

GODINA XVII. BROJ 5. - SVIBANJ 2013.

NIJE ZA PRODAJU

FOREVER

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



FOREVER LIVING PRODUCTS HUNGARY
SINCE 1997

Happy Birthday

Sretan 35.



ROĐENDAN FOREVEROVOJ OBITELJI!

Prošli smo dug put od početaka do danas. Zahvaljujući čudesnoj biljci Aloe veri te odlučnosti kojom želimo pomoći drugima. Sve te godine i ovo putovanje bili su najljepši doživljaji mojega života. Veoma sam ponosan na uspjehe koje postižemo zajedno. Fantastična ekipa Forever Living Productsa položila je čvrste temelje, zahvaljujući kojima danas živimo kako mentalno, tako i fizički, pa i materijalno mnogo vrijedniji život. To je ono po čemu se Forever prepoznaje diljem svijeta.

Trideset i peti rođendan simbolizira smaragd. Što čini smaragd naročitim? U cijelom svijetu taj je dragi kamen simbol sreće, harmonije, luksuza i ljepote. Već i Aristotel reče: „Smaragd povećava uspjeh u poslovanju, unapređuje blagostanje.” Poput smaragda, i Forever je simbol zdravlja, ljepote i uspjeha. Načinili smo nov logo u čast 35. rođendana u koji smo uvrstili i simbol beskonačnosti. Izražava bezgranične mogućnosti koje možemo dosegnuti. Odražava blagostanje, sreću, slobodu. Upravo ono čime se Forever daje definirati!

U proteklim godinama prebrodili smo mnogobrojne izazove. Uključujući i godinu 1980., kada su nam se smrznule plantaže Aloe vere, te smo bili privremeno bez nje. Međutim, naši lojalni distributeri koji su bili uz nas od početaka i tada su bili vrlo strpljivi. Nakon toga bilo je jasno da trebamo raspolagati znatnom količinom rezervi aloe kako bismo kontinuirano mogli opskrbljivati mrežu. To me je potaknulo na kupnju prvog nasada aloe, zahvaljujući kojem smo u pogledu proizvodnje kvalitetne aloe postali proizvođač broj jedan u svijetu. Na više od 6000 hektara s 50 milijuna biljaka.

Osobito sam ponosan što u više od 150 država svijeta pozitivno utječemo na očuvanje zdravlja te na gospodarstvo. Oduševljava me to što u Foreveru uvijek sja Sunce! Svatko zavrjeđuje da bude sretan, da živi u materijalnoj sigurnosti i zdravlju. To je pravi povod što sam prije 35 godina započeo graditi Forever.

Osim fantastičnih mogućnosti koje ovim biznisom pružamo distributerima, i donacijama pridonosimo poboljšanju života ljudi. Putem neprofitne organizacije Forever Giving donosimo blagostanje i sreću tisućama ljudi koji žive u nedaćama diljem svijeta. Onima koji imaju manje sreće od nas. A sve zahvaljujući golemoj međunarodnoj Foreverovoj obitelji. A nije naodmet istaknuti ni to što našim nasadima uklanjamo iz Zemljine atmosfere dva milijuna tona ugljičnog dioksida godišnje.

Vjerujem kako najbolje stvari tek dolaze, očekuje nas beskonačna riznica mogućnosti. Svaki pojedinac vrijedan je član ove zajednice. I oni najmanji, jer zahvaljujući njima mi smo danas ovdje.

Obećavam da ćemo i nadalje učiniti sve kako bismo vas mogli iznenaditi novim mogućnostima. Mogućnostima koje su jedinstvene u svijetu. Svi smo beskonačno vrijedni dijelovi Foreverove sadašnjosti i budućnosti! Zahvaljujem vam što ste bili i što ste i danas uz mene u ovom ocharavajućem, spektakularnom 35-godišnjem putovanju!


Rex Maughan,

predsjednik uprave, generalni direktor

Uspomene

U jesen 1996. sreo sam mladića s brkovima koji nas je pod svaku cijenu želio upoznati s američkom tvrtkom, a mi, kao ljudi otvoreni na sve, odgovorili smo mu: „Dobro, neka bude.“ Mladić je došao i, kako se ispostavilo, želio nam predstaviti proizvode Forever Living Productsa, a ponajviše poslovnu mogućnost. Tada sam mu odlučno odgovorio da me biznis ne zanima, ali veoma bih se rado primio upravljanja neke MLM-tvrtke u Mađarskoj. Tomu se on i te kako obradovao, jer je Rex Maughan, predsjednik našega poduzeća, upravo tražio direktora za Mađarsku. Bili smo stalno u kontaktu, mladić je gradio mrežu, sve je više proizvoda stizalo u Mađarsku. Stupio sam u kontakt s njemačkim državnim direktorom. Otputovao sam k njemu,

pogledao na koji način u stvarnosti radi Foreverov ured, a potom je stigao faks Navaza Ghaswale koji me je pozvao na susret s Rexom Maughanom 7. veljače 1997. Imali smo na raspolaganju dva dana da sredimo sve oko putovanja, potom pravac Moskva, hotel Metropol, jedan od tadašnjih simbola bogatstva u Rusiji. Navečer je održana svečanost otvorenja FLP-a Rusije i tamo sam prvi put sreo Rexa. Cijeli sljedeći dan proveo sam u njegovu društvu i na kraju mi predsjednik reče: „Organiziraj ured, traži neko lijepo mjesto i neka što prije krene Forever Mađarska. Izgradite veliki biznis!“

Zahvaljujem Józsefu Szabu, mladiću s brkovima, što me je ustrajno tražio, nije se predavao, jer naš je susret preokrenuo ne samo cijeli moj život, nego i živote moje obitelji i naših budućih naraštaja. Zahvaljujem Rexu što mi je osigurao fantastičnu mogućnost, i ne samo meni, nego i obitelji, mojoj djeci, a u prvom redu milijunu i pol kupaca, stalnih kupaca, graditelja mreže na mađarskom i južnoslavenskom području.

Prvi europski direktor bio mi je Gregg Maughan. Veoma sam mnogo naučio od njega o entuzijazmu, koncentriranju, rukovođenju i odlučnosti. On je u prvim godinama ravnao, neposredno upravljao ovim ne baš lakim zadatkom. Zahvaljujem našem europskom dopredsjedniku, senior vice presidentu Aidanu O'Hareu, kojega uvijek mogu obasuti pitanjima i od kojega dobivam upute i strategiju za dnevne zadatke i naš razvoj. Ovim putem čestitam mu na velikom učinku Europe u Foreverovoj obitelji.

Zahvaljujem svojim suradnicima, koji su više od šesnaest godina ustrajali uz mene, radili sa mnom, zajedno plakali, zajedno se smiješili, da bismo na kraju ipak radosna srca stajali na pozornici. I na kraju, iako ne i najmanje važno, velika hvala svim kolegama graditeljima mreže, bilo da su krenuli prije sedamnaest godina, bilo prije nekoliko dana, kako bi upoznali svijet s blagotvornim učincima Forevera, prenijeli svoja iskustva poznanicima, članovima obitelji, prijateljima. Nama Forever znači život. Mi s njim ustajemo, s njim liježemo, misli nam se vrte oko njega, Forever to smo mi. Naša mala regija dala je svijetu već tri dijamanta: Stevu i Veroniku Lomjanski, Mikija Berkicsa te Attilu i Kati Gidófalvi. Znam da će ova regija dati svijetu još mnogo dijamanta, zato je vrlo važno ostati tijekom cijeloga života čistan i čist, ili kako to Józsi Szabó običava reći: „U srcima i u duši već sada budimo dijamanti.“ Zahvalan sam što Forever postoji u regiji i, naravno, učinit ćemo sve da tako ostane i u sljedećih stotinu godina. U tinejdžeru šesnaestogodišnjaku skriva se mnogo energije, koju valja pokazati svijetu!

Naprijed FLP Hrvatska!



Happy Birthday!

DR. SÁNDOR MÍLESZ
DRŽAVNI DIREKTOR



BUDIMPEŠTA 30. III. 2013.

Success Day

FOREVER MAĐARSKA I U OŽUJKU JE POZDRAVIO ONE SURADNIKE KOJI SU STIGLI DO VAŽNE POSTAJE U IZGRADNJI MREŽE. OSIM TOGA, PONOVRNO SMO MNOGO NAUČILI OD NAJUSPJEŠNIJIH. U PRVOM REDU ŠTO ZNAČI POSTATI UZOROM I UZORNO RADITI KAO RUKOVODITELJ GRUPE, BEZ OBZIRA NA KOJOJ SMO RAZINI.

Dr. **Terézia Samu**, liječnica, i **András Bruckner**, inženjer – oni su soaring manageri i bračni par s ozbiljnim stručnim iskustvom, iza njih duga je prošlost izgradnje mreže: od 1997. suradnici su Forever Mađarske. Kako kažu: FLP im je dao sve što im je dotad nedostajalo. Ovaj su put domaćini priredbe, najavljuju državnoga direktora **dr. Sándora Milesza**, koji svoj nastup započinje pokazivanjem darova: prikazuje VIP Touch, kutiju s dvanaest top proizvoda, te najavljuje kako će predavač sljedećega dijamantnog tečaja biti Bodo Schaefer, u cijelom svijetu poznati trener. Čuli smo još i o produžetku ekskluzivne ponude putovanja: Travel Touch ponovno se nadopunjuje Foreverovim zlatnikom, koji vlasniku osigurava velike popuste prilikom putovanja. Nakon toliko lijepih vijesti dr. Sándor Milesz spominje još jednu stvar: „Stigao je trenutak zahvale (...), naime **Rex Maughan** nam je omogućio da smo danas ovdje.“

Slijedi još jedna zahvala: **Géza Kocsár** daruje viteški naslov državnomu direktoru kao priznanje za karitativni rad, naravno, uz potporu Forevera Mađarske.





Poslušali smo mini koncert grupe „**Hungaricum**“ koju smo upoznali u show programu „Zvijezde Forevera“, potom je slijedilo predavanje managera veterinaru **dr. Otta Kertésza**, koji obavlja praksu već 33 godine, a osim toga od 1999. sa svojom suprugom gradi mrežu. Kako ističe, istraživanjima je dokazano da Aloe vera, sa svojih 240 djelatnih tvari, pomaže i životinjama. Vidimo konkretne primjere kako se naši ljubimci često bore sa sličnim problemima kao i mi (na primjer s alergijom ili lokomotornim bolestima). „Životinje smo priviknuli na sebe, stoga smo i odgovorni za njih. Pravi je to život u paru. Oni nam do kraja svojega života nude sreću i ljubav, a mi im pak osiguravamo sve što im treba za svakodnevicu. Likopen, selen, propolis, vitamin C, Gingko biloba, šisandra, ehinaceja, stolisnik (hajdučka trava), kadulja i kamilica korisni su i njima i ne smijemo im to uskratiti“ – dodaje Ottó Kertész.

Već spomenuta kutija Toucha omogućava velike stvari: **Edini Patkós**, koja je pristupila mikrofONU nakon kvalifikacije supervizora i assistant managera, promijenila je korjenito cijeli život i to tako što je ta mlada djevojka već managerica i uzor svojem naraštaju. Podsjeća nas kako mnogi pokušavaju pronaći sreću u inozemstvu, međutim ona zna bolje rješenje: „U Foreveru sam stekla viziju budućnosti, a danas već sa sigurnošću tvrdim: uložite li pet godina truda, imat ćete mirnu budućnost pedeset godina!“ Edina nam niže imena onih od kojih je učila o mreži, a početnicima preporučuje da ne slušaju one koji ih eventualno odvrćaju od cilja. Za nju je ozbiljan napredak značio porečki tečaj te sponzorova pomoć: „Kako sam uspjela? Ni sama ne znam, ali postojao je netko komu sam vjerovala u ono što je govorio. Ovaj biznis zavrjeđuje da ga se shvati ozbiljno, a uz to vam još razvija i ličnost. To je važno, jer nije bogatstvo samo novac. Danas već vjerujem: snovi se mogu ostvariti.“





U izgradnji mreže sve je „veće ime“ **Szilárd Kúthi**, koji drži predavanje „Izazovi marketinškoga sustava“. Kao trgovac automobilima upoznao je mogućnost izgradnje mreže 2008., što ga je privlačilo jer je spoznao kako „ovdje ne trebaš ulagati goleme svote, ali možeš zaraditi kao u dobrostojećem poduzetništvu“. Szilárdovi su nakon jedne godine postali manageri. „Ako imaš ono zašto a odgovor ti je dovoljno jak, tada će kako doći samo od sebe“ – citira svoju omiljenu izreku predavač, danas već senior manager. Kako kaže, mnogi ne vole izazove, boje ih se iako marketinški sustav upravo preko njih pomaže u napredovanju. Dovoljno je pratiti korake koje propisuje i nakon toga želja „tjera čovjeka od razine do razine“. Szilárdu daju polet ne toliko brojke, koliko emocije i želja za učenjem. „Naravno, i plaća je važna“ – dodaje smiješeći se. Vidio je pred sobom primjere i kako formulira „jednostavno sam želio taj osjećaj.“ Preporučuje nam: „Postanite eagle manageri, što sada može postati izazov onima koji misle ozbiljno. Provest ćete vrijeme sa ljudima koji simboliziraju elitu ovoga poduzetništva, preuzeti i predati njihovo znanje. A ako pak ne uspijete udovoljiti jednom izazovu, nemojte posustati, naime možete bilo kada pokušati sve ponovno!“

Zimska kampanja, 60cc+, Klub osvajača, manageri, automobilski program, vodeći manageri, eagle manageri: evo primjera brojnih izazova. Ali i primjer da se uvjeti mogu ispuniti: publika nagrađuje glasnim pljeskom one koji su uspjeli.

Više slavodobitnika zahvaljuje i riječima: „Tajna uspjeha leži u brzom donošenju odluke – donesimo mnogo odluka, prema pravilu velikih brojki bit će među njima i dobrih.“ „Želim ovom kvalifikacijom uspostaviti vakuum. Neka svi počnu raditi, možete računati na nas!“ – najjače su motivirajuće poruke.

Primjer senior managerice, eagle managerice **Annamárije Muladi** pokazuje kako se optimizam može naučiti. Majka, po zvanju





arhitektica specijalizirana za uređenje interijera, ne gradi samo mrežu, nego i kuću. Dobiva za to i nagradu: „Odgovarajuća egzistencija, karijera, priznanje, novac, kvalitetni ljudi, slobodno vrijeme: veoma dobar osjećaj” – govori nam Annamária, prema kojoj biti uzorom znači biti čovjekom koga ljudi vole: „Neka vide da si sposoban raditi! Nauči raditi za druge, a ti slijedi uspješne ljude!” „Mnogi kompliciraju, ali jednostavno trebaš samo kopirati, dakle znati koji su osnovni zadaci za sljedeću razinu. To ne ovisi ni o čemu drugom nego o vjeri. I ako imamo vjeru u sebe, tada možemo imati očekivanja prema drugima. Ključ je mašta: život će vam se promijeniti.”

Senior manageri **Ferenc Tanács i Ferencné Tanács** godinama su stalni članovi 60cc+ i Kluba osvajača. Oni mogu poslužiti kao primjer ne samo u izgradnji mreže nego i u razvoju ličnosti. Njihove najvažnije preporuke glase: „Nauči oprostiti!” „Traži izazove!” „Razmišljaj na duge staze!” „Održavaj fokus!” „Primjenjuj uhodane metode!” „Angažiraj svoju energiju!” Ključ uspjeha, kako kaže ovaj bračni par, jest efikasno upoznavanje ljudi, gradnja veza, izgradnja mosta povjerenja. U tome nam mogu pomoći sredstva poput: osmjeha i poslovnog izgleda, usmjerenosti na govor pokreta. Upoznajemo se s pojmom „lijevka učenja”, što znači: primijeniti a ujedno i predati načine rada. Saznajemo i koja su dobra a koja loša pitanja, shvaćamo kako osim proizvoda i sebe valja prodati. „Želimo vam uza sve to mnogo odvažnosti!” – oprašta se bračni par Tanács.





Dr. Ilona Bagoly, majka troje djece, radila je prije kao liječnica u hitnoj pomoći i kao okružna liječnica, međutim prije pet godina napustila je oba zanimanja, odonda gradi mrežu „u punom stažu“, danas je već soaring managerica. Kako kaže, sa svojim mužem **Györgyem Csukom** godinama je posjećivala priredbe, učila, ali nisu se željeli „ukrcati“. Poslije su shvatili: ovdje se ne prodaje roba, nego način razvoja. Rođenje treće kćeri donijelo je promjenu i u poslu: Ibolya se nije željela vratiti u svoju struku i kako danas govori, mogla je i mnogo prije donijeti tu odluku. „Nije dobro uvijek samo čekati povoljan trenutak ili promjenu drugih. Idealne prilike ne postoje. Prvo trebaš žrtvovati vrijeme kako bi poslije uspio dati vremena svojoj djeci.“

Po Ibolyi, nije bilo lako, međutim nakon donošenja odluke za šest tjedana osvojili su managersku razinu. „Znali smo da trebamo platiti cijenu. Ali nismo dobro učinili što smo u početku umjesto davanja primjera radili umjesto drugih. Jer prvo trebaš postati netko kako bi uspio motivirati druge.“ Za uspjeh je potreban dobar cilj i, naravno, ustrajnost. „Trebali smo primiti na znanje kako se moramo mijenjati, da ne radimo stvari uvijek na dobar način. Ali bez boli nema promjene, baš kao ni bez pravoga partnera“ – kaže Ibolya i dodaje: „Iza nas je ekipa, čiji je svaki član nebrušeni dijamant.“ (Intervju s dr. Ibolyom Bagoly i njezinim mužem možete pročitati u ovom broju.)





„Što smo na višoj razini, to više trebamo paziti na nove kandidate“ – formulira skromno **Ágnes Krizsó**, safirna managerica, kada govori da se događa kako netko ne smije tražiti od nje pomoć. Unatoč skromnosti, rezultati tvrtke ispunjavaju je ponosom. „Znate li kamo pripadate?“ – pita nas i odmah niže činjenice kao pomoć: Forever Living Products uzgajao je 2012. godine više od 50 milijuna biljaka Aloe vere na svojim nasadima, od kojih je proizveo 31 milijun litara gela. Na priredbi Super rally je prikazao dvanaest novih ili obnovljenih proizvoda. Pridružilo se više od milijun distributera, na razini eagle managera registrirano je 900 kodova, a osim toga proglasili smo dvadeset novih dijamanta. „Gradimo potrošačko društvo svjetskih razmjera“ – konstatira Ágnes Krizsó i potom govori o zajedništvu: „Konflikti postoje, ali neka. Na taj način se razvijamo, tako se razvija ličnost. Ne obraćajte pozornost na negativna mišljenja: svi ste podjednako važni, bilo da stojite na pozornici ili da sjedite u posljednjem redu. Možete biti uz mene bilo kada!“ – bodri nas Ágnes Krizsó, a zatim i stvarno poziva kraj sebe svoje suradnike, čime je zaključen Dan uspjehnosti.



SUCCESS DAY



ZAGREB, 23. III. 2013.

PRVI PUT U OVOJ GODINI OKUPILI SMO SE U ZAGREBU U HOTELU PANORAMA NA DANU USPJEŠNOSTI. DUGO SE NISMO VIDJELI, JOŠ OD ROĐENDANA, I ZAŽELJELI SMO SE UČENJA I DRUŽENJA.



Zima je bila duga, a mi smo je iskoristili za posao – koji je dao velike rezultate. Dvorana hotela Panorama ispunjena do posljednjega mjesta, raspoloženje prekrasno, veselo, poletno. Naši su domaćini mladi bračni par – **Snježana i Stjepan Beloša**, zagrebački manageri. Upravo ti mladi ljudi unijeli su nov polet u pomalo uspavani Zagreb, napunili ured – koji svakodnevno uživa u gužvama mnogih novih suradnika koji dolaze na edukacije, zajednički zbrajaju bodove, savjetuju se. Pokrenuo se jedan sklad u kojem smo tu – svi za sve – neovisno o strukturi kojoj pripadamo.

Nakon kratka predstavljanja, Snježana i Stjepan pozdravljaju prisutne suradnike i goste.

Dan uspješnosti nastavljamo novostima. **Mr. László Molnár** podsjeća nas na sve što se dogodilo u razdoblju od 5 mjeseci. Uvedene su fiskalne blagajne – računi se više ne mogu mijenjati. Ako se račun želi nadopuniti – mora se raditi novi – od 55€. Od 2. IV. 2013. – Aloe2Go i Freedom2Go prodaju se u pakiranjima od 30 komada – nema više pojedinačne prodaje. U prodaji su karte za dijamantnu obuku u lipnju. Nova je obračunska vrijednost bodova – neki proizvodi zbog izjednačavanja bodova promijenili su bodovnu vrijednost. Web-shop je u završnoj fazi – prodaja će započeti



SUCCESS DAY

SUCCESS DAY

za nekoliko dana. Direktor Molnár pokazao je na primjeru kako se može obaviti kupnja. Mogli smo korak po korak pratiti kako kupiti robu s bodovima, ali i onu bez bodova.

Slijedilo je predavanje liječnice, citologinje **Branke Molnár-Stantić**, senior managerice o Aloe veri i njezinu ljekovitu djelovanju. Sve o povijesti ove blagotvorne biljke, preko sastava, djelovanja na naš organizam – do Foreverovih proizvoda koji sadrže najkvalitetniji dio ove ljekovite biljke.

Naša draga gošća iz Srbije **dr. Sonja Jović** predstavlja nam nove proizvode koji se od ovoga Dana uspjehnosti nalaze u prodaji u hrvatskim uredima. Vitolize za žene i muškarce. Dr. Jović objašnjava izgled i funkciju naših spolnih organa, ali i to kako stres, godine i ostali loši čimbenici utječu negativno na njihovu funkciju. Korištenjem Vitolizea za žene pokazali su se iznimno dobri rezultati kod PMS-a, menopauze, funkcije hormona. Pruža izvrsnu zaštitu od slobodnih radikala.

Kod muškaraca Vitolize regulira rad prostate, testisa i mokraćnoga trakta.

Iznimno predavanje o doista iznimnom proizvodu. Zahvaljujemo dr. Jović na ovom lijepom predavanju.

Sanja Doležal, pjevačica popularnih „Novih fosila“, podignula nas je na noge. Prisjetila se početaka FLP-a, ali i njezina druženja i putovanja s nama u Budimpeštu, Beograd. Mnoge poznate pjesme („Ja sam za ples...“, „Djeca ljubavi“ itd.) zapjevali smo s našom Sanjom. U drugom dijelu Sanjina nastupa nakon pauze na pozornici ju je zamijenila kći **Lea**. Izazvala je ovacije: za ovu 16-godišnjakinju sigurno će se još čuti u budućnosti. Njezin nastup i pjevanje nikoga nije ostavilo ravnodušnim. Puno hvala Sanji i Lei na njihovu poklonu – nastupu za svoje dugogodišnje prijatelje FLP-ovce.

Mr. sc. Marija Novak Ištok, vlasnica tvrtke Gendar, bavi se konzultantskim uslugama s područja komunikacije i marketinga. Drži nam korisno predavanje o uključivanju novih suradnika. Kako naći prave ljude i kako s njima raditi kada ih nađemo, objašnjava nam. Pogreške i izgovori su česti, ali to nas ne smije pokolebati. Uključivanje je krvotok MLM-a i bez njega sve (pre)staje, zaključila je predavanje mr. sc. Marija Novak Ištok.

Andrea Žantev osoba je koja je u potpunosti predana onome što radi. Kojim god poslom da se bavi, ostvaruje svoj zacrtani plan. Bila je članica Presidents Cluba u 2012., osvojila je značku eagle za 2012. I baš o tom putu preko eaglea do nove razine mogli smo čuti u njezinim razmišljanjima. Motivacija

SUCCESS DAY

SUCCESS DAY

joj je bila odlazak na Sardiniju na edukaciju s najboljim suradnicima. Potrebno je odrediti cilj, pronaći motivaciju i raditi, biti najbolji. Svaki mjesec zacrtati ciljeve i raditi ispočetka. Osvojite svaki mjesec 10 bodova više i – uspjete. Ako niste uspjeli ovaj mjesec, ove godine, uspjete u sljedećem mjesecu i godini. Slijedite svoje snove, prenosite ih na suradnike i radite – jer samo ćete tako ostvariti svoje ciljeve.

Slijedi podjela značaka najuspješnijima u proteklom petomjesečnom razdoblju. Zapljeskali smo novim supervizorima, assistant managerima, managerima, osvajačima programa Winter Challenge, Top 10 distributerima, članovima kluba 60+ – eagle managerici za 2013. – **Andrei Žantev**, osvajačima trećega mjesta u regiji po nemanagerskim bodovima **Nenadu i Jadranki Pavlečić**, prozivamo osvajače i putnike na havajski Global Rally, zahvaljujemo dosadašnjim članovima Presidents Cluba. Doista mnogo razloga za slavlje, podjelu darova, fotografiranje i pokoju riječ zahvale. Čestitamo svim osvajačima.

Nenad Pavlečić, senior manager iz Rijeke – dosad je bio logistika svojoj supruzi **Jadranki**. Ali današnjim predavanjem pokazao je da i on može puno toga reći, da je ravnopravan dio dvojca koji nezaustavljivo ide prema vrhu. Neno je govorio o 4 stupa – oslonaca uspješnog FLP-a MLM-a, o kvaliteti odnosa sa suradnicima, o liderima u poslu, o postavljanje ciljeva, iskorištavanju prilika koje se pružaju, o sposobnosti primanja odgovornosti, o prepoznavanju jakih strana u ljudima, o pomoći pri razvoju vrlina. Zahvaljuje svim svojim suradnicima i u nekoliko fotografija prikazuje kako osim što zajedno rade – zajedno i putuju te proslavljaju svoje uspjehe. To je snaga FLP-a



SUCCESS DAY

SUCCESS DAY

Dr. Albert Keresztényi, manager iz Rijeke, stomatolog, ona je osoba čiji su snovi postali stvarnost. Oduvijek je sanjao ono što se danas događa u Hrvatskoj, a to je uspjeh. Veliki mu je san bio da Hrvatska bude prva u regiji i taj se san Albertu napokon ostvario. Svi mi imamo snove. Neke smo ostvarili, a neke nismo. Albert nam je govorio o upornosti. Nikada nemojte odustati, jer možda ste nadomak cilju. Ako odustanete – nikada nećete znati koliko malo vam je trebalo da ostvarite svoj san. Ako ste uporni, cijeli svijet bit će u vašim rukama, poručuje nam dr. Albert Keresztényi.

Dodjela FLP-ovih orlova za one koji su u dva uzastopna mjeseca ostvarili ZCC bila je posebno vesela. Pozornica je bila premalena za sve nove suradnike koji su osvojili ovu prvu stepenicu. Nadamo se da ćemo im na sljedećem Danu uspješnosti u svibnju uručiti značke koje će osvojiti sljedeći savjete svojih sponzora i najuspješnijih suradnika.

Dragana Janović prije je radila kao savjetnica u ministarstvu. Ali 2002. godine, isto kao i suprug Miloš, napustila je dotadašnje radno mjesto te se u potpunosti posvetila Foreveru. Otada postižu fantastične rezultate: više od 10 godina članovi Presidents Cluba, osvajači Profit Sharinga, Europski Rally, Super Rally, i dobitnici automobilskega programa. "Mi ne 'radimo' FLP – mi živimo FLP-ov stil života: putujemo, družimo se i pomažemo prijateljima u našem sjajnom timu da ostvare svoje snove! A da Chairman's Bonus nije uopće teško ostvariti – pokušava nam objasniti Dragana u svojem predavanju. Treba raditi, usredotočiti se na cilj, a ne tražiti izgovore u krizi.

Nadamo se da su svi uživali u našem danu edukacije. Do viđenja u Opatiji 18. svibnja 2013. u hotelu Adriatic.

Direktor:
mr. sc. László Molnár, dipl. ing.



SUCCESS DAY

U lipnju na dijamantnom tečaju Miklósa Berkicsa zvijezda predavač bit će Bodo Schaefer. Evo nekoliko njegovih misli onima koji još nisu kupili svoju ulaznicu za seminar.

BODO SCHÄFER
BODO SCHAEFER TRENER

TAKO SAM ZAPOČEO I JA...

Koja iskustva imate s Foreverovim distributerima?

Nedavno sam u Turskoj održao predavanje Foreverovim managerima. Imao sam čast upoznati nekolicinu i mogu izjaviti kako su veoma otvoreni, pozitivni, prijateljski nastrojeni i ambiciozni. Attilu Gidófalvija poznajem više godina, a i Rolf Kipp mi je blizak prijatelj. Prošloga ljeta bio sam ga posjetio u njegovu domu u Monacu, bilo je to doista ugodno ljetovanje.

S kakvim očekivanjima stižete na seminar? Kao zvijezda?

Mislím da svi mi želimo postići što više. Naš se život sastoji od rasta i učenja. Nikada ne prestajemo s tim. Od sudionika očekujem da pokažu otvoreni pristup. Da dođu sa željom za razvojem, učenjem, te željom da postanu što boljim ljudima. Ako im pristup bude takav, tada će imati veličanstven doživljaj.

Možete li nam reći svoje mišljenje o krizi današnjice?

Mnogi vjerojatno misle da je kriza. Vezano za financijska pitanja, ne volim upotrebljavati riječ „kriza“, jer to pretpostavlja da je prije toga sve bilo besprijekorno, ili u najmanju ruku dobro. Ali to nije istina. Sve vlade troše prekomjerno, troše više novca nego što imaju. A dugovi samo rastu i rastu. Ne riješimo li taj problem, doživjet ćemo golemo financijsko nazadovanje a to će mnogim ljudima prouzročiti velike patnje. Ali što učiniti? Možda politiku nećemo moći promijeniti, ali možemo promijeniti svoje novčano ponašanje. Na seminaru ću govoriti na koji se način to može učiniti.

Imate li neki savjet kako tretirati krizu, koji je dobar pristup kako bismo je prebrodili?

U biti postoje dva problema s kojima se suočavamo. Sve vlade i svi pojedinci trebali bi tražiti rješenje. U lipnju ću govoriti o šest važnih koraka. Kao prvo, valja naučiti razmišljati poput bogatih. Treba znati da ćemo jednoga dana stići do mjesta o kojem danas samo maštamo. Kao drugo, valja jednostavno naučiti kako štedjeti, kako izraditi

planove za investicije i na koji način zaraditi novac. Otprilike to su važnije točke o kojima ću govoriti. Posljednja glasi: na koji način uživati u novcu. Čini se jednostavnim, ali i tu stvar treba učiti.

Koje je vaše mišljenje o MLM-biznisu, odnosno na koji način pomaže u ostvarenju materijalne neovisnosti?

Ako želiš postati materijalno neovisan, najprije trebaš postati neovisan u radu. To je veoma teško ako ne radiš sam za sebe. Valja pokušati pokrenuti vlastito poduzetništvo. U MLM-poduzetništvo ne trebaš uložiti mnogo sredstava, sam si svoj šef, prolaziš putove koje su prošli tvoji rukovoditelji. Sve to trebaš znati zamisliti! To je najbolji način učenja. Mnogi ne znaju da sam i ja započeo upravo na taj način, ali sam se u međuvremenu osjećao veoma dobro i mnogo učio. Po mojem mišljenju, MLM je veoma dobra mogućnost za bogaćenje. Najmoderniji je način marketinga, bogaćenja, i sasvim sigurno i najbrži i najjednostavniji način. A osim toga i najzabavniji, jer nikada nisi sam.

Koja je vaša poruka distributerima?

Možda je vaša država u problemima, ali neka vam ti problemi ne posluže za izlike. Zapravo, najveća djela ostvarujemo kada smo u nevolji. Kada mnogi odustaju, oni najsmioniji idu naprijed i osvajaju cijeli svijet. Najpozitivnije promjene događaju se u teškim vremenima. Najvažnije je nikada se ne predati.

Što mogu od vas dobiti distributeri, koji će sudjelovati na dijamantnom tečaju Miklósa Berkicsa u lipnju 2013.?

Kada sam imao 26 godina, bio sam na dnu. Novca nisam imao, samo sve više dugova. I što sam učinio? Počeo sam odlaziti na seminare. Učio od predavača i onih koji bi dolazili slušati ih. Promijenio sam svoj mentalitet i počeo razmišljati „poput bogatih“. Mislím da nema učinkovitijeg načina bogaćenja od sudjelovanja na seminarima, i sa sigurnošću mogu izjaviti kako će budimpeštanski seminar biti jedinstven, jer se uči od vrsnih predavača. Ja ću ih naučiti na koji način mogu postati materijalno neovisni. Oslobodit će se mnogo energije koja se već i sada skriva u njima. Ukratko, dakle, seminar može promijeniti nečiji život, može rezultirati čudom. Mnogi ne vjeruju, ali tomu je tako. Nije to prazna fraza koju sam iznašao tek tako, nego sam sasvim siguran u to, a što ću i dokazati. Vidimo se u Budimpešti!

U PRVIM TRENUCIMA PROLJEĆA
PODIJELILI SMO NOVU ENERGIJU
I POSLOVNE IDEJE NA REDOVNOM
SEMINARU DANU USPJEŠNOSTI U DOMU
SINDIKATA U BEOGRADU.

Success DAY

BEOGRAD, 24. III. 2013.



Novi manageri, bračni par **Ljiljana i Boriša Tomić**, bili su domaćini seminara. Taj bračni par pravi je primjer kako se upornost isplati u svim segmentima života: privatno su veoma uspješni, imaju veliku obitelj, prebrodili su životne prepreke, a uspjeli su i u Foreveru. Slijedite njihov primjer i uspjeh je zajamčen.

Forever u Srbiji pokazuje porast opsega posla, a očekivanja su da se taj trend nastavi i tijekom 2013. godine. Nema uspjeha bez kvalitetnih suradnika, a to je upravo ono čime se mi, kao poduzeće, ponosimo. U kratku osvrtu na rad u proteklom razdoblju, kao i kroz svijet primjene računala, interneta i društvenih mreža, proveo nas je regionalni direktor FLP-a Srbije, manager **dr. Branislav Rajić**.

Zdrav čovjek ima tisuću želja, a bolestan samo jednu! Kada smo potpuno zdravi, ne razmišljamo kakvo je naše tijelo iznutra i kako funkcionira. Sačuvajmo čaroliju života živom i kvalitetnom tijekom cijeloga života, poručuje **dr. Sonja Jović**, managerica. Družeci se s proizvodnim programom Forevera, vrlo ćete brzo postati stručnjak po iskustvu, bit ćete u vrhunskoj životnoj formi i BIT ĆETE FOREVER!



Iskustva korisnika i liječnika koji preparate upotrebljavaju u svojoj praksi možda su najznačajniji dijelovi svakoga seminara. Imamo prigodu čuti iskrena i dojmjljiva iskustva u uporabi ovih proizvoda visoke kvalitete pri tretmanima različitih poremećaja funkcija organizma. Preventiva je više od polovice odrađenoga posla, poručuje soaring managerica **dr. Biserka Lazarević**.

Najteži je posao podići se na razinu supervizora, jer moramo više od dvanaest puta povećati produktivnost svoje grupe. Stoga čestitamo svim novim supervizorima i želimo im puno uspjeha u daljnjem radu!

Svojim glasom gotovo „otpušu“ publiku, pokazali su tijekom natjecanja u okviru velikoga showa prošle godine. Uživali smo uz Bojanu Stamenov i njezin prateći orkestar koji savršeno zvuče zajedno. Baš kao i naše poduzeće!

„Nemoj biti u sredini, jer ćeš biti u manjini...“, poručuje senior managerica **Olga Ugrenović**. Prosječnost ubija, a pozitivna misao i duh tjeraju nas naprijed. Za uspjeh u poslu i životu potrebna je odluka koja definira ciljeve, kao i spremnost za plaćanje cijene uspjeha. Sreća je ljubav i radost stvaranja, a FLP

nam pruža mogućnost proživjeti svoj život baš onako kako želimo i hoćemo. Budimo mladi duhom, optimisti, uporni, puni života, usredotočeni na rješenja i imat ćemo vojsku ljudi u našim strukturama, jer ljudi žele ići s pobjednicima, a ne s gubitnicima.

Najuspješniji suradnici okupljaju se u kategorijama 60 bodova i Klubu osvajača. Već nekoliko mjeseci tu su **Suzana Radić i Vitomir Nešić, te Veronika i Stevan Lomjanski**. Čestitamo najuspješnijim distributerima i pozivamo sve ostale suradnike da stanu njima rame uz rame.

Posvetimo li se više ulaganju uma, a ne vremena, doći će red i na naš uspjeh, poručuje senior manager **Jordan Aleksov**. Eksponencijalni rast poslovanja putem mrežnoga marketinga može svakome tko je vrijedan, lojalan i posvećen poslu, donijeti samo dobro. U XXI. stoljeću suradnička struktura najbolja je franšiza koja se može zamisliti, a kod Forevera ona se sastoji od uspješnoga malog poduzetnika i uspješne tvrtke koja daje logističku podršku. Taj je sustav lak i lijepo se kopira. Potrebno je samo slijediti svojega sponzora!



Najvažniji položaj u marketingu našega poduzeća jest onaj assistant supervizora. Čestitamo svim novim supervizorima i želimo im puno uspjeha u daljnjem radu, kao što im želimo i da ih vrlo brzo vidimo na nekoj novoj poziciji FLP-ova marketinškoga čuda.

Životna priča katkad je najbolje motivacijsko predavanje jer se temelji na realnim činjenicama i prepletena je izazovima i preprekama koje smo zasigurno svi imali pred sobom tijekom života. Na osnovi pojedinih segmenata možemo se identificirati i temeljem iskustva drugih pronaći tajni recept poslovnoga uspjeha, sklada i harmonije kako u privatnom, tako i u poslovnom životu. Senior managerica **Sonja Knežević** pravi je primjer kako se preko trnja dolazi do zvijezda.

Idući susret najuspješnijih privatnih poduzetnika FLP-a održat će se 19. svibnja, kada ćemo proslaviti prvih 35 godina poslovanja Forever Living Productsa u cijelom svijetu!

dr. Branislav Rajić,
direktor
Forever Living Products doo Srbija





MANAGERSKU RAZINU OSVOJILI SU



Rudolf Molnár & Ildikó Molnár

(sponzor: István Biró & Zita Biró)

Donijeli smo odluku
Imali smo svoje "zašto"
A "kako" nam je
Sponzor pokazao.



SUPERVIZORSKU RAZINU OSVOJILI SU

Bali Ildikó & Kiss Tamás
Baranyi Eleonora & Baranyi József
Bentamra Csaba Rézda
Borocz Klaudia
Bulyáki Gábor
Calușić Vladimír & Calușić Ines
Csenkiné Darahus Éva
Domonyik Enikő & Árva Zsolt

Farkas Zoltán
Hajnal Attiláné & Hajnal Attila
Horváth Csaba & Horváth Csabáné
Jarvas Györgyi
Karić Maja
Kis Ildikó
Kovács-Mészáros Terézia & Kovács Imre
Merkulov Vladimír & Šojić Daniela
Milosavljević Tatjana & Milosavljević Saša
Molnár Ferenc & Molnárné Horváth Ildikó
Papp Sándor & Papp Sándorné
Pesling Ferencné

Rózsáné Herczeg Klára
Schunk Mónika & Dr. Anwar Aimen
Semerédy Péter
Sević Mr Dragoljub & Sević Biljana
Šimunić Dinko & Šimunić Sandra
Sokota Žaklina & Sokota Slobodan
Šoštarić Višnja
Spanić Ivica
Stajdohar Daniel & Stajdohar Martina
Tóth Györgyné & Tóth György
Utasi Viktor
Öri Sándorné



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
Vaseliye Njegovanović
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
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

03. 2013. NAJUSPJEŠNIJI DISTRIBUTORI TEMELJEM OSOBNIH I NEMANAGERSKIH BODOVA

MAĐARSKA



1. **Radóczy Tibor & Dr. Gurka Ilona**
2. **Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre**
3. **Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona**
4. Senk Hajnalka
5. Kondi Gabriella & Kondi Péter
6. Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
7. Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária & Dr. Rédei Károly

SRBIJA



1. **Rudolf Molnar & Ildiko Molnar**
2. **Vitomir Nešić & Suzana Radić**
3. **Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski**

HRVATSKA



1. **Stjepan Beloša & Snježana Beloša**

SLOVENIJA



1. **Rinalda Iskra & Lučano Iskra**

60GG+

KVALIFIKACIJA 03. 2013.

Radóczy Tibor & Dr. Gurka Ilona
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Molnár Rudolf & Molnár Ildikó
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Tanács Ferenc & Tanács Ferené
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Turnšek Irena
Stjepan Beloša & Snježana Beloša
Vitomir Nešić & Suzana Radić

Rinalda Iskra & Lučano Iskra
Senk Hajnalka
Kondi Gabriella & Kondi Péter
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária
& Dr. Rédei Károly
Szolnoki Mónika
Éliás Tibor
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski



POMOĆU POTICAJNIH PROGRAMA ZATEGNITE DOTIČNE STRUNE, NAIME TO VAM POMAŽE OSTVARITI ZACRTANE CILJEVE!

POTICAJI FLP-A



Glagol "poticati", odnosno imenica "poticaj", u rječnicima se obično definiraju ovako:

„Poticati znači primorati na djelovanje, izazvati u kome kakvo djelovanje, aktivnost. Poticaj se povezuje s davanjem optimizma i izdržljivosti. Poticaj služi za postizanja cilja: poželjno, korisno djelo ili ponašanje... Nastoji se nagovoriti nekoga na neku naglašenu djelatnost, veći učinak.“

Prevedeno na rječnik FLP-a, možemo reći da poticaj znači kratkoročne ciljeve koje je postavilo rukovodstvo radi napredovanja pojedinca – suradnika – a čijim kontinuiranim ispunjenjem suradnik postiže materijalnu dobrobit i sigurnost koja bi mu se drukčije eventualno činila nedostižnom.

Po mojem mišljenju, Forever Living Products u tom pogledu prednjači, jer ako pogledamo njegov godišnji plan i poticajne programe, odmah je uočljivo da u svim razdobljima pruža izazove novim suradnicima, ali i distributerima koji su već dulje vrijeme u biznisu.

Pogledajmo malo detaljnije:

Od 1. siječnja 2012. FLP je svojim suradnicima ponudio manji cilj, koji je "mali korak u životu tvrtke, ali može biti velik korak u životu suradnika koji je tek krenuo." To je bio program Winter Challenge. Ako je u tom programu novi – ili otprije registrirani – suradnik radio marljivo, tada mu je put vodio izravno u kvalifikacijsko razdoblje između 1. siječnja i 30. travnja. No ni suradnici koji su krenuli nakon 1. svibnja ne trebaju biti žalosni, jer tada započinje II. kvalifikacijsko razdoblje poticajnoga programa Holiday Rally, koji svima osigurava mogućnost napredovanja. Usporedno uz te poticajne programe mogu se, naravno, odraditi i drugi poticajni programi FLP-a poput napredovanja razine rukovoditelja, automobilski poticajni program, poticajni programi putovanja, Chairman's Bonus.

Godine 2012. smo – slušajući savjete naših sponzora – svoj rad obavili uz rješavanje svakidašnjih poticajnih programa. Zahvaljujući tome tromjesečno smo frontalno uspjeli po jednom suradniku osvojiti supervizorsku razinu, koja nam je, osim što nam

je dizala nemanagerske bodove, pomogla da postanemo eagle managerima i da sudjelujemo u čudesnom putovanju po Sardiniji, koje će daljnje jačati u nama privrženost prema proizvodima te lojalnost prema poduzeću. Zbog čega? Zato što FLP održava sva svoja obećanja, štoviše, možemo izjaviti kako tijekom nekih putovanja postavljamo pitanje: "Jesmo li doista radili onoliko koliko nam tvrtka pruža?" Jer FLP svojim suradnicima osigurava odmor u takvim uvjetima da se svatko osjeća kraljem, odnosno kraljicom. Sve to ne može se prenijeti u jednom jedinom članku, to jednostavno treba doživjeti. "Tko ne vjeruje, neka sam pogleda." Vjerujte, ako samo i jedanput probate, nećete više željeti druga putovanja, poslije toga neće biti upitno hoćete li osvojiti sljedeći poticajni program FLP-a. Jer „potiče na poželjno, korisno djelo ili ponašanje, nastoji nagovoriti nekoga na neku izraženu djelatnost, veći učinak".

Početakom 2013. ozbiljno smo shvatili izazov programa Winter Challenge te napomenu sponzora kako "trebaš stalno širiti". Zahvaljujući tome program Winter završili smo kao prvi u regiji. S pomoću toga programa do kraja travnja obogaćeni smo jednim novim front supervizorom koji ima daljnje ciljeve u biznisu.

Vidjevši našu odlučnost, potražila su nas dva stara suradnika koji su također željeli osvojiti supervizorsku razinu. Na taj smo način od svibnja i s njima započeli naporno raditi kako bi nas se što više kvalificiralo za putovanje u Opatiju.

Godine 2013. želimo se popeti na razinu više i osvojiti davno priželjkivanu razinu senior managera. Ponovno ćemo krenuti u pohod na Chairman's Bonus, ali ove godine želimo i uspjeti. Također želimo dalje povećati broj nemanagerskih bodova, kako bismo se kao distributeri 60+ mjesečno kvalificirali i za taj poticajni program.

A zašto je još važno ispuniti poticajne programe? Osim gore navedenih razloga, zato da bi pružio primjer. Kao prvo sam sebi: "Da, uspio sam, sposoban sam to učiniti." Kao drugo svojem sponzoru kako bi dokazao da si vrijedan uložena rada i vremena. A kao treće: jednom ćeš u ovom biznisu postati rukovoditelj – ili si već postao – suradnici te trebaju kopirati, jer si dobar primjer.

Poželi postati dobrim primjerom! Samo dobrim primjerom možeš utjecati na druge i promijeniti im živote. Ne slijedi masu, jer se nećeš moći izdići iz nje! Ne krivi nikoga, samo radi svoj posao. Ne zaboravi: tvoj uspjeh ne ovisi o ljudima koji ne vjeruju u stvar, za tvoj uspjeh trebaš samo: SEBE.

Na kraju članka želim nešto citirati iz našega porečkog predavanja: Poticaj nije ništa drugo nego diktiranje jačega tempa što poslije postaje rutinom, koja tada više nije poticaj nego osnovni rad.

Preporučujemo dakle: s pomoću poticaja napnite u sebi one strune, jer to će vam pomoći u dostizanju zacrtanih ciljeva! Zacrtani ciljevi, naime, ostvaruju se manjim koracima kojima FLP-ovi poticajni programi uvelike pomažu.

Zato vam želim mnogo uspjeha i ustrajnosti.

Neka je uz vas Foreverova snaga!

dr. Renáta Szabó Szántó
József Szabó
eagle manageri

Sponzor:
Miklós Berkics
dijamantni
manager



Dva člana Foreverova kluba putovanja, Erika Kovács-Oszlányi i Péter Kovács iz grupe Anreje Kósa-Kovács te Gergelya Kovácsa, u siječnju su boravili na Maldivima. Počastili su nas što su putem nas organizirali svoje putovanje. Putovanje je Eriki poklonio muž kao rođendanski dar, a osjećali su se veoma ugodno. Nakon povratka kući Erika nam je poslala sljedeći članak o svojim doživljajima.



Tjedan dana u Raju

Ponajprije želim zahvaliti na pomoći koju ste nam pružili pri odabiru ovoga prekrasnog putovanja. Osim prirodnih ljepota otoka, valja spomenuti i visoku kvalitetu usluga te ljubaznost osoblja. Lokalni zastupnik putničke agencije također je bio veoma srdačan i susretljiv.

JELO:

Već pri prvom obroku iskusili smo pažljivost osoblja, naime dobili smo vlastiti stol s pripadajućim konobarom. Uvijek smo jeli tamo, a mladić bi nam donosio pića. Tri dnevna obroka bila su veoma obilna i raznovrsna. Uvijek bismo dobivali po četiri glavna jela i četiri priloga, svježije zgotovljenu ribu, meso ili tijesto, odnosno rižu, s povrćem (pečeno u woku). Riba je gotovo uvijek bila tuna, a od mesa najčešće smo jeli piletinu i janjetinu, rjeđe svinjetinu i govedinu. Predjela su obično bila dvije vrste hladnih jela, a uz njih juha. Od salate nudili su četiri vrste, a od preljeva još i više. Desert je bio najslasniji, veoma široki izbor, čudesno postavljeni stol s ukusnim zalozajima.

O OTOKU:

Sjeverni dio otoka je najljepši, ovdje se spajaju mirniji i uzburkaniji valovi. Građevine za smirivanje valova nalaze se na istočnoj strani, stoga je ovaj dio obale prilično bučan i veoma vjetrovit. Ovdje se diže sunce, zrači izravno na terase. Pijesak ove plaže malo je krupniji, a ima i više koralja. Tu su i mjesta pogodna za ronjenje, isplati se donijeti vlastitu opremu. Iako se otok ne propagira kao izraziti ronilački raj, po mojem mišljenju nitko neće biti razočaran: podvodni svijet je kao u bajci. Zapadna strana je u zavjetrini, a i pijesak je finiji i ne postaje vreo. Noću je veoma ugodna temperatura. Imali smo smještaj na južnom dijelu zapadne obale. Po meni, to je najbolje mjesto na otoku, jer je zalazak sunca prekrasan, a blizu je i plaža. Otok se može obići za otprilike sat vremena, učinili smo to u višeraznata iz obaju smjerova. Veoma je ugodno šetati se pijeskom bosonog.



PROGRAMI:

Očekivalo nas je mnoštvo programa, dnevno smo mogli birati između više mogućnosti. Krstarenje (jednodnevno ili trodnevno), ronjenje, izlet u vrijeme zalaska sunca, ribarenje na otvorenom moru i još mnogo toga. Na otoku su izgrađeni i teren za golf, tenisko i nogometno igralište. Gosti navečer mogu igrati nogomet s mještanima (dečki neka ponesu tenise!). Postoji mogućnost igranja stolnog tenisa te vožnje kanuom i kajakom, mogu se unajmiti bicikli, a očekuje nas i igralište za odbojku na pijesku. Na otoku ima i dva spa uređaja, jedan u kućici na stupovima u moru, dok je drugi u unutrašnjosti otoka. Isprobali smo oba, bilo je veoma dobro. Ni navečer nije manjkalo programa: kino, glazba uživo, predstava lokalnih plesova, disko klub, romantična večera na obali mora.

VRIJEME:

Dok smo boravili na otoku, bilo je prekrasno vrijeme. Kiša je padala samo jedanput, i to samo jedan sat, potom se sve brzo osušilo. Ocean je veoma topao, mogli smo se u njemu kupati cijeli dan! Temperatura zraka je 28–30 stupnjeva, veoma ugodna cijeli dan.

OVO OTOČJE JEDNOM TREBATE VIDJETI!



Srdačan pozdrav,
Erika Kovács-Oszlányi i Péter Kovács



ISTVÁN HALMI PREPORUČUJE

Sjećam se kada sam prvi put čuo ove rečenice:

Postat ćeš onakvim čovjekom kakvim se knjigama okružuješ i KAKVE KNJIGE ČITAŠ!

Ključni je čovjek onaj koji... točka broj 4.: svaki dan čita najmanje 15 minuta. Danas u Mađarskoj prosječni čovjek GODIŠNJE pročitao manje od JEDNE knjige! Što ti govore ove rečenice? Ne znam, možda ih trebaš pročitati ponovno. Shvaćaš? PROČITATI!



Ima već više od dvadeset godina otkako sam uzeo u ruke knjigu **DALEA CARNEGIEA: „PUTOKAZ ZA USPJEH“**. Podnaslov joj je bio: Na koji način steći prijatelje i odnositi se prema ljudima? Ne znam je li moguće sažetije od podnaslova reći o čemu se radi u knjizi koja mi je promijenila način razmišljanja, i to temeljito. Ona je poput stare reklame: Putokaz za uspjeh, najviše što se može dati! Kod mene tu započinje i završava KNJIGA, odnosno ČITANJE!

S ljudima možemo raditi najbolje onda ako upoznamo sami sebe. To čini temelj upoznavanja drugih. Stoga neka sljedeća preporuka bude djelo dvaju mađarskih autora: **ZOLTÁN NYÍRI, KRISZTIÁN HACKL „VODIČ ZA LIČNOSTI“**. Ova dobra, duhovita i poučna knjiga svrstava ljude u četiri tipa ličnosti - i njihovu mješavinu. Na taj način pojednostavljuje način rada, komunikaciju s ljudima, jednom riječju sam život. Pravo remek-djelo!



Do prekjučer bi mi nesumnjivo treća preporuka bila knjiga koja mi je pomogla da već 25 godina sretno, u ljubavi, živim sa suprugom Ritom. Naslov joj je: „Psihologija ljubavi“, a autor: **GARY CHAPMAN**. Novo izdanje traži pod naslovom: **„MEĐUSOBNO UŠTIMANI“**. Knjiga održava u životu ljubav, vatru, život. Međutim, jučer sam na jednoj priredbi upoznao čovjeka čiju sam knjigu potom pročitao, **GÁBORA (I VIKTÓRIJU) RAKONCZAYA: „VATRENI MRAV“**. Zbog nje su tri knjige postale četiri. O čemu je riječ? U njoj se pronalazi sve što jedan (dva) čovjek(a) može učiniti

- a što ne može. Oni su sve to učinili. Nitko prije njih nije na taj način! Preveslali su ocean. Volja, ustrajnost, postavljanje cilja, odricanje, euforija. Od jučer više nikada neću biti isti čovjek kao prije. Zahvaljujem na tomu Gáboru Rakonczaçu, tom beskonačno skromnom a ujedno fantastičnom mladiću.





OVDJE TREBAMO BITI KADA

se događaju dobre stvari

Sponzor: Mihályné Nagy

Viša linija: Istvánné Kiss, Kati Nagy, József Szabó

MAJČINSTVO ILI KARIJERA? POSTOJI SVJETSKO PODUZEĆE U KOJEM SE NETREBA ODLUČITI ZA JEDNO ILI DRUGO. ŠTOVIŠE, OVDJE JEDNA ULOGA ČAK JAČA ONU DRUGU. UPOZNAJTE BRAČNI PAR KOJEGA JE OBITELJSKI ŽIVOT UČINIO USPJEŠNIM GRADITELJIMA MREŽE.

Ibolya: Obratili su nam se u prosincu 1997., međutim trebalo je proći devet mjeseci da uopće odemo na priredbu. Ja sam liječnica, muž mi je u ono vrijeme radio u hitnoj pomoći. Mislili smo da to nećemo uspjeti usuglasiti s našim zanimanjima. A inače... i vjerovali smo u tu stvar, a i nismo vjerovali.

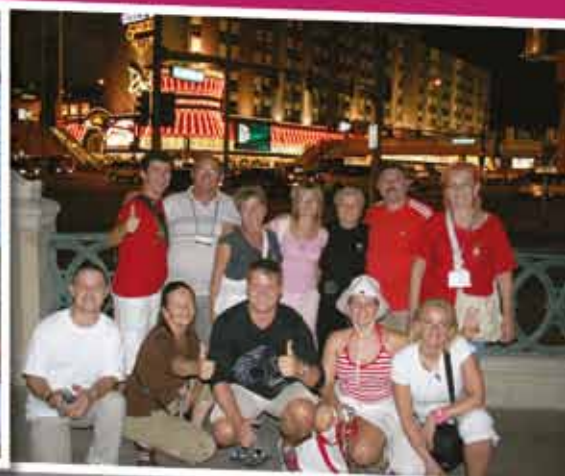
Što vas je ipak uvjerilo?

Ibolya: Imena dvaju liječnika. Čuli smo da će održati predavanje na Foreverovoj priredbi te smo postali znatizeljni, pogotovo što su i stali iza svojih imena. Odatle počinje naša priča. Prihvatili smo proizvode i pet godina smo ih upotrebljavali i preporučivali.

Ali uporaba proizvoda još nije izgradnja mreže...

Ibolya: Naravno da nije, ali dogodilo se nešto što je preokrenulo sve. Rodila nam se treća kći. Najstarija kći imala je dvanaest godina, srednja pet, a ja se nisam željela uza njih vratiti na radno mjesto na kojem trebaš dežurati i mogu te pozvati u bilo koje doba. Željela sam biti u prvom redu majka. Tražili smo neko sredstvo, neki posao kojim bih mogla zarađivati onoliko koliko zarađujem kao liječnica. Tada smo shvatili da nam je to sredstvo već u rukama: izgradnju mreže započeli smo 2002. godine. Imali smo širok krug potrošača te smo shvatili da ako ljudima koji žele zaraditi novac pomognemo to i ostvariti, tada ćemo postati uspješni i mi. Potkraj listopada okupili smo znance, ispričali im da ćemo krajem studenoga postati manageri te im postavili pitanje: Tko ide s nama? I tako je ispalo da smo sa 128 bodova, uz dojenje svakih tri sata, postali manageri i za šest tjedana imali čak dva supervizora. Zarađivali smo više nego na dvama redovnim radnim mjestima zajedno.





Gyuri, kako se ti prisjećaš početnih vremena?

György: Prije toga nikada nismo radili u mrežnomu marketingu. Čuli smo kako se time dade mnogo zaraditi, ali nisam mislio da ćemo i sami uspjeti. Imao sam stav poput brižna muža koji se raduje kada mu žena ima novi hobi, a znao sam da se Ibolya obično ne bavi glupim stvarima. Meni je, međutim, sve bilo strano poput svijeta bajki: odlazio bih na priredbe, ali mi se sve činilo predalekim.

Što je donijelo promjenu?

György: Kada smo stekli 25 bodova, vidio sam starije gospođe kako se s ozbiljnijom značkom nego što smo mi tada nosili šecu hodnikom. Pomislio sam: ako su one uspjele, tada stvar treba raditi i kod nas! Razmišljao sam u čemu može biti onaj dodatni plus, što one znaju a mi ne znamo.

I jesi li shvatio?

György: Tada još nisam. Ali želio sam shvatiti, pa sam postupno ostavio hitnu pomoć, a danas više ne mogu ni zamisliti što sam tamo tražio dvadeset godina. Danas mi je toliko strano kao što mi je nekada bila strana izgradnja mreže.

Ibolya, ni tebi ne nedostaje prijašnji posao?

Ibolya: Ne, jer je ono bila polušizofrena situacija. Osjećaš kako nije u redu propisivati lijekove za sve bolesti, bilo bi mnogo bolje preduhitriti ih, ali pravila struke vežu ti ruke. Odlučila sam ostati na strani prevencije, ali ako situacija zahtijeva, naravno da surađujem s kliničkim liječnicima.

A tada ste se sukobili s otežanim uvjetima, poznatijima pod nazivom financijska kriza.

Ibolya: Sjeli smo s rukovoditeljima i donijeli odluku. Shvatili smo da više trebamo ponuditi dopunske prihode. Gyuri je izradio vlastiti edukacijski sustav po kojem radimo i sada, naime promijenjenom gospodarskom svijetu valja se prilagoditi komunikacijom, financijskim spoznajama,

upoznavanjem samoga sebe. Mnogi očekuju da ih netko uzme za ruku i pomogne naći izlaz iz labirinta jer im je doista teško. Naravno, u međuvremenu isti novac koji trošimo u drogeriji možemo potrošiti na kvalitetne proizvode.

György: Prema našoj poslovnoj filozofiji, ništa ne smiješ prepustiti slučajnosti. Svjesno nastojimo utjecati na ljude kako bi uza se imali svjesne potrošače.

Bi li štogod rekao o tom specijalnom edukacijskom sustavu?

György: Novi ljudi uvijek dobivaju od Ibolye najpotrebnije informacije za početak, to nam je jedan od programa. Princip nam je oduzeti im što manje vremena od obitelji, stoga prije otvorenih prezentacija uvijek održavamo i jednosatnu obuku, na taj način suradnici nam svaki tjedan dobivaju poticaj. Iz dinamike ekipe dade se iščitati što upravo valja učiti: upoznavanje knjiga, komunikaciju, rukovoditeljske ili pak poduzetničke male tajne. Uza sve to redovito držimo priredbu gdje pokazujemo sve rezultate protekloga razdoblja. Nastojimo da kod nas svatko nauči iste temelje. Kada kažemo: jabuka, neka svakome u ekipi padne na um ista jabuka, jer to znači temelj zajedničkoga rada. I mi sami mnogo čitamo, slušamo mnoge glasovne materijale, nastojimo pronaći sve izvore. Dobro je iz tjedna u tjedan vidjeti kako sustav počinje raditi i bez nas. I još nešto: uvijek dajemo priliku novim rukovoditeljima da se navikavaju na mikrofon i publiku, jer ovaj zanat nije dovoljno samo znati, treba ga i predavati.

Na prvi pogled možda se čak i ne činiš agilnom osobom. Sve dok ne progovoriš na pozornici.

Ibolya: Teško sam naučila smiješiti se na pozornici, gestikulirati, gledati publiku u oči, igrati se glasom, otvoriti se kako bih postala sposobna utjecati na gledateljstvo. Prije sam bila doista prava mimoza...

Gyuri, je li i tebe promijenila izgradnja mreže?



György: Ja sam bio veoma sretan. O mojem starom zanimanju svatko misli kako je veoma korisno, pozitivno, i doista, kad god je netko bio u nevolji, uskakao sam i pomagao i pritom se nagledao mnogih užasnih stvari, što i te kako utječe na raspoloženje. Ovdje se, međutim, događaju dobre stvari, ljudi kreću u smjeru promjene vlastitih života, i u tomu im možemo umnogome pomoći.

Ibolya: Meni se u ovom poslu najviše sviđa to što mi svako jutro Gyuri donosi kavu i budi me riječima da je osvanuo divan dan. Nikada ne žurimo. Imali smo i teških trenutaka, ali oni su beznačajni u usporedbi s kvalitetnim vremenom koje provodimo zajedno, što može poslužiti za primjer i drugima. Ponosni smo što u našoj grupi nema razvoda: ne kopira se samo biznis, nego i obiteljski model. Govore o nama: „Dobro je pogledati vas, kada bismo samo i mi tako živjeli!” I najednom vidimo da se zbiva upravo to: muševci staju raditi uz svoje žene. To znači pravi uspjeh, a ne novac.

György: I novac je važna stvar, jer bez njega ne bismo mogli, primjerice, školovati djecu. Mnogi vole putovanja ili kupovati tehničke stvari, a mi obožavamo biti zajedno. Igrati društvene igre, gledati filmove s djecom... zbog toga smo i započeli biznis.

Pričajte mi o kćerima!

Ibolya: Réka ima 22 godine, studira anglistiku u Debrecenu. Petra je 16-godišnjakinja, pohađa gimnaziju sa španjolskom specijalizacijom, a Dorka je još osnovnoškolka, ima 11 godina. U stanju je ustati s nama u četiri sata samo kako bi mogla doći na Dan uspješnosti. I djeca se dobro osjećaju u tom okruženju.

Čemu najprije učite „novake“?

György: Ekipnoj igri, da skinu naglasak s „ja”. Možeš postati uspješan ti, oni mogu

biti uspješni, i ako su ti i oni uspješni, tada smo svi skupa uspješni: samo tako se napreduje. Druga je stvar samostalnost: ljudi su naučeni obavljati stvari na zapovijed. Treba dosta vremena dok ne počnu osjećati odgovornost za vlastite živote.

Što biste danas učinili drukčije?

Ibolya: Možda bismo promijenili tempo. U 2002. postali smo manageri, 2004. senior manageri, a 2012. soarinzi. Baš sam neki dan razmišljala zašto nismo bili brži? Zapravo, bilo je teško naučiti na koji se način ponašati kao rukovoditelj i poučavati nove rukovoditelje. Trebali smo shvatiti da je davati samo osobni primjer malo, jer nije važno ono što smo sposobni napraviti, nego ono što od toga mogu kopirati.

György: Za safir neće trebati čekati toliko dugo, u glavi smo već spremniji za to. To nas čeka otprilike u sljedeće tri godine.

A koji je cilj ove godine?

Ibolya: Uspostavljanje stabilne ekipe i rukovoditeljske grupe. Još ove godine želimo pokazati kako izgleda pravo ekipno jedinstvo.



lifestyle

Lifestile savjeti



SMISAO NAŠEGA ŽIVOTA: *dijete*



Kao okružna liječnica gotovo svaki dan trebam odgovoriti na pitanja u vezi s rađanjem djece. Evo nekoliko njih.

ZBOG ČEGA SE PREPORUČUJE TROMJESEČNA PRIPREMA ZA TRUDNOĆU?

Zbog fizioloških uzroka. Oplodiva jajna stanica odvaja se tri menstrualna ciklusa prije i počinje zreti. Proces zrenja traje otprilike 85 dana. Proizvodnja spermija traje 80–90 dana. Mnogo toga možemo učiniti 3–6 mjeseci prije začeća radi rođenja zdrava djeteta.

PREPORUČUJE SE PROMJENA NAČINA ŽIVOTA, URAVNOTEŽENA I RAZNOVRNA PREHRANA VEĆ PRIJE ZAČEĆA. ZAŠTO?

Najvažniji dijelovi promjene načina uključuju: ostavljanje pušenja, droge, alkohola te obustava uzimanja lijekova potencijalno opasnih po fetus. Štetne tvari ostaju mjesecima u tijelu majke, stoga je svakako potrebno ukloniti ih prije planiranoga začeća. Isplati se svjesno unositi hranjive tvari (vitamine, enzime, antioksidanse, bioflavonoide) koji ubrzavaju uklanjanje otrova iz organizma.

Važna je, osim uravnotežene prehrane, i redovita tjelovježba i u svezi s tim postizanje optimalne tjelesne mase.

Jelom koje smo pojeli ne unosimo u tijelo samo hranjive tvari i energiju, nego i pregršt kompleksnih molekularnih signala,

informacija, koje utječu na rad stanica, štoviše čak i gena. Nisu, dakle, najvažniji količina i energetska sadržaj hrane, nego kvaliteta, hranjive tvari koje ona sadrži. Ako je netko bolestan, na primjer ako ima šećernu bolest, i nadalje se treba pridržavati osnovnih načela propisane prehrane. Iz mnoštva pomodnih dijeta želim istaknuti takozvanu paleolitsku prehranu. Postoje znanstveni dokazi da povoljno utječe kod sindroma policističnih jajnika (PCOS), najučestalije bolesti hormonalnog sustava u žena reproduktivne dobi. Paleolitska prehrana može pomoći i da se žena ne udeblja previše tijekom trudnoće i dojenja.

ZBOG ČEGA JE VAŽNO UZIMATI DOPUNSKE PREPARATE PREHRANE?

Tijekom trudnoće povećava se potreba tijela za mineralima, mikromineralima te vitaminima. Vitamini uzimani tijekom trudnoće, ili čak i prije nje, dokazano u znatnoj mjeri smanjuju vjerojatnost od nastanka spine bifide (rascjepa kralježnice) te drugih razvojnih degeneracija. Na žalost, dokazano je da je sadržaj biljki koje jedemo promijenjen, smanjena im je vitaminska i mineralna razina, a u namirnice dolazi sve više štetnih tvari. Valja inzistirati na zdravoj prehrani, preporučuje se uzimanje kvalitetnih dopunskih preparata prirodnoga podrijetla. Folna kiselina od velike je važnosti već i prije začeća, jer smanjuje rizik od nastanka spine bifide. Ovo razdoblje razvoja embrija zbiva se još prije nego što se uopće uoči trudnoća, stoga se preporučuje uzeti ove preporuke ozbiljno.



MAJKA NEKA UZIMA VITAMINE PRIRODNOGA ILI SINTETSKOGA PODRIJETLA?

Za učinak vitamina nije dovoljna samo vitaminska molekula, nego su uz nju potrebni i enzimi, koenzimi, kofaktori. Svi se oni nalaze u prirodnim vitaminskim izvorima, međutim ne uvijek i u sintetskim formulama.

Ako živimo na području gdje je voda siromašna jodom, važno je i na to obratiti pozornost.

Pri začeću sudjeluju mnogobrojni čimbenici, na primjer vitamini A, B, C, D, E, cink, selen, koenzim Q10. Povoljan učinak imaju i pojedine ljekovite biljke, na primjer maca (*Lepidium meyenii*) ili fitoestrogeni matične mliječi.

ZBOG ČEGA JE VAŽNO ZATRUDNJETI S IDEALNOM TJELESNOM MASOM?

I mršavost i pretilost nose mnogobrojne rizike: utječu na začeće, sposobnost iznošenja trudnoće, na zdravlje buduće bebe. Stoga je svrhovito još prije trudnoće postići idealnu tjelesnu masu. No odaberimo veoma obazrivo način, jer nije nam cilj da se beba začne u izgladnjelom organizmu!

KOJE SU LIJEČNIČKE PRETRAGE POTREBNE PRIJE TRUDNOĆE?

Najvažnije su ginekološke pretrage radi isključenja raka, a ako su se u obitelji prije pojavljivale genske bolesti ili problemi sa zgrušavanjem krvi, tada obvezno obratimo pozornost i na to! Ne izostavimo ni stomatološki pregled!

KADA SE PREPORUČUJE POSJET LIJEČNIKU POSTOJI LI SUMNJA NA TRUDNOĆU?

Općenito 1–3 tjedna nakon izostanka menstruacije majke može se posumnjati na trudnoću. Uobičajeno je sumnju potvrditi i testom. Već tada je preporučeno potražiti liječnika, jer se bezbolnom vaginalnom ultrazvučnom pretragom može i sključiti opasna izvanmaternična trudnoća.

ZBOG ČEGA TREBA SUDJELOVATI U PROGRAMU BRIGE O TRUDNICAMA?

Cilj programa jest očuvanje zdravlja trudnica, nadzirati zdravi razvoj i porođaj bebe, spriječiti faktore opasnosti odnosno komplikacije nadalje pravovremena detekcija istih.

Ovaj sveobuhvatni zdravstveni program ima za zadatak pripremiti trudnicu na porođaj, dojenje i njegu djeteta.

Općenito se može reći kako je posjet programa preporučiv do 24. tjedna trudnoće svakih 4 tjedana, između 25. i 36. tjedna trotjedno, nakon toga tjedno. U slučaju prekoračenja termina porođaja posjet se preporučuje dnevno.

Dobro je znati kako je u Mađarskoj sudjelovanje u programu brige o trudnicama – najmanje četiri puta tijekom trudnoće, u slučaju preranog porođaja najmanje jednom – jedan od uvjeta isplate majčinskoga dodatka.

U Mađarskoj je program brige o trudnicama besplatan, međutim određene pretrage mogu se obaviti samo na osnovu uputnice. Sustav daje mogućnost i na to, da zauzvrat isplate cijene zatražimo obavak dodatnih kontrolnih pretraga. U stručnim krugovima općepoznati je paradoks, da iako je učestalost Downova sindroma u majki iznad 35 godina starosti brojniji, ipak zbog povišenoga broja porođaja majke ispod 35 godina starosti rađaju pretežiti dio djece sa Downovim sindromom. Slobodno pitajmo primalju, ginekologa i okružnoga liječnika o mogućnostima i donesimo odluku o fakultativnim pretragama po vlastitom uvjerenju.

OBVEZNE PRETRAGE TIJEKOM PROGRAMA

TJEDAN TRUDNOĆE	PRETRAGE
Prva prijava	Vaginalni UZ, Laboratorijske pretrage(I. labor), protutvari krvne grupe, TORCH, Uputnica: okružni liječnik, zubar, EKG.
10. tjedan	Vrednovanje nalaza, vaginalni UZ, urin, krvni tlak, tjelesna težina, citološke pratrage. Uputnica: na UZ od 12. tjedana
12. tjedan	Vaginalni UZ: I. UZ provjera: mjerenje vratne bore!
14. tjedan	Urin, krvni tlak, tjelesna težina, UZ. Uputnica: AFP, HBsAg.
16. tjedan	AFP pretraga. VAŽNO JE PRIDRŽAVATI SE TERMINA!
18. tjedan	Urin, krvni tlak, tjelesna težina, pregled maternice. Uputnica: genetička UZ pretraga.
20. tjedan	Genetička UZ pretraga: II. UZ provjera
22. tjedan	Urin, krvni tlak, tjelesna težina, pregled vaginalne izlučine. Uputnica: krvni šećer, urin, pregled krvi (II. labor)
24. tjedan	Pretraga krvnoga šećera
26. tjedan	Urin, krvni tlak, tjelesna težina, pregled maternice. Uputnica: pretraga protutijela kod Rh negativnih majki.
30. tjedan	Urin, krvni tlak, tjelesna težina, fizikalni pregled. Uputnica: UZ pretraga.
32. tjedan	UZ pretraga: III. UZ pregled
33. tjedan	Urin, krvni tlak, tjelesna težina, UZ, fizikalni pregled
36. tjedan	Urin, krvni tlak, tjelesna težina, pregled vaginalne izlučine, pretraga srčanoga glasa bebe i fizikalni pregled. Uputnica: Krv, urin, protutijelo, (III. labor) UZ.
37. tjedan	Urin, tjelesna težina, krvni tlak, NST. UZ IV. pregled
Od 37. tjedna	Brojenje pokreta bebe (svako popodne 20 minuta)
38. tjedan	Urin, tjelesna težina, krvni tlak, NST.
39. tjedan	Urin, tjelesna težina, krvni tlak, NST.
39. i 1/2 tjedan	Urin, tjelesna težina, krvni tlak, srčani glas bebe i fizikalni pregled
40. tjedan	Vjerojatni termin porodaja. Urin, tjelesna težina, krvni tlak, NST, ASK svaka 2 dana!!!
41. tjedan	Primanje u bolnicu, OTT, NST, ASK, flowmetria (pretraga protoka krvi), UZ

Kratice: UZ – ultrazvučne pretrage, TORCH – Toksoplazma, Rubeola, pregled zaštićenosti / HBsAg - hepatitis B pretraga / NST – pregled srčanoga glasa bebe / ASK - amnioskopija: pregled boje amnijske tekućine / OTT - oksitocin test

Lifestyle



PRETRAGE PO ODABIRU

Tjedan trudnoće	Pretrage	Napomena
11-14. tjedan	Integrirani test	Pretraga Downovog sindroma, otvorene kralježnice i nedostatka mozga
13. tjedan	Korionska biopsija	U slučaju izraženoga genetičkoga rizika.
15-20. tjedan	Kvartet test	Pretraga Downovog sindroma, otvorene kralježnice i nedostatka mozga
17. tjedan	Genetsko savjetodavstvo, amniocenteza	U slučaju AFP odstupanja, iznad 35 godina
18. tjedan	Pretraga krvnoga šećera pod opterećenjem	U slučaju prethodne trudničke šećerne bolesti
24-32. tjedan	3 i 4 dimenzionalni UZ pregled	(24.-32. tjedan je idealno vrijeme za trodimenzionalni UZ, inače se može bilo kada obaviti)

U SLUČAJU TRUDNOĆE SA IZRAŽENIM RIZIKOM

- Nadzor pregojaznih trudnica
- Trudnoća maloljetnica
- Starije trudnice (iznad 35 godina prva trudnoća te iznad 40 godina bilo koja trudnoća)
- Nadzor trudnoće sa dvojkomama ili trojkama
- Trudnoće sa asistiranim začećem
- Trudnice sa osnovnim bolestima (npr. epilepsija, šećerna bolest, neurološke bolesti itd.)

ISPLATI LI SE USPOREDNO S POSJETOM LIJEČNIKU POKUŠATI PRIMIJENITI I ZNANSTVENE PRINCIPE PREHRANE?

Učenje oca medicine Hipokrata glasi da liječenje bolesnika ne vrijedi započeti dok nisu regulirane njegova probava i prehrana. Znači, nećemo si naštetiti ako ljekovitom Aloe verom pomaknemo pH organizma prema lužnatosti, dovedemo u red crijevnu floru, napunimo skladišta vitaminima i mineralima. Dokazano je da su folna kiselina, vitamini A, E, B6, B12, D3 i cink veoma važni u „projektu beba“. Koncentracija vitamina C u testisima viša je za 20% nego u ostalim organima. Polovina ukupne količine selena u muškarca nalazi se u testisima. Opće je poznato da divlja brusnica, propolis, bioflavonoidi i antioksidansi pomažu kod upala mokraćnih putova. Pektin iz



dr. Boglárka Francia,
okružna liječnica, obiteljska
terapeutkinja
managerica

jabuka sposoban je vezati uza se otrove, na taj način pridonosi njihovu uklanjanju iz tijela. Matična mliječ, peruanska biljka maca te adaptogene ljekovite biljke pomažu uspostaviti ravnotežu hormonalnoga sustava.

NA KOJI NAČIN IZBJEĆI PRERANI POROĐAJ?

Veoma je važno spriječiti vaginalne infekcije: u tome nam pomažu probiotici, propolis, divlja brusnica. Izbjegavajmo tange! Pomažimo krvotok placente uzimanjem Gingka bilobe, L-arginina, ribljeg ulja.

KADA OBVEZNO POTRAŽITI LIJEČNIKA TIJEKOM TRUDNOĆE?

Kod grčeva u trbuhu, krvarenja, nesvijesti, curenja amnijske tekućine, nagla porasta krvnoga tlaka, jednostranoga ili obostranoga oticanja nogu, osjećaja gušenja, ekstremnoga povraćanja, proljeva, visoke temperature, promjene boje mokraće, infekcije rodnice, pada, čestog stvrdnjavanja trbuha, ako se ne osjeća micanje fetusa, grčevi nalik na epilepsiju – to su neka od stanja kada obvezno treba potražiti liječnika. Kod jakih simptoma treba pozvati hitnu pomoć! Preporučujem izbjegavanje lijekova iz „kućne ljekarne“, uzimajmo samo što nam je liječnik propisao!

KOJI SE KOZMETIČKI PREPARATI PREPORUČUJU?

Koža je najveći organ našega tijela. Njeguemo je po mogućnosti više ljekovitim biljem, Aloe verom, nego bučkurišima loše kvalitete. Trbuh njeguemo hidratizirajućom kolagenskom kremom koja sadrži Aloe veru! NE PANIČARIMO, RAZMIŠLJAJMO POZITIVNO, VOLIMO! Ne treba pripremiti samo tijelo, nego i okruženje, pripreмимо se i mentalno! Povedimo i supružnika, svoju obitelj na tjelovježbu za trudnice, živimo koliko je moguće aktivnim, uravnoteženim tjelesnim i mentalnim životom!

LITERATURA:

Papp Zoltán: A szülészet-nőgyógyászat tankönyv, Semmelweis Kiadó, Budapest, 1999
Earl Mindel: Vitamin Biblia, Gloria Kiadó, 1995
Csupor Dezső: Fiterápia, JATEPress Szeged, 2009
Peter Atherton: Aloe vera, Duna International Kft., Budapest, 2006
Taraczkózi István: Gyógyító táplálkozás, T. Orion Bt., Budapest, 2012
Gilllich István: Apiterápia (MTGYSZ tankönyv), 1995
Szendi Gábor: Paleolit táplálkozás, Jaffa kiadó, Budapest, 2009
Az Egészségügyi Minisztérium szakmai protokollja a védőnő feladatairól a várandósok gondozásában – Egészségügyi közlöny, 2009.12.31.



forevergiving
Make a Difference

Kupnjom Aloe bebe pomazete dobrotvorne projekte Forever Givinga!

Forever Giving utemeljen je kao partner dobrotvornih organizacija diljem svijeta, kako bi se borili s njima rame uz rame:

Glavni nam je cilj pružanje pomoći siromašnoj djeci na razne načine – primjerice na polju obrazovanja, zdravstva i opskrbe namirnicama. Sekundarni nam je cilj pružanje pomoći na poprištima prirodnih katastrofa.

Hvala vam na podršci i velikodušnosti!



Priznanje viteškoga reda FOREVERU

Ekipe Forever Living Mađarske nedavno je u Miskolcu pružila pomoć za oko 130 stradalnika. Dobrotvorna donacija ovaj je put bila sparena s karitativnim dijeljenjem jela i donacija jeruzalemskoga viteškoga reda svetoga Lazara. Veliki prior viteškoga reda za Mađarsku zahvalio je sedamdesetorici koji su sudjelovali u dijeljenju te od Nyíregyháze do Zalaegerszega i od Torne do Békéscsabe sakupili značajnu količinu Forever Hand Sanitizera, odnosno trajnih namirnica.

Éva Nyári posebno je zahvalila dr. Sándoru Mileszu, našem državnom direktoru, jer zajedničke, i nikad ne zastarijevajuće vrijednosti naših dviju organizacija, jesu upravo viteške osobine, odnosno zalaganje u društvenom životu. Osobito zahvaljujemo donatorima iz Miskolca, Budimpešte, Békéscsabe i Gyule na potpori! Nadamo se da ćemo zajedničkim zalaganjem činiti još više dobra onima kojima je to potrebno.

Sa zahvalnošću **András Hollósy** manager



OBAVJEŠTENJA

OBAVIJEŠTI IZ SREDIŠNJICE

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



MAĐARSKA

Središnjica u Budimpešti

1183 Budimpešta, Nefelejcs u. 9-11. E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu
Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995

Poštanska adresa: 1439 Budapest, Pf.:745.

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

Direktorica za marketing i komunikaciju: Bernadett Huszti
kućni 194, mob.: +36-70-436-4212;

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

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

Direktorica za prodaju i razvoj prodaje: Erzsébet Ladák
tel.: +36-1-269-5370/kućni 160, mob.: +36-70-436-4230;

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

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

Odjel za razvoj marketinga i edukacije (FLP TV):

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

Edukacijski centar

1067 Budimpešta, Szondi utca 34., tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285,
+36-1- 373-0025, fax: + 36-1-312-8455

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

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

SONYA edukacijski centar

Dogovor termina: Veronika Kozma, kozmetičarka +36 70 436 4208; Melinda Ésik,
frizerka +36 70 436 4178

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

BESPLATNI TEČAJ u edukacijskom centru Sonya! U ulici Szondi utorkom od
10:00 sati, u ulici Nefelejcs u kućici Sonya četvrtkom od 15:00 sati. Prijava na
Foreverov telefon: Kata Ungár 30-331-1883.

NARUŽBA PROIZVODA

Naše proizvode možete kupiti ili naručiti u predstavništvima i osobno:

- Mobilnim telefonima +36-70-436-4290 te +36-70-436- 4291, odnosno na
fiksne telefone +36-1-297-5538 te +36- 1-297-5539, ponedjeljkom od 8 do 20
sati, od utorka do petka od 10 do 20 sati, mobilnim telefonima +36-70-436-
4294 te +36-70-436-4295 ponedjeljkom od 12 do 20 sati, ostalih radnih dana:
od 10 do 18 sati, odnosno preko tjedna od 12 do 16 sati na besplatni broj
+36-80-204-983.

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

Call centar:

WEBSHOP: + 36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286,
webshop@flpseeu.hu

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

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

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

Proizvode naručene putem telefona ili interneta dostavna služba dostavit će
vam na kućnu adresu u roku od dva dana, nakon dogovora termina. Troškove
dostave pri kupnji u vrijednosti 1 cc ili više društvo preuzima na sebe.

Proizvode Forever Living Productsa prodajemo s preporukom Saveza
mađarskih alternativnih liječnika.

PREPRODAJA, PROMIDŽBA

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

Upit PRODAJNIH PODATAKA možete obaviti na sljedeće načine:

- putem interneta u distributerskom dijelu www.foreverliving.com

- putem softvera Forever Telefon

- putem internetske usluge MyFLPBiz

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

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

Operativna uprava:

1183 Budimpešta, Nefelejcs u. 9-11

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

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

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

Direktorica za financije: Gabriella Rókas-Véber: tel.: +36-1-269-5370/kućni
171, mob.: +36-70-436-4220

Financijska recepcija: Ildikó Páll, kućni 121,

mob.: + 36 70 436 4256

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

mob.: +36-70-436 4194,

Debrecenska područna uprava: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48

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

Ut.-Pet.: od 10 do 18 sati (fakturiranje završava 30 minuta prije kraja radnoga
vremena). Područni direktor: Kálmán Pósa, mob.: +36-70-436-4265

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

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

Pon.: od 12 do 20 sati, Ut.-Pet.: od 10 do 18 sati (fakturiranje završava 30
minuta prije kraja radnoga vremena). Područni direktor: Tibor Radóczki

Székesfehérvárska područna uprava: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3

Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, fax: +36-22-503-
913 Otvoreno: Pon. od 12 do 20 sati, Ut.-Pet. od 10 do 18 sati (fakturiranje
završava 30 minuta prije kraja radnoga vremena). Područni direktor: Tibor Kiss

Forever Resorts

Hotel dvorac Teleki-Degenfeld, Szirák, 3044 Szirák, Petőfi u. 26, tel.: +36-
32-485-300, fax: +36-32-485-285 www.kastelyszirak.hu

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

Direktorica mađarskih ustanova Forever Resorts Katalin Király.

Forever putnička agencija

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

Medicinski stručnjaci:

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

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

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

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

Može ih se zvati u radnom vremenu.

Radno vrijeme centra u ulici Nefelejcs:

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

Telecentar:

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

Svakoga posljednjeg radnog dana u mjesecu (unutar tjedna): 08:00-20:00 sati,
svake posljednje subote u mjesecu (nakon kojih u mjesecu više nema radnih
dana) 12:00-20:00 sati

NACRT OBRAZOVNOG PROGRAMA ZA 2013.

DANI USPJEŠNOSTI: 20. srpnja, 21. rujna 16. studenog

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

POTICAJNI PROGRAMI: 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

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



BOSNA I HERCEGOVINA

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

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

Dan uspješnosti: 7. Prosinca, Bijeljina



Barbara je ekonomistica, Gergely ekonomist i pilot, imaju trideset godina. Vodili su uspješno svoju finansijsko-savjetodavnu tvrtku u Miskolcu, međutim život im se okrenuo u potpuno drugom smjeru. Sponzori: István Halmi i Rita Halmi Mikola dijamatno safirni manageri. Viša linija: Terézia Herman, Zoltán Becz i Zsuzsanna Kenesei, Zsófia Gergely i dr. László Reindl, Aranka Vágási i András Kovács, Miklós Berkics, József Szabó, Rolf Kipp, Rex Maughan

SNOVI SU DOSTIŽNI

GERGELY ALMÁSI I BARBARA BAKOS MANAGERI

Kada ste sreli mogućnost koju nudi Forever?

Barbara: U svibnju 2012. upoznali smo Istvána Halmija. Nakon mjesec dana i dvodnevna seminara odlučili smo krenuti s biznisom. Znači, naša foreverovska priča datira od prošloga lipnja.

Kao ekonomisti upoznali ste bezbroj finansijskih i karijernih mogućnosti. Zbog čega ste odabrali upravo Forever?

Gergely: U prvom redu zbog Istvána. Prije baš nismo bili pristaše MLM-a, niti smo se željeli baviti njime. Oduvijek smo imali svoje zamisli na koji način zaraditi novac, međutim događaji proteklih pet godina pokazali su da je to moguće samo uz pomoć zaposlenika. No mi s njima nismo baš voljeli raditi i ne želimo se opterećivati brigama. István je bio toliko dobar te nam pokazao kako put do sreće vodi i u drugom smjeru, a to je MLM.

Bilo vam je to jasno već prvom prilikom?

Gergely: Ni govora. Na njegov seminar stigli smo uz trosatno zakašnjenje, eto koliko smo to uzeli ozbiljno. A zapravo nismo ni htjeli otići. Ali priredba je učinila svoje.

Koji je bio odlučujući trenutak?

Barbara: Pogled na pozitivne ljude, iz kojih je zračilo da su pronašli svoj put, proputovali cijeli svijet. Suočili su se s činjenicom da su napornim radom svi snovi dostižni. One noći kada se seminar odvijao, rođena je odluka, iako smo prije toga bili čvrsto uvjereni da će nam izvor sredstava za život dati naše finansijsko poduzeće, koje ćemo izgraditi.

Što je slijedilo nakon toga, koji ste put prešli?

Gergely: Zapanjujuće velik put, bili smo i gore i dolje. Bilo je „nikada više“, a bilo je i „sada odmah“, i raj i najcrnji pakao. Poreč je bio važna stanica na tom putu, bračni par Halmi ophodio se prema nama na fantastičan način, poput pravoga sponzora.

Kakav je dobar sponzor?

Gergely: Možda poput dobra roditelja, ako zatreba dat će ti i „pljusku“, ali te uspijeva i motivirati, staviti u red stvari u glavi. Kod Halmijevih sve smo to pronašli i mogu reći da su nam postali i prijatelji.

Možete li usporediti svoje prijašnje poduzetništvo s gradnjom mreže u FLP-u?

Barbara: U jedno i u drugo trebaš uložiti energije, bez toga nema rezultata. Međutim, uz istu količinu uložene energije u tradicionalnom poduzetništvu nikada nismo postigli rezultat kao u mrežnom marketingu Forevera. Dok u tradicionalnom poduzetništvu nismo imali suradnike, ovdje nas okružuje ekipa, potporna baza. Iz temelja nam se promijenio život, naime shvatili smo: koliko god radili kao tradicionalni poduzetnici, iznad određene razine nećemo uspjeti dići svoje prihode, životni standard. No ovdje imamo ciljeve i u ekipi smo sposobni za sve. Ne odričemo se snova, nego povećavamo uloženu energiju.

Dokle ćete se još usporedno baviti i jednim i drugim poslom?

Barbara: Otprilike dok ne dovršimo projekte započete prošle godine. A tada ćemo se usredotočiti isključivo na Forever. Našu budućnost zamišljamo ovdje, želimo dati 100%.

Koji su vam planovi?

Gergely: Ciljeva je mnogo, ali najvažnije je ostaviti nekakav trag u životu ljudi. Lijepa kuća, auto, mislim da to ide uz ovo. Naravno, i mi smo započeli zbog novca, međutim nakon „zastajanja“ iza supervizorske razine postalo je jasno da samo zbog novca neće ići. Važno je pronaći one koji zajedno s nama žele nešto postići.

S kim gradite ekipu?

Gergely: Slika je šarolika, vječiti mladić pedesetogodišnjak, glava obitelji tridesetogodišnjak, početnici i povratnici podjednako. Naravno, davno smo prešli krug užih poznanika, tu i tamo dobivamo ne baš pozitivne epitete, ali mišljenja smo da „tko se posljednji smije, taj se najslade smije“!

Može li se graditi biznis usred krize?

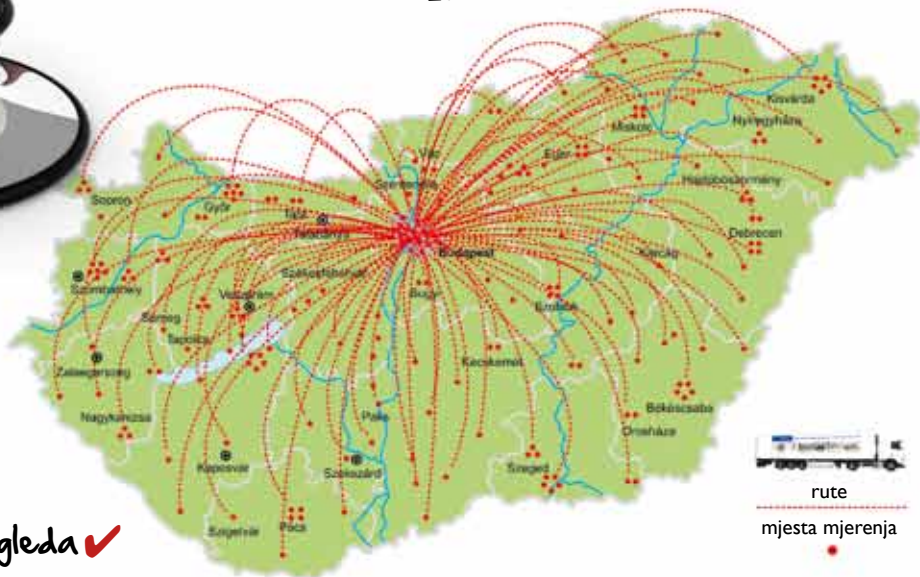
Barbara: Okolnosti ne odlučuju tko će kamo stići. Ovisi samo o tomu imaš li cilj i radiš li za nj. Nema toga mjesta u 160 država u kojima posluje Forever a gdje se mreža ne bi mogla graditi.





Nastavlja se i u 2013-oj!

**SVEOBUH VATNI ZDRAVSTVENOZAŠTITNI PROGRAM MAĐARSKE
2010-2020**



528 lokacija ✓

1,597.163 cjelokupna pregleda ✓

132.964 posjetitelja ✓

to je bilanca protekloga trogodišnjeg sveobuhvatnog zdravstvenozaštitnog programa Mađarske. Projekt će do 2020. kroz deset godina mjeriti zdravstveno stanje pučanstva diljem države. Cilj programa jest očuvanje zdravlja i prevencija bolesti uz pomoć suvremenih dijagnostičkih instrumenata koji se upotrebljavaju i u Europskoj uniji.

Godine 2013. ponovno kreće na put diljem zemlje specijalna zdravstvena stanica Programa. Cilj je nepromijenjen: organizatori Programa i nadalje žele pružiti mogućnost pučanstvu za prvi korak u poboljšanju zdravlja.

U protekle tri godine Programa 65.267 ljudi iskoristilo je mogućnost tridesetak različitih pretraga na europskoj razini. Rezultati govore sami za sebe. Prema statističkim podacima jasno se vidi da Mađari imaju što raditi na prevenciji bolesti.

Mjerni rezultati jasno pokazuju da je Program i nadalje potreban radi poboljšanja zdravlja. "Sveobuhvatni zdravstvenozaštitni program Mađarske" tako će i 2013. biti na raspolaganju pučanstvu približno 200 naselja, nadajući se da će suvremenim pretragama odnosno propagiranjem zdrava načina života te važnosti prevencije i nadalje mnogo učiniti na polju očuvanja i razvoja zdravlja mađarskoga stanovništva.

DETALJNIJE INFORMACIJE O PROGRAMU:

www.egeszsegprogram.eu



Gore navedene citate odabrao je Forever Living Products Magyarország Kft kao sudionik Programa iz članka od 20. ožujka 2013. istoga naslova, a iz pera prof. dr. Istvána Kissa, predsjednika stručnoga kolegija, te Gergelya Dankovicsa, direktora Programa. Cijeli članak možete pročitati na našoj web-stranici: www.foreverliving.com

BERKICS MIKLÓS

FOREVER DIAMOND TRAINING

FOREVER
The Aloe Vera Company

REGIONAL SEMINAR

8-9. LIPNJA 2013.
BUDIMPEŠTA, ARENA SYMA



DR. SÁNDOR MÍLESZ
zemaljski direktor



MIKLÓS BERKICS
Dijamantni Manager



ROLF KIPP
Duplo dijamantni
manager



MICHAEL STRACHOWITZ
trener



BODO SCHAEFER
trener



ATTILA GIDÓFALVI
KATI GIDÓFALVI
Dijamantni Manageri



VERONIKA LOMJANSKI
STEVAN LOMJANSKI
Dijamantni Manageri

SUBOTA, 8. LIPNJA 2013.

Blok I. 10:00-14:00

Domaćini:
Miklós Berkics dijamantni manager
i **dr. Sándor Mílesz** državni direktor

Predstavljaju se novi manageri, senior manageri, kvalifikanti automobilskega programa, soaring manageri proteklih 4 mjeseci.

Predavanje **Veronike Lomjanski**, dijamantne managerice

Predstavljaju se Top 5 distributeri proteklih 4 mjeseca na osnovu distributerskih nemanagerskih te sveukupnih bodova.

Stanka

SUBOTA, 8. LIPNJA 2013.

Blok II. 16:00-20:15

Predstavljaju se eagle manager i kvalifikanti Chairman's Bonusa

Predavanje
Boda Schaefera I.

Mimohod kvalifikanata za Global Rally

Predavanje dijamantnih managera
Attile Gidófalvi
i **Kati Gidófalvi**

NEDJELJA, 9. LIPNJA 2013.

Blok I. 10:00-16:15

Domaćini:
Miklós Berkics dijamantni manager
i **dr. Sándor Mílesz** državni direktor

Predavanje
Boda Schaefera II.

Predstavljaju se safirnih managera

Predavanje **Michaela Strachowitza**

Predavanje **Rolfa Kippa** duplo dijamantnog managera

Predstavljaju se dijamantno-safirnih managera

Predavanje
Miklósa Berkicsa
dijamantnoga managera

Karte po cijeni od 10000 ft ili 35€ za dva dana možete nabaviti u preprodaju u FLP uredima. Mjesto priredbe: Syma arena, 1146 Budimpešta, Dózsa György út 1.



A TOUCH OF FOREVER
combo pak

4cc



*your
CONVER*



STABILIZED
ALOE VERA
GEL



33.8 FL. Oz. (1 Qt., 1.8 FL. Oz.) 1 Liter
FOREVER®

STABILIZED
ALOE VERA
GEL



33.8 FL. Oz. (1 Qt., 1.8 FL. Oz.) 1 Liter
FOREVER®