

Godina XIII. broj 6. – lipanj 2009.

NIJE ZA PRODAJU



FOREVER

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

World Rally – Afrika
16-17. travnja 2009.



Afrika je fantastično mjesto! Ljudi su vrlo raznoliki, dragi i izvanredni. Prizor i životinjski svijet jedinstveni su a ujedno i zastrašujući, dok je poslovni život uzavreo, pun energije i svakoga motivira na to kako bi se probio na još veće visine i radio još bolje. I sam je Rally bio uzbudljiv doživljaj s tisućama afričkih distributera, koji su doslovce spojili u jedan glas i činilo se kao da su dva dana neprestance pjevali. Novi operativni dopredsjednik za Afriku Gary Shreeve opisao je to na način da je ovo bio najglasnija Foreverova priredba na kojoj je ikada sudjelovao.

Nakon što smo napustili Johannesburg i uputili se prema sjeveru, zastavili smo se kod jednog manjeg mjesta, Graskopa. Dok smo tako obilazili mjestom primijetili smo da na vratima jednih od malih prodavaonica visi zanimljiva dekoracija. Bila je umjetnička, šarena i privlačila je poglede. Bilo je to vrlo zanimljivo djelo, ali kako sam se približio shvatio sam da je izrađena od plastičnih boca i čepova. Smiješno je ali jedna od njih je bila baš boca našeg Aloe Vera Gela!

Ono što me u dekoraciji uistinu očaralo, jest činjenica što je bila izrađena od otpada. „Što je za nekoga smeće za drugoga je blago!“ ovi jednostavni predmeti, koje je jedan čovjek bacio, neki drugi ih je prikupio i u sebi je imao toliko poduzetničkoga duha, snage imaginacije i kreativnosti da od istih stvori nešto dovoljno značajno, kako bi time sebi a vjerojatno i drugima osigurao neki prihod. To me je podsjetilo na pjesmu Myre Brooks Welch, koja tjera na razmišljanje, koja nosi naslov „Dodir majstorove ruke“, a govori o tome da čak i stara pohabana, raštimana violina postane glazbalom od neprocjenjive vrijednosti kada dospije u majstorske ruke. Sposobnost i spremnost/sklonost s pomoću kojih možemo vidjeti iza prvog dojma, su prekrasne osobine.

Ove aspekte valja držati pred očima, kako bismo mogli postati uistinu uspješnima. Moramo činiti to što drugi neće učiniti, činimo to da bismo uspjeti uočiti ljepotu na mjestu na kojem drugi vide samo pijesak. Ovakva spremnost/sklonost će pomoći sponzorirati bilo koga s kime ćete se god susresti. Zahvaljujući istome ćete zaboraviti na predrasude nastale o ljudima iz svoje sredine. Može pomoći i u tome, da prepoznate mogućnosti koje se kriju u ljudima iz svoje poslovne mreže, ali i u onima koji žive u vašem okruženju. Afrika je to mjesto, koje obiluje u navedenim osobinama, te vjerujem, kako se baš zahvaljujući tomu ondje raste posao u tako nevjerovatnim razmjerima, kako to prije toga nismo nikada vidjeli...

Podijelili smo milijune u dolarima sjajnim distributerima Južne Afrike, putem poticajnog programa Profit Sharinga. Na stotine i tisuće života su krenuli nabolje s pomoću naših proizvoda i nade ponuđene putem Marketinškog plana. Ljudi su pješačili bosi dugim miljama, kako bi pronijeli glas o našim proizvodima, te doveli mogućnost; drugi su prelazili granice područja pogođenih ratom, kako bi proizvode dopremili u one regije u kojima su oni nedostupni. Od najvećeg dijela nas ne može se očekivati preuzimanje ovolike žrtve; zapravo je htijenje kako bismo uspjeti vidjeti ono što se nalazi iza stvari jest to što čini vaše poslove velikima. Stiglo je vrijeme da svi mi počnemo kopati pomalo dublje i da radimo malo napornije, spavamo pomalo manje, oslobodimo se okova odgađanja, da se uspravimo s trosjeda i počnemo raditi. Ovo je najveća mogućnost na svijetu. Znam da radimo naporno svaki dan, preuzimamo žrtve, ali vjerujem da možemo činiti i malo više od ovoga.

Zahvalan sam ljudima koji žive u mojoj sredini, onim ljudima koje volim i u koje imam povjerenje, koji pronalaze dijamant na mjestu na kojem drugi mogu naći samo ugljen. Ponekad je svima nama potrebno malo odmora, dakle budite toleranтни prema drugima i zajedno ćemo moći ostvariti velika djela od stvari preko kojih bi tuđi pogledi samo glatko preletjeli. Mi smo društvo Veličanstvenih jer očekujemo više nego što bi drugi uopće smatrali mogućima.

Nedavno smo se vratili s nevjerojatne avanture World Rallyja iz Južne Afrike. Svakoga mjeseca kada sjednem za stol kako bih napisao ovu poruku tražim nove riječi, kako bih što uspješnije mogao proslijediti proživljene doživljaje. Ovoga mjeseca bilo mi je osobito teško pretočiti na papir svoje misli!

Od otpada **blago**



Smogni hrabrosti kovati velike snove!



DR. SÁNDOR MILESZ
regionalni direktor

Danas, kada mediji negativnim informacijama šokiraju stanovništvo, cijeli svijet, postoji posebno velika potreba za onim uistinu dobrim ljudima koji te mogu odmaknuti, koji znaju ostvariti svoj svijet i živjeti u njemu, koji znaju podijeliti dobro s drugim ljudima i koji znaju uvjeriti sve ostale da postoji neki drugačiji, bolji, savršeniji svijet, u kojem svatko živi sukladno svojem radu. Naravno, ni u nas, u Foreveru, ne može se obogatiti bez uloženog rada. Svaki dan moramo priložiti svoj dio radeći, svaki dan moramo privoljeti nekoliko stotina tisuća ljudi da ugase televizor kako bi se mogli usredotočiti na samoga sebe, svoju obitelj i djecu.

Već 12 godina nepokolebljivo, bez ijednog trenutka zaustavljanja ili poljuljanosti, kontinuirano postavljamo gospodarske rekorde i možemo se pohvaliti priznanjem koje stiže od Europe. Golema je sila koja od Vas distributera, graditelja mreža, stalnih kupaca, taljenjem stvara zajedničku Foreverovu snagu regije Mađarske i Jugoistočne Europe. Ako želiš pripadati nama, smogni hrabrosti kovati velike snove. Vidi u snu budućnost svoju i svoje djece, živote generacija. Ako znaš razmišljati na taj način, bit ćeš sudionikom događaja svjetskih razmjera. Ovaj se posao izgrađuje i s tobom i bez tebe, to moraš shvatiti. Moraš odlučiti hoćeš li uloviti ritam i krenuti s nama brzinom od tisuću na sat, ili ćeš ostati tihi promatrač.

Naš generalni direktor **Rex Maughan** i naš predsjednik **Gregg Maughan** osigurali su Ti ovu mogućnost kako bi mogao izgraditi najveći posao na svijetu. Pitanje je hoćeš li prihvatiti ovaj poklon i mogućnost od života. Mi čekamo spremni, odluka se nalazi u Tvojim rukama. Misli na svoje zdravlje, misli na svoju obitelj, a poglavito na sebe, i donesi ispravnu odluku. Sanjaj nemoguće snove, čini stvari koje su danas nezamislive a kao poklon za sve to dobit ćeš čudo. Prisjeti se, u djetinjstvu si imao hrabrosti sanjati velike snove. Ostani djetetom, smogni hrabrosti izreči svoje misli i one će se, budeš li i Ti to htio, ostvariti.

Naprijed, FLP Mađarska!

Dan Sonye, kao strategija za rješenje



Ugodan miris cvijeća, svijet okupan suncem, mlaki lahor... i napokon dugo iščekivana najvažnija proljetna priredba FLP-ove kozmetičke linije Sonya!

Već u 8 ujutro velika gužva, tehnička potpora pod dirigentskom palicom **Istvána Hegeđúsa** ulaže goleme napore, uz upravljanje suradnika salona Sonya, kako bi sve bilo postavljeno u skladu s onim što je predviđeno u projektu. Stolci za tretman, kozmetički stolci, stakleni stolovi, bife-kolica, kreveti za masažu dopremljeni su iz salona u našu veliku dvoranu u ulici Nefelejcs.

Za savršenu tehničku potporu pod vodstvom **Sándora Berkesa** brine se mlada, dinamična, uslužna i uvijek nasmijana ekipa koja se podjednako razumije i u upravljanje televizorom, ali i razglasom. Što se tiče uređivanja mjesta događaja, istoga trena i bez pitanja počinju razmještati stolce. U međuvremenu je **Julika Torcom** donijela i natpis „Berry Bar“. **Marci Balla** slaže FLP-ove proizvode koji čine bazu za koktele, njoj je u pomoć priskočila **Bea Bertók**, dok naši upućeni stručnjaci iz salona slažu ručnike i proizvode, dotjeruju ukupnu sliku. Izvučene su i palete Sonya, ali i toranj.

Dvorana je lijepo počišćena, djevojke koje su zadužene za čistoću stoje uslužno čekajući za slučaj da je još negdje potrebno nešto malo izgancati ili prebrisati.

U međuvremenu je postavljena i pozadinska draperija, složen je zastor za presvlačenje, a kamera spremno čeka početak priredbe.

U dnu dvorane za prijam i posluživanje gostiju brine se, s profesionalnošću na koju smo od nje već naviknuli, direktorica Dvorca u Sziráku **Kati Király**, kojoj njezina zdušna ekipa pruža potporu priskačući u pomoć voditelju Restorana Sasfészek Zoltánu Berkovicsu, te njegovim glasovitim konobarima.

Rad djelatnika Ureda drži pod kontrolom voditeljica tajništva FLP-a **Valika Kismárton**. Oni vode brigu da sastavljeni program bude dostavljen distribu-



terima proizvoda, pozivaju predavače, skrbe se da ima dovoljno vrpca za ruku, diploma, poklonbonova, i rade usklađeno s tipografom **Pálom Teszárom**.

Škljoca fotoaparata iza koje se nalazi umjetnički fotograf **Béla Kanyó**.

Stigao je suradnik zaštitarske tvrtke, polagano započinje ispunjavanje prostora.

Jeste li se ikada zamislili nad činjenicom da je do ovoga trenutka, dok se još ništa nije dogodilo, već oko 50 ljudi radilo na tome toga dana?

U pet minuta do deset sati zavoni telefon, zove regionalni direktor **dr. Sándor Miliesz**, šalje nam pozdrave, s nama je u mislima, i dodaje još jednu do dvije doista dobre vijesti, koje ću nakon svečanog otvaranja moći ushićeno podijeliti s gledatelj-



stvom! Kakva li čovjeka! I uz tako važnu obvezu, čak i na to obraća pozornost, da bi me smirio i poželio sreću!

Dvorana se popunila munjevito brzom, tiho svira glazba, i tek nakon što uzimam mikrofon, polako počinje popuštati grč u želucu. Iako tek sada doista počinje. Držati se vremena, u pravom ritmu rotirati 13 predavača, 3 profesionalna modela koja vam mogu biti poznata iz naših novih prospekata, te 11 prigodnih modela. Pobrinuti se o tome da sve bude za gledatelje atraktivno, za moje suradnike izvedivo, u međuvremenu najaviti sudionike, upitati za primjenu proizvoda, rješavati iznenadne aktualne izazove. Što da radim? Obožavam to!

Pozdravne riječi toga dana drži **dr. Csaba Gotthard**, i to s mnogo rutine. Osim što je komercijalni direktor, ističe se i u obrazovanju odraslih, ima bezgranično znanje, o čemu svjedoči na FLP-ovim seminarima. Dragim riječima obraća se gostima poželjevi uspješan rad predavačima.

Toga trenutka usnulu pozornicu ispunjavamo atraktivnim sadržajima.

Svima poznata umjetnica make-upa **Āgi Horacsek** započinje nanositi dnevnu šminku. Frizerka FLP-a **Barbara Benkó** za zagrijavanje češlja kosu voditeljice programa pred očima gledatelja. Ah, da sam ja voditeljica programa! Kako li je samo meni dobro! **Ildikó Bagi Mé-**





száros, naša kozmetičarka, primjenjuje kolekciju Fleur de Jouvance po koži našeg modela. Tko je model? **Glória Geszti**, dobitnica odlikovanja Republike Mađarske i putujuće nagrade **Nagy Mikós**, koja je pristala doći bez šminke. Hvala joj! Na drugom kozmetičkom stolcu također se obavlja posao, **Ivett Rácz** provodi tretman vitalizirajuće bombe prije nanošenja šminke na model **Lili Pap**. Nisu pasivni ni maseri, **Csilla Fülöp** primjenjuje spa-masažu na modelu **Bernadett Csabai**, dok **Ildikó Hrnacsjár** predstavlja medenu masažu. **Krisztina Harsznosi** započinje tretman njege ruku primjenom pilinga.

Pozornica je popunjena atraktivnim sadržajem, ali bio

bi potreban i neki predavač, koji bi ukupni dojam popunio verbalno.

Tko bi to drugi mogao bolje učiniti nego naš ponos, svjetski klasik, **Miklós Berkics**, koji punim sjajem sjaja na FLP-ovu nebu i koji je postigao visoko istaknute rezultate. Ne, ne govori o Marketinškom planu, ne o tome. O primjeni kolekcije Fleur de Jouvance. On, muškarac, zna održati i sjajne kozmetičke prezentacije. Govori o tome što radi. Primjenjuje i preporučuje proizvode. Vrlo duhovito, za svoje profesionalno predavanje nagrađen je zdušnim pljeskom.

Odjednom se pojavi jedna dinamična žena, **Anikó Péterbenze**. U njezinoj mreži postoji gotovo već 100 tornjeva Sonya

koji i „rade“! Ovaj put, međutim, ne govori o tome, nego posjedne za stol 3 super komada, zapravo svoje sinove. Dočaravaju ugodnu obiteljsku atmosferu dok u međuvremenu prezentiraju primjenu proizvoda u praksi. Naravno, za to vrijeme razgovaraju, dijele savjete i puno se smiju. Moram opisati jednu slatku situaciju. Anikó pokušava pomoći i upita sina:

– Sjeti se što me obično tražiš prije nego odeš od kuće?
– Novač!, stiže odgovor.

E, pa u takvom, slatkome i neposrednom ozračju, punom zafrkancije, protekli su zajednički trenutci.

Po završetku njihove prezentacije uručila sam im poklon, na što me najmlađi, Máté, sa svojih

18, vragolastim osmjehom upita: Da ti dam jednu pusu?

Iz pljeska koji se prolomio zaključila sam da je gledateljstvo isto toliko bilo očarano ovom obitelji kao i ja.

U međuvremenu dovršeni su tretman s vitalizirajućom bombom, kao i prozirna dnevna šminka, te je Lili istoga trenutka pala u ruke naše frizerke. Barbara joj je kreirala vrlo ležernu, totalno ludu punđu, dok je pritom majstorski frizer, instruktor i uspješan graditelj mreže **Péter Perina** davao savjete potrošačima glede njege kose. Ljubav prema struci vidno je prožimala njegove rečenice.

I već se na pozornici našla jedna vrlo draga osoba, dr. **Mária Debródi**, koja je gledatelje upo-

znala sa strukturom kose, govorila je o važnosti vode, spomenuvši izvorsku vodu Sirona. Govorila je vrlo razumljivim jezikom, u svojem stilu, koji morate voljeti.

Za to je vrijeme dovršena dnevna šminka na modelu Nóri, čije lice također poznajemo iz naše prekrasne publikacije. Nakon kratke šetnje Nóri se vratila u stolicu kako bi predstavila djelo, dok je Ági nastavila s radom prezentirajući kako od dnevne šminke postaje još atraktivnija večernja šminka.

Tijekom odmora okružuje ih velik broj ljudi, promatraju rezultate poteza kistom, lukove.

Na drugom kraju dvorane ljudi uživaju u ugostiteljskim uslugama.

Još nekoliko minuta i nastavljam o predavanjima.

BERRY-BAR. Tako glasi natpis pod kojim graditeljica mreže **Mária Balla** miješa atraktivne koktele. Dosad je svakog predavača iznenadila koktelom koji je i po boji bio usklađen s bojama odjeće predavača, a sada u svojem kratkom predavanju dijeli savjete što se može s čime miješati. I dok je slušam, ispijam sadržaj svoje čaše u kojem je prašak Litea, s okusom vanilije, izmiješan s Pomesteenom i dekoriran, naravno, s crvenim trešnjama i kišobrančićem. Pitate se kakav je? Božanstven!

Naša sljedeća predavačica **Zsófia Gergely** stoji na pozornici u atraktivnoj ružičastoj boji, govori o postizanju toliko važne vanjske i unutarnje harmonije. Kao primjer navodi priču o vlastitom životnom putu, o ne-

mjerljivom gubitku prije dvije godine, o potpori svoje djece, svojoj želji za životom, o moći stvaralačkog uma, o sadašnjoj sreći – dakle o harmoniji. Njezino gorko-slatko predavanje slušamo katkad suznih očiju, katkad uz glasan smijeh.

Usljediła je nekadašnja FLP-ova kraljica ljepote, **dr. Anna Schmitz**, uvijek dotjerana, elegantna i nasmejana. Govorila je svima razumljivim jezikom o čudima i sastojcima Sonya Skin Carea. Dala je i praktične savjete uz teoriju.

Pod naslovom „Zajednički život, zajednička kupaonica“ održali su predavanje **Diana Fittler i András Bánhid**y. Uz umiljato zafrkavanje prepuštali su riječ jedan drugome, te su kroz duhovite anegdote govorili kako onaj

drugi upotrebljava koji proizvod i koliko vremena provodi pred ogledalom. Povelili su sa sobom bonus predavača, koji već skriven u maminu trbuhu rabi proizvode za unutarnju primjenu, kao što su kapsule ribljeg ulja, ili gel od aloe s vlaknima.

On je praktički slijepi putnik. On je Márk. Stiže na dobro mjesto, među uspješne, pozitivne ljude, koji se jako vole. Lijepo je vidjeti i takvo što.

U međuvremenu su kulise i sada bile dinamične, bilo je ondje njege nogu, tajlandska masaža nogu, pakung za lice Kleopatra, pa masaža za tijelo Kleopatra, praktična prezentacija Sonya Skin Carea, izrada make-upa, češljanje punde. Bilo je profesionalnih modela, a bilo je i onih sretnika iz gledališta koje





smo odabrali i koje su tetošili moji suradnici.

Tijekom uistinu zasluženog odmora na stolove su dospjeli ukusni zalogaji, bilo je ondje i domaćih slatkiša koji prizivaju okuse iz bakine kuhinje, ali i raznih napitaka.

Uspjela sam zarobiti s druge strane mikrofona uspješnu i nevjerojatnu graditeljicu mreže **Ági Krizsó**, koja je skromno sjedila među redovima. Otvoreno je govorila o svojem životu, o ljubavi prema proizvodima, kao i o snazi ekipe. A sve to bez ikakve prethodne pripreme. Hvala joj!

Tijekom zadnje sesije praktične prezentacije uloga je dodijeljena indijskoj masaži glave, Body Toning Kitu, parafinskom tretmanu ruku, dnevnom šmin-kama, oblikovanju frizure s pomoću gela. Pozornica je od raznolikog mnoštva prezentacija postala poput iskrica prskalica. Tako i treba biti, jer je na

red došla Sziporka, alias **Tünde Hajcsik**, koja je s mnogo rutine govorila o ekonomičnosti tornja Sonya. Nije ostavila mjesta dvojbi u glavama, ovo treba kupiti.

Nemoguće mi je nepristrano govoriti o **Marianni Szekér**. Vrlo mi je draga. Kad ponovno budem donosila odluku o izgradnji mreže i o biranju uzora, to će biti samo ona. Ovaj je put govorila o značenju i primjeni Body Toning Kita. Svoje je predavanje učinila nezaboravnim primjerima koje je navodila iz svojega života.

Nakon nje na red je došla **dr. Edit Révész Siklósné**, koja je vrlo jezgrovito, bez dlake na jeziku, upozorila gledatelje na važnost zdrava i oblikovana tijela. Pritom je spomenula i faktore rizika u odnosu na naše zdravlje. Ona to zna, jer je prije nekoliko godina smršavjela i otada do danas drži svoju kilažu!

Niz predavača zaključila je **Hajnalka Senk**, koja je s entu-

zijazmom progovorila o mogućnosti koju pruža FLP u obliku Lifestyle-a, o onom životnom stilu koji se može postići pa makar i popularizacijom kozmetičkih proizvoda. Odlično smo se zabavljali slušajući njezine vedre, vesele i drage anegdote, ali uspijevala je potaknuti u našim glavama i ozbiljna pitanja nizom dijapozitiva koji su prikazivali isječke s putovanja na kojima je već bila zahvaljujući FLP-u.

Trud predavača bio je nagrađen golemom burom pljeska.

Dajući time okviru ovome danu, priredbu je okončao **dr. Csaba Gotthard**, koji je zahvalio predavačima na radu u vidu poklon-bonova koji se mogu iskoristiti u Salonu Sonya, a svim je sudionicima uz osmijeh i po koju riječ ohrabrenja uručio diplomu i katalog „Blještavilo“.

Dan je za gledatelje došao kraju. Kolege za potporu, koji su se nalazili u zaleđu, munjevi-

to su se bacili na pospremanje proizvoda, skidanje draperije, sklapanje stolaca, pospremanje hrane, iznošenje kamere, vraćanje stolaca na svoja mjesta i čišćenje dvorane. Jer život teče dalje, u 18 sati počinje otvorena prezentacija.

Sjela sam u svoj auto, a zbog djelovanja 1 boce Pomesteena koju sam popila tijekom dana, nisam bila ni gladna ni umorna. Noge su mi bile teške, u glavi mi je zujalo, a srce mi je bilo ispunjeno milinom, ugodan je osjećaj davati. To je ono što mogu pružiti drugima, neovisno o tome kojoj ekipi pripadaju, koje sponzorske redove jačaju. Svi mi pripadamo ekipi **Rexa Maughana**. Molim Vas, primite od mene čaroliju Sonyaina dana koju vam pružam s punom ljubavi svojega srca!



S poštovanjem:
KATA UNGÁR

Kreativni manager

RUTINA UBIJA KREATIVNOST

Može vam se učiniti, bar na trenutak, da su ideje o naočalama i nakitu za pse, kao i umjetnim kostima, glupe. Bile one glupe ili ne, njihova vrijednost proizlazi iz toga koliko je kupac spreman platiti takav proizvod. Ove ideje donijele su velik profit svojim tvorcima.

Kreativnost je riječ ženskoga roda, zato je tako zavodljiva i uzbudljiva, a ideje neposlušne i buntovne. Ipak, neki manageri smatraju kako su im rutina, logika i preciznost dovoljni u radu zato što zadatke obavljaju uz maksimalnu uvjerenost kako neće pogriješiti, s minimalnim angažmanom i u kratkom vremenskom roku. Rutina u radu dovodi do gubitka kreativnosti, stvaranja navika i dosade.

Danas su, više nego prije, tvrtkama potrebni kreativni manageri zato što je na tržištu za 30 % veća ponuda proizvoda od potražnje. Proizvodi postaju kvalitetniji i jeftiniji, a kupci sve zahtjevniji. U uspješnim korporacijama znaju da brze promjene skraćuju životni ciklus proizvoda.

Na tržištu je danas 80 % proizvoda mlađih od 5 godina. Tako Samsung, u prosjeku, svake druge nedjelje izbacila na tržište nov model mobilnog telefona. Jer, kako kažu u toj kompaniji, mladi korisnici zasite se starih modela već nakon pola godine.

Budućnost firme ovisi o novim idejama. Razvoj novih ideja ovisi o sposobnostima lidera, managera i svih zaposlenih. Zato je nužno stalno istraživanje, otkrivanje, eksperimentiranje i prilagođivanje tržištu.

POĐITE OD KUPCA

Manageri se svakodnevno pitaju kako doći do novih ideja. Najbolji je način da budete stalno u kontaktu s kupcima, da otkrijete kako treba riješiti njihove probleme i zadovoljiti njihove potrebe. Svoje ideje stavite na papir, iskoristite kreativno nadahnuće, čitajte i razmišljajte kako trebate usavršiti postojeće proizvode ili usluge.

Da biste riješili probleme kupaca, možete unaprijediti i prilagoditi postojeće ideje (mobilni telefon s pristupom internetu, kućno kino, klimatizacijski uređaji, brza hrana, zamrznuta hrana, zimske gume...), doći do novih – radikalnih ideja (mikrovalne pećnice, pesticidi, dušični plin...) ili ih kopirati (turiističke agencije, agencije za prodaju nekretnina, kineski i talijanski restorani...).

Bit kreativnosti nije u tome da manageri uoče samo ono što svi vidimo, nego da razmišljaju o onome o čemu drugi ljudi ne razmišljaju.

Kreativnost i prilagođavanje vjernicima pokazale su i crkve u Rusiji. U interesu vjernika pojedine su crkve postavile web-stranice s pomoću kojih vjernici mogu naručiti molitve za svoje najmilije. Narudžbe se primaju SMS-porukama.

KAKO DOĆI DO KVALITETNIJEG I JEFTINIJEG PROIZVODA?

Velike svjetske korporacije drže se stare izreke: Ti imaš dinar – ja imam dinar; ako ih zamijenimo, ništa ne dobivamo. Ti imaš ideju – ja imam ideju; ako ih razmijenimo, naše vrijednosti su porasle 100 %. Tako je, primjerice, da bi ostvarila konkurentsku prednost na svjetskom tržištu, Toyota proizvela kvalitetniji i jeftiniji automobil. U toj se kompaniji stalno potiče i nagrađuje kreativnost zaposlenih. U toku jedne godine menadžment Toyote od zaposlenih dobije milijun i pol kreativnih prijedloga, a od toga 95 % doživi praktičnu primjenu. Inovacije automobila zasnivaju se na dizajnu i primjeni hibridne tehnologije. Vrijeme proizvodnje, od ideje do novog automobila, skraćeno je s 4 godine na 15 mjeseci. Istodobno se odvija faza razvoja, istraživanja, dizajna i proizvodnje.

Možemo, dakle, zaključiti da vrijednost automobila proizlazi iz znanja, cijene i utrošenog vremena za proizvodnju. Znanje, kao nematerijalni resurs, transformira se u materijalni i postaje kapitalom tvrtke. Za mnogo toga može se naći zamjena, osim za kreativne ideje. Zato zaposlene treba njegovati, nagrađivati i razvijati. Sjetite se epitafa na nadgrobnom spomeniku



Andrewu Carnegiju, vlasniku svih čeličana u Americi, koji glasi: "Ovdje leži čovjek koji se znao okružiti boljima od sebe". Neka vaš poslovni kre- do bude - stvoriti najbolji tim.

UTAKMICA NA TRŽIŠTU

Da bi tvrtke ostvarile osnovne zadatke i održale balans između produktivnosti i efikasnosti s jedne, te kvalitete i inovativnosti proizvoda s druge strane, nužno je kako bi ponajprije manageri, ali i svi zaposlenici, razvijali nov,

fleksibilniji oblik mišljenja. Kreativnost je kritičan faktor u razvoju firme, posebno danas. Bez kreativnosti postoji potencijalna opasnost da firme izgube kupce, tržište i zaposlenike. Čuveni prirodnjak Charles Darwin rekao je da ne pobjeđuju najveći i najinteligentniji, nego oni koji su najprilagodljiviji.

O dobrim idejama ovisi konkurentna prednost i profit tvrtke. Najbolje prodana ideja u svijetu je konzola za igranje dječjih igara X-box kompanije

Microsoft. Zahvaljujući novom softveru, igre se lakše i brže ugrađuju u osobna računala. Ova ideja donosi Microsoftu 4,6 milijarda dolara prihoda godišnje. Ideje često nastaju zbog konkurentne borbe na tržištu. Tako je ideja o konzoli X-box odgovor na Playstation kompanije Sony. Sposobnost da učite brže od svoje konkurencije jedina je održiva konkurentna prednost.

Da biste ostvarili uspjeh u radu, oslobodite se prošlosti i usmjerite se na budućnost.

Svaki dan postavite sebi pitanje: Mogu li razviti i usavršiti nove vještine razmišljanja i uživati u ostvarenim rezultatima? Uspješni manageri i mnogi svjetski priznati autori knjiga s područja ekonomije smatraju da način razmišljanja predstavlja veću opasnost nego globalno zagrijavanje i terorizam. Zato što su ljudi svjesni tih opasnosti, ali nisu svjesni nužnosti promjene u načinu razmišljanja.

SLOBODANKA VELJIĆ
savjetnica

PLAVA BOJA POTIČE KREATIVNOST

Plava boja veoma je zastupljena u biznisu. Ona je korporativna boja mnogih firmi. Dobro poznato plavo odijelo managera simbolizira lojalnost firmi. Energija plave boje pozitivno djeluje na kreativnost, misaone procese i pamćenje, potiče traženje unutarnje istine, umiruje, razvija strpljenje i inspirira. Dvorane za održavanje poslovnih sastanaka često su obojene plavom bojom kako bi sastanak bio djelotvorniji.

Zašto način razmišljanja predstavlja veću opasnost od terorizma i globalnog zagrijavanja?

Kako se Pravoslavna crkva u Rusiji prilagođava vjernicima i tržištu?

Zašto kompanija Sony svake druge nedjelje izbacila na tržište novi model mobilnog telefona?

KLUB OSVAJAČA

Deset najuspješnijih distributera u travnju 2009. godine po osobnim i non-managerskim bodovnim rezultatima



Mađarska

1. **dr. Kósa L. Adolf**
2. **Klaj Ágnes**
3. **Hertelendy Klára**
4. Nagy Erika
5. Czuczai Bernadett i Varga András
6. Balogh Attila i Baloghné Arday Zsuzsanna
7. Lopicz Tibor i Lopiczné Lenke Orsolya
8. Tóth Róbert László i Tóth Róbert Lászlóné
9. Szentgyörgyi János
10. Seresné Bathó Mária i Seres János

Srbija, Crna Gora

1. **Strboja Jovanka i Strboja Radivoj**
2. **dr. Tumbas Dušanka**
3. **Stevanović Verica i Stevanović Rade**
4. Kota Izabela Barbara i Kota Mihajlo
5. Mitrović-Pavlović Biljana i Pavlović Milan
6. Zečević Boban i Zečević Dušanka
7. Filić Zorica i Filić Dragan
8. Jelić Gordana i Jelić Siniša
9. Micić Miroslav i Micić Vesna
10. Radulović Rajko i Radulović Slavka



CONQUISTADOR CLUB



Hrvatska

1. **Miljak-Rill Ivanka i Rill Rolf**
2. **mr. sci. Molnár László i dr. Molnár-Stantić Branka**
3. **Jurović Zlatko i Jurović Sonja**
4. Golub Vasilija
5. Petrović Jasminka i Petrović Mirko
6. Bojović Branko
7. Zantev Andrea
8. Kopac Anita
9. Miletić Edidio i Miletić Vesna
10. Dlačić Zarja i Dlačić Antun

Bosna i Hercegovina

1. **Mustafić Subhija i Mustafić Safet**
2. **Crnčević Zećir i Crnčević Samira**
3. **Njegovanović Vaselije**
4. Džaferović Dževad i Džaferović Albina
5. Glavinka Željko
6. Saf Ljiljana i Saf Vladimir
7. Njegovanović Grozdana i Njegovanović Sreten
8. Bulić Drenka i Bulić Đuro
9. Elez Vlasta i Elez Spasoje
10. Jovanović Radojka i Jovanović Žarko



Slovenija

1. **Kepe Andrej i Hofstätter Miša**
2. **Šijanec Zdenka**
3. **Germek Marjana**
4. Tonejc Saša
5. Kokol Tatjana
6. Salobir Špela
7. Durmisi Zedi

EUROPEAN RALLY



FOREVER LONDON

FOREVER 

London

europaean rally

March 5th-6th, 2010

Wembley Arena





EUROPSKI RALLY 2010.

LONDON, ENGLESKA 4.-6. OŽUJKA

Kvalifikacijsko razdoblje: od 1. srpnja do 31. listopada

3. RAZINA

Realizirajte 95 CC-a (zajedno s osobnim bodovima) sa svojom novom skupinom

- ★ ulaznice za Rally
- ★ 3 noćenja u hotelu
- ★ putovanje zrakoplovom



2. RAZINA

Realizirajte 50 CC-a (zajedno s osobnim bodovima) sa svojom novom skupinom

- ★ ulaznice za Rally
- ★ 3 noćenja u hotelu



1. RAZINA

Realizirajte 20 CC-a (zajedno s osobnim bodovima) sa svojom novom skupinom

- ★ ulaznice za Rally



Novi uvjeti za kvalifikaciju na sve pojedine razine: Sponzorirajte minimalno tri prvogeneracijska distributera, koji će svi postići razinu assistant supervizora. Sva tri nova distributera moraju postići zadane bodovne vrijednosti prema ilustraciji. Kvalificirani distributer treba biti "aktivan" u svakom mjesecu kvalifikacijskoga razdoblja. Kvalifikacijsko razdoblje traje od 01. srpnja do 31. listopada 2009. godine. Svi uvjeti moraju se ispuniti za vrijeme kvalifikacijskoga razdoblja. Novi distributeri moraju pristupiti tvrtki za vrijeme trajanja kvalifikacijskoga razdoblja, a oni među njima koji se također žele kvalificirati, moraju biti aktivni već i u mjesecu u kojem su pristupili tvrtki. Datumom prijave distributera smatra se datum kada se podatci s pristupnice unesu u računalni sustav matične tvrtke. U ovom poticajnom programu relevantne su samo kupnje obavljene unutar regije. Svaki distributer u pridruženim generacijama mora imati prebivalište u regiji. Svaki distributer sam je odgovoran za razumijevanje propozicija ovoga poticajnog programa. Povlašteni tretman ni u kojem slučaju nije moguć. Ovaj poticajni program sadržava samo uvjete i nagrade navedene u ilustraciji. Molimo Vas, ako imate bilo kakva pitanja, obratite se Vašem regionalnom direktoru. Nagrade se ne mogu pretvoriti u gotovinu. Nagrade nisu prenosive na drugoga.

Zajedno na putu uspjeha



Managersku razinu postigli su: (sponzor)

Czuczi Bernadett i Varga András (Nagy Erika)



Razinu assistant managera postigli su:

Mészáros-Szuharevszk Babett

Mados Árpád i Madosné Papp Krisztina

Tusori Katalin



Supervizorsku razinu postigli su:

Bánfi Zsolt i Bánfi Zsoltné
Bajrušević Milica i
Bajrušević Vuk
Bartek Bálint
Bató Istvánné i
Bató István
Biodrowicz Péter i
Biodrowicz Tamás Mónika
Bjelić Ljiljana i
Bjelić Momčilo
Bodnár Éva i
Bogsch Tibor István
Bozó Krisztina
Buzgáné Erdélyi Katalin i
Buzga András
Cserkúti Gábor
Czimerné Székely Ágnes i
Czimer Béla
Dani Katalin i
Dani Sándor
Đorđević Radojka i
Đorđević Mladen
Đorđević Dragana i
Đorđević Nenad
dr. Tassi György
Fehér Katalin
Franjić dr Goran
Garai Kálmán
Horváth Balázs Tibor i
Horváthné Németh Mónika
Ilić Boban i Ilić Jasmina
Ivanović Mirjana i Ivanović Miomir

Ivković-Ivandečić Danijel i
Pap Éva
Jáborcsikné Feledi Ágnes i
Jáborcsik Imre
Jović Verka i
Mitevski Mijalko
Juhász Gyula i
Juhászné Kálmán Krisztina
Kator Péterné i
Kator Péter
Kelemen Éva
Kiss Sándorné
Kriván Zsolt i
Kovács Edina
Kudronné Rácz Mária i
Kudron Endre
Kujundžić Tibor i
Ikončić Marija
Laskovics Melinda
Majorosi Imre i
Majorosi Devra Marija
Međedović Dušanka i
Međedović Refko
dr. Mijanović Jovo i
Mijanović Marija
Miletić Vilijam i
Miletić Nataša
Mohos Jánosné
Molnár Andrásné
Morvai Angelika
Nagy Katalin
Nedić Ljiljana i

Nedić Siniša
Orbán Renáta
Orosz Jolán i
Voncšina Gábor
Petrović Jasminka i
Petrović Mirko
Pohl Szilvia i
Garai Gábor
Rónaszéki Dóra i
Bánfi Csaba
Schmél Anett
Skuta Csaba i
Skutáné Petrik Tímea
Szabóné Csokonai Ágnes i
Szabó Béla
Szuhács Attila i Vági Ilona
Takácsné Lőrinc Rozália
Tomić Biljana
Trifunović Gospođinka i Srboljub
Turić Marija
Tuska Tiborné i Tuska Tibor
Tóth Lászlóné
Tóth Imre Sándorné i
Tóth Imre Sándor
Ušević Snežana i
Ušević Stevan
Vajtó Miklósné
Vincze Krisztina i
Vincze János
Zgrda Georgina i
Bajka Vasilije
Ónodi Ágnes



Pobjednici programa poticanja kupovine automobila:

1. razina

Ádámné Szöllősi Cecília i Ádám István
Bakó Józsefné i Bakó József

Balázs Nikolett
Balogh Anita i Süle Tamás
Bánhidny András
Barnak Danijela i Barnak Vladimír

Becz Zoltán i Becz Mónika
Bodnár Daniela
Botka Zoltán i Botka Zoltánné
Czeléné Gergely Zsófia

Csepi Ildikó i Kovács Gábor
Csuka György i dr. Bagoly Ibolya
Csürke Bálint Géza i Csürke Bálintné
Dobsa Attila i Dobsáné Csáki Mónika
Dragojević Irena i Dragojević Goran
Éliás Tibor
dr. Farády Zoltán i
dr. Farády Zoltánné
Farkas Gáborné i Farkas Gábor
Fittler Diána
Anton Gajdo i Olivia Gajdo
Gecző Éva Krisztina
Gecző László Zsoltné i
Gecző László Zsolt
Gecse Andrea
Haim Józsefné i Haim József
Hajcsik Tünde i Láng András
Halomhegyi Vilmos i
Halomhegyiné Molnár Anna
Hofbauer Rita i
Gavalovics Gábor
Jancsik Melinda
Jozó Zsolt i Molnár Judit
dr. Kálmánchey Albertné i
dr. Kálmánchey Albert
dr. Kardos Lajos i
dr. Kardosné Hosszú Erzsébet
Kása István i Kása Istvánné
Kemenczei Vince i Tamási Krisztina
Keszlerné Ollós Mária i
Keszler Árpád
Kibédi Ádám i Ótos Emőke
Klaj Ágnes
Knežević Sonja i Knežević Nebojša
Knisz Péter i Knisz Edit
Kovács Gyuláné i Kovács Gyula
Köves Márta
Kraljić-Pavletić Jadranka i
Pavletić Nenad
Kulcsárné Tasnádi Ilona i
Kulcsár Imre
Lapicz Tibor i
Lapiczné Lenkó Orsolya
dr. Lazarević Biserka i
dr. Lazarević Predrag
Léránt Károly i
Lérántné Tóth Edina
Lukács László György
dr. Lukács Zoltán i
dr. Lukácsné Kiss Erzsébet
Major István i
Majorné Kovács Beatrix
Mayer Péter
Mészáros Istvánné
Mihailović Marija i
Mihailović Branko
Miklós Istvánné i Tasi Sándor
Mičić Mirjana i Vilmoš Harmoš
Mohácsi Viktória
Molnárné Kalcsu Klára
Mrakovics Szilárd i

Csordás Emőke
Mussó József i
Mussóné Lupsa Erika
Nagy Ádám i Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella i
Márkus József
Nagy Zoltán i
Nagyné Czúnás Ágnes
Nakić Marija i Nakić Dušan
Oltvölgyné Zsidai Renáta
Orosz Ilona i dr. Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Papp Imre i Péterbencze Anikó
Papp Tibor i Papp Tiborné
Radics Tamás i Poreisz Éva
Radóczki Tibor i
dr. Gurka Ilona
Ramháb Zoltán i
Ramháb Judit
Ráth Gábor
Rezván Pál i Rezvánné Kerek Judit
Róth Zsolt i Róthné Gregin Tímea
Rudics Róbert i
Rudicsné dr. Czinderics Ibolya
Rusák József i Rusák Rozália
Rusák Patrícia
dr. Steiner Renáta
Stilin Tihomir i Stilin Maja
Sulyok László i
Sulyokné Kökény Tünde
Szabados Zoltán i
Szabadosné Mikus Emese
Szabó Ferencné i Szabó Ferenc
Szabó Ildikó
Szabó Péter
Szabó Péter i Szabóné Horváth Ilona
dr. Szabó Tamásné i
dr. Szabó Tamás
Szeghy Mária
Székely János i Juhász Dóra
Szekér Marianna
Széplaki Ferencné i
Széplaki Ferenc
Tanács Erika
Tanács Ferenc i
Tanács Ferencné
Tasnády Beáta i Vörös Zoltán
Téglás Gizella
Térmegi Lászlóné i Térmegi László
Tordai Endre i Tordainé Szép Irma
Tóth Tímea
dr. Tumbas Dušana
Túri Lajos i Dobó Zsuzsanna
Ugrenović Olga i
Ugrenović Miodrag
Vareha Mikulas
Varga Zsuzsa
Visnovszky Ramóna
Vitkó László
Zakar Ildikó
Zore Jožefa

2. razina

Botis Gizella i Botis Marius
Budai Tamás
Császár Ibolya Tünde
Dominkó Gabriella
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Janović Dragana i Janović Miloš
Milovanović Milanka i
Milovanović Milisav
Ocololjić Daniela
dr. Ratković Marija i
Ratković Cvetko
Révész Tünde i Kovács László
Rózsahegyi Zsoltné i
Rózsahegyi Zsolt
Siklósné dr. Révész Edit i
Siklós Zoltán
Szépné Keszi Éva i
Szép Mihály
Tóth Csaba
Varga Géza i Vargáné dr. Juronics Ilona

3. razina

Berkics Miklós

Bíró Tamás i Orosházi Diána
Bruckner András i
dr. Samu Terézia
Buruš Marija i Buruš Boško
Fekete Zsolt i Ruskó Noémi
Halmi István i
Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Juhász Csaba i Bezzeg Enikő
Kis-Jakab Árpád i
Kis-Jakabné Tóth Ibolya
dr. Kósa L. Adolf

Krizsó Ágnes

Leveleki Zsolt
Lomjanski Veronika i
Lomjanski Stevan
dr. Németh Endre i Lukácsi Ágnes
Ocololjić Zoran
Senk Hajnalka
dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin i
dr. Seres Endre
Szabó József i
Szabó Józsefné
Tamás János i
Tamás Jánosné
Tóth István i Zsiga Márta
Tóth Sándor i
Vanya Edina
Utasi István i
Utasi Anita
Vágási Aranka i
Kovács András
Varga Róbert i
Vargáné Mészáros Mária

“Poznajemo se mi – i ovako nepoznato. Eventualno ne poznajemo neke podatke jedni o drugima. Međutim, to ništa ne mijenja u biti, u činjenici da će se ljudi koji nešto vrijede prepoznati na prvi pogled. Prepoznaju u tuđim pogledima svoje poštene namjere.” /R.P./

1998. godine bila sam studentica na Visokoj školi u Szegedu i preda mnogom su se nazirali obrisi vrlo lijepe budućnosti. Nakon što sam diplomirala, nisam samo počela raditi kao fizikalna terapeutkinja, nego sam istodobno imala mogućnost i predavati na istoj Visokoj školi na kojoj sam diplomirala. Veliki planovi, snovi, stručna karijera, ozbiljna veza, planiranje vjenčanja, a poslije i djeca – kao u filmu.

Međutim, jedna mi je ozbiljna bolest prekinula sve moje planove. U tom nimalo idiličnom trenutku Forever mi je pokucao na vrata u studenom 1998. godine u obliku natur gela i povrtnih tableta.

Prihvatila sam te proizvode zahvaljujući svojoj majci, koja je poslije postala moja sponzorica. Premda sam isprva sumnjičavo prišla stvarima, nakon nekoliko mjeseci oni su se dokazali. Biti 11. godinu lišena svih simptoma, ne uzimati lijekove od tada pa sve do danas – prekrasna je stvar!

Možda sam baš to trebala iskusiti – da shvatim koja je vrijednost zdravlja. S nekih dvadeset i nešto godina zdravlje je bilo nešto što se dotad samo po sebi podrazumijevalo!

Nakon dovođenja u red svojih fizičkih simptoma, morala sam ponovno izgraditi

samu sebe. Koje rješenje postoji za duševne boli? Punom parom bacila sam se na posao: bolnica u Gyuli – primijenjena fizioterapeutkinja. Na tom sam se mjestu prvi put suočila s iskustvima da postoji zdravstvena hijerarhija, da postoje određene granice napredovanja. Nema veze, pomislih, jedna strukovno usmjerena sekundarna fakultetska diploma može poboljšati moje izgled!

Ali negdje sam morala zaraditi i neki novac, pa sam se tako i ja ubacila u nemilosrdan i okrutan svijet tržišta osiguranja, čime se mama tada bavila s pravom opsjednutošću. Tamo sam naučila ubaciti se u višu brzinu, dodirnuo me je svijet onih što razmišljaju i žive slobodno.

Nakon dvije godine – unatoč svojim uspjesima – ostavili smo za sobom neljudski svijet osiguranja. Rođena je odluka: FLP! Tada je kalendar pokazivao svibanj 2000. godine.

Znanje nula, entuzijazam golem. . .

U trenutku polaska zasigurno si i ti imao/imala slične osjećaje kao ja tada. Je li me bio strah jednoga meni nepoznatog svijeta?! Naravno da je bio! Je li ovaj svijet uopće za mene? Mogu li naučiti zavoletjeti ovaj posao? Hoće li FLP prihvatiti mene?

Sjećam se, na naš prvi obiteljski informacijski sastanak pozvali smo 44 osobe, a nije došla niti jedna. Plakala sam, mama se smijala i rekla mi: Budući da smo već ionako razmaknule namještaj (premda nismo trebale!), barem se odsrca isplešimo! Da smo tada odustale, nikada ne bismo saznale kakve su nas fantastične prilike očekivale.

Kako je to samo bila velika stvar kada sam prvi put mogla uz nečije ime na pristupnici ispisati svoje ime u svojstvu sponzora!

„Tko traga za biserom, svaka mu je školjka obećanje“ – reče Márai i u pravu je!

Imaj povjerenja u novog polaznika, postani njegovom sigurnošću – rekao mi je moj sponzor. I tako je izniklo novo pitanje: Hoću li moći ispuniti ovu zadaću? Hoću li moći pomoći toj osobi? A što ako odustane?

Poslije, kada sam imala 25 cc-a, stigao je novi demon: kako ću svaki mjesec ostvariti 4 cc-a koji su uvjet za voditelja? Sjećam se koliko sam se toga pribojavala, kako sam se znala radovati svakoj, pa i najsitnijoj narudžbi, i uvijek bih ih uspijevala skrpati uz velike muke tek zadnji dan u mjesecu. Ali nikada si nisam dopuštala da ih ne ostvarim! Smatram da za to ne postoji objašnjenje! Uzmi ono što je za tebe osmislio **Rex Maughan**, ali zauzvrat

priloži svoj marljivi rad! Danas već do 20-og svaki mjesec uvijek imam ostvarenu aktivnost i jako se ponosim svojim suradnicima koji me profesionalno prate u tome!

Ovdje sam već počela osvješćivati u sebi kakvo fantastično sredstvo držim u rukama, a da sam pritom nudila samo polovicu mogućnosti – samo proizvode! Zbog toga sam se nakon nekog vremena prilično umorila jureći s njima pod rukom. Tako sam stekla osobno iskustvo da je ovo najmanje djelotvorno razmišljanje.

Sjećam se i da nisam bila pogodna predrediti svoj ego tuđim razmišljanjima i da sam u stanovitoj mjeri patila od činjenice što sam na nekim edukativnim seminarima ili državnoj priredbi u očima drugih bila samo "kćerkica gospođe Futaki." Trebalo mi je puno vremena da uspijem izaći iz sjene svojega sponzora.

I ti si samo jedinstvena osoba, jedna jedina, poput neponovljivog čuda. Nemoj htjeti biti nešto drugo! Čuvaj svoju osobnost! Zgrabi svaku priliku za nadogradnju samoga/same sebe, analiziraj u čemu si dobar/dobra, i razvijaj to do najveće moguće razine.

Nisam znala tinski razmišljati, graditi, ja sam htjela naučiti na koji način mogu izići na kraj s tim i bez mentora! E, pa nisam mogla!

U to su vrijeme iz istoga stana, iz dviju susjednih soba, krenula dva FLP-ova posla: moj i onaj moje majke. Kod kuće više i nismo imale drugih tema razgovora od onih na koji bismo način mogle postati još uspješnije i dospjeti do što većeg broja ljudi s ovom fantastičnom mogućnošću. Znalo se dogoditi da viknem iz kupaonice: Doista te lijepo molim da me u 10 sati na-



večer prestaneš sponzorirati! Od tada do danas bezbroj sam puta pomislila koliko je to jadnu mamu mučilo, koliko je željela da zajedno sa svojim djetetom dogura ovaj posao do uspjeha. Danas smo već suradnice. To nije utjecalo na naše privatne odnose, štoviše, poboljšalo ih je, i nadam se da će mi još dugo biti tu kao moja obožavana majčica!J

Radila sam, ali rezultati tvrdoglavo nisu htjeli pristizati (odnosno, ne tada i ne odmah!). Možda zato što sam to radila nogama umjesto pameću i dušom?! Možda zato što bih zaboravila ljudima uz proizvode ponuditi i poslovnu mogućnost?!

Možeš zamisliti koliko sam bila nespretna kada mi je sponzor savjetovao da odu-

stanem od posla s FLP-om ako doista do te mjere nemam uspjeha! (Budući da sam prvogeneracijska managerica svoje majke, ona bi ostala mjesečno bez 6%, haha...)

Nisam odustala!

Sponzor mi je rekao da će doći vrijeme kada ću sve moći naplatiti FLP-u, moram samo biti uporna i postojana. U ono vrijeme odlazila sam na sve priredbe jer sam primijetila da su česti susreti nužni za moju psihičku



MISSION IMPOSSIBLE?

potporu, odnosno da ondje imam priliku steći znanje.

75 cc-a? Moj je sponzor radio za poticajni program kupovine automobila, te sam stoga punom parom i s naporom ostvarila nove potrošače. Vrlo sam se umorila. Na svoj sam koži iskusila da se može uspjeti i na taj način, samo što nije sigurno bi li baš tako trebalo. Ali onda kako dalje? Kako doći do napretka? Shvatila sam ljepotu osjećaja kada se boriš za drugoga, motivacijski utjecaj poticajnih programa, i počela sam graditi ekipu!

U travnju 2004. godine, dakle četiri godine nakon polaska, postala sam managerica. Praktički sam naučila još jednu struku, pa je i moj studij trajao toliko.

Uvijek sam tragala za sigurnošću. Ali što zapravo znači sigurnost? Tvoja sadašnja životna situacija? Biti zaposlenik? Biti poduzetnik? Koliko je dovoljno? Kome trebaš vjerovati? Knjigama? Audio materijalima? Pametnjakovićima? Onima što postavljaju teorije? Majstorima prakse? Ili osobi koja na reveru svoje odjeće nosi značku koju bi i ti htio/htjela posjedovati, štoviše, ta se osoba nalazi u tvojoj uzlaznoj liniji! Kada sam krenula ovim putem, nisam shvaćala važnost sponzorske linije. Da danas mogu krenuti iznova, svjesno bih odabrala mamu za svoju mentoricu. Neizmjenno se ponosim njome i time što mogu raditi u njezinoj ekipi. Smatram je profesionalnim voditeljem, ona svoju ekipu štiti od svih krajnosti, za nas ona predstavlja sigurnost! Njezina metoda rada počiva na temeljima ljubavi, korektna je i zahvaljujući tome može se pratiti, a nije ni na trenutak zabora-

vila odakle je krenula. Razina i ozračje naših, u međuvremenu glasovitih, startnih seminara govore o mogućnosti obnove, o produbljivanju odnosa, o sigurnosti ekipe Futaki koja te drži u zagrljaju.

Imam osjećaj da je pravi let uslijedio nakon managerske razine. Stekla sam vrlo vrijedne, izvrsne suradnike u ekipi. Iznimno se ponosim njima! Nadam se da ću i s ovdje napisanim dati snage svim svojim suradnicima u ekipi! Među njima ima i onih koje poznajem i iz vremena prije FLP-a, koji su mene i moj uspjeh promatrali s distance (ne bih ni pomišljala na to), pa su promjene uočene na našoj obitelji ponukale i njih na pristupanje. A do onih koje nisam poznavala došla sam putem svojih kupaca, znanaca. Isplati se, dakle, od početka biti korektan i dosljedan kako bi i Tebe netko preporučio jer ljudi žele živjeti životom kao mi FLP-ovci!

Vrijeme prolazi, stižu rezultati i shvatiš – kako sam shvatila i ja – dar je veći nego što bi se usudio/usudila pretpostaviti. Svijet oko nas se mijenja i uvijek se pojavi neki argument na strani Forevera. (Imaš li kredit u devizama, zar nije velika prednost što ti tvrtka obračunava proviziju na deviznoj osnovi?!) U današnjem je svijetu ozbiljan i rijedak dar ako možeš raditi s ljudima koji su ti apriori dragi, ili koje ćeš zavoljeti tijekom kasnijega zajedničkog rada. U svojoj ekipi i sestrinskim linijama mogu se pohvaliti prijateljstvom iznimnih ljudi! Kada ostvarimo uvjete nekoga poticajnog programa i dobijemo zasluženu proviziju, penjemo se na više razine, a isto kao poklon dobivamo mogućnost putova-

nja u najljepše dijelove Europe, npr. u Poreč, eventualno u Ameriku, možda čak i skupa sa suradnicima!

Novac bi se mogao zarađivati i na nekom drugom mjestu, ali sasvim sigurno nigdje drugdje u ovom obliku! Proteklo je devet godina, postali smo vlasnici opipljivih stvari, stanova, automobila. Znaš li što je čudno?! Počeli smo radi novca, a sada imam osjećaj da nisu samo te stvari važne.

Danas ovaj prekrasni posao doživljam na način kao da plešem. Kada sam krenula, na parketu smo bile samo nas dvije, ja i sponzorica. Katkad sam ja htjela voditi, dosta sam često gazila po njezinim nogama. Morala sam shvatiti, Ona vodi mene, trebam joj se prepustiti 100%. Zatim se krug sve više širio, te sam se samo jednom rukom držala za ruku svoje sponzorice, ali čvrsto! Moja druga ruka pripada mojoj Ekipi! Naučile smo koračati u isto vrijeme na isti ritam, glazba svira i mi uživamo u svakome njezinu pojedinom trenutku!

Želim dobro zdravlje, sreću i puno uspjeha svima Vama! Jer, upravo suprotno od naslova, ne postoji nemoguća misija!



ILDIKÓ FUTAKI
managerica

PREDSTAVLJAMO

Suradnici Edukacijskog centra Sonya u ulici Nefelejcs

U restoranu Sasfészek tiho svira glazba, osvrćem se oko sebe, tražim svoju partnericu za današnji razgovor. Pogled mi zapne na jednoj manjoj skupini u kojoj djevojke razgovaraju, smiju se. Naravno, usred kruga nalazi se Kriszta, koja i sada djevojke opskrbljuje savjetima. A tko je ona?
Krisztina Hasznosi, stručnjakinja za njegu ruku i nogu.



– O čemu ste razgovarali?

– Ljeto je na pragu i riječ je bila o tome na koji bi se način trebalo njegovati naša stopala u sezoni natikača.

– Ako sam dobro shvatila, njega nogu razlikuje se ovisno o godišnjem dobu?

– Da, i to prilično, samo što o tome nitko ne razmišlja na taj način!

– Eh, tako brzo i već smo stigli do struke. Molim te, prije nego što se uferamo, dopusti mi da te predstavim našim čitateljima. Kako si, i odakle si, dospjela amo?

– U glavni grad sam se doselila iz Palotása, mještašca u županiji Nógrád. Zvanje njegovateljice ruku i nogu stekla sam 2005. godine. Nakon što sam se doselila, jedan od mojih prijatelja pozvao me je u FLP-ov centar u Szondijevoj ulici kako bih se upoznala s tvrtkom i proizvodima koji se distribuiraju putem tvrtke. Prihvatila sam poziv i osjećala sam kako se oko mene počinje nešto mijenjati, otvaraju mi se nove mogućnosti: nakon što se ispostavilo kako mene proizvodi (kreme, pripravci za njegu kože) zanimaju zato što bih ih jednog dana u svojem salonu za ljepotu mogla primjenjivati, dr. Sándor Milesz mi je postavio pitanje zbog čega otvoriti salon, kada on već postoji i u njemu bih samo trebala raditi. U tom trenutku, od iznenađenja i sreće, nisam mogla vjerovati da govori o mojem radnom mjestu u salonu za ljepotu Sonya.

– To obožavam kod tebe, još ti nisam ni postavila pitanje, a ti već odgovaraš. Ti si čovjek za mene! Hajdemo se malo vratiti na djetinjstvo. Želiš li mi pričati o tome?

– Nas troje živjeli smo u Palotásu u velikoj sreći.

– Otac, majka i ti?

– E, pa situacija nije bila tako standardna. Moji su se roditelji razveli kada mi je bilo pet godina. Tata je othranio mene i mojega brata. Živjeli smo u velikoj ljubavi, ali nije to bilo lako razdoblje. Ja, žensko dijete, razmjerno sam brzo usvojila kuhinjske vratolomije, a tata i brat s velikom su zahvalnošću konzumirali sve moje „uratke“. Pomagali smo ocu i u vrtlarstvu u plasteniku. Puno toga smo proizvodili za sebe, a još više smo prodavali. Imali smo svega, ali sve smo morali stvoriti radom. Zahvalna sam ocu jer me je naučio pronalaženju radosti i ljubavi u radu.

– Na koji si se način odlučila za ovu struku?

– Oduvijek me je privlačilo uređivanje noktiju, otklanjanje bolova u nogama, njihova njega, pružanje pomoći u postizanju osjećaja zadovoljstva ljudima koji mi se obrate za pomoć.

Vrlo je ugodan osjećaj kada mi stranka stiže s uraštenim, bolnim noktima, da bi



mi nakon temeljitog tretmana nogu i teožnja izrazila svoju zahvalnost zato što je bol prestala i što se može ponovno baviti športom, plesati, uopće koračati.

– Je li ti i njega ruku toliko blisko područje?

– Jest. Manikura je u današnje vrijeme nezaobilazna stvar radi ostavljanja dobrog, njegovanog dojma. Prvi dojam pri susretu s novim suradnikom ili partnerom stječe se rukovanjem i zato je ono vrlo važno.

– Ako nisam u krivu, ne radiš samo manikuru, nego se krećeš i u svijetu umjetnih noktiju.

– Osim potrebe za tretmanom i teožnjem ruku i nogu, bila je velika potražnja i za stavljanjem umjetnih noktiju. Tko nije naslijedio lijep oblik noktiju, ili se na noktima uočava eventualno neka druga deformacija, s pomoću malo kozmetike mogu se dobiti nokti koji ostavljaju dojam prirodnih. To osobi daje samopouzdanje, samouvjereniji nastup.

– Neuobičajeno lijepo govoriš mađarski, izražavaš se biranim rječnikom, prvi je doživljaj razgovarati s tobom!

– Oh, pohvala godi! Nastojim ne zaboraviti da sam prije nekih desetak godina u županiji Nógrád osvojila 1. mjesto, a na državnoj razini 3. mjesto, u natjecanju Lijep mađarski izričaj, te sam na taj način postala jedna od dobitnica Kazinczyjeve nagrade.

– Na tomu ti odsrca čestitam! Uvijek je zadovoljstvo slušati govornike lijepog izričaja. Sjećam se kada je dr. Adolf L. Kósa ušao u FLP, zadivljeno

sam slušala njegov govor pun biranih riječi. A popularni glumac Károly Rékasi uspio me je očarati savršenim izgovaranjem riječi, pravilnim naglašavanjem i besprijekornom gramatikom. Lijepo je slušati kako i Ti lijepo vrtiš riječi! Ali kada smo već kod muškaraca, imaš li i njih među strankama?

– Imam, i to me doista veseli. Važno je i da muške ruke budu njegovane.

– Osim što muškarac njeguje kožu na rukama, u čemu mu još možeš biti od pomoći?

– Kada se nakon manikure ispoliraju nokti, to ostavlja vrlo zdrav dojam, a danas je već prihvaćeno i nanošenje hranjivog sloja koji pruža i malo sjaja noktima.

– Koje proizvode primjenjuješ?

– Tijekom rada primjenjujem::

- Tekući sapun
- First: antiseptik, omekšivač kože, a kod kurjeg oka ili uraslih noktiju odličan je za smirivanje krvarenja
- Scrub: za uklanjanje odumrlih stanica epitela, prije hidratantnog pakunga i parafinskog tretmana ruku i nogu.
- Ljubičasta-plava-crvena-MSM-Propolis krema: Hidratacija, vitalizacija, sprječavanje upala
- Alpha-E-Factor: Njega noktiju, kože oko noktiju

Ove proizvode obično preporučujem i za kućnu uporabu i pokušavam naučiti mušterije da ih primjenjuju između dvaju tretmana.

– Postoji li proizvod koji preporučuješ za unutarnju primjenu?

– Dodatak hrani: A-Beta-Care: nuždan je za prihranu noktiju.

– Poznato mi je da u svojoj blizini imaš neko čupavo stvorenje. Tko je to?

– Hempike, malena maca, koju mazi-mo moj dragi i ja.

– Možeš li još ovdje u salonu primiti nove stranke?

– Radim po predbilježbi, dakle, kada gost stigne, ne mora čekati.

– Sada, kada osim utorkom, prima-te stranke u dvije smjene od 8 ujutro do 8 navečer, kako ti se čini ova reorganizacija?

– Ovo je već bilo prijeko potrebno! Golema je potražnja za našim uslugama koje se mogu koristiti i u edukativne svrhe. Pametno je kada neki sponzor uplati tretman za tetošenje suradnika koji se kvalificira na pojedine nove poslovne stepenice, jer za vrijeme tretmana, dok ga tetošimo, ja i moje kolegice odgovaramo na sva pi-

tanja u svezi s primjenom proizvoda, što onda dovodi do rasta bodovnog prometa. Ovakav sustav izvrsno funkcionira.

– Draga si i vedra.

– Na taj se način osjećam ugodno.

– Zasigurno je osim tvojega stručnog znanja i to razlog zašto neprestano imaš stranke.



KATA UNGÁR
managerica



**U SALONU SONYA
U ULICI NEFELEJCS**

Masažu: Csilla Fülöp (+36-20) 981-7894

za kozmetiku: Ivett Rácz (+36-20) 416-6329

za manikuru/pedikuru: Krisztina Hasznosi (+36-20) 594-7437

za frizera: Barbara Benkő (+36-20) 369 7579

**U SALONU SONYA
U ULICI SZONDI**

za masažu: Ildikó Hrnicsjár (+36-20) 457 1155

za kozmetiku: Ildikó Mészáros (+36-20) 500-3889

Naši suradnici spremno čekaju kako bi vam pružili malo tetošenja. Izvucite svoje rokovnike i uvjerite se u istinitost mojih riječi!

Želim vam ugodno tetošenje!

Obavijesti

NOVOSTI

FLP Mađarska d.o.o. i dalje poduzima sve kako biste Vi svoj posao mogli provoditi uspješno! U tu smo svrhu od ožujka 2009. godine promijenili način distribucije časopisa FOREVER. Željeli bismo da naš časopis neposredno i trenutačno dolazi do što većeg broja naših distributera. Iz tog razloga časopis se ubuduće neće dostavljati poštom uz mjesečno izvješće o bonusima, nego ćemo priložiti po jedan primjerak časopisa na poklon prigodom svake kupnje proizvoda s bodovnim vrijednostima u svim zemljama regije.

Ovakav način distribucije novih časopisa započinjat će s 15. svakoga mjeseca i trajat će do 14. idućeg mjeseca. Na našim mjestima prodaje proizvoda bez bodovne vrijednosti i dalje ćete moći kupiti naše aktualne, ali i starije, brojeve časopisa.

FLP Mađarska d.o.o. kontinuirano se trudi poboljšati djelotvornost svoje komunikacije s distributerima. Želimo postići da važne informacije do Vas dolaze češće i preciznije.

Zbog toga Vas molimo, preporučujemo Vam, da se upišete na naš popis za korespondenciju. To možete učiniti tako da našim kolegama u uredima na ispostavi fakture osobno izdiktirate svoju e-mail adresu, koju ćemo pohraniti u svojem sustavu.

Na taj ćemo način ubuduće i putem e-maila davati potporu vašoj izgradnji poslovne mreže.

Od 1. travnja 2009. godine pokreće se jedan specifični putnički klub zatvorenog tipa ALOE TRAVEL SERVICE (ATS). Kao njegovi članovi, distributeri će moći putovati jeftinije i do 20–50%.

– Distributeri koji su postigli razinu od 2CC ili iznad toga moći će kupiti **člansku iskaznicu** u uredima FLP-a. Godišnja naknada za učlanjivanje iznosi 49 € po osobi, i moći će se uračunati već kod prvog putovanja.

– Za prijavu treba ispuniti jedan jednostavan obrazac na kojem se nalaze podaci i **e-mail adresa** distributera.

– Distributer se s pomoću članske iskaznice može registrirati na home-pageu ATS-a, čime će postati članom jednoga on-line putničkoga kluba.

– ATS prenosi izbor ponuda najvećih zapadnoeuropskih putničkih agencija s 4, 5 i 6 zvjezdica.

Smatramo da naši aktivni članovi zaslužuju da putem FLP-a mogu sudjelovati u senzacionalnim putovanjima uz specijalan popust.

Kontakt: (+36-70) 434-3843

E-mail: register@aloetravel.com

RESPONZORIRANJE

Pravila „ponovnog sponzoriranja“ nalaze se u 12. poglavlju Poslovne politike. Važno je znati da mogućnost ponovnog sponzoriranja nije automatski proces, nego može stupiti na snagu samo nakon podnošenja utvrđenih obrazaca (izjava o responzoriranju, nova pristupnica) i kontrole ispunjavanja uvjeta. Utvrđena pravila Poslovne politike krši onaj tko, zanemarišući postupak responzoriranja, registrira i po drugi put već prije registriranog distributera proizvoda.

INTERNET

Dragi naši distributeri proizvoda, ovim vas putem želimo obavijestiti da informacije možete dobiti s dviju internetskih stranica naše tvrtke. Jedna je **www.flpseeu.com** – to je

adresa home-pagea naše regije i mađarske web-trgovine. Kodove za pristup web-trgovini i za kupnju možete zatražiti u našim uredima. Na home-pageu su aktualni i stariji brojevi časopisa dostupni unošenjem lozinke „forever“, a fotogalerija lozinkom „success“.

Središnji home-page tvrtke, ili popularno nazvan „američki home-page“, jest **www.foreverliving.com**, koji pruža vijesti o FLP-u u svijetu, daje informacije o međunarodnim podacima za kontakt, te razne druge korisne obavijesti. Ovoj adresi mogu pristupiti svi zainteresirani kliknuvši na „Guest in“. Na stranicu za distributere možete pristupiti kliknuvši na „Distributor login“. Ondje ćete moći provjeriti i svoje dnevne bodovne rezultate. Svoje korisničko ime (LOGIN ID) i svoju lozinku (PASSWORD) za pristup možete pronaći u vašem mjesečno primljenom obračunu bonusa (u zadnjem odlomku za obračun bonusa /obračun provizije).

Obračun bonusa na našem home-pageu. Svakom našem suradniku koji ima lozinku dostupni su podaci obračuna mjesečnog bonusa putem interneta. O načinu uporabe ove usluge možete se informirati na početnoj stranici za distributere home-pagea foreverliving.com.

Forever You Tube. Središnji ured (Home Office) izradio je naš kanal Forever You Tube, koji se nalazi na adresi: <http://www.youtube.com/user/AloePod>. Na njemu su ponuđeni video-klipovi kojima se promoviraju FLP-ovi proizvodi, predavanja viših menedžera i razne druge marketinške prezentacije na raznim jezicima.

Uskoro će biti ostvarena mogućnost i za obradu tekstualnih poruka, odnosno bit će dostupno i na mobitelu BlackBerryju.

U svezi s **pojavljivanjem distributera na internetu**, predstavnici matične tvrtke upozoravaju na sljedeće pojedinosti:

- na web-stranici ne smiju biti objavljeni savjeti medicinskog/terapeutskog tipa;
- na stranici ne smiju biti objavljena bilo koja obećanja koja se odnose na ostvarivanje prihoda odnosno zarade;
- web-stranica obvezatno mora sadržavati da je njezin vlasnik neovisan distributer FLP-a, te da stranica nije FLP-ova službena stranica;
- internetska prodaja ne smije se provoditi na distributerskim web-stranicama.

Nadalje, opetovano skrećemo pozornost da se, sukladno točki 14.3.3.5 naše Međunarodne poslovne politike, naši proizvodi ne smiju prodavati ni na elektroničkim tržištima/dražbama (npr. Vatera, TeszVesz, E-bay itd.). Molimo vas da sva svoja objavljivanja na internetu planirate uzimajući u obzir gore navedene napomene, te prije publiciranja ni pod kojim uvjetima nemojte propustiti zatražiti od našega Društva njihovo odobrenje. Link home-pagea očekujemo na e-mail adresu središnjeg ureda flpbuda-pest@flpseeu.hu.

Nije u skladu s pravilima! Nikada nemojte proizvod kupovati ili prodavati preko drugih elektroničkih kanala ili jedinica maloprodaje. Imajući u vidu mogućnosti elektroničkih medija u odnosu na razne prodajne kanale, stajalište je Forever Living Productsa da se te jedinice smatraju maloprodajnim objektima. Prema poslovnoj politici koja je na snazi, prodaja ili izlaganje bilo kojeg proizvoda, ili tiskanog materijala FLP-a u maloprodajnim objektima, strogo su zabranjeni. Promet robe s pomoću elektroničkog medija može se odvijati isključivo putem home-pagea www.flpseeu.com!

KORISNE INFORMACIJE

Naša je tvrtka osigurala svojim distributerima nekoliko mogućnosti za dostup podacima o dnevnom prometu i stanju bodova:

- **Putem interneta.** Informacije o tome možete pronaći u Obavijestima u poglavlju pod naslovom INTERNET.
- Informacije o aktualnom stanju vaših bodova možete zatražiti i putem **sustava SMS-a** koji već nekoliko godina funkcionira uspješno.
- O aktualnim podacima o vašem prometu svesrdno će vas informirati i naši suradnici u **telefonskoj službi za stranke** našega središnjeg ureda u Budimpešti. Osobne informacije o vrijednosnim bodovima mađarski distributeri mogu zatražiti putem telefona na brojevima +361 269 53 70 i +361 269 53 71, a distributeri iz Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Srbije i Crne Gore na broju +361 332 55 41.

Molimo svoje suradnike da se pri traženju informacija isključivo ograniče na svoje vrijednosne bodove i informacije o svojem poslu!

Molimo naše poštovane distributere da i ubuduće obrate pozornost na točno popunjavanje obrazaca, s posebnim naglaskom na prijavni list za distributere, ugovor koji je sklopljen između distributera i FLP-a!

Radi izbjegavanja pogrešaka, prepravljene i nepotpisane prijavne listove i narudžbenice nećemo biti u mogućnosti prihvatiti! **Možemo prihvatiti samo vlastoručno potpisane ugovore! Svi ostali potpisi smatrat će se krivotvorenjem službenih dokumenata!**

U slučaju promjene imena ili adrese nije dovoljno samo upisati promjenu na narudžbeni-

cu. U tu svrhu molimo vas da ispunite obrazac namijenjen izmjeni podataka!

Radi financijske sigurnosti molimo vas da prilikom traženja informacija o bonusima putem opunomoćenika, opunomoćenik donese sa sobom svoju osobnu iskaznicu! Na osnovi Međunarodne poslovne politike, svaki distributer koji je potpisao prijavni list (ugovor) stječe pravo na obavljanje kupnje proizvoda po veleprodajnim cijenama neposredno od FLP-a. Distributeri postaju registrirani tek prilikom svoje prve kupnje davanjem na uvid prije predanoga i pečatom ovjerenoga drugog primjerka prijavnog lista.

FLP TV

**program na internetu
od 28. svibnja do 20. lipnja
2009. godine**

- 03h 45 dr. István Taraczközy:
Prirodni način života
– Voli samoga sebe
- 04h 00 Tvoj san naš je plan: Uvod u FLP
- 04h 05 Sažetak: Kratka verzija
- 04h 10 Pečuški balet
- 04h 25 Tvoj san naš je plan: FLP-ovi proizvodi
- 04h 30 dr. Katalin Pirkhoffer dr.Seresné i
dr. Endre Seres: Proljetni umor
- 05h 00 dr. Mariann Díkó, dr. László Kulicsics:
Zaštita zdravlja ljeti
- 05h 25 Bánhidy András: Poreč i Málaga
- 05h 45 Tvoj san naš je plan:
FLP-ova mogućnost
- 05h 50 Aidan O'Hare
- 06h 10 Gregg Maughan
- 06h 25 Rex Maughan
- 06h 55 Megastar: Betti Balázs i Feri Varga
- 07h 15 Supervizori, assistant manageri
- 08h 05 Osvajači, manageri,
registarske ploč., viši man.
- 09h 15 Supervizori, assistant manageri
- 09h 30 Manageri, viši manageri,
godišnji osvajači, kvalificirani
Business 20 u Sziráku
- 10h 20 Teri Harangozó, Kati Kovács,
László Aradszky:
Foreverov festival zabavne glazbe
- 10h 55 Tamás Radics:
Zapanjujuće, ali ja sam ovdje
- 11h 20 Ágnes Klaj: Kada, ako ne sada?
- 11h 40 Aranka Vágási i András Kovács:
Cogito Ergo FLP
- 12h 05 Ansambli Rajkó
- 12h 20 Zoltán Nyíri i Krisztián Hack:
Jake strane i mogućnosti raznih
tipova ličnosti
- 13h 20 Emil Tonk: Shvati ozbiljno
- 13h 55 Sažetak

www.flpseeu.com



OBAVIJESTI UREDA U MAĐARSKOJ

NOVOSTI

U sklopu Telecentra radi i novi ZELENI broj: **06 80 204 983**. Usluga je dostupna radnim danom od 12 do 16 h i možete zvati besplatno. Telecentar je, naravno, i dalje dostupan na već uhodanim starim brojevima: +361 297 55 38, +36 20 456 8141, +36 20 456 8149.

KALENDAR PRIREDBI

BUDIMPEŠTA: Dani uspješnosti: 20. 06. 2009., 18. 07. 2009., 19. 09. 2009., 17. 10. 2009., 21. 11. 2009. i 19. 12. 2009.

NARUĐBE PROIZVODA

Oni naši kupci koji proizvode ne obavljaju osobno ili putem opunomoćenika u našim predstavništvima, svoje narudžbe mogu predati na sljedeći način:

- **telefonom**, gdje će vam naši suradnici dati točnu informaciju o iznosu cijene narudžbe, o vrijednosti u bodovima i o naknadi dostave: +361 297 5538, +361 297 5539,
- **mobitel**: +36 20 456 8141, +36 20 456 8149.
- **zeleni broj**: +36 80 204 983 (poziv je besplatan radnim danom od 12 do 16 h).
- **putem SMS-a** na broj telefona +36 20 478 4732.

– **putem interneta: naručite proizvode na home-pageu www.flpseeu.com!** Ovo je najudobnije i najsigurnije rješenje – ne samo iz aspekta neposredne kupnje proizvoda, nego i sa stajališta evidencije narudžbi. Odlično je sredstvo i tijekom nudenja proizvoda, naime primamljiva je to ponuda za sve zainteresirane. Bodovna vrijednost svake narudžbe u roku od 24 sata bit će dodana ažuriranoj vrijednosti. Naša web-trgovina dostupna je i neposredno na adresi www.flpshop.hu, dok se razvoj stanja bodovnih vrijednosti može pratiti na home-pageu www.foreverliving.com.

KUPNJA S POPUSTOM

Naši partneri koji imaju mađarsko državljanstvo dio provizije koja im pripada po **osobnoj** kupnji mogu iskoristiti i u vidu popusta. Na njihov ćemo zahtjev iznos fakture za obavljanje kupnje umanjiti za visinu popusta, tako da će morati podmiriti račun koji je manji za iznos popusta.

Tijek kupnje s popustom je sljedeći:

1. Izjava. Ako želite iskoristiti ovu mogućnost, morat ćete dati izjavu o tome ispunjavanjem u tu svrhu namijenjenog obrasca.



ured u Debrecenu

2. Kupnja. Sustav će pri kupnji automatski umanjiti ukupni iznos fakture za visinu popusta. Predmetni iznos, međutim, po svakoj pojedinoj kupnji ne smije premašiti 35% ukupnog neto iznosa fakture. Ako je popust prikupljen na vaše ime veći od spomenutih 35%, preostali ćemo iznos popusta uračunati pri sljedećoj kupnji, ponovno do visine od 35% ukupnog iznosa nove fakture, zatim će se isti proces ponavljati svaki put iznova. U slučaju kupnje s popustom, za potvrdu Vašega osobnog identiteta ili identiteta Vašeg opunomoćenika potrebno je predočiti osobni dokument sa slikom.

3. Davanje informacija. Svakoga 15. u mjesecu dodavat ćemo iskoristivom iznosu nove popuste nastale po kupnjama ostvarenima prethodnoga mjeseca. Naši suradnici Vama ili Vašim opunomoćenicima mogu davati informacije o aktualnom iznosu popusta tek nakon predočenja osobnog dokumenta sa slikom.

O daljnjim pojedinostima možete se informirati kod svojega sponzora ili naših suradnika.

DOSTAVA NA KUĆNU ADRESU

Želimo skrenuti pozornost distributerima u Mađarskoj na usluge tvrtke za dostavu pošiljki. Time ćete moći dobiti svoju pošiljku maksimalno u roku od 2 dana od narudžbe – uz dogovor o terminu – na bilo kojoj točki u državi, koju ćete obvezatno morati preuzeti u roku od 48 sati. U protivnom ćemo fakturu stornirati, a bodove oduzeti. Cijena naručenih proizvoda i naknada za dostavu plaća se pri preuzimanju pošiljke. Troškove dostave pri kupnji vrijednosti iznad 1 boda Tvrtka preuzima na svoj teret.

KORISNE INFORMACIJE

Molimo cijenjene distributere da uz privljane listove i ubuduće prilože kopiju obr-

nice, čak i naknadno, odnosno tvrtke i kopiju porezne prijave! U buduću ćemo samo na temelju toga moći isplatiti proviziju! Oni naši partneri iz Mađarske koji prilikom kupnje traže račun na ime svoje tvrtke, moraju dostaviti našem uredu sve potrebne popunjene obrasce kao i kopiju dokumenata koji dokazuju posjedovanje tvrtke. Opširne informacije o tome naći ćete na oglasnim pločama u našim uredima, a na vašu molbu suradnici ureda usmeno će pružiti željene informacije.

Brojevi telefona medicinskih eksperata:

dr. Kassai Gabriella 20/234 2925
dr. Kozma Brigitta 20/261 3626
dr. Mezösi László 20/251 9989
dr. Németh Endre 30/218 9004
Siklósné dr. Révész Edit 20/255 2122

Broj telefona samostalnog liječnika savjetnika:

dr. Bakanek György 20/365-5959

Proizvodi Forever Living Productsa puštaju se u promet s preporukom Mađarskoga saveza alternativne medicine.

NAŠA PREDSTAVNIŠTVA

Forever Living Products

- Središnja uprava:
1067 Budapest, Szondi utca 34.
tel.: +361 269 5370, +36 20 253 3614
- Komercijalna uprava u Budimpešti:
1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.,
tel.: +361 291 8995, +36 20 465 6280
Komercijalni direktor: dr. Gothárd Csaba
- Adresa regionalnog ureda u Debrecenu:
4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.,
tel.: +36 52 349 657, +36 20 914 2945.
Regionalni direktor: Pósa Kálmán
- Adresa regionalnog ureda u Szegedu:
6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,
tel.: +36 62 425 505, +36 20 251 1712.
Regionalni direktor: Radóczy Tibor
- Adresa regionalnog ureda u Székesfehérváru:
8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3.,
tel.: +36 22 333 167.
Regionalni direktor: Földi Attila

Forever Resorts

- Hotel dvorac Szirák
3044 Szirák, Petőfi u. 26.
tel.: +36 32 485 300, faks: +36 32 485 285.
Direktorica hotela: Katalin Király

Drink more aloe!

FOREVER LIVING  PRODUCTS
MAGYARORSZÁG KFT.



Teško je iz susjedstva pozvati ljude

29. siječnja. Pitate se po čemu je poseban ovaj dan? Zato što je deset članova naše ekipe toga dana po snježnoj mećavi krenulo put Budimpešte Kati Ungár u Edukacijski centar Sonya.



Poprilično teško smo se uspjeli probiti toga dana kroz goru Mecsek. Imali smo ugovoreni termin, a kako dobar voditelj nikada neće otkazati neki sastanak – poglavito ako iz njega može nešto naučiti – nismo odustali.

Dugo smo iščekivali tu prigodu i nagađali smo što ćemo sve vidjeti i čuti od Kate. Dotad još nismo imali prigode sudjelovati na predavanju o proizvodima Sonya u ulici Nefelejcs. Poznato je da je vrlo teško dobiti ulaznice i termin. Sada smo napokon imali osjećaj da je stiglo i naše vrijeme!

Kata nas je primila srdačno, ali se iznenadila što tražimo ondje. Naravno, ne u negativnom smislu riječi, nego se zapitala zbog čega se nama isplati provesti pola dana na skliskim cestama da bismo se sreli s njom.

Zbog čega? Zato što smo smatrali, a pokazalo se da smo imali pravo, da ćemo dobiti sveobuhvatnu sliku o tome na koji se način naši proizvodi mogu primijeniti na području njege ljepote, kako ih treba predstaviti našim potrošačima, i kako poučiti svoje suradnike u praksi.

Naučiti primijeniti i podučiti! Uvjeravam te, puno toga smo naučili!

Unatoč tome, tijekom našega posla sigurno će biti i onih među nama koji će tražiti izlike smatrajući da se u njegovoj/njezinoj sredini dame ne brinu o sebi, ne žele se uljepšavati, niti im je važno kakav estetski i dojam njegovanosti ostavljaju.

Halo, buđenje!

Takva se ŽENA još nije rodila na ovome svijetu!

Danas je već većini ljudi jasno kolika je važnost prvog dojma. Prisjetimo se samo poslovnih sastanaka, ili intervjua za posao i sl. Kao i u ljubavi, naš vanjski izgled, suptilno istaknuta ljepota, ulit će nam dozu samouvjerenosti i može prevagnuti u korist našega uspjeha.

Zar nas ne zanima zbog čega je onaj/ona drugi/druga lijep/lijepa i usklađeniji/usklađenija?! Naravno da nas zanima! U sebi nosimo zdrav natjecateljski duh. Moramo znati da se najbolje sredstvo za njegu ljepote i očuvanja zdravlja nalazi u našim rukama: to je paleta proizvoda Forever Living Productsa.

Radionica Sonya savršeno se može usvojiti i, vjeruj mi na riječ, isplati se uložiti malo napore i prosljediti svoje znanje! Najbolje je sredstvo za uklanjanje bora i za umirenje, naravno tek nakon Sonya Skin Carea.

I već smo time ubili dvije muhe jednim udarcem. Možeš biti uspješna poslovna žena! Vjeruj mi, sposobne smo za to, treba samo odlučiti! Prvo moraš promisliti želiš li živjeti bolje, zarađivati više, putovati u ugodnom društvu? Bi li željela promijeniti nešto u svojem životu, ili si zadovoljna baš sa svim?

Nakon što smo prošli identifikiranje, sve ostalo ti je ponuđeno, za sve će se pobrinuti tvoj sponzor i garda profesionalaca FLP Mađarske.

Nadam se da ti je već jasno zbog čega se nama iz Pečuha isplatilo potegnuti na „malu“ kozmetičku edukaciju koju osigurava Forever.

U tvrtki je profesionalnost zajamčena. Humor **Kate Ungár** je bez premca, a savršeno je i sa stajališta team buildinga.

Pronađi svoj cilj u što kraćem roku. Imaš li i ti toliko jaku motivaciju kao što je imamo ja i moj dragi, **Máte Seres**, s kojim sam zakoniti skrbnik četvero svojih braća i sestara, te ako imaš onako dobre sponzore kakve imamo mi u osobama **dr. Katalin Pirkhoffer Seresné** i **dr. Endrea Seresa**, koji su u stanju strpljivo čekati da se odlučimo pa da nas suptilno šutnu u stražnjicu želeći nam reći: Hajde, vrijeme je da

se krene, tada će stvar sasvim sigurno funkcionirati.

Od njih sam naučila nešto što smatram jednom od najvažnijih stvari u životu: „Nauči živjeti svoj život prema argumentima razuma!“

Dakle, radi uspjeha treba znati postaviti dnevne zadatke prema prioritetima: važno, nevažno, hitno, nije hitno.

Pronađeš li ravnotežu, ići će to!

Kako meni, tako je i Lajos **Simonu i njegovoj supruzi Heni, Robiju Barni i Bei, bračnom paru Kajdács, kao i našim suradnicima**, edukacija Sonya spadala u kategorije važno i hitno.

Dakle, nedvojbeno je zbog čega nismo nabrajali i kukali, iako bi bilo puno lakše naći izliku u stilu – „teško je iz susjedstva pozvati ljude na prezentaciju, te zbog toga na idemo nikamo“. Umjesto toga, radije smo učinili jedan korak dalje na hrapavom putu prema uspjehu!



Želim Vam puno uspjeha:
LINDA SERES
managerica



„NAUČI ŽIVJETI SVOJ ŽIVOT PREMA ARGUMENTIMA RAZUMA!“

Obavijesti ureda Jugoistočne Europe



OBAVIJESTI UREDA U SRBIJI

- Ured u Beogradu: 11000 Beograd, Kumodraška 162, tel.: +381-11-397-0127. Radno vrijeme ponedjeljkom, utorkom i četvrtkom od 12:00 do 19:30 sati, a srijedom i petkom od 09:00 – 16:30 sati.
- Ured u Nišu: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1., tel.: +381-18-514-130, +381-18-514-131. Radno vrijeme: ponedjeljkom i četvrtkom 11.00–19.00 h, utorkom, srijedom i petkom 9.00–17.00 h.
- Ured u Horgošu: 24410 Horgoš, Béle Bartóka 80, tel.: +381-24-792-195. Radno vrijeme radnim danom 9.00–17.00 h. Regionalni direktor: Branislav Rajić.

– Forever Living Products Beograd Vam stoji na raspolaganju sa sljedećim uslugama: predaja narudžbe putem telefona – telecentar, na broju telefona: +381-11-309-6382. Radno vrijeme: ponedjeljkom, utorkom i četvrtkom 12:00–19:30 h, a ostalim radnim danima 9:00–16:30 h. Pri telefonskoj narudžbi roba se dostavlja na adresu koja je navedena na kodnom broju. Naru-

čitelj je dužan platiti cijenu u trenutku preuzimanja naručene robe. Troškovi dostave poštom plaćaju se po dnevnom tečaju NBS Srbije na dan kada je roba uručena. Troškove dostave poštom FLP Beograd podmiruje samo u slučaju kada narudžba pod istim kodnim brojem prelazi vrijednost 1 boda.

- Registracija novih suradnika ne može se obavljati putem telefona.
- Pri telefonskoj narudžbi uzet će se u obzir samo narudžbe pristigle do 25. u danom mjesecu, dok se nakon toga narudžbe mogu predati samo osobno u našim uredima.
- Reklamni materijal i svi formulari moći će se kupovati i u uredima u Horgošu i Nišu, gdje će naši distributeri moći kupiti i pristupnice i obrasce namijenjene izmjeni podataka.

BROJEVI TELEFONA NAŠIHLJEČNIKASPECIJALISTA U SRBIJI:

dr. Biserka Lazarević i dr. Predrag Lazarević: +381-23-543-318,

konzultacije utorkom 13h-16h i petkom od 14h-16h

dr. Kaurinović Božidar

tel.: +381-21-636 9575

konzultacije srijedom i četvrtkom od 12h-14h, na br.



OBAVIJESTI UREDA U CRNOJ GORI

- 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20. Tel.: +382-20-245-412, tel/fax: +382-20-245-402. Radno vrijeme: ponedjeljkom 12:00–20:00. Ostalim radnim danima 9:00–17:00. Svaka zadnja subota u mjesecu je radni dan. Radno vrijeme: 9:00–14:00

Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

– Proizvode možete naručivati na sljedeće brojeve telefona:

+382-20-245-412; +382-20-245-402. Plaćanje prilikom preuzimanja robe. Ako vrijednost naručene robe dostiže i premašuje 1 bod, FLP preuzima troškova transporta na svoj teret.

BROJ TELEFONA LIJEČNIKA SPECIJALISTA ZA CRNU GORU:

dr. Nevenka Laban:

+382-69-327-127



OBAVIJESTI UREDA U HRVATSKOJ

- Ured u Zagrebu: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16. Obavještavamo suradnike i potrošače da ured FLP-a Zagreb ima produženo radno vrijeme: ponedjeljak i četvrtak: 09:00 – 20:00; utorak, srijeda i petak 09:00 – 17:00. Tel.: 01/ 3909 770; faks: 01/ 3704 814.

Regionalni direktor: mr. sci. László Molnár.

- Telefonske narudžbe: 01/ 3909 773. Troškove dostave za pojedinačnu narudžbu iznad 1 boda plaća FLP.
- Predavanja o proizvodima i marketingu održavaju se ponedjeljkom, utorkom, srijedom i četvrtkom od 17:00 u središnjem uredu.
- Kozmetičko-edukacijski centar pruža usluge u kozmetičkom salonu u središnjem uredu po vrlo povoljnim cijenama za članove FLP-a.

– Radno vrijeme centra: ponedjeljak i srijeda 09:00 – 12:00, utorak i četvrtak 15:00 – 20:00 i petak 14:00 – 17:00. Rezervacije termina na tel: 01/ 3909 773.

VAŽNA OBAVIJEST: od 1. ožujka 2008. moguće je obročno plaćanje (2 – 3 rate) putem DC kartice za kupnju proizvoda i usluge kozmetičkog salona iznad 1.500 kuna. Broj telefona telefonske liječnice dr. Ljube Rauški Naglič: 091 5176 510 – svaki neparni datum od 16:00 do 20:00. Iskoristite mogućnost povlaštene kupnje. Za obavijesti upitajte svojega sponzora ili djelatnike ureda.

BROJEVI TELEFONA NAŠE LIJEČNICE SPECIJALISTICE U HRVATSKOJ:

Dr. Davorka Vitlov Čirjak:

+385-9151-07070

(parnim danima, od 08.00 do 10.00)



OBAVIJESTI UREDA U BOSNI I HERCEGOVINI

- Ured u Bijeljini: 76300 Bijeljina, Trg D Mihajlovića br. 3, tel.: +387-55-211-784 +387-55-212-605, fax: +387-55-221-780. Radno vrijeme radnim danom: 9.00-17.00 sati. Regionalni direktor: dr. Slavko Paleksić.



Ured u Bijeljini



OBAVIJESTI UREDA U SLOVENIJI

- 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3, tel.: +386-1-562-3640. Radno vrijeme ponedjeljkom i četvrtkom od 12:00 do 20:00 sati, a utorkom, srijedom i petkom od 09:00 – 17:00 sati.
- Adresa skladišne prodaje u Lendavi: Kolodvorska 14, 9220 Lendava. Telefon: +386-2-575-12-70, Fax: +386-2-575-12-71, E-mail: forever.living@siol.net. Radno vrijeme: ponedjeljkom od 12 do 20 sati, utorkom, srijedom, četvrtkom i petkom od 9 do 17 sati. Regionalni direktor: Andrej Kepe.

– Broj telecentra u slučaju telefonske narudžbe: +386-1-563-7501. U slučaju telefonske narudžbe, robu će se isporučivati na adresu navedenu na kodnom broju. Oni distributeri proizvoda koji namjeravaju naručiti robu u ime drugog distributera proizvoda, prethodno moraju nabaviti punomoć onog distributera proizvoda na čije ime naručuju robu. Spomenute punomoći može se nabaviti u uredu. Vrijeme isporuke robe naručene telefonom iznosi dva radna dana!

BROJEVITELEFONANAŠIH LIJEČNIKA SPECIJALISTA U SLOVENIJI:
dr. Miran Arbeiter: +386-4142-0788, **dr. Olga Čanžek:** +386-4182-4163



Ured u Lendavi

- Ured u Sarajevu: 71000 Sarajevo, Akita Šeremeta do br. 10, tel.: +387-33-760-650. +387-33-470-682, fax: +387-33-760-651. Radno vrijeme ponedjeljkom, četvrtkom i petkom od 09.00-16.30, a utorkom i srijedom 12.00-20.00 sati. Svaka zadnja subota u mjesecu je radni dan i svake zadnje subote održat ćemo mini Dan uspjeha u uredu FLP-a. Voditeljica ureda: Enra Hadžović. U slučaju telefonske narudžbe u uredima
- Forever Living Productsa u Bosni zovite sljedeće brojeve (prijava novih distributera putem telefona nije omogućena): +387-55-211-784 u Bijeljini, i +387-33-760-650 u Sarajevu.

OBAVIJEST UREDA FLP-A SARAJEVO

– U slučaju telefonske narudžbe naručitelj je dužan platiti cijenu u trenutku preuzimanja naručene robe. Kada vrijednost narudžbe ne prelazi vrijednost 1 boda, tada troškove dostave na kućnu adresu plaća naručitelj.



OBAVIJESTI UREDA U ALBANIJU

- Albanija, Tirana Reshit Collaku 36. Fax: +355 4230 535. Regionalni direktor: Attila Borbáth. Voditelj ureda: Xhelo Kiçaj, tel.: +355 694066 811. Dostupnost: Radnim danom 9–13h, 16–20h. e-mail: flpalbania@abcom.al



Ured u Albaniji



OBAVIJESTI UREDA U KOSOVU

- Pristinë Rr. Uçk br. 94, tel.: +381-38-240-781, +377-44-503-911.

Granica je samo zvjezdano nebo!

SAN – U DE LUXE IZVEDBI



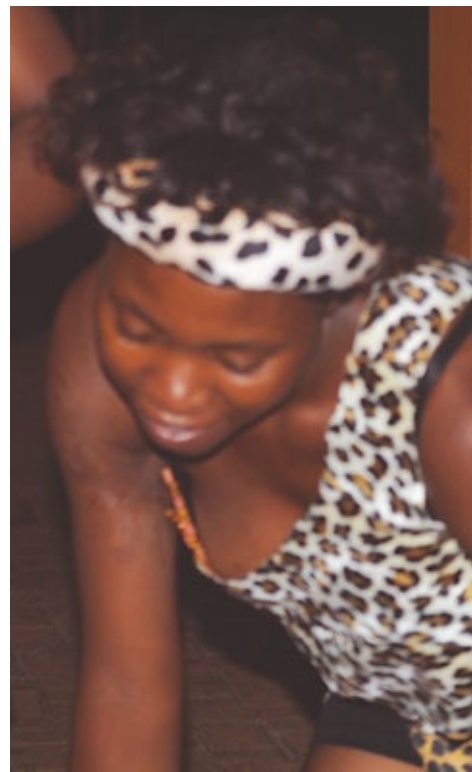
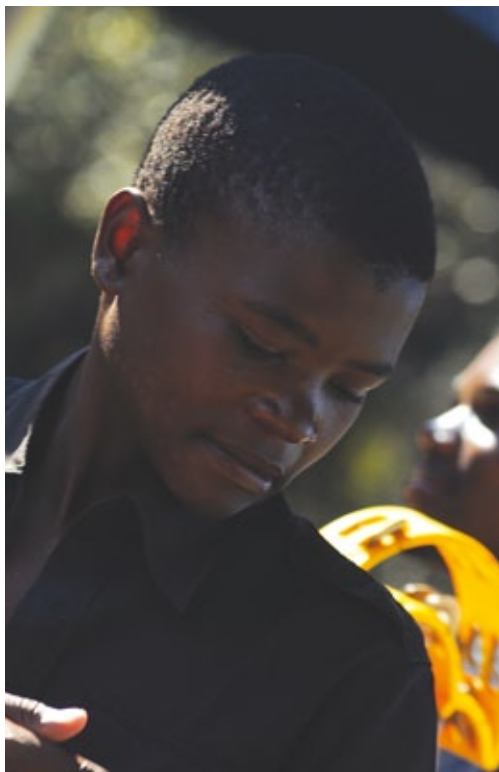


Kada sam upoznao FLP-ov marketinški plan, isti sam trenutak shvatio da će biti najbolje ako što prije postignem što višu razinu, ako se probijem u sve „uže krugove“. Nakon direktorske razine, Senior, Soaring, poticajni za kupovinu automobila, europska, američka putovanja, Klub osvajača, Profit Sharing, zatim President's Club. Ovo je već ekipa od samo deset članova. Iznad toga postoji samo World Rally! I jednom sam ipak uspio povjerovati da mogu to napraviti. 2005. godine naša je ekipa postala šampionska, bila je prva, ali prema tadašnjem marketinškom planu još nismo mogli putovati na svjetski skup... Nakon toga tri smo godine zaredom ostajali na drugom mjestu, zaostajući za samo nekoliko bodova... Da poludiš! Koga briga za drugo mjesto?! Zatim smo lani sa 130 bodova prednosti postali prvi na temelju non-ma-

nagerskih bodova! Na taj sam način, s prvim na svijetu na temelju postignutih ukupnih bodova **Miklósom Berkicsem**, imao mogućnost predstavljati Forever Living Products – Hungary kao treću (na temelju rezultata po glavi stanovnika, zapravo prvu) ekipu na svijetu!

Za mene ustrajno, plemenito odmjeravanje snaga nije neka novost, naime cijeli naš život sastoji se u tome... Primjericice, na neki jezični tečaj prijavi se stotinu djece. Do konca godine dobar dio njih će izostati. Daljnje osipanje slijedi tijekom godina. U međuvremenu oni koji su ostali zahvaljujući svojoj marljivosti i ustrajnosti stići će na sve više razine znanja. Ali koliko će od njih postati simultani ili književni prevoditelji?! A na početku su svi oni imali neki san, neki ozbiljni cilj...

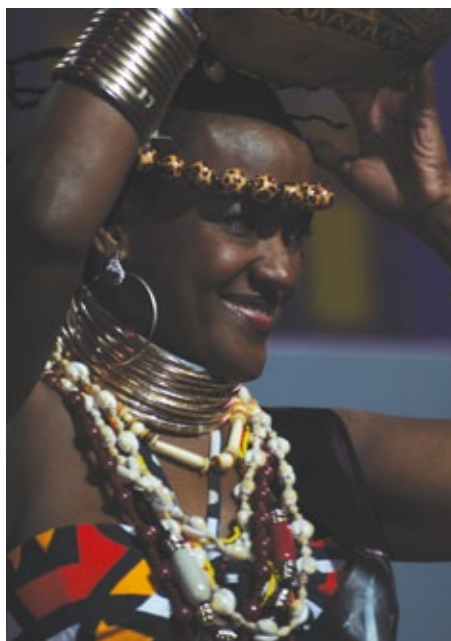
Kamo su nestali ciljevi i snovi?! Gdje su ustrajnost, marljivost



i požrtvovnost u pravom smislu riječi?! Onaj tko zaostane, gubi usredotočenost, a tražeći izlike opravdava sebe i pokriva se „okolnostima“, traži izgovore u lošoj sreći, kudi druge. Imam za njih lošu vijest: U VEĆINI SLUČAJEVA POGREŠKA SE NALAZI U VAŠEM UREĐAJU!

Jesi li zastranio? Komu, čemu imaš zahvaliti što si to dopuštaš?! Je li da je susjedova trava uvijek zelenija?! Pa uljepšaj svoju! Pronađi „djelotvornu tvar“, znanje, praksu, učini svojom navikom svakodnevni trening... Ako si ovdje zastranio, zastranit ćeš i drugdje, samo nemoj na koncu bezuspješno lutati grbavim puteljcima života okrivljujući sve i sva. Trebaš primijetiti i čovjeka u ogledalu... Ako želiš uspjehe, a ne samo rad, tada se konzultiraj, prezentiraj sebe, upotrebljavaj sredstva, neka bez tebe ne prođe niti jedna priredba, zasluži – i zatraži pomoć – što ti kod nas, je li, slijedi besplatno... Sreća?! Da, srećom ja sam pronašao najbolju pomoć kod nekoliko osoba. Ali ako ti tvoj neposredni sponzor ne zna pružiti pomoć, traži adekvatnog partnera u svojoj uzlaznoj liniji. Moj sponzor, **dr. Mária Pavkovics**, postavila je temelje moje strukovne etike, znanja. **Aranka i András Vágási** najbolji su strukovni tre-

neri, **MENTORI** (ispisani velikim slovima), na koje uvijek mogu računati. **Miki Berkics** je poput kakva „korektora“ uvijek izravnavao moj put pokojim dobro odmjerenim savjetom. I kako je samo dobro što radimo u ekipi! Njezin kapetan određuje dobar smjer našega broda, stvara sve bolje mogućnosti s pomoću kojih nas usmjerava u najpovoljnije vode. Da barem svaki „brod“ ima ovako iskusna kapetana velikoga znanja i orijentiranog na čovjeka i uspjeh kao što je naš **dr. Sándor Milesz!** I svi članovi ekipe pomažu svima nama, učimo jedni od drugih, veslamo u istom čamcu, zajedno smo sposobni uspeti se do plime. I ne zaboravi: za plime se svi brodovi nalaze na povišenoj razini! Slučaj je, ili rezultat svjesne potrage i stručnog znanja, što sam sreo tako iznimne osobe među članovima **EKIPE ÉLIÁS** kao što su **Glória Geszty, dr. Edit Wohlmuth, dr. Gyula Wirth, Zsuzsa Wavrik, Laci Harrer, Irénke Kilián, Zoli i Mónika Veres, Tamás i Krisztina Illovai, Feri i Marcsi Csörgő, Laci i Krisztina Blahunka, Erika Hleba, Zoli Pallai, Zsuzsi Truta, Irénke Kassay, Évike Mészáros, dr. András Winfried Schuszter, Marika Fábos, Annamari Toró, ili obitelj**





Tibija Nagya, i još naravno mnogi drugi! Hvala vam, ali nadam se i za vas će to biti inspiracija, jer vidite: ustrajan, kvalitetan rad uvijek urodi plodom. Kako ono veli Miki Berkics? *"Ne zaboravi, na managerskoj razini FLP svaku kapljicu znoja obilato nagrađuje...!"*

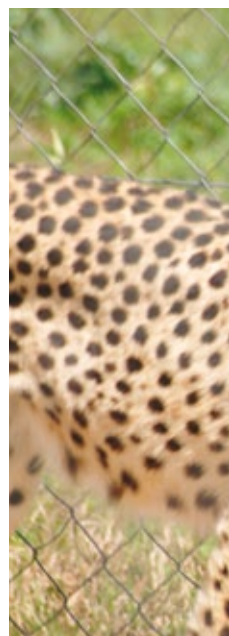
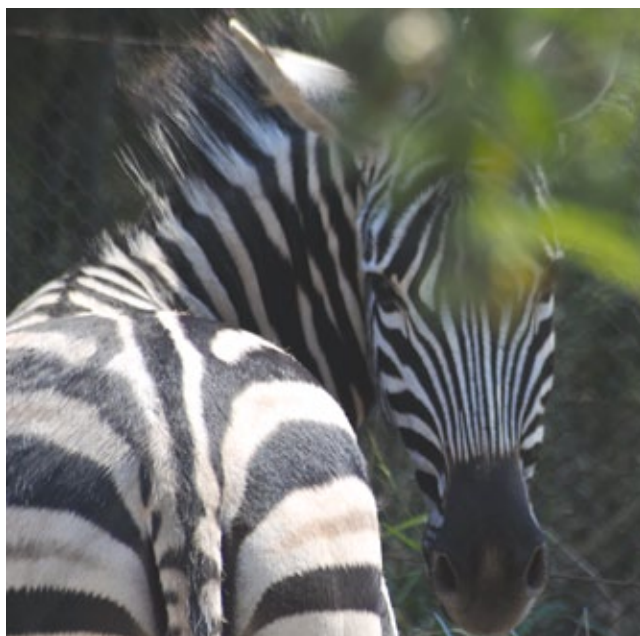
Upitao sam jednu svoju prijateljicu, inače glasovitu plivačicu: I ti i ja znamo plivati, ali zašto si ti postala olimpijska prvakinja, a ja jedva doplivam do suprotne obale! Odgovorila mi je: *Nauči dobru tehniku, odaberi dobrog trenera, povećaj opterećenje i povećaj broj zama-*

ha! Moraš podmiriti cijenu! Ništa nije besplatno...!

11 godina radim ustrajno, nekad malo ležerno, nekad ubacim malo više napora, i ispunjavam sve izazove FLP-a. Ipak, krenuo sam bez puno hrabrosti u Južnu Afriku. Zaslužujem li to, jesam li učinio sve? Na putu se ispostavilo, u užem smislu riječi, da je NAJBOLJA EKIPA SVIJETA onaj odred od 11 osoba koji je predstavljao našu regiju. Kako je dobro što ovdje nema šefova i podređenih zaposlenika, postoje samo prijatelji i jednaki članovi ekipe, plemeniti suigrači: **dr. Sándor i Adrien Mi-**

Iesz, Péter i Zsuzsi Lenkey, Miklós Berkics, Veronika i Stevo (István) Lomjanski, Attila i Katika Gidófalvi, Jozefa Zore. Učili smo i zabavljali se, punili se i uživali u svakoj minuti tih gotovo dvaju tjedana. Očaravajuća Afrika i World Rally, na kojem su najuspješniji na crnom kontinentu mogli preuzeti čekove Profit Sharinga koji će im promijeniti život. Predavanje čuda iz Brazila, **Barboze**, zapanjilo me je. **Attila Gidófalvi** se svojim inspirativnim nastupnim govorom svrstao među najbolje od najboljih FLP-a. Najveći uspjeh, međutim, pobrao je naš **Miklós Berkics**, poučavao je 150 najboljih na svijetu „ne na

srednjoškolskoj razini! Vidjeli smo najljepše predjele čudesne Afrike, golemi “Grand Canyon”, u čijem smo podnožju stanovali u jednom od najljepših od 28 FLP-ovih odmarališta, gdje smo se morali čuvati samo majmuna (jer krađu, haha), a svakog dana bila je druga čarolija: plemenski plesovi, užarena atmosfera, putovanje na safari od nekoliko stotina kilometara na području Nacionalnog parka Krüger (dva puta većeg od naše domovine Mađarske) dok ti se na tisuće zvijeri nalaze nadohvat ruke. Podivljali slon, o čijim je dobrim namjerama isključivo ovisilo što nije prevrnuo naš automobil narican vrijednim teretom... Hra-





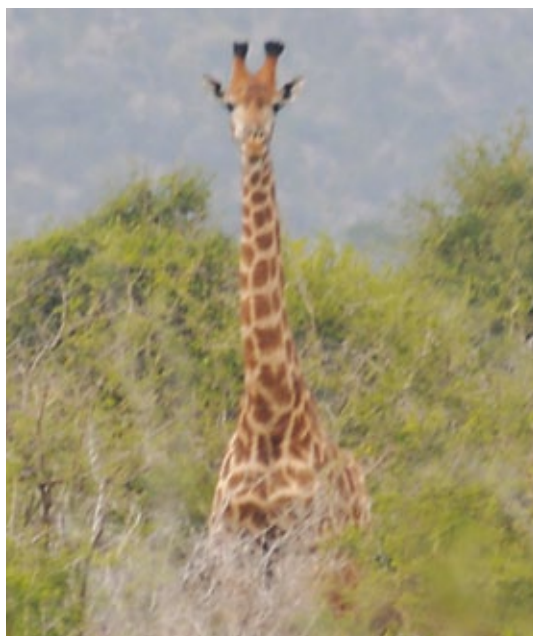
njenje nosoroga, lavovi, zebre, žirafe, bivoli i majmuni, mnoštvo egzotičnih životinja, i da, vidjeli smo plave ptice, orlove u letu! Novi okusi, plodovi, voće i sjemenke, plodovi mora i krokodil na žaru – sve što oči i nepce zagolicati može! Bio je to san u de luxe izvedbi. Posebno hvala na zrakoplovu, napokon smo se u luksuznoj klasi mogli malo ispružiti i odrijetati, a tetošili su nas onako kako to dolikuje ljudima od uspjeha – od Beča do Dubajja, i zatim do Johannesburga i natrag. Ako postoji još neka gradacija, tada je pravi dar što smo se tijekom putovanja formirali u skupinu pravih prijatelja, što nas obvezuje na daljnje uspjehe.

Sjajan je osjećaj biti Mađarom među najboljima na svijetu, pa i onda ako sa svojim skromnim bodovima zapravo i nisam drugi najbolji u regiji... samo sam u kategoriji non-managerskih bodova prvi. Ipak, u ušima mi odzvanjaju riječi Katike i Attile Gidófalvija: „Ovdje si zato što si u ovoj kategoriji najbolji i ovo si ti zaslužio!”

A nagodinu? Već se uvelike ulažu naponi za ovogodišnje prvo mjesto, još se uvijek mogu svi prijaviti. Ovdje ne postoje migovi prema vani, ovdje ne vidiš gdje se nalazi onaj drugi... Ovdje možeš računati samo na sebe i na ekipu koju si izgradio te na sponzore koji ti pomažu. U džepovima svih nas nalazi se maršalska palica... Tko će s koliko uspjeha stići u cilj 31. prosinca odlučit će se tijekom puta. ALL! Fokusiranje, Cilj, Ustrajnost, Broj zamaha, Marljivost! A oni koji će iduće godine biti u **Brazilu, u Rio de Janeiru**, kao predstavnik najbolje ekipe na svijetu, zasigurno će imati osjećaj kao što sam imao i ja: „Ovo je bila dobra zabava, muški odrađen posao!”

Jer uvijek se možeš uspeti više ako imaš cilj i ustrajnost!

Ne zaboravi: „Granica je samo zvezdano nebo...!” Preslušaj materijal. Taj sam ja...



TIBOR ÉLIÁS
soaring manager
član President's Cluba

Život je previše vrijedan a da ga tratimo živeći loše!

U današnjem svijetu posljedice svojih odluka osjećamo višestruko, s još većim intenzitetom. Jedna kriva odluka, ili samo činjenica da ćemo proći pokraj neke mogućnosti i ne primijetivši je, ili odbacivši je, može nam definirati daljnji tijek našega života.

Istodobno, i naša je obitelj dio našega života, pa na taj način posljedice naših odluka proživljavaju i oni. Dakle, izbore roditelja naslijedit će i djeca. Svijet je postao ubrzan, te i ti moraš biti sve snažniji. Katkad juriš gotovo nizašto, prvo preskačeš doručak, zatim ručak, da bi na koncu shvatio kako je iz vreće dnevne rutine ispao ŽIVOT. Sve je snažnije prisutno načelo oko za oko, zub za zub. Okolnosti se podižu oko tebe poput Golijata, a ti si već prestao i brojati koliko su te puta toga dana povrijedili.

Prije osam godina, živeći u bezizlaznosti sive svakidašnjice, nabasao je na mene István Szepesi i uručio mi ključ rješenja – stavio je preda me dragulj koji me je poput zadnje slamke mogao istrgnuti iz močvare neuspjeha. Tada sam i ja donijela

odluku koja u potpunosti ima djelovanje i danas na moju svakidašnjicu. Prihvatila sam poziv koji mi je uputio, prihvatila sam njega za mentora, a on mene za svoju učenicu. Tako sam zgrabila mogućnost koju mi je ponudio FLP i latili smo se posla. Odjeća, stan, putovanje, automobil – to su opipljive stvari iza kojih se, međutim, krije znatno više od toga. Neovisnost, sloboda, blagostanje, bezbrižnost, sigurnost – to su ciljevi za koje se isplati raditi, izboriti se u plemenitoj borbi. Nije bilo lako ni za koga. Bilo je izazova, ali u glavi mi je bilo samo jedno: "...što je iza mene, zaboravljeno je; što je ispred mene, prići ću mu izravno u punom trku prema cilju koji mi je lebdio pred očima i koji sam sanjala danju-noću." Budući da nitko nije prorok u svojoj zemlji, morala sam izboriti najveću bitku protiv svoje obitelji. Na njihove dvojbe, sumnje i odbacivanja odgovarala sam ljubavlju, poniznošću i ustrajnošću, a danas su moji roditelji viši manageri.

Ti, koji sada čitaš ove retke, jesi li ikada sebi postavio/postavila pitanje u kojem smjeru napreduje tvoj život? Koji primjer pokazuješ svojoj djeci? Vide li puno dugova, ili možeš li im pružiti materijalnu sigurnost? Zakorači i odluči se za sigurnost!

Navodno u svijetu vlada kriza. Pišem navodno, zato što ja o tome samo čujem. Govore mi to ljudi kojima otkrivam ovu jedinstvenu mogućnost što nudi FLP. Otkrivam pred njima onaj dragulj koji su u ono vrijeme ponudili i meni, a koji mi je

promijenio život iz temelja. Primam na znanje da postoje neki problemi s gospodarstvom, s poduzećima, sa životom, da je svakidašnjica nemilosrdna i da se gubi suština. Međutim, moj odgovor glasi, ako želiš promijeniti nešto, zgrabi ključ rješenja. Mogućnost je ovdje i za tebe, možeš dobiti sve što poželiš. Bilo što da ti treba, FLP ti to nudi na pladnju, pa radilo se o zdravlju, materijalnoj sigurnosti, slobodi, bezbrižnosti, uspjehu, dobrom raspoloženju, prijateljima, čak i o suprugu ili supruzi. Nadam se da uviđaš kako ti s ovoga mjesta sve stoji nadohvat da bi osvojio svoj krajnji cilj, sreću.

U današnjem svijetu plodove svojih odluka osjećamo višestruko, s još većim intenzitetom. Jedna dobra odluka, ili samo činjenica da ćemo uočiti i zgrabiti mogućnost, može nam definirati daljnji tijek života. Istodobno, i naša je obitelj dio našega života, pa na taj način posljedice naših odluka proživljavaju i oni. Dakle, izbore roditelja naslijedit će i djeca. Želim ti da sanjaš i danju i noću, te da prema cilju ideš izravno samo u punom trku!



IBOLYA TÜNDE CSÁSZÁR,
senior managerica
I DR. NORBERT PÁSZTOR





Omiljena jela President's Cluba

- **Fileti grgeča u umaku od limete i chilija**
Dr. Adolf Kósa L. – safirni manager
- **Čokoladni browns s mascarponeom i vrućim preljevom od višnje**
Tünde Hajcsik i András Láng – senior manageri
- **Salata od grilanog ovčjeg sira s uljnim sjemenkama na posteljici od zelene salate**
István Halmi i Mikola Rita Halminé– safirni manageri
- **Steak Sir Lion s bačvastim krumpirom i umakom od poriluka**
Ágnes Krizsó– safirni manager
- **Divovski bečki odrezak s parmezanom**
István Tóth i Márta Zsiga– soaring manageri
- **Transilvanijsko miješano meso na drvenom pladnju pečeno na grilu s vulkanskim kamenom uz ukiseljenu salatu**
Veronika Lomjanski i Stevo Lomjanski
dijamantni manageri
- **Salata Forever s preljevom Aloe gela**
Csaba Juhász i Enikő Bezzeg– senior manageri
- **Pohana pureća prsa punjena bananom, s umakom od borovnice i s krafnama od krumpira**
Miklós Berkics – dijamantno-safirni manager
- **Juha Soljanka**
Dr. Sándor Miliesz– regionalni direktor
- **Plata President**
Tibor Éliás – soaring manager

Metabolički sindrom

U Mađarskoj je smrtnost stanovništva zbog bolesti srca i krvožilnog sustava triput veća od europskog prosjeka. Približno 2 milijuna živi s prekomjernom tjelesnom masom, a oko 4 milijuna ljudi je pretilo. Pretilost u predjelu oko struka nije samo estetski problem. Među takvim ljudima znatan je postotak onih koji imaju visoki krvni tlak, visoke razine masnoća u krvi, te šećernu bolest.

Učestalost pojave ove skupine simptoma iznosi 22% među odraslima, što usporedno s porastom broja godina pokazuje daljnji rast.

Što je metabolički sindrom?

To je stanje za koje je karakteristična kombinacija pretilosti u predjelu trbuha, visokoga krvnog tlaka i patološke vrijednosti masnoća u krvi. Zajednička prisutnost ovih faktora rizika u velikoj mjeri povećava rizik od



nastanka kardiovaskularnih bolesti (infarkta, moždanog udara, tromboze, bolesti koronarnih arterija, ovapnjenja krvnih žila) i smrtnog ishoda, te šećerne bolesti tip 2. Valja obaviti pretrage i za ostale bolesti, jer postoji sklonost razvoju ostalih simptoma. Faktori rizika pretežito proizlaze iz nepravilne prehrane i nedostatka fizičkih aktivnosti.

Pretilost

Nakupljanje masnog tkiva oko struka (oblik «jabuke»). Metabolizam trbušnog masnog tkiva razlikuje se od metabolizma potkožnog masnog tkiva i pokreće cijeli niz procesa koji mogu izazvati nastanak daljnjih faktora rizika metabolizma

Određivanje stanja uhranjenosti možemo dobiti izračunom indeksa tjelesne mase (BMI):



tjelesna težina (kg)

visina (m)²

Normalna tjelesna masa:	indeks 20–25
Prekomjerna tjelesna težina:	indeks 25–30
Pretilost:	indeks > 30

Povišeni krvni tlak (hipertonija)

Sam po sebi ne izaziva simptome, međutim trajno povišeni krvni tlak može dovesti do oštećenja organa s komplikacijama, ponajprije do razvoja srčanog i moždanog udara, bolesti srca i krvnih žila, tromboza i bolesti bubrega.

Normalan krvni tlak: do 140/90 mmHg, optimalna vrijednost 110/70 mmHg. Više od 160/95 mmHg zahtijeva liječenje.

Povišena razina masnoće u krvi

Kolesterol je jedna vrsta masnoće u krvi. Ako je vrijednost kolesterola > 5,2 mmol/L, tada već može doći do ovapnjenja krvnih žila. Povišenje „štetnog“ LDL-kolesterola (male gustoće) povećava, dok povišenje „korisnog“ HDL-kolesterola (velike gustoće) smanjuje rizik od oštećenja žila. Kod metaboličkog sindroma povisuje se razina jedne druge masnoće u krvi, triglicerida. Normalna vrijednost iznosi do 2,4 mmol/L. Pretilost povisuje razinu LDL-kolesterola i triglicerida, a snižava HDL-kolesterol. U postupku tretmana pretilosti primarna je DIJETA!

Visoka razina šećera u krvi (dijabetes)

Šećer (glukoza) osigurava opskrbu organizma energijom. U normalnim uvjetima šećer se brzo resorbira i ugrađuje u skladište energije organizma. U patološkom slučaju resorpcija šećera u stanice je usporena, razina šećera u krvi se povisuje i postaje trajno visoka.

O šećernoj bolesti možemo govoriti kada glukoza natašte redovito dostiže vrijednost od 6 mmol/L, nakon jela se povisuje iznad 11mmol/L, a ni nakon dva sata se ne spušta na polaznu vrijednost. Šećerna bolest odrasle dobi ne podrazumijeva samo poremećaj metabolizma šećera, nego se odnosi i na metabolizam ugljikohidrata, masti i bjelancevina. Osjetljivost stanica u odnosu na inzulin se smanjuje, izlučivanje inzulina se intenzivira i unatoč njegovoj visokoj razini dolazi do relativnoga manjka inzulina. Ako se kontrola tjelesne mase pokaže nedostatnom, potrebno je dodatno liječenje.

Prevenција, liječenje: Potreban je višestruko kombinirani postupak.

Najvažnije je promijeniti životne navike, nezdravu prehranu, kao i način života s nedostatnim fizičkim aktivnostima. U sklopu prevencije glavna uloga pripada čišćenju organizma (detoksikaciji), a pri prehrani kakvoći unesenih hranjivih tvari:

1. Nezasićene masne kiseline (riblje ulje, hladno prešano maslinovo ulje)
2. Minerali i elementi u trgovima (željezo, kalcij, mangan, bakar, selen, natrij, fosfor, cink, jod, vanadij, molibden) organskog podrijetla
3. Vitamini (posebice A, B, C, E)
4. Ugljikohidrati (umjesto bijeloga šećera uzimati biomed, steviju)
5. Bjelančevine (neživotinjskog podrijetla, npr. soja, polen)
6. vlakna (djetelina, zeleni ječam, pšenične ljuske)

7. Ljekovito bilje (Aloe vera, majčina dušica, đumbir, ginseng, kamilica, klinčić, kardamon)

8. Kombinacije voća i povrća (brusnica, mogranj, limeta, rajčica, jabuka, kupina, naranča, češnjak) i puno čiste (izvorske) vode, dnevno 2–3 L.

Suzdržimo se od konzumiranja kofeina, nikotina, alkohola i gotovih jela, te uvedimo puno fizičke aktivnosti!!!

Naš glavni cilj treba postati prevencija – održavanje dobrog stanja, što možemo postići zdravim načinom života.

Želim Vam uspješan, zdravljem obilat i sretan život!

DR. MARIANN TIHANYI

liječnica klasične i alternativne medicine



www.flpseeu.com

FOREVER 

IMPRESUM

Izdavač: Forever Living Products Magyarorszá g Kft. • Uredništvo: FLP Magyarorszá g Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Fax: (36-1) 312-8455

Glavni urednik: Dr. Sándor Milesz • Urednici: Valéria Kismárton, Zsuzsanna Petróczy, Kálmán Pósa, Sándor Rókás • Priprema za tisak: TIPOFILL 2002 Kft.

Grafički urednici: Richárd Teszár, Gábor Buzássy • Naklada: Veszprémi Nyomda Zrt. Tisak: 32 080 primjeraka • Prevoditelji, lektori: albanski: Dr. Marsel Nallbani –

hrvatski: Darinka Aničić, Žarko Anić Antić – srpski: Ottília Tóth-Kása, Balázs Molnár, Dragana Meseldžija – slovenski: Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana

Odgovornost za sadržaj članka snose autori članka! Sva prava zadržana!

Propozicije za Poticajni program **Forever Holiday**

(Poreč 02. listopada – 04. listopada)

Forever Living Products International Inc. kontinuirano prati djelatnost svojih suradnika i s posebnom pozornošću pomaže u razvoju onih suradnika početnika koji zakorače na put popularizacije Foreverovih proizvoda, ove katkad ne toliko jednostavne djelatnosti.

Središnji Foreverov ured utemeljio je za skupine distributera proizvoda Mađarske i Južne regije Forever Living Productsa određen Poticajni program Forever Holiday, koji će pružiti još više poticaja za razvijanje mreže novim suradnicima koji kreću s poslom, a sudionike u poticajnom programu još će i dodatno nagraditi.

Uvjeti poticajnog programa su sljedeći:

1. U **Poticajnom programu** može sudjelovati svaki onaj novi, domaći suradnik koji je registriran 01. lipnja ili nakon 01. lipnja u godini Poticajnog programa, a koji ispunjava uvjete da postane distributerom proizvoda (dakle, u ovom slučaju u programu i putovanju mogu **sudjelovati novi, domaći distributeri proizvoda, koji su pristupili Foreveru nakon 01. lipnja 2009. godine**).

2. Poticajni program Forever Holiday počinje od 01. lipnja i završava 31. kolovoza tekuće godine.

3. Distributer proizvoda tijekom mjeseca lipnja, srpnja i kolovoza mora postići najmanje razinu supervizora. Distributer proizvoda svakoga mjeseca kvalifikacija mora prikazati aktivnost u visini od 4 boda (mora biti aktivan od prvoga cjelovitog mjeseca, ali, naravno, registrira li se tijekom kolovoza, morat će biti aktivan u kolovozu).

4. U Poticajnom programu mogu sudjelovati i sponzorirani distributeri proizvoda.

5. U programu može sudjelovati distributer proizvoda koji se kvalificirao na taj način, a njegove troškove putovanja, naknadu za sudjelovanje i smještaj za Rally plaća Društvo. Ovo se smatra ispunjavanjem uvjeta za kvalifikaciju na drugu razinu Poticajnoga programa.

6. Ako u programu želi sudjelovati distributer proizvoda koji je registriran nakon 01. siječnja – ispunivši gore navedene uvjete – osim troškova putovanja za Rally, za nj će naknadu za sudjelovanje i smještaj platiti Društvo. Ovo se smatra ispunjavanjem uvjeta za kvalifikaciju na prvu razinu Poticajnoga programa.

PREDVIĐENI PROGRAM:

Četvrtak, 01. listopada

– polazak autobusima
večera (samo za kvalificirane/
predavače)

Petak, 02. listopada

– doručak,
– od 10:00 sati Od
Supervizora do managera
– trening (motivacijsko
predavanje, metoda rada,
Turbo Start)
– oko 13:00–13:30 h ručak
– 13:30–15:45 h seminar
– nakon 16 h odmor, večera

Subota, 03. listopada

– doručak
– od 10:00 h Od Supervizora do
managera – trening
(motivacijsko predavanje,
metoda rada, Turbo Start)
– oko 13:00–13:30 h ručak
– 13:30–15:45 h seminar
– nakon 16 h odmor
– večera
– Disco (mogu sudjelovati i oni koji
sami plaćaju troškove)

Nedjelja, 04. listopada

– doručak u hotelu
– oko 11 h polazak autobusima kući

Kupnja karata:

Distributeri koji se nisu kvalificirali za Rally mogu kupiti karte u ograničenim količinama. Ovaj seminarski program preporučuje se za supervizore.

Može se kupiti dvije vrste karata:

- Karta za seminar
- Karta za Rally (seminar+smještaj)

(Karta za Rally ne uključuje putne troškove. Putovanje se može realizirati pojedinačno ili sa skupinom ako ima dovoljno slobodnih mjesta u autobusu.)



HOTEL KASTÉLY SZIRÁK



Dragi naši suradnici distributeri!

Željeli bismo svima vama skrenuti pozornost na našu sljedeću ponudu s popustom! Hotel dvorac kontinuirano očekuje vas, naše drage suradnike, kao i vaše obitelji, kako prigodom grupnih priredbi, tako i obiteljskih proslava!

Park dvorca i s njim povezano okruženje pruža sjajne mogućnosti za organiziranje vjenčanja, po želji s ceremonijom na otvorenom.

Ove godine ponovno ćemo raspisati mogućnost ljetne škole jahanja u aranžmanu cjelodnevnog boravka, odnosno u aranžmanu sa smještajem. Detalji s tim u svezi opisani su u tekstu ispod!

*Provedite kod nas
nezaboravan vikend, po izvanredno
povoljnim cijenama!*

VIKEND PAKET: (s dolaskom u petak)

<p>2 noćenja u predivnom apartmanu Doručci i večere Polusatna masaža Uporaba usluga Wellnessa i teniskog terena 41.600.-Ft/glavi/2 noći, umjesto 59.280.-Ft</p>	<p>2 noćenja u bajkovitoj dvokrevetnoj sobi Doručci i večere Polusatna masaža Uporaba usluga Wellnessa i teniskog terena 37.500.- Ft/glavi/2 noći, umjesto 53.280.-Ft</p>	<p>2 noćenja u prekrasnoj dvokrevetnoj sobi u sporednom traktu zgrade Doručci i večere Polusatna masaža Uporaba usluga Wellnessa i teniskog terena 29.450.- Ft/glavi/2 noći, umjesto 34.430.-Ft</p>
--	--	--

Ljetne škole jahanja s cjelodnevnom boravkom u Hotelu dvorcu u Sziráku

Početak ljetnih praznika ponovno će biti aktualna mogućnost prijave za sudjelovanje u ljetnoj školi jahanja. Prijave za dolje navedene termine primaju se na broj telefona 0036-32-485-300.

TERMINI: 29.06. - 03. 07. 2009. • 06. 07. - 10. 07. 2009. • 20.07. - 24. 07. 2009. • 27.07. - 31. 07. 2009.
• 03.08. - 07. 08. 2009. • 10.08. - 14. 08. 2009. • 24.08. - 28. 08. 2009.

Škola jahanja održava se u jednotjednim – petodnevnom turnusima, mjesto održavanja konjušnica Hotela dvorca u Sziráku, odnosno ostali pripadajući prostor. Dobnu strukturu sudionika ljetne škole čine djeca od 9 do 16 godina. Program započinje u 9 sati ujutro, kada će se djeca upoznati sa sredinom; ocijenit ćemo jahačko znanje i uvježbanost djece. Tijekom dana u dva navrata moći će sjesti na konja, te će moći aktivno sudjelovati u poslovima oko održavanja konja.

Ostale mogućnosti programa: usluge wellnesa, uporaba teniskog terena, stolni tenis, badminton, kuglana bez postolja. Sudionicima kampa osiguran je jedan glavni obrok – objed, a tijekom dana soda voda. *Turnusi svaki put traju od ponedjeljka do petka, između 9 sati ujutro i 16 sati popodne. Dolazak sudionika individualan!* Hotel će osigurati po jedan glavni obrok, nadzor djece, a u konjušnici i jednoga stručno osposobljenog instruktora. Turnusi se organiziraju u slučaju prijavljivanja minimalno 6 zainteresiranih!

Primamo i bonove za odmor! Cijena jednotjedne škole s boravkom, instruktorom, prehranom i uporabom usluge wellnesa iznosi: **2.900.- Forinti /danu,** u tu cijenu je uključen i PDV. Postoji i mogućnost u aranžmanu sa smještajem, a u tom slučaju cijena s punim pansionom iznosi **29.900.-Ft/glavi!**



S poštovanjem: *Katalin Király*
Hotel dvorac Szirák
06-20-539-0534

Nadam se da će vam neki od naših prijedloga privući pozornost! Obratite nam se što prije!

FOREVER  RESORTS



Forever Freedom®

Forever Freedom je sok vrlo ugodna okusa naranče, sadrži glukozamin-sulfat i kondroitin-sulfat – dva spoja koja se nalaze u prirodi, i za koje je ustanovljeno da potiču očuvanje zdrave strukture hrskavice i odgovarajuću gipkost zglobova. Njih smo spojili s bogatim sastojcima našega stabiliziranog Aloe Vera Gela. Obogatili smo ga još i vitaminom C i MSM-om, primarnim izvorom biološki primjenjivog sulfata.

Glukozamin-sulfat i kondroitin-sulfat su tvari koje se nalaze u prirodi i koje pomažu očuvanju zdrave strukture hrskavice i odgovarajuću gipkost zglobova, dok u međuvremenu “prirodne amortizere” održavaju hidratiziranima.

Organizam je starenjem sve manje u stanju proizvoditi ove prirodne sastojke zdrave hrskavice, što onda može dovesti do prekomjerne istrošenosti zglobova. Kao i kod ostalih FLP-ovih

proizvoda, i ove hranjive tvari potječu iz prirodnih izvora i smatramo ih iznimno sigurnima. S Forever Freedomom vaš dan može započeti praktično i hranjivo.

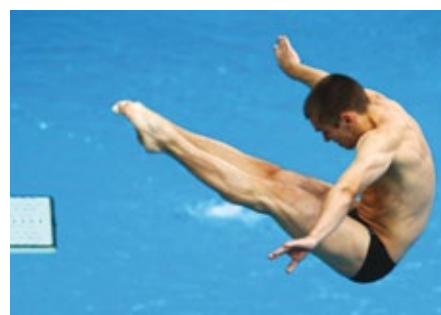
SASTOJCI:

Sok Aloe vere (89%), zaslađivač (2,46%), sirup od prirodnoga narančina soka (2,39%), fruktoza (1,73%), glukozamin-sulfat i kondroitin-sulfat, prirodna narančina aroma, metil-sulfonil-metan (MSM), antioksidans (askorbinska kiselina), limunska kiselina, konzervans (natrijev-benzoat) i antioksidans (tokoferol). Proizvod sadrži i određene sastojke od raznih vrsta rakova (račića i jastoga).

KOLIČINA: 1 litra

PREPORUČENA DOZA:

Dnevno 50 mL (polu decilitra) napitka



- Jedinstvena kombinacija djelotvornih tvari u obliku napitka od Aloe, kako biste svojem organizmu mogli na jednostavan način, a istodobno hranjivo, osigurati tvari koje su potrebne za savršeno funkcioniranje zglobova.
- Djelotvorne tvari savršeno se stapaju sa svojim nositeljem Aloe verom.
- Sastojke sadržava u prirodnom obliku, kako se u svojem prirodnom stanju nalaze i u zglobovima.

PRODUCT #196