

HUNGARY ALBANIA BOSNIA AND HERZEGOVINA CROATIA MONTENEGRO SERBIA SLOVENIA

FOREVER



September 2014 | XVIII Issue 09



FOREVER
lifestyle

Bolji ugođaj. Ljepši izgled.

Dobro se osjećati u vlastitoj koži nije drugo nego unutarnja snaga koja te bodri da postigneš više. Onih „loše mi stoji frizura“ dana rijetko trebaš išta učiniti s frizurom... sve se svodi na to kako TI gledaš na frizuru. Vjerojatno je već bilo dana kada si osjećao da te steže remen, a nakon što si stao na vagu pokazalo se da si zapravo smršavio. Smjesta nestaje potrebe za popuštanjem remena i već izvlačiš odjeću manjega broja. Novim snagama i preporođen spreman si osvojiti svijet.

Bolji ugođaj i ljepši izgled proizlaze iz samopouzdanja!

Kako je to Henry Ford genijalno formulirao: „Mislio ti da si sposoban učiniti nešto, ili mislio da nisi – svakako si u pravu.“

Ako imaš dovoljno samopouzdanja da povjeruješ kako možeš biti uspješan u biznisu te postići ciljeve koje si zacrtao, stvar će krenuti! Najveći dio borbe usredotočene na postizanje samopouzdanja otpada na to kako postati najbolja inačica samoga sebe. Jednostavnije formulirano: kada bolje izgledaš te se bolje osjećaš, to ljudi pamte. Pamte koliko imaš samopouzdanja, upitat će te što činiš drukčije i poželjet će saznati više o proizvodima koje voliš, više o Foreverovoj mogućnosti.

Naši su proizvodi oduvijek pomagali ljudima, zato smo i utemeljili Forever 1978. Željeli smo pomoći ljudima da „bolje izgledaju i bolje se osjećaju“. Kako sam saznavao sve više o blagodatima aloe, postao sam uvjeren kako je ta biljka sposobna utjecati na ljude oko mene – i to tako da postaju zdraviji, da im budućnost postaje jasnijom i da na više načina mijenja njihove živote.

**„Bolji ugođaj i ljepši izgled“
ne znači samo na koji te
način drugi vide, nego mnogo
više od toga!**

Predstavljanjem NOVIH paketa Clean 9 te Forever F.I.T. želimo se u Foreveru fokusirati još više na ljepši izgled i bolji ugođaj, više nego bilo kad dosad.

Zahvaljujem vam što dijelite s nama svoje priče o uspjesima! One nas inspiriraju na naporniji rad te traženje novih pravaca, kako bismo učinili naš biznis još efikasnijim. Uporaba društvenih mreža jednostavan je način podjele svojih uspjeha te skretanja pozornosti na ono što Forever nudi. Pripazite, međutim, da se ne prenatgnete, istina je dovoljno uvjerljiva! Kada čujem priče o pozitivnim učincima naših proizvoda ili kako je naš biznis dao obiteljima priliku koja im se inače ne bi pružila, to mi jača samopouzdanje u svakodnevnom radu. Sve to ne bi bilo moguće bez vas. Zahvaljujem vam na upornu radu, na pristupu te samopouzdanju koje vam pomaže ostvariti ciljeve!

Uz vječnu zahvalnost,



Rex Maughan
predsjednik uprave,
generalni direktor



Škola

Svaki mjesec rujan presudan je u životima obitelji i djece, naime ponovno sjeda u klupe višemilijunska ekipa mladih željnih znanja, kako bi stekli znanje što će ih pratiti cijeloga života. U 21. stoljeću svijet je otvoren, internet je dostupan gotovo svima: imamo pristup praktički svim informacijama.

Kao foreverovac, poznaješ li praktična i brza online sredstva u gradnji mreže, služiš li se njima? Jesi li član velike globalne obitelji FLP360? Požuri, jer ćeš zaostati, susjed ti već radi s njima! Imaš li već Facebook stranicu? Da, djeca je već godinama imaju. Imat ćeš je i ti, zar ne? Pratiš li nove materijale Discover Forevera, jesi li upoznat s novostima? Gledaš li emisije FLP TV-a, čitaš li vijesti Foreverova telefona?

Kako stojiš s tradicionalnim edukacijskim metodama? Čitaš li redovito stručna izdanja, slušaš li Foreverove glasovne zapise?

Imaš li već ulaznicu za sljedeći Dan uspješnosti, Turbo start, i koliko suradnika vodiš na Dijamantni tečaj kako biste učili od najboljih?

Želiš li postati uspješan? Prilika je tu!

Jesi li se kvalificirao za Holiday Rally? Ne propusti taj susret, on može biti prekretnica tvoga života. Predstoji ti i Eagle susret te Globalni Rally.

Da, vrata Foreverove škole trebaš otvarati svaki dan kako bi postigao ono za čim odavno žudiš. Ako želiš kupiti sredstva za učenje, posjeti Foreverovu web prodavaonicu!

Želim vam dobro učenje cijele godine!



Phd. dr. Sándor Mílesz
državni direktor

Naprijed, Forever!



HR

HOLIDAY RALLY

Opatija

PETAK, 3. LISTOPADA 2014. (S POČETKOM U 9 SATI)

**dr. Sándor Miliesz, državni direktor
POZDRAVNE RIJEČI**



**Voditelji programa:
Jadranka Kraljić-Pavletić, senior eagle
managerica, i Tibor Lopicz, soaring manager**

**dr. Edit Siklós-Révész, soaring managerica
ŠTO ZNAMO O ALOI?**



**Ádám Nagy, senior eagle manager
MALE TAJNE GRADNJE MREŽE**

**dr. Endre Seres, safirni manager
DA NE BUDE KASNO...**



**Vitomir Nesić, manager
GRADNJA EKIPE KLJUČ JE USPJEHA**

**dr. Terézia Samu, soaring managerica
ZDRAV NAČIN ŽIVOTA S FOREVEROM**



**István Halmi, dijamantno-safirni manager
OBITELJSKA GRADNJA MREŽE**

**dr. Endre Németh, soaring manager, i
dr. Ilona Varga-Juronics, soaring managerica
ISKUSTVA S PROIZVODIMA**



**Aranka Vágási, dijamantno-safirna
managerica
OD SUPERVIZORA DO MANAGERA**

**Terézia Herman, soaring eagle managerica
TEMELJI FLP-A**



**József Szabó, safirni manager
FLP JE MOJ ŽIVOT**

**Stjepan Beloša, senior manager, eagle
manager
POLET**



**Attila Gidófalvi, dijamantni manager,
član GLT-a
RAZMIŠLJAJ POPUT DIJAMANTA**



HOLIDAY RALLY

Opatija

SUBOTA, 4. LISTOPADA 2014. (S POČETKOM U 9 SATI)

Manda Korenić, eagle managerica
SINGAPUR



Éva Rajnai, eagle managerica
GRADNJA MREŽE U SVAKODNEVICI

Zlatko Jurović, soaring manager
ELIMINACIJA IZLIKA



dr. Ida Nagy i dr. Ferenc Kiss
senior eagle manageri
EKIPA

Tünde Hajcsik, senior eagle managerica
FLAWLESS BY SONYA



Mónika Szolnoki, eagle managerica
FLAWLESS BY SONYA

László Ferencz i dr. Virág Kézsmárki
eagle manageri, senior manageri
POZIV



Ágnes Krizsó, safirna managerica
ŽIVOTNI UGOĐAJ, POVJERENJE, SIGURNOST

Róbert Varga, dijamantno-safirni manager
POSTAJEŠ ONO NA ŠTO MISLIŠ!



Veronika Lomjanski, dijamantna managerica
FLP PROIZVODI USPJEŠNE LJUDE

dr. Judit Kolonics, eagle managerica
ŠIRENJE



Miklós Berkics, dijamantni manager
THINK BIG!

Učiniti živote bogatijima



„Biti eagle managerom znači pomagati još više ljudi i zarađivati još više novca. Kvalifikacija za eagle managera neka ti bude najveći san!“

Gregg Maughan



www.discoverforever.com



FOREVER



FEHÉRJÉBEN GAZDAG SZELET CUKORRAL ÉS ÉDESÍTŐSZERREL

- ▶ Egy szeletben
15 gramm fehérje
- ▶ 2 gramm rost
- ▶ Finom csokoládé- és
fahéjízesítés
- ▶ Gluténmentes

#465 csokoládé ízű
#466 fahéj ízű

SLATKI ODREZAK SA ŠEĆEROM I SLADILOM BOGAT U BELANČEVINAMA

- ▶ U jednom komadu
15 grama belančevina
- ▶ 2 grama vlakana
- ▶ Ukusna aroma čokolade
i cimeta
- ▶ Bez glutena

#465 s okusom čokolade
#466 s okusom cimeta

FOREVER PRO X²



SLATKI ODREZAK SA ŠEĆEROM I ZASLAĐIVAČOM BOGAT U BJELANČEVINAMA

- ▶ U jednom komadu
15 grama bjelančevina
- ▶ 2 grama vlakana
- ▶ Ukusna aroma
čokolade i cimeta
- ▶ Bez glutena

#465 s okusom čokolade
#466 s okusom cimeta

REZINA BOGATA Z BELJAKOVINAMI S SLADKORJEM IN SLADILOM

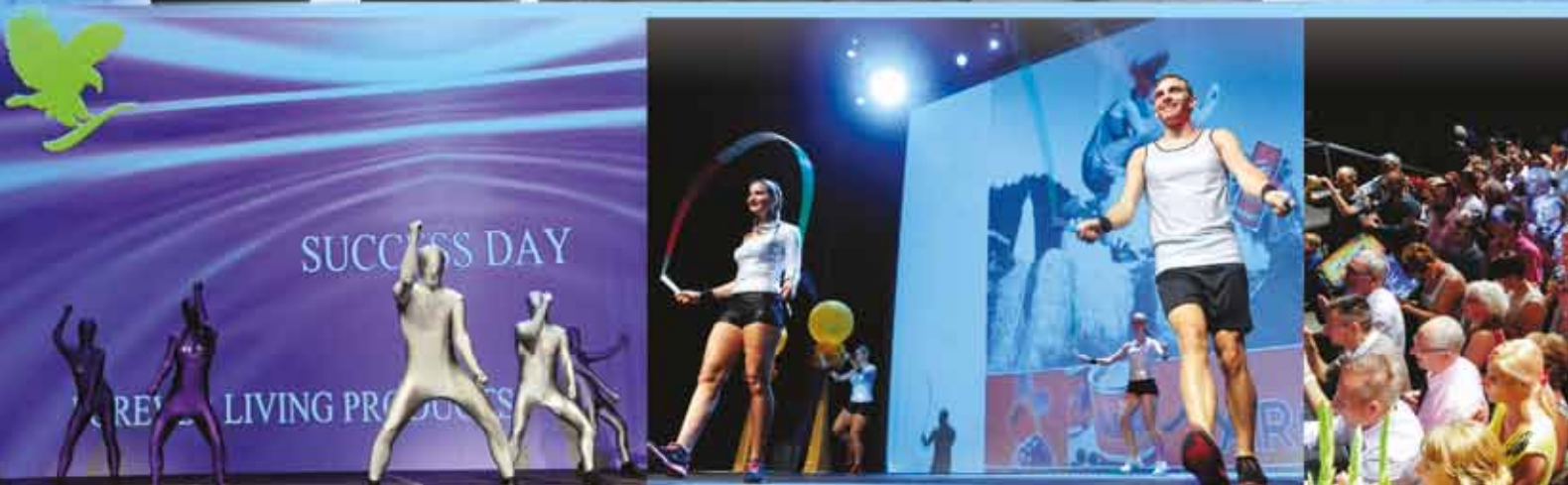
- ▶ 15 gramov beljakovin
v eni sami rezini
- ▶ 2 grama vlaknin
- ▶ fini okus čokolade in cimeta
- ▶ brez glutena

#465 z okusom čokolade
#466 z okusom cimeta



Success Day

BUDAPEST, 2014. JÚLIUS 19.



**MIRE E SOROK MEGJELENNEK, MÁR BEKÖSZÖNTÖTT AZ ŐSZ,
ÁM MI MOST MÉG EGY NAPPÉNYES SIKER NAPUNK EMLÉKÉT
IDÉZZÜK FEL. A NAPPÉNY PEDIG NEM CSAK AZ IDŐJÁRÁSRA
VONATKOZIK...**

Dr. Samu Terézia és Bruckner András műsorvezetésével dr. Miliesz Sándor, a Forever Living Products Magyarország és a délszláv régió ország igazgatója nyitja meg a nyári Siker Napot. „Közegészség, fittség, megelőzés: fantasztikus olyan csapatba tartozni, amelynek ilyen pozitív célkitűzései vannak” – kezdi a vezető. „Mi az, ami nem engedi, hogy kinyisd ezt az ablakot? Megrögzöttség? Földhöz ragadtság? Félelem?” – teszi fel a kérdést. „Nincs mitől tartani, hiszen már régóta tudjuk: egy kis üzlettel ugyanannyit kell dolgozni, mint egy naggyal. Gondolkozatok hát mindig nagyban, legyen a Forever a világ leggazdagabb embereinek a társasága! Éljetek jólétben, egy fantasztikus lehetőségben, és tárjátok ki az ablakotokat!”

Dr. Rokonay Adrienne, a Makláron élő reumatológus tartja meg szakmai előadását a megelőzés nyári feladatairól. Adrienne főállású foreveres, mint mondja, körzeti orvos férje egyben csapatának motorja. A házaspár két éve tudhatja magáénak az Eagle manager címet. Büszkék élsportoló lányaikra. A doktornő aktuális jelszava: Ép test, ép lélek nyáron is. A Forever mindehhez kiváló termékpalettát kínál természetes anyagokkal, mögötte kellő referenciákkal, megbízható cégvezetéssel. „Az aloe igazi csodaszer, ezeket a termékeket nem lehet megenni. Mindez megnyugvással tölt el!” Mindenfajta betegségmegelőzés kulcsa a testsúlykontroll, melynek alapvető pillérei a megfelelő étrend és





az egészséges életmód. Ám a jó külső fogalma nem merül ki a soványságban: a barna bőr hozzátesz az összképhez. Itt figyelniük kell az önbarnító krém korszerű használatára, ismernünk kell az UV-sugárzás természetét és az összes külső-belső védekezési módot. Mit tehetünk, ha mégis megtörtént a leégés? Adriennek erre is van jó tanácsa. „Nálunk az egész év ezen termékek használatáról szól, ennek köszönhetem, hogy jól érzem magam a bőrömben” – teszi hozzá, majd az újonnan minősült supervisorokat és assistant managereket köszöntjük.

Adrienne párja, **dr. Bánhegyi Péter** elmondja, hogy az üzletépítésnél ő a tapasztalatokra épülő lojalitásban hisz – a termékek, a cég és az emberek felé. „Azokra figyeljünk, akik példát és utat mutatnak nekünk. Erről szól az életünk nyáron is.” Az egészséges életmódról ő is szól pár szót: „A sport legyen fontos része az életünknek. Az ásványi anyagok pótlására természetes készítményeket választunk. Ismerjük meg a hialuronsav szerepét, a fehérjekoncentrátumok, gyümölcsök a szabadgyököket megkötő antioxidánsok segítő erejét! Használjuk azokat az anyagokat, amik javítják a keringést, az izomerőt!”

Ez volt az elmélet, melynek működőképességét a macklári ugrókötelesek profi csapata (benne a Bánhegyi-lányok) bizonyítják a gyakorlatban. Fantasztikus műsort láthatunk.

Szolnoki Mónika elérte az Eagle manager szintet, de havonta teljesíti a 60 pontot. Nyolc éve üzletépítő Debrecenben. Mint mondja, ehhez az volt szükséges, hogy ne hagyja magát elbizonytalanítani, bármilyen kudarc érje is. „Csináld, menj tovább, de tudj megállni is! Elgondolkodni azon, ameddig eljutottál, megbecsülni azt, amid van. Sokáig szinte senkinek éreztem magam.



Ám rájöttem, nem adhatjuk meg magunkat egy ilyen érzésnek, különben sosem leszünk boldogok. Ha még nem hiszel magadban eléggé, akkor figyelj, kihez érdemes kapcsolódní! A csapat ereje ugyanis felbecsülhetetlen. Mi úgy örülünk egymás sikereinek, mintha a sajátunk lenne. Ismerd el te is mások érdemeit, és ugyanazt fogod visszakapni. És a nehézségek? Az természetes, hogy közted és a céljaid között a nevek vannak. Ne félj tőlük, hiszen tudod, mit akarsz elérni, ahhoz pedig ezeket nem lehet kikerülni. Nekem is vannak céljaim, íme: autó, ház, utazás és boldog, elégedett hálózatépítők, akik méltók a Forever névhez és büszkén teljesítik a hatvan pontot havonta.”

Dr. Dósa Nikolett eredetileg általános orvos, ám hamar elhagyta a pályát és úgy döntött, csak a Forever üzletépítéssel akar foglalkozni. Azt mondja, itt hatékonyabban tud segíteni az embereken. Az eltökéltségnek meg is lett az eredménye: ma már Senior Eagle manager. Egy fia és két lánya van, mindannyian tanulnak. Azt tartja, hogy egy lassan, de biztosan fejlődő üzlet is nagy biztonságot tud adni. Ám számára is hosszú volt az út addig, hogy igazán büszke legyen magára azért, amit elért. „Kezdetben egyszerűen nem volt elég önbecsülésem” – meséli. „Hiába voltak sikereim, kaptam profit csekkeket, nem mertem a magaménak érezni.” Végül példaképei segítettek az önbizalom építésben. Elmondja, ki mindenkinek köszönheti, hogy magára talált. „Mindazoknak, akik tanítottak, és ha nem feleltem meg az elvárt képeknek, az nagyon rossz érzés volt. Nekik akartam bizonyítani.” Nikolett őszintén mesél házassági válságáról is és arról, hogy a legnehezebb időkben kik húzták ki a gödörből. „Látták bennem azt a potenciált, amit még én sem saját magamban. De ma már elhiszem, hogy vagyok valaki. Szardínián kezdtem elhinni... Azóta tudom, hogy azt, hogy egy helyzet letör vagy





tetre sarkall, magunk döntjük el. Ez a mondat nekem mindent megváltoztatott. Akkor, ott ígéretet tettem másoknak, és ma már büszke vagyok a kitűzőmre.”

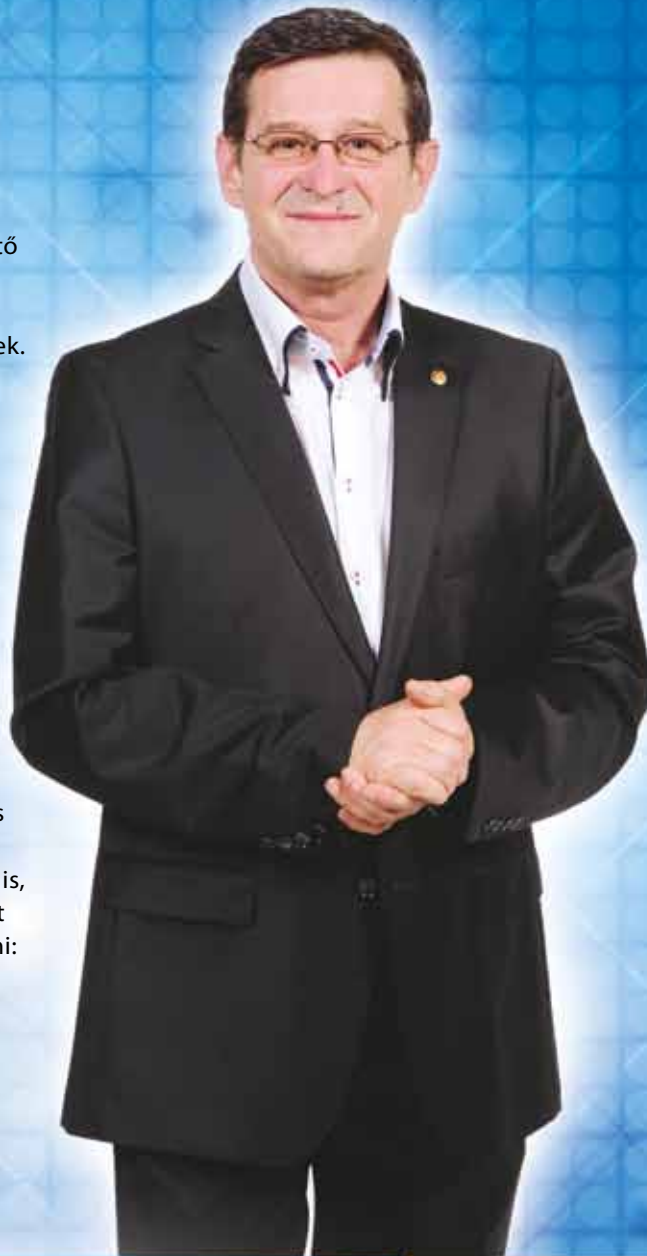
Ismét minősülések következnek: Hódítók Klubja, managerek, vezető managerek és rendszámtáblák átvevői a színpadon. A nap folyamán az Assistant supervisorok is sorra kerülnek.

„Boldog vagy? Ha nem, akkor változtass!” – így robban be előadásával **Leveleki Zsolt**. „Persze ez célok nélkül nem megy. Ám önmagában az sem elég, előtte kell, hogy legyenek álmaid. És innen már könnyű építkezni: álom plusz határidő egyenlő cél! Óriási a különbség a kettő között. Ám érdemes tisztában lenni azzal, mire számíthatsz. Ha nagy célokat tűzöl ki, akkor nagy akadályokba fogsz ütközni, de ez természetes. Ezt nevezem én „balhénak”: jön a balhé, és csak aztán a siker. Ha kitűnsz a többiek közül, akkor kritizálni fognak, erre készülj fel. De ez nem akaszthat meg téged, akinek kijelölt útja van. Nincs sikertelen ember, csak olyan, aki nincs még kész. Vagyis tovább kell folytatni a küzdelmet. Ne addig eddz, míg elfáradsz, hanem amíg tart az edzés! És tudj hátranézni is: ha te jól élsz, akkor se felejtse el azt, aki nem – ezt hordozza a Forever Giving szellemisége is.



Zsolt az elméleti előadás után slide-ok segítségével mutatja be, hogy az FLP 360 weboldal milyen módon segítheti a hálózatépítő munkáját.

Tizenhét éve van az üzletben **Tóth Sándor**, ma már párjával, **Vanya Edinával** Soaring managerek. Minden kihívást teljesítenek. Sándor a született optimisták közé tartozik, előadásából is mindig ez a pozitivizmus sugárzik. Jelszavai: erkölcs és becsület, mint mondja, ezek nélkül mit sem számít a munka vagy a pénz. Szerinte minden eddiginél nagyobb kihívással kell szembenéznünk, ám ugyanakkor sosem volt még ennyire szükség a Forever termékeire, mint modern korunkban, amikor „műanyagokat eszünk, a gyártók és reklámozók a végtelenségig manipulálnak minket, kulminálódtak a környezeti ártalmak. Sosem látott mértékben kell szembenéznünk az allergia, az elhízás, a cukorbetegség problémájával. Mentális szinten pedig ott az általános pénztelenség, a stressz: szintén a modern civilizáció hatásai. Ha változást akarsz, döntened kell!” – hívja fel a hallgatóság figyelmét Tóth Sándor. „Ne feledd: a hogyan nem számít a miért nélkül: tudnod kell, hogy miért küzdesz. Méltó, és konkrétan megnevezett célokra van szükséged és arra, hogy ne csak magadért, másokért is akarj tenni. A vezetés példamutatás is, hát úgy dolgozz, hogy a kapcsolataid javuljanak. Mindig van mit tanulni, és mindenkitől lehet tanulni. Gondolni, hinni, cselekedni: csak így formálhatod a jövőt.”



ZNANJU JE MOČ

Σ
are!
FOREVER.

Mi
smo!
FOREVER.



IZOBRAŽEVANJE NE VISI SAMO ZASE NEKJE V ZRAKU IN V PRAZNEM PROSTORU. JE DEL STALNOSTI - OSEBNE IN DRUŽBENE. TISTI, KI ŽEV DRUŽINI, V ŠOLI, TOREJ V SOCIALNEM OKOLJU IN KASNEJ V IZOBRAŽEVANJU ODRASLIH SPOZNAJO, DA SI Z UČENJEM IN IZOBRAŽEVANJEM LAHKO POMAGAJO REŠEVATI MNOGA ŽIVLJENJSKA VPRAŠANJA, DA JE IZOBRAŽEVANJE VIR UGODJA IN RADOSTI, OSEBNOSTNE RASTI, TISTI SE TUDI POGOSTEJE VKLJUČUJEJO V RAZLIČNA IZOBRAŽEVANJA. FLP SLOVENIJA SE SLEDNJEGA DOBRO ZAVEDA IN ZATO SKUŠA SVOJIM ČLANOM NUDITI VEČ.

Vaš čas je pomemben, zato ga je potrebno najbolje izkoristiti. Cilj je jasen - ne želimo tratiti vašega časa, temveč želimo distributerjem nuditi novo znanje in sposobnosti, kot tudi nadgradnjo tistega znanja in sposobnosti, ki ga morda že imate. Da, vaš čas je pomemben.

Če nekoliko poenostavimo, če želimo zgraditi temelje uspeha za Vaš posel.... potem moramo poskrbeti, da je izobraževanje usmerjeno v Vaše potrebe. Prvo tovrstno izobraževanje je bilo organizirano na prijeten spomladanski dan v Ljubljani (Kristalna palača). To je bil seminar »Mi smo Forever!«, kjer so nam uspešni slovenski managerji predstavili pomembna področja, katera moramo poznati za uspeh. Seminar je odprl regionalni direktor Andrej Kepe, ki je govoril o tem, kako mrežni marketing ni samo občasna dejavnost, temveč tek na dolge proge, pri čemer smo za vložen trud bogato nagrajani.

Ena najbolj izkušenih - senior managerka, Jožefa Zore je podrobno in praktično predstavila neverbalno komuniciranje oziroma, kaj sporočamo drugim s svojimi telesnimi kretnjami. Zanimivo predavanje, ki se nanaša na različne življenjske situacije in ne samo na našo dejavnost. Ker je naš čas dandanes izredno pomemben je uspešna senior managerka Rinalda Iskra pripravila rešitev kako upravljati s časom. Njeno predavanje je vključevalo tako teoretični, kot tudi praktični del kako prepoznati dejavnike, ki nam kradejo čas in se uspešno organizirati.

Kdo najbolj pozna pravila timskega dela? Nekdo, ki uspešno vodi svojo ekipo. Vsekakor to velja za senior managerko, Jožico Arbeiter, ki že vrsto let pozorno skrbi za ekipo in skupen uspeh. Tokrat nam je predstavila pomembna pravila, ki jih mora poznati vsak, ki svoje delo in priložnost jemlje resno - govorila nam je namreč o Zakonih o timskem delu. V drugem delu seminarja pa smo kar »vsrkali!« vse praktične primere in uspešne pristope, ki nam jih je predstavil uspešni predavatelj in poslovnež Aleš Lisac. Safirni manager, Tomislav Brumec, je pripravil predavanje o motivaciji in ljudeh. Vsi smo Vsemogočni - izkoristimo priložnost, ki jo imamo praktično »pred nosom«.

Če nas je seminar »Mi smo Forever!« napolnil s teoretičnim znanjem je sledil še praktični del. Tako smo se ponovno srečali konec meseca maja na Štajerskem, kjer je bil organiziran "Turbo Start seminar". Dvodnevni seminar, ki je potekal v čudovitem okolju, je bil namenjen vsem distributerjem in je nudil tako znanje, kot tudi sprostitev. Nosilka seminarja ga. Dragica Korenjak je pripravila odličen program, ki je vse prisotne presenetil. Cilj je bil aktivno delo z vsemi elementi, ki sodijo k vsakem poslu. Udeleženci so sodelovali tako v skupinskih, kot tudi individualnih nalogah, pri čemer so bili z vsakim korakom bližje novemu praktičnemu znanju o uspešni prodaji in pristopih. Na določenih področjih nam je odprla oči, hkrati pa je iskreno in kritično komentirala vse napake in seveda tudi s pohvalami ni skoparila.

Ker so udeleženci seminarja Turbo Start izkazali navdušenje nad pridobljenim znanjem, je edina logična posledica, da ga ponovno organiziramo - vsakokrat seveda na novi lokaciji, ki je morda vam bližja. Odločitev je padla - Forever pride tudi k vam!

Tako smo v začetku meseca septembra na Gorenjskem organizirali trening za managerje (in tiste, ki bi radi to postali) z imenom Gremo Gor! Na dvodnevem skupinskem seminarju, ki je potekal na Bledu smo skupaj nadgradili znanje s področja iskanja novih distributerjev in prodajnih pristopov. Skozi tematike sta nas odlično vodila Aleš Lisac in Andrej Kepe, hkrati smo okrepili motivacijo z ekipnimi izzivi.

Vabimo vas, da spremljate naše dogodke in se nam pridružite tudi v prihodnje. Mi razumemo, da je vaš čas pomemben, zato obljubljam le najbolj kakovostne programe in dogodke, kajti samo najboljše je dovolj dobro za vaš uspeh.

Ne pozabite na nepozabno srečanje, ki prihaja proti koncu leta - 22. novembra sledi naše največje slavje - rojstnodnevni Success Day. Želimo si, da se nam pridružite.

Naprej Forever! Gremo gor!

MIÉRT NÉZZÜK AZ FLPTV-T?

REMÉNYEINK SZERINT MÁR EGYRE KEVESEBBEN VANNAK, VAGY TALÁN MÁR EGYÁLTALÁN NINCSENEK IS OLYANOK A FOREVER ÉRTÉKESÍTŐI, A TERMÉKEK HASZNÁLÓI KÖZÖTT, AKIK NE ISMERNÉK AZ FLPTV-T. MINDAZONÁLTAL A NÉZETTSÉGI ADATOK AZT MUTATJÁK, HOGY MÉG MINDIG NEM KELLŐ TUDATOSSÁGGAL HASZNÁLJÁTOK KI A SAJÁT TELEVÍZIÓ ADTA LEHETŐSÉGEKET. PEDIG AZ FLPTV MA MÁR JÓVAL TÖBB, MINT EGY CÉG SAJÁT ONLINE FELÜLETE.



1:13 / 1:13

Jómagam több mint másfél éve vagyok a tévé főszerkesztője, s ez idő alatt Berkes Sándor stúdióvezetővel - aki viszont már több mint tíz éve dolgozik itt -, a tavalyi év végére sikerült teljesen megújítanunk ezt a televíziót. Az FLPTV vadonatúj honlapot kapott egy vadonatúj felületen. Azóta pedig a létező minden szinten, minden operációs rendszeren elérhetők a műsoraink. A megújulás óta eltelt közel tíz hónap alatt a nézőszámunk hatványozódott, s ma már előkelő helyet foglalunk el a hasonló csatornák mezőnyében. De mivel maximalisták vagyunk, azt kell, hogy mondjuk, nagyon sokan nézik az anyagainkat, de még mindig nem elegendő!

Dr. Milesz Sándor ország igazgató álma valósult meg azzal, hogy sikerült egy olyan webes tévét fejleszteni a Forevernek, amelyen talán még egyetlen más európai multinak, vagy nagy cégnek sincs.

Fontos, hogy senki ne becsülje le az FLPTV-t azért, mert ez „csak egy online tévé”, és nem egy országosan sugárzó csatorna. Ugyanis épp ez a jövő! Ma már a legnagyobb kereskedelmi csatornák is milliárdokat költenek arra, hogy online felületen is megjelenjenek. S a fiatalabb generációk már szinte kizárólag online televízióznak, mondhatni, így élnek az életüket, tehát a kereskedelmi csatornákat is egyre inkább ezen a felületen fogják nézni.

A legfontosabb kérdés persze minden televízió esetében az, hogy mikor, hol lehet látni az adást? Nos, épp ebben van az online tévé nagy előnye, így az FLPTV-é is. Merthogy arra a kérdésre, hogy hol lehet visszanézni a műsorainkat, a válasz roppant egyszerű. Mindenhol. Az FLPTV az összes létező okostelefonon, táblagépen, laptopon, számítógépen nézhető. Magyarán bárhol vagyunk, ha van wifink, mobilinternetünk, elérhetjük az FLPTV-t.



A hol és a mikor mellett talán a legfontosabb kérdés, hogy egyáltalán miért kell nézni az FLPTV-t? Nos, többek közt azért, mert ezentúl semmi szükség arra, hogy saját kis kamerával, telefonnal rögzítsétek az előadásokat, hiszen nálunk visszamenőleg is mindent meg lehet nézni. Ezen kívül majd minden nap kerül fel egy-egy új, forgatott anyag, legyen az interjú valamelyik ismert médiaszeméllyel, vagy épp egy sikeres forgalmazóval közületek. Nem beszélve arról, hogy minden friss információ, ami a munkátokkal kapcsolatos, megjelenik nálunk.

S ami még fontos: ne csupán nézzétek, hanem használjátok is az FLPTV-t! Csak egy példa: ha valakit szeretnél meggyőzni arról, hogy érdemes belevágnia az üzletbe, csak fogod, és elküldöd neki mondjuk a szponzorod egy korábbi előadását, s mindez máris profi módon árulkodik arról, hogy milyen céghez is csatlakozhat az illető. Szóval nézzétek, használjátok, osszátok az FLPTV műsorait! Hajrá, Forever!

dr. Karizs Tamás főszerkesztő

Berkes Sándor stúdióvezető

CSAK EGY KATTINTÁS,
bármilyen operációs rendszeren:
www.flptv.hu



KLAJ ÁGNES
SENIOR MANAGER

Tudom, hogy ez egy könyvajáló, de a Felhőatlasz (nézd meg feltétlen) című film óta tudjuk, hogy minden hatással van mindenre. Ezért nem mindegy, mit fogadunk be, határozottan válogatnunk kell. Ha sikeres emberek könyveit forgatjuk, a hatása kivédhetetlenül az, hogy egyre jobb döntéseket hozunk. Ki az, akire hallgatsz? Én feltétlenül rájuk.



ROBIN SHARMA
TANÍTÁSOK VEZETŐKNEK A SZERZETESTŐL, AKI ELADTA A FERRARIJÁT
Nyolc tanács céltudatos vezetőknek

A sorozat eddigi részei is nagy hatással voltak rám. Most ismét egy gyöngyszem került Magyarországra. A világsiker szerzője lépésről-lépésre megosztja velünk azokat a tanításokat, melyek visszahozzák a bizalom, elkötelezettség és lelkesedés érzését. Sharma üzleti guru és professzionális előadó nyolc egyszerű és gyakorlatias leckében fogalmazza meg az igazi Nagy Vezető időtlen bölcsességeit, melyek a magánéletben is útmutatóul szolgálnak.

BRIAN TRACY: TÁRGYALÁS

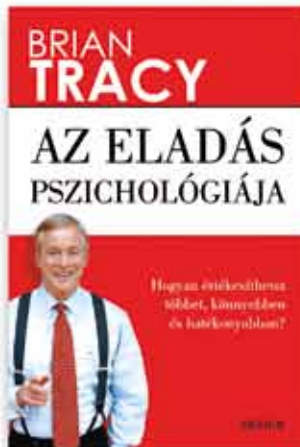
Brian Tracy sikerkönyvtára

Az egész életünket meghatározza, hogyan vagyunk képesek minden helyzetből a lehető legtöbbet kihozni, és jobb üzleteket kötni. Azok, akik nem tudnak jól tárgyalni és alkudozni, könnyen mások áldozatává válhatnak.

Brian Tracy a Berkis Miklós Gyémánt képzésen is megmutatta zsenialitását. Könyvében világosan és érthetően bemutatja

- hogyan kell használni a hat alapvető tárgyalási stílust
- miért hasznos a jó időzítés
- hogyan kezdhették a megbeszéléseket az erő pozíciójából
- mikor és hogyan kell kivonulni a tárgyalásról

Utána minden csak gyakorlás kérdése.



BRIAN TRACY: AZ ELADÁS PSZICHOLÓGIÁJA

Hogyan értékesíthetsz többet, könnyebben és gyorsabban

Tudom, hogy a mi üzletünk nem értékesítés, de valahol mégis az. Hogyan pozicionáljuk magunkat, mi is az igazi termékünk? Tiszázunk, és máris meg van, hogy mit értékesítünk.

Nekünk kell eldöntenünk, mit szeretnénk elérni, ragaszkodni a kitűzött célokhoz, folyamatosan tanulni, követni a példaképeket, megfogadni tanácsait, kialakítani saját egyéniségünket, kibontakoztatni kreativitásunkat. Mégis, ha működő stratégiákat kapunk, egyszerűsödik a dolgunk, ezt találtam meg ebben a könyvben.



SENIOR MANAGERS



Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág

(szponzor: Ferencz Lászlóné
& Ferencz László)

*„Ha a cél a helyén van, akkor nincs
lehetetlen!”*



MANAGER



Fodorné Baranyó Edit

(szponzor: Ferencz László
& Dr. Kézsmárki Virág)

*„Soha ne add fel! Nem számít, mi zajlik
körülötted, soha ne add fel!”
(XIV. Dalai Láma)*



ASSISTANT MANAGERS

Barna Krisztina
Büki Attila & Büki Eszter
Kovács Angéla Zsuzsanna
Oláh László & Balogh Zsófia
Tóth Zsolt & Tóthné Borza Eszter



SUPERVISORS

Alexa Szabolcs
Barabás Mária
Bukovinyi Sándor & Bukovinyi Anikó
Buzo Adriana & Buzo Klodian
Colic Biljana & Colic Goran
Doka MIMOZA & Doka Sotir
Dr. Tordai Nándor Endre
Falamic Anita & Antonijevic Sinisa
Gajdacs Jánosné & Gajdacs János
Gombai Katalin
György Kata & Kovács Zoltán
Hegedűs Réka
Hoang Ngoc Son
Kapusai Tímea
Kerekes László Csaba & Kerekes Ágota

Mihalikné Dr. Fodor Rebeka Mária & Mihalik Tamás
Mráz Gáborné & Mráz Gábor
Muratovic Alma & Muratovic Enis
Polgár László
Prohászka Csaba
Rigó István
Sárga Sándor
Skodáné Kohán Csilla & Skoda István
Sosa Nicolette & Sosa Ivo
Szabó Tímea & Szabó László
Szeredi Ottó
Tordai Gábor
Trogmayer Anikó
Tóth Ágnes & Hartvig László
Veres Attila & Csizmazia Hella

2014. JÚLIUS PERSONAL & NON-MANAGER CC

CONQUISTADOR CLUB



MAGYARORSZÁG

1. Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
2. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
3. Simon Janó
4. Fodorné Baranyó Edit
5. Kondi Gabriella & Kondi Péter
6. Gulyás Melinda
7. Orbán Tamás
8. Hajdu Ildikó Rózsa & Hajdu Kálmán
9. Zsidai Renáta
10. Davis Erika & Davis Henry



HRVATSKA

1. Lipovac Alen & Lipovac Dolores



SZEMÉLYGÉPKOCSI-VÁSÁRLÁS ÖSZTÖNZŐPROGRAMJÁNAK RÉSZTVEVŐI - AUTO PROGRAM

1. SZINT

Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
 Stjepan Beloša & Snježana Beloša
 Bruckner András & Dr. Samu Terézia
 Brumec Tomislav & Brumec Andreja
 Marija Buruš & Boško Buruš
 Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
 Davis Erika & Davis Henry
 Dobai Lászlóné & Dobai László
 Dr. Dósa Nikolett
 Éliás Tibor
 Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
 Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
 Olivia Gajdo
 Gecse Andrea
 Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
 Gyurik Erzsébet & Sándor József
 Hajcsik Tünde & Láng András
 Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
 Vladimír Jakupak & Nevenka Jakupak
 Dragana Janović & Miloš Janović
 Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
 Dr. Keresztényi Albert
 Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya

Klaj Ágnes & Rostás László
 Manda Korenić & Ecio Korenić
 Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
 Kúthi Szilárd
 Lopicznė Lenkó Orsolya & Lopicz Tibor
 Mázás József
 Mentésné Tauber Anna & Mentés Gábor
Muladi Annamária
 Nagy Andrea
 Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
 Vaselije Njegovanović
 Dr. Marija Ratković
 Dr. Szénai László
 & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
 Tóth János
 Zachár-Szűcs Izabella
 & Zachár Zsolt
 Zsidai Renáta

2. SZINT

Budai-Schwarzcz Éva
 Haim Józsefné & Haim József

Halmi István & Halminé Mikola Rita

Sonja Jurović & Zlatko Jurović
 Kása István & Kása Istvánné
 Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
 Orosházi Diána
 Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
 & Dr. Seres Endre
 Siklósné Dr. Révész Edit & Siklós Zoltán
 Tihomir Stilin & Maja Stilin
 Tóth Sándor & Vanya Edina
 Utasi István & Utasi Anita
 Varga Géza
 & Vargáné Dr. Juronics Ilona

3. SZINT

Berkics Miklós
 Herman Terézia
 Krizsó Ágnes
 Stevan Lomjanski
 & Veronika Lomjanski
 Szabó József
 Vágási Aranka & Kovács András
 Varga Róbert
 & Varga-Hortobágyi Tímea



HA FELADAT VAN, AKKOR VAN MEGOLDÁS IS

Edit Szolnokon élő gyógypedagógus, egy helyi intézményben dolgozik. Öt leánygyermek, és három leányunoka büszke édesanyja-nagymamája, egyelőre melléktevékenységként végzi az üzletépítést. Szponzor: Ferencz László és dr. Kézsmárki Virág. Felsővonal: Ferencz Lászlóné, Ibolya, dr. Dósa Nikolett, Varga Géza és Vargáné dr. Juronics Ilona, dr. Samu Terézia és Bruckner András, Krizsó Ágnes, Szabó József

FODORNÉ BARANYÓ EDIT MANAGER

Mi is történt az életedben két és fél évvel ezelőtt?

Akkoriban éltem az emberek mindennapos életét, ám éreztem, hogy változás kell az életünkbe, mert a helyzet abban a formában már nem tartható. Érdekes módon ekkor jött Ferencz László, és vele a termékek. Egy kozmetikai partira mentünk el először, nem csak kozmetikumokat próbáltunk ki, minden termék egytől-egyik meggyőző volt. A következő lépés egy Siker Nap volt, illetve csak lett volna, mert az első meghívásra nemet mondtam. Korainak tűnt szombaton az a fél hetes kelés... Ám nagyon hálás vagyok Lászlónak, hogy kitartó volt, és a következőre már elmentem.

Szemérmesen fogalmaztál a motivációddal kapcsolatban. Elmondanád mégis, mire utaltál? Pontosan mire volt válasz neked a Forever?

Válaszút előtt álltam: a saját önbecsülésemet adom fel a házasságomban, vagy előre lépek. Nagy kihívás volt, nehéz döntés volt, de egyetlen nap alatt megtörtént. A család miatt határoztunk így, és bár rosszabb körülmények közé költöztünk, ennek következtében biztonságban és nagy szeretetben élhetünk. Persze ez anyagilag is befolyásolta az életünket, hiszen a válást követően családi házból albérletbe kényszerültem negyedmagammal. A Forever ekkor segítő kezet nyújtott, és helyzetünk azóta is fokozatosan javul. Erre az élethelyzetre nekünk a Forever volt az ideális megoldás. Tudjuk, biztosan számíthatunk rá, hogy tizenötödikén a számlán lesz a jutalékunk.

Ehhez az elköteleződéshez valószínűleg az is kellett, hogy az a bizonyos Siker Nap jó élmény legyen számodra.

Elsőre nagyon furcsa és szokatlan volt, ma már viszont egyet sem hagynék ki. Ez egy olyan esszencia, amiben mindennek a kulcsa benne van, úgyhogy egyszerűen ott kell lenni!

Egyedül vágta neki az üzletnek. Azért volt, aki segített?

Hogyne, a lányaim és unokáim támogatása rendkívül sokat jelentett nekem és jelent a mai napig is. Mindig is hittek abban, hogy nekem ez menni fog. De ezt egyedül nem lehet, ehhez kell olyan fantasztikus csapat is, amilyen nekem van, és amely hozzásegített ehhez a szintlépéshez. És meg kell, hogy mondjam, nem igaz, hogy nyáron ne lehetne üzletet építeni; az én manageri minőségem után közvetlen az egyik lányom követ, aki nemsoká szintet lép!

Hogyan épült fel a hiteled a csapat előtt?

Elsősorban nálunk „a csapból is Forever folyik”, mondhatnám, százhusz százalékos termékfogyasztók vagyunk. Ezen kívül nagyon szeretem az embereket, bár ez kezdetben kevésnek bizonyult. Amikor tizenegy meghívottból tízen nem jöttek el a tájékoztatóra, nagyon elkeseredtem. A szponzorom magyarázta meg nekem, mi oka lehet az elutasításnak. A környezetemben engem gyógypedagógusként ismertek, és arra rá kellett jönnöm, hogy ez teljesen más munka. Kell egy kis idő a környezetemnek, amíg látták rajtam a külső-belső változást, és ma már sokan közülük termékfogyasztók. Így végül viszonylag gyorsan, három hónap alatt lettem supervisor a másik lányommal, aki most ugyan kicsit passzív, de szeretnének, ha visszatérne közénk.

Kikkel dolgozol együtt, milyen emberekből áll a csapatod?

Úgy hívjuk magunkat, hogy a „mosolycsapat”. Nagyon lelkes, jó emberek, akik komoly célokkal rendelkeznek. Kizárólag lányokból áll, férfiak csak fogyasztóként szerepelnek mellettünk egyelőre, de bízunk benne, hogy jönnek majd közénk. Én nagyon szeretek ismerkedni, beszélgetni, szeretem a fiatalokat és pozitív ember

vagyok annak ellenére, hogy természetesen nálam is vannak nehézségek. Ám ha feladat van, akkor van megoldás is, a gyerekeimnek is ezt tanítom. Egyikük még nincs tizenhét éves, de azt mondja, amint az lesz, máris regisztrálni akar. Folyamatosan vannak céljaink.

Személyesen a teid mik volnának?

A lányomat el akarom vinni jövőre Cancúnba, ez volna az érettségi ajándéka. Aztán... százegy évig fogok élni, látni szeretném az unokáimat felnőni és boldognak lenni. Olyan nagymama akarok lenni, akinek nem gond az, hogy elmenjen az unokáiért és elhozza őket. Nem számolja, hogy mit adhat nekik akár időben, akár energiában vagy anyagilag. Én nem megkeseredett nyugdíjas akarok lenni, hanem olyan, aki előtt megnyílik a világ. Az álmok valóra válnak, csak komolyan kell venni őket. Mi az eddigi sikereket nagyon akartuk, és tudtam, hogy még nyáron is sikerülni fog annak ellenére, hogy nem könnyű minden idegszállal a manageri szintre koncentrálni, miközben aktív gyógypedagógusként fogyatékos gyerekekkel foglalkozik az ember.

A munkahelyedet a mai napig megtartottad.

Igen, bár a csapatom szeretné, ha csak a Foreverrel foglalkoznék, és ez nekem is dilemma. De egyrészt pár évem van csak hátra a nyugdíjig, másrészt van olyan tanítványom, akinek én tudok hozzátenni az életéhez.

Említetted, hogy szereted a fiatalokat. Ez azt jelenti, hogy a munkatársaid is ebből a generációból kerülnek ki?

Bizony, a csapatom tagjai gyerekeim-korúak, a saját korosztályommal valahogy soha nem értettem meg magam igazán. A fiatalok még nem fásultak, céljaik vannak, tudják, mit akarnak. A lányaimnak, sőt az unokámnak is van célfüzete, van célfalunk a lakásban. De akkor is, mikor az albérletbe kerültünk, naponta találtam olyan cetliket mindenütt, amin motivációs mondatok voltak: „Soha ne add fel!”, „Tudjuk, hogy megcsinálod!”, „Hiszünk benned!”

Milyen elvek fontosak számodra a munkában?

Engem a segítség vágya, és a csapatom szeretete vezérel. Amikor jönnek az eredményeink, az fantasztikus érzés. Az, amikor érzem, hogy valakinek általam lett jobb. Mindig is inkább másokért tudtam jobban dolgozni, mint magamért. Amit még szem előtt tartok, az a szponzor szava. Neki mindig igaza van, csak ezt nehezen látja be az ember. Így tanultam meg például azt, hogy csak a célra koncentrálok. Mindig lesznek mellékvágányok, de fontos, hogy ne menjünk rájuk, csak akkor, ha előreviszi az üzletünket. Ezt el kellett fogadnom, és mostanra eltűntek a kételyek. Annak idején nagyon elhatároztuk, hogy jól akarunk élni, ezért sikerült. Most pedig már kinéztünk egy családi házat magunknak, pontosan tudjuk, hogy vár minket, és hamarosan a miénk lesz.



aloe
inspired
beauty



KÖZPONTI KÖZLEMÉNYEK

Társaságunk www.foreverliving.com címen elérhető honlapján forgalmazóink a „FORGALMAZÓI BEJELENTKEZÉS”-re kattintva (a belépéshez szükséges jelszót és felhasználónevet az it@flpseeu.hu címre küldött e-mail-ben kérhetik) többek között az alábbi hasznos információkat érhetik el: napi ponteredményeik, internetes áruház, havi bónuszelszámolás. Egyéb marketinganyagok, információk is találhatóak a honlapon: folyóiratunk, eseménynaptár, ösztönző programjaink leírása, letölthető formanyomtatványok, oktatási anyagok, katalógusok, nemzetközi üzletpolitikánk. Nemzetközi YouTube csatornákat a www.youtube.com/user/AloePod címen érhetitek el.



MAGYARORSZÁG

Budapesti Központi Főigazgatóság:

I 184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu
Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995
Levelezési cím: 1439 Budapest, Pf.:745.
Ország igazgató: dr. Milesz Sándor: +36 1 297 1995, mobil: +36 70 316 0002
Főigazgató: Ladák Erzsébet: tel.: +36-1-269-5370/160-as mellék, mobil: +36-70-436-4230;
Főigazgató-helyettes: Kismárton Valéria 130-as mellék, mobil: + 36 70 436 4273
Értékesítési osztályvezető: Harman Dóra 157-es mellék, mobil: + 36 70 436 4197
Szecsei Aranka: 136 mellék, mobil: +36 70 436 4229;
Csábrádi Ottília: 135 mellék, mobil: +36 70 436 4227
Kommunikációs osztályvezető: Petróczy Zsuzsanna Oxána: 131-es mellék, mobil: +36-70-436-4276
Oktatás és Fejlesztési Osztály (FLPTV): Berkes Sándor, 133. mellék, mobil: + 36 70 436 4213, Dr. Karizs Tamás, mobil: + 36 70 436 4271
Teremfoglalás/Információ: Nagy Adrienn, mobil: + 36 70 436 4272

SONYA Oktatási Központ:

Aranyi Katalin: 20-4490077 kozmetikus
Dósa Melinda: 70-4332769 gyógymasszőr
Szöllősi Krisztina 20-2230080 kéz- és lábápoló
Csapkovits Andrea 70-7742985 fodrász
Purczeld Mihály 70-7742985 gyógymasszőr
INGYENES KÉPZÉS a Sonya Képzési Központban, a Nefelejcs utcában, a Sonya házikóban kedden és csütörtökön 10^h-kor. Jelentkezés Forever flottatelefonon: Ungár Kata 30-331-1883.

TERMÉKRENDELÉS

Telefonon, telecenterünkön:

Hétfőn: 8:00-19:45-ig; keddtől - csütörtökig: 10:00-19:45-ig;
pénteken: 10-17:45-ig hívható számaink:
Tel./Mobil: +36-1-297-5538; +36-70-436-4290; +36-70-436-4291
Díjmentesen hívható vezetékes ("zöld") szám: +36-80-204-983

Hétfőn: 12:00-19:45-ig; keddtől - péntekig: 10:00-17:45-ig
hívható számaink: Tel.: +36-70-436-4294; +36-70-436-4295

A telecenter e-mail címe: telecenter@flpseeu.hu

Internetes áruházunkban

www.foreverliving.com vagy www.flpshop.hu
Az internetes áruház ügyfélszolgálatának elérhetőségei:
tel: +36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286,
e-mail: webshop@flpseeu.hu
A telecenter és az internetes áruházat működtető vevőszolgálat vezetője:
Malik Melinda, mobil: +36-70-436-4240
A telefonon vagy interneten megrendelt termékeket futárszolgálattal két napon belül – időpont-egyeztetéssel – házhoz szállítjuk. Az 1 cc vagy afélelti értékű vásárlás szállítási költségét társaságunk átvállalja.

TOVÁBBÉRTÉKESÍTÉS, REKLÁMOZÁS

Termékeink és marketinganyagaink továbbértékesítése tilos internetes felületeken. Üzleten vagy irodán belül bemutathatók és értékesíthetők a termékek a Nemzetközi Üzletpolitikánk 16.02 (h), (i), (j) és (k) pontja alapján. Forgalmazói tevékenységgel kapcsolatos reklámozási és saját honlap készítésére vonatkozó szabályok a 16.02. (h), illetve a 17.10 pontban találhatók.

FORGALMI ADATOK

lekérdezésére az alábbi módokon van lehetőség:
– interneten: a www.foreverliving.com honlap forgalmazói részben,
– a Forever Telefon szoftverben,
– az FLP360 internetes szolgáltatással,
– és központjainkban: magyarországi partnereink a +36-1-269-5370-es számon, régióink többi országából pedig a +36-1-332-5541-es számon.

Operatív Igazgatóság:

I 184 Budapest, Nefelejcs u 9-11. Tel.: +36-1-269-5370,
+36-70-436-4288, -4289
General manager: Lenkey Péter: mobil: +36 70 436 4279
Asszisztens: Varga-Berecz Klára, tel.: 192. mellék, mobil: +36 70 436 4281
Asszisztens: Vékás Kovács Mónika, tel.: 191-es mellék, +36-70-436-4239
Pénzügyi igazgató: Rókásné Véber Gabriella: tel.: +36-1-269-5370/171-es mellék, mobil: +36-70-436-4220
Pénzügyi recepció: mobil: + 36 70 436 4256
Controlling igazgató: Suplicz Zsolt: tel.: +36-1-269-5370/181-es mellék, mobil: +36-70-436 4194,

Nefelejcs utcai vevőszolgálatunk és raktárunk nyitvatartási rendje:

H-CS: 10-19:45, P: 10-17:45, minden hónap utolsó hétköznapi munkanapján minden esetben 8-20 óráig,
Vevőszolgálati vezető: Malik Melinda, mobil: +36-70-436-4240

Debreceni Területi Igazgatóság:

4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.
Tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187 Nyitva tartás: H: 12-20 óráig, K – P: 10-18 óráig (a számlázás zárás előtt 30 perccel befejeződik).
Területi igazgató: Pósa Kálmán, mobil: +36-70-436-4265

Szegedi Területi Igazgatóság:

6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,
Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342 Nyitva tartás:
H: 12-20 óráig, K – P: 10-18 óráig (a számlázás zárás előtt 30 perccel befejeződik). Területi igazgató: Radóczki Tibor

Székesfehérvári Területi Igazgatóság:

8000 Székesfehérvár, Várkörút 17.
Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, fax: +36-22-503-913
Nyitva tartás: H: 12-20 óráig, K – P: 10-18 óráig (a számlázás zárás előtt 30 perccel befejeződik). Területi igazgató: Kiss Tibor

Rendkívüli nyitva tartás: Termékarúsítás illetve termékrendelés magyarországi képviselőiteinken és telecenterünkön minden olyan hónap utolsó szombatján, amely után abban a hónapban már nincs munkanap: 12-20 óráig. Ezen alkalmak pontos időpontját honlapunkon és képviselőiteinken minden alkalommal meghirdetjük.

Forever Resorts

Teleki-Degenfeld Kastélyszálló, 3044 Szirák, Petőfi u. 26.,
tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285 www.kastelyszirak.hu
Sasfészek Étterem, tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszeketterem.hu.

A Forever Resorts magyarországi intézményeinek ügyvezető igazgatója Lenkey Péter, operatív igazgató Király Katalin, marketing és értékesítési igazgató Mocsnik Tamás.

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

Orvos szakértőink: Siklósné dr. Révész Edit, a Forever Magyarország Orvos Szakmai Bizottságának elnöke, dr. Kassai Gabriella: 70/414-2335; dr. Mezősi László: 70/779-1943; dr. Németh Endre: 70/389-1746; dr. Samu Terézia: 70/627-5678, Független orvos szakértő: dr. Bakanek György: 70/414-2913

2014-ES ÉVI KÉPZÉSI PROGRAMTERV:

Siker napok: november 15.,

2 napos képzések: október 11-12.,

Ösztönző programok:

september 25-29. **Eagle Manager Retreat,**

október 3-4. **Holiday Rally,** október 13-20. **Go Diamond képzés**

OBAVJEŠTENJA OBVESTILA NJOFTIME



SRBIJA

Beogradska kancelarija: 11010 Beograd, Kumodraška 162.
tel.: +381-11-397-0127, fax: +381-11-397-0126,
imejl: office@flp.co.rs
Predaja narudžbi: narucivanje@flp.co.rs
Radno vreme: ponedjeljak, utorak i četvrtak 12:00-20:00,
sreda i petak 09:00-17:00, svake poslednje subote u mesecu
i tokom Dana uspeha 9:00-13:00
telecentar: +381-11-309-6382
Sonya salon lepote 065 394 1711

Niška kancelarija: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1,
tel: +381-18-514-131; fax: +381-18-514-130,
imejl: officenis@flp.co.rs
Radno vreme: ponedjeljak i četvrtak 11:00-19:00,
Utorak, sreda i petak 9:00-17:00
Svake poslednje subote u mesecu 9:00-13:00

Horgoška kancelarija: 24410 Horgos, Bartok Bela 80.
tel./fax: +381-24-792-195,
imejl: tinde.szolnoki@flp.co.rs
Radno vreme: ponedjeljak - petak 8:00-16:00.
Svake poslednje subote u mesecu 9:00-13:00.

Regionalni direktor: Branislav Rajić
Medicinski stručnjaci: dr Biserka Lazarević
i dr Predrag Lazarević: +381-23-543-318
Utorakom i petkom 14:00-16:00

Dani uspeha: 21. septembra, 30. novembra



CRNA GORA

Podgorička kancelarija: 81000 Podgorica,
Ulica Serdar Jola Piletića 20. Poštanski fah 254,
tel: +382-20-245-402, fax: +382-20-245-412
Radno vreme ponedeljkom: 12:00–20:00
ostalim radnim danima: 9:00–17:00
Svako meseca poslednja subota je radni dan,
radno vreme subotom: 9:00–14:00

Medicinski stručnjak, dr Nevenka Laban: +382-69-327-127
imejl: flppodgorica@t-com.me



SLOVENIJA

Ljubljanska pisarna: 1236 Ljubljana Trzin, Borovec 3,
tel.: +386 1 562 3640, faks: +386 1 562 3645
Naročanje izdelkov: mobilni telefon: +386 40 559 631,
tel: +386 1 563 7501

Naročanje po elektronski pošti: narocila@forever.si
Informacije po e-pošti: info@forever.si
Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20. ure, torek, sreda,
četrtak, petek od 9. do 17. ure.

Lendavska pisarna: 9220 Lendava, Kolodvorska 14,
tel.: +386 2 575 12 70, faks: +386 2 575 12 71
Delovni čas: ponedeljek–petek od 9. do 17. ure
E-naslov: lendva@forever.si

Direktor: Andrej Kepe
Zdravnik svetovalec: dr. Miran Arbeiter: +386 41 420 788
Usposabljanja: javna usposabljanja vsako sredo od 19. ure,
Drašč Center, Maribor, Pohorska 57

Dnevi uspeha: 22. november Ljubljana



HRVATSKA

Zagrebački ured: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16
Telefon: + 385 1 3909770; 3909773 ili 3909775;
Faks: + 385 1 3909 771
Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak od 09:00 do 20:00
utorak, srijeda i petak od 09:00 do 17:00

Riječki ured: 551000 Rijeka; Strossmayerova 3a.,
Tel: + 385 51372 361; Mob: + 385 91 4551 905,
Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak 12:00 - 20:00,
utorak, srijeda i petak 09:00 - 17:00

Područni direktor: Mr.sc. László Molnár
Naručivanje e-mailom: foreverzagreb@gmail.com
Medicinski stručnjaci: Dr. Ljuba Rauški Naglič,
mob: + 385 91 5176 510 - neparni datumi 17:00 -20:00.,
Edukacije u uredima Zagreb i Rijeka: ponedjeljak i četvrtak od 18:00h
Web adresa: www.foreverliving.com - birajte hrvatski jezik
Na stranici www.foreverliving.com možete napraviti web
narudžbu proizvoda

Dani uspješnosti: 18. listopada Opatija



SHQIPËRIA

Zyra e Tiranës: Tiranë, Fuat Toptani 1/5.
Tel./Fax: +355 44 500 866
Hapur: ditët e punës 9.00-13.00 dhe 16.00-20.00

Drejtor Rajonal: Attila Borbáth
cel: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293
Shef Zyre: Xhelo Kiçaj: Cel: +355 69 40 66 811,
e-mail: flpalbania@abcom.al



KOSOVA

Zyra e Prishtinës: Prishtinë Rr. Azem Hajdari br. 32.
tel.: +377 44 50 3911
hapur gjatë ditëve të punës: 10.00-16.00.
Derjtor rajonal: Attila Borbáth
Cel: + + 355 69 40 66 810

flpkosova@kujtesa.com



BOSNA I HERCEGOVINA

Bijeljinska kancelarija: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3.
tel.: +387-55-211-784, +387-55-212-605, fax: +387-55 -221-780
Radno vreme, radnim danima: 9:00–17:00

Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić

Sarajevska kancelarija: 71000 Sarajevo,
Džemala Bijedića 166 A.
tel.: +387-33-760-650, +387-33-470-682,
fax: +387-33-760-651
Radno vreme: ponedjeljak, četvrtak, petak 09:00–16:30,
utorak, sreda 12:00–20:00

Rukovodilac ureda: Enra Čurovac-Hadžović
imejl: forever.flpbos@gmail.com,

Dani uspeha: 8. novembra Bijeljina

AZ EAGLE MANAGER HÁZASPÁR MAKLÁRON ÉL ÉS NEVELI KÉT LÁNYÁT, A TIZENNYOLC ÉVES HANNÁT, ÉS FLÓRÁT, AKI TIZENNÉGY. MOTTÓJUK: „AMIT MAGUNKÉRT TESZÜNK, AZ VELÜNK EGYÜTT MEGHAL, DE AMIT MÁSOKÉRT ÉS A VILÁGÉRT, AZ ÖRÖKRE FENNMARAD”. ÚGY ÉLNEK, HOGY AZ PÉLDA LEHESSEN MÁSOKNAK IS. HETI ÖT ALKALOMMAL SPORTOLNAK, EGÉSZSÉGESEN TÁPLÁLKOZNAK, ÉS FOLYAMATOSAN FEJLESZTIK SZEMÉLYISÉGÜKET.



Megérett az elhatározás a változtatásra

Szponzor: dr. Kiss Ferenc és dr. Nagy Ida

Felsővonal: Papp Imre és Péterbenze Anikó, Szépné Keszi Éva és Szép Mihály, Vágási Aranka és Kovács András, Berkics Miklós, Szabó József

Hogyan kezdődött a foreveres történetetek?

Adrienne: Feri és Ida (*dr. Kiss Ferenc és dr. Nagy Ida – a szerk.*) még egyetemi barátaink voltak, egy nap becsöngettek hozzánk, ez úgy 2004 vége felé történt. Csodálkoztunk is, hogy mit keresnek itt tíz év után ilyen váratlanul. Beszélgettünk, ők elővették a Touch dobozt, elmondták, hogy a Forever kapcsán milyen termékeket ismertek meg. Az első pillanattól nyitottak voltunk, hiszen ekkor már láttuk a korlátait a csak gyógyszerekkel történő orvoslásnak. Akkor, aznap este azt mondtuk: oké, ezt mi kipróbáljuk. A családban elkezdtük alkalmazni a készítményeket, amiknek jótékony hatását nagyon rövid időn belül tapasztaltuk is.

Ezzel párhuzamosan elindult a hálózatépítés?

Péter: Nem, egyáltalán nem. Ugyan Feriék már első alkalommal elmondták az üzleti oldalt, de arra nem is emlékeztem. Kizárólag a termék érdekelt, az üzleti részt meg sem hallottam.

Adrienne: Bennem nem volt semmilyen előítélet az MLM-mel kapcsolatban, azt gondoltam a kezdetektől, ez egy jó lehetőség, csak akkor még úgy láttam, hogy ennek a mi életünkben abszolút nincs helye. Nem szerettem volna plusz időt egy másik tevékenységre szánni.

Miért?

Péter: Mi akkoriban mindketten háziorvosként dolgoztunk egy faluban, jól éltünk, anyagi értelemben is. Az MLM-et nem ismerem, egyáltalán nem voltam ezzel a dologgal tisztában, kicsit talán kellemetlennek is éreztem, hogy ilyesmivel foglalkozzam.

Meddig tartott ez?

Péter: Két évig. Folyamatosan használtuk a termékeket, ajánlottuk a családban és egy-két ismerősünknek is, közben mintegy véletlenül supervisorok is lettünk. De nem volt ez tudatos, átgondolt hálózatépítés.

És mi hozta el a fordulatot?

Péter: Kezdtük érezni, hogy az életszínvonalunk megtartásához egyre többet kellett dolgoznunk. Komolyan felmerült bennünk, hogy kimegyünk külföldre, hiszen ott sokkal többet fizetnek egy orvosnak. Közben Feriék folyamatosan hívtak minket rendezvényekre, amiket mi rendre lemondtunk. Ekkor azt mondták, ha ilyen komoly döntés előtt állunk, akkor legalább nézzük meg ezt a lehetőséget is, hiszen évek óta mondják nekünk, hogy ez jó.

Adrienne: Vágási Aranka képzésére mentünk el először. Ez volt az első nagyobb volumenű rendezvény, amin részt vettünk. Azt láttuk, hogy Feriéken kívül nagyon sok intelligens ember képviseli ezt a vállalkozást, nem is akárhogy. Itt nagyban láthattuk, hogy nekünk szimpatikus emberek hogyan gondolkodnak erről az üzletről, a termékekről.

Mik voltak az első lépések?

Adrienne: Azt mondtuk, hogy a sikeres második szakvizsgám után - ami 2006 novemberében volt - fél évet adunk magunknak, hogy elérjük a manageri szintet. Tisztában voltunk vele, hogy ez csak a szabadidőnk terhére történhet, hisz ugyanúgy dolgoztunk, és két gyereket neveltünk.

Péter: Soha nem felejttem el, ahogy ezt megbeszéltük a gyerekekkel. Mondtuk nekik, hogy lenne pár hónap, amikor kipróbálunk valamit. Hozzáteszem, ők nagyon nem akartak külföldre menni, és mi megértettük velük, hogy amibe most belefogunk, az esetleg segíthet abban, hogy itthon maradjunk.

Adrienne: Esténként a rendelőben tartottuk a bemutatókat, Feri mindig jött és segített. Az ő motiváló hatása és kitartása nagyon sokat jelentett. Akkoriban főleg vele dolgoztunk, ma inkább Idával.

Itt ülünk, tehát sikerült fél év alatt a manageri szint elérése.

Mi következett ezután?

Adrienne: Az alap hozzáállásunk az volt, hogy az életben





mindig mindent meg tudtunk csinálni, ezt miért ne tudnánk? Nagyon örültünk, amikor sikerült. Pont a Forever tizedik születésnapjára Siker Napján vehettük át a kitűzőnket Rex Maughantól. Szponzorainktól kaptunk egy ajándéknyaralást is, úgyhogy nagyon szép emlékeim vannak a minősülésünkről. Utána kicsit visszaesett a forgalmunk, természetesen dolgoztunk tovább, de nem azzal az intenzitással, mint korábban. Megint el kellett telni majdnem három évnek, hogy megérjen bennünk az elhatározás a változtatásra.

Péter: 2007-ben lettünk managerek, de 2010-ig csak „dolgoztunk”. Volt egy kis csapat, és volt jövedelmünk is az üzletből, de annál jóval többet is el tudtunk volna képzelni. Jártunk a rendezvényekre, amiket akkor és most is nagyon szerettünk, hiszen nagyon sokat kapunk tőlük lelkiileg, és egyéb szempontból is. Jól éreztük magunkat a „komfortzónánkban”.

Mitől jött meg újra a kedvetek?

Adrienne: Úgy emlékszem, hogy nem azért nem léptünk ötről a hatra, mert nem akartunk, hanem mert mindig úgy éreztem, hogy két háziiorvosi praxis és az én reumatológiai szakrendelésem mellett nincs elég időnk a csapatépítésre. Előtte van, amikor egy rendezvényen Papp Imre csak sorolta a dátumokat, hogy mikor és hol mi lesz. Azt gondoltam akkor, milyen jó neki, főállású foreveresnek, hogy mindenhol ott tud lenni, „csak” erre van gondja, hogy rendezvényeket szervezzen, ott megjelenjen... Akkor elgondolkodtam, hogy tulajdonképpen én is csinálhatnám ezt, mert tetszett, vonzó volt.

Péter: Este tízkor hazajött Adrienne egy nyílt tájékoztatóról és közölte, „Figyelj Peti, én döntöttem: abba akarom hagyni a háziiorvoslást!” Erre azt válaszoltam: jó.

Adrienne: A szangvinikus alkatomra jellemzően másnap meg akartam hirdetni a praxist. Persze azért mégsem kapkodtunk

ennyire, még azon a héten kerestünk egy tartós helyettest egy évre, és csak később adtuk el. Egy évem volt tehát kipróbálni, hogy hogyan működöm az új helyzetben. Eredetileg nem volt különösebb célom a reumatológus szakvizsgámmal, mondhatnám, hogy csak hobbiból szereztem meg, de ma már nagyon örülök, hogy így van. Megmaradhattam valamelyest a hagyományos orvoslásban is, de csak heti két-három szakrendelés erejéig. Sokkal többet tudok adni a betegeimnek is, és jól tudom kombinálni ezt a foreveres munkámmal.

Most mi a munkamegosztás kettőtök közt?

Adrienne: Peti háziiorvos, én reumatológusként szakrendelek, és ha szigorúan az órákat nézem, félállásban foreveres vagyok.

Péter: A foreveres munkában Adrienne a főnök, ő az igazi hálózatépítő. Lassan eljutottunk oda, hogy kezdtem irigyelni Adrienne-t, úgyhogy én is szereztem egy szakvizsgát üzemorvoslás-tanból. Ez is olyan terület, ami nem kíván folyamatos jelenlétet és egész embert, de mégis kapcsolatban maradhatok az orvoslás „hivatalos” formájával. Nekem tetszik, ahogy Adrienne éli az életét: ő az az ember, aki mellett hihetetlenül jó élni. Mert ő kimondja azt, hogy szeret élni, hogy örül annak, ami van. Tanulom tőle, hogy ezt hogy is kell csinálni... és eldöntöttem én is, hogy „boldog leszek, mert az nagyon egészséges!”

Más attitűdöt kíván a foreveres munka?

Adrienne: Szerencsés vagyok, alapvetően olyan személyiségjegyekkel bírok, amik segítenek a hálózatépítésben. Hiszem azt, hogy ez a munka akkor lehet sikeres, ha olyan ember vagy, akinek a társaságában szívesen vannak a többiek. A munkatársak bevonása azon múlik, hogy milyen személyes kapcsolatot vagyok képes kialakítani a jelöltekkal. Természetesen, ha nem lenne jó a cég vagy a termékek,





akkor nem tudnám hitelesen képviselni ezeket. Azt szoktam mondani, hogy névvel, címmel, telefonszámmal, orvosi és magánemberi meggyőződéssel, szőröstül-bőröstül felvállalom a Forevert.

Ezzel a mentalitással kiket vonzol be?

Adrienne: Bárkit, de sok orvost is, ez utóbbi időnként hátrány, mert a nem orvosok hajlamosak azt gondolni, hogy ez a dolog csak az orvosoknak működik. Egyébként, ahogy az orvoslásban, úgy itt is képesek vagyunk egymást teljes értékűen helyettesíteni. Peti tárgyal bárkivel, ő a profi előadó, szeret színpadon lenni, precíz, pontos, tökéletes prezentációkat tart, én pedig építem a kapcsolatokat. Mindketten kellünk ahhoz, hogy egy csapatot vezetni tudjunk, vagy hogy sikeres legyen egy rendezvény, amit mi szervezünk meg.

Eagle managerek vagytok, mit jelent ez számotokra?

Péter: Nekünk nagyon sokat jelent az Eagle, pontosan azért, mert még nem vagyunk Seniorok. Úgy tudjuk, hogy mi vagyunk az egyetlenek a régióban, akik minden évben teljesítették a kihívást. Már az elején láttuk, hogy ez egy olyan dolog, ami egyrészt jövedelmet termel, növeli az üzletet, és managerként bekerülhetünk egy szűkebb elitklubba. Adrienne döntése volt ez is, ő látta meg ebben a lehetőséget. Egy stabil Eagle manager sok pénzt keres, kiemelt a cég által, komoly elismerést kap és ez a program ösztönöz az új kapcsolatokra, arra, hogy mindig frissítsd az üzletet.

Adrienne: Párszor volt alkalmunk konzultálni Berkics Miklóssal, aki mindig azt tanácsolta, hogy az ösztönzőket helyezzük a fókuszba. Ezt mi évek óta igyekszünk így csinálni. Ez egy szisztematikus heti, havi szintű tervezést és munkát kíván, és megvalósítása csakis rajtunk múlik.

Két nagyon sikeres gyerek is van a családban.

Adrienne: Minden nap hálát adunk azért, hogy két ilyen csodálatos gyereket nevelhetünk. Azt gondolom róluk, hogy készen vannak: a kicsi is tudja már, hogy hogyan kell jól élni, minden tekintetben. Tudják, hogy kell a testüket és az elméjüket karban tartani, hogy kell előre nézni. Mindketten nemzetközi szinten, versenyszerűen ugróköteleznek, kitűnő tanulók, ami nagy kitartást és önfegyelmet igényel.

Péter: A versenyekre való felkészülés időszakában napi hat órát edzenek, én állítom össze az étrendjüket. A lányainknak célfaluk van, személyiségfejlesztő, motiváló hanganyagokat hallgatnak, a nagyobbik pedig nemrég lett supervisor.

Mik az új célok?

Adrienne: Most a Chairman's Bonus, időarányosan teljesen jól állunk, jövőre pedig ismét az Eagle. Managerünk, dr. Végh Judit szintén kitűzte maga elé az Eagle program teljesítését. Nagyon erős supervisor csapatunk van, bárkiből lehet manager. Az a célunk, hogy a munkatársaink is stabil üzletet építsenek, és jól érezzék magukat ebben a vállalkozásban. Ha ez lassabban megy, az sem baj. De azért úgy képelem, hogy egyszer csak robbanásszerűen Soaringok leszünk, a munkatársaink egymás után szépen beérnek.

Péter: Van még hova fejlődni, hogy tudjunk még nagyobb álmot adni embereknek. Nagyon szeretem, hogy sok értékes, új embert ismertünk itt meg, ami ha nincs a Forever, kima-rad az életünkéből. Imádunk velük együtt lenni, a csapattal, a felsővonallal, és sok olyan foreveressel, akihez egyébként anyagi érdekünk nem fűződik. Rengetegen vannak körülöttünk, akikre felnézhetünk. Lehet, hogy anyagilag nem tartunk ott, ahol szeretnénk, de számtalan dolgot kaptunk már így is: a régi, továbbra is nagyon fontos barátok mellé újakat, új példaképeket, és azt, hogy gyermekeinknek képesek vagyunk álmot, jövőképet adni.



lifestyle

Életmód tanácsok



NEUROLÓGIAI KÓRKÉPEK

A sclerosis multiplex (SM) a központi idegrendszer lassan progrediáló (terjedő) betegsége, melyet az agy és a gerincvelő disseminált demyelinisatiós (=elszóródott, elterjedt myelinhüvely sérülése, csökkenése) göcai jellemeznek. A neurológiai panaszok és tünetek ennek megfelelően többgócúak és változóak. Tünetmentes időszakok és a tünetek fellángolásai váltják egymást.



SCLEROSIS MULTIPLIX

KÓREREDET:

Az igazi okot nem ismerjük, de immunrendszer-károsodást, immunmechanizmust feltételeznek a kutatócsoportok. Jelenleg erre a betegségcsoportra speciális kiváltó okot nem tudnak leírni. A kutatások számtalanszor találtak magas ellenanyag-szintet, mely bizonyos vírusos fertőzést igazolt, beleértve a kanyarót vagy a Lyme borelliosis fertőzést is. Vannak olyan kutatások, melyek keresik a családi halmozódás hátterét, vagy azt, vajon miért sokkal gyakoribb nőknél ez a megbetegedés. Környezeti faktorokat is megfigyeltek, például sokkal gyakoribb ez a betegség a mérsékelt égövön – így hazánk területén is – mint mondjuk a trópusokon. Elgondolkodtató megfigyelés: bár a betegség 20-40 éves kor között kezdődik, kialakulása attól a földrajzi régiótól függ, ahol az első tizenöt évét eltöltötte az érintett. Kiegészíteném: az ebben az időszakban átélt egyéb élettani

körülmények, betegségek, fizikai és lelki állapot az, ami szintén meghatározhatja a későbbiekben kialakult betegség tüneteit.

A MEGFIGYELHETŐ ELVÁLTOZÁS

A központi idegrendszerben disseminált demyelinizációs plackokat és szigeteket találunk a speciális idegrendszeri szövet, az oligodentrogliá károsodásával és az itt futó erek körül kialakult gyulladással. Ezek az elváltozások megjelenhetnek a fehérállományban, a gerincvelő főleg oldalsó és hátsó oszlopaiban, a látóidegnél és az agykamrák körüli területen. A korai időszakban a sejttestek és az idegnyúlványok megtartottak. Később az itt található sérülések és gliasejtek felszaporodása adja a „sclerosis” – tehát foltos meszesedés – jelleget, melyet szövettanilag kimutattak, valamint MR vizsgálattal is leírhatók ezek a „világító” foltok.



PANASZOK, TÜNETEK

Változatos funkciózavarok és központi idegrendszeri tünetek jelennek meg. A kezdet alattomos.

A leggyakoribb tünetek az egy vagy több végtagon, a törzs területén vagy az arc egyik oldalán kialakuló paraesthesiak (érezszavarok). Jelentkezhet a kéz vagy láb gyengesége, ügyetlensége, vagy a legkülönbözőbb látászavarok - részleges vakság, fájdalom, kettőslátás, látótér-kiesések, homályos látás.

Jelentkezhetnek korai tünetek: múló szemizomgyengeség, átmeneti gyengeség egy vagy több végtagban, szokatlan merevség és fáradékonyság az alsó végtagon, kisfokú járászavar. A betegség előrehaladtával komoly járászavar, tántorgás, testrészek (fej, végtagok) remegése jelennek meg. A hólyagürítés kontrolljának zavara romolhat, és hirtelen vizelési inger, majd később inkontinencia, sőt impotencia jelentkezhet.

Mentálisan: A kezdeti mérsékelt mentális labilitás után apátia jelenhet meg, s a józan ítélőképesség hiánya. A labilitás megjelenése hisztéria gyanúját kelti. A sírvafakadás, erőltetett nevetés mind ennek része lehet. A betegség előrehaladtával skandáló beszéd alakulhat ki. Ezen tünetek számos, maradandó betegséget nem okozó működési zavar részei is lehetnek!

Ki kell vizsgálni és ki kell zárni: keringési zavarok, idegrendszeri gyulladások (pl. syphilis), anaemia pernicioza meglétét (súlyos B12-vitaminhiány), nyaki gerinc kisízületi elváltozását, porckorongbetegség fennállását, speciális, öröklődő gerincvelői betegségek jelenlétét és egyéb autoimmun betegség (pl. SLE) fennállását. Emellett fontos, hogy kizárjuk az idegrendszer tumorait, tályogos és egyéb térfoglaló folyamatait, az agy és gerincvelő egyéb érelváltozásait.

Megkülönböztetett figyelmet kell fordítani koponya-nyaki gerinc átmeneti rendellenesség feltárására, az itt található esetleges elváltozásokra (például Atlas-elmozdulások).

VIZSGÁLATOK

A gerincvíz (liquor) laboratóriumi vizsgálatát neurológia osztályon elvégzik. Ma már az MRI a legérzékenyebb képalkotó eljárás az SM-ben. Ilyenkor több plack (góc) ábrázolódhat. Az érző rendszer ingerlésével úgynevezett kiváltottválasz-vizsgálatokat (vizuális, agytörzsi, szomatoszenzoros) végezhetünk és regisztrálhatunk.

A JELENLEGI KEZELÉSI MÓDOK

Nincs specifikus terápia.

Létezik spontán gyógyulás is, mely nehezíti az egyéb

kezelések kiértékelését. Számos munkacsoport és a neurológia szakma szteroid adásával (mind szájon keresztül, mind nagy adagban vénásan) lassítja a folyamatot vagy ezzel állítja meg. Mivel autoimmun folyamatnak tekinthető ez a betegség, gyakran használnak *immunsuppressziót* okozó szereket is a szteroidon túl. A pillanatnyi állapoton, a fennálló tüneteken ez segít. A hosszútávú kezelésként adott szteroid és immunsuppresszió hatása már kérdéses. Vajon a szteroid vagy immunsuppresszív szerek lehetséges hatása elegendő-e a biztosan jelentkező komoly mellékhatások (pl.: csontritkulás, cukorbetegség, érfalkárosodás, következményes magas vérnyomás és vérzékenység) ellensúlyozására) A *plazmapheresis* is egy próbálkozás volt, amivel – az autoimmun folyamatot feltételezve – az ellenanyagok eltávolítása volt a cél. Immunmodulált kezelésekre is történt számos kutatás és kísérlet. Elsősorban a Beta interferon kezelést használták és használják. Ennél a kezelésnél is számtalan mellékhatás elhárítására, vagy kivédésére kell figyelni. Újabb vizsgálatok és kutatások folynak: keresik például a Fingolimod terápia megfelelő helyét. Az igaz, hogy csökkenti a tünetek visszatérését, de súlyos, akár a bevétel után egy órával már szív-szövődményt hoz létre.⁽⁸⁾ A fent jelölt „kezelések” mindegyike kutatás és kísérlet stádiumában van, és egyike sem mondható valóban speciális megoldásnak sclerosis multiplexes beteg kezelésénél.

ALTERNATÍV MEGOLDÁSOK

Polivitamin-kúrákat javasoltak már 1993-ban a Leel-Össy kutatócsoportban szájon keresztül és izomba adott vitamininjekciók formájában is! A tapasztalat azt mutatja, hogy a nagy mennyiségű B-vitaminok (B1-től B12 vitaminok adása) segíti a jó állapot fenntartását.

A torna, a *gyógytorna*, a fokozatos fizikai terhelés – és nem megerőltető munka vagy sport – nagyon sokat segít a felfekvések megelőzésében, az izomsorvadások elkerülésében és az erőnlét, a jó ízületi állapot fenntartásában. Ez kiegészíthető fürdő és fizioterápiás kezelésekkal.

A gyakorlat. Ha áttekintjük az eddigi orvosi adatokat, a betegség kialakulását és a kezelési megoldásokat, találhatunk egy közös vonalat: az immunrendszer működése borul fel, melynek következtében a szervezetben az idegrendszer pusztulása jön létre. Segíthetjük a szervezetet, ha az immunrendszer működését támogatjuk, és nem erősítjük az akkor már rossz működését. Szervezetünk immunrendszere nagyrészt a bélrendszerben található. Ez hozza magával azt, hogy az

lifestyle

emésztőrendszer épségét kell helyreállítanunk! Hány és hány alkalommal hallom, hogy „rendben van a székletem, nem kell diétáznom...”. Javaslatom, ha az SM bármilyen enyhe tünetei is jelentkeznek, azonnal figyeljünk az emésztésre, fogyasszuk az **aloe vera** levét, valamint pótoljuk a **probiotikumokat** a bélrendszerben! ⁽⁶⁾

A trópusi gyümölcsökből kivont **C-vitamin**, a nyálkahártya-védelemre jól használható **multivitaminok** (pl: zöldségek, gyümölcsök, Q10, vitaminok komplex formája) is segítenek ^(4,6,7). Több munkacsoport végzett vizsgálatot arra vonatkozólag, hogy a D-vitamin milyen adagban és vajon segít-e az alapbetegség megfordításában vagy lassításában? A naponta 7ezer NE D-vitamint, majd 4 hét után ennek a dupláját kapott csoportnál egyértelmű pozitív változást figyeltek meg a csak placebo kapott betegcsoporthoz képest, az SM-betegeknél. Amikor az Interferon és **D-vitamin** hatékonyságát hasonlították össze, megfigyelhető volt, hogy van olyan szintű hatása a D-vitaminnak, mint az Interferonnak. A D-vitamin naponta ilyen szintű adagolása veszélytelen, mellékhatásokat nem találtak. ^(2,10)

MÉG MINDIG AZ IMMUNRENDSZER...

A **Shiitake gomba**, **Maitake gomba** az ázsiai gyógyítás hatékony eszköze. Ha ezeket D3-vitaminnal, C-vitaminnal, cinkkel és oligoglükoszacharidokkal együtt fogyasztjuk, egymás hatékonyságát erősítve támogatják az immunrendszer működését.

Gingko biloba – azzal, hogy elősegíti a sejtek oxigénellátását, valamint az anyagcsere-folyamatok határfokát, sőt az agyi funkciókat is javítja – fontos, és kiváló tápláléka a szervezetnek. Csökkenti a stresszt, a szorongásos tüneteket, mely ebben az állapotban gyakori. (Egyes kutatócsoportok megfigyelése szerint az SM tüneteinek megjelenése előtt egy fokozott stresszes, szorongós állapot figyelhető meg.) ⁽⁵⁾

Igen jelentős antioxidáns hatású, a flavonoidtartalom miatt. Autoimmun betegségben a szélsőséges reakciók visszaszorítását

végzi és ismert a gyulladáscsökkentő hatása. ^(6,9)

Q10 megfelelő pótlásával az idegrendszer és az érintett szervek energiatermelését javítjuk.

Mivel az SM betegség autoimmun gyulladós folyamat mellett degeneratív idegrendszeri betegségnek tekinthető, igen fontos a Q10 adása. Szedésével a működésromlást csökkentjük, és növeljük a szervezet terhelhetőségét. Mind az immunrendszer kóros válaszreakciója csökken, mind – főleg – a szív-érrendszer és az idegrendszer működése javul. ^(4,7,9)

Végül de nem utolsósorban az **Omega-3 pótlása** ALAP feladat. Az **Omega-3 természetes gyulladáscsökkentő**, s így megelőzi vagy enyhíti az olyan betegségek tüneteit, ahol gyulladást, tehát az immunrendszer válaszát figyeljük meg. A **szem retinájának** különösen szüksége van az Omega-3 olajokra az ép látáshoz. ^(3, 6) Az **Omega-3 olajok** szolgálnak az „**agy táplálékául**” is. Az Omega-3 olajok többszörösen telítetlen zsírsavainak többsége építi fel az agy szürkeállományának nagy részét. ⁽¹¹⁾

Tehát ez az anyag kell az immunrendszernek, s ha az autoimmun folyamat az idegrendszerben hoz létre gyulladós folyamatot, akkor az idegrendszernek is! Az orvoslásban nagyon sok milliárd forintot fordítanak a betegség kezelésében használható gyógyszerek kutatására. Ha valaki beteggé válik, kórházi kezelése során – akár naponta is – több milli forintot költenek a felépülésére! Ha ez így van, akkor ilyen és ehhez hasonló tünetek megjelenését vegyük nagyon komolyan! Legyen a megelőzés a fókuszban. A növények, a hiányzó anyagok nagy mennyiségben történő pótlása hozzájárul ahhoz, hogy a folyamat megálljon, vagy lassuljon, és így élhetőbb élete maradjon a betegnek. A tapasztalatok, eredmények itt vannak a szemünk előtt, kérem, használják ki önök is!

Egy ilyen diagnózis, állapot riasztó lehet. A kétségbeesés helyett egy drasztikus életmódváltást, gondolkodásmód-váltást javaslok, melynek része lehet a minőségi étrend-kiegészítők fogyasztása is.

Emberhez méltó életet kívánok!

IRODALOMJEGYZÉK

1. Marco Mumenthaler: Neurológia - Medicina, Budapest 1989.
2. A D-vitamin jelentősége a neurológiai kórképekben és neurorehabilitációban: a demenciától a szklerózis multiplexig. I rész. Speer Gábor - Idegyógyászati Sz. 2013. 66. (9-11)
3. Parkinson Study Group. DATATOP: a multicenter controlled clinical trial in early Parkinson's disease. Arch Neurol 1989;46:1052-60.
4. NEUROPROTECTION IN PARKINSON'S DISEASE AND OTHER NEURODEGENERATIVE DISORDERS: PRECLINICAL AND CLINICAL FINDINGS Rákóczi K, MD; Klivényi P, MD, PhD; Vécsei L, MD, PhD, Dsc Idegyógy Sz 2009;62(1-2):25-34.
5. Shults CW, Oakes D, Kieburtz K, and the Parkinson Study Group. Effects of coenzyme Q10 in early Parkinson's disease: evidence for slowing of the functional decline. Arch Neurol 2002;59:1541-50.
6. Clara Félix: Fókuszban az omega3 olaj. 1996. Berkeley Egyetem
7. Fehér János dr. - Via Sardegna 139, 00187 Roma, Italia (Forrás: Orvosi Hetilap)
8. Lóránt Ida: HOL a helyük a gyógyításban - 2008. Magyar Orvos (webdoki)
9. dr Liptai Katalin: A koenzim Q10 jelentősége 2011. okt 01. Q10 szimpózium Balatonfüred



Dr. Fábíán Mária
idegyógyász szakorvos,
manager

Kifogáskezelés *profin*

A TÖBB MINT TIZENÖT ÉVET ÁTÖLELŐ SZAKMAI TARTALOMMAL MEGTÖLTÖTT TURBO START PROFIN OKTATÓ CD SZOROZATOT AJÁNLJUK AZ ÜZLETI INDULÁSODHOZ, MUNKÁDHOZ. BERKICS MIKLÓS GYÉMÁNT MANAGER MEGÁLMODTA ÉS MEGVALÓSÍTOTTA, HOGY MINDIG VELED LEHESSEN, HA SZAKMAI KÉRDÉSED LENNE, ÉS HOGY SEGÍTSE VALAMENNYIÜNK HALADÁSÁT!

Minél gyakrabban hallgatsz a cédsorozat anyagait, annál több információt tudsz belőle a magadévá tenni. Nagyszerű vezetők, hálózati szakemberek tudása, lelkesedése segíti a munkádat, és leendő üzlettársaid munkáját!

Mit jut eszedbe, ha a kifogás szóra gondolsz?

'Kifogni valakin, valamin'. Nem érte el a célját, vagyis 'kifogtak rajta'. Rossz szájjíz, kudarc, sikertelenség. Talán ezért is félnek már előre olyan sokan a lehetséges kifogásoktól. Kerülni szeretnék a kudarcot.

Áh, dehogya! Menj elébe! És fogadd a kifogásokat jó szívvel! Mondd: „Végre egy új kifogás!” A kifogások a barátaink. Csak álruhában jönnek. Láss mögéd, és tudd, hogy ők a segítőid, lépcsőfokok a siker felé. Hogyan fogd ki a vitorlából a szelet, hogyan bánj a kifogásokkal, ellenvetésekkel? Megfelelő attitűddel. Ha jó a belső hozzáállásod, akkor nem tűnnek áthatolhatatlan magas sziklafalnak a kifogások, hanem könnyedén veszed az akadályokat. Szilárdítsd meg a személyes elkötelezettségedet önmagad iránt, a Forever vállalat és szellemisége iránt, a termékek iránt és a network marketing szakma iránt! Mi sem egyszerűbb ennél. Használj minden olyan terméket a „Forever boltodból”, amit egyébként is használnál! Légy 100%-os termékfelhasználó! Gyűjts össze minden ismeretet a termékekről!

Győződj meg személyesen a termékek kiváló hatásáról! Győződj meg arról, hogy a termékek ára és értéke egyensúlyban van! Így a Te tapasztalataid tesznek Téged megingathatatlaná, és a kifogások nem bizonytalanítanak el, nem mérgezhetik meg a szilárd meggyőződésedet. Nincs ez másképp az üzletépítéssel és a network marketing szakmával sem. Légy következetes és erős a tanulásban, építsd a hited, növelj az önbecsülésed, határozd el, hogy a szakma kiválósága leszel! A jó attitűd adja a 80%-ot, a többit meg majd megtanulod.

Hol merülnek föl a kifogások?

Bemutató alatt. Bemutató után. Bemutatót követő megbeszéléskor. Mindenkor és mindenhol. Mit tegyél? Készülj fel és építs be a bemutatódba előre néhány frappáns választ a várható kifogásokra! A legjobb módszer, ha a bemutatód nem merev és szabványos, hanem a jelölteddel kialakított jó kapcsolat alapján, az ő igényeiről szól, személyesen neki kínál megoldást a fennálló problémáira. Ne feledd: bemutató előtt igényfeltárás, bemutató alatt problémamegoldás. A jó megoldás mindig a személyre szabott ajánlat. Használj eszközöket! És még egy klasszikus megoldás: a felmerülő kifogásokra kérdésekkel válaszolni.

A kifogások kérdéseket takarnak, kijelentő módban megfogalmazva.

A kérdésre a helyes válasz ebben az esetben a kérdés. Feje tetejére áll a világ. Fordított világ. A kijelentő mondat kérdés, a válasz szintén kérdés. De ez így van jól. Ne félj kérdezni! Az emberek nagy része ösztönösen azt várja, hogy újra el fogod mondani a bemutatót, jön

még egy kiselőadás, már készíti a belső szemét, hogy most éppen pihentetni fogja. És ekkor jössz Te! Kérdezel, és kérdezel és kérdezel. Partnered nem sülyedhet vissza a már jól kigondolt ellenvetések védőbástyái mögé, hiszen a kérdésekre válaszolnia kell. Az emberi elme automatikusan nyit, és gondolkodni kezd, mert a kérdésre zsigerből keresi a választ. És válaszol, és válaszol. Aki kérdez, annál van az irányítás, és a megoldáshoz vezető út. Vérted föl magad jó kérdésekkel! Az első kifogás nem mindig az igazi, és itt jön a hagymahéj-technika. Finoman bontsd le az elsőt, és keresd a következőt! A mélyben van az igazi. Meg fogod tudni, hogy mi az igazi ok, ami visszatartja az illetőt. Meg fogod tudni különböztetni, hogy mi a kifogás, és mi a valós körülmény. Ha az utóbbira bukkanál, egyetlen esélyed az idő. Adj neki időt, hogy a valós akadályokat leküzdje, és fogjatok hozzá, ha már nincs akadály! Fogadd a kifogásokat örömmel! Témánként átlagosan tíz kifogás kerül elő, ha különleges újat mondanak, lelkesen jegyzeteld föl és mondd: boldog vagyok, hogy mondtál egy újat! Nagyon köszönöm. Magas labda, csapd le! Állj az illető mellé! Ha ellentartasz, szembenállsz, akkor nincs esélyetek, se neked, se neki. Mindketten harcoltok. Aki harcol, az vesztes. Senki sem nyerhet. Mindketten vesztesek lesztek. Használj inkább ezt: „Én is így gondoltam (éreztem, láttam), de mióta jobban utánanéztam, begyűjtöttem az információkat, azóta másképp látom.” Mindig mondj igazat! Legfontosabb, hogy építsd föl a bizalmat, legyél hiteles! A CD-n megtalálod az általam összerendezett kifogásokat a rájuk adott válaszokkal együtt. Hallgasd meg, tanulj belőle! Nyiss egy füzetet, abban gyűjtsd folyamatosan a felmerülő kifogásokat, és dolgozd ki a válaszaidat! Tudatosítsd magadban, hogy mik a legsikeresebb, legeredményesebb megoldások, és azokat használd! Ha a kifogásokat barátaiddá teszed, akkor megtalálod a jó partnereidet, akikből üzlettársak lesznek, velük együtt pedig elindulhatsz a sikerhez vezető úton. Ne feledd, a kifogások a barátaid! Sok sikert kívánok szeretettel!

Szépné Keszi Éva Soaring Manager



FOREVERREL AZ ISKOLÁBAN IS!



Az alábbi termékcsomag megvásárlása esetén megajándékozunk egy egyedi Forever uzsonnás táskával, így gyermeked is Forever lendülettel kezdheti az iskolaévet.



NEMZETKÖZI ÜZLETPOLITIKA A GYAKORLATBAN

ÖRÖMMEL TÁJÉKOZTATUNK TITEKET A CHAIRMAN'S BONUS ÉS AZ EAGLE MANAGER PROGRAMOKAT ÉRINTŐ ÚJABB VÁLTOZÁSRÓL:

2014 januárjától akkor is minősülhetsz Chairman's Bonusra és Eagle Managernek, ha nem voltál végig jogosult vezetőségi bónuszra. Ilyen esetben, amikor újra minősülsz a vezetőségi bónuszra, egyben visszaszerzed a lehetőséget a fent említett két programra való minősülésre is az adott minősülési időszakban.

A minősülés szempontjából azon hónapok pontszámát vesszük figyelembe, amelyekben vezetőségi bónuszra jogosult vagy, illetve azt a három hónapot, amelyben a vezetőségi bónuszra való jogosultságodat visszaszerzedt.

A NEMZETKÖZI SZPONZORÁLÁSI SZABÁLYOKBAN TÖRTÉNT FEJLESZTÉSEK:

- Ha valaki nemzetközi szponzorálást szeretne, kérését intézheti az adott külföldi ország irodája felé is.
- Eddig csak az anyaországában aktív Manager szintű forgalmazó volt jogosult mennyiségi bónuszra az adott külföldi országban, most már minden szintű forgalmazó jogosulttá válik a külföldi mennyiségi bónuszra, aki anyaországában teljesítette az aktivitás követelményeit. Régebben a Manager szint alatti forgalmazóknak külföldön is aktívnak kellett lenniük.
- Ha egy Manager anyaországában teljesíti a vezetőségi bónuszhoz szükséges követelményeket, a következő hónapra az adott külföldi ország(ok)ban is megkapja az aktivitási és vezetőségi minősítést, és jogosulttá válik a mennyiségi és vezetőségi bónuszra külföldön is.

Sikeres, nemzetközi hálózatépítést kívánunk Mindenkinek!

FOREVER

Kiadja: Forever Living Products Magyarország Kft. Szerkesztőség: FLP Magyarország Kft. 1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. Tel: (+36 1) 269 53 70 Fax: (+36 1) 297 1996
Főszerkesztő: Petróczy Zsuzsanna Szerkesztők: Kismárton Valéria, Pósa Kálmán

Layout, nyomdai előkészítés: Crossroad Consulting Kft. Fordítás, lektorálás: Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albán), Babity Gorán Vladimir, Anić Antić Žarko (horvát), Babity Gorán Vladimir, Dragana Meseldžija (szerb), Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana (szlovén)
Nyomtatás: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Készült 30 500 példányban. A cikkek tartalmáért a szerzők vállalják a felelősséget.

Minden jog fenntartva! www.foreverliving.com

Az FLP kiemelt figyelmet fordít környezetünk védelmére. A Forever Magazin környezetkímélő, újratelepített erdőgazdálkodásból származó, FSC minősítésű papíron jelenik meg.



I. Kvalifikacijsko razdoblje: od 1. rujna do 31. prosinca 2014.

TKO SE MOŽE KVALIFICIRATI?

Svaki novi pristupnik i stari distributer, koji u usporedbi s aktualnom razinom napreduje za razinu više u marketinškom planu (s distributerske razine moguća je kvalifikacija samo osvajanjem supervizorske razine). I responsorirani imaju pravo sudjelovanja!

KOJI SU KVALIFIKACIJSKI UVJETI POTICAJNOGA PROGRAMA?

Napreduj za razinu! Tijekom kvalifikacijskoga razdoblja budi aktivan (4 cc vlastite kupnje, ako se najmanje 1 cc ostvari pod vlastitim kodom) počev od prvoga mjeseca, znači ako si se učlanio 15 listopada 2014., tada od 1. studenog.

U usporedbi s postojećom distributerskom razinom napreduj za razinu više u marketinškom planu (oni na distributerskoj razini neka osvoje supervizorsku razinu). To je 1. razina Dijamantni Holiday Rallyja.

Nakon kvalifikacije, do kraja kvalifikacijskoga razdoblja u bilo koja dva uzastopna mjeseca ponovno možeš ispuniti kvalifikacijske uvjete, znači ako s distributerske razine, tada uz očuvanje assistant supervizora u listopadu stigneš do supervizorske razine, tada uz očuvanje aktiviteta zajednički promet u listopadu i studenom, odnosno studenom i prosincu, opet treba biti 25 cc. Ako si krenuo sa supervizorske razine i u listopadu osvojiš razinu assistant supervizora, tada uz očuvanje aktiviteta zajednički promet u listopadu i studenom, odnosno studenom i prosincu, opet treba biti 75 cc – i tako dalje: kvalificirao si se na drugu razinu Dijamantni Holiday Rallyja.

Ako si pristupio u posljednja dva mjeseca kvalifikacijskoga razdoblja i ispunio uvjete kvalifikacije, na Holiday Rallyju više ne možeš dobiti VIP-usluge, ali si se, naravno, kvalificirao na prvu razinu.

Onaj tko tijekom kvalifikacijskoga razdoblja u marketinškom planu napreduje za dvije ili više razina, na Dijamantni Holiday Rallyju dobiva VIP-usluge, znači kvalificirao se na drugu razinu.

SMJEŠTAJ: U Hotelu sa 4 zvijezdica, puni pansion Kvalifikante II. razine na mjesto održavanja Rallyja prevozimo autobusima, oni tijekom priredbe imaju pravo na VIP bife, za njih se postavljaju VIP punktovi i ne trebaju stajati u red, a osiguravamo im i ulaznicu na dijamantni party u petak/subotu.

Suradnici kvalificirani na I. razinu sami plaćaju putovanje, naravno, uz isplatu troškova mogu se koristiti uslugama naše tvrtke.

GDJE I KADA SE ODRŽAVA DIJAMANTNI HOLIDAY RALLY?
2. i 3. listopada 2015. u Opatiji, Hrvatska.

HR

2015  DIAMOND

HOLIDAY RALLY

Opatija



OPATIJA ZOVE

POTICAJNI PROGRAM FLP MAĐARSKE I JUŽNOSLAVENSKE REGIJE 1. SIJEČNJA – 31. KOLOVOZA 2015.

1. RAZINA

1. siječnja i 31. kolovoza svaki mjesec broj osobnih, distributerskih bodova treba biti viši od **6cc** + Imaj najmanje jednog Holiday rally kvalifikanta supervizora, koji je u III. razdoblju HR-a (svibanj-kolovoz 2015.) skroz aktivan.

HOLIDAY RALLY

Opatija 2-3.10.2015

Opatija

*Kvalificiraj se,
kako bi si osigurao
mjesto na Dijamantni
holiday rally!*

Nagrada: 2 ulaznice za Holiday Rally

2. RAZINA

1. siječnja i 31. kolovoza svaki mjesec broj osobnih, distributerskih bodova treba biti viši od **8cc** + Imaj najmanje jednog Holiday rally kvalifikanta supervizora, koji je u II. i III. razdoblju HR-a (siječanj-kolovoz 2015.) skroz aktivan.

HOLIDAY RALLY

Opatija 2-3.10.2015

Opatija



**BUS
TICKET**

Nagrada: 2 ulaznice za Holiday Rally, 2 autobusne karte

3. RAZINA

1. siječnja i 31. kolovoza svaki mjesec broj osobnih, distributerskih bodova treba biti viši od **10cc** + Imaj najmanje jednog Holiday rally kvalifikanta supervizora, koji je u I., II. i III. razdoblju HR-a (rujan 2014.- kolovoz 2015.) skroz aktivan.

HOLIDAY RALLY

Opatija 2-3.10.2015

Opatija



**BUS
TICKET**



Nagrada: 2 ulaznice za Holiday Rally, 2 autobusne karte, smještaj za 2 osobe, ulaznica na dijamantni party u petak/subotu navečer

DATUM HOLIDAY RALLYJA U OPATIJI: 2-3. LISTOPADA 2015.

Ovaj program je predviđen prvenstveno za sponzore kvalificiranih suradnika kako bi na taj način osigurali svoju prisutnost na Holiday Rallyju, a uz uvjet da od siječnja do kolovoza budu aktivni. Za nove distributere program Holiday Rallyja se ne mijenja.

Osnovni uvjeti kvalifikacije za sve razine: Budi "aktivan" sve mjesece kvalifikacijskog razdoblja. Natječaj započinje 1. siječnja 2015., a završava 31. kolovoza 2015. U kvalifikacijskom razdoblju trebaju se ispuniti svi kvalifikacijski uvjeti. Program vrijedi samo za distributere mađarske i južnoslavenske regije. Osobna je odgovornost svakoga distributera da gore navedeno protumači ispravno. Nagrade se ne mogu spojiti. Izvanredni postupak nije moguć ni u kojem slučaju. Nagrade se ne mogu prenijeti na druge osobe. Kvalifikanti Holiday rally programa ne mogu se kvalificirati i na program Opatija zove; naravno, mogu ispuniti uvjete, ali se ne mogu kvalificirati.

Pridruži se mreži!

Forever je ponosan što putem svoje međunarodne djelatnosti povezuje kontinente. Ali na koji način povezati suradnike i znatiželjnike kada nemamo osobnoga kontakta? Zahvaljujući tehnici otvara se potpuno novi svijet, pun uzbudljivih novih mogućnosti. Mogućnostima što pružaju društveni mediji izrastamo iz jednostavnih razgovora među ljudima te se dižemo razinu više, na razinu podjele informacija između ljudi. Stigli smo do točke da informacije a ujedno i biznis možemo podijeliti s više tisuća ili čak više milijuna potencijalnih kandidata. Koristeći se tim stranicama možemo proširiti svoj Forever biznis na bilo koju točku svijeta. Stoga van pitam: tko ih ne želi koristiti još?



Facebook
Twitter
Pinterest
YouTube
Instagram
FLP TV

MIKLÓS BERKICS
DR. SÁNDOR MILESZ

FOREVER DIAMOND SEMINAR



BUDITE I VI SUDIONICI TEČAJA, KOJI ZRAČI FANTASTIČNOM ENERGIJOM, MOTIVACIJOM I ZNANJEM!

Arena Syma | 146 Budimpešta, Dózsa György út. 1. Ulaznice u pretplati po cijeni od 10.000 forinta/35 EUR/2 dana možete kupiti u FLP-ovim skladištima.
Zadržavamo pravo promjene.

HER

HOLIDAY RALLY

Opatija

