

Godina XII. broj 8. –kolovoz 2008.

NIJE ZA PRODAJU



FOREVER

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





Znam da nas ima mnogo koji već gorimo groznicom skorašnjega rallyja. Međutim, biste li pomislili da je ovdje u nas, u Foreveru, zapravo svaki dan takav kao da je rally?

Dok pišem ove retke, moji suradnici upravo rade na posljednjim pripremama za Afrički rally i uskoro krećemo put Nairobija. Afrički razvoj jedna je od pravih Foreverovih priča o uspjehu. Afrika je čudesan kontinent, a kad je to obojeno Foreverovom duhovnošću i voljom za rad veličanstvenih ljudi, e onda možemo biti svjedoci pravoga čuda. Jedva čekam da i ja mogu krenuti za Greggom, kako bismo u Keniji mogli proslaviti zapanjujuće rezultate afričkoga Forevera.

Kada sam već spomenuo rallyje, otkrit ću vam da se cijeli središnji ured i svi njegovi suradnici pripremaju za Super Rally u kolovozu. Bit će to

izvanserijska priredba, naime proslavit ćemo trideseti rođendan, baš ovdje, kod kuće, u Phoenixu. Jedva čekam prepričavanje doživljaja i zajedničke fotografije!

Zasigurno poznajete izreku: "Moraš zgrabiti veliku životu šansu dok šansa postoji!" Vjerujem i znam da je naš Marketinški plan u najvećoj mjeri široke ruke za sve, ali uspijevamo li doista iskoristiti tu činjenicu? Diljem svijeta već ustaljenom redovitošću vodimo poticajne programe i postavljamo izazove. Na njih se može kvalificirati bilo tko, važno je samo da shvatimo pravila. Već sam u nekoliko navrata čuo da su neki distributeri izostali s pojedinih ta-

kvih kvalifikacija jer nisu dobro shvatili pravila. Želim potaknuti sve vas da posvetite dovoljno vremena kako biste dobro proučili Marketinški plan, uvjete kvalifikacija za rallyje i sustav uvjeta za profit sharing kako bi vam sasvim precizno moglo biti jasno što morate ispuniti za stjecanje željene kvalifikacije. Uzlazna struktura, središnji ured, odnosno informacije stečene na edukacijama/treningima, sve to podjednako predstavlja siguran izvor.

Još bih nešto svakako želio spomenuti, a tiče se moderne tehnologije, odnosno interneta. Naime, često samo "prođemo" pokraj njega. I sâm sam poklonik one slobode koju nam dvadeset i četiri sata



na dan, sedam dana u tjednu osigurava tehnika primjenjivana na odgovarajući način. To naravno ne znači da internet može zamijeniti osobne kontakte, da se tijekom izgradnje poslovne strukture može preskočiti neposredna međuljudska komunikacija, ali uvjeren sam da internet u protoku informacija ima golemo značenje što i mi moramo iskoristiti. More informacija stoji na raspolaganju na stranicama www.foreverliving.com, ili Aloe-pod na YouTube-u, što-više i na raznim drugim mjestima, samo je važno da se uvijek uvjerimo u autentičnost ostalih izvora.

Po mojem stajalištu, ne budete li žalili ni truda ni vreme-

na kako biste shvatili sustav i velikodušnost marketinškoga plana radi stjecanja pregleda s pomoću kojih metoda možete tjerati vodu svega navedenog na mlin svojega razvoja, ovaj će vas sustav širokogrudno nagraditi. Forever je doista najveća mogućnost na svijetu i znam da najveličanstveniji distributeri ova industrijske grane u nas pronalaze svoju računicu. Kako sam već spomenuo, kada se neka mogućnost velikog formata susretne s ljudima velikog formata, zbivaju se goleme stvari. Iskoristimo dakle ovaj trenutak, nemojmo puno odugovlačiti, šteta svakog izgubljenog trenutka. Vidimo se u Phoenixu, obećavam vam, bit će to doživljaj za cijeli život!

Beskranje mogućnosti – iskoristimo ih

Nakon službenog otvaranja 26. travnja 1997. godine, FLP-u d.o.o. sada predstoji novi Grand Opening u za nas možda nedovoljno poznatoj zemlji, u Albaniji.

Možda malo znamo o ovoj zemlji koja se nalazi udaljena od srca Europe, međutim slično kao i zemlje poput Bosne i Hercegovine, Hrvatske, Srbije, Crne Gore, Slovenije i Kosova, koje su minulog desetljeća pristupile Foreveru, predstavlja velike mogućnosti sa stajališta izgradnje mrežnoga marketinga.

Za nas, graditelje mrežnih struktura, zadaća je da iskoristimo ovu mogućnost i otvaramo nova i ponovno nova tržišta za prodaju Foreverovih proizvoda.

Poznato je da velika većina albanskog stanovništva posao prihvaća izvan matične države, pa tako i u našoj zemlji i u državama u okruženju radi vrlo velik broj albanskih „gastarbajtera“. Putem njih također se može uspostaviti veza s njihovom matičnom državom.

Suradnici FLP-a d.o.o., uz aktivno sudjelovanje President's Cluba, **održat će 14. rujna 2008. popodne, s početkom u 17:00 sati, u Gradskom kazalištu u Tirani Forever Albania Grand Opening (otvaranje).**

Sve zainteresirane, naravno, srdačno očekujemo u novoj domovini novih mogućnosti, naime zajednički ćemo izgraditi Foreverovu mrežu svjetskih razmjera.

Albanija se potencijalno nalazi pred brzim gospodarskim rastom, pri čemu inozemni ulagači kontinuirano stižu u zemlju, a njezina pješčana obala jedna je od najljepših na području Sredozemlja.

Naše se mogućnosti iz dana u dan proširuju, a sa stajališta gospodarskoga potencijala velikoj Foreverovoj obitelji pridružuje se jedna bogata zemlja. Albanija će biti 135. zemlja u kojoj je FLP službeno otvorio poslovanje. Naša tvrtka nudi goleme mogućnosti, odluka je u našim rukama hoćemo li ih iskoristiti. Svaki dan moramo činiti sve da ta mogućnost ne ostane samo želja ili san, nego da se pretvori u stvarnost, u postignuti cilj.



Naprijed, FLP Mađarska!

Prodajne razine za primjer u E

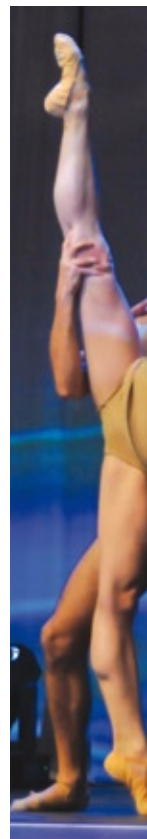
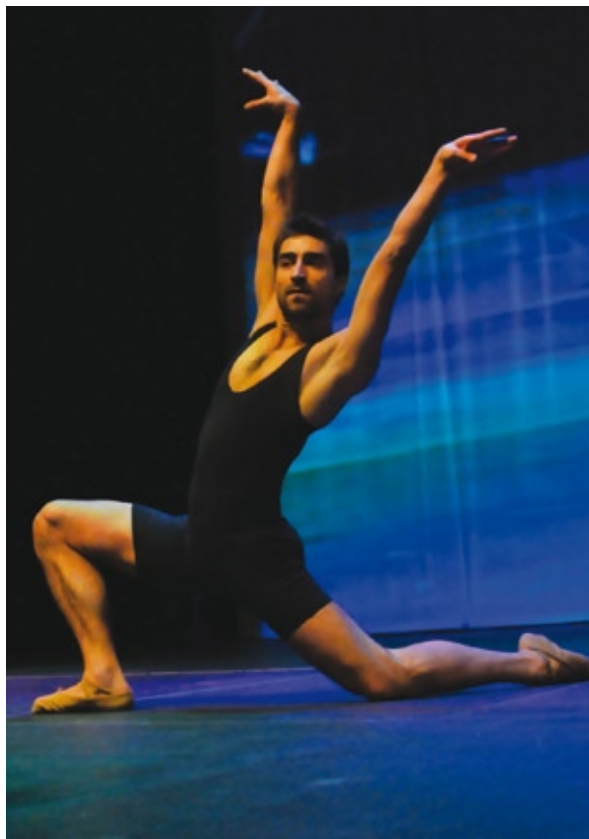


Piredba Dana uspješnosti Forrever Living Products Mađarske d.o.o. u Sportskoj areni Budapest Soaring, uz sudjelovanje nekoliko tisuća naših suradnika, započela je pod vodstvom managerice **Ibolye Tünde Császár** i safirnoga managera **Istvána Utasija**.

Regionalni direktor **dr. Sándor Milesz** u svojem je pozdrav-

nom govoru predočio djelotvornu realizaciju prodajnih razina u Mađarskoj, koja može poslužiti kao primjer za cijelu Europu.

Uz sudjelovanje plesnih umjetnika **Krisztine Pazár**, **Levente Bajárija** i **Rolanda Csonke** gledateljstvo Arene ispratilo je pljeskom jednu izuzetno spektakularnu baletnu točku.



u Mađarskoj Europi





Naša senior managerica, ortopedica i kirurginja **dr. Éva Szabó**, u svojem predavanju ispunjenom neviđenom predanošću, ustrajnošću i energijom, potkrijepila je izvrsnost, jedinstvenost i izvanrednu popularnost naših proizvoda.

Senior managerica **dr. Anna Schmitz**, kako smo već od nje i navikli, precizno je vodila dio programa posvećen iskustvima s proizvodima, upoznavši publiku s pozitivnim pristupom

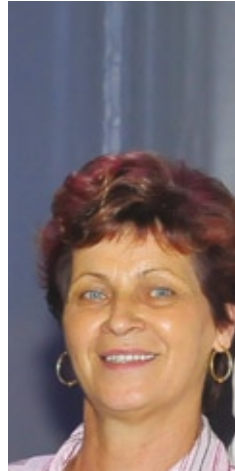
struke i s kontinuiranim rastom popularnosti naših proizvoda.

Na Foreverovoj pozornici uslijedila je kvalifikacija **supervizora**, a nakon toga i **assistant managera**. S obzirom na velik broj, kvalifikacije smo mogli provesti samo u nekoliko uzastopnih skupina, što je našim suradnicima predstavljalo ugodnu zadaću.

Mogli smo poslušati dijelove iz mjuzikla "Jekyll i Hyde" u izvedbi naših umjetnika **Veronike Nádasí**, **Attile Serbána** i **Adrienn**









Szeghő, u pratnji plesne točke koreografa i plesnog umjetnika **Csabe Sebestyéna** i plesača skupine **Positive Force**.

Naši novi manageri **Imre Kocsis** i **Brigitta Száraz-Nagy** predstavili su nam ostvarenje jednoga prekrasnog sna, uz predanu pozornost nekoliko tisuća usredotočenih gledatelja.

Naše najuspješnije graditelje strukture nagradili smo naslovom u članstvu **Klubu osvajača**, dok je nakon njih uslijedila kvalifi-

kacija naših novih managera, sudionika u poticajnom programu kupovine automobila, zatim **senior managera** i **soaring managerice Marianne Szekér**.

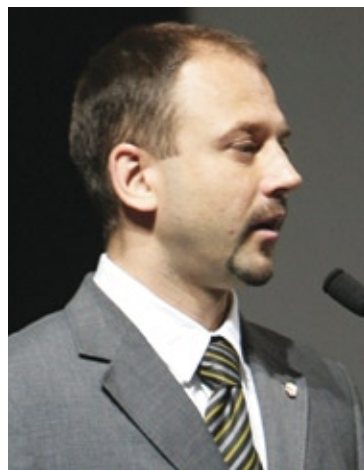
Od našega suradnika managera **Gábora Rátha** mogli smo naučiti koje su prve stepenice našega marketinškog sustava, kako izgleda polazak i neke osnovne trikove izgradnje mrežne strukture.

Zadnji predavač naše priredbe bio je soaring manager **Csaba Tóth**, koji je doista zor-

no prikazao na koji način netko može postati sudionikom profit sharinga, te kakve to sve izazove znači nekom aktivnom graditelju mrežne strukture.

Zahvaljujemo predavačima na zdušnom izlaganju, kao i voditeljima programa na profesionalnom pristupu.

Dan je zaključen kvalifikacijom **assistant supervizora** koji je okončan čestitkama i fotografiranjima srećom preplavljenih kvalifikanata.



Prijatelji naše tvrtke okupili su se na našem redovitom mjesečnom skupu, na Danu uspješnosti, prvoga doista vrućega ljetnog dana.

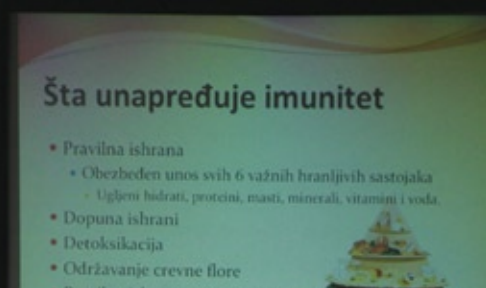
Naši domaćini i voditelji programa bili su naši suradnici soaring manageri **Dragana i Miloš Janović**. Draga i Miloš pioniri su FLP-a u Srbiji, koji su svojim poslom na ovom području postigli sve što se u proteklih deset godina moglo. Zahvaljujemo bračnom paru Janović na njihovom radu i želimo im puno uspjeha i u budućnosti.

Okupljene je pozdravio regionalni direktor FLP-a Srbije gospodin **Branislav Rajić**. On se osvrnuo na FLP-ov položaj i uspjeha koje je postignuo na tržištu Srbije, te je upozorio na prednosti koje nudi slobodna djelatnost i sustav slobodnoga poduzetništva. Nadamo

se kako i dugih vrućih ljetnih dana naše suradnike očekuju mnogi uspjesi.

Safirmi manager i regionalni direktor **dr. Sándor Miliesz** najdraži je gost Južne regije FLP-a. Gospodin Miliesz je u svojem pozdravnom govoru skrenuo pozornost na rastuće poslovne uspjeha i na značajan utjecaj Južne regije FLP-a na europsko tržište. Samo o nama ovisi kada ćemo donijeti ispravnu odluku, a zatim ćemo rame uz rame s najuspješnijim suradnicima moći izgraditi svoju uspješnu poslovnu strukturu. Tridesetu obljetnicu utemeljenja FLP-a popratili su samo uspjesi i razvoj – naglasio je dr. Miliesz.

Samo o kada ćemo ispravnu



namama ovisi mo donijeti u odluku

Bodovi, bodovi, bodovi... Ali naš posao ne sastoji se samo od stjecanja bodova, jer družimo se, učimo, surađujemo, a možemo razmijeniti iskustva i s najuspješnijim suradnicima s područja cijele Europe. Poticajni programi FLP-a odводе nas na regionalne i europske skupove, na kojima možemo svi mi učiti od ponajboljih, te možemo podijeliti svoju sreću s najuspješnijim ekipama. Iskristite mogućnost i budite među najboljima u Poreču i u Španjolskoj – u svojim su izlaganjima poručili naši suradnici safirni manageri Marija i Boško Buruš.



Primjenom/konsumiranjem naših proizvoda naši su potrošači stekli bogata iskustva, jednako kao i naši suradnici liječnici, koji uspješno primjenjuju ove proizvode tijekom svojega rada. Zahvaljujemo našem suradniku senior manageru **dr. Ivanu Miškiću**, koji je na pravoj profesionalnoj razini vodio ovaj dio programa

i koji je nesebično pomagao na pozornici onima koji su s kratim gledateljstvom u dvorani Doma sindikata hrabro podijelili svoja iskustva s proizvodima.

Široka paleta naših proizvoda djelotvorno pomaže našem imun sustavu povećavajući time otpornost organizma na svakodnevne štetne utjecaje.

Njihovo blagotvorno djelovanje posebno je važno u borbi protiv prijetnje jednoga od najznačajnijih zdravstvenih problema XXI. stoljeća, protiv alergije. U izvrsnom predavanju naša suradnica senior managerica

dr. Dušanke Tumbas iznijela je na koji način trebamo voditi ovu borbu iz koje možemo izići kao pobjednici.

Nakon toga na pozornici Doma sindikata čestitali smo našim novokvalificiranim suradnicima **supervizorima**, kao i najuspješnijim distributerima Srbije, koji su zahvaljujući svojem radu dospjeli u redove **Kluba osvajača**.

Koji je, zapravo, ključ uspjeha, i kako možemo doći do nje? U svojem je predava-



vanju naša suradnica senior managerica objasnila da za tri mjeseca možemo znatno više postići ako pokažemo zanimanje za probleme ljudi, nego za tri godine ako iste ljude želimo upoznati sa svojim problemima. Naše znanje i htijenje ne bi bili dostatni da nemamo te goleme mogućnosti koju nam pruža naša tvrtka. Dakle, tajna najboljeg posla na svijetu skriva se u nama, jer je bit

uspješna rada u dobroj suradnji sa suradnicima.

Da bismo nešto dobili, prvo moramo nešto i dati, dakle svoju sreću trebamo podijeliti s ljudima u svojem okruženju. Svi koji su uspješni u poslu postigli su uspjeh i u svojem privatnom životu, a usto i uživaju u poslu. Izlike predstavljaju najveći problem tijekom našega posla, jer nas usmjeruju natrag, a time se





naš život može mijenjati u negativnom smjeru. Pozitivnim stavom možemo izgraditi temelje uspješna rada – poručila je u svojem predavanju naša suradnica senior managerica **Jordana Aleksov.**

Svi smo mi stigli do uspjeha i ostvarivanja našega cilja istim putom ispunjenim golemim naporima i radom. Punom predanošću možemo prevladati zapreke i neznanje. Naša suradnica safirna managerica **Irena Dragojević** u

svojem je predavanju predstavila uvjet uspješna rada: iz svojega rječnika moramo izbrisati rečenicu: JA TO VEĆ ZNAM! Bitno je da kontinuirano učimo, mijenjamo sebe i mijenjamo druge, jer na taj ćemo način biti uspješni.

BRANISLAV RAJIĆ
regionalni direktor
FLP-a Srbije

Osvojit ćemo zahtje

Iskreno se nadamo kako će ove priredbe prerasti u tradiciju te kako će se i crnogorsko tržište u potpunosti moći upoznati s mogućnostima koje pruža tvrtke Forever Living Products.

Domaćica naše priredbe bila je stjegonoša FLP-a u Crnoj Gori naša suradnica managerica **dr. Nevenka Laban**. Doktorica Laban je tijekom svoje dugogodišnje prakse pomogla mnogima koji su bili u potrebi. Njezino bogato iskustvo bilo joj je od pomoći u donošenju odluke s kojom je pristupila FLP-ovim redovima, čime je olakšala prvo svoj, zatim život svoje obitelji, ali i živote svojih mnogobrojnih suradnika i kupaca.

Naš suradnik manager, regionalni direktor FLP-a za Crnu Goru, **Aleksandar Dakić** pozdravio je nazočne. U svojem je pozdravnom govoru upozorio na mogućnosti koje pruža naša tvrtka i na one prednosti koje su potrebne tijekom pokretanja takve vrste posla u svojstvu privatnog poduzetnika, kada nema potrebe za financijskim ulaganjima, jer u nas jedini kapital predstavlja krug poznanika.

S FLP-ovim proizvodima mogu se postići iznimni rezultati u prevenciji, jer sprječavaju štetne utjecaje iz okoliša. **Dr. Marija Ratković** prva je naša suradnica safirna managerica u Europi. U predavanju pod naslovom "Uloga FLP-a u prevenciji" podijelila je s nama bogata iskustva stečena tijekom dugogodišnje djelatnosti u FLP-u.

U svojem je predavanju **dr. Nevenka Laban** upozori-

Naš prvi ovogodišnji Dan aloe održali smo u blještavim suncem obasjanom pravom dragulju crnogorske obale, u Budvi, gdje su se, osim naših najuspješnijih domaćih suradnika, okupili i mnogi naši gosti koji su nam stigli iz Srbije i koje smo srdačno pozdravili.

la na kakvoću naših proizvoda koji se proizvode od najčudsnije ljekovite biljke na svijetu. Naši proizvodi vrhunske kakvoće udovoljavaju i očekivanjima po najvišim svjetskim standardima i osiguravaju iznimne rezultate tijekom svakodnevnog uporabe – naglasila je dr. Laban.

FLP prati najnovija znanstvena otkrića, što najbolje potkrjepljuje bogat izbor naših novih proizvoda i njihova kakvoća visoke razine, s kojom iz godine u godinu osvaja svjetsko tržište. Gost koji nam je stigao iz Beograda, regionalni direktor FLP-a za Srbiju, naš suradnik manager **Branislav Rajić**, u svojem se kratkom osvrtu osvrnuo na dopunske i poticajne programe naše tvrtke.

Odlične smjernice našega suradnika assistant managera **Rajka Radulovića** pomoglo nam je u upoznavanju novih proizvoda. Timski rad naših vrsnih stručnjaka iz godine u godinu proizvede nove proizvode i time pridonosi vode-



vno svjetsko tržište



ćem svjetskom položaju na tržištu dodataka hrani i proizvoda pčelarstva.

FLP bogato nagrađuje marljiv rad svojih suradnika u matičnoj državi, ali i u svim onim zemljama u kojima ekipe suradnika distribuiraju proizvode. Predvidivost razlikuje FLP od svih drugih njemu sličnih tvrtki na tržištu – potvrdila je u svojem predavanju naša suradnica managerica iz Novog Sada **Izabella Kota Barabara**. Bez obzira na to što potječe iz strane zemlje, uspjela je izgraditi svoju FLP-ovu ekipu i u Srbiji i u Crnoj Gori. Njezina iskustva upozoravaju na činjenicu kako u redovima FLP-a ništa nije nemoguće za one suradnike koji su prihvatili načela o čistoći i jednostavnosti koje je postavio prije 30 godina predsjednik i generalni

direktor naše tvrtke gospodin Rex Maughan.

Motivacijska predavanja naše suradnice senior managerice **Milene Petrović** uvijek zrače bezgraničnom pozitivnom energijom. FLP je mogućnost koju se ne smije propustiti, jer nam pruža mnogo a ne traži ništa osim marljiva i kontinuirana rada. Dobri su rezultati uvijek stvarni i dostizni, ali za uspjeh moramo uložiti svoj požrtvovni rad.

Nadamo se kako je ova naša priredba, Dan aloe, prva u nizu i kojom ćemo pridonijeti što boljoj i uspješnijoj ulozi FLP-a na tržištu Crne Gore.

ALEKSANDAR DAKIĆ
regionalni direktor FLP-a
za Crnu Goru

Conquista

DESET NAJUSPJEŠNIJIH DISTRIBUTERA
OSOBNIM I NON MANAGERSKIS



Mađarska

1. **Vareha Mikulás**
2. **Kemenczei Vince i Tamási Krisztina**
3. **Juhász Csaba i Bezzeg Enikő**
4. Makkai Andrásné i Makkai András
5. Makainé Adorján Renáta
6. Hajcsik Tünde i Láng András
7. dr. Steiner Renáta
8. Senk Hajnalka
9. Vágási Aranka i Kovács András
10. Kocsi Katalin i Kasza Csaba

Srbija, Crna Gora

1. **Aćimović Petar i Aćimović Milanka**
2. **Buljan Slobodanka i Buljan Stanislav**
3. **dr. Mirkov Rozmaring i Mirkov Jovica**
4. Rakovac Radmila i Rakovac Budimir
5. Ugrenović Miodrag i Ugrenović Olga
6. Popovac Dušica i Popovac Ratko
7. Gavrić Vesna i Gavrić Ivan
8. dr. Ratković Marija i Ratković Cvetko
9. Aleksov Jordan i Aleksov Ljubica
10. Mitrović-Pavlović Milan i Pavlović Biljana

ador Club

KLUB OSVAJAČA

U MJESECU LIPNJU 2008. GODINE PO
SKIM BODOVNIM REZULTATIMA



Hrvatska

1. Kraljić-Pavletić Jadranka i Pavletić Nenad
2. Korenić Mandai i Korenić Ecio
3. mr. Molnár Lászlói i dr. Molnár-Stantić Branka
4. Grbac Silvanai i Grbac Vigor
5. Lesinger Ivani i Lesinger Danica
6. Stazić Julijana
7. Bojović Branko
8. Vukas Božica
9. Banić Nedjeljko i Banić Anica
10. Rogić Elvisa i Rogić Jakov

Bosna i Hercegovina

1. Dragić Meliha i Dragić Dragan
2. dr. Hodžić Sead
3. Glavinka Željko
4. Mladenović Cveta
5. dr. Vukić Radenko i Vukić Radenka
6. Hodžić Medina
7. dr. Katanić Brano i Katanić Biljana
8. Sarjanović Slobodankai i Sarjanović Ilija
9. dr. Petković Nedeljko i Petković Milojka
10. dr. Smajlović Mirsada

Slovenija

1. Batista Ksenija
2. Božnik Slavica
3. Jazbinšek Tanja
4. Mavrič Tanja
5. Brumec Tomislav
6. Cvijanović Ana i Cvijanović Božidar
7. Zabkar Alain i Kević Zorana
8. Knez-Turnšek Lilijana i Turnšek Boštjan
9. Polšak Alenka i Polšak Blaž
10. Kepe Andrej i Hofstätter Miša

Zajedno na putu uspjeha



Razinu diamond-sapphire managera postigli su: (sponzor)

Varga Róbert i Vargáné Mészáros Mária (*Leveleki Zsolt i Leveleki Anita*)



Razinu soaring managera postigli su: (sponzor)

Vareha Mikulás (*Bodnár Daniella*)



Managersku razinu postigli su: (sponzor)

Békésiné Lévai Éva (*Kelemen Balázsné*)

Balogh Tünde (*Kemencei Vince i Tamási Krisztina*)

Gubisi Róbert i Rácz Zsuzsanna (*Csuti Róbert*)

Gyurik Erzsébet i Sándor József (*Vaskor Gabriella*)

Kádár László i Kádárné Fekete Erika (*Nacsa Tibor*)

Keszthelyi Gábor i Keszthelyi Erika (*Barkóczy Erzsébet*)

Kovácsné Antalfia Evelin i Kovács Zoltán (*Varga Róbert i Vargáné Mészáros Mária*)

Lázár András (*Vágási Aranka i Kovács András*)

Mészáros Pál i Mészárosné Tari Valéria (*Varga Róbert i Vargáné Mészáros Mária*)

Makkai Andrásné i Makkai András (*Vareha Mikulás*)

Makkainé Adorján Renáta (*Vareha Mikulás*)

Palik Krisztina (*Németh Sándor i Némethné Barabás Edit*)

Varga Józsefné (*Dr. Steiner Renáta*)

Vesza Erzsébet (*Lenkey Zsuzsa i Lenkey Péter*)



Razinu assistant managera postigli su:

Andó Zoltán i Blaskó Ildikó

Berczi Orsolya

Csik Tamás

dr. Koltai-Lukács Mónika i Koltai Roland

Juhász Nagy Ildikó

Kéri Péter i Kéri-Zsigmond Aliz

Kernya Brigitta

Kissné Dalanics Ildikó i Kiss Ferenc

Komendátné Szabó Éva Mónika i Komendát Attila

Kovács Erika

Kósa Zoltán

Lukács Cecília

Megyaszi Tamás i Bartha Ildikó

Nagyné Szepes Éva

Oltvölgyi Béla

Papalexisz Kosztasz

Simitska Tímea

Székely Borbála

Szabó Tímea



Supervizorsku razinu postigli su:

Abraham Katarina

Adorján Éva

Adorján Lászlóné

Adorján Jenőné

Almási Anita i Kovács Béla

Bagosi Róbert Zoltán

Berecz Árpádné

Beregszászi Károly

Bernáth Marianna i Oláh Dániel

Bodnár Kristián

Bontáné Adorján Krisztina i Bonta Attila

Borné Farkas Mária i Bor László

Busák Franciska

Bödő József i Bödő Józsefné

Csalárné Antal Ildikó

Dajkáné Virányi Rita i Dajka Attila

dr. Bozó Melinda

dr. Jakab Lászlóné

Faragó Dénesné i Faragó Dénes

Farkas László i Farkasné Háis Jolán

Fehérvári Krisztina

Ferenc Józsefné

Ferenczi Tamás

Ferencziné Bódis Ottília i Ferenczi György

Gábor József i Dr.Szőcsényi Julianna

Gazsi Zsolt

Hefler Gábor

Hoffman Zoltánné i Hoffman Zoltán

Horváth Mihály i Marinkai Krisztina

Horváth Tekla

Horváthné Révai Ildikó i Horváth Győző

Iványik Zsolt

Jakos Sándor i Horváth Krisztina

Juhász László

Juhász-Nagy Péter

Juhászné Koltai Éva i Juhász József

Jurenka Judit Klára

Kántor Istvánné

Kevevári Katalin

Kiss Tibor

Kissné Hegedűs Natália

Knez-Turnsek Lilijana i Turnsek Bostja

Kocsis Imre

Kocsis Csaba Attila

Kovács Adrién

Kovács Antal

Kovács Krisztina i Kovács Lóránt

Kovács István

Kulcsár István i Kulcsár Istvánné

László Lászlóné Mandák Ágnes

Lázár Ágnes

Márkus Gizella

Mészáros Ferenc i Mészáros Ferencné

Makkai Erzsébet i Kuris Tibor

Marić Vlastimir i dr. Marić Višnja Vera

Molnár Éva i Vincze Tibor

Molnár István i Molnárné Huszai Edit

Nemes Csaba Bálint

Nemes Éva i Nemes Ferenc

Pál Gábor i Pál Krisztina

Péter György

Polsak Alenka i Polsak Blaž

Porteleki László

Rubint Lajosné i Rubint Lajos

Sáfrány Szabolcs

Sallai Zoltán

Scheffer Ferencné i Scheffer Ferenc

Scheffer Péter

Sereg István

Stanišić Marija i Stanišić Savo
Stankovics Krisztina
Steinerné Gaál Krisztina i Steiner Lajos
Stevanović Vasilije i Stevanović Branka
Székely Edit Éva
Szabó László

Szabóné Somogyi Ágnes i Szabó Péter
Szalai Zsolt
Szamosi Levente
Szekeres Judit i Izmán Nándor
Szűcs Gábor i Gáborné
Talpalló Péterné i Talpalló Péter

Tar Nikolett i Veréb Attila
Tóthné Makkai Katalin
Veress Sándor Pálné
Veszélka Györgyné i Veszélka György
Vuletić Sanja
Winkelbauer András i Várnai Klára

Pobjednici programa poticanja kupovine automobila:

1. razina

Ádámné Szöllösi Cecília i Ádám István
Babály Mihály i Babály Mihályné
Bakó Józsefné i Bakó József
Bakóczy Lászlóné
Balázs Nikolett
Bali Gabriella i Gesch Gábor
Balogh Anita i Süle Tamás
Bánhegyi Zsuzsa i dr. Berezvai Sándor
Bánhidny András
Barnak Danijela i Barnak Vladimir
Becz Zoltán i Becz Mónika
Bodnár Daniela
Bojtor István i Bojtorné Baffi Mária
Botka Zoltán i Botka Zoltánné
Brumec Tomislav
Csepri Ildikó i Kovács Gábor
Csuka György i dr. Bagoly Ibolya
Csürke Bálint Géza i Csürke Bálintné
Darabos István i Darabos Istvánné
Dobsa Attila i Dobsáné Csáki Mónika
dr. Dóczy Éva i dr. Zsolczai Sándor
Dragojević Goran i Dragojević Irena
dr. Farády Zoltán i dr. Farády Zoltánné
Futaki Gáborné
Geczó Éva Krisztina
Geczó László Zsoltné i Geczó László Zsolt
Gulyás Melinda
Haim Józsefné i Haim József
Hajcsik Tünde i Láng András
Halomhegyi Vilmos i Halomhegyiné Molnár Anna
Hanyecz Edina
Hári László
Heinbach József i dr. Nika Erzsébet
Hofbauer Rita i Gavalovics Gábor
Jakupak Vladimir i Jakupak Nevenka
Jancsik Melinda
Janović Dragana i Janović Miloš
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
Kovács Zoltán i Kovácsné Reményi Ildikó
Köves Márta
Kulcsárné Tasnádi Ilona i
Kulcsár Imre
Kuzmanović Vesna i
Kuzmanović Siniša
Lapicz Tibor i Lapiczné Lenke Orsolya

dr. Lazarević Predrag i
dr. Lazarević Biserka
Léránt Károly i Lérántné Tóth Edina
dr. Lukács Zoltán i
dr. Lukácsné Kiss Erzsébet
Márton József i Mártonné Dudás Ildikó
Mészáros Istvánné
Mičić Mirjana i Harmoš Vilmoš
Mihailović Branko i Mihailović Marija
Miklós Istvánné i Tasi Sándor
Milanović Ljiljana
dr. Miškić Olivera i dr. Miškić Ivan
Molnár Zoltán
Molnárné Kalcsu Klára
Mrakovics Szilárd i Csordás Emőke
Mussó József i Mussóné Lupsa Erika
Nagy Ádám i Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Zoltán i Nagyné Czunas Ágnes
Nakić Marija i Nakić Dušan
Oltvölgyné Zsidai Renáta
Orosz Ilona i dr. Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Ostojić Boro
Papp Imre i Péterbenze Anikó
Papp Tibor i Papp Tiborné
dr. Pavkovic Mária
Perina Péter
Radóczy Tibor i dr. Gurka Ilona
Ramhab Zoltán i Ramhab Judit
Ráth Gábor
Révész Tünde i Kovács László
Rezván Pál i Rezválné Kerek Judit
Róth Zsolt i Róthné Gregin Tímea
Rudics Róbert i Rudicsné dr. Czinderics Ibolya
Schleppné dr. Kász Edit i Schlepp Péter
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 János i dr. Farkas Margit
Szabó Péter
Szabó Péter i Szabóné Horváth Ilona
dr. Szabó Tamásné i dr. Szabó Tamás
Szegfű Zsuzsa i Pintér Csaba
Szeghy Mária
Székely János i Juhász Dóra
Szekér Marianna
Széplaki Ferencné i Széplaki Ferenc
Tanács Erika
Tanács Ferenc i
Tanács Ferencné
Tordai Endre i Tordainé Szép Irma
Téglás Gizella
Tóth Tímea
dr. Tumbas Dušanka
Túri Lajos i Dobó Zsuzsanna

Ugrenović Miodrag i
Ugrenović Olga
Vareha Mikulás
Varga Zsuzsa
Visnovszky Ramóna
Vitkó László
Zakar Ildikó
Zore Jožefa

2. razina

Botis Gizella i Botis Marius
Budai Tamás
Czeléné Gergely Zsófia
Császár Ibolya Tünde
Dominkó Gabriella
Gajdo Anton
Gecse Andrea
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Juhász Csaba i Bezzeg Enikő
Milovanović Milanka i Milovanović Milisav
dr. Németh Endre i Lukácsi Ágnes
Ockoljić Daniela
dr. Ratković Marija i Ratković Cvetko
Rózsahegyi Zsoltné i Rózsahegyi Zsolt
dr. Schmitz Anna i dr. Komoróczy Béla
Siklósné dr. Révész Edit i Siklós Zoltán
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
Éliás Tibor
Fekete Zsolt i Ruskó Noémi
Halmi István i Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Kis-Jakab Árpád i Kis-Jakabné Tóth Ibolya
dr. Kósa L. Adolf
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
Lomjanski Stevan i Lomjanski Veronika
Ockoljić Zoran
Senk Hajnalka
dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin i
dr. Seres Endre
Szabó József i Szabó Józsefné
Szépné Keszi Éva i Szép Mihály
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

Poštovani suradnici!

Kalendar priredbi 2008. g.: Budimpešta-termini održavanja
Success Day-a: 20. rujna, 18. listopada, 15. studenog,
20. prosinca

Naručite proizvode na home-pageu www.flpseeu.com.

com. Najugodnije i najsigurnije rješenje – ne samo sa stajališta neposredne kupnje, nego i evidentiranja narudžbi. Iznimno sredstvo i tijekom preporuke proizvoda, naime ponuda je primamljiva za sve zainteresirane. Bodovna vrijednost svih narudžbi u roku od 24 sata dodaje se ažurnoj vrijednosti, a putem Interneta možete je saznati u bilo kojem trenutku. (www.foreverliving.com)

Veleprodajnu karticu izrađenu od plastike i opremljenu magnetskom trakom možete preuzeti osobno u uredima tvrtke svakoga radnog dana!

Naša tvrtka osigurala je nekoliko mogućnosti za dobivanje informacija o podacima o vašem prometu, o stanju Vaših bodova:

- U vašem mjesečno primljenom obračunu bonusa (u zadnjem redu za obračun bonusa /obračun provizije/) možete pronaći svoje korisničko ime (LOGIN ID) i svoju lozinku (PASSWORD) za pristup na američki home-page naše tvrtke (www.foreverliving.com). Nakon priključivanja na home-page, kliknite na Mađarsku i možete provjeriti aktualno stanje Vaših bodova.
- Informacije o 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!

Internetinfo:

Dragi naši distributeri proizvoda, ovim Vam putem želimo priopćiti da informacije možete dobiti s dva home-pagea naše tvrtke. Jedan je **www.flpseeu.com** – to je adresa home-pagea naše regije i mađarske web-trgovine. Kodove za pristup i za kupnju možete zatražiti u našim uredima. Na home-pageu su aktualni i raniji brojevi časopisa dostupni unošenjem lozinke „forever“, a foto-galerija lozinkom „success“. Središnji home-page tvrtke, ili popularno nazvan „američki home-page“, jest **www.foreverliving.com**. On pruža FLP-vijesti u svijetu, daje informacije o međunarodnim podacima za kontakt, te razne druge korisne

obavijesti, kao i dnevne bodovne rezultate pojedinog suradnika. Ovoj adresi mogu pristupiti svi zainteresirani kliknuvši na „Come in“. Na stranicu za distributere možete pristupiti kliknuvši na „distributor login“. Vaše korisničko ime i distributerski broj (bez crtica). Vaša lozinka se nalazi pri dnu mjesečnog obračuna.

Molimo naše poštovane distributere da i ubuduće obrate pozornost pri popunjavanju narudžbenice proizvoda i drugih obrazaca! Radi izbjegavanja pogrešaka, prepravljene narudžbenice (podaci naručitelja i sponzora) i narudžbenice bez potpisa nećemo biti u mogućnosti prihvatiti! Molimo Vas, povedite računa i da točno i čitko popunite prijavne listove: tiskanim slovima, plavom ili crnom kemijskom olovkom! U slučaju promjene imena ili adrese, molimo Vas da ispunite obrazac namijenjen za izmjenu podataka!

Radi financijske sigurnosti, molimo Vas da u slučaju 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 neposredno iz ureda, po veleprodajnim cijenama. Distributeri postaju registrirani tek prilikom svoje prve kupnje, davanjem na uvid ranije predanoga i pečatom ovjerenoga drugog primjerka prijavnog lista kao i popunjene narudžbenice.

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 je zabranjena. Promet robe s pomoću elektroničkog medija može se odvijati isključivo putem home-pagea www.flpseeu.com.

Obavješćujemo Vas da neovlaštena predaja ugovora nije u skladu s pravilima. Možemo prihvatiti samo vlastoručno potpisane ugovore. Svi ostali potpisi smatrat će se krivotvorenjem službenih dokumenata.

Responzoriranje!

Željeli bismo Vam skrenuti pozornost na pravila „ponovnog sponzoriranja“, koja se nalaze 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.



OBVIJESTI UREDA U MAĐARSKOJ



- Adresa središnjice u Budimpešti: 1067 Budapest, Szondi utca 34, tel.: +36-1-269-5370.
- Adresa našeg skladišta u Budimpešti: 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11, tel.: +36-1-291-8995. Komercijalni direktor: Dr. Gothárd Csaba
- Adresa našeg ureda u Debrecenu: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48, tel.: +36-52-349-657. Regionalni direktor: Kálmán Pósa.
- Ured u Szegedu: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25, tel.: +36-62-425-505. Regionalni direktor: Tibor Radóczy.
- Adresa našeg ureda u Székesfehérváru: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3, tel.: +36-22-333-167. Regionalni direktor: Attila Földi

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

Molimo cijenjene distributere da uz prijavne listove i ubuduće, čak i naknadno, prilože kopiju obrtnice i kopiju porezne prijave! Ubuduće ćemo samo na temelju toga moći isplatiti proviziju! Oni naši partneri iz Mađarske koji prilikom kupnje traže račun na ime svoje tvrtke, trebaju dostaviti našem uredu sve potrebne popunjene formulare 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.

Obavijesti o kupnji s popustom

Radi pojednostavljivanja kupnje s popustom, molimo Vas da poštujuete sljedeća pravila:

1. *Izjava:* Molimo da obratite pozornost na točnost pri ispunjavanju svake rubrike izjave! Kod osobnog preuzimanja naši će suradnici provjeriti podatke, ali u slučaju slanja izjave poštom, za to nema mogućnosti, stoga Vas molimo da svoje podatke provjerite s posebnom pozornošću, jer u slučaju netočno popunjene izjave ne može se aktivirati sustav kupnje s popustom!
2. *Kupnja:* Sustav će pri kupnji automatski ponuditi maksimalan iznos popusta onima koji su podnijeli izjavu. Kupnja ujedno znači iskorištavanje prava na popust, odnosno isplatu bonusa, te je na taj način i za osobnu kupnju potrebno predočiti osobni dokument sa slikom. U slučaju zbirne kupnje potrebno je donijeti regularnu punomoć za svaku pojedinu osobu, po svakoj narudžbi, koju su potpisala dva svjedoka. Naši će suradnici moći prihvatiti narudžbe tek kad provjere spomenute dokumente.

Kod osoba koje raspolažu izjavom, nepredočavanje osobnog dokumenta za potvrdu identiteta, odnosno neposjedovanje punomoći povlači za sobom odbijanje narudžbe!

3. *Davanje informacija:* Naši suradnici u skladištima mogu davati informacije o aktualnom iznosu popusta tek nakon predočenja osobnog dokumenta sa slikom, ili nakon podnošenja punomoći.

Oni naši suradnici koji raspolažu izjavom, a bonuse podižu i u obliku fakture, o točnim se iznosima mogu informirati na adresi Szondi u. 34 u Budimpešti.

Želimo skrenuti pozornost distributera u Mađarskoj na usluge službe dostave tvrtke. Time će naši poštovani distributeri moći dobiti svoju pošiljku maksimalno 2 dana od narudžbe – uz usklađivanje vremena – na bilo kojoj točki u državi, koju obvezatno moraju 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 u slučaju kupnje vrijednosti iznad 1 boda tvrtka preuzima na svoj teret.

Svoje narudžbe možete 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.
Brojevi telefona: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, mobitel: 36-20-456-8141, +36-20-456-8149
- putem Interneta na adresi www.flpshop.hu,
- putem SMS-a na broj telefona +36-20-478-4732.

Obavijesti iz Sziráka:

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

Brojevi telefona medicinskih eksperata:

| | |
|--------------------------|-------------|
| Dr. Kassai Gabriella | 20/234-2925 |
| Dr. Kozma Brigitta | 20/261-3626 |
| Dr. Mezősi 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 |
|--------------------|-------------|



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. Naručitelj

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 naših liječnika specijalista 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, konzultacije srijedom i četvrtkom od 12h-14h, na br. tel.: +381-21-636 9575



OBAVIJESTI UREDA U CRNOJ GORI

- 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića br. 20. tel.: +382-081-245-402, tel./fax: +382-081-245-412. Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

Broj telefona naše liječnice specijalistice u Crnoj Gori:

dr. Laban Nevenka: +381-69-327-127



OBAVIJESTI UREDA U BOSNI I HERCEGOVINI



Ured u Bijeljini

- 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.

- Ured u Banjoj Luci 78 000 Banja Luka, Duška Koščica 22, tel.: +387-51-228-280, fax: +387-51-228-288. Regionalni direktor: dr. Slavko Paleksić. Radno vrijeme radnim danom 9.00–16.30 h.
- 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

Obavještavamo cijenjene potrošače i suradnike da od mjeseca rujna imamo i liječnicu specijalicu i savjetnicu za BiH, koju možete kontaktirati na sljedećem broju telefona: **dr. Esma Nišić** +387-62-367-545, radno vrijeme: radnim danom 18:00 – 21:00

- Liječnica specijalistica bit će nazočna u prostorijama FLP-a Sarajevo svake srijede od 17:00 – 19:30 radi konzultacija.
- 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 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.

- Ured u Splitu: 21000 Split, Križine 19, tel.: +385-21-459-262.
Radno vrijeme: ponedjeljkom od 12.00 do 20.00; utorkom, srijedom, četvrtkom i petkom od 09.00 do 17.00.
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 četvrtak 12:00 – 20:00, utorak i srijeda 11:00 – 19:00 i petak 09:00 – 17:00. Rezervacije termina na tel: 01/ 3909 773.

VAŽNA OBAVIJEST: od 1. ožujka 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. Iskristite mogućnost povlaštene kupnje. Za obavijesti upitajte svojega sponzora ili djelatnike ureda.

Brojevi telefona naših liječnica specijalistica u Hrvatskoj:

dr. Ljuba Rauški-Naglić: +385-9151-76510
dr. Eugeniya Šojat-Marendić: +385-9151-07070



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.

Brojevi telefona naših liječnika specijalista u Sloveniji:
dr. Miran Arbeiter: +386-4142-0788 i dr. Olga Čanžek: +386-4182-4163

www.flpseeu.com **FLP TV** na internetu

Raspored programa FLP TV-a od 21. kolovoza do 20. rujna 2008.

| | |
|-------------|--|
| 06.00-18.00 | Himna |
| 06.05-18.05 | Tvoj san naš je plan: Uvod u FLP |
| 06.10-18.10 | Levente Bajári, Krisztina Pászár, Roland Csonka: Balet |
| 06.20-18.20 | Dr. Éva Szabó Bárányiné: Kao kirurg ortopedije u Foreveru |
| 06.40-18.40 | Tvoj san naš je plan: FLP-ovi proizvodi |
| 06.45-18.45 | József Heinbach i Dr. Erzsébet Nika: Postali smo senior manageri C26 |
| 07.10-19.10 | Shadows Hungary Band: Koncert |
| 07.35-19.35 | Sažetak dana managera |
| 07.40-19.40 | Supervizori, asistent manageri |
| 08.10-20.10 | Dodjela priznanja zemljama |
| 09.15-21.15 | Sunny: Promotivni koncert za album |
| 09.45-21.45 | Tvoj san naš je plan: FLP-ova mogućnost |
| 09.50-21.50 | Imre Kocsis: Svi mi imamo neki san |
| 10.25-22.25 | Gábor Ráth: Prva odskočna daska našega Marketinskog sustava |
| 10.50-22.50 | Manageri, viši manageri |
| 12.00-00-00 | Tvoj san naš je plan: Uvod u FLP |
| 12.05-00.05 | Veronika Nádas, Attila Serbán, Adrienn Szeghő: Dijelovi iz mjuzikla Jekyll i Hyde |
| 12.25-00.25 | Csaba Tóth: Radim na profit shairingu |
| 13.15-01.15 | Tvoj san naš je plan: FLP-ovi proizvodi |
| 13.20-01.20 | Supervizori, asistent manageri |
| 13.55-01.55 | Dijelovi iz mjuzikla Moje pjesme, moji snovi |
| 14.10-02-10 | Kvalifikacije, priznanja: osvajači, manageri, dodjela reg. ploč., vod. manageri, Eu. top10, Diamond spektakl, Sapphire |
| 16.05-04.05 | Borágó: Promotivni koncert za album |
| 16.25-04.25 | Tvoj san naš je plan: FL-ova mogućnost |
| 16.30-04.30 | Ferenc Tánács i Ferencné Tánács: Prirodno s Foreverom |
| 16.45-04.45 | Dr. Mariann Dikó, dr. László Kulics: Očuvanje zdravlja tijekom ljeta |
| 17.10-05.10 | Teri Harangozó, Kati Kovács, László Aradszky: Foreverov festival zabavne glazbe |
| 17.40-05.40 | László Zsolt, Gező i László Zsoltné, Gező: Sloboda marketinskoga sustava |



OBAVIJESTI UREDA U ALBANIJI

- Albanija, Tirana Reshit Collaku 96.
Fax: +355 4230 535

Regionalni direktor: Borbáth Attila
Voditelj ureda: Xhelo Kiçaj, tel.: +355-4-230-535
Dostupnost: Radnim danom 9–13h, 16–20h



OBAVIJESTI UREDA U KOSOVO

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



ured u Tirani

Slična se pitanja često mo-
taju po glavi graditelja po-
slovne mreže, neovisno o
tomu radilo li se o početnicima
ili o članovima koji raspolažu za-
vidnim znanjem i rezultatima.

Da bismo razumjeli kako se
brdo može maknuti ne samo
snagom, treba biti maksimal-
no otvoren. Mnogima među
vama nije nikakva novost ako
kažem, da se *Ti nalaziš točno na
onome mjestu kamo te je tvo-
je razmišljanje dosad dovelo...*
Dakle, ondje gdje biti želiš!

S jedne strane obično to
ne razumijemo na početku, s
druge strane smatramo to ap-
solutno skandaloznim. Ma daj,
*naravno da nisam htio ovoliko
dugova, ili ovu bolest, ili posvadi
se s ovim, ili onim, ili ovu nesreću!*

Znam, doista ne želiš loše
sebi, ali tvoje misli, ako ih ne
kontroliraš, katkad se nađu na
mjestima koja ne odgovaraju
našoj viziji budućnosti, naime
one su prepune strahova, za-
brinutosti. Za tebe bi pak bilo
korisno složiti se da je sve šire
prihvaćena činjenica kako naše
misli imaju stvaralačku moć!
Univerzum ne kvalificira tvoje
misli jesu li dobre ili loše, nego
ih samo realizira!

Kada se baviš svojim ciljevi-
ma i to biva popraćeno nega-
tivnim osjećajima – koje može-
mo nazvati zabrinutošću – tada
se obično to negativno i ispuni.
Slijed misli i masa osjećaja tipa
Jao, samo da ne padne kiša, izu-
zetni su "proizvođači" kiše. Ili,
kako bi bilo dobro ovaj se mjesec

VAŽNO JE DA UPRAVLJAŠ SVOJIM MISLIMA I OSJEĆAJIMA!



Zbog čega nekima ide glatko,
a drugi ne uspijevaju stići ni do
startne crte? Gdje možemo griješiti
u planiranju svojih ciljeva?

Osim tehničkoga znanja, što još
može biti potrebno za ovaj posao?
Što je ključ uspjeha?

TVOJ ČE SVE BOL

kvalificirati na razinu managera. Oh, ali nedostaje još 40 bodova, a kako onda? Ne vjerujem da toliko možemo postići.

Čak si naglas izrekao konačni rezultat! U čemu je pogreška? Nakon svoje želje odmah si želio otkriti rješenje, umjesto da si to samo počeo raditi, činiti nešto za to, to bi se realiziralo samo od sebe. Umjesto toga ti si odmah odustao od toga!

E, pa ako smo raščistili sa svojim ciljem i zanima nas samo njegovo postizanje, realiziranje, tada moramo naučiti da ne budemo zabrinuti nad tim "kako"? Nije naša zadaća izmisliti kako ćemo steći, moramo samo znati da ćemo to imati, odnosno imamo!

Prvo moramo razjasniti naš cilj, ili postojanje našeg cilja.

Kakav treba biti pravi cilj?

- Važno je da iz tebe može izmamiti pozitivne osjećaje, ne strah i ne zabrinutost.
- Treba biti tvoj, a ne tuđ.
- Važno je kada ga se sjetiš, da u tebi ne izaziva žalost što ga nemaš, nego sreću što u Tebi može izazvati njegovo postojanje.
- Ne razmišljaj o tome od čega, otkuda i kako, samo si ga želi! Uvijek pogriješimo u tome da želimo izmisliti i tijek realizacije, iako to nije naš posao. To trebamo prepustiti nebesima, to je posao koji njima pripada!

Trebaš imati cilj za koji bi mogao učiniti gotovo sve.

Smjesti se u neki miran kutak i provedi vrijeme tako što ćeš pokušati zamisliti da si ga ostvario. Odnosno **VIZUALIZIRAJ GA!**

Apsolutno je svejedno radi li se o nekom automobilu, prirovi u obitelji ili o managerskoj razini, uživi se u doživljaj da si to već postigao. Pokušaj to proživjeti do točke dok u tebi ne izazove odgovarajući **pozitivan** osjećaj.

Što će nam sva ta "gnjavaža"? Zbog toga što mozak ne uspijeva učiniti razliku između stvarnih i "samo" vizualiziranih doživljaja, i polazimo li od toga da naše misli imaju stvaralačku snagu, tada si već dobio i odgovor.

Ako shvatite da je materija praktički energija, i da misli upravljaju energijom, tada ćete moći uvidjeti da mi sami kreiramo svoju stvarnost.

Zatim, vrlo je važno da nakon toga otvorite prostore za ispunjenje svoje želje.

Što sam pod tim mislila?

U nama postoji vrlo mnogo ograda koje su se razvile tijekom života, ili stoga što su u nas to usadili odgojem, ili stoga jer pokušavamo udovoljiti različitim društvenim normama.

Često s čuđenjem konstatiram da su ljudi podigli kredite s ciljem da budu bogati za stvari s pomoću kojih će (po njihovu mišljenju) moći biti slični takvim ljudima koje čak i ne poznaju!

Smatrate li da je to tako u redu?

Ili ako promatram drugu stranu medalje nastanka ograda, je li dobro ako iz dana u dan hraniš svoje mjesecima, godinama usvajane negativne osobine ili negativnu sliku o sebi?

Sve dok smatraš da za nešto nisi sposoban, tako će točno i biti! Čim se ovo tvoje mišljenje promijeni, promijenit će se i rezultati.

Dakle, što ti je činiti kako bi se ostvarile tvoje želje? E, pa znaj, vjeruj i osjećaj tako kao da Ti to zaslužiš!

Mogao bi sada postaviti pitanje, zar je to toliko jednostavno? Ali, pazi, i u ovome je skrivena zamka, naime jednostavno je samo ako ga smatraš jednostavnim!

Dakle zadaće:

- 1. Pronađi neki dobar cilj ili želju za sebe!**
- 2. Povjeruj da ga možeš osvojiti/ispuniti!**
- 3. Vizualiziraj njegovo postojanje!**
- 4. I naravno, učini sve kako bi ga osvojio/ispunio!**
- 5. Neprekidno provodi svoj osobni razvoj!**

Od najveće pomoći u provedbi osobnog razvoja bit će ti knjige, nemoj štedjeti vremena za čitanje!

Moramo naučiti imati pozitivan pristup svijetu, s pozitivnim očekivanjima, i stvaranjem pozitivne vizije budućnosti.

O pozitivnom mišljenju možeš pročitati bezbroj knjiga, pa to i učini, naime to činiš za sebe, za svoju sredinu! A nakon što ih pročitaš, pokušaj i primjenjivati pročitano, inače sve to neće vrijediti gotovo ništa.

Često susrećem situaciju, a mislim da i ti, kako nakon što pročitam neku knjigu teoretski genijalno znamo kako bismo trebali pristupati stvarima, ali u praksi ništa od toga ne iskušamo.

Na taj način čitanje gubi smisla, postane samo uzaludno utrošenim vremenom!

Onaj tko se nalazi još na samom početku toga puta, koji nas uči stvaralačkoj snazi naših misli, pretežito preporučujem da pročita što više knjiga na tu temu.

Jedna od mojih najdražih knjiga jesu *Solomonove inicijacijske priče* autora *Ester i Jerrya Hicksa*. Tako jednostavno opisuje suštinu, da će to lako razumjeti i kakvo dijete!

Nauči vjerovati u sebe, nauči ponovno sanjariti, nauči vjerovati u to da ćeš ovdje dobiti pomoć baš u svemu – podjednako od svojih sponzora kao i od uzlazne strukture.

Kao što sam dobivala i ja, i kao što dobivam i do dana današnjeg, zbog čega nikada na bih propustila mogućnost da ih spomenem.

Klára Hertelendy, na koju mogu podjednako računati i kao na sponzora i kao na prijateljicu. Ona je pravi sanjar, koja

E ŽIVOT POSTATI LJI I BOLJI!

je mnoge među nama naučila da nije dovoljno samo izmisliti neki cilj, nego da treba i dosljedno poduzimati sve za nj.

Hajnalka Senk, koja će u svakoj situaciji pronaći odgovarajuće rješenje i koja je spremna ići kroz vatru za svoju ekipu, za nas. Ona svojim neprekidnim uspjesima utire put za nas.

Naravno, sve je to vrlo važno, ali što bi vrijedilo kad bi uza sve to naše tehničko znanje bilo ravno nuli, tada bismo uzalud sanjarili i razmišljali pozitivno.

Zasigurno imaš i ti nekog svojeg **Adolfa L. Kósu ili Tamása Biróa** u svojoj uzlaznoj strukturi, koji ti svojim znanjem uvijek stoje na raspolaganju za pomoć.

Ja zahvaljujem Vama, Klári, Hajni, Adolf i Tamás, što ste me prihvatili kao prijatelja i što ste me toliko naučili u ove četiri godine.

Znaj i to, jer je važno, da u pozadini kontinuirano iza tebe, osim tvoje uzlazne strukture, stoji Foreverova pozadinska ekipa pod vodstvom našega regionalnog direktora **Sándora Milesza** i u liku našega direktora za Europu **Pétera Lenkeija**. Oni kontinuirano rade na tome kako bismo mi mogli postati što uspješniji i kako bismo što lakše mogli postići svoje ciljeve u sklopu FLP-a.

Želim ti da što skorije pronađeš za sebe **cilj**, koji će ti moći biti poluga, i nakon što ga ostvariš, odmah kreni dalje, jer to je ključ našega uspjeha!

Želim ti da pronađeš za sebe **ekipu** na koju ćeš moći biti vrlo ponosan/ponosna i da uspiješ izrasti skupa s njima do velikih dimenzija.

I, želim ti da u svemu tome pronađeš **sreću** za sebe, jer u ovoj igri nakon nekog vremena ulog više nije novac!



Nadam se da sam ti uspjela pomoći!
GABRIELLA DOMINKÓ
senior manager



PRIVUCI ZA SEBE
OGROMAN I USPJEŠAN
POSAO...

European Rally

Málaga

Spain



26-28. veljače 2009.

Vrijednost edukacija

Kao poslovni trener proteklih sam godina mogao surađivati s brojnim FLP-ovim voditeljima, pa sam tako imao prigode steći uvid u rad graditelja poslovne strukture, u njihov edukacijski sustav.



U svezi s lani objavljenom knjigom **Vodič kroz osobnosti**, imao sam zadovoljstvo upoznati se i s Miklósem Berkisem. Na njegov poziv smo je zatim, zajedno sa svojim kolegom Krisztiánom Hacklom, mogli predstaviti i široj javnosti u sklopu jednoga popodnevnog programa u glasovitom "odgajalištu orlova" u Lakiteleku.

Ovaj je članak nastao zato što smo u posljednje vrijeme primijetili neobičnu tendenciju na području edukacije: dok se pojavljuju sve profesionalniji edukacijski materijali i dok su dostupni sve kvalitetniji treninzi, mnogi ljudi sve manje shvaćaju pravu vrijednost znanja, pa stoga i ne ulažu dovoljno energije u njegovo stjecanje.

"U redu, tolika je cijena, ali koliko vrijedi?" – često nam upućuju to pitanje kada prodajemo sudjelovanje na edukaciji.

Dragi Foreverov suradniče, mislim da si se i ti već našao u sličnoj situaciji kada si nekim svojim znancima, nekom novom polazniku, nudio Dan uspješnosti, CD-ove, knjige ili DVD-ove.

Doista, cijenu je lakše uočiti: na nekoj priredbi imamo ulaznicu, kotizaciju: putovanje, večere i smještaj, a o vremenu koje moramo odvojiti da i ne govorimo. Jednako je tako potrebno posvetiti novca i vremena na čitanje, konzultacije i dr., pa se čini opravdanom dilema: "Zbog čega mi se sve to isplati?"

To je doista bitno pitanje koje mi se vrzma glavom "otkad znam za sebe". No dobro, od moje, recimo, dvanaeste godine, kada je jedan učenik koji je sjedio sa mnom u klupi pokupio svoju uobičajenu porciju jedinice za kazivanje stihova, a zatim se otvorenom iskrenošću obratio profesoru mađarskoga sljedećim riječima: "A što ću ja dobit' sotim ako ovo ovdje naučim?" Nažalost, tada me takva izravnost toliko zaprepastila da se profesorova odgovora (nakon što se pribrao) uopće više i ne sjećam. Ali možda je i bolje tako, jer otada tragem za odgovorima.

Moram nešto otvoreno priznati – ni danas, nakon gotovo desetljeća provedenog u visokom obrazovanju i edukacijama za tvrtke, ne mogu točno odrediti kolika je konkretna vrijednost nekoga dobrog treninga/knjige/CD-a, ali nekoliko stvari već počinjem shvaćati u svezi s edukacijama...

1. A priori nije adekvatno **postavljeno pitanje**. Ne treba pitati koliko vrijedi, nego to što još ne znam zbog čega nisam na točki na kojoj bih želio biti.
2. Ako netko trajne zapne na nekom mjestu, često je tome razlog što je "**zaboravio**" **postavljati pitanje**. Svi su treninzi uspješniji kada ih ne provodimo u tek dobro odgojenom sjedenju, nego kada želimo dobiti odgovore na konkretna pitanja.
3. Može se dogoditi da uhvatiš samo **jednu jedinu rečenicu** s neke priredbe,

"IMA DANA KADA ODLAZIMO NA EDUKACIJE ZATO DA BISMO OSVOJILI SVIJET, A DRUGI PUT ZATO DA SVIJET NE BI OSVOJIO NAS." (W. STONE)

konzultacije, CD-a ili knjige, ali ta će ti rečenica iz korijena promijeniti način razmišljanja, i samim tim i cijeli život!

4. Vrijednost edukacija/treninga jest **kumulativna**. To nekako funkcionira slično razbijanju sijene: ako treba pedeset puta udariti o nju da bi se odlomila, neće je odlomiti taj pedeseti udarac, nego zajedničko djelovanje svih udarača.
5. Što više budeš učio **otvorenog uma**, to ćeš više shvaćati koliko toga još nisi naučio – a to odgovarajuće ljude potiče na dodatno učenje. Primjerice, kao student sjeo sam jedanput u autobusu do neke studentice biologije. Naravno, istog me trenutka počela zanimati biologija. Ona me je upitala što vidim pokraj ceste. Na moju nesigurnu reakciju ("Travu?"), cijeli je sat vremena objašnjavala koliko vrsta biljnih populacija živi ondje, kada cvjetaju, za što se mogu iskoristiti kao ljekovite biljke itd. (Moram napomenuti da tada još nisam znao što znači riječ sangvinik...).
6. Vrijednost neke edukacije/treninga često puta nije skrivena samo u prenesenoj količini informacija, nego i u tome što ćeš pred sobom vidjeti primjere koje treba slijediti, pa će porasti tvoje **samopoštovanje**, tvoja vjera u uspjeh ili pak jednostavno vještine, poput rješavanja problema.
7. I na najbolje treninge čovjek se privikne, pa u svezi s njima nakon nekog vremena možemo postati i "imuni". U "zlatno doba" mrežnoga marketinga ljudi su međusobno razmjenjivali piratske kasete, prosljeđivali su jedva vidljive fotokopije, putovali su po nekoliko stotina kilo-

metara da bi mogli doći na predavanja – jer su bili gladni znanja. Danas, kada je već lako dostupno profesionalno znanje, to se mnogima čini kao nešto što se može uzeti zdravo za gotovo. Možemo vidjeti voditelje koji **više nemaju entuzijazma** prema edukacijama/treningima, pa ih stoga i ne mogu na odgovarajući način propagirati novim distributerima. Zbog toga će neizbježno nazadovati kako znanje i entuzijazam ekipe, tako i poslovni rezultati...

8. Sve se to može izbjeći ako pomisliš: novorođenčetu će svaki vic biti novi. Istom **strašću** mora se pripremiti, strukturirati, a zatim i održati, predavanja koje smo mi osjetili u trenutku prvog "aha-efekta"!
9. U održavanju strasti pomoći će ako imaš na umu da doista vrijedna edukacija/trening i vremenski i prostorno donosi više nego **dalekosežne rezultate**. Nakon pojedinih komunikacijskih treninga za voditelje, često mjesecima poslije dobivamo reakcije da se komunikacija poboljšala i s partnerom i s njegovom djecom. Štoviše, svaka nova osoba nosi u sebi klice poslova nesagledivih dimenzija! Jedna od mojih omiljenih izreka glasi: "I budala može izračunati koliko se koštica nalazi u jednoj jabuci, ali samo dragi Bog može reći koliko se jabuka nalazi u jednoj koštici..."
10. Edukacijska priredba nije "cirkus", ma koliko ona bila začinjena šalama ili elementima showa! Prava se "atrakcija" nikada ne događa na licu mjesta, nego nakon toga. **Pravu vrijednost** edukacije, naravno, **dat ćeš Ti**, ovisno o tome

na što ćeš je iskoristiti! (To na isti način vrijedi i za knjige i CD-ove.)

10+1. Ti si ono što o sebi misliš... Kad i ne bi imale druge vrijednosti, najveći dio edukacija bi se već sam po sebi isplatio, jer tijekom njih tvojim umom ne vladaju negativne misli.

Nije slučajno što je jedan od najpoznatijih predavača u zemlji, Emil Tonk, također ovoj temi posvetio jedan cijeli CD! Da se poslužim njegovim riječima: "Onaj kome je znanje skupo, ne računa s troškovima neznanja!" (Isplati ga se poslušati: Znanje je zalog uspjeha i u FLP-u!)

Moj je posao, a ujedno i hobi, napraviti intervju s čelnicima. Za završnu riječ sjetih se nedavno zabilježenog razmišljanja koje sam čuo od voditelja ekipe koja broji nekoliko tisuća ljudi: "Ako moj uspjeh ima neku tajnu, onda je ona možda u tome što se do dana današnjega, kada se redovito pogledam u zrcalo, usudim formulirati nemilosrdno pitanje koje me muči: A što ako meni nije potrebna neka bolja ekipa, nego je mojoj ekipi potreban neki educirani voditelj...?"

Autor je diplomirani inženjer ekonomije, sveučilišni predavač, poslovni trener. Jednu od njegovih najpopularnijih cjelina na treninzima na području samospoznavanja/poznavanja ljudske prirode obrađuje **Vodič kroz osobnosti**.

ZOLTÁN NYÍRI

Autor je diplomirani inženjer ekonomije, sveučilišni predavač, poslovni trener.

Jednu od njegovih najpopularnijih cjelina na treninzima na području samospoznavanja/poznavanja ljudske prirode obrađuje Vodič kroz osobnosti.

www.flpseeu.com

FOREVER 

IMPRESUM

Izdavač: 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 Milesz • **Urednici:** Valéria Kismárton, Zsuzsanna Petrőczy, Anna Sára Milesz, Judit Pósa, Kálmán Pósa, Sándor Rókás • **Priprema za tisak:** TIPOFILL 2002 Kft. **Grafički urednici:** Richárd Teszár, Gábor Buzássy • **Naklada:** Veszprémi Nyomda Zrt. Tisak: 50 250 primjeraka • **Prevoditelji, lektori:** albanski: Dr. Marsel Nallbani – hrvatski: Darinka Aničić, Žarko Aničić – srpski: Otilija Tóth-Kása, Balázs Molnár, Dragana Meseldžija – slovenski: Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana
Odgovornost za sadržaj članka snose autori članka! Sva prava zadržana!

Graditelji mrežne strukture FLP-a Mađarske pred velik izazov stavlja zajednički zacrtan cilj: postati prvi na svijetu. U XXI. st. najdulje održivo natjecanje prednost je ako tvoja ekipa uči brže od tvojih konkurenata (*Peter Senge: The Fifth Discipline – Art and Practice of the Learning Organization*, u prijevodu dr. Cs. Gothárda).

U tom duhu FLP Mađarska od rujna 2008. godina pokreće jedinstvenu seriju nevezanih (o strukturama neovisnih) seminara, koristeći se neometano spokojnom sredinom koju pruža ekskluzivan komfor hotela dvorca u Sziráku.

Strukturirana i usklađena edukacija svim će sudionicima osigurati unapređenje sposobnosti i znanja nužnog za suradnju s ljudima.

Mjesto održavanja edukacija:

Kastélyhotel Szirák (hotel dvorac u Sziráku); 3044 Szirák, Petőfi u. 26

Tematike:

- 1. Život među drugim ljudima** – prepoznavanje osobina partnera s kojim surađujete i tehnike djelotvornijeg utjecaja na te osobine (2 x 6 sati, 2 dana).
- 2. Strategije rješavanja konfliktnih situacija** – svjesno prepoznavanje osobnih strategija za rješavanje konflikata (2 x 7 sati, 2 dana).
- 3. Asertivna tehnika pregovaranja** – djelotvorno strukturiranje informacija tijekom pregovora u kojima se morate zauzeti za sebe (2 x 8 sati, 2 dana).
- 4. Radionica za razvijanje predavačkih sposobnosti** – usvajanje sposobnosti i sredstava za održavanje prezentacija koji pobuđuju zanimanje, koji ostaju zapamćeni i koji su motivirajući (2 x 8 sati, 2 dana).
- 5. Tehnika upravljanja usmjerena na situacije** – model djelotvorne voditeljske komunikacije. Uvježbavanje poticajne moći (8 sati, 1 dan).
- 6. Konstruktivna timska radionica** – samo za sudionike u istom projektu na temelju preliminarnе procjene.
- 7. Radionica za komunikacijske profile** – motivacija, osnovni tip ponašanja usmjerenog na rješavanje konflikata, svjesno prepoznavanje i rasprava o pristupu novitetima u okviru zajedničkoga rada u radionici.

Prijave

Seminari će se održavati na temelju preliminarnih prijava uz ostvarenje minimalne kvote (20 osoba) prijavljenih polaznika. Informirati se i prijaviti se možete osobno na recepciji hotela dvorca u Sziráku, odnosno telefonom, faksom ili e-mailom. Seminari se održavaju o vlastitom trošku. Kotizacija uključuje ocjenjivanje testova, individualno savjetovanje na samom mjestu održavanja seminara, odnosno tiskane skripte.

Vidimo se u Sziráku!



SLOBODNI SEMINARI U SZIRÁKU

AKADEMIJA ALTERNATIVNE MEDICINE



ÁKU

Na temelju povratnih informacija naših managera i suradnika, u dvorcu u Sziráku pokrećemo dvogodišnju edukaciju za alternativnu medicinu. Pojavila se potreba da naučimo više o mehanizmu ozdravljenja, građi ljudskoga tijela, njegovu načinu funkcioniranja, o raznim terapijama, kao i u svezi s tajnama ljudske psihe.

Obrazovanje koje pruža Akademija alternativne medicine u dvorcu u Sziráku, a pod okriljem Mađarskoga saveza alternativne medicine, jest opsežan obrazovni sustav koji će osigurati opširno znanstveno popularno gradivo i znanje potrebno za službene ispite. Polaznici edukacije steći će znanje nužno u izgradnji mrežne strukture, te će kao stručnjaci koji posjeduju zaokruženu cjelinu informacija moći samouvjereno davati odgovore na pitanja koja će se pojavljivati kao upućena od potrošača.

Mjesto održavanja edukacije: Dvorac u Sziráku, 3044 Szirák, Petőfi u. 26.

Obrazovni predmeti: anatomija, fiziologija, patologija, nutricionistika, šesto čulo – radiestezija, reiki, dermato-vakuumska refleksologija, specijalne masaže, fitoterapija-aromaterapija, terapija s elementima u tragovima, apiterapija, ekstrazens bioenergetika, refleksologija, klasična (švedska) masaža, masaža yumeiho, kineziologija, grafo-psiho-morbo analiza, makrobiotika, manualna terapija, fizikalna terapija, abeceda Aloe, mistika brojeva – numerologija, akupresura, psihologija, filozofija, zdravstveno pravo i etika.

Predavači: dr. István Taraczkői, Erzsébet Pál, dr. János Mótusz, dr. Csaba Gothárd, István Gillich, dr. Mária Pataki, dr. Attila Kiss-Solingen, Péter Paulics, dr. Edit Révész, Erika Fodor Bulláné, Katalin Horváth, András Havasi, dr. Sándor Rideg, István Sági, Katalin Takács i dr. István Mátyás

Obrazovni sadržaj: Akademija alternativne medicine nakon svakoga pojedinog tečaja izdaje diplomu. Za upisane studente osigurali smo i mogućnost stjecanja državno (službeno) priznate nagrade. Obrazovanje obuhvaća za ispite potreban zdravstveni modul i modul alternativne medicine i osnovne tečajeve potrebne za razne završne (diplomske) ispite.

Trajanje: Obrazovanje traje 2 godine od rujna 2008. godine. To znači svaki mjesec dva dana (prvi četvrtak i petak) obveza.

Troškovi obrazovanja: Obrazovanje na akademiji odvija se samofinanciranjem, dakle kotizacija i cijena skripti padaju na teret studenata. Troškovi studija ne moraju se uplatiti u jednom iznosu.

Dodatne informacije:

na našoj stranici www.termesztogyogy.webzona.hu

Magyar Természetgyógyászok Szövetsége

(u prijevodu: Mađarski savez alternativne medicine)

1023 Budapest, Frankel Leó u. 49. I/3. tel.: 20/360-9560

E-mail: tgyszov@mail.datanet.hu

www.termesztogyogy.webzona.hu

Pripravak s ljekovitim djelovanjem koji ne spada u kategoriju lijekova. Njegovo djelovanje potvrđuju podaci iz stručne literature.

Prije nego što počnete s primjenom pripravka s ljekovitim djelovanjem, molimo Vas da pozorno pročitate sljedeće obavijesti za pacijente. S pomoću ovog pripravka s ljekovitim djelovanjem Vi ćete moći tretirati blage, prolazne tegobe, bez liječničkog nadzora. Za postizanje optimalnog djelovanja, međutim, bit će nužna oprezna, propisana primjena predmetnog pripravka. Zadržite ove obavijesti za pacijente, jer će vam možda zatrebati i poslije.



FOREVER GINKGO PLUS®

Koje su djelotvorne tvari pripravka?

30,33 mg suha ekstrakta ginkova lista (*Ginkgo bilobae folii* extr. sicc.), 42,96 mg suha ekstrakta tijela gljive hrastove sjajnice (*Ganoderma lucidi micelium et sporae* extr. sicc.), 42,96 mg suha ekstrakta korijena fo-tija (*Polygoni multiflori rhizomae* extr. sicc.) (2,6:1), 37,66 mg ploda šisandre samljevena u prah (*Schisandrae fructus pulvis*), 31,09 mg nativnog ekstrakta ploda šisandre (*Schisandrae fructus* extr. nativ.) (3-3,25:1) / filmom obložena tableta.

Koje su djelotvorne tvari pripravka?

Pomoćne tvari: mikrokristalična celuloza, kalcijev fosfat, celuloza, kroskarmeloza, natrij, magnezijev stearat. Obloga: stearinska kiselina.

Kada se preporučuje primjena pripravka?

U slučaju nedovoljne prokrvljenosti mozga, za sprječavanje i tretman poglavito starijih simptoma, u prvom redu za bolje pamćenje i za pospješivanje mentalnih sposobnosti kod njihova slabljenja.

Kada se ne smije primjenjivati pripravak?

Nemojte uzimati pripravak ako ste alergični na bilo koji od djelotvornih ili pomoćnih tvari.

Što trebate znati prije početka primjene?

Morate poznavati uzroke svojih tegoba koje iziskuju tretman.

Mogu li djeca uzimati pripravak?

Djeca ne smiju uzimati pripravak.

Može li se pripravak primjenjivati zajedno s drugim lijekovima?

Dosad nisu poznate interakcije s drugim lijekovima. Ako se nalazite pod tretmanom lijekovima, obratite se svojem liječniku za savjet o primjenjivosti pripravka.

Može li se pripravak primjenjivati za vrijeme trudnoće i dojenja?

U spomenutim životnim situacijama pripravak se ne smije primjenjivati.

Kako i kada treba uzimati pripravak?

Filmom obložena tableta uzima se nakon jela, bez žvakanja, s malo tekućine.

Koja je preporučena doza?

Preporučuje se 2 x 2 tablete na dan.

Koje neželjne reakcije može izazvati pripravak?

Za vrijeme njegova uzimanja mogu se javljati blage želučane tegobe, glavobolja ili alergijske tegobe. Uočite li bilo kakvu neželjenu popratnu pojavu, prestanite uzimati preparat i zatražite savjet liječnika.

O čemu još treba voditi računa pri uzimanju pripravka?

Ako se vaši simptomi ne poboljšaju ni nakon uzimanja pripravka u trajanju od 1 mjeseca, ili ako se pogoršaju, morate se neodgodivo obratiti liječniku!

Čuvati izvan dohvata djece!

Koliko se dugo može uzimati pripravak?

U preporučenom doziranju preporučuje se uzimanje pripravka u trajanju od najmanje 1 mjeseca, ali nakon tromjesečnog uzimanja preporučuje se liječnička kontrola.

Čuvanje pripravka?

Čuvati na temperaturi od najviše 25 °C.

Otvaranje

Mimóza Borbáth i Róbert Varga,
dijamantno-safirni manageri - voditelji programa

Pozdravne riječi

regionalni direktor dr. Sándor Milesz

Pozdravne riječi

riječi pozdrava na engleskom operativnoga direktora
za Europu Pétera Lenkeyja

Glazbeni program

Liječnička iskustva s proizvodima

Dr. Endre Németh, senior manager

Iskustva s proizvodima President's Cluba

Dr. Terézia Samu, soaring managerica

Glazbeni program

Počeo sam graditi poslovnu mrežu

Tamás Bíró, senior manager

Sigurna mogućnost u tvojim rukama

Ferenc Széplaki, manager

U Albaniji bilo tko može

postati dijamantno-safirnim managerom

Aranka Vágási, dijamantno-safirna managerica

I ja sam počeo isto tako kao i vi!

József Szabó, safirni manager

Svima Vama želimo ugodno
provedeno vrijeme i dobru zabavu!

Zadržavamo pravo na izmjenu programa!

GRAND OPENING

14. rujna 2008. Albanija, Tirana



more aloe!
DRINK

Pijte više aloe!

