privatnom životu bez nadolazećih naraštaja. Kako kaže: „budućnost se skriva u nama”. Potom posebno pozdravlja nove: „Na dobrom ste mjestu, donijeli ste valjanu odluku, jer ovdje možete postati ono što ste oduvijek željeli.” A s tim u vezi u ime FLP Mađarske nudi sveobuhvatnu pomoć: „Imate iza sebe fantastičnu pozadinu, koja vas potpomaže u svemu. Najjaču pozadinsku zemlju na svijetu” – ističe državni direktor. I sada nisu važne brojke, nego potencijal skriven u tvrtki, zajednici, zajedničkom znanju. „Vi značite budućnost, iskoristite sve što su vam sudbina, Rex Maughan i ovo poduzeće dali u ruku” – oprašta se direktor.

Kada već govorimo o novim naraštajima, opet vidimo dokaz FLP-ove potpore mladih nada. Atmosferu opušta doista kvalitetna točka: nastupa orkestar udaraljki Srednje muzičke stručne škole Leo Weiner iznenađujuće zanimljivim skladbama.

Uzbuđenjima nije došao kraj, slijedi niz obavijesti: **dr. Edit Révész-Siklós** ubuduće će raditi kao predsjednica Stručne liječničke komisije, **Miklós Berkics** nas pak poziva na davanje pomoći stradalim ljudima u potresu u Japanu. Zajednica, baš kao i prigodom prošlogodišnje katastrofe, i sada pruža pomoć: u dvorani vijuga dugi red ispred malog stola za skupljanje donacija. Miklós nam prenosi poruku Rexa Maughana: generalni direktor



udvostručit će sakupljeni iznos, znači uz svaku forintu dodaje još jednu. U donaciji prednjače državni direktor i dijamanti, mirno možemo govoriti u množini, ne samo zbog **Kati i Attile Gidófalvija**, ne samo zbog bračnoga para Lomjanski, nego sada već i zbog našega trećeg ponosa, Miklósa Berkicsa. Nije tajna: s gostom predavačem Kimom Madsenom na sljedećem Danu uspješnosti četiri dijamanta slavit će 14. rođendan FLP-a Mađarske.

Za ovih četrnaest godina zaslužni su mnogi faktori, postigli smo iznimne rezultate. Ali temelj uspjeha regije nesumnjivo su proizvodi. Senior managerica **dr. Zsuzsanna Tóth-Baranyi** svoje predavanje drži o jednom od njih, o probioticima.

Zdravlje započinje u zdravom probavnom traktu. Međutim, tek je nedavno postalo općepoznato da uz uzročnike bolesti postoje i korisne bakterije, koje u organizmu žive u golemom broju (ukupno kilogram i pol tjelesne mase). Od liječnice smo čuli o pozitivnim učincima probiotika, prebiotika i simbiotika na imunološki sustav. Saznali smo kako nastaje zdrava crijevna flora, na koji način djeluje, koji čimbenici utječu na nju te u koje uzroke možemo posumnjati ako se ravnoteža naruši.

Liječnici, koji rade u Foreveru (broj stalno raste), dokazuju praktičnim primjerima koliko je ovo važan segment zdrava načina života.

Predavanje managera **Edit Kádár-Sándor i Zsolta Sándora** započinje ovako: „O tebi ovisi, jednako kao što je direktorska razina ovisila o nama. Svatko ima vlastiti put, daj si priliku i pronaći ćeš svoj dom. Zavrijedio si šansu jednako kao što smo je i mi zavrijedili” – govori Edit, potom Zsolt pridodaje ono što sve više njih shvaća: „FLP ne gleda odakle dolaziš, nego samo kamo ideš.” Kako bi dao i poneki koristan savjet, Zsolt govori o odnosu rukovoditelja grupe i sponzora, i spominje pravu ulogu ovoga potonjega: „Ovo je tvoj biznis, ne čekaj sponzora!” – glasio je glavni savjet. „I nas su odbijali, na to se trebaš pripremiti. Ali se isplatilo: zahvaljujući FLP-u putovali smo prvi put na more.” A kad smo već kod mora, bračni par govori



o suvremenim trendovima poslovne dinamike: „Stigao je treći val i mi bismo željeli ostati u njemu!“

Usput saznajemo da je tijekom dana iznos novčanih donacija dostigao milijun forinta. Upravo zbog sličnih stvari funkcionira ovo poduzeće: ne radi samo za sebe, doista je sposobno i u praksi učiniti nešto za druge, bilo da se radi o kolegama, ili stanovnicima daleke zemlje pogođenima katastrofom.

Slijedi i drugi orkestar Srednje muzičke stručne škole, ovaj put kvintet puhača, potom soaring manager **Tibor Éliás** govori publici. Informacija, proizvod, ekipa – niže trojstvo Tibor, koji ima 13 godina iskustva i zna da ovdje može postići sve ono što je kao dječak snivao. Ali treba i raditi za to – dodaje. Ovaj posao temelji se na korektnosti. Nije dovoljno samo reći, treba raditi, jer se ljudi ne pridružuju FLP-u, nego tebi. Trebaš željeti da njima bude bolje, tada će i tebi ići bolje!“ Doznajemo još kako od stalnoga kupca postaje najbolji graditelj mreže, te na koji se način biznis pretvara u kompleksan način življenja. Tibor nam priznaje da danas već ima tri obitelji: vlastitu, FLP i Mađarsku. „Valja poštovati i ono malo, motivirati, zacrtati ciljeve“ – sažima svoj moto soaring manager.

A oni koji si zacrtaju ciljeve, prije ili poslije i dostižu ih, dokazuju to i proglašenje članova Kluba osvajača, kvalifikacije managera, assistant managera, supervizora, predaja nagrada poticajnoga programa kupovine automobila, proslava Eagle managera i članova Presidents' Cluba.

Najbolji rezultat ovaj je put postigao bračni par **Lapicz, Orsolya i Tibor**, oni su na vrhu popisa osvajača. Tibor skromno kaže samo ovo: „100 nemenadžerskih bodova i nije toliko puno ako radiš s onima koji vjeruju u svoje snove.“





I senior manageri, bračni par **Tanács**, pronašli su svoje zaljubljenike, dakako najprije jedan drugog. Ispričali su nam događaje u proteklih pedeset godina, počevši od vjenčanja, rađanja dviju kćeri, pa do poslovnih borbi. A u početku i nisu željeli graditi mrežu...

„Uvijek smo gledali naprijed, zapravo, ovdje je započeo naš novi život“ – govori Ferenc, prema kojemu se njihova tajna skriva u tome što nikada ne puštaju ruku ljudima. Supruga mu također razmišlja na veoma praktičan način: „Budući da probleme ne možemo zaobići, rješavajmo ih!“ – potiče nas. Kako kaže, ionako se tek poslije ispostavi je li dotična odluka bila valjana ili nije, važno je to da znamo riješiti određenu situaciju. „Mi smo naučili zadaću, zato sada i stojimo ovdje“ – govori i potom nas, podsjećajući na blisku prošlost, moli neka nitko ne ponese ljutnju u svojem srcu. „Skupa smo, rastajemo se... nitko ne postoji bez onoga drugoga. Ali za nas ne postoji drugo niti će postojati: želimo pripadati ovamo. Svatko je nadomjestiv, a mi imamo rezervi. Dobro je da smo skupa, to je onaj foreverovski osjećaj.“





Nakon dirljive završne rečenice, stiže vrlo popularna osoba, čovjek koji će prema najavi biti među prvih pet dijamantata: soaring manager **Tamás Budai**. Tematika mu je tehnički dio gradnje mreže. Nemogući je zadatak tako kompleksno znanje predati za toliko vremena, ali može poslužiti kao kratak pregled nekoliko važnih segmenata. U svezi s počecima govori o najvažnijim stvarima: prevladavanje loših navika, idealne okolnosti prezentacije, krug uzvanika, sama prezentacija, reklamno-marketinški dio, administracija, ponovni poziv... Tamás kaže da ne može ponuditi recept koji bi vrijedio za svakoga, govori nam samo o vlastitim iskustvima, ali svatko treba pronaći ono što kod njega pali. I naravno: „Ne želimo se obogatiti brzo, nego želimo se veoma obogatiti“ – duhovito je dodao. Mada Tamás zna mnogo toga, prije kvalifikacija assistant supervizora upoznajemo jedan od temelja njegova uspjeha: „Nikada ne prestajem učiti, deset godina stalno shvaćam nove stvari. Ovo je kontinuirani razvoj.“

*Sada su već za sve nas dostupne naj novije usluge FLP TV-ja.
European and World Rally iz Beča, mogli smo gledati već na tri jezika preko FLP TV-ja!
Želimo se potpuno obnoviti kako u smislu kvalitete, tako i u izboru programa.
Cijela naša ekipa vam želi ugodan provod uz gledanje FLP TV-ja!*

*Šándor Berkeš
FLP TV*





Poštovani prijatelji Foreverovci!

Kao vjerojatno i vi, i ja sam sa zaprepaštenjem gledao slike japanske katastrofe. O njoj sam čuo prvi put u ranijim vijestima: strahovit potres uzdrmao je sjeveroistočni dio Japana. Nakon nekoliko trenutaka pokušao sam se sjetiti gdje je naša ekipa i u kojem dijelu Japana imamo distributere. Na žalost, nisam trebao predugo razmišljati da bih shvatio kako na dotičnom području imamo velik broj distributera. Odmah sam pokušao stupiti u vezu s japanskim državnim direktorom kako bih doznao što se zapravo događa i na koji način možemo pomoći. Rjay Lloyd i njegova supruga Annie također su boravili u Tokiju. Uspio sam ih kontaktirati nakon nekoliko sati. Ispričali su kako je tamo, u njihovu tokijskom uredu, udaljenom od epicentra potresa 300 km, udar iznosio 7 po Richterovoj ljestvici. Zgrada se njihala više od 45 cm. Hvala Bogu, u uredu su nastale samo neznatne štete, nitko se nije ozlijedio. No odmah je postalo jasno da je ovo bio ozbiljniji potres nego obično. Na preporuku japanske ekipe, sa žaljenjem smo odgodili Rally planiran u Japanu idućeg tjedna. Na taj način možemo skoncentrirati veće snage za pružanje pomoći.

Nevjerojatnom je glasila vijest dobivena od japanskih kolega da nitko od distributera nije poginuo. Mnogi su izgubili kuće, imovinu. Nekima je uništena cijela ulica. Zbog strahovite katastrofe imaju veliku potrebu za humanitarnom pomoći. Mogu vam prenijeti radostnu vijest: Forever nije sjedio prekrštenih ruku. Odmah smo ispraznili tamošnje skladište, a robu dali distributerima, koji su je preko svoje mreže dostavili onima koji su za nju imali najviše potrebe. U proteklom danima poslali smo s juga još tri kamiona (hranu, vodu) na potresom pogođeno područje. Činimo sve što nam je u mogućnosti da pomognemo stradalima. Ali potrebna je i vaša pomoć, da učinimo još i više od toga.

Vas, kao članove Foreverove obitelji, molim da nam se pridružite, pomozite Forever Japanu, članovi kojega su se ujedinili u akciji otklanjanja posljedica katastrofe. Sigurni smo da ćemo, ako svatko pomogne Forever Giving Japanese Relief Effortu barem s onoliko koliko mu trenutačno mogućnosti dopuštaju, uspjeti postići cilj i sakupiti 25 milijuna jena. Ako se to ostvari, Rex je obećao da će on dodati jednako toliko. To bi značilo da Forever Giving poklanja 50 milijuna jena japanskim stradalnicima. Forever Giving jamči da će potpun iznos donacija doista i dobiti stradalnici. Naša organizacija za pomoć putem Forever Japana traži pouzdana i ozbiljna partnera, uz čije bismo sudjelovanje mogli pomoći onima, koji za to imaju najveću potrebu.

Molimo vas, posjetite našu web stranicu www.forever-giving.org, i dajte onoliko koliko vam mogućnosti dopuštaju. Znamo da je svugdje u svijetu potrebna pomoć i možda u ovo vrijeme baš i nije lako davati. Nije važan iznos donacije. Važno je da što više nas pomogne. Najmanje onoliko koliko nam to mogućnosti dopuštaju.

Zahvaljujemo što si se pridružio.

GREGG MAUGHAN
PREDSJEDNIK

FOREVER LIVING PRODUCTS INTERNATIONAL



SVIBANJSKA LJUBAV **NO LIMITS**

Stiglo je pravo foreversko proljeće! Cvijeće se šareni, pupoljci na vočkama rastu, proljetni vjetar miluje nas kao i sunce, čitav svijet je zaljubljen. Stigao je prekrasni i uzbudljivi foreverovski svibanj. 21. ovoga mjeseca, na međunarodnom Danu uspješnosti, proslavit ćemo 14. uspješnu godinu u našoj regiji, na FAB partye očekujemo na tisuće mladih i vječito mladih, 20-oga držimo svoju najveću otvorenu manifestaciju, II. dan zdravlja u Budimpešti, a 22-oga dijamantima ćemo pozdraviti kolege managere u Sziráku.

I. svibnja započinje i do 31. kolovoza traje drugo kvalifikacijsko razdoblje za Holiday Rally. Stari i novi foreverovci, ne izostanite, popnite se stupanj više u marketinškom planu! – zbog sebe, zbog ekipe, i dakako zbog nezaboravnog, besplatnog „all inclusive“ izleta u Poreč, zbog ljetovanja na hrvatskom primorju. Krenite i pokrenite na putu nove suradnike, i da sve bude u stilu, kutijom Travel Toucha vrijednosti 2 boda. To je najjeftiniji, najpopularniji paket od dva boda, jedan od najsuvremenijih Foreverovih aranžmana. Za cijenu boljeg bicikla postaješ vlasnik vlastitog, doživotnog, unosnog biznisa, od sada kupuješ 30% jeftinije, u Mađarskoj besplatno dobivaš članstvo u ATS-u (Aloe Travel Service), zahvaljujući kojem putuješ 20–50% jeftinije bilo kuda po svijetu, povrh toga možeš imati i vlastiti foreverski telefon, uštedjeti više stotina eura u usporedbi sa sadašnjim telefonskim računom.

Opet imaš na raspolaganju jedan mjesec da promijeniš svoj život – naravno, samo ako želiš. Kod nas ništa nije obvezno, jednostavno – isplati se. Zbog čega kupuju kutiju Travela? Kako tko. Netko voli kupovati po znatno nižoj cijeni, a drugi usto želi pokrenuti biznis. Neki pak samo zbog mogućnosti jeftinog telefoniranja ili neograničenih mogućnosti putovanja traže Foreverovu ponudu u vrijednosti od dvaju bodova. Postoje i takvi koji paket upotrijebe kao sredstvo za rad, s pravom se hvale njime, jer se ponose svojom odlukom, pokazuju ga i drugima, u njihovim rukama kutija oživi, iz nje izlazi duh Forevera. „Čarobna kutija“ nije samo najpopularniji Foreverov aranžman. Kutija Toucha je simbol, dodir za čitav život – simbol Tvojega biznisa, koji se može planirati i kopirati, simbol početka tvoje „euro“ budućnosti, prvog odlučnog koraka u carstvu beskonačnih mogućnosti Forevera.

Pozor! Eventualna subjektivna dvoumljenja, bojazni, prepreke, granice, izlike – samo su plod slučajnosti ili neobuzdane mašte. Inače: Forever – no limits!

Tibor Radóczki,
soaring manager,
regionalni direktor



Success Day

BEOGRAD 19.03.2011.

NAŠ BIZNIS SE
BUDI I RASTE KAO
ŠTO SE I PRIRODA
BUDI U PROLJEĆE.
DVORANA DOMA
SINDIKATA U
BEOGRADU
BILA JE PREPUNA
PRIJATELJA
FLP-A KOJI SU
JOŠ JEDNOM
POKAZALI KAKO
JE POSAO KOJIM
SE BAVE PRAVA
STVAR.



Domaćini susreta bili su senior menadžeri **Olga i Miodrag Ugrenović**. Ekonomija i marketing nisu strani ni Olgi ni Miši, a u FLP-u su već davno prepoznali odlične poslovne mogućnosti. Oni su višestruki osvajači poticajnih programa naše tvrtke, a iza sebe imaju „vojsku“ zadovoljnih kupaca i suradnika.

Tradicija, povjerenje, kvaliteta, stalni rast prometa, redovna isplata bonusa, rasprostranjenost po svijetu, zadovoljstvo kupaca,... samo su neke od prednosti koje FLP nudi u odnosu na konkurenciju. Preko tri desetljeća rada svakom suradniku i kupcu ulijevaju povjerenje, da se radi o tvrtki koja visoko kotira u svjetskim razmjerima. Po riječima direktora zastupništva FLP-a u Srbiji **Branislava Rajića**, naša tvrtka trenutno ima najkompletniju i najkvalitetniju ponudu proizvoda i usluga na području Republike Srbije.

Najnovije tehnologije u funkciji kvalitete proizvoda su osnovno obilježje proizvodnog programa Forever-a. Osnovni učinci i karakteristike najnovijih proizvoda detaljno je objasnio menadžer **Siniša Blašković**.

Tijekom 50 godina tradicije i postojanja, **KUD „Stanko Paunović“** uspio je kroz ples i koreografije sačuvati od zaborava kulturnu baštinu naše zemlje. Ovoga puta otplesali su svitu prikvazavši bogatstvo glazbe i narodnih plesova, a skladom, veseljem bio je to odličan uvod u seminar.

Kako mogu pomoći naši proizvodi u ovo doba godine? Pa lako, svakodnevnom uporabom visokokvalitetnih proizvoda FLP-a, po riječima menadžerice **Dr Kontra Snežane**.

Proizvodi govore sami za sebe, samo je potrebna hrabrost da se iziđe pred nazočne i objasni da se redovnim korištenjem preparata tegobe mogu ublažiti. Iskustvo u primjena preparata FLP-a naveli su **dr Oliveru Miškić** da ohrabri sve korisnike i liječnike koji uspješno primjenjuju preparate u svojoj praksi da svoja najnovija zapažanja i iskustva iz prakse prenesu svim nazočnima. Ipak je moto ovoga posla preporuka zadovoljnog kupca.





Na pozornici dvorane Doma sindikata promovirali smo nove supervizore u nadi da ćemo ih veoma brzo vidjeti sa svojim ekipama na novim pozicijama.

Malo posla pa malo zabave,... i tako stigismo do **Igora Starovića**, sa svojim pratećim bendom nas po zna koji put podiže na noge svojim ritmovima i dijeli svoju pozitivnu energiju sa veselim gostima.

„Da li ste vi imali priliku u životu? Ja dugo vremena nisam znao da li imam priliku boreći se jednom preokupacijom, a to je bilo poboljšati vlastito zdravlje“, poručuje menadžer **Milan Mitrović Pavlović**. Jedini razlog što svi oko nas nisu u FLP-u jest činjenica da još uvijek svi ne razumiju sustav i nisu spremni razbiti šablon koji su stekli u životu. Na sreću uvijek postoji grupa hrabrih ličnosti, koja povećava energiju cjelokupne grupe i svakog njenog pojedinca.

Najuspješnije suradnike, koji su u odnosu na isti period prošle godine značajno povećali svoj promet, ponosno smo promovirali u članove Kluba osvajača, na taj način im čestitali na marljivom radu i trudu.

Od Nevjernog Tome, preko zadovoljnog kupca do veoma uspješne suradnice - najkraće bi se tako moglo opisati djelovanje safirne menadžerice **Irene Dragojević** u proteklih desetak godina. Usponi i padovi, problemi i poslovne pobjede su neizbježni u svakom poslu, ali ustrajnost u ostvarenju ciljeva i želja da se prebrode poteškoće olakšava rad u FLP-u. Dugujemo zahvalnost Ireni na svom efektom izlaganju i odgovoru na pitanje: Kako uspjeti u ovom poslu?

Gdje je novac u FLP-u? Pa svugdje oko nas, u aktivnostima opisanima u poslovnoj politici naše tvrtke. Prihodi se očituju u kvalitetnim proizvodima, transparentom marketinškom planu, koji preko nove distributorske cijene omogućuje brzu, legalnu i izravnu zaradu, a u svim zemljama gdje FLP posluje ova se igra odvija po istim pravilima. Od najboljeg možemo naučiti samo najbolje, stoga dugujemo veliku zahvalnost dijamantnoj menadžerici **Veroniki Lomjanski** na nesebičnoj poduci.





Novim asistent supervizorima predali smo značke orlova kao simbol visokih ciljeva i slobode poslovanja, sa željom da veoma brzo postignu zapažene rezultate u FLP-u i stanu rame uz rame sa najuspješnijim suradnicima.

Slijedeći susret zakazan je za 28. svibnja u dvorani Doma sindikata u Beogradu.

Mr Branislav Rajić
Direktor FLP Srbija

Slijedeći susret zakazan je za 28. svibnja u dvorani Doma sindikata u Beogradu.





DOMAĆICE

FOREVER

Poznato je da su izvrsni muškarci igrali ulogu u pronalaženju MLM-a, u njegovu razvoju u efikasan poslovni model. No uspjeh gradnje mreže već u „prastaro vrijeme“ u velikoj je mjeri ovisio o ženama. Točnije, o domaćicama. Da bi sustav postao uspješan, trebale su i vjerodostojnost, pamet, dosljednost domaćica. Ne zadovoljimo se pukim spominjanjem tih žena kao općega mjesta. Mišljenja smo da ako shvatimo tajnu njihove uspješnosti, shvatit ćemo nešto i o biti MLM-a. Zbog čega je uloga domaćica postala toliko presudnom? Što možemo naučiti o gradnji mreže gledajući njih?

Poznato je kako su u tim 'starij' vremenima gospođe započele uspješnu gradnju mreže priključivši se izravnom marketingu, ali nadilazeći njegove okvire. Već prilikom prvih prodajnih prezentacija ispostavilo se kako uz gosta stručnjaka presudnu ulogu igra u kutu sjedeća domaćica koja je pijuckala svoj čaj. Ona je ugostila ostale. Na njezin poziv došli su ostali. Njezin osmijeh i pažnja učinili su vjerodostojnim „profesionalnog“ predavača. Štoviše, zapravo je domaćica bila glavna akterka! Domaćica kao glavna poslovna akterka?! Dakako, i baš je stoga čudesan ovaj prodajni model, jer već od samih početaka pokazuje zanimljivu kombinaciju biznisa i vrijednosti osobnoga života.

VJERODOSTOJNOST

Prezentacije su se u početku održavale u uskom krugu. Domaćica je pozivala žene s kojima je i inače bila u kontaktu, koje su imale povjerenja u nju, prihvatili je, voljeli je. Znači, bila je pred njima vjerodostojna, jer se kroz dulje vrijeme dokazala u svojoj zajednici riječima, djelima, kolačima. Govorila je isti jezik kao one: stil, ponašanje, običaji – točno su se razumjele. Ona je bila uzor, jamčila je vjerodostojnost proizvoda i predavača. Važna je nova informacija, ali u najmanju ruku jednako je toliko važan i osmijeh domaćice. Vjerodostojnost osobnih veza mnogo je puta važnija od stručnosti prezentacije. Istodobno, domaćice koje su se pridružile biznisu s vremenom nisu samo preporučivale proizvode, nego su nastojale privući i prijateljice u posao – odavde za njih započinje gradnja mreže.

USPOSTAVLJANJE RAVNOTEŽE

Kako bi u svojoj okolini ostala i nadalje vjerodostojna, domaćica – sada već i poslovna žena – trebala je na prezentacijama biti spretna u privlačenju ljudi, znači u gradnji biznisa. Samo što to nije dovoljno: trebala je ostati jednako tako priznata i kao domaćica! Morala je očuvati veoma osjetljivu ravnotežu. Nije se mogla zakopati u svijetu prezentacija, jer se hranila vlastitim kapitalom.

Kvaliteta kolača trebala je ostati ista – diktirao joj je osnovni poslovni interes.

Dakle, ravnoteža: ići naprijed, razvijati se u biznisu, ali ne pod cijenu odcjepljenja od okruženja koje daje doživljaje, prijatelje.

I dan-danas to je tajna ravnoteže u gradnji mreže: bit ćeš to bolji u biznisu, što više očuvaš svoje geste, civilne vrijednosti, što više uspiješ razmišljati ne samo o poslu. Kada shvatiš da biznis ne emitira samo novac, nego i vrijednosti, tek ćeš nakon toga imati još više novca. Nećeš se izgubiti u rutini, u brojkama, nego ćeš ostati svjež, kao pravi domaći kolačić...

Čudo recepta! Možeš mijenjati nadjev i ukras na stolu, ali omjer stalnih sastojaka treba ostati isti – radi uspjeha. Na taj način prelazi ravnoteža u harmoniju: to je recept i za biznis.

TRANSFORMACIJA

Iz početne uloge domaćice možemo shvatiti jedan od najvažnijih poslovnih zadataka: zadatak prijenosa i transformacije vrijednosti! U našem primjeru bilo je prirodno da se uloge domaćice i poslovne žene nisu oštro razdvajale. Štoviše, jedna je jačala onu drugu. Dotična gospođa točno je znala koga na koji način i čime može osloviti. Prijateljska pitanja funkcionirala su i kao poslovni argumenti. Znala je s kojim će se izlikama susresti u vlastitom svijetu. Znala je da dobar ugođaj donosi dobar posao. Također, da je umjesto vlastitih argumenata mnogo puta bolje slušati druge. Nesvjesno je znala dokle može otići kada za poslovne teme ponestane mjesta. U njoj se skrivao i tihi ponos, samosvijest dobro građenog života, utemeljen na povjerenju. Spokoj sigurnosti da ima prijatelje koji je prihvaćaju, s kojima se razumije i na koje može računati jer žive u istom svijetu. U njima je skrivena prirodna znatiželja, što je temelj razvoja MLM-a. No uz ponos raspolagala je i pokorom – prema zadacima, prijateljima. Kao i danas: u gradnji mreže nikada ne postoje samo stručni aspekti. Uspješnost motivacije, uvjeravanja ovisi upravo o tome na koji način ugrađujemo osobnu ustrajnost, zacrtavanje ciljeva u svoj posao.

MLM je od samih početaka biznis transformacije: vrijednosti tvoje pojave, znanja, govora, radosti postaju realne poslovne vrijednosti i uspjeh. Kao dobar graditelj mreže transformiraš poslovne vrijednosti, odnosno vraćaš ih: putuješ, čitaš, obogaćuješ osobni život. Tamo i natrag. U nizu ili mreži nizova. MLM je predaja vrijednosti. Isto onako kako je domaćica prenijela recept bake na svoju djecu, čuvajući na taj način stare vrijednosti, tako i mi prenosimo svoja razmišljanja o vrijednostima svojih ciljeva onima koji nas slijede.

Nigdje drugdje ne postoji tolika mogućnost prenošenja vrijednosti kao u gradnji mreže. Stoga je važno da uz novac shvatimo i u tom pogledu mogućnost bogata života. Ako bolje pogledamo, sve velike ličnosti MLM-a prvorazredni su transformeri. Povezuju doživljaje, zadatke, radosti, stručno znanje, pravila. Od toga postaje mreža poruka, a usporedno s tim ne ostaju „zaglibljeni“ u probleme, jer za sve pronalaze rješenja.

RJEŠAVANJE PROBLEMA

Znamo da nije svejedno rade li ekipa ili pojedinac kao oni koji nabrajaju probleme ili kao tragači za rješenjima. Ali gradnja mreže i u tom je pogledu specijalna, i na tom polju možemo shvatiti nešto važno gledajući prve domaćice MLM-a. Kako su rješavale probleme naše dobre gospođe koje su započele mrežnu distribuciju? Prvorazredno. Usuglašavale su, balansirale. Nisu se skoncentrirale samo na jedno područje, bile su uvijek efikasne, svugdje. Nakon uspješne akcije u svojem domu, mogle su započeti sa sljedećom akcijom. Nakon toga ponovno. Domaćica je stupila u prodaju s velikim strpljenjem, načinom i oružjem za rješavanje problema, a to ju je učinilo savršenim partnerom.

Navikla je da u svim situacijama sve probleme treba riješiti, znači rješenje mora postojati (!) i njezin je posao pronaći (!) ga.

Obitelj i domaći poslovi, škola i prijatelji, zadaci kao majke i supruge, i nema izlika... Ravnoteža ostaje samo ako za sve pronađe rješenje. Iz svega toga gradeći dom, život, a s vremenom i biznis. One su bile velike graditeljice ravnoteže, znale su udijeliti novac, vrijeme, energiju, znale su koliko vremena i pažnje tko zaslužuje. Da, točno su znale u što se sve novac može pretvoriti i od kolikog je značenja. Znale su: svakoga dana iznova trebaju započeti rad kako bi uspjeh bio siguran, i u svim situacijama trebaju zastupati ono što misle da je važno.

Znale su biti popustljive, ali znale su i od čega ne mogu popustiti. Naučile su važnost raspodjele vremena, da trebaju imati dovoljno energije za sve zadatke. Dotične domaćice i te kako su bile praktične. Osim planiranja, razmišljanja i tračanja, njihov način života, očekivanja njihova okruženja, sve se to gradilo na praktičnoj uspješnosti. Nije moglo biti izlika kako stvari kod kuće ne idu dobro. Takva prirodna praktičnost postala je velika prednost u gradnji mreže: istodobno govoriti, baratati brojkama, upravljati ljudima, raspodijeliti vrijeme... i za sve to imati snage.

Navedene vrijednosti žive i u poslovnim ženama današnjice, u trima „velikim čarima“: uspostavljanje ravnoteže, pronalaženje rješenja, transformacija. To je najdublji, najoriginalniji temelj modernoga MLM-a.

Ferenc Andok,
trener, savjetnik za komunikacije



NO LIMITS



EUROPEAN & WORLD RALLY VIENNA 2011

Ovo mi je četvrti Europski Rally u nizu, treći put sudjelujem kao kvalifikantica, ali u noći pred polazak opet ne mogu spavati od uzbuđenja, jer znam koji me nesvakidašnji doživljaj očekuje. Ujutro sat vremena pripremam sendviče, ali u autobusu za kvalifikante pokazuje se da je to bilo suvišno, jer je usluga iznad svih očekivanja. Suradnici restorana Sasfészek cijelim putem poslužuju nas sendvičima s kavijarom, kolačićima, voćem, FAB-om, tako da moji sendviči ostaju u torbi. Putovanje se pretvara u beskonačni razgovor; suputnici su nam dobitnici profit sharinga, eagle manageri, osvajači 3. razine Europskoga Rallyja: doista birano društvo. Pratim svaku njihovu riječ, na autobus bismo mogli ispisati: pokretni seminar Budimpešta–Beč.

Beč nas po običaju dočekuje elegantno, predsjednik je odlučio da će nam biti najbolje u Intercontinentalu. Bogato kićeni pozlaćeni kristalni lusteri zrače luksuzom, a mi nastojimo sakriti djetinjastu radost.

Popodne lutamo gradom, ja malo zaostajem i razmišljam kako sam sretna jer me okružuju tako vrijedni ljudi i kolika mi je to nagrada u životu što su baš oni ti koji me oblikuju, koji mi daju uvijek nove ciljeve. Kružimo gradom, divimo se uređenosti i miru, ali meni već padaju u oči predznaci skorašnjega Rallyja: i ovdje i ondje vidimo FOREVEROVCE.

U petak u podne otvaraju se ulazna vrata, ali festival ispred Stadthalle više nalikuje onom iz Rija nego bečkom. Bečani baš i ne shvaćaju odakle ta velika gomila. Skoro 12 tisuća ljudi doputovalo je slaviti iz cijelog svijeta. Gledam lica prijatelja – one koji su prvi put na takvoj priredbi –

koliko ih fascinira ugođaj kada stupaju u dvoranu i pred njima se otvori prostor s mnoštvom plesača u narodnim nošnjama i ljudima koji razgovaraju.

Našu regiju zastupa 1.200 osoba. Nikada nisam osjetila ekipu toliko složnom, ispunjenom ljubavlju, ekipu **dr. Sándora Milesza**. Prošla godina ujedinila nas je, ponovno je dobio smisao pojam sestrinske linije, naime u našoj regiji postoji jedinstvena ekipa, a to se vidi već izdaleka.

Dobro je vidjeti na Sándorovu licu koliko se ponosi nama. Nad našim sektorom lebde baloni, očito se ekipa pripremala rutinirano. Velik trenutak svih Rallyja jest kada se





BEČKI VALCER



Rex prvi put pojavi. Vidjela sam ga već kako stiže na više načina, ovaj put stiže usred golema svijetlećeg kruga i u pratnji supruge **Ruth**. Započinje ludilo, koreograf našeg izaslanstva Peti Szabó koordinira naše pokrete. Velik je zadatak upravljati s toliko ljudi, među njima ima i onih koji, fascinirani prvim dojmovima, ne primjećuju kako će tu biti i „rada“. Zadatak je osvojiti nagradu za najoduševljeniju ekipu, što je veliko priznanje na ovakvoj priredbi. I evo, već pozivaju nove managere i kvalifikante za Rally, na pozornici oni zastupaju države.

Na našu veliku radost, unatoč gospodarskim neprilikama, promet Mađarske i regije bio je lani drugi u Europi! Velik je to rezultat, dosegnut zahvaljujući ustrajnosti mnogih ljudi. Imala sam prilike vidjeti uloženi rad, koji su Foreverova ekipa i Presidents' Club obavili iza kulisa.

Ambijent je neopisiv – 12 tisuća sretnih ljudi pune se međusobno energijom, i u tom vrtlogu kružimo dva dana. Pozdravljamo eagle managere, među njima **Lacija i Valiku Dobai**, ponosim se njima jer su shvatili bit najnovijih izazova tvrtke. Vidimo im sreću na licima kada im Rex osobno čestita povodom postignutih rezultata. Njih osmero najnoviji su naraštaj na koje vrijedi, ali i treba, paziti.

Kvalificirali su nam se i seniori, traku preuzimaju **Attila Šebok**, a također i **Zlatko i Sonja Jurović**, potom sam među eagle seniorima bila na pozornici s dvjema obiteljima, **Brigi i Ádám Nagy** odnosno **Tünde i András Hajcsik**, da bih se odmah zatim u trku vratila na pozornicu, ovaj put kao soaring. Zatim je uslijedio 'profit', držimo palce jedni drugima, događaji su se ubrzali. S **Orsi i Tibi Lopicz** do zadnjeg trenutka nagađamo kolika će brojka biti na čeku. Podijeliti takav trenutak s prijateljima nezaboravni je doživljaj. Jedanput mi je **Gidó** rekao da čovjek treba biti prisutan na priredbi s najviše mogućih priznanja. Volim taj osjećaj, bilo je kao da gledam neki film u kojem sam ja glavna junakinja. Znaite, ni na trenutak se nisam prisjetila onih koji me nisu slijedili. Ja sam uživala u trenutku.





Vidjela sam našu ekipu kako se raduje uspjehu drugih, slikaju se s čekovima, čestitaju kvalificiranima. Navečer svatko nastoji provesti vrijeme sa svojom ekipom, jer takve večeri, zajednički doživljaji, vrijede kao predavanja preko dana. U tim se trenucima pokazuje da su rukovoditelji, za koje misliš da su nedokučivi, zapravo stvarne osobe koje ne postoje samo na CD-ima i na pozornici. Ako imaš malo sreće, možeš se slikati s njima, ili započeti razgovor, koji znači početak prijateljstva. Subotnji program započinje rano, prije podne slušamo predavanja. Meni su ta predavanja veoma poučna: suočiti se s načinom razmišljanja zvijezda FLP-ova svijeta, doznati kako se i njima vrte u glavi iste zamisli kao nama. **Katrin Bajri** daje fantastičnu ideju na koji način ARG+ i FAB upotrijebiti u vrhunskom športu, a mozak mi se već pokrenuo s kim ću porazgovarati kad se vratim doma. Jedan indijski safir uči nas na koji način održavati odnose s prijateljima, potom slijedi **Lino Barbosa**, brazilsko čudo, koji je cijeli Brazil naučio kako voditi FLP-ov posao na dobar način. Raspolaže golemim elanom, ali tajna mu je slična Gidóvoj. Predaje ljudima snove. Ako dva MLM-genija govore isto, zar ih ne bismo trebali napokon i poslušati?

Barbosin elan povlači svakoga, ali ne napuštamo svoja mjesta ni tijekom stanke. Došli smo osvojiti nagradu Spirit Awards. Oduševljenje nadomještava ručak, i poput magneta privlačimo zastupnike ostalih zemalja. Zajedno s nama tulumare u predahu, a na kraju, kada se klapa malo smirila, tiho otpjevamo mađarsku himnu. Tada sam osjetila da smo osvojili nagradu najjedinstvenije ekipe.

Popodne započinju filharmoničari bečkim ugođajem, ples se nastavlja i nakon završetka njihova nastupa, naime 'profiteri' radosno igraju valcer sa sve izdašnjim čekovima. Nestrpljivo očekujem svoje sponzore, mada znam, što kasnije dospiju na pozornicu, to bolje. Ponosno gledam radost na licima **Tamása i Éve Budaia**, očekujemo i ostale, **Veroniku i Stevu Lomjanski, Draganu i Miloša Janović, Pistia i Ritu Halmi,**

Edinu i Sanyia Tótha. Kako se iznos na čekovima povećava, ceremonija predaje sve je spektakularnija. **Aranka Vágási** i obitelj izvlači brojke iz alpskoga roga. Najuspješniji distributer među europskih Top 10 postao je **Rolf Kipp**. U svojem predavanju uvjerava nas kako zahvaljujući jedinstvu četiriju FLP-ovih ciklusa funkcionira naš sustav.

Meni najljepši trenutak nastupio je kada su proglašeni dijamanti: **Katika i Attila Gidófalvi**, najbrži dijamanti na svijetu. Dok stoje na pozornici, osjećam da je to samo početak svega. U dva dana vidjeli smo mnogo njihovih kvalifikanata. Iako, prema riječima Attila, „If I can do it, you can do it“. Ali to još nikome nije uspjelo za tako kratko vrijeme.

Nakon toga slijedi kvalifikacijska svečanost dijamantata, od koje nam srce lupa brže, imamo knedlu u grlu: dijamantna kvalifikacija **Miklósa Berkicsa**. Miki govori veoma skromno, priča nam koliko mu se za proteklih 14 godina mijenjalo „zašto“, ali je ovu stvar napravio ponajviše stoga jer ga Rex Maughan smatra sinom, i najviše mu može ugoditi tako da postane dijamant. Čuje se: „Bravo Miki“. Nema mnogo vremena za slavlje, jer je nekoliko trenutaka poslije Miki opet na pozornici: preuzima jedan od najizdašnijih čekova Europe.

Tvrtka je u 2011. podijelila 6,1 milijuna eura sudionicima programa profit sharinga. Ugođaj subotnje večeri je neopisiv, ugodni umor miješa se sa zamišljenošću koju vidim na licima. Opet sam izostavila mnogo toga, ali sve ovo može shvatiti samo onaj koji je bio nazočan. Ako biste dogodine željeli povesti sa sobom veliku ekipu, imam fantastičnu vijest. U 2012. godini domaćin Europskoga Rallyja bit će Budimpešta.

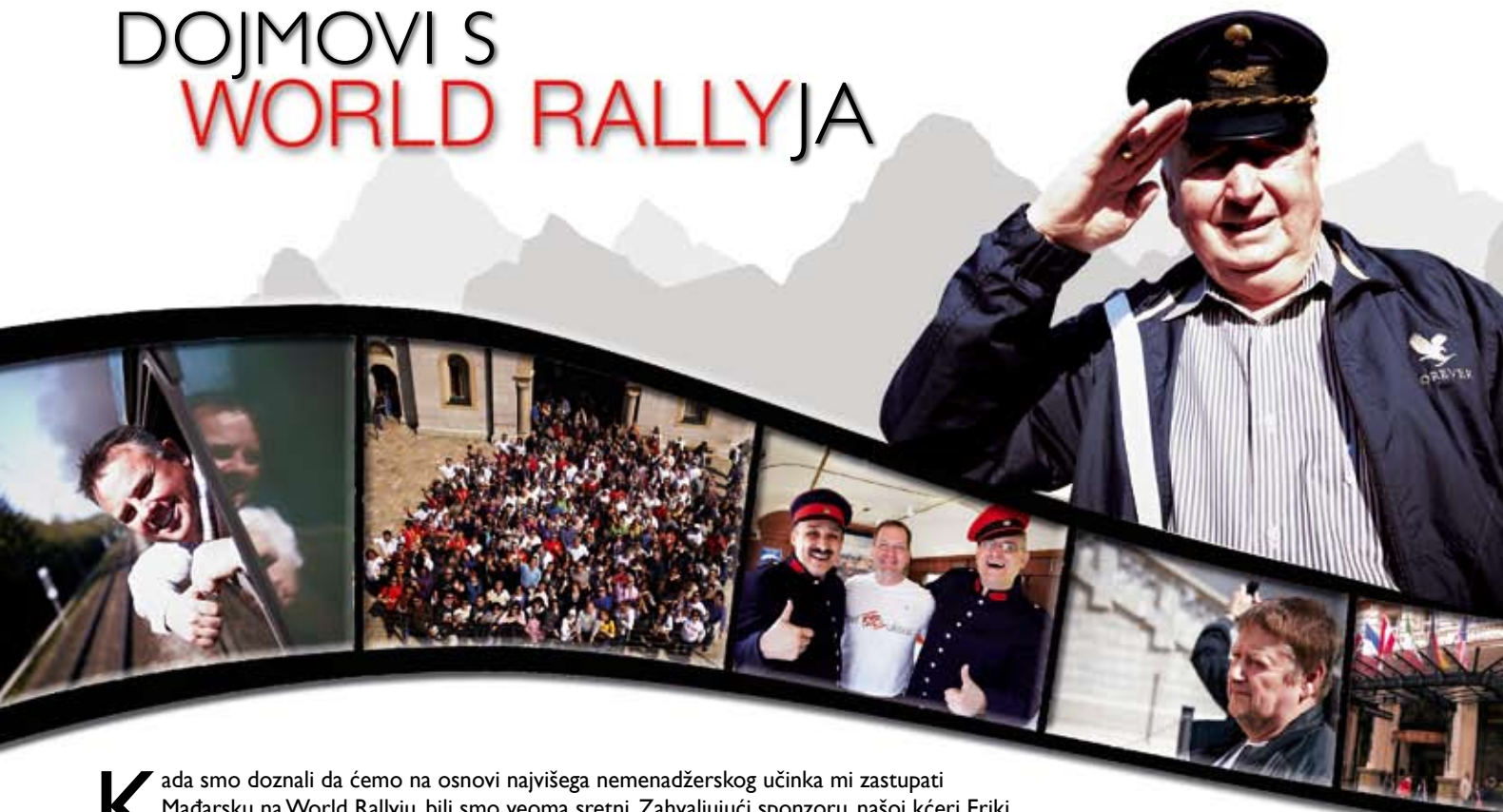
Sve je bilo kao u bajci. Ali što to želimo zapravo? Da nam snovi i stvarni život budu isti. Uspjeli smo.

Ágnes Klaj
soaring managerica, senior eagle managerica,
profit share managerica

Listu i slike onih, koji su dobili Profit Sharing čekove, objaviti ćemo u slijedećem broju.



DOJMOVI S WORLD RALLYJA



Kada smo doznali da ćemo na osnovi najvišega nemenadžerskog učinka mi zastupati Mađarsku na World Rallyju, bili smo veoma sretni. Zahvaljujući sponzoru, našoj kćeri Eriki Tanács i, naravno, Foreveru, ta nam je priredba ponudila čuda na koja nismo pomišljali ni u snu. Proteklih pet i pol godina: menadžerska pa seniorska razina, automobilski poticajni program, europska i američka putovanja, Klub osvajača, Profit Sharing, članstvo u Presidents' Clubu... i manja rukovoditeljska ekipa. U 2011. kao šlag na tortu bilo je to što smo se našli u društvu dr. Sándora Milesza, Pétera i Zsuzsi Lenkey, Miklósa Berkicsa, Veronike i Stevana Lomjanskog putujući na World Rally u München. Na dan polaska dr. Sándor Milesz poslao je po nas auto, kojim smo se udobno vozili do Beča. Kao i svi kvalificirani, prenočili smo u prelijepom Hotelu Grand, a navečer nas je autobus odveo do mjesta večere, prekrasne plesne dvorane. Nakon primanja i koktela, nas oko četristo sjelo je za stolove. To su sve bili ljudi koji su prethodne godine postigli istaknute rezultate. Kada je ušao u dvoranu, Rexa Maughana dočekao je glasan pljesak. U društvu s njim bili su Gregg Maughan, Aidan O'Hare i ostali predsjednici. Bio je nezaboravni doživljaj slikati se s njima. Sutradan prijepodne iz autobusa smo razgledali grad, vodič nam je prikazao znamenitosti Beča. U nedjelju rano ujutro krenuli smo u München, usput posjetili i FLP-ovo skladište u lijepo obnovljenom dvorcu. Fasciniralo nas je viđeno, a još više gostoprimstvo (kokteli, plodovi mora, kolači). Popodne stigismo u Hotel Sofitel, navečer šetnja po gradu, a u ponedjeljak ujutro na kolodvoru nas je čekala kompozicija vlaka nostalgije. Nakon pozdravnih Rexovih riječi, uputili smo se prema dvorcu Neuschwanstein Ljudevita Bavarskog. U vlaku su djevojke odjevene u narodnu nošnju nudile zakusku: bila je doista fascinantna tolika pažnja. Dvorac je sagrađen u prekrasnom ambijentu, hodajući iz jedne prostorije u drugu očarali su nas profinjenost i izložene umjetnine. Gledajući kroz prozor, vidjeli smo snijegom pokriven planinske vrhove, 45-metarski slap i Marijin most. Sutradan, nakon zajedničkoga doručka i šopinga, krenuli smo kući. Dobro je bilo iskusiti radost susreta. Svejedno odakle tko stiže, veslamo u istom čamcu, u Foreverovu čamcu, naprijed! Dobili smo dodatni argument u prilog onomu što smo i dotad znali, da se veliki ljudi razlikuju od samo uspješnih u tome što se kod njih očituje beskrajna pokora poslu. U ovakvim prigodama dobivaju smisla sva odricanja! Istina, sudjelovali smo na Rallyju, ali slava nije isključivo naša, zastupali smo naše ekipe, kojima se veoma ponosimo. Bez njih i naših sponzora, Erike Tanács, Beatrix Tasnády, Éve Görög, Annamárie Bernáth, dr. Sándora Milesza i, naravno, Rexa, Gregga, Aidana i Pétera Lenkeya, ovo čudo ne bi se opet dogodilo. Naravno, nastavak slijedi, idemo dalje na putu!

Ferenc Tanács i Ferencné Tanács
senior manageri



Vidimo se u 2012 godini na World Rallyju u Hong Kongu!



ANALITIKA BOJA

Ljetni
TIP

Analitika boja temelji se na spoznaji da se karakteristične boje pojedinih godišnjih doba te ljudskih ličnosti poklapaju: u proljeće (topli tip) sve blješti u toplim zlatnim bojama nakon povratka sunca; ljeti (hladni tip) gospodari plavetnilo neba i modra boja mora; u jesen (toplo) stotine boja padajućega lišća; zimi (hladno) bjelilo snijega. Tonalitet tih boja uzet je kao osnova pri svrstavanju ljudi po analitici boja, temeljem tonova boje kose, trepavica, obrva, boje očiju i boje kože na licu. Ako poznajemo vlastite boje, mnogo ćemo lakše odabrati odjeću i odgovarajuću šminku!

OBILJEŽJA

„Ljetna ličnost“ je hladna, na prvi pogled čini se bezbojnom: boja kose varira joj od blijedoplave (što podrazumijeva srebrenkasti, tzv. izbijeljeni, a ne zlatno-plavi ton), do blijedosmeđe. Obrve, trepavice imaju boju pepela, nikada zlata. Boja kože je blijeda s hladnim ružičastim tonom, oči također blijede: plave, zelene ili sive. Bojom svoje kose ovaj tip nikada nije zadovoljan, jer nikada ne sjaji zlatnim tonom, i gotovo sigurno boji kosu!

BOJE

Ljetni tip – koliko god zvučalo neobično – obilježavaju hladne boje, katkad s plavim tonom. Lijepo im pristaju svijetle, pastelne boje. Čiste, tamne, jarke boje – zlatna, boja hrđe, narančasta, bijela i crna – njima ne pristaju.

ODIJEVANJE, NAKIT

Ženama ljetnoga tipa pristaju najčešće fini materijali, svila, čipka, angora, krojeni profinjeno ženstveno. Cipele s različitim ukrasima kao da su napravljene upravo za njih, naročito ako su tamnoplave ili boje crnoga vina. Pristaju im fine, elegantne, male torbice, ali nikako one od lakirane kože! Pri odabiru čarapa valja obratiti pozornost na potpunu harmoniju, preporučuju se blijedosivi i ružičasti tonovi. Kod odabira nakita bijelo zlato i srebro još više izražavaju ljepotu ljetnoga tipa, zlato valja izbjegavati jer može činiti kožu lica još bljeđom.

ŠMINKA

Ljeto je pitomo, ljupko i voli se poigravati. U skladu s tim odaberimo i šminku. Na blijedu kožu stavimo kao temeljac bež ili maslinastu boju, kod sivkasto-ružičaste kože bež s ružičastim tonom. Žuti tonovi su zabranjeni! Crvenilo na licu može biti pink, blijedo malinasto, ali je najljepše umjereno ružičasto. Djevojkama ljetnoga tipa pristaju mat ruževi, a od njih plavkasto-ružičasti. Baš kao i zimski, i ljetni tip može nam se lako činiti previše našminkanim, stoga ne preporučujemo mnogo bojila. Na kapcima su najljepše hladne pastelne boje. Ako ljetni tip odluči bojiti kosu, preporučujemo tamnoplavu ili blijedoplavu, blijedosmeđu, plavkastosivu ili platinastu boju. Od crvenih tonova posebne mogu biti boja patlidžana ili boja crnoga vina.

SONYA® CREAM TO POWDER FOUNDATION



107 porcelain

109 rose beige

SONYA® BLUSH



158 bashful

162 berry rose

SONYA® EYESHADOW



135 linen

152 hologram

131 phantom

142 satin

136 blue bayou

148 crystal waters

SONYA® LIPSTICK



119 barely pink

120 sheer bliss

SONYA® LIP PENCILS



179 grapevine

SONYA® EYE PENCILS



174
midnight black

SONYA® LIP GLOSS



193 berry mauve



SONYA® PALETTES

PROMJENA IZNUTRA–IZVANA:
POSAO U FOREVERU MOŽE I
TO, NE SAMO ŠTO OSIGURAVA
STALAN IZVOR PRIHODA.
U SOARING MANAGERICI
HAJNALKI SENK VELIKA JE
BILA ŽELJA ZA PROMJENOM. A
KADA JOJ JE KRENULO, KAKO
KAŽE, OVE GODINE NEĆE
SE ZAUSTAVITI DO SAFIRNE
RAZINE.

HAJNALKA SENK SOARING MANAGERICA

**TREBAM PROVESTI ONO
ŠTO SAM ISPLANIRALA**

Dobro izgledaš, mnogo si smršavjela!

Kao i o svim važnim stvarima u životu, i o ovoj se odlučuje u glavi. Kada se nisam osjećala dobro u svojoj koži, bilo je to zato što se nisam odlučila. Kao trkačica na srednje pruge nekoć sam trenirala po tri sata na dan, imala sam snažnu muskulaturu i bila izrazito mršava. „Dolaskom“ Forevera pomislila sam kako trebam sve ostaviti na stranu e da bih se stopostotno skoncentrirala na biznis. I tako sam ostavila šport. Potom sam nakupila malo „sala“, tako da je bilo pravo vrijeme mijenjati način života. Izbjegavam namirnice životinjskoga podrijetla, za dva dana prešla sam na taj raspored, danas već rijetko dolazim u iskušenje, doista se osjećam dobro! Znala sam, ako se jednom odlučim, ići će. Jednako vrijedi i za šport i za privatni život.

Sve je pitanje odluke?

Da, to pokazuje i biznis. Kada vide u tebi entuzijazam, vide da si ponosan na ono što radiš i da se uspijevaš s tim poistovjetiti, i tada stvar funkcionira.

Ne trebaju dobre okolnosti, dobre prigode?

Koliko ljudi ima koji se rode na dobrom mjestu, u bogatoj obitelji, pa ne uspijevaju ništa učiniti od sebe, padaju u depresiju ili postaju ovisnici. Jesu li oni sretni? Cijeli život ovisi o tome kako reagiraš na stvari, koje korake činiš da prevladaš ono s čim se suočavaš. Time ne želim reći da ja nikada nisam bila na dnu, ili da nisam donosila pogrešne odluke, jer ja radim u prvom redu na emotivnoj osnovi. Ali imam prijateljstava koja traju već 15–20 godina i zanimalo bi me koliko ljudi može isto to reći o sebi.

Zahvaljujući čemu?

Trebaš se brinuti o svim svojim vezama, bilo da su one prijateljske, obiteljske, ljubavne ili poslovne. Potrebna je stalna komunikacija i iskrenost. Meni su jako važne i povratne informacije, da znam kako sam potrebna.

Kako si srela Forever?

Radila sam u obiteljskom restoranu, svako jutro bih ulazila, potom trening... nakon nekog vremena postalo je monotono, povrh svega posljednjih godina posao baš i nije išao bog zna kako. Nisam išla nikamo, ni u kupovinu, nisam imala novca čak ni da s prijateljicama sjednem na kavu. Danas više ne žalim što je restoran propao, možda i nije bilo slučajno. Nismo ga voljeli, nije nam bio dobar pristup. Ali jednako vrijedi i u obrnutom smjeru: kada si „na svom mjestu“, tada ti se i veze rješavaju. S tatom sam se u ono vrijeme mnogo prepirala, a danas mi je izvrstan ortak u poslu, nadam se da ćemo skupa postati safirni.

Ozbiljan cilj. Na koji ga način planiraš dostići?

Podizanjem razine u svemu. Trebam razgovarati s još više ljudi, održati još više prezentacija. Ove godine srela sam već više stotina kandidata. Ono što je važno: sa svakim radim u skladu s njegovom ličnošću. Vidim kod mnogih rukovoditelja kako samo melju standardni poslovni tekst. Ja ne volim sheme, a intimnost se isplati. Danas me, na primjer, nazvala prijateljica suradnica samo da bi mi čula glas. Takve informacije jačaju ti pozitivnu orijentaciju.

Što činiš s onima koji ne uspijevaju preuzeti tvoj polet?

Odričem ih se. Ako netko nije voljan prihvatiti ono što zastupam, tada se ne mučim oko njega. Mogu pomoći da ljudi postignu svoje ciljeve, ali zacrtati ciljeve umjesto njih ne mogu. A što je još veoma važno: ne isplati se odraditi stvari umjesto drugih. Iz takvih stvari uvijek sam izlazila loše, uvijek se pokazalo da su stali s poslom kada bih se malo povukla. Mislili su da će stvari ići same po sebi. U Foreveru je važno da nam se ekipa osamostali, da ljudi vjeruju –prvo sami u sebe, a tek u drugom redu u svojega rukovoditelja.





Uspijevaš li pronaći uspješne ljude i u privatnom životu?

Ne mogu se potužiti, imala sam više ozbiljnih veza. S 23 godine, recimo preko Visoke škole za ugostiteljstvo, dospjela sam u Sienu i upoznala se s prvim zaručnikom, vlasnikom tvornice deterdženata. Tada sam prvi puta sjedila u Ferrariju... Dvorac, poslugi... Poslije mi je dečko bio nasljednik poznate modne kuće. Meni je veoma važno da čovjek bude ambiciozan, bilo da se radi o prijatelju ili poslovnom partneru. Kada kod nekoga vidim da nije dorastao za datku, ostavljam ga. Prije sam bila sklona naivno prihvatiti stvari, ali kada nekoga jednom uhvatim u laži, otpišem ga. Sigurno ni moja ličnost nije jednostavna, ima kome je to previše...

U kom smislu?

Više njih je izjavilo da imaju osjećaj kako mi ne mogu udovoljiti. Ja, međutim, ne mogu raditi s plašljivim ljudima. Boje se rizika, onoga što će se dogoditi... A što bi se dogodilo? Samo dobro. Naravno, i ja se trebam mijenjati, velika mi je mana nestrpljivost. Znam biti i nepravedna, ali uvijek sam spremna ispričati se – to sam naučila u Foreveru. I zaboraviti uvrede iz prošlosti. Prije sam za to bila nesposobna, ovdje stalno učim nešto novo. Kod posljednjeg takvog primjera imala sam osjećaj da su me godinama vukli za nos umjesto da smo sjeli i dogovorili stvari. No i takvu kriznu situaciju moguće je okrenuti na dobro. To, što je kod nas

uspjelo, ovisilo je o rukovoditelju tvrtke. Mislim da smo upravo zbog toga u ovom poslu jedni od najboljih na svijetu. Ovdje ne postoje izuzeci, svatko se mjeri po rezultatima, i bilo tko može nadmašiti svoga menadžera.

Tako reći „naslijedila“ si ekipu, ali s tim i odgovornost. Je li ti sada teže?

Da, i upravo stoga trebam provesti ono što sam isplanirala. U početku nisam imala nikakvog znanja, ali sam entuzijazmom privukla ljude, mislili su, Bože moj, što se to dešava s Hajni, pogledajmo! Nakon toga slijedila je direktorska, pa seniorska razina, automobilski poticajni program, putovanja u Ameriku, peterostruki profit sharing... sve to dalo mi je uvijek novi polet. Nema veze za koliko vremena, i svojim ljudima uvijek govorim, ne trebamo pošto-poto postizati rekorde. Važno je na koji način usput sazrijeva tvoja ličnost. Imam u svojoj ekipi i takve koji nisu brzo postali direktori, ali do dana današnjega imaju jaku ekipu. A ima i takvih koji su brzo postizali rezultate, a danas ih nema nigdje.

U čemu je problem u takvim slučajevima?

Nisu ustrajni. Uključe se u mrežu, ali onako oprezno. Misle, ako se za mjesec dana ne dogodi čudo, tada je to sve prelijepo da bi moglo biti istinito. No da samo pola vremena posvete biznisu koliko posvećuju problemu koji im se pojavio u životu i kojega žele riješiti... Nestrpljivi su.

Zanimljivo, obilježavaš negativnim isto ono što i kod sebe.

Doista. Vjerojatno se zato trebam suočiti sama sa sobom...

Jesi li egzistencijalno već stigla do razine koju si željela?

Nisam, ali sada sam slobodna. Imam lijepe slike, suvenire, nakite, mnogo putujem... Kod mene pravo bogatstvo znače uspomene, a ne pod svaku cijenu kuća ili auto. Ali brinem se za detalje, privlače me kvalitetne stvari.

Što to znači?

Vjernost i poštovanje marki. Ono što sada vidiš na meni: Cavalli, Dolce, Bulgari... Cijena nije važna, jer kada nisam imala novca, i tada sam tražila elegantne, unikatne stvari. Ali kada govorimo o markama, mislim na one prave, ne volim drugorazredne stvari ni u tome. Čovjek neka ne „emitira“, neka bude ličnost. Kao i kod naših proizvođača: važna je kvaliteta, omjer cijena–vrijednost. Ja, koja svugdje tražim najbolje, ne bih stala uz druge proizvođače. I još nešto: s prihodima tipa autorskih prava dobivamo sigurnu pozadinu, mnogi ipak ne „žive“. Ne mislim na to da rasipamo novac i da se ne brinemo o budućnosti, ali da jednom u tjednu ne odem u kino, kazalište, ne pročitam neku knjigu ili da ne sjednem u kavanu, za mene je nezamislivo. Onda zbog čega radimo? I ja sam orijentirana na uspjeh, ali



već sam se promijenila, danas mi najviše znače ljudski odnosi. Ne bih imala foreverovski biznis bez svoje ekipe: svi su posebne ličnosti kojima se ponosim. I naravno, rukovoditelji: dr. Sándor Milesz i sestrinske linije, maksimalno ih poštujem. Obitelj Tanács, Vágásievi, Halmievi, Tünde Hajcsik, Józsi Szabó, Robi Varga, Zsolti Fekete, Péter Lenkey... Od njih se da naučiti štošta. Ali mnogo toga mogu zahvaliti liječničkoj ekipi i djevojkama iz pozadinske ekipe. Put nam pokazuju dijamantni uzori, među njima novi dragulj, Miklós Berkics. A koji je moj put? Danas već sa sigurnošću mogu izjaviti: biti sretna.



20. SVIBNJA 2011.

PONOVNO DAN ZDRAVLJA U BUDIMPESTI

NA TRGU SZABADSÁG

- *besplatni liječnički pregled*
 - *znanstvenopopularna predavanja o očuvanju zdravlja*
 - *zabavni programi za male i velike*
- SVAKOGA SRDAČNO OČEKUJEMO!**

www.egeszsegnap.eu



FAB PARTY



**21. SVIBNJA S POČETKOM
OD 21 H U ARENI SYMA**

1145 Budimpešta, Dózsa György út 1.

Ulaznica: 500 forinta (ulaznica s Dana uspješnosti vrijedi i za party)

Nastupaju:

SP • GABRIEL • Nóra Bányczky • Eszter Végvári • Zsófia Kisfaludy
DJ JUNIOR • Proglašenje pobjednice natjecanja MISS FAB Hungary!

**SASTANAK
MANAGERA
SZIRAK**

22-OG SVIBNJA 2011. GODINE SRDAČNO OČEKUJEMO NAŠE
NOVE MANAGERE I MANAGERE IZNAD 600 cc U SZIRAKU.
(DJETALJI U NAŠIM UREDIMA I OBAVIJESTIMA)

DIAMOND SEMINAR:

Mikloš Berkič

Kim Madsen

Lomjanski Veronika i Stevan

Aidan O'Hare, europski potpredsjednik.

Nastupa: **Edda Művek** – unplugged



EAGLE MANAGER

OŽUJAK 2011.

ÉLIÁS TIBOR
BERKICS MIKLÓS
DRAGANA JANOVIĆ & MILOŠ JANOVIĆ
JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ
& NENAD PAVLETIĆ
LEPOSAVA DJURIĆ
TISZAI ZOLTÁN & TISZAI ZOLTÁNNÉ
LAPICZ TIBOR
& LAPICZNÉ LENKÓ ORSOLYA
DR. ROKONAY ADRIENNE
& DR. BÁNHEGYI PÉTER
SZABÓNÉ DR. SZÁNTÓ RENÁTA
& SZABÓ JÓZSEF
TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ
TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC
JOŽICA ARBEITER & DR. MIRAN ARBEITER
DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN
& DR. SERES ENDRE
VARGA GÉZA
& VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA
HEGEDŰS ÁRPÁD & HEGEDŰSNÉ
LUKÁTSI MARIETTA PIROSKA
DR. NÉMETH ENDRE & LUKÁCSI ÁGNES
NAGY ÁDÁM
& NAGYNÉ BELÉNYI BRIGITTA



HEINBACH JÓZSEF
& DR. NIKA ERZSÉBET
VARGA JÓZSEFNÉ
ANDREA ŽANTEV
TÓTH SÁNDOR & VANYA EDINA
KARDOS ANIKÓ
SZOLNOKI MÓNIKA
DOBAI LÁSZLÓNÉ
& DOBAI LÁSZLÓ
OROSHÁZI DIÁNA
TÓTH JÁNOS
JUHÁSZ CSABA
& BEZZEG ENIKŐ
DR. SZÉNAI LÁSZLÓ
& DR. SZÉNAINÉ KOVÁCS GABRIELLA
UTASI ISTVÁN & UTASI ANITA
GOMBÁS CSILLA ANITA
& GOMBÁS ATTILA
TÓTH ZOLTÁN & HORVÁTH JUDIT
DR. FÁBIÁN MÁRIA
RINALDA ISKRA & LUČANO ISKRA
SZÉP MARGIT & TILL GYÖRGY
SZÉKELY BORBÁLA
VÁRADI ÉVA
VÁGÁSI ARANKA & KOVÁCS ANDRÁS





DR. BOGLÁRKA FRANCIA

Dr. Boglárka Francia ima 36 godina, okružna je liječnica u Hajdúnánásu, s mužem, Attilom Jónisem prije dvije i pol godine pridružila se Foreveru. Desetogodišnja kći Panna, prema planovima, uskoro će dobiti sestricu.

PRIVUKLA SAM MOGUĆNOST U SVOJ ŽIVOT

Što te je motiviralo da se pridružiš?

Ljeti 2008. bila sam veoma umorna. Radila sam na tri mjesta: kao okružna liječnica, usto sam mnogo dežurala i bila na zamjenama, a radila sam i kao aktivna liječnica hitne pomoći. Osjetila sam da trebam promijeniti život, jer ako to ne učinim, neću imati vremena roditi dijete, te ću i sama jačati statistiku prema kojoj mađarski liječnici umiru mladi. Željela sam pokrenuti neku vrstu tradicionalnoga poduzetništva, proširiti svoj repertoar dijagnostičkom privatnom praksom. Sjedila sam pred računalom i čitala ponude za instrumente. Shvatila sam da čak i ako podignem kredit, do kraja života bit ću izložena drugima. Ako zbog prijeloma noge ili porođaja izostanem s posla, mogu pasti u veliku nevolju. Ja vjerujem u teoriju privlačenja, stoga sam od svemira tražila mogućnost koja će mi donositi novac čak i ako zbog nečega ne budem mogla raditi. Izrekla sam naglas: ako postoji takva mogućnost, tada molim da me pronađe, jer želim promijeniti svoj život. Nedugo zatim dobila sam poruku od dotad meni još nepoznatog Lászla Lukácsa, na što nisam imala vremena reagirati. Potom me je kolega s hitne pomoći pozvao na sastanak. S tim u vezi imala sam predosjećaj da će biti prisutan čovjek koji mi je poslao poruku. Iskreno rečeno, nije me zanimalo što je tamo rečeno, ali sam znala da mi je svemir poslao poruku. Stoga sam kupila jednu kutiju i tako je sve počelo.

Jesi li već prije u svojoj praksi upoznala proizvode?

Veoma me je stid, ali kada me jedan od pacijenata upitao što mislim o dodacima prehrani, odgovorila sam mu rečenicom

svojega liječnika mentora: Ako imate mnogo novca koji želite baciti kroz prozor, tada ih kupujte. Nadam se da vam neće naškoditi. Bila sam protiv tih proizvoda, ali zato što sam o njima u ono vrijeme znala još veoma malo.

Kako si krenula s poslom?

Zanimao me isključivo biznis, u početku nisam vjerovala u učinkovitost proizvoda, stoga ih i nisam uspijevala preporučiti na pravi način. Nakon drugoga mjeseca već sam samostalno držala prezentacije, na kojima sam se suočila sa zapanjujućim iskustvima: moji pacijenti, koji su godinama uzimali preparate, ispričali su nevjerojatna iskustva o njihovim blagotvornim učincima. Povratne informacije konačno su me uvjerile. Mene danas više nitko ne može odvratiti od proizvoda, štoviše, teško mi je raditi i razmišljati kao tradicionalna liječnica, toliko sam prešla na pristup s dijetetskog aspekta.

Širi li se i među kolegama liječnicima sličan način razmišljanja?

Samo je jedan manji dio kolega otvoren za njih, ali ostali su, zbog bolesnika, primorani baviti se njima, jer iskustvo govori da ljudi traže preparate.

Postoji li u nas svjesna briga o vlastitom zdravlju, ili znakovi da o zdravlju razmišljamo s više odgovornosti?

Dakako da postoji, i to stoga što smo veoma bespomoćni. Ljudi ne smiju otići na bolovanje jer se boje da će izgubiti radno mjesto. Zato imaju i više afiniteta za očuvanje zdravlja.

Govorimo o gradnji mreže: s kojim si se poteškoćama suočila u početku?

Prva dva mjeseca protekla su u učenju. To, što sam postigla 25 bodova, mogu zahvaliti savjetima Lacija Lukácsa. Nakon toga slijedilo je dulje razdoblje učenja, gdje mi je najveći problem bio kako suzbiti osjećaj manje vrijednosti. Trebala sam izbrisati misao da to meni neće ići, da neću uspjeti. Mnogo sam plakala, svaki dan željela napustiti sve, mnogo zahvalnosti dugujem mužu, koji mi to nije dopustio. U jesen 2009. otišla sam u Poreč, u „managerski inkubator“, gdje sam odlučila: postat ću managerica. Već sam prije kupila i poslušala sve CD-e, napunila sam se energijom, i od toga trenutka sve je krenulo po pravilu velikih brojeva: rokovnik mi je bio pun, počela sam raditi. U siječnju 2010. dostigla sam tu razinu. Bilo je to predivno razdoblje, ne sjećam se je li me itko odbio. Obitelj, roditelji stali su uz mene, držali smo obiteljske prezentacije. Sjećam se, pomagala sam prijatelju u kupovini božićnih poklona, a potom za jedan sat zaradila 40.000 forinta bonusa, dok sam za ukupno šezdeset sati cjelomjesečnog rada na hitnoj pomoći dobila 35.000. Zamislila sam se koliko vrijedim, koliko mi vrijedi rad...

Kako dugoročno planiraš svoj život?

Vjerojatno neću ostati okružna liječnica, jer kako danas žive liječnici, to je sve samo ne harmonija. A ja žudim najviše za tim: da imam vremena za djecu, supruga, da imam mogućnosti roditi još jedno dijete. To si kao okružna liječnica ne mogu priuštiti, stoga mi je cilj postati Foreverova suradnica u punom radnom vremenu.

Koji su ti trenutačni ciljevi?

- U protekloj godini održala sam mnogo predavanja, što je išlo malo na štetu gradnje mreže. Odsada želim držati manje predavanja i razvijati biznis. Velik mi je san ostvariti ono što sam vidjela kod Tamása Budaia – sjedi u President’s Clubu uz dva svoja suradnika u poslu. Za sljedećih 8–10 godina planiram učlaniti se u taj klub, da mi kolege također budu članovi President’s Cluba.

Otkako si se pridružila, kakve su se promjene dogodile?

U usporedbi s ranijim vremenima – zahvaljujući Foreveru – zarađujem uz mnogo manje rada mnogo više novca. Što se tiče upoznavanja sama sebe, imam stručnu spremu obiteljske psihoterapeutkinje, ali otkada sam ovdje, to se upoznavanje ubrzalo, ličnost mi se razvija u dobrome smjeru. I u odnosu s mužem osjećam da nam je posao sasvim sigurno pomogao, skupa se razvijamo, a to je izrazito dobar osjećaj. Što se mene tiče: današnja Bogi mnogo je otvorenija, mnogo se smiješi, susretljiva je i strpljiva s ljudima, i mnogo se bolje osjeća u vlastitoj koži. Uravnotežena sam, vesela, imam svoj cilj.





RAZINU DIJAMANTNOGA MANAGERA DOSTIGAO JE

Miklós Berkics
(sponzor: József Szabó)

„Ne znam točno koje je moje značenje, ali je sigurno da mi je poziv biti zvijezda. A to ne podrazumijeva sjaj, ne samo sjaj, jer zvijezda ima zadatak. Zvijezda treba daleko svijetliti...” Éva Ruttkai



MANAGERSKU RAZINU POSTIGLI SU



Leposava Djurić
(sponzor: Dragana Janović & Miloš Janović)
„Preko FLP-a svatko može postati netko i nešto“.

dr. László Szénai i Gabriella Kovács-Szénai
(sponzor: Anikó Kardos)

„Ovo dosad i nije bilo teško. A nastavak? U našoj ekipi vidimo u svakome mogućnost i pomoći ćemo je iskoristiti isto onako kao što su i nas potpomagali.“



Zoltán Tiszai i Zoltánné Tiszai
(sponzor: Miklós Berkics)

„Vjeruj u sebe i vjeruj da za tebe ne postoji nemoguće. Usudi se razmišljati u velikim razmjerima! Put nije uvijek lak, bit će padova, ali na kraju tunela uvijek te očekuje svjetlo. Zahvaljujemo sudbini što nam je Miklós Berkics sponzor. Zahvaljujemo na velikoj pomoći, strpljenju i na tome što je bio uz nas, imao povjerenja. Velika je čast što smo mi bili onaj posljednji korak na njegovu putu da postane najsajjniji dijamant.“



RAZINU ASSISTANT MANAGERA POSTIGLI SU

Selma Belac & Dario Belac
Marija Keglj & Alojz Keglj
Vidó Irén

Dr. Sahinné Kása Erzsébet
& dr. Sahin Fawaz
Dr. Szilvási Zoltán & Bartusch Ida
Maja Dragović Brkljac & Igor Brkljac
Fischhof Zsuzsanna
Gyurina Anette & Paczér József
Hermann Éva
Hoffmann Andrea & Gyórfi Endre
Jávorszki Róbert & Bata Krisztina
Jani Istvánné & Jani István
Božidar Juvančić & Tatjana Juvančić
Tanja Karović
Katica Soldo
Kovács József László
Lelkes András
Peter Leskovar & Nataša Kebert
Mázás József
Méhes Gábor & Méhesné Horváth Renáta

Mikola Zsolt & Lichnev Beáta
Radmila Miletić
& Slobodan Miletić
Molnár Miklós
Nagné Frank Noémi
Nyerki Norbert
Biljana Pantić
Ivana Pantić & Dragutin Matić
Biljana Puhar & Djordje Puhar
Seresné Szurcsik Matild
& Seres Zoltán
Ana Stevanović
Szilágyi Lászlóné & Szilágyi László
Szilvási József
Draško Tomljanović
Tanja Trglec & Jožef Trglec
Zalai Antal
Zibera Roberta



SUPERVIZORSKU RAZINU POSTIGLI SU

Barta Béla
Berta Erika
Betléri Petra & Betléri Zoltán
Andreja Borović
Brenkus László Sándor
Bukovics Alexandra
Radisav Ceperković
& Radmila Ceperković



ZAJEDNO NA PUTU USPJEHA

K O S O V O , S R B I J A , C R N A G O R A , S L O V E N I J A



POBJEDNICI POTICAJNOGA PROGRAMA KUPOVINE AUTOMOBILA

1. RAZINA

Balázs Nikolett
Bánhidny András
Orosházi Diána
Bodnár Daniela
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Marija Buruš & Boško Buruš
Demcsák-Görbics Orsolya Judit
& Demcsák L. Miklós
Dr. Dósa Nikolett & dr. Farády Zoltán
Goran Dragojević & Irena Dragojević
Éliás Tibor
Farkas Gáborné & Farkas Gábor
Fittler Diána
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gergely Zsófia & dr. Reindl László
Haim Józsefné & Haim József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Kása István & Kása Istvánné
Kemenczei Vince & Tamási Krisztina
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya

Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Lukács László György
Major István & Majorné Kovács Beatrix
Mayer Péter
Mohácsi Viktória
Molnár Judit
Molnárné Kalcsu Klára
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella & Márkus József
Marija Nakić & Dušan Nakić
Orosz Ilona & dr. Gönczi Zsolt
Papp Imre & Péterbencze Anikó
Papp Tibor & Papp Tiborné
Dr. Pavkovics Mária
Radics Tamás & Poreisz Éva
Dr. Marija Ratković
Rusák József & Rusák Rozália
Rusák Patrícia
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seres Endre
& dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Szabó Péter
Szöllösi Cecília
Tanács Erika
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán
Téglás Gizella
Térmegi Lászlóné & Térmegi László
Tóth Tímea
Túri Lajos & Dobó Zsuzsanna
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor
Jozefa Zore

2. RAZINA

Dragana Janović
& Miloš Janović
Révész Tünde
& Kovács László
Siklósné dr. Révész Edit
& Siklós Zoltán
Szépné Keszi Éva
& Szép Mihály
Varga Géza
& Vargáné dr. Juronics Ilona

3. RAZINA

Berkics Miklós
Bruckner András
& dr. Samu Terézia
Budai Tamás
& Budai-Schwarz Éva
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Halmai István
& Halminé Mikola Rita
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
Stevan Lomjanski
& Veronika Lomjanski
Dr. Németh Endre
& Lukácsi Ágnes
Szabó József & Szabó Józsefné
Tóth Sándor & Vanya Edina
Utasi István & Utasi Anita
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert

FOREVER 
IMPRESSUM

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: +36-1 269 5370 Fax: +36 1 297 1996

Glavni urednik: Dr. Sándor Mílesz Urednici: Zsuzsanna Gerő, Zsuzsanna Petrőczy, Kálmán Pósa, Sándor Rókás

Layout, tiskarska priprema: Crossroad Consulting Kft. Projektni koordinator: Szilvia Timár Urednica tekstova: Zita Kempf Korektor: Ildikó Király Prijelom i uređivanje:

Raden Hannawati Fotografije: Róbert László Bácsi Prevoditelji, lektori: Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albanski).

Babity Gorán Vladimir, Žarko Anić Antić (hrvatski), Ottília Tóth-Kása, Balázs Molnár, 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



OBAVIJESTI SREDIŠNJE UPRAVE

Na web stranici naše tvrtke pod adresom www.foreverliving.com distributeri kliknuvši na „DISTRIBUTERSKI PRISTUP“ (lozinka i korisničko ime za pristup nalazi se na zadnjoj stranici mjesečnog bonus obračuna) između ostalog mogu pronaći slijedeće korisne informacije:

- dnevno osvojeni bodovi
 - internet robna kuća
 - mjesečni bonus obračun
- Na web stranici nalaze se i drugi marketinški materijali, informacije, između ostalog:
- mjesečni magazin tvrtke
 - FBA informacije
 - kalendar događaja
 - opis poticajnih programa
 - obrasci koji se mogu skinuti sa stranice
 - edukacijski materijali, katalogi
 - Međunarodna poslovna politika

Adresa našega internetskog YouTube kanala jest <http://www.youtube.com/user/AloePod>

PREPRODAJA, PROMIDŽBA

Preprodaja naših proizvoda i marketinških materijala kako u elektroničkom obliku tako i putem klasičnih trgovačkih kanala je zabranjena! Molimo proučiti točke 14.2.5 i 14.9.1 Međunarodne poslovne politike. Na isom mjestu nalaze se i informacije o pravilima promidžbe (14.14) te izrade vlastite web stranice (14.9.2) u svezi naše djelatnosti.

Upit **PRODAJNIH PODATAKA** osiguran je preko slijedećih mogućnosti:– internetski – u distributerskom dijelu web stranice www.foreverliving.com
– Forever Telefon softverom
– preko call centra, kojega mađarski partneri mogu nazvati na brojevima +36-1-269-5370 te +36-1-269-5371, a iz ostalih država naše regije valja zvati broj +36-1-332-5541.

Preinaka **DISTRIBUTERSKIH UGOVORA**

(distributerskih prijava, prenešenih distributerskih prijava te njihovih preinaka, nadopuna, povlačenja) nije dozvoljena. Molimo, ukoliko se pri popuni učini pogreška, ne ispravljati ni na koji način, nego popuniti novi obrazac. Ugovor treba da potpiše ugovorna strana (distributer) vlastoručno. Ne primamo ispravljani ili od druge osobe potpisani ugovori.



OBAVIJESTI UREDA U MAĐARSKOJ

KALENDAR DOGAĐAJA

Budimpešta Dan uspješnosti: 21.05.2011, 18.06.2011, 23.07.2011, 17.09.2011, 22.10.2011, 12.11.2011, 17.12.2011

Dan Zdravlja Budimpešta 20. 05. 2011

Sastanak managera Szirak 22. 05. 2011

Naručivanje proizvoda

Proizvodi se osobno mogu kupiti u našim zastupništvima, ali ih je moguće i naručiti:
– Telefonski preko mobilnih telefona +36-70-436-4290 te +36-70-436-4291 ili preko fiksnih telefona +36-1-297-5538 te +36-1-297-5539 radnim danom od 8 do 20 sati, odnosno radnim danom od 12 do 16 sati na besplatnom broju +36-80-204-983.

– U Internet robnoj kući, pristup preko stranice www.foreverliving.com, ili neposredno na adresi www.flpshop.hu.

Telefonski ili preko interneta naručene proizvode hitra poštanska služba će u roku od 2 radna dana – nakon dogovorena vremena isporuke – isporučiti na željenu adresu. Troškove isporuke narudžbe vrijednosti 1 cc ili iznad toga društvo prima na sebe. Proizvode Forever Living Products prodajemo sa preporukom Udruge mađarskih alternativnih liječnika.

Brojevi telefona liječnika savjetnika:

Dr. Gabriella Kassai +36-70/414-2335

Dr. Brigitta Kozma +36-70/424-6699

Dr. László Mezósi +36-70/779-1943

Dr. Endre Németh +36-70/389-1746

Dr. Terezija Šamu +36-70-627 5678

Dr. Edit Révész-Šikloš, predsjednica

Stručne liječničke komisije

Broj telefona našega samostalnog liječnika savjetnika:

Dr. György Bakanek +36-70/414-2913

Telefone zvati u radnom vremenu.

Edukativni Centar SONYA

Zakazivanje termina:

Kristina Hasnoši +36 70 436 4207

Robert Horvat +36 70 436 4206

Ildiko Hrnčjar +36 70 436 4210

Veronika Kozma +36 70 436 4208

Popust od 5% do 10%

Predstavništva Forever Living Products

• Edukacijski centar:

1067 Budapest, Szondi utca 34.

tel.: +36-1/332-5956, +36-70-436-4285

fax: +36 1 312 8455

Radno vrijeme od 01. ožujka 2010.g.:

pon.-pet. 10.00-21.00 h

• Središnja uprava u Budimpešti:

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.

E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu

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

Radno vrijeme magacina: Pon: 9.00 - 20.00 h,

Ut-Cetv: 08.00-20.00 h, Pet: 08.00-19.00 h

Državni direktor: dr. Šandor Milesz

Zamjenik državnog direktora: Mónika Vida

Tel.: + 36 1 269 5370/159 kućni

mobil: +36-70-436-4278

Financijski direktor: Gabriella Véber Rókasné

Tel.: +36 1 279 5370/171 kućni

mobil: +36 70 4364220

Controlling manager: Zsolt Suplicz

Tel.: +36 1 279 5370/181 kućni

mobil: +36 70 463 4194

Direktorica za međunarodne odnose,

računovodstvo i informatiku: Erzsébet Ladák

Tel.: +36 1 279 5370/160 kućni

mobil: +36 70 436 4230

Voditeljica ispostave

(kadrovska služba i sigurnost):

Bernadett Huszti

Tel.: +36 1 279 5370/194 kućni

mobil: +36 70 436 4212

Središnja uprava (Tajništvo):

Tel: +36 1 269 5370 Fax: + 36 1 297 1996

Zsuzsanna Geró +36-1-291-8995/158 kućni,

mobil: +36-70-436-4272

Zsuzsanna Petróczy 106 kućni,

mobil: +36-70-436-4276

• Adresa regionalnog ureda u Debrecenu:

4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.

tel.: +36-52/349-657, +36-20/914-2945

fax: +36 52 349 187

Regionalni direktor: Kálmán Pósa

• Regionalna uprava Szeged:

6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.

tel.: +36-62/425-505, +36-20/251-1712

fax: +36 62 425 342

Regionalni direktor: Radóczy Tibor

• Adresa regionalnog ureda u

Székesfehérváru: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3.

tel.: +36-22/333-167, +36-70-436-4286

+36 22 503 913

Regionalni direktor: Tibor Kiss

Forever Resorts

• Hotel Kastély Szirák

3044 Szirák, Petőfi u. 26.

tel: +36-32/485-300, fax: +36-32/485-285

Direktorica hotela: Katalin Király

Homepage: www.kastelyszirak.info



OBAVIJEŠTI UREDA JUGOISTOČNE EUROPE



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

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: 28.05.2011., 25.06.2011., 24.09.2011., 26.11.2011.

Seminari: 3-5.06.2011. Zlatibor (sastanak menadžera)



CRNA GORA

Ured u Podgorici: 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20.

Tel: +382 20 245 402 Fax: +382 20 245 412

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. +386 142 0788

Ljubljana, Success Day: 28.05.2011., 19.11.2011.

Seminari: Start (Andrej Kepe) 1236 Trzin, Borovec 3.

21.02.2011. 11.00 h i 28.02.2011. 16.00 h



HRVATSKA

Ured u Zagrebu: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.

Tel. + 385 1 3909-770

Radno vrijeme: ponedjeljak i četvrtak 9.00-20.00

Utorak, srijeda i petak 9.00-17.00.

Ured u Rijeci: 51000 Rijeka, Strossmayerova 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

Opatija, Success Day: 15.10.2011.

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.

Regionalni direktor: Attila Borbáth

Voditelj ureda: Xhelo Kiçaj, tel./fax: +355 694066 811.

Tirana, Success Day: 20.11.2011.



BOSNA I HERCEGOVINA

Ured u Bijeljini: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 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: 02.12.2011.

Sarajevo, Success Day: 11.06.2011.



KOSOVO

Pristinë Rr. Uçk br. 94.

tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911



WASHINGTON

☆☆☆

SUPER RALLY 2011

DC

18–20. KOLOVOZA 2011.

KONTAKT

ZRAKOPLOVNA KARTA: Zsuzsanna Gerő e-mail: rally@flpsecu.hu

ORGANIZACIJA SUPER RALLYJA: Zsuzsanna Petróczi e-mail: flpbudapest@flpsecu.hu

Kvalifikacija ne znači automatski i sudjelovanje. Molimo najaviti želju za sudjelovanjem najkasnije do 20. svibnja na adresu flpbudapest@flpsecu.hu

HOTEL I MJESTO ODRŽAVANJA RALLYJA

Gaylord National Resort and Convention Center

201 Waterfront Street

National Harbor, MD 20745

www.GaylordNational.com

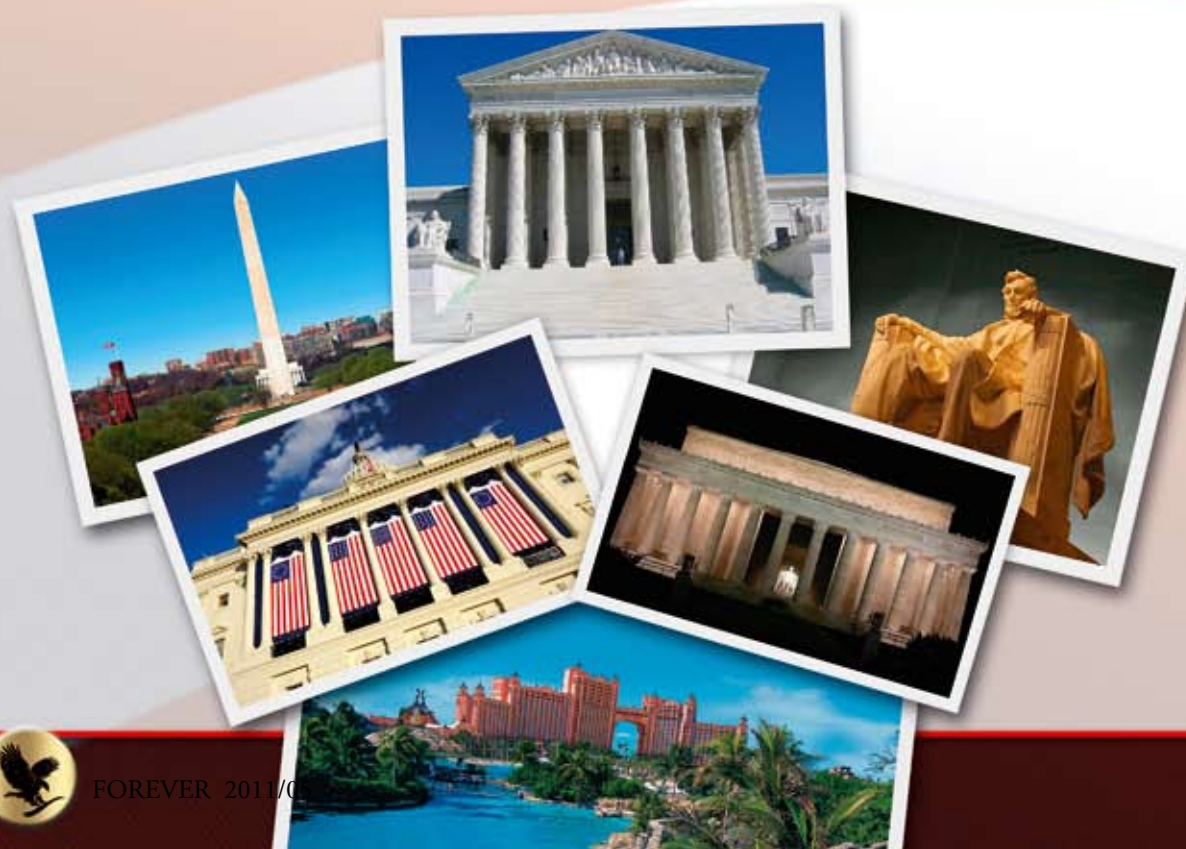
1500 cc: dvije zrakoplovne karte, četiri noćenja, dvije ulaznice za Rally i jedan Rally paket

1000 cc: tri noćenja i dvije ulaznice za Rally

750 cc: jedno noćenje i dvije ulaznice za Rally

500 cc: dvije ulaznice za Rally

250 cc: jedna ulaznica za Rally





KVALIFIKANTI ZA SUPER & SILVER POST RALLY

MJESTO ODRŽAVANJA SILVER POST RALLYA: NASSAU, BAHAMI, ATLANTIS PARADISE ISLAND RESORT

10 000 cc

ATTILA GIDÓFALVI & KATI GIDÓFALVI

7500 cc

MIKLÓS BERKICS

5000 cc

JÓZSEF SZABÓ

5000 CC I KVALIFIKANTI ZA TRADITIONAL POST RALLY

MJESTA ODRŽAVANJA TRADITIONAL POST RALLYJA: HOTEL SOUTHFORK– DALLAS, THE SCOTTSDALE PLAZA RESORT
PHOENIX, THE MIRAGE – LAS VEGAS

ZSANETT GIDÓFALVI LEXNÉ

2500 cc

STEVAN LOMJANSKI & VERONIKA LOMJANSKI

ÁGNES KRIZSÓ

RÓBERT VARGA

TERÉZIA HERMAN

ISTVÁN HALMI & RITA MIKOLA HALMINÉ

ZSOLT LEVELEKI & ANITA LEVELEKI

SÁNDOR TÓTH & VANYA EDINA

VÁGÁSI ARANKA & ANDRÁS KOVÁCS

TAMÁS BUDAI & ÉVA SCHWARCZ BUDAI

VILMOS HALOMHEGYI

KVALIFIKANTI ZA SUPER RALLY

1500 cc

DR. ENDRE NÉMETH & ÁGNES LUKÁCSI

TIHOMIR STILIN & MAJA STILIN

ISTVÁN UTASI & ANITA UTASI

ANDRÁS BRUCKNER & DR. TERÉZIA SAMU

DIÁNA OROSHÁZI

ZSOLT FEKETE & NOÉMI RUSKÓ

CSABA JUHÁSZ & ENIKŐ BEZZEG

DR. KATALIN PIRKHOFFER DR. SERESNÉ & DR. ENDRE SERES

HAJNALKA SENK

ÁRPÁD KIS-JAKAB & IBOLYA TÓTH KIS-JAKABNÉ

DR. LÁSZLÓ KOVÁCS & DR. LÁSZLÓNÉ KOVÁCS

GÉZA VARGA & DR. ILONA JURONICS VARGÁNÉ

TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC

DRAGANA JANOVIĆ & MILOŠ JANOVIĆ

MARIJA BURUŠ & BOŠKO BURUŠ

TIBOR LAPICZ & ORSOLYA LENKÓ LAPICZNÉ

ANITA BALOGH & TAMÁS SÜLE

ÉVA KESZI SZÉPNÉ & MIHÁLY SZÉP



Business BUILDERS CLUB 2011

UVJETE KVALIFIKACIJE MOŽETE PROČITATI NA DISTRIBUTERSKOM SAJTU WWW.FOREVERLIVING.COM



TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC

ČLANOVI BIZNIS BILDERS KLUBA
NA OSNOVU POSTIGNUTIH
REZULTATA U KVALIFIKACIONOM
PERIODU IZMEĐU 1. TRAVNJA 2010.
I 31. OŽUJKA 2011 GODINE.
ČESTITAMO!



JÁNOS TÓTH



ZSUZSANNA GERŐ

Grupne rezervacije, Rallyji

Kontakt:

1183 Budapest, Nefelejcs u 9–11.
Tel: +36 1 269 5370/158
Mobil: +36 70 436 4272
e-mail: rally@flpseeu.hu

PHŌNIX
BUDAPEST KFT.



másképp / mint mások

JEDNOSTAVNA
REZERVACIJA
ZRAKOPLOVNIH KARATA
ZA BILO KOJU TOČKU
NA SVIJETU



GABRIELLA PITTMANN

Individualne rezervacije

Kontakt:

1067 Budapest, Szondi u. 34.
Tel: +36 1 373 0025
Mobil: +36 70 436 4297
e-mail: repjegy@flpseeu.hu

CONQUISTADOR

TOP 10 CLUB

SRBIJA



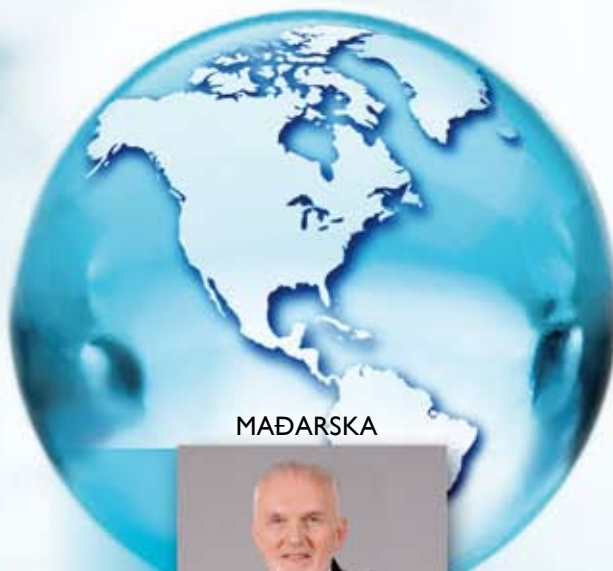
1. DRAGANA JANOVIĆ
MILOŠ JANOVIĆ
2. LEPOSAVA DJURIĆ
3. PRVOSLAVA MILETIĆ
4. VECKA VELKOVSKA
5. DR. OLIVERA MIŠKIĆ
DR. IVAN MIŠKIĆ
6. JASNA HRNČJAR
7. JOVANKA STRBOJA
RADIVOJ STRBOJA
8. TATJANA NIKOLAJEVIĆ
BOGDAN NIKOLAJEVIĆ
9. ALEKSANDAR RADOVIĆ
DANA RADOVIĆ
10. MARICA KALAJDŽIĆ

HRVATSKA



1. ELVISA ROGIĆ
JAKOV ROGIĆ
2. ALEN LIPOVAC
DOLORES LIPOVAC
3. DR. MOLNÁR LÁSZLÓ
DR. BRANKA MOLNÁR-STANTIĆ
4. JASMINKA PETROVIĆ
MIRKO PETROVIĆ
5. ZRDAVKO NIKOLIĆ
DRAGICA NIKOLIĆ
6. EDVARD BADURINA
TEA MIČIĆ
7. LARA VLAHOVIĆ
8. DRAŠKO TOMLJANOVIĆ
9. KARMELA GOLUBOVIĆ
ROMAN GOLUBOVIĆ
10. JULIANA STAZIĆ

03. 2011.
DESET NAJUSPJEŠNIJIH
DISTRIBUTERA PROIZVODA
NA OSNOVI OSOBNIH
I NEMENADŽERSKIH
BODOVA.



MAĐARSKA



1. TIBOR ÉLIÁS
2. MIKLÓS BERKICS
3. ZOLTÁN TISZAI
ZOLTÁNNÉ TISZAI
4. TIBOR LAPICZ
ORSOLYA LENKÓ LAPICZNÉ
5. DR. ADRIENNE ROKONAY
DR. PÉTER BÁNHEGYI
6. DR. RENÁTA SZÁNTÓ SZABÓNÉ
JÓZSEF SZABÓ
7. GÉZA VARGA
DR. ILONA JURONICS VARGÁNÉ
8. ÁRPÁD HEGEDŰS
MARIETTA PIROSKA LUKÁTSI HEGEDŰSNÉ
9. JÓZSEF HEINBACH
DR. ERZSÉBET NIKA
10. SÁNDOR TÓTH
EDINA VANYA

SLOVENIJA



1. TOMISLAV BRUMEC
ANDREJA BRUMEC
2. JOŽICA ARBEITER
DR. MIRAN ARBEITER
3. RINALDA ISKRA
LUČANO ISKRA
4. MARIJA KEGL
ALOJZ KEGL
5. ANA CVIJANOVIĆ
BOŽIDAR CVIJANOVIĆ
6. DANICA BIGEC
7. TANJA TRGLEC
JOŽEF TRGLEC
8. LOVRO BRUMEC
9. LIDIJA OBID
10. KIM JAZBINŠEK

BOSNA I HERCEGOVINA



1. ZDRAVKA ILJIĆ
2. ZORAN VARAJIĆ
SNEŽANA VARAJIĆ
3. DANIJEL MARKOVIĆ
4. DR. SLAVKO PALEKSIĆ
MIRA PALEKSIĆ
5. MELIHA DRAGIĆ
DRAGAN DRAGIĆ
6. VASELIJE NJEGOVIĆ
7. DR. NEDELJKO PETKOVIĆ
MILOJKA PETKOVIĆ
8. LJILJANA MARKOVIĆ
STOJAN MARKOVIĆ
9. ČEDO MILOVAC
SNJEŽANA MILOVAC
10. LJUBICA LUKAČ

nature

„Medicus curat, natura sanat“ – latinska je izreka koja u prijevodu glasi: Liječnik liječi, priroda ozdravljuje.



Poklon pčela

Blago prirode v.

Izreka se već mnogo puta pokazala istinitom tijekom povijesti, a vrijedi i danas. Činjenica jest da za vlastito zdravlje u 80% slučajeva odgovaramo mi sami, mi možemo učiniti najviše da živimo kvalitetnim životom. Osim mnogih čimbenika zdravog načina življenja – zdrava ishrana, optimalna tjelesna masa, čist zrak, čista voda, redovita tjelovježba, dovoljno spavanja, pozitivno razmišljanje i odricanje od štetnih navika – veoma važnu ulogu igraju i kvalitetni, biološki aktivni kompleksni dijetetski komplementi proizvedeni od prirodnih sastojaka. Među njima izrazito su važni proizvodi pčelinje košnice: propolis, med, cvjetni prah i matična mliječ. Navedene agense proizvodi najpametnija kemičarka: Priroda.

Pčele upotrebljavaju propolis za zatvaranje manjih ili većih oštećenja, odnosno za dezinficiranje unutrašnjosti košnice. Propolis je riječ grčkoga podrijetla: polis znači grad državu. Propolis služi kao nevidljiva zaštita pčelinjega grada: u košnici koja ga proizvodi u velikoj količini bez problema uništava viruse i bakterije. Sadržava mnogobrojne antioksidanse: flavonoide s učinkom antibiotika (ali bez njihovih nuspojava), fenolnu kiselinu, enzime, aminokiseline (pomažu pri apsorpciji hrane), a sadržava i vitamine B1, B2, B6, C i E, te nužne minerale.

U današnje vrijeme antibiotici se, nažalost, prečesto upotrebljavaju za liječenje upalnih procesa. Istina, u određenim slučajevima doista mogu spasiti život. No zbog neprimjerene uporabe većina bakterija postala je otporna na antibiotike. A osim toga antibiotici uništavanjem normalne crijevne flore uzrokuju mnoštvo dodatnih problema.

U današnje vrijeme kao civilizacijsko „dostignuće“ ljudsko je tijelo kontinuirano u upali zbog namirnica prepunih konzervansa, a prirodno sprječavanje upale nikada dosad

nije bilo toliko važno kao danas. U pozadini takozvanih civilizacijskih bolesti – srčano-žilnih, tumora, tegoba probavnog i lokomotornog sustava – u najviše slučajeva stoje upalni procesi. Tradicionalne navike ljudske prehrane, koje su se razvijale tijekom milijuna godina, poremećene su suvremenim načinom prerade namirnica u posljednjem stoljeću, te zbog rafiniranih ugljikohidrata – šećera, slatkiša, peciva i tjestenine od bijeloga brašna, zašećerenih napitaka, odnosno dijela mliječnih proizvoda – organizam pati, imunološki sustav se zamara i nakon stanovitog vremena čovjek oboli od svakakvih bolesti.

Stoga uzimanje propolisa odnosno ostalih pčelinjih proizvoda u obliku kura godišnje, čak i više puta, svakako je preporučljivo radi očuvanja zdravlja.

Ali prije nego što isprobate neki od preparata s propolisom, uvjerite se da niste alergični na nj! Uzimanje preparata započnite u malim dozama – pola tablete ili žličice za kavu. Ako uočite na sebi alergične simptome – natekle kapke, otekline, opadanje krvnoga tlaka – obustavite uzimanje preparata. U velikoj većini slučajeva propolis u uobičajenim dozama ne uzrokuje nikakve nuspojave, a u slučaju predoziranja 4–5 dana valja obustaviti uzimanje preparata.



nature



PODRUČJA PRIMJENE PROPOLISA

- bronhitis i astma alergijskog podrijetla
- uništavanje virusa, bakterija i gljivica – moguća uporaba kod gripe, herpesa i pojedinih kožnih bolesti
- povećavanje elastičnosti žila
- pomoć kod prehlade
- snižavanje krvnoga tlaka
- dopunska terapija kod osoba koje imaju čirove ili koje pate od srčano-žilnih bolesti
- liječenje rana, reumatskih tegoba, bolova u zglobovima, križima i kralježnice

PROPOLIS I MED

Ovom kombinacijom ujedinjeni su svi zdravstveni učinci i propolisa i meda. Preporučuje se kod bolova u grlu – za jedan dan prestaju bolovi – odnosno za liječenje ostalih upala. U usporedbi sa skupim lijekovima, mnogostruko učinkovitije liječi simptome. Dovoljno je uzeti 2–3 žličice dnevno. Propolis, kao prirodni antibiotik, na ovakav način još učinkovitije djeluje – pomiješan s medom sporije se i temeljitije širi u grlu, te je dulje vrijeme u dodiru s upalom.



Dr. György Bakanek
liječnik, neovisni stručnjak i
savjetnik FLP-a

CVJETNI PRAH I MATIČNA MLIJEČ

Jedno od najučinkovitijih sredstava potpore imunološkog sustava jesu cvjetni prah i matična mliječ. Naročito kura provedena za vrijeme prijelaza iz zime u proljeće te jeseni u zimu učinkovito sprječava nastanak simptoma prehlade ili gripe.

Zahvalimo pčelama na marljivu radu i iskoristimo prirodne i učinkovite preparate, koje su nam osigurale za očuvanje zdravlja!

LITERATURA

- Dr. Szalai László: Méhdoktor, Hungaprint, 1992
- Propolisz, Szerkesztett kiadvány, Apimundia, 1982
- Apiterápia ma, Apimundia, 1982
- D. C. Jarvis: Méz és más természetes készítmények



FOREVER Success Day

18. LIPNJA 2011.



**POZDRAVNE RIJEČI
DR. SÁNDOR MILESZ
DRŽAVNI DIREKTOR**



**MIKLÓS BERKICS
DIJAMANTNI MANAGER
VODITELJ PROGRAMA
ČLAN PRESIDENT'S CLUBA U 2010. I 2011.**



**ZAŠTITA ZDRAVLJA
DR. PÉTER BÁNHEGYI
MANAGER**



**POSTALA SAM MANAGERICA
ÁGNES PEZENHOFFER-NAGY
MANAGERICA**



**KVALIFICIRALA SAM SE
ZA TRADITIONAL POST RALLY
ZSANETT GIDÓFALVI-LEX
MANAGERICA**



**ORGANIZIRANJE PREZENTACIJE
SÁNDOR TÓTH
SOARING MANAGER
ČLAN PRESIDENT'S CLUBA U 2010. I 2011.**



**POSTALA SAM SOARING
ÁGNES KLAJ
SOARING MANAGERICA
ČLANICA PRESIDENT'S CLUBA
U 2010.
SENIOR EAGLE MANAGERICA**

**KVALIFIKACIJSKA SVEČANOST SUPERVIZORA, ASSISTANT MANAGERA
KVALIFIKACIJE 4CC**

**CONQUISTADOR CLUB, KVALIFIKACIJE MANAGERA, TABLICE, KVALIFIKACIJE VODECIH MANAGERA
EAGLE MANAGERI
KVALIFIKACIJSKA SVEČANOST ASSISTANT SUPERVIZORA**

SRDAČNO OČEKUJEMO SVAKOGA S POČETKOM U 10.00 SATI U SYMA ARENI (1145 BUDIMPEŠTA, DÓZSA GYÖRGY U. 1.)
ZA VRIJEME PRIREDBE DJECI (OD 3 DO 8 GODINA) OSIGURAVAMO BESPLATNU SOBU IGRAONICU UZ STRUČNI NADZOR.
ŽELIMO SVIMA UGODAN BORAVAK I ZABAVU! ZADRŽAVAMO PRAVO IZMJENE PROGRAMA.
TIJEKOM PRIREDBE DISTRIBUTERE OČEKUJU CJELODNEVNI SAJAM, CJELOKUPNI BODOVANI I NEBODOVANI ASORTIMAN FOREVERA!

FAB
Natural Energy Drink
NEW!



FAB SNAGA PRIRODE