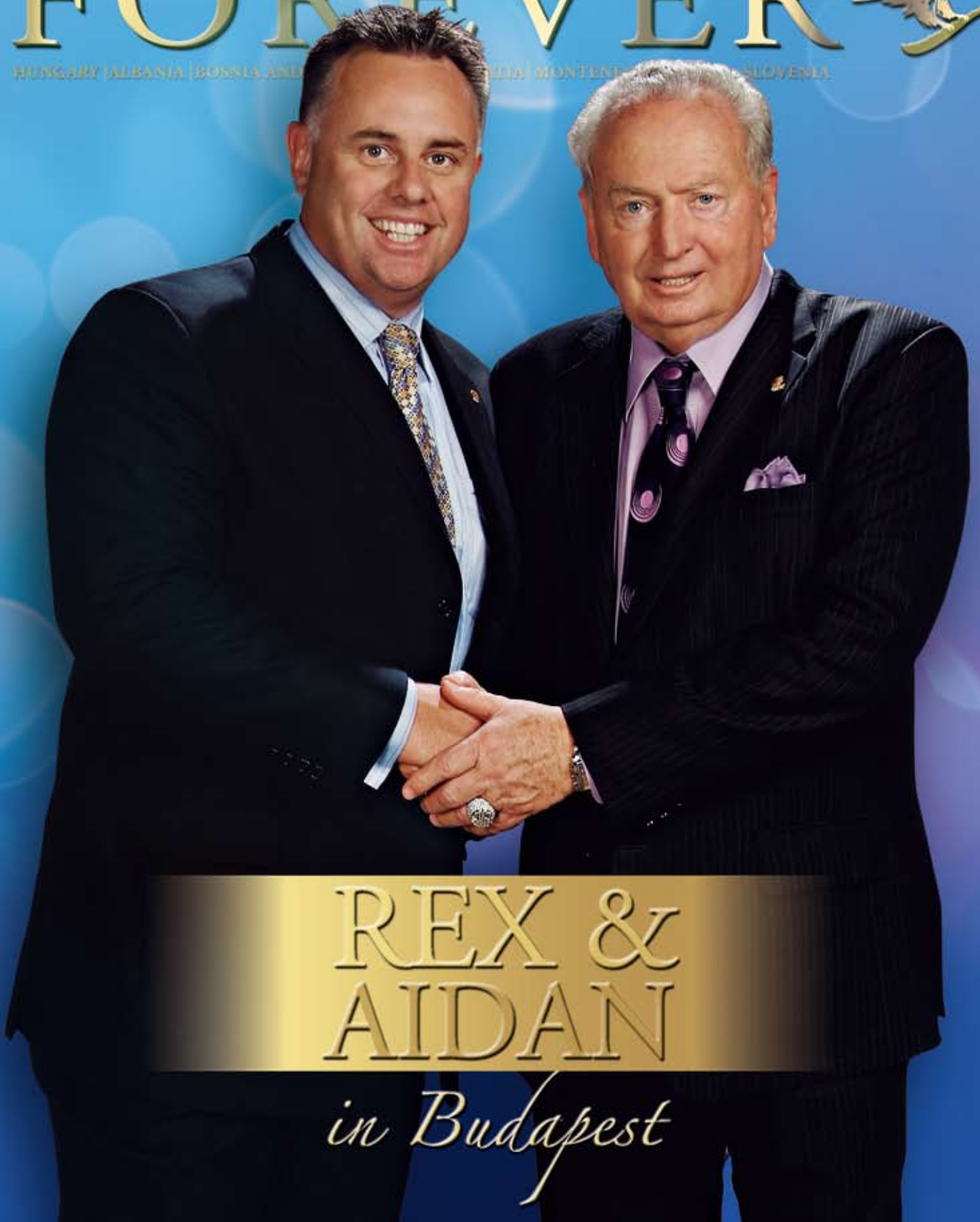


GODINA XIV. BROJ 6. - LIPANJ 2010.

FOREVER



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



REX &
AIDAN

in Budapest



Nedavno sam posjetio latinoamerički Rally u Rio de Janeiru. Postignuo je fantastičan uspjeh. Najbolji distributeri svijeta pridružili su se latinoameričkom mnoštvu distributera od dvanaest tisuća ljudi u sedam, energijom preplavljenih dana. Vrhunac putovanja bio je kada smo se popeli na poznati vrh „Glavu šećera“ (Pão de Açúcar) što se izdiže 396 m iznad zaljeva Guanabare. S toga mjesta otvara se neizrecivo prekrasan pogled koji će ostati u sjećanju svima koji su mogli biti dijelom toga čuda.

Na ovome uistinu uspješnom Rallyju okrunili smo pobjednicu ove godine, novu Miss Sonya Latinske Amerike Fabiolu Piñu. Fabiolu je dopala čast da doputuje s nama u Denver, gdje će zastupati latinoameričku regiju. Njoj će se pridružiti pobjednice ostalih četiriju regija, s kojima će se moći natjecati za krunu Miss Sonya 2010.

Auditoriju u Riju ispričao sam jednu prekrasnu priču, koja je toliko potresna i u tolikoj mjeri potiče na razmišljanje da je moram podijeliti sa svima vama. Nedavno sam pročitao prekrasnu knjigu pod naslovom „Alkemičar“ Paula Coelho. Siguran sam da ju je velik broj vas već pročitao. Roman je ušao čak i u Guinnessovu knjigu rekorda! Prevedena je na 53 jezika, dok je u Brazilu najprodavanija knjiga svih vremena. Priča je to o Santiagu, mladom pastiru iz Andaluzije, koji je iz unutarnjih pobuda krenuo u potragu za ispunjenijim životom. Zbog toga se morao prepustiti nepoznatome i slijediti svoje srce s nadom da će pronaći svoju sreću. Svi mi koji smo kroz ovu priču putovali zajedno sa Santiagom shvaćamo da blago, odn. bogatstvo za kojim tragamo, može

Unutarnje BLAGO

pokucati na vrata našeg života u raznim oblicima.

Osnovna je teza cijele knjige: čovjekova je obveza da ispuni svoju sudbinu. Ako uistinu želiš nešto, cijeli će ti univerzum biti od pomoći kako bi uspio ostvariti svoj cilj. Imao sam osjećaj da ova priča vrijedi za sve nas koji pripadamo FOREVER-u. Od pastira se ne očekuje mnogo. To je lutajući trgovac koji obilazi cijeli kraj i nadzire stado, a svoje kupce opskrbljuje vunom i mesom. Nismo li i mi bili slični njemu prije nego što smo otkrili FOREVER?! Santiago je bio drugačiji i htio je biti drugačiji od ostalih. Čitao je uzbudljive knjige, sanjao o egzotičnim krajevima. Znao je da svijet čuva za njega znatno više nego što bi se od života običnog pastira moglo očekivati. Imao je jedan san koji mu se stalno vraćao, da je negdje u Egiptu u podnožju piramida skriveno vrijedno blago, koje čeka samo trenutak da ga on pronađe. Blago za koje je smatrao da mu je suđeno bilo je toliko snažan poticaj, da je u njemu zatomilo čak i strah od toga da može izgubiti sve što je dotad stekao. Zvuči poznato, zar ne?

Mladić je dobivao pomoć na najne očekivanijim mjestima, od najneobičnijih likova. Na zadnjoj dionici puta prepunog opasnosti, Santiago

usred potrage pronalazi svoje blago – u najskrivenijim dubinama nutrine. Ova priča govori o vjeri, snazi i hrabrosti. Sve one postoje i u nama i čine nas sposobnima da slijedimo svoje najzamršenije snove. Santiago nam otkriva na koji način trebamo vjerovati svojem srcu kako bismo na svojem putu znali iščitavati i shvatiti složene znakove, koji nam pomažu kako bismo mogli ispuniti svoje snove.

Gdje se TI nalaziš na svojem putu? Čudiš li se na koji si način dospio u FOREVER? Jesi li već otkrio svoja blaga? Jesu li to ovozemaljska dobra, ili si ih otkrio u sebi samome? Jesi li već postigao sve što si odlučio postići kada si zakoračio na put s FOREVER-om? Jesi li pomagao onima koje si susreo na tome putu? Jesi li bio hrabar kada si se trebao suočiti s teškim situacijama? Jesi li bio ponizan kada si slavio svoje uspjehe, pobjede? Nalaziš li se pri kraju svojega putovanja, ili si na početku potrage za blagom?

Čast mi je što mogu biti dijelom tvog putovanja, što možemo putovati zajedno. Ne dopusti da te slome „zaobilaznice“, slijepo ulice! Svoj cilj uvijek drži pred očima. Nemoj dopustiti da na tvom putovanju slika makar i na trenutak izbljedi pred očima. Ostani strpljiv i uvijek obrati pozornost na detalje, koji ti često mogu biti putokazi u bespućima. Sjeti se što kaže alkemičar Santiago: „Tajna se nalazi ovdje, u sadašnjosti. Obratiš li dovoljno pozornosti na današnjicu, moći ćeš se razvijati zahvaljujući njoj. A ako se možeš razvijati u sadašnjosti, ono što slijedi može biti samo još puno bolje od toga.“


REX MAUGHAN





MALENO ČUDO

Konačno je stigao velik trenutak! Posjetili su nas **Rex Maughan**, generalni direktor FLP Internationala, i naš dopredsjednik za Europu **Aidan O'Hare**, od kojih smo puno naučili na koji se način može jednostavno, pošteno i sa stručnim znanjem koje je moguće usvojiti, izgraditi ovoliko golemo poslovno carstvo, poslovno carstvo Forevera, s kojim možemo promijeniti nabolje živote stotine tisuća obitelji. Zahvaljujemo im što su svojim dolaskom iskazali čast proslavi 13. rođendana naše tvrtke.

Drago nam je što smo kao prvi u Europi mogli pokrenuti svoj komunikacijski sustav zasnovan na vezi putem mobilnih telefonskih uređaja i koji je gotovo jedinstven u svijetu najavljujući komunikacijske mogućnosti XXI. stoljeća. Koje nam prednosti donosi spajanje na sustav **Forever Telefona**? Prvo moramo ustvrditi da to nije sredstvo za izgradnju poslovne strukture, nego da će biti jedno od neizostavnih pomagala (alata) u sklopu djelatnosti graditelja poslovne strukture koji rade u sustavu. Odnosno, za one koji ga rabe, to je već i danas. S pomoću njega svaki graditelj poslovne strukture (od razine assistant supervizora) može doći do trenutačnih informacija, štoviše, može to činiti vrstavanjem u izuzetno povoljnu tarifnu klasu. Svakome je važno da iz prve ruke dobije informacije kako iz središnjice u Budimpešti, tako i iz središnjice u Americi. Što sve čini dostupnim novi komunikacijski sustav iz američke središnjice, praktički u roku od 24 sata, pritiskom na jednu jedinu tipku? Najvažnije informacije povezane s proizvodima, kupnjom, akcijama, prodajom, uvođenjem novih proizvoda na tržište, zatim rezultate procesa dobivanja specifičnih dozvola, ili čak i predstavljanje najnovijih znanstvenih istraživanja. Istoga trenutka dostupne su nam sve informacije o eventualnim promjenama našega marketinškog sustava, o pokretanju novih poticajnih programa, o mijenjanju uvjeta/propozicija, o točnom terminu i mjestu održavanja priredbe za potporu izgradnji poslovne strukture. Sustav nam osigurava mogućnost trenutačne provjere stanja bodova, dok za naše lidere (od managerske razine dalje) omogućuje prosjeđivanje ekipnih informacija za silaznu strukturu. Povrh svega toga, otvara se mogućnost narudžbe proizvoda bilo da se nalazite npr. u Miskolcu, Pečuhu ili Novom Sadu. Naravno, vodit ćemo računa i o tome da ako naši suradnici svoje slobodno vrijeme žele provesti na putovanju ili na odmoru, mogu na jednome mjestu pronaći i najpovoljnije opcije kupovine avionskih karata. Za one željne učenja, s pomoću Forever Telefona dostupan je i 24-satni stalni program Forever TV-a. Dakle, odsad ćemo – kako sam rekao, kao prvi u Europi – imati u rukama jedno maleno sredstvo golemih mogućnosti, a s tim novim sredstvom, koje povećava učinkovitost u izgradnji poslovne strukture, imamo mogućnosti postići još veći promet i pomoći još većem broju ljudi da svoj život na Zemlji provedu uživajući u još boljem zdravlju i većem blagostanju.

Naprijed FLP Mađarska!

DR. SÁNDOR MILESZ
COUNTRY MANAGER



BEOGRAD, SRBIJA

Success Day

Prvi dani novoga godišnjeg doba daju nam snagu za rad, jer smo uvjereni da nas čeka godina puna uspjeha.

Senior manageri **Sonja i Nebojša Knežević** bili su voditelji naše prve proljetne priredbe na kojoj su se pojavili najuspješniji suradnici Forever Living Productsa. Bračni par Knežević već je od samih početaka uočio mogućnost svijetle budućnosti u FLP-u, dok su njihovi izvanredni rezultati odličan dokaz da su prije nekoliko godina donijeli pravu odluku.

Na početku Dana uspješnosti sudionike je pozdravio direktor ureda u Beogradu **Branislav Rajić**. Ukratko se osvrnuo na odlične radne rezultate najavljene na Europskom Rallyju, a osim toga dao je nove informacije i upute za rad okupljenih. FLP je jedna od najpouzdanijih tvrtki na srpskom tržištu, a snažnije povezivanje ljudi unutar tvrtke može polučiti golemim dobitkom za sve.



Ljiljana Stjepanović, glumica *Pozorišta na Terazijama*, koja je inače zadovoljna korisnica naših proizvoda i velika prijateljica naše tvrtke, već gotovo tri i pol desetljeća nastupa i na pozornici i na filmu. To da je izuzetno talentirana dokazala je već u mnogobrojnim domaćim filmovima i serijama, ali i u kabaretskim predstavama. Njezin bogat repertoar ovaj je put očarao sve gledatelje. Zahvaljujemo joj na nastupu za pamćenje i nadamo se da će i dalje ostati potrošač naših proizvoda, te da će nam svojim dolaskom i u budućnosti iskazati čast na našim priredbama.

FLP uvijek nastoji biti suvremen, a svojim novim, kvalitetnim proizvodima (koji izazivaju veliko zanimanje diljem svijeta) biti uvijek korak ispred konkurentnih tvrtki. Naš suradnik manager **Siniša Blašković** i kozmetičarka naše tvrtke **Dragana Nikolić** sjajno su predstavili široku paletu novih proizvoda koji se već ovoga trenutka nalaze u prodaji. Nadamo se da će i ovi proizvodi ubrzo pronaći svoj put do potrošača, te da će naši kupci i dalje biti zadovoljni našim proizvodima.

Discipliniranim načinom života i prehranom možemo izbjeći mnoge probleme. Naši proizvodi provjerene kakvoće i bogate hranjive vrijednosti pružaju nam iznimnu pomoć, olakšavaju nam život. O tome je govorio naš vrsni predavač **dr. Bora Vujašin**, koji bezgranično voli našu tvrtku.

Iskustva s proizvodima u izlaganjima liječnika i potrošača najvažniji je stup svih naših priredbi. U tim trenucima otvara se mogućnost da čujemo iskrenu i uvjerljivu ocjenu naših proizvoda iznimne kakvoće. Dužni smo zahvalu **dr. Snežani Kontra**, koja je iznimno vodila ovaj dio programa.





Nakon toga zdušno smo pozdravili nove supervizore koji su se pojavili na pozornici, zatim i članove Kluba osvajača, te sve one suradnike koji su tijekom prethodnoga razdoblja s velikom predanošću uspješno gradili svoje potrošačke i suradničke poslovne strukture. Svima njima čestitamo na radu i želimo im puno uspjeha!

„Cijeli sam se život trudila da postanem bolja“ – započela je svoje predavanje soaring managerica **Vesna Kuzmanović**. „Ovo me je potaknulo na borbu, te smo moj suprug i ja donijeli zajedničku odluku: izgradit ćemo suradničku strukturu u redovima Forevera. Ne možemo utjecati samo na tijek našega rađanja i smrti, a sve ostalo vrijeme ovisi o nama, o našim ispravnim odlukama i postupcima. Imali smo želju živjeti i raditi drugačije, a pritom u svemu tomu i uživati. S pomoću FLP-a ostvarili smo svoje zamisli! Hvala našoj tvrtki što nam je otkrila kako možemo raditi za kvalitetniji život!“

„Nemojte samo sanjariti, nego ostvarite svoje snove i preuzmite odgovornost da i drugima pomažete u ostvarivanju njihovih snova!“ – preporučio je u svojem predavanju naš suradnik manager **dr. Aleksandar Petrović**. „Najbolje dijelove svojega života ne dobivamo besplatno, trebamo im posvetiti vrijeme, što se često višestruko vraća. Onaj tko počne raditi u redovima FLP-a, to čini uvijek u najboljem trenutku! Rješenje od ključne važnosti krije se u privatnom poduzetništvu, jer to nam osigurava stalan izvor prihoda a time i dugoročnu neovisnost.“



„FLP je najbolja postojeća poslovna mogućnost, jer pruža punu slobodu kako u životu tako i u poslu, bilo gdje da se nalazite“ – poručila je u svojem predavanju safirna managerica **Danijela Ocokoljić**. „FLP-ova konstanta, principijelnost, kvalitetni proizvodi i način distribuiranja te najbolji Foreverov proizvod – Marketinški plan – pružaju golemu sigurnost. Moj posao, obitelj, maleno dijete, karijera i putovanja... svi su u savršenom skladu! Zahvaljujem Rexu na ovoj sjajnoj mogućnosti! Samo o nama ovisi hoćemo li iskoristiti sve to na najbolji mogući način.“

Primjena FLP-ovih proizvoda u gastronomskom umijeću već je odavna započela. Pred nama se otvaraju goleme mogućnosti ako ove proizvode iskoristimo tijekom svakodnevnoga pripremanja naših obroka. Uporaba pojedinih, svakodnevnih prehrambenih proizvoda u koktelima, umacima i preljevima otvaraju potpuno nove dimenzije. Zahvaljujemo profesionalnom kuharu **Draganu Lukiću**, dugogodišnjem i vjernom korisniku naših proizvoda, na sjajnoj prezentaciji, te što je pripremanje svakodnevne hrane predstavio u jednom potpuno novom svjetlu.

Na kraju su naši novi suradnici assistant supervizori preuzeli svoje zaslužene značke, te smo im poželjeli uspješnu karijeru u redovima naše tvrtke.

Branislav Rajić
regionalni direktor FLP-a Srbije

Sljedeći Dan uspješnosti održat ćemo 29. svibnja 2010. g. s početkom u 11 sati. Prije toga sudjelovat ćemo na managerskom skupu u Sziráku, kao i na Danu uspješnosti u Budimpešti 23. svibnja.







EUROPSKI RALLY

BEČ, AUSTRIJA

15-16. TRAVNJA 2011.

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 troje prvogeneracijskih distributera, koji će svi postići razinu assistant supervizora. Svaki novi distributer mora postići zadane bodovne vrijednosti prema ilustraciji. Kvalificirani distributer treba biti "aktivan" u svakom mjesecu kvalifikacijskoga razdoblja. Kvalifikacijsko razdoblje traje od 1. srpnja do 31. listopada 2010. godine, za to se vrijeme moraju ispuniti svi uvjeti. 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 je distributer sam odgovoran za razumijevanje propozicija ovoga poticajnog programa. Povlašteni tretman ni u kojem slučaju nije moguć. Ovaj poticajni program sadržava samo uvjete i nagrade navedene na ilustraciji. Molimo Vas, imate li bilo kakvih pitanja, obratite se Vašem regionalnom direktoru. Nagrade se ne mogu pretvoriti u gotovinu i nisu prenosive na drugoga.

NDP-POBOLJŠANJE

Distributer koji je sponzoriran tijekom najmanje šest punih mjeseci, a koji za to vrijeme nije postigao razinu assistant supervizora, stječe pravo na odabir novoga sponzora.

Distributeri koji su odabrali novoga sponzora gube sve dotadašnje silazne strukture, kao i prikupljene kartonske bodove. Nadalje, smatrat će se responzoriranim distributerima u svim poticajnim programima koji se na njih mogu primijeniti.

Promjena stupa na snagu s 1. studenim 2010. g. Dotada svim distributerima preostaje još pet mjeseci mogućnosti da pruže pomoć distributerima u svojoj silaznoj strukturi kako bi oni postigli razinu assistant supervizora prije nego što ovaj propis stupi na snagu.

Uvjereni smo da će ova pravila pridonijeti tomu da svi naši dragi suradnici svoj foreverovski posao povedu u nove visine. Molim sve vas da o ovim promjenama informirate sve svoje suradnike. Ulogu svih vas u tome da im objasnite nova pravila smatramo vrlo važnom.

S poštovanjem:
DR. SÁNDOR MILESZ
country manager



Postani i ti EAGLE MANAGER!

Za postizanje statusa eagle managera – nakon što netko postigne razinu potvrđenoga managera – u svakoj kalendarskoj godini mora se kvalificirati uz ispunjavanje sljedećih uvjeta:

Kandidat...

1. Mora biti aktivan i kvalificiran na voditeljski bonus svakoga mjeseca.
2. Mora prikupiti najmanje 720 total kartonskih bodova, od kojih minimalno 100 bodova trebaju biti bodovi novih, osobno sponzoriranih distributera.
3. Mora sponzorirati najmanje dva takva nova distributera, koji će postići razinu supervizora.
4. Mora pružati potporu lokalnim i regionalnim priredbama.

U prvoj, uvodnoj godini poticajnoga programa – koji kreće 1. lipnja 2010. g. – uvjeti, proporcionalno podijeljeni, izgledaju kako slijedi:

1. Mora biti aktivan i kvalificiran na voditeljski bonus svakoga mjeseca od lipnja do prosinca.
2. Mora prikupiti najmanje 420 total kartonskih bodova, od kojih minimalno 60 bodova trebaju biti bodovi novosponzoriranih.
3. Mora sponzorirati najmanje jednoga novog distributera koji će postići razinu supervizora.
4. Mora pružati potporu lokalnim i regionalnim priredbama od lipnja do prosinca.

Povrh navedenih uvjeta, senior manageri i svi viši manageri moraju pružati potporu i razvijati eagle managere iz svoje silazne strukture kako bi i sami mogli ispuniti kvalifikacije za eagle managera (detalje vidi u tablici koja se nalazi niže). Svi eagle manageri iz silazne strukture moraju poteći iz različitih sponzorskih linija, a mogu biti iz bilo koje generacije.

- a. senior manager: 1 eagle manager iz silazne strukture
- b. soaring manager: 3 eagle managera iz silazne strukture
- c. safirni manager: 6 eagle managera iz silazne strukture
- d. dijamantno-safirni manager: 10 eagle managera
- e. dijamantni manager: 15 eagle managera iz silazne strukture
- f. dvostruki dijamantni manager: 25 eagle managera iz silazne strukture
- g. trostruki dijamantni manager: 35 eagle managera iz silazne strukture
- h. dijamantni centurio manager: 45 eagle managera iz silazne strukture

Nadalje:

- Uvjet koji je postavljen pred senior managere i sve više managere jest da u svojoj silaznoj strukturi moraju imati eagle managere, i to na onoj osnovi na kojoj se razini predmetni suradnik nalazio na početku kalendarske godine. Primjerice, ako je predmetni suradnik kalendarsku godinu započeo na razini safirnoga managera, a u međuvremenu je postao dijamantno-safirnim managerom, on će morati ispunjavati uvjete koji se odnose na safirnoga managera, bez obzira na to što je u međuvremenu, do kraja godine, postigao razinu dijamantno-safirnoga managera.

- Sa stajališta ispunjavanja uvjeta uzimaju se u obzir svi eagle manageri predmetnoga managera iz silaznih struktura u svim stranim zemljama.

- Što se tiče realizacije 100 novih kartonskih bodova, predmetni manager može pribrojiti kartonske bodove svojih novih distributera, koje osobno sponzorira, a koji mogu potjecati iz raznih zemalja.

Eagle manageri će se kvalificirati i sudjelovati na putovanju na svoj posebni regionalni rally. U to će biti uključena i avionska karta za dvije osobe i smještaj uz tri noćenja (bez prehrane).

Ovo je vrlo uzbudljivo novo pravilo i priznanje.
Kvalifikacijsko razdoblje traje od 1. lipnja 2010. g.

NEKA SVI MANAGERI POSTANU EAGLE MANAGERI!

Puno uspjeha svima!

LJUBLJANA, SLOVENIJA

Success Day



Na Dan uspješnosti u Ljubljani pozdravilo nas je prekrasno, pravo proljetno jutro. Domaćica priredbe bila je managerica Slavica Božnik, koja nas je vješto vodila kroz događaje cijeloga dana.



Regionalni direktor **Andrej Kepe**, nakon što je prenio dobre želje country managera **dr. Sándora Milesza**, predstavio je novosti u tvrtki, među inima program Holiday Rallyja, proizvode koji stižu i sve ostalo čime nas Forever Living Products usrećuje, a time poboljšava uvjete za izgradnju poslovne strukture. Naš posao izgrađuje zajednicu – tu je činjenicu potvrdio komičar **Vinko Šimek**, zadovoljan korisnik naših proizvoda, koji je u sklopu svoje zabavne točke rekao kako ga proizvodi pune snagom i dobrim raspoloženjem.



Managerica **Ksenja Batista** govorila je o dvama certifikatima, islamskom i košer, koje je pribavila naša tvrtka, a zatim je predstavila sustave kontrole kvalitete koji se sustavno primjenjuju u nas. Zahvaljujemo Ksenji na izuzetno zanimljivom predavanju.

Sljedeći predavač bio je naš suradnik soaring manager **Tomo Brumec**, koji se uoči Dana uspješnosti vratio iz Rio de Janeira, kamo je imao priliku putovati u društvu svoje supruge **Andreje** i najuspješnijih distributera svijeta. Još ćemo se dugo sjećati predivnih plaža, hotela i prirodnih ljepota. Uvjereni smo da je to bilo prekrasno putovanje. Ono što su uspjeli Tomo i Andreja dostižno je svakome. Svatko od nas može poći na putovanje, k tome u društvu s najuspješnijim distributerima na svijetu. Forever osigurava najbolje motivacijske programe i bogato nagrađuje prikazani rad. Iskoristite mogućnost i poći će vam za rukom! Andreja i Tomo, zahvaljujemo što smo zahvaljujući vašim očima i mi mogli vidjeti Rio de Janeiro.

Usljedilo je predavanje pod naslovom „MLM je težak posao“. Manager **Andrej Kepe** predstavio je prednosti MLM-posla i govorio o tome koliko je važno da svoj posao, koji nam pruža puno toga lijepoga, provodimo u dobrom raspoloženju. U prvom redu pruža nam mogućnost uspjeha: ne preostaje nam ništa drugo nego da ga iskoristimo i ubacimo brzinu u „turbo start“!

Andrej Kepe nas je duhovito uveo u predavanje naše suradnice senior managerice **Rinalde Iskra**. Već smo nebrojeno puta čuli pitanje, zbog čega je dobro biti među nama? Rinalda nam je to objasnila jednostavno i jasno. Zahvaljujemo na odličnom predavanju. Hvala Rinaldi koja je već toliko mnogo ljudi uvjerila kako je sjajan foreverovski život.

Stigao je i trenutak uručjenja priznanja svima onima koji su se popeli za jednu novu stepenicu u kvalifikacijskom sustavu, odnosno najuspješnijim distributerima proizvođača, članovima Kluba osvajača.

Čestitam svima odsrca i nadam se da ću vas na sljedećem Danu uspješnosti ponovno pozdraviti na pozornici kada ćete moći primiti lente zaslužene neumornim radom! Kvalifikacije su nam dale nov zamah, a nakon njih uživali smo u nastupu **Stane Vidmara**, koji nas je nemalo iznenadio svojim prekrasnim glasom.





Često se čuje da važnu ulogu u našem životu ima šport. U svojem predavanju naša suradnica managerica **Jasminka Petrovič** progovorila je o tome što trebamo učiniti da bi naš organizam lakše podnio napore povezane sa športskim aktivnostima. Forever Freedom i Forever Active HA, zajedno s drugim proizvodima, neizbježan su suputnik u životu svih sportaša. Hvala Jasmini na duhovitu i detaljnu predavanju! Još se sjećam dana kada je u dvorani odzvanjala pjesma a riječi su išle otprilike ovako: „On je najzgodniji doktor...“ I svi su znali da na pozornicu izlazi naš dugogodišnji suradnik, senior manager **Dr. Miran Arbeiter**. Dr. Arbeiter opskrbio nas je brojnim korisnim savjetima, a mi ćemo rado slijediti njegove upute. Zahvaljujemo Miranu na uloženu radu za Dan uspješnosti, kao i na pomoći koju nam pruža gotovo svaki dan. Želimo mu daljnje uspjehe na Foreverovu putu.





Dan uspješnosti polako se bližio svojem kraju, ali preostala su još neprocjenjivo vrijedna iskustva s proizvodima. Taj dio programa vodila je naša suradnica managerica **Danica Bigec**. Danici su se na pozornici pridružili oni koji su predstavili svoja pozitivna iskustva vezana uz Foreverove proizvode. Zahvaljujemo Danici Bigec na trudu i radu. Također zahvaljujemo našoj suradnici **Slavici Božnik**, koja se pokazala sjajnom voditeljicom programa.

Polako se ovaj prekrasan dan primaknuo kraju. Preplavio me je pravi ponos dok sam promatrao naše suradnike koji su se svrstali u red, a koji su zaslužili svoju prvi značku. Slijedite i vi Foreverove vizije, koje je za nas stvorio i **Rex Maughan**, i usmjerite svoj pogled u visine, jer na vrhu ima dovoljno mjesta za sve.

Andrej Kepe
regionalni direktor

Vidimo se ponovno 27. studenog, na našem sljedećem Danu uspješnosti u Ljubljani!



Prekrasno putovanje

**PREKRASAN JE OSJEĆAJ
DOŽIVJETI WORLD
RALLY U DRUŠTVU
NAJUSPJEŠNIJIH
MANAGERA I
REGIONALNIH
DIREKTORA. TOLIKO
PREKRASAN, DA SMO
SUPRUGA I JA ISTOG
TRENUTKA RAZVILI
JEDRA!**

Naši nas prijatelji uvijek pomalo promatraju u čudu kada im pričamo o putovanjima i organizaciji, misle da se šalimo. Iako bi mogli znati: tvrtka Forever nagrađuje sve one koji rade marljivo. I ovaj smo put imali prekrasne doživljaje, posvećeno nam je puno pažnje i priređena su nam mnogobrojna iznenađenja. Ponosni smo što možemo raditi u tvrtki u koju vjeruju i naši prijatelji. Dopustite nam da i ovim putem zahvalimo svim našim managerskim strukturama. Zahvaljujemo na timskom radu, koji nam je omogućio putovanje u Rio de Janeiro. Također smo dužni zahvaliti slovenskom predstavništvu i mađarskoj ekipi na važnim informacijama i na toplom prijmu.





Put nas je prvo vodio u Budimpeštu, na aerodrom, gdje su nas pozdravili ostali sudionici i već su nas čekale hostese koje su preuzele prtljagu i pribavile avionske karte. Prvo iznenađenje: karte su glasile za najvišu klasu. Uz takvu kartu na aerodromima je osiguran puni VIP-tretman u VIP-čekaonicama: iced, piće, voće, sve što srce poželi – i sve to all inclusive. Putovati na sjedalu koje se pretvara u masažni krevet, s vlastitim audio-video sustavom... neopisivo je! Na taj način desetosatno putovanje nimalo nije zamorno...



Prvoga dana putovali smo do Madrida, gdje smo pošli u obilazak grada, zatim smo večerali u restoranu u kojem je potrebno rezervirati mjesto dva tjedna unaprijed. Za ovo iznenađenje posebno imamo zahvaliti Attili i njegovoj supruzi, jer smo proslavljali njihovu kvalifikaciju u Profit sharingu. Drugoga dana nastavili smo put u dobrom raspoloženju prema Brazilu, Riju, gdje su nas već s nestrpljenjem iščekivali na prijmu. Direktori kontinentata predstavljali su najuspješnije managere – zahvaljujemo Aidanu O'Hareu!





Brazil
World Rally 2010

The logo features a blue circle with a stylized yellow and green swoosh, a yellow bird, and three white stars. Below the circle, the word 'Brazil' is written in a green, sans-serif font, and 'World Rally 2010' is written in a smaller, brown, sans-serif font.



Sljedećeg dana pošli smo u čudesan obilazak grada: s gore ponad Rija puca fantastičan pogled na grad. Na ručak smo išli u restoran u kojem smo mogli birati među dvadeset raznih vrsta mesa s roštilja. Navečer smo pak uživali u plaži Copacabani, jer je naš hotel – s bazenom na krovu, fitnessom i uslugom masaže – bio u neposrednoj blizini plaže.

Sushićenjem iščekivani World Rally dodatno je pojačao naše oduševljenje. Generalni direktor bio je u vrhunskoj formi, okruživali su nas brojni uspješni distributeri proizvoda sa zaslužnim čekovima, među kojima su neki sezali do neba svojim iznosom od 500.000 USD, s fantastičnom 13. plaćom u koju je, naravno, utkan planski rad ekipe. Program Rallyja odvijao se dva dana, jer se ondje okupio uistinu velik broj uspješnih i kvalificiranih distributera proizvoda. Arenom su pulsirali pozitivna snaga i duh koju je širilo mnoštvo.

Željeli bismo izraziti svoju zahvalnost dr. Sándoru Mileszu i Péteru Lenkeyju. Hvala Veroniki i Stevi Lomjanskom na prevođenju. Hvala Mikiju, Attili, Adolfu sa suprugama na prekrasnom društvu i prijateljstvu. Niste slučajno vi najbolji! Hvala, hvala, hvala Forever Living Products!

TOMO BRUMEC

(Nastavak dnevnika putovanja u sljedećem broju.)



Ljetujmo dvaput - besplatno!



Postoje dva kvalifikacijska razdoblja. Oba imaju 1. i 2. razinu. **Prva razina** znači da ćeš u odnosu na svoju postojeću poziciju dospjeti na jednu razinu više u marketinškom sustavu (ali minimalno na razinu supervizora), te da do kraja kvalifikacijskoga razdoblja svakoga mjeseca prikazuješ aktivnost u vrijednosti od 4 boda. Za oba kvalifikacijska razdoblja vrijedi: **druga razina** znači da nisi samo preskočio na sljedeću razinu, nego da osim zadržavanja svoje aktivnosti (4 boda) u najmanje dva mjeseca preostalog razdoblja imaš toliko bodova na koju si se razinu popeo za vrijeme kvalifikacijskoga razdoblja. Ako si, primjerice, u ožujku postao supervizor, tada tvoj ukupni broj bodova za travanj i svibanj mora iznositi najmanje 25 – ili ako si u lipnju dospio na razinu od 75 bodova, tada i ukupni broj za srpanj i kolovoz također mora iznositi 75 bodova.

Važno je: od onih starih članova, koji žele preskočiti na višu razinu do 31. svibnja, ali su FLP-u pristupili prije 1. veljače, Forever traži aktivnost tek od 1. ožujka u kvalifikacijskom razdoblju započetom u siječnju! U drugom kvalifikacijskom razdoblju (od 1. lipnja) pravila za aktivnost glase: u slučaju pristupnika prije 1. lipnja, zahtjev je 4 boda od 1. lipnja, a u pristupnika nakon 1. lipnja obvezatna je aktivnost u visini od 4 boda tek od sljedećega cjelovitog mjeseca, neovisno o njihovoj postojećoj poslovnoj razini. (I kod assistant supervizora zahtjev su 4 boda od prvoga cjelovitog mjeseca, čak i ako se kvalifikacija na razinu supervizora ne dogodi u predmetnom mjesecu.)

Evo i detalja:

I. HOLIDAY RALLY – ZAKORAČI NA SLJEDEĆU RAZINU!

Kvalifikacijsko razdoblje: od 1. siječnja 2010. g. do 31. svibnja 2010. g.

Tko se sve može kvalificirati? Svaki novi pristupnik, odnosno stari distributer, koji je u odnosu na svoju postojeću razinu skočio barem za jednu stepenicu više u marketinškom sustavu (s razine distributera može se kvalificirati samo postizanjem razine supervizora).

Mogu sudjelovati i responsorirani!

Koji su točni uvjeti kvalifikacije za poticajni program?

Zakorači na sljedeću razinu! Nakon kvalifikacijskoga razdoblja budi aktivan (4 cc je kupnja koja se priznaje za osobnu, pod uvjetom, da se od toga najmanje 1 cc realizira pod vlastitim kodnim brojem) od prvoga cjelovitog mjeseca, tj. ako si primjerice pristupio 15. veljače 2010. g., tada od 1. ožujka. U odnosu na svoju postojeću distributersku razinu, zakorači na jednu razinu više u marketinškom sustavu (oni na razini distributera moraju postići razinu supervizora). Ovo je 1. razina Holiday Rallyja.

Nakon svoje kvalifikacije na višu razinu, do kraja kvalifikacijskoga razdoblja Rallyja možeš u bilo koja od dvaju uzastopnih mjeseca postići i 2.razinu, tj. ako si primjerice s razine distributera, ili assistant supervizora, u ožujku postigao razinu supervizora, tada uz održavanje svoje



FOREVER PONOVO PRUŽA VIŠE! PROMJENA (MUDANÇA), GESLO ZA 2010. GODINU, SADA JE ZAHVATILA I HOLIDAY RALLY, KOJI JE ZASLUŽENO TOLIKO POPULARAN. ZAHVALJUJUĆI PRESIDENT'S CLUBU I DR. SÁNDORU MILESZU, UMJESTO JEDNOM KAO ŠTO JE TO BILO DOSAD, FOREVER NAS ODSAD VODI GODIŠNJE DVAPUT NA JADRAN, U POREČ, NA LJETOVANJE, UČENJE I ZABAVU. POGLEDAJMO KAKAV ĆE POSAO PRETHODITI FRENETIČNIM, NAMA NAMIJENJENIM TULUMIMA S PET ZVJEZDICA.



aktivnosti tvoj ožujski i travanjski promet ukupno, ili tvoj travanjski i svibanjski promet ukupno moraju iznositi 25 cc! Ako si krenuo s razine supervizora, te si tijekom ožujka postigao razinu assistant managera, tada uz održavanje svoje aktivnosti tvoj ožujski i travanjski promet ukupno, odnosno tvoj travanjski i svibanjski promet ukupno, ponovno moraju iznositi 75 cc, i tako dalje. Ako to uspiješ, kvalificirao si se na 2. razinu Holiday Rallyja.

Ako si pristupio tijekom zadnjega mjeseca kvalifikacijskoga razdoblja i uspiješ ispuniti uvjete kvalifikacijskoga razdoblja Holiday Rallyja, tada na Holiday Rallyju više ne možeš imati VIP tretman, ali naravno kvalificirao si se na I. razinu.

Onaj tko tijekom prvoga ili drugoga kvalifikacijskoga razdoblja uspije prekoračiti dvije ili više razina u našem marketinškom sustavu, na Holiday Rallyju imat će VIP tretman, dakle postigao je II. razinu.

Smještaj: u hotelu s 4 zvjezdice, sve uključeno.

Svoje suradnike koji su se kvalificirali na 2. razinu dovest ćemo VIP autobusima na mjesto održavanja Rallyja. Tijekom priredbe za njih je predviđen pristup VIP bifeu, osigurat ćemo im i VIP prodajne punktove, a stajanja u redu za njih neće biti. Naši suradnici koji su se kvalificirali na 1. razinu morat će financirati putovanje sami. Naravno, uz naknadu moći će se koristiti i uslugama naše tvrtke.

Kada i gdje će se održati I. Holiday Rally?

24., 25., 26. i 27. lipnja 2010. u Poreču, u Hrvatskoj.

II. HOLIDAY RALLY – ZAKORAČI NA SLJEDEĆU RAZINU!

Kvalifikacijsko razdoblje:

od 1. lipnja 2010. g. do 31. kolovoza 2010. g.

Tko se sve može kvalificirati? Svaki novi pristupnik i stari distributer, koji je u odnosu na svoju postojeću razinu skočio barem za jednu stepenicu više u marketinškom sustavu (s razine distributera može se kvalificirati samo postizanjem razine supervizora).

Mogu sudjelovati i responsorirani!

Koji su točni uvjeti kvalifikacije za poticajni program?

Uvjeti kvalifikacije II. Holiday Rallyja istovjetni su uvjetima I. Holiday Rallyja.

Kada i gdje će se održati II. Holiday Rally?

30. rujna, 1., 2. i 3. listopada 2010. u Poreču, u Hrvatskoj.

Očekujemo Vas ponovno u Poreču!

Tibor Radóczy
soaring manager



CONQUISTADOR

TOP 10 CLUB

MAĐARSKA



1. GÖRBICS ORSOLYA JUDIT
DEMCSÁK L. MIKLÓS
2. DR. NÉMETH ENDRE
LUKÁCSI ÁGNES
3. DR. ROKONAY ADRIENNE
DR. BÁNHEGYI PÉTER
4. VÁRADI ÉVA
5. NAGY ÁDÁM
NAGYNÉ BELÉNYI BRIGITTA
6. DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN
DR. SERES ENDRE
7. FEHÉRVÁRI ANTAL
FEHÉRVÁRINÉ KOVÁCS ZSUZSANNA
8. HEINBACH JÓZSEF
DR. NIKA ERZSÉBET
9. FUTAKI ILDIKÓ
10. VÁGÁSI ARANKA
KOVÁCS ANDRÁS

SRBIJA

1. STEVAN LOMJANSKI
VERONIKA LOMJANSKI
2. TATJANA NIKOLAJEVIĆ
BOGDAN NIKOLAJEVIĆ
3. MIODRAG UGRENOVIĆ
OLGA UGRENOVIĆ
4. VLADIMIR JAKUPAK
NEVENKA JAKUPAK
5. ALEKSANDAR RADOVIĆ
DANA RADOVIĆ
6. MILANKA MILOVANOVIĆ
MILISAV MILOVANOVIĆ
7. DR. SONJA JOVIĆ RANĐELOVIĆ
DRAGAN RANĐELOVIĆ
8. BRANISLAV BRAČANOVIĆ
MARIJA BRAČANOVIĆ
9. ZORAN ŠKORIĆ
DRAGICA ŠKORIĆ
10. LEONORA DRAGIĆ
GORAN DRAGIĆ



DESET NAJUSPJEŠNIJIH DISTRIBUTERA U TRAVNJU 2010.
PO OSOBNIM I NON-MANAGERSKIM
BODOVNIM REZULTATIMA

HRVATSKA



1. JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ
NENAD PAVLETIĆ
2. ZLATKO JUROVIĆ
SONJA JUROVIĆ
3. ELVISA ROGIĆ
JAKOV ROGIĆ
4. JASMINKA PETROVIĆ
MIRKO PETROVIĆ
5. TIHOMIR STILIN
MAJA STILIN
6. JASNA KVATERNIK JANKOVIĆ
IVICA JANKOVIĆ
7. ANDREA ZANTEV
8. NEDELJKO BANIĆ
ANICA BANIĆ
9. IVAN LESINGER
DANICA LESINGER
10. OKSANA ZVINEKOVA
ALEKSANDAR ZVINEK

BOSNA I HERCEGOVINA

1. ZEČIR CRNČEVIĆ
SAMIRA CRNČEVIĆ
2. DŽEVAD DŽAFEROVIĆ
ALBINA DŽAFEROVIĆ
3. PRIM. DR. GORAN FRANJIĆ
4. ZDRAVKA ILIJIĆ
5. DR. NEDIM BAHTIĆ
BELMA BAHTIĆ
6. SAVKA VARAJIĆ
7. MELIHA DRAGIĆ
DRAGAN DRAGIĆ
8. ZORAN NJEGOVOANOVIĆ
9. SLAVEN KUZMANOVIĆ
SANJA DIMIĆ
10. ZORAN VARAJIĆ
SNEŽANA VARAJIĆ



SLOVENIJA



1. JOŽEFA ZORE
2. DANICA BIGEC
3. TOMISLAV BRUMEC
ANDREJA BRUMEC
4. PETRA SMILJANIĆ
MARKO SMILJANIĆ
5. TANJA JAZBINŠEK
6. DAŠA JAZBAR HOFSTÄTTER
MARKO JAZBAR
7. STANISLAVA VINŠEK
8. KARMEN SLIBAR
9. LOVRO BRUMEC
10. MARJETA KREJČI HRASTAR
MILAN HRASTAR





MANAGERSKU RAZINU POSTIGLI SU

Szemenyei Ervinné

(Görbics Orsolya Judit & Demcsák L. Miklós)

„Osım svoje obitelji željela bih se zahvaliti svojem sponzoru, Miklósu L. Demcsáku i svojem mentoru Miklósu Berkicsu. Obojica su mi uvelike pomogli da stignem dovdje.“



RAZINU ASSISTANT MANAGERA POSTIGLI SU

Elvisa Rogić & Jakov Rogić
Somogyi Józsefné & Somogyi József



SUPERVIZORSKU RAZINU POSTIGLI SU

Ábrahám Antal
Borsos Ildikó & Borsos Tibor
Buzás Gábor Tamás & Buzásné
Süle Petronella
Bödő György & Bödő Györgyné
Bódi Tibor & Bódiné Lórinca Andrea
Csóka Gábor & Izsák Ilona
Czifrus Péter & Képes Ágnes Jolán
Dobai Anita
Dr. Haraszi Péter & Dr. Haraszti Soós Márta
Zlatko Frankić
Snježana Frankić & Slobodan Frankić
Gerencsér Ibolya Zsuzsanna
& Komáromi Zoltán
Darija Grzinčić & Marino Grzinčić
Göncfalvi Krisztina
Hajnal Szilvia
Hardi Ágnes
Horváth Lászlóné & Horváth László
Huszka Zsolt & Huszka-Seress Katalin
Maksim Ilinčić
Esrefa Kevrić & Hasan Kevrić
Király Csaba Nándorné
Kotán Zoltánné & Kotán Zoltán
Kovács Anita
Antonela Kunda & Ivica Kunda
Nenad Kuzmanović
Nada Kuzmanović & Radoje Kuzmanović

Slaven Kuzmanović & Sanja Dimić
Lazić Jovanka & Lazić Slavko
Magyar József & Magyar-Bánki Zsuzsanna
Mangné Keresztes Beatrix & Mang János
Miletics Éva
Nagy Csaba
Nagy-Székely Hunor
Pasinszky Jánosné
Pelsőci Ildikó
Pivarcsi Melinda
Ruppert Nóra
Dušana Siljegović & Đorđe Siljegović
Somogyi Zsolt Tamás
Duško Stojanović & Ljiljana Stojanović
Sörös Józsefné & Sörös József
Tollár Tiborné
Vaszary Rita
Zatik Józsefné & Zatik József
Oksana Zvinekova & Aleksandar Zvinek



POBJEDNICI POTICAJNOGA PROGRAMA KUPOVINE AUTOMOBILA

1. RAZINA

Bakó Józsefné & Bakó József
Balázs Nikolett
Balogh Anita & Süle Tamás
Bánhidny András
Becz Zoltán & Becz Mónika
Bodnár Daniela

Botka Zoltán & Botka Zoltánné
Czeléné Gergely Zsófia
& Dr. Reindl László
Csepi Ildikó & Kovács Gábor
Csuka György
& dr. Bagoly Ibolya
Csürke Bálint Géza & Csürke Bálintné
Dobsa Attila
& Dobsáné Csáki Mónika
Goran Dragojević & Irena Dragojević
Éliás Tibor
Dr. Farády Zoltán & dr. Farády Zoltánné
Farkas Gáborné & Farkas Gábor
Fittler Diána
Anton Gajdo & Olivia Gajdo
Geczó Éva Krisztina
Geczó László Zsoltné & Geczó László Zsolt
Gecse Andrea
**Görbics Orsolya Judit
& Demcsák L. Miklós**
Haim Józsefné & Haim József
Hajcsik Tünde & Láng András
Halomhegyi Vilmos
Heinbach József & dr. Nika Erzsébet
Hofbauer Rita & Gavalovics Gábor
Illyés Ilona
Jancsik Melinda
Jozó Zsolt & Molnár Judit
Dr. Kálmánchey Albertné
& dr. Kálmánchey Albert
Dr. Kardos Lajos
& dr. Kardosné Hosszú Erzsébet
Kása István & Kása Istvánné
Kemenczei Vince & Tamási Krisztina
Keszler Ollós Mária
& Keszler Árpád
Kibédi Ádám & Ótos Emőke
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Klaj Ágnes



ZAJEDNO NA PUTU USPJEHA

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

Sonja Knežević & Nebojša Knežević
Knisz Péter & Knisz Edit
Kovács Gyuláné
& Kovács Gyula
Köves Márta
Jadranka Kraljić Pavletić
& Nenad Pavletić
Kulcsárné Tasnádi Ilona
& Kulcsár Imre
Lapicz Tibor
& Lapiczné Lenke Orsolya
Dr. Predrag Lazarević
& dr. Biserka Lazarević
Léránt Károly
& Lérántné Tóth Edina
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Lukács László György
Dr. Lukács Zoltán
& dr. Lukácsné Kiss Erzsébet
Major István
& Majorné Kovács Beatrix
Mayer Péter
Mészáros Istvánné
Branko Mihailović
& Marija Mihailović
Miklós Istvánné & Tasi Sándor
Mirjana Mičić & Vilmoš Harmoš
Mohácsi Viktória
Molnárné Kalcsu Klára
Mrakovics Szilárd & Csordás Emőke
Mussó József & Mussóné Lupsa Erika
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella & Márkus József
Nagy Zoltán & Nagyné Czunas Ágnes
Marija Nakić & Dušan Nakić
Oltvölgyné Zsidai Renáta
Orosz Ilona & dr. Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Papp Imre & Péterbenze Anikó
Papp Tibor & Papp Tiborné
Dr. Pavkovics Mária
Radics Tamás & Poreisz Éva
Radóczki Tibor & dr. Gurka Ilona
Ramháb Zoltán & Ramháb Judit
Ráth Gábor
Rezván Pál & Rezvánné Kerek Judit
Róth Zsolt & Róthné Gregin Tímea
Rudics Róbert
& Rudicsné dr. Czinderics Ibolya

Rusák József & Rusák Rozália
Rusák Patrícia
Dr. Steiner Renáta
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Sulyok László
& Sulyokné Kökény Tünde
Szabados Zoltán
& Szabadosné Mikus Emese
Szabó Ildikó
Szabó Péter
Szeghy Mária
Székely János & Juhász Dóra
Széplaki Ferencné
& Széplaki Ferenc
Tanács Erika
Tanács Ferenc
& Tanács Ferencné
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán
Téglás Gizella
Térmegi Lászlóné
& Térmegi László
Tordai Endre
& Tordainé Szép Irma
Tóth Tímea
Dr. Dušanka Tumbas
Túri Lajos
& Dobó Zsuzsanna
Miodrag Ugrenović
& Olga Ugrenović
Vareha Mikulas
Varga Zsuzsa
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor
Vitkó László
Jožefa Zore

2. RAZINA

Botis Gizella & Botis Marius
Császár Ibolya Tünde
Dominkó Gabriella
Hertelendy Klára
Dragana Janović
& Miloš Janović
Milanka Milovanović
& Milisav Milovanović
Daniela Ocofoljić
Dr. Marija Ratković
Révész Tünde & Kovács László

Siklós dr. Révész Edit & Siklós Zoltán
Szépné Keszi Éva
& Szép Mihály
Tóth Csaba
Varga Géza
& Vargáné dr. Juronics Ilona

3. RAZINA

Berkics Miklós
Bíró Tamás
& Bíró Diána
Bruckner András
& dr. Samu Terézia
Budai Tamás
& Budai-Schvarcz Éva
Marija Buruš
& Boško Buruš
Fekete Zsolt
& Ruskó Noémi
Halmi István
& Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Juhász Csaba
& Bezzeg Enikő
Dr. Kósa L. Adolf
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
& Leveleki Anita
Stevan Lomjanski
& Veronika Lomjanski
Dr. Németh Endre
& Lukácsi Ágnes
Zoran Ocofoljić
Senk Hajnalka
Dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin
& dr. Seres Endre
Szabó József
& Szabó Józsefné
Tóth István
& Zsiga Márta
Tóth Sándor
& Vanya Edina
Utasi István
& Utasi Anita
Vágási Aranka
& Kovács András
Varga Róbert



Živjeti SVAKI trenutak

Prvi sam ga put vidio na pozornici Športske arene pred nekoliko tisuća ljudi, u sklopu Dana uspješnosti FLP-a aktualnoga mjeseca. Bio je raspoložen, u svečanom duhu i miran. Ali Sándor Milesz bio je jednako toliko raspoložen i miran i šest sati poslije, dok je – kako sam pratio – neprekidno koordinirao, upravljao i organizirao.

Iza kulisa bio je isti kao i tijekom nastupa. Dobro raspoložen čavrljao je i vidno uživao u svečanosti. Svi su ga oslovljavali jednostavno: „Sándore“. Primijetih i koliko se iza tog oslovljavanja skriva poštovanje kad neka zajednica nekoga smatra toliko svojim.

Pitam ga, danima poslije, u njegovu uredu:

Koliko su za tebe važne ove svečanosti u sklopu tvrtke?

Izuzetno su mi važne, naime u njima se isprepleću profesionalni i osobni uspjesi, u njima se na istom mjestu nađu ponos i poniznost prema zadatku. Nastojimo istodobno pružiti snagu svima i radujemo se energiji prihvaćanja i ohrabivanja koja se širi prema nama. Nije nam dovoljno njihovo pusto nabranjanje, već svoje uspjehe zajednički proživljavamo.

Ovo je zacijelo složen zadatak, i mogućnost, pokraj svakodnevnih zadaća.

Imam razne vrste zadataka, moram često putovati, ugodno je osmišljavati nove stvari, ali najdraže mi je razgovarati s našim ljudima, a nastojim

i zajednički razmišljati s našom ekipom. Da, zajedno se radovati, slaviti s ostalima, to mi je najdraže.

Vidio sam te na Danu uspješnosti.

Na svečanosti čovjek ne predstavlja samo svoju poziciju. Ja, kada se radi o energiji nikada ne mjerkam. U nas se radi o zajednici, ponosu, o desetljetnoj budućnosti. Ne slavi samo pamet, slavi i srce. Pa je tako jedna takva prigoda snažna duševna hrana za sve nas. Moramo biti na visini zadatka, vjerni našoj tradiciji, jer mi o umoru i poteškoćama nešto sigurno znamo: one mogu biti samo prolazne. Sve su svečanosti u Foreveru ujedno i dobro podvlačenje crte pod račun i pobjeda svih onih koji su postigli određene rezultate u prodaji, u našem vlastitom svijetu.

Vlastiti svijet?

Vlastiti svijet znači da mi znamo koliko se velik posao nalazi iza nekog dostignuća, koliko je trebalo raditi, obnavljati se, koliko je puta netko trebao pobijediti samoga sebe i poteškoće radi rezultata. To zaslužuje priznanje i poštovanje.

Može li priznanje dati snage?

U FLP-u, kada se nekome uruči priznanje javno, pred nekoliko tisuća ljudi, to je vrlo ozbiljna stvar iza koje se krije dostignuće. Tada toj osobi s ponosom čestita i njegova ekipa i njegova obitelj. Meni su najdraži oni trenutki uspjeha u kojima mogu imati udjela u ponosu Foreverovih „heroja“.

Pretpostavljam da ovo čini sastavni dio motivacije.

Motivirajuće može biti bilo što, ali osim stanovitih predmeta i osobne afirmacije (što je također važno),

nakon određene točke novu snagu pružaju ti pozornost i poštovanje zajednice. Nije slučajno da se kod nas nitko nije zaledio u svojoj ulozi, niti u svojoj poziciji, važno je da je ozračje neposredno, familijarno, da djeca dolaze do pozornice izvan okvira programa, a po potrebi katkad se zaustavljamo na nekoliko minuta dok traje burno slavljenje pojedinih ekipa. U nas to tada više nije poslovna strategija, nego način života, način razmišljanja pretočen u život.

Ti si country manager, dakle čelnik, broj jedan. Evidentno je da su i tvoja uloga, ali i zadaća da budeš primjer, upravo broj jedan.

I odgovornost. Ja sam čelnik mađarskih, odnosno regionalnih područja Južne regije FLP-a, a istodobno sam i dijelom zajednice u kojoj postoji jedan cilj. Uspjeh pripada svima. Meni su važni svi članovi naše obitelji i ponosan sam na sve rezultate.

Članovi naše obitelji?

Onaj tko je s nama odlučio je što želi od života i zna kamo ga put vodi. To ne podrazumijeva samo rad, nego i zajedničko zanimanje, doživljaje i pobjede. Jasno, i zajednička pravila. Što se obitelji tiče, moj život je FLP. To je i više od posla. Hobi, a još i više način života. Ako mogu tako reći, moj drugi životni partner, naravno, slikovito rečeno. Obožavam svoju obitelj.

Može li neka profesija u toj mjeri ispuniti čovjekov život?

Ispunjava me i obogaćuje u svakom smislu riječi. Ja sve informacije, svaki novi aspekt

Jedna odluka za cijeli život. Dr. Sándor Miliesz prihvatio je 1997. g. upravljanje i izgradnju regije Forever Living Products (FLP) sa središtem u Mađarskoj. Bila je to jedna odluka u kojoj je podjednaka uloga pripala preuzimanju odgovornosti i zadaća, kao i namjeri da se obveže na stvaranje uspjeha i zajedničkih vrijednosti predviđenih da traju desetljećima.

Sándor je danas već čelnik nekoliko desetaka tisuća suradnika i istaknute „velike ekipe“. Radi, upravlja, stvara – i dijeli radost postignutih rezultata sa svima koji su mu partneri u ovoj, jednoj od najuspješnijih tvrtki na svijetu: u FLP-u.



promatram i na način kako bih ga mogao primijeniti na Foreverov svijet. Nепrestano razmišljam o novim idejama, rješenjima. Uspjeh je sjajna stvar, ali uvijek se moraju otkriti novi putovi rješenja u proizvodima, u komunikaciji. Zajedno s ekipom pratim tržište, zajedno planiramo.

Potreba za stalnim razvojem?

To je ključ svega. Moraš biti u permanentnom razvoju i uvijek korak ispred ostalih. Tako ćemo moći biti uvijek i iznova vodeći na tržištu. Jer ako znamo biti najbolji, tada će to postati prirodna potreba.

U kojoj je mjeri sve ovo osobni izazov?

Kao što sam nekoć istraživao kao kemičar, sada kao čelnik tragam za dobrim „spojevima“, sastojcima koji se međusobno djelotvorno vežu novim kvalitetama. Ali tragam i za kvalitetnim životom i za svime što to može stvoriti. Osim toga ja sam i radoholičar, a volim raditi i s ljudima. Zanima me zadatak učiniti život vrijednijim, takvim da ga je ugodno živjeti, važno je da damo smisao svojem životu. Ne samo svojem, nego i životu onih koji su vezani uz nas.

Kako bi oni postali uspješni u onome u što su se upustili?

Bilo tko može postati uspješan, ali za to je potrebna golema ustrajnost. Treba imati vrlo dobre radne kapacitete, uz utvrđene ciljeve, precizne planove i predanost i angažman. Mi za to pružamo vrlo dobra sredstva, kolekciju proizvoda, ali svatko mora stazom proći sam. Drugi neće moći raditi umjesto njega.

Tada će se moći malo zavaliti u naslonjač...

Ovisi koliko je tko zadovoljan. Živjeti u znaku uspjeha ne podrazumijeva samo novac, nego i slobodu, samoostvarivanje, šansu za pomoć – za obitelj, prijatelje. Jer za postizanje uspjeha potreban je rad, ali da biste podijelili uspjeh trebate imati prijatelje, partnere. Za bogat život potrebno je biti otvoren.

Otvorenost podrazumijeva i promjene.

I te kako. FLP je tvrtka stara trideset godina, ali permanentno se obnavlja. To je jedan strukturiran sustav, s proizvodima, komunikacijom, ali uvijek je u središtu ljudski faktor. Ljudske vrijednosti pružaju onu beskonačnu snagu.

A liderske vrijednosti?

Lider mora biti odlučan, ali čovječan. Mora pružati primjer, riječi i argumentacija nisu dovoljan doprinos.

U kojoj se to mjeri može naučiti?

Može se. Naravno, nije naodmet ako netko već nosi u sebi liderske vrline, ambicije. To ne ovisi o vještini, nego o vjerodostojnosti. Važno je brzo shvatiti da će uvijek doći trenutak u kojem treba donijeti brzu i dobru odluku, jer se eventualno mogućnost koja se otvorila neće ponoviti.

A što je s poznavanjem tajni izgradnje poslovne strukture?

Mi razmišljamo u desetljećima, a utemeljitelj, Rex Maughan, nije nam dao samo sustav, nego i duhovnost. Mi nikada ne prodajemo nijedan proizvod. Umjesto toga, radije prenosimo korektne i jasne informacije. Ali što je još važnije, uvijek pokušavamo otkriti potrebe i nastavljamo se na njih. Prepoznajemo svoje partnere i tražimo rješenje za njihove potrebe. Imamo sreću što su naši potrošači, s kojima smo u kontinuiranoj vezi, zadovoljni. Bilo da se radi o zdravlju ili kozmetici.





A ono što nudimo, mora biti najbolje. Ovo je i profesionalno, ali je i poslovno-etičko pitanje. Iz neuspjeha pak valja nešto naučiti, to je zajednički interes. Prvi se neuspjeh još može prihvatiti, ali ako iz njega nismo ništa naučili, tada je drugi već grijeh – protiv sebe samih.

Kontinuirana komunikacija?

Ona je vrlo važna, kao i njezina obnova. Primjerice, razvili smo jedan fantastičan softver s pomoću kojega će svaki suradnik moći pozvati podatke, informacije putem svojega telefona, moći će predati narudžbu, ili će središnjica svakoga od njih moći informirati o nekom novom proizvodu, nekom događaju – a riječ je o milijun i pol ljudi u Regii Jugoistočne Europe...

Spomenuli ste duhovnost utemeljitelja. U kojem se vidu ona pojavljuje?

Rex Maughan za mene je primjer do dana današnjega. Vidim kako on uspijeva zadržati svoju otvorenost prema ljudima i usred ovih golemih uspjeha. Pravi je lider, prisutan je, dopire do nas svojom brižnošću, svojim gestama. Beskrajno je neposredan, ali objektivan, bez



ikakvih suvišnih afektiranja ili poza. Zna što je bit, uočava bitne točke, a to je vrlo važno.

Evidentno je poslovni čovjek za primjer.

I mnogo više od toga. Utemeljio je zakladu Forever Giving, s pomoću koje smo nedavno pružali značajnu pomoć unesrećenima na Haitiju, ali ona daje i potporu sveučilištima, financira i liječenje stradalih od opeklina.

Zar se mogu novac i pomoć pojaviti u istoj priči?

Ovdje je riječ o budućnosti, životnoj karijeri iznimnih ljudi. U nas se razvijaju i prijateljstva, sklapaju brakovi, rađaju se „foreverovske bebe“. Forever podrazumijeva i pružanje pomoći – već i po svojoj kulturi.

Nekoliko si puta spomenuo riječ tradicija. Zašto je ona važna kada se sve mijenja?

Osnovne su vrijednosti konstanta, a ja sam istinski čuvar tradicija. Spreman naučiti novo, „krenuti na put“, ali nisam se otrgnuo od svojih korijena. Moj je otac imao velik kapacitet rada, od njega sam naslijedio i to. Radio bi redovito po četrnaest sati, podizao je zgrade. Gradim i ja, doduše ne zgrade, ali nadam se da stvaram prostor vrijednostima.

To me podsjetilo na nešto. Kemičar istraživač spaja stvari u skladan odnos, u glazbi se posloži harmonija zvukova, a u Forever Living Productsu pak...

Zanimljiva usporedba, prihvaćam je. Harmonično funkcioniranje, odnosno „igra“, jedna je od snaga FLP-a. Ja sam ovdje, recimo to tako, dirigent, a kao dijete neko sam vrijeme želio da budem baš to kada odrastem. Sada sam „dirigent“ jednog od najvećih i najveličanstvenijih orkestara u Europi, pa ako je ta uloga i popraćena odgovornošću, ipak uživam u njoj.

Sándore, voliš ti ovo sve. I ekipu, i obitelj, i istraživanje i harmonije...

Volim. Obožavam sve to. Život je prekrasna stvar. Forever je prekrasna zajednica.

„Meni su najdraži oni trenutci uspjeha u kojima mogu imati udjela u ponosu Foreverovih „heroja“.



ZA VRIJEME LJETNIH PRAZNIKA PONOVRNO LJETNA ŠKOLA JAHANJA U HOTELU DVORCU U SZIRÁKU

Dodatne informacije: Telefon: 06-32-485-300 Web: www.kastelyszirak.info

Škola jahanja održava se u turnusima od 5 dana/4 noći, a mjesto održavanja je konjušnica Hotela Dvorca u Sziráku, odnosno ostali pripadajući objekti i tereni dvorca.

Kao sudionike ljetne škole jahanja očekujemo prijavu djece dobne strukture od 9 do 16 godina. Jahanje će se za sudionike održavati svaki dan dvaput, a omogućeno je i aktivno sudjelovanje u poslovima u vezi s konjima.

Ostale mogućnosti programa: uporaba wellnesa i teniskoga terena, stolni tenis, badminton, kuglanje.

Cijena škole jahanja s cjelodnevnom boravkom, instruktorom, hranom i uporabom wellnesa: 3.900 Ft/glavi/danu. Sa smještajem: 35.000 Ft/ glavi/turnusu. (U cijenu je uključen i porez na promet.)

Pojedini turnusi organizirat će se ako se prijavi minimalno šestero zainteresiranih! Primamo i odmarališne čekove!

TURNUSI

2010. 06. 21. – 06. 25.
2010. 06. 28. – 07. 02.
2010. 07. 19. – 07. 23.
2010. 07. 26. – 07. 30.
2010. 08. 02. – 08. 06.
2010. 08. 09. – 08. 13.



POTICAJNI PROGRAMI

Od 1. travnja 2009. godine pokrenuli smo jedan specifičan putni klub zatvorenog tipa ALOE TRAVEL SERVICE (ATS). Kao članovi kluba distributeri će se moći koristiti putovanjima jeftinije čak i 20–50%.
 – Distributeri koji su postigli najmanje 2 cc-a ili više, moći će kupiti **člansku iskaznicu** u uredima FLP-a. Naknada za ućlanjivanje iznosi 49 €/glavi/godini.
 – Od 22. listopada umjesto prijašnjega Travel Packa prodavat ćemo Travel Touch paket čija je bodovna vrijednost 2,000 cca. Ovaj novi jedinični paket, osim prava na kupnju u ATS-u, sadrži i ekskluzivne poklone, koji su dosad bili dostupni samo u odmaralištima Forever Resortsa!

– Za prijavu treba ispuniti jedan jednostavni obrazac, na kojem se nalaze podatci i **e-mail adresa** distributera.
 – Distributer se s pomoću članske iskaznice može registrirati na home-pageu ATS-a i time će postati član jednoga on-line putničkoga kluba.
 – ATS prenosi biranu ponudu s 4, 5, 6 zvjezdica najvećih zapadnoeuropskih putničkih agencija.
 Smatramo da naši aktivni članovi zaslužuju da putem FLP-a mogu sudjelovati u senzacionalnim putovanjima koja će im biti dostupna uz specijalan popis.
Tel. za 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, zanemarujući postupak responzoriranja, registrira i po drugi put već prije registriranog distributera proizvoda.

INTERNET

Obaveštavamo poštovane distributere, Dragi naši distributeri proizvoda, ovim vas putem želimo obavijestiti da informacije možete dobiti s dviju stranica (home-page) naše tvrtke. Jedan je **www.flpseeu.com** – to je adresa homepagea naše regije i mađarske web-trgovine. Kodove za pristup web-trgovini i za kupnju možete zatražiti u našim uredima. Na home-pageu se nalaze aktualni i prijašnji brojevi časopisa dostupni unošenjem lozinke „forever”. Središnji home-page tvrtke, ili popularno nazvan „američki home-page”, jest **www.foreverliving.com**, koji pruža FLP-vijesti u svijetu, daje informacije o međunarodnim podacima za kontakt, te razne druge korisne obavijesti. Ovoj adresi mogu pristupiti svi zainteresirani nakon što su u gornjem lijevom kutu stranice odabrali ime države

iz ponuđenog popisa. Na stranicu za distributere možete pristupiti klikom 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 našoj internetskoj stranici (home-page):** svakom našem suradniku koji ima lozinku dostupni su podatci obračuna mjesečnog bonusa putem interneta. O načinu uporabe ove usluge možete se informirati na početnoj stranici za distributere home-pagea www.foreverliving.com

Forever You Tube. Home Office je za nas izradio naš Forever You Tube kanal, koji se nalazi na adresi: <http://www.youtube.com/user/AloePod>. Na njemu su ponuđeni videoklipovi kojima se promoviraju FLP-ovi proizvodi, predavanja viših managera i razne druge marketinške prezentacije na raznim jezicima. Uskoro će biti ostvarena mogućnost i za obradu tekstualnih poruka, odnosno sve će ovo biti dostupno i na mobitelu Blackberry. U svezi s **pojavlivanjem distributera na internetu**, predstavnici matične tvrtke upozoravaju na sljedeće pojedinosti:
 – na web-stranici ne smiju biti objavljeni savjeti medicinskog/terapeuskog tipa;



SREDIŠNJE UPRAVE



- na stranici ne smiju biti objavljena bilo kakva 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, Tesz-vesz, E-bay itd.). Molimo vas da sva svoja objavljivanja na internetu planirate uzimajući u obzir gore navedene napomene, te prije publikacije ni pod kojim uvjetima nemojte propustiti zatražiti njihovo odobrenje od našega Društva. Link home-pagea očekujemo na e-mail adresu središnjeg ureda flpbudapest@flpseeu.hu.

NIJE U SKLADU S PRAVILIMA!

Nikada nemojte kupovati ili prodavati proizvod preko drugih elektroničkih kanala ili jedinica maloprodaje. Imajući u vidu mogućnosti elektroničkih medija u odnosu na razne prodajne kanale, stajalište je FLP-a 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 je zabranjena. Promet robe s pomoću elektroničkoga medija može se odvijati isključivo putem home-pagea www.flpseeu.com

KORISNE INFORMACIJE

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

- **Putem interneta.** Informacije o tome možete pronaći u Obavijestima u poglavlju pod naslovom INTERNET.
- Informacije o aktualnim 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 +36-1-269-53-70 i +36-1-269-53-71, a distributeri iz Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Srbije i Crne Gore na broju +36-1-332-55-41.

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, koji je ugovor 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 narudžbenu. U tu svrhu molimo vas da ispunite obrazac namijenjen izmjeni podataka!

Radi financijske sigurnosti, molimo vas da ako opunomoćenik zatraži informacije o bonusima, neka 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.





OBAVIJESTI UREDA U MAĐARSKOJ

NOVOSTI

Telecentar raspolože i ZELENUM brojem: 06-80-204-983 Usluga je dostupna radnim danom od 12 do 16 h i besplatna je. Telecentar je, naravno, i dalje dostupan na već uhodanim starim brojevima: +36-1/297-5538, +36-20/456-8141, +36-20/456-8149

KALENDAR PRIREDABA

BUDIMPEŠTA:

Dan uspješnosti: 24. 07. 2010.; Dan uspješnosti: 11. 09. 2010.; Dan uspješnosti: 16. 10. 2010.; Dan uspješnosti: 20. 11. 2010.; Dan uspješnosti: 18. 12. 2010.

NARUDŽBE PROIZVODA

Oni naši kupci koji proizvode ne nabavljaju 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: +36-1/297-5538, +36-1/297-5539, mobil: +36-70-436-4290, +36-70-436-4291, zeleni broj: +36-80/204-983 (poziv je besplatan radnim danom od 12 do 16 h). **Putem Interneta na home-pageu www.flpseeu.com**

Ovo je najudobnije i najsigurnije rješenje – ne samo sa stajališta neposredne kupnje proizvoda, nego i sa stajališta evidencije narudžbi. Odlično je sredstvo i tijekom nuđenja proizvoda, naime, primamljiva je to ponuda za sve zainteresirane. Bodovna vrijednost svake narudžbe u roku od 24 sata bit će dodana ažuriranoj vrijednosti.

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 obavljenu kupnju 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 uz ispunjavanje u tu svrhu namijenjenog obrasca.

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 30%, 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. Kod kupnje s popustom, za potvrdu osobnog identiteta, Vašeg ili 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 u prethodnom mjesecu. Naši suradnici Vama ili Vašim opunomoćenicima mogu davati informacije o aktualnom iznosu popusta tek nakon predočenja osobnog dokumenta sa slikom. O daljnjim detaljima 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. Pošiljku morate 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 kod kupnje u vrijednosti iznad 1 boda preuzima Tvrtka.

KORISNE INFORMACIJE

Molimo cijenjene distributere da uz prijavne listove i ubuduće prilože kopiju obrtnice, odnosno tvrtke, čak i naknadno! Ubuduće ćemo samo na temelju toga moći isplatiti proviziju! Oni naši partneri iz Mađarske koji prilikom kupnje traže račun na ime svoje tvrtke, mogu ga dobiti samo ako našem uredu dostave sve potrebne popunjene obrasce kao i kopiju službenih dokumenata kojima se 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.

Telefonske številke zdravnikov svetovalcev:

Dr. Gabriella Kassai +36-20/234-2925
Dr. Brigitta Kozma +36-20/261-3626
Dr. László Mezösi +36-20/251-9989
Dr. Endre Németh +36-30/218-9004
Dr. Edit Révész Siklósné +36-20/255-2122

Broj telefona našega samostalnog liječnika savjetnika:

Dr. György Bakanek 20/365-5959

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

NAŠA PREDSTAVNIŠTVA Forever Living Products

- Edukacijski centar:
1067 Budapest, Szondi utca 34.
tel.: +36-1/332-5956, +36-70-436-4285
Nositelj projekta: Dr. Csaba Gothárd
Radno vrijeme od 01. ožujka 2010.g.: pon.-pet.
10.00-21.00 h
- Središnja uprava u Budimpešti:
1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.
E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu
Tel.: +36-1-291-8995, +36-70-436-4288
Country manager: dr. Sándor Milesz
Komerčajalni direktor: Rudolf Kádás
Tel.: +36-1-291-8995/103 kućni
Financijski direktor: Gabriella Véber Rókasné
Tel.: +36-1-291-8995/171-es mellék
Controlling manager: Zsolt Suplicz
Tel.: +36-1-291-8995/181 kućni
Direktorica za međunarodne odnose, računovodstvo i informatiku: Erzsébet Ladák
Tel.: +36-1-291-8995/160-as kućni
Voditeljica ispostave (kadrovska služba i sigurnost):
Bernadett Huszti Tel.: +36-1-291-8995/194 kućni
Središnja uprava (Tajništvo):
Zsuzsa Gerő +36-1-291-8995/158 kućni,
mobil: +36-70-436-4272
Valéria Kismárton 107 kućni,
mobil: +36-70-436-4273
Zsuzsanna Petróczy 106 kućni,
mobil: +36-70-436-4276
Mónika Vida 159 kućni,
mobil: +36-70-436-4278
- Adresa regionalnog ureda u Debrecenu:
4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.
tel.: +36-52/349-657, +36-20/914-2945
Regionalni direktor: Kálmán Pósa
- Regionalna uprava Szeged:
6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.
tel.: +36-62/425-505, +36-20/251-1712
Regionalni direktor: Radóczki Tibor
- Adresa regionalnog ureda u Székesfehérváru:
8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3.
tel.: +36-22/333-167, +36-70-436-4286
Regionalni direktor: Tibor Kiss

Forever Resorts

- Hotel Kastély Szirák
3044 Szirák, Petöfi u. 26.
tel: +36-32/485-300,
fax: +36-32/485-285
Direktorica hotela: Katalin Király
Homepage: www.kastelyszirak.info





18. 06. - 01. 07. 2010.

06:00, 18:00	Himna
06:15, 18:15	Sažetak
07:20, 19:20	Emil Tonk, Shvati ozbiljno!
08:00, 20:00	Aranka Vágási, András Kovács, Cogito Ergo FLP
08:30, 20:30	Endre Tordai, Irma Szép Tordainé, Novi snovi, novi ciljevi, novi poticajni programi
09:00, 21:00	dr. Csaba Gothárd, Cijena uspjeha
09:20, 21:20	A.J.Christian, Komunikacija, razvijanje odnosa
09:45, 21:45	Aidan O'Hare, FLP Europa
10:45, 22:45	Rex Maughan, Predavanje - titlovano
11:20, 23:20	Zsolt Jozó, Judit Molnár, Motivacijski elementi u FLP-u
11:45, 23:45	Tibor Papp, Tiborné Papp, Tímski rad
12:15, 00:15	dr. Endre Németh, Volim naš marketinški sustav
12:40, 00:40	Gidófalvi Attila, Pronašao sam svoje mjesto
13:50, 01:50	Éva Váradi, Što smo sve spособni?
14:15, 02:15	Rex Maughan, Predavanje
14:50, 02:50	József Heinbach, dr. Erzsébet Nika, Postali smo Senior manageri
15:15, 03:15	Ibolya Tünde Császár, Jedna lijepa godina u članstvu President's Cluba
15:45, 03:45	dr. György Bakanek, Kako stoji zdravlje očima foreverovca?
16:15, 04:15	Krisztián Schlepp, Kako ja vidim FLP
16:30, 04:30	dr. Csaba Gothárd, Komunikacija je sredstvo razvijanja odnosa
17:10, 05:10	Miklós Berkics, Tri puta osam
17:30, 05:30	Veronika Lomjanski, Bila sam i ja supervizor

PROGRAM NA INTERNETU

02. 07. - 08. 07. 2010.

06:00, 18:00	Himna
06:05, 18:05	Sándor Németh, Vidio sam čekove
06:30, 18:30	Péter Szabó, Ljepote izgradnje tima
06:50, 18:50	dr. Renáta Steiner, Tvoj život, tvoja odluka
07:10, 19:10	dr. Terézia Samu, Imaj hrabrosti sanjati!
08:00, 20:00	Brigitta Belényi Nagyné, Ádám Nagy, Kako da udvostručiš svoj promet?
08:30, 20:30	Hajnalka Senk, Jedan stručno izgrađen posao
09:00, 21:00	Safet Mustafić, Od supervizora do managera
09:25, 21:25	Tünde Hajcsik, Diána Biró, Patricia Rusák, Sonya 3
09:55, 21:55	dr. Terézia Samu, Zdrav način života u FLP-u
10:25, 22:25	Márta Zsiga, Izgrađuj, da bi mogao graditi!
10:55, 22:55	Hajnalka Senk, Plačeš li ili se smiješ?
11:30, 23:30	prof. dr. József Pucok, Uloga dodataka hrani u prirodnom načinu života
12:00, 00:00	prof. dr. József Pucok, Uloga dodataka hrani u prirodnom načinu života 2.
12:45, 00:45	Zsolt Fekete, Put
13:15, 01:15	Terézia Herman, Osnovna potreba
13:40, 01:40	Sonya Show
14:15, 02:15	Europski Rally 2007.
15:55, 03:55	dr. Mariann Dikó, dr. László Kulisics, Očuvanje zdravlja ljeti
16:25, 04:25	Imre Kulcsár, Ibolya Tasnádi Kulcsárné, Pobjednici smo Kluba osvajača
16:50, 04:50	Tamás Biró, Poticajni program kupovine automobila u Foreveru
17:20, 05:20	Ágnes Krizsó, Kada sam ja krenula
17:35, 05:35	Tünde Hajcsik, Što očekujemo od managera?

09. 07. - 15. 07. 2010.

06:00, 18:00	Himna
06:15, 18:15	József Szabó, Moj život, moje slavlje... Forever
06:35, 18:35	Róbert Varga, U zamahu
07:05, 19:05	Natjecanje u Ljepoti Europa Sonya 3 (u večernjoj haljini)
07:20, 19:20	Natjecanje u Ljepoti Europa Sonya 4 (u večernjoj haljini)
07:35, 19:35	Proglašenje rezultata natjecanja u Ljepoti Europa Sonya
07:50, 19:50	Gábor Oláh, Motivacija
08:20, 20:20	Imre Kocsis, Svatko od nas ima neki san
09:00, 21:00	Márta Zsiga, Prekrasan svijet Forevera
09:25, 21:25	Marija Buruš,
09:50, 21:50	Veronika Lomjanski, Safet Mustafić, Dragovoljno... odgovorno
10:15, 22:15	Dr. Sándor Milesz, Uloga osobe u direktnom marketingu
10:45, 22:45	István Utasi, Business Builders Club u regiji
11:20, 23:20	Ágnes Krizsó, Svečanost
11:40, 23:40	Gabriella Dominkó Širi se!
12:40, 00:40	Róbert Varga, Učinkovita izgradnja poslovne strukture
13:00, 01:00	Emil Tonk, Poduzeće je vrijednost - Kako zastupati vrijednosti?
13:20, 01:20	Michael Strachowitz, Kameni temeljci uspjeha: atituda, motivacija, tehnika
14:05, 02:05	Imre Kocsis, Svatko od nas ima neki san
15:05, 03:05	Holiday Rally
15:45, 03:45	Tri kvalificirana referiraju o doživljajima u Poreču
16:05, 04:05	Tamás Budai, Tehnike izgradnje poslovne strukture
16:35, 04:35	Miklós Berkics, Vi ste najbolji
17:00, 05:00	Márta Zsiga, István Tóth, U dubokim vodama
17:25, 05:25	profitno-poticajnog programa
17:45, 05:45	Zoltán Nyíri, Krisztián Hackl, Marketinški majstorski potezi
	Róbert Varga, Na putu prema dijamantu

www.flpseeu.com



FOREVER TELEFON



PORAST PROMETA

PORAST PROFITA

FOREVER-TELEFON

ZA UPORABU SOFTVERA POTREBAN JE MOBILNI UREĐAJ KOJI IMA MOGUĆNOSTI POKRETANJA APLIKACIJE ZA FLP-TELEFON, ODNOSNO NA TELEFONU MORA FUNKCIONIRATI VEZA S INTERNETOM.

PREUZIMANJE (DOWNLOAD):

1. Slanje SMS-a na broj +36 70 7060066 s tekстом „FLP”.
2. Na to stiže povratna poruka s tekстом „Prijava (login) za mobilne aplikacije FLP-a, unesite?“, a ispod toga je web-adresa (link). Tipkom telefona „Open” (samo kod telefona Nokia – na drugim uređajima može biti dostupan tekst tipke) softver telefona spaja se na aplikaciju internetske registracije FLP-a.
3. Telefon počinje s preuzimanjem programa, tijekom kojega će vas u nekoliko navrata upitati želite li preuzeti sadržaj. Ovdje je, naravno, potreban pozitivan odgovor na svako pitanje kako bi se preuzimanje aplikacije dovršilo.
4. Aplikacija će biti instalirana na vaš telefon pod nazivom „FLP-telefon” s logom orla. Ona će se nalaziti u meniju pod naslovom „Aplikacije“, ali u pojedinim slučajevima može završiti i na drugom mjestu (npr.: „Igre“), ovisno o postavkama i tipu uređaja. Nakon što ga pronađete, potrebno je pokrenuti aplikaciju.
5. Pokreće se telefonski preglednik. Tijekom prvog pristupa morate dati sljedeće podatke: svoj distributerski broj, svoje ime i distributerski broj sponzora, lozinku, koju morate zadati dvaput (sami je birate za sebe). Distributerski broj mora se upisati u punom formatu (360 ...), a lozinka mora biti duga najmanje 5 znakova.
6. Ovime je kreirana registracija, ali će ostati otvorena (na čekanju) dok za to predviđeni suradnici ne provjere dobivene podatke, nakon čega registracija stupa na snagu.
7. Aplikacija se može pokrenuti na način opisan u točki br. 4. Prigodom pokretanja morat ćete ponoviti lozinku zadanu tijekom postupka registracije (točka br. 5).





FLP INFO

NAJNOVIJE INFORMACIJE IZ FOREVERA MOŽETE DOBITI IZRAVNO NA SVOJ TELEFON. UVIJEK ĆETE IMATI NAJNOVIJE INFORMACIJE, KAKO BISTE MOGLI BITI JOŠ USPJEŠNIJI. SVOJU BAZU PODATAKA OSVJEŽAVAMO VIŠE PUTA DNEVNO.



INFORMACIJE O SKUPINI

MOGUĆNOST SLANJA PORUKA SVIM ČLANOVIMA EKIPE I KUPCIMA SAMO JEDNIM PRITISKOM NA TIPKU.



FLP TV

MOŽETE PRATITI PROGRAM FLP TV-A UŽIVO



FLP-OVE PRIREDBE

MOGUĆNOST PREGLEDA TERMINA SVIH FLP-OVIH PRIREDBI, DANA USPJEŠNOSTI, SREDIŠNJIH I REGIONALNIH EDUKACIJA, KAKO NE BISTE PROPUSTILI NAJVAŽNIJE DOGAĐAJE.



NARUDŽBA PROIZVODA

UKOLIKO IMATE KODNI BROJ, MOŽETE OBAVITI NARUDŽBU PROIZVODA ZA SAMO NEKOLIKO MINUTA. DOSTAVLJAČU MOŽETE PLATITI POUZEĆEM, KADA U SVOM DOMU OSOBNO PREUZMETE NARUČENE PROIZVODE.



INFORMACIJE O BODOVIMA

SAMO JEDNIM PRITISKOM NA TIPKU MOŽETE DOBITI PODATKE O BROJU SVOJIH BODOVA I BODOVNOM STANJU VAŠE SKUPINE. NA Taj NAČIN MOŽETE DOBITI BRZU INFORMACIJU O BROJU SVOJIH BODOVA PREDMETNOG MJESECA, A MOŽETE POMOĆI I SVOJIM SURADNICIMA U NJIHOVOJ KVALIFIKACIJI. ISTO TAKO MOŽETE ZATRAŽITI I BROJ BODOVA SVOJIH PRVOGENERACIJSKIH SURADNIKA.



FLP POPUSTI

MOŽETE PREGLEDATI POVOLJNE PONUDE FOREVEROVIH PARTNERA, AKCIJSKE PONUDE I USLUGE SAMO ZA SURADNIKE FOREVERA.



POSTAVKE

MOŽETE POSTAVITI SVOJU OSOBNU LOZINKU, SKINUTI SLIKU ZA POZADINU VAŠEG TELEFONA I SAMO S JEDNIM PRITISKOM NA TIPKU POZVATI TELECENTAR.

OBAVIJESTI UREDA



SRBIJA

Ured u Beogradu: 11010 Beograd, Kumodraška 162., tel.: +381 11 397 0127. Radno vrijeme ponedjeljkom, utorkom i četvrtkom od 12:00 do 19:30 h, a srijedom i petkom od 09:00 do 16:30 h.

Svake zadnje subote u mjesecu, kao i subotom kada se održavaju Dani uspješnosti od 9:00-13:00.

Ured u Nišu: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1., tel.: +381 18 514 130, +381 18 514 131.

Svake zadnje subote u mjesecu, kao i subotom kada se održavaju Dani uspješnosti od 9:00-13:00.

Ured u Horgošu: 24410 Horgoš, Béle Bartóka 80., tel.: +381 24 792 195. Radno vrijeme radnim danom od 8:00 do 16:00.

Svake zadnje subote u mjesecu, kao i subotom kada se održavaju Dani uspješnosti od 9:00-13:00.

Regionalni direktor: Branislav Rajić.

Forever Living Products Beograd stoji Vam na raspolaganju sa sljedećim uslugama:

predaja narudžbe putem telefona – Telecentar, na broju telefona: +381 11 309 6382. Radno vrijeme: ponedjeljkom, utorkom i četvrtkom od 12:00 do 19:30 h, a ostalim radnim danima od 9:00 do 16:30 h. Pri telefonskoj narudžbi roba se dostavlja na adresu koja je navedena na kodnom broju. Naručitelj je dužan platiti cijenu u trenutku preuzimanja naručene robe.

– Poštanske troškove snosi FLP Beograd u slučaju kada vrijednost narudžbe pod istim kodnim brojem prelazi 1 bod.

– Registracija novih suradnika ne može se obavljati putem telefona.

– Reklamni materijal i svi obrasci 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 LIJEČNIKA SPECIJALISTA:

dr. Biserka Lazarević i dr. Predrag Lazarević:

+381 23 543 318,

konzultacije utorkom 13–16 h i petkom 14h–16 h.

Dr. Božidar Kaurinović:

+381 21 636 9575,

konzultacije srijedom i četvrtkom 12h–14h.



CRNA GORA

Ured u Podgorici: 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20, tel. +382 20 245 412, tel./fax: +382 20 245 402. Radno vrijeme: ponedjeljkom od 12:00 do 20:00 h. Ostalim radnim danima od 9:00 do 17:00 h. 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 ili premašuje 1 bod, FLP preuzima troškova transporta.

Broj telefona naše liječnice specijalista:

Dr. Nevenka Laban: +382 69 327 127



SLOVENIJA

Ured u Ljubljani: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3, tel.: +386 1 562 3640. Radno vrijeme ponedjeljkom i četvrtkom od 12:00 do 20:00 h, a utorkom, srijedom i petkom od 09:00 do 17:00 h.

Adresa skladišne prodaje u Lendavi: Kolodvorska 14, 9220 Lendava, tel.: +386 2 575 12 70, fax: +386 2 575 12 71.

Radno vrijeme: ponedjeljkom od 12 do 20 h, a utorkom, srijedom, četvrtkom i petkom od 9 do 17 h.

Ured u Lendavi: Radno vrijeme radnim danom: 9:00–17:00.

Regionalni direktor: Andrej Kepe

– Broj Telecentra za telefonske narudžbe: +386 1 563 7501. Kod telefonske narudžbe roba će se isporučivati na adresu navedenu na kodnom broju. Oni distributeri proizvoda koji namjeravaju naručiti robu u ime drugoga distributera proizvoda, prethodno moraju nabaviti punomoć onog distributera proizvoda na čije ime naručuju robu. Spomenute punomoći možete nabaviti u uredu. Rok isporuke robe naručene telefonom iznosi dva radna dana!

Broj telefona naše liječnice specijalista:

Dr. Miran Arbeiter: +386 4142 0788



JUGOISTOČNE EUROPE



HRVATSKA

Ured u Zagrebu: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16
tel: +385 1 3909 770; Fax: +385 1 3909 771
Radno vrijeme: ponedjeljak i četvrtak 09:00–20:00;
utorak, srijeda i petak 09:00–17:00.

Ured u Rijeci: 51000 Rijeka, Strossmayerova 3/A.
Radno vrijeme: ponedjeljak i četvrtak: 12:00–20:00;
utorak, srijeda i petak 09:00–17:00
tel: +385 51 372 361, +mobitel: +385 91 455 1905

Regionalni direktor: mr. sci. László Molnár

– Telefonske narudžbe: +385 1 39 09 773,
+385 1 39 09 775.

Ako vrijednost naručene robe dostiže ili premašuje 1 bod,
FLP Hrvatska preuzima troškove dostave na svoj teret.

– Predavanja o proizvodima: ponedjeljkom, utorkom i srijedom od 17:00 h

– Postoji mogućnost obročnog plaćanja cijene proizvoda u 2–3 rate putem kartice Diners Club ako vrijednost kupnje dostiže ili premašuje 1.500 kuna.

Broj telefona naše liječnice specijalistica:

dr. Ljuba Rauški Naglić,
mobitel: 091 51 76 510
Neparnim danima 16:00–20:00.



BOSNA I HERCEGOVINA

Ured u Bijeljini: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihailovića 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. (Prijava novih distributera putem telefona nije omogućena.)

Regionalni direktor: Dr. Slavko Paleksić

Ured u Sarajevu: 71000 Sarajevo, Akita Šeremeta do br. 10, tel.: +387 33 760 650. +387 33470 682, fax: +387 33 760 651.
Radno vrijeme: ponedjeljkom, četvrtkom i petkom 09:00–16:30 h, a utorkom i srijedom 12:00–20:00 h. (Prijava novih distributera putem telefona nije omogućena.) Svaka zadnja subota u mjesecu je radni dan i svake zadnje subote održat ćemo mini Dan uspješnosti u uredu FLP-a.

Voditeljica ureda: Enra Hadžović

Broj telefona našega liječnika specijalista:

dr. Esma Nišić
+387 62 367 545; radno vrijeme radnim danom od 18:00 do 21:00 h.

– Naša liječnica specijalistica i savjetnica održava konzultacije srijedom u uredu u Sarajevu 17:00–19:30 sati.

– U slučaju telefonske narudžbe, plaća se u trenutku preuzimanja robe.

Kada vrijednost narudžbe ne prelazi vrijednost 1 boda, tada troškove dostave na kućnu adresu plaća naručitelj.



ALBANIJA

Ured u Tirani: Tirane Reshit Collaku 36.
Tel./Fax: +355 42230 535.

Regionalni direktor: Attila Borbáth

Voditelj ureda: Xhelo Kiçaj, tel./fax: +355 694066 811.
Konzultacije: Radnim danom 9–13 h, 16–20 h.
e-mail: flpalbania@abcom.al



KOSOVO

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



DOKAD

želiš živjeti

Naslov je neuobičajen, ali koliko god jest, vjerujte, odgovor ovisi o nama. U zadnje vrijeme preplavljeni smo informacijama o zdravlju, te u toj zasićenosti koja stvara samo zbrku, teško je donijeti odluku koji je pravi put, kome vjerovati, što je „trend“...

Ono što pak svatko zna i čini redovito od drevnih vremena jest spremanje, čišćenje, nadoknađivanje! Da! Stiglo je vrijeme za veliko čišćenje. Onaj tko je to propustio na proljeće, još uvijek stigne nadoknaditi. Ali nemojmo se zadržati samo na stanu, nego očistimo i automobil, eventualno trknimo na čišćenje lica prija nego što se pojavi sunce koje otkriva sve. Nemojmo samo obaviti peeling lica, odrezati ispucale vrhove kose – to su samo vanjske korekcije.

A ŠTO JE S ORGANIZMOM IZNUTRA?

S našim probavnim traktom, crijevnim resicama i naborima crijeva, probavnim

sustavom, s ponovnom uspostavom crijevne flore? Umivamo se, peremo zube, kosu, potonju možda čak i svaki dan. Zar toksične tvari koje su se nagomilale u našem organizmu ne bi trebalo ukloniti čišćenjem? Poznato je da osoba tijekom prosječnoga životnog vijeka „konzumira“ 60 kg plastike, 6 kg boje za hranu, 8 kg kemikalija za prskanje voća i povrća... u kojima su obilno prisutni fosfati, katran, teški minerali, nitriti, antibiotici, steroidi, konzervansi. Tome možemo još dodati negativan utjecaj pušenja, konzumiranja kofeina, alkohola, droge, ali i proizvoda iz



restorana s brzom hranom. Povrh svega toga koliko čiste vode popijemo dnevno?

Proučavala sam ove knjige, koje i vama odsrca preporučujem da ih pročitate:
Smrt može započeti u crijevima – dr. Erzsébet Ferenczy
Strogo povjerljivo – dr. Ralph Bircher
Smrt u kuhinji – Udo Pollmer
Juha laže – Hans-Ulrich Grimm
Sve će vam potvrditi da morate započeti činiti nešto za sebe!
Prema Svjetskoj zdravstvenoj organizaciji, do 43% odgovornosti za





naše zdravlje pripada našem načinu života. Dakle, „pročistimo sajlam“ i svoj probavni trakt!

- sokom i vlaknima Aloe vere koji pomažu u slabljenju djelovanja toksina
- čajem koji sadrži cvijet Aloe vere i kojim se može postići ispiranje toksina
- probioticima koji nadoknađuju izgubljene količine crijevne flore

ALI ŠTO SU ZAPRAVO PROBIOTICI?

Kolonije blagotvornih bakterija koje djeluju zaštitno, a koje mogu izumrijeti nakon liječenja antibioticima.

Složenica je rječita: pro = za, bios = život, dok „anti“ znači protiv. To jest, uzimanje lijekova popraćeno je pomorom bakterija. Povrh toga razorno djelovanje ima i stres! U nedostatku duševne i fizičke ravnoteže naš imunostav nije u stanju osigurati zaštitu, jer njegovih 70% funkcionira u crijevnom sustavu.

NA KOJE SIMPTOME TREBA OBRATITI POZORNOST?

- nadutost i grčevi
- nepredvidive promjene stolice
- učestala boležljivost
- pojavljivanje acidifikacije, infekcije kandidom
- neugodan okus u ustima, zadah
- brzo umaranje, klonulost
- alergija na hranu
- neprolazni problemi s kožom
- opadanje kose, psorijaza, prhut,

- mašćenje
- povratni bolovi
- mokraćna ili stolica neugodna, prodorna mirisa i tamne boje
- prekomjerna tjelesna masa

Nemojmo započeti s dijetom, bavljenjem športom, uzimanjem ovoga ili onoga, ako prethodno ne provedemo detoksikaciju organizma i ako ne regeneriramo svoju crijevnu floru.

Kontrolirajmo konzumiranje vode! Nuždan je uvjet unos odgovarajućih količina vode u organizam (pritom je važna i kakvoća vode), jer 70% našeg organizma čini upravo ta tekućina koja život znači! Bez 2-3 litre vode dnevno organizam ne može ni probavljati, ni izlučivati. U sadržaju crijeva nalazi se voda u vezanom stanju, a njezina količina ovisi o sadržaju vlakana konzumirane hrane, te o količini unesene vode. Nju ne mogu zamijeniti juha ili sokovi.

Preporučujem vam da pročitate knjigu dr. Batmanghelidja pod naslovom Tvoje tijelo vapi za vodom.

Međutim, ako ne konzumiramo hranu bogatu vlaknima, primjerice zeleni

ječam, piriku, djetelinu ili pir, ako ne pijemo guste sokove od Aloe vere, ako ne konzumiramo kompletne mješavine povrća, tada će unesena voda u kratkom roku dospijevati u krvotok i brže će se izlučivati s mokraćom, ne provodeći svoju funkciju bitnu za metabolizam. Ako se, međutim, odgovarajuća količina vode veže za vlakna, veći će dio ostati u sadržaju crijeva. Ona će čistiti i hidratizirati crijevni sustav stvarajući odgovarajuću sredinu za razvoj i održavanje crijevne flore, tj. optimalnu količinu vode. Ona će pomoći u izlučivanju nekorisnih i otpadnih tvari, kao i u redovitom i zdravom pražnjenju crijeva. Dakle, kako zdravo i kako dugo želimo živjeti? Obratimo tomu veću pozornost, jer to ovisi i o nama! Želim svima ugodno veliko čišćenje i dobro zdravlje!

dr. Mariann Tihanyi
liječnica iscjeliteljica



FOREVER

IMPRESSUM

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft.

Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Fax: (36-1) 312-8455

Glavni urednik: Dr. Sándor Mílesz Urednici: dr. Csaba Gothárd, Valéria Kismárton, Zsuzsanna Petróczy, Kálmán Pósa, Sándor Rókás

Layout, tiskarska priprema: Crossroad Consulting Kft.

Projektjni koordinator: Szilvia Timár Urednica tekstova: Zita Kempf Korektor: Ildikó Király Prijelom i uređivanje: Raden Hannawati

Fotografije: Bácsi Róbert László

Prevoditelji, lektori: Dr. Marsel Nallbani (albanski), Darinka Aničić, Žarko Anić Antić (hrvatski), Ottília Tóth-Kása, Balázs Molnár, Dragana Meseldžija (srpski), Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana (slovenski).

Tisak: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdano u 39180 primjeraka.

Za sadržaj članaka odgovaraju autori. Sva prava pridržana!

www.foreverliving.com



Dragi Novi orlovi!

S rdačno i s poštovanjem pozdravljam Tebe, koji si se sada pridružio jednoj pravoj svjetskoj tvrtki. Odsrca ti čestitam na izboru! Zasigurno si imao dobar razlog za to. Znam da si mogao odabrati nešto od proizvoda drugih proizvođača, mogao si pokrenuti poduzeće na drugom području ili s drugom MLM-tvrtkom.

Ti si se ipak odlučio za nas. Mi ovo shvaćamo vrlo ozbiljno i uzvraćamo profesionalnim sustavom pružanja potpore na svjetskoj razini – samo te molim da se njime i koristiš. Što za tebe nosi ovaj fenomenalni sustav? Donosi ti to da ćeš uvijek i na svako pitanje dobiti

ažurirani odgovor, isključivo iz službenih i vjerodostojnih izvora. Tko će ti to pri prvim koracima kontinuirano omogućiti?

Krenimo od osnova. Foreverov stolac, na kojem sada sjediš, počiva na ovim četverim nogama isklesanima od dijamanata:

1. Tvoj sponzor i uzlazna struktura – doznaj odmah tko ti je prvi viši sponzor, a koji je najmanje na razini managera, i zatraži njegov broj telefona. Zadaća je tvojih sponzora da podupiru tvoj rad. Zovi ih poglavito dok si još početnik, ne čini ništa sam. Možeš biti miran, neće te smatrati dosadivanjem, jer uz tvoju karijeru vežu ih moralni i materijalni interesi. Temeljni je uvjet njihove uspješnosti da prvo tebe učine uspješnim. Upoznaj se s detaljima Foreverova marketinškoga plana i studiozno pročitaj našu Međunarodnu poslovnu politiku.

2. Regionalni direktori i tvoj country manager – svi su oni ovdje radi tebe i pomoći će ti, a njihove podatke za kontakt pronaći ćeš u Foreverovu časopisu i na stranicama našega jedinog službenog home-pagea: www.foreverliving.com

3. Priredbe i treninzi – svakodnevne otvorene prezentacije proizvoda i marketinškoga sustava (na kojima može bilo tko sudjelovati besplatno u svim Foreverovim centrima), naša najveličanstvenija svedržavna priredba Dan uspješnosti u Športskoj areni László Papp u Budimpešti te isti takvi dani u regionalnim centrima Južne regije u Beogradu, Zagrebu, Ljubljani, Podgorici, Tirani, Sarajevu i Bijeljini. Usto, i Foreverova poslovna akademija, Holiday Rally na moru...

4. Edukacijski materijali i pomagala – Forever je jedinstvena tvrtka u svijetu i zato što svojim članovima osigurava edukacijski materijal po vrlo povoljnoj cijeni, gotovo po cijeni koštanja. Nevjerojatno, ali istinito: jedan edukacijski CD stoji jedva nešto više od 1 eura. Po toj cijeni možeš dobiti 10–15-godišnje iskustvo i znanje najistaknutijih aktivnih lidera. Kod drugih tvrtki za to treba izdvojiti najmanje pet, ali i do deset puta više novca. Jednako vrijedi i za naš više nego pozamašan izbor knjiga, kataloga, kao i za Sonyaina i ina pomagala.

Izgradnja poslovne strukture uistinu je prava profesija. Bez Učenja na svakodnevnoj razini, Znanja i Vježbanja, ne funkcionira. Ti upravo učiš profesiju najdinamičnijega razvoja diljem svijeta u XXI. st., i to činiš u najboljoj tvrtki od najboljih lidera. Kao i na svim ostalim područjima, i ovdje ima onih koji pokušavaju, koji su nestrpljivi, koji čekaju da im pečeni golub padne s grane u usta, koji okrivljuju gospodarsku krizu i vlade, traže sporedna vrata... Ima onih prosječnih koji zarađuju malo pa tragaju za izlaskama, ili ima onih naprednih koji zarađuju više novca, onih financijski potpuno neovisnih – i tu si TI, koji si već profesionalac i kao početnik i koji nikada ne zaboravlja te četiri dijamentne noge Foreverova stolca.

Tibor Radóczy,
SOARING MANAGER
REGIONALNI DIREKTOR





SASFÉSZEK JE RESTORAN FOREVEROVACA!

Ručaj, večeraj kod nas, očekujemo te širokim izborom i povoljnim cijenama!
Svoj sastanak organiziraj kod nas, a ovdje ćeš uz šalicu vrućega čaja ili kave
moći graditi svoj posao neometano i u ugodnoj atmosferi!



**BUDI NAŠ
GOST**
NARUČI IZVORSKU
VODU SIRONA ILI ESPRESO!*



*Do 30. lipnja uz svako glavno jelo poklanjamo izvorsku vodu Sirona ili espreso, već po tvojoj želji!



Forever Fast Break Ultra™

Forever Fast Break Ultra™ energetska pločica sjajna okusa, bogata vitaminima i mineralima s maslacem od kikirikija i komadićima kikirikija. Delikatesa niske kalorijske vrijednosti koja sadrži vitamine i minerale, aminokiseline, brojne enzime i fosfor. Iznimno prikladna za zamjenu pojedinih obroka u ovom ubrzanom svijetu.

Važan je sastojak proizvoda fosfor, koji sudjeluje u staničnom metabolizmu, oslobađa energiju i potpomaže razvoj i održavanje zdrava koštanog sustava.

Sjajna pomoć u našem ubrzanom životu, poglavito za one koji vole ovaj način života.

Neto težina: 50g

Sastojci: Proteinska mješavina (izolat sojina proteina, kalcijev kazeinat, izolat mliječnoga proteina, koncentrat proteina sirutke), glazura od kakaa (šećer, frakcionirano palmino ulje, kakao u prahu, emulgator: sojin lecitin, vanilija), kukuruzni sirup, maslac od kikirikija (15,4%), kukuruzni sirup s visokom razinom fruktoze, sirup maltitola, komadići kikirikija (2,5%), sojina vlakna, trikalcijev fosfat, pržene sojine sjemenke, dikalijev fosfat, prirodna aroma, magnezijev oksid, gel Aloe vere, askorbinska kiselina, DL-alfa-tokoferil acetat, nijacinamid, kalcij-D-pantotemat, beta-karotin, piridoksin-hidroklorid, riboflavin, tijamin-hidroklorid, folna kiselina, biotin, cijanokobalamin

Upozorenje:

Proizvod sadrži sojine i mliječne proteine, te kikiriki!

Hranjiva vrijednost:	1 kriška (50 g)	RDA %
Energetska vrijednost:	837 kJ	
kJ (Kcal)	(200 Kcal)	
Proteini	11,0 g	
Ugljikohidrati	23,0 g	
Masti	8,0 g	
Natrij:	0,095 g	
Vitamin		
Vitamin A	1,050 µg	131
Vitamin C	30 mg	37
Vitamin E	15 mg	125
Vitamin B1	0,75 mg	80
Vitamin B2	0,85 mg	61
Nijacin	10 mg	62
Vitamin B6	1 mg	100
Vitamin B12	3 µg	120
Biotin	0,15 mg	300
Pantotenska kiselina	5 mg	83
Minerali:		
Kalcij	350 mg	44
Fosfor	250 mg	36
Magnezij	140 mg	37
Kalij	260 mg	13

* RDA%: dnevno preporučene doze za odrasle osobe

Preporuke za uporabu:

Najviše možete zamijeniti dva dnevna glavna obroka energetskom pločicom Fast Break Ultra, a za treći obrok konzumirajte hranu izbalansiranog sastava!



- Može se konzumirati i kao desert, ili čak i kao glavni obrok.
- Jedna pločica sadrži samo 200 Kcal

PRODUCT #268

