

XVII. GODINA BROJ 10. / LISTOPAD 2013. NIJE ZA PRODAJU

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

FOREVER



POSTANI DIO *putovanja!*

Kad god čujem da je Forever utjecao na nečiji život, nasmiješim se. Jedan od uzroka što je Forever promijenio živote tolikoga broja ljudi jest i taj što se oni osjećaju inspirirani. Inspirirani „putovanjem“ na kojem smo svi zajedno kao članovi ekipe sudionici ovoga fantastičnog biznisa. Kada tvoji prijatelji čuju da si bio na Globalnom Rallyu na Havajima, ili da željno očekuješ putovanje na Lake Tahoe, vjerojatno će se i oni početi zanimati za naš biznis. Kako nam biznis raste, sve više uživamo u mogućnostima putovanja, u novčanoj neovisnosti te fleksibilnom radnom vremenu. I dok nastojiš ispuniti uvjete pojedinih programa, ne zaboravi da je zajedničko „putovanje“ s Foreverovom obitelji i samo po sebi velika vrijednost.

Kada postaneš distributerom, jedno od najvećih iznenađenja jest što si uspješno svladao Marketinški plan. Kada razgovaram s uspješnim višim managerima, uvijek osjetim u njima ushićenje biznisom. Dok upoznajemo četiri načela: vrbovanje, održanje, produktivnost, razvoj, učimo i razne komunikacijske tehnike. Kako razgovaramo s mnoštvom ljudi koji dolaze iz različitih sredina i koji imaju različita iskustva, mijenja nam se i pogled na stvari, postajemo fleksibilniji.

Svi započinjemo putovanje ispunjeni vjerom u uspjeh. Kada se okupimo i nasmiješimo, postajemo svjesni da smo važni čimbenici goleme Foreverove obitelji. Zašto smo nasmiješeni? Zato što se dobro osjećamo. Srećemo ljude slične sebi.

Odvažne, koji se ne boje prihvatiti jednu od najboljih poslovnih mogućnosti na svijetu. Srećemo mnoštvo zanimljivih ljudi s kojima dijelimo naše znanje i uživamo u novostečenom prijateljstvu. Kada pomislim na vas, doista osjećam da u više od 150 zemalja svijeta imam rodbinu.

I dok nastavljaš svoj put s Foreverom, potičem te da upoznaš mogućnosti koje Ti nudimo na DiscoverForever.com, što je web-stranica našega zajedničkog „velikog putovanja“ (The Journey).

Prije je bila povlastica samo nekoliko distributera vidjeti naša

postrojenja i nasade na svjetskoj razini. Danas se već možeš diviti američkom centru, pogledati nasade aloe na svojem računalu a da ne moraš napuštati svoj dom. Najbolje je u svemu što putem te mogućnosti uspijevaš mnogo lakše prikazati veličanstvenost Forevera svojoj nižoj liniji ili ljudima koji tek sada počinju upoznavati biznis. Pronaći ćete ovdje razgovore s članovima rukovodstva, s lokalnim farmerima te s ljudima koji se brinu o tomu da nam proizvodi budu doista vrhunske kvalitete. S pomoću web-stranice dobivate uvid iza scene.

Osjećamo se počašćenima što ste već 35 godina sudionici toga čudesnog putovanja. Ovako, skupa, bez granica odvija se putovanje. Raspolažete sposobnošću da stvarate nešto veličanstveno. Ne mislim samo na nagrade Marketinškoga plana, nego i na razvoj vaših sposobnosti, što je neizbježni doprinos ovoga posla. Razvoj komunikacijskih i rukovodećih sposobnosti bit će od golemog utjecaja na vaš svakodnevni život te će vam poslužiti na predstojećem dugom putovanju. Kako stižete sve dalje i dalje, ne zaboravite da ste veoma važni članovi Foreverove obitelji! Stoga vas potičem, iskoristite mogućnosti koje vam web-stranica nudi. Neki mudrac jednom reče: „Bit putovanja jest sloboda, potpuna sloboda. Misliš, osjećaš i radiš ono, što te doista čini sretnim.“

S osmijehom na licu uživaj u slobodi, zdravlju, u ovom čudesnom putovanju zajedno s golemom Foreverovom ekipom!



Rex Maughan

Rex Maughan,
predsjednik uprave, generalni direktor



Berba

Čokoti su sazreli, crveni se plod ukusnih jabuka, podrumi su puni veselja, svježi mošt iščekuje navalu mušica. Stiglo je vrijeme berbe. Dobar je osjećaj ubrati dugo očekivane plodove, a trebalo je bogme dosta zalijevati, obrađivati i kopati zemlju, tamaniti korov, ali ponajprije sijati, sijati, sijati.

Slično radimo i mi u gradnji mreže. Kao prvo posijemo sjeme, potom čekamo da plod sazre, na kraju na pozornici požanjemo urod. Na rujanskom Danu uspješnosti drago mi je bilo izreći da je ono što smo zajednički učinili na mađarskim i južnoslavenskim prostorima, onaj golemi uloženi rad, edukacija dalo ploda. Slavilo je na tisuće supervizora, assistant managera, assistant supervizora i managera. Rexov Marketinški plan utjelovljen je na pozornici. Naravno, za sve to radili smo veoma mnogo, zahvaljujem svim svojim distributerima na aktivnom sudjelovanju u pripremanju i provođenju tečajeva FLP Mađarske i južnoslavenske regije, na predaji znanja onima koji su tek pristupili. Na svim edukacijama i tečajevima naučiš ponešto, čak i jedna jedina rečenica ili misao može te pokrenuti na odabranom putu. Budi nazočan na svim Foreverovim tečajevima! Svaka rečenica, svaka riječ može biti važna u gradnji budućnosti. Dođi na Turbo start dane, na Dane uspješnosti, na Dijamantni tečaj Miklósa Berkicsa, i tečaj Go diamond Attile Gidófalvija! Sve priredbe su za Tebe, kako bi lakše ostvario svoje snove i postao ono što si oduvijek priželjkivao. Živi svoj život slobodan i budi nazočan na velikim središnjim Foreverovim priredbama, na opatijskom Holiday Rallyu, na londonskom Globalnom Rallyu te na susretu eagle managera na Lake Tahoe! Sve te priredbe upriličene su zato da bi znanje sazrelo u tebi, da bi ti ekipa rasla, i da bi stekao bonus razmjeren uloženom radu.

Ja veoma volim te priredbe. Volim ih stoga što mogu, što možemo mnogo toga predati suradnicima radi uljepšanja njihovih života, a s druge strane i oni daju mnogo meni, osjećam ljubav, radost zajedno provedenog vremena i zajedničkih kvalifikacija. Mi dijelimo svoje znanje, a dijelimo i rezultate međusobno. Čista srca radujemo se uspjesima svakoga, jer je to pomalo i naš uspjeh. Slijedimo sponzore, jer njima možemo zahvaliti naše postojanje u Foreveru.

U rujnu smo počeli sijati sjeme programa London zove. Obećao sam europskom senior dopredsjedniku Aidanu O'Hareu da će nas iz Mađarske i južnoslavenske regije biti prisutno dvije tisuće. A to mogu ostvariti samo zajedno s vama. Pri ostvarenju toga cilja također ćemo se radovati, slaviti, smijati se zajedno u londonskoj Areni O2. Podijelite sa svima program London zove, pozovite sve svoje poznanike u predivnu kulturnu prijestolnicu Europe i slavimo zajedno 2. i 3. svibnja 2014.



DR. SÁNDOR MILESZ
DRŽAVNI DIREKTOR

Naprijed FLP Hrvatska!



SUCC Day

POTKRAJ LJETA I POČETKOM JESENI, NA RUJANSKOM DANU USPJEŠNOSTI POMALO VEĆ SVI BRUJE O LONDONU, O SVIBANJSKOM GLOBALNOM RALLYU, JER POČINJE KVALIFIKACIJSKO RAZDOBLJE. NARAVNO, SPOMINJU SE I OPATIJA I BONUSI, ILI SVE NAVEDENO ZAJEDNO...



CELEBS

Mnogi su već učinili onaj korak kojim su unatoč svojoj uspješnosti napustili 'svakodnevni vrtuljak' te se posvetili gradnji mreže. Međutim, malo je onih koji su dobru egzistenciju zamijenili za karijeru u Foreveru tako uspješno kao što su to učinili **Ádám Nagy**, nekadašnji djelatnik multinacionalnog poduzeća, i njegova supruga **Brigitta Belényi Nagy**. Donijeli su odluku, a danas imaju veću slobodu i više vremena koje mogu posvetiti svojoj djeci. „Nema nikoga na svijetu s kim bih se mijenjala“ – govori Brigi s pozornice. Bračni par domaćin je ružanskoga susreta.

Ádám i njegova supruga kao prvog najavljuju alternativnoga liječnika nagrađenog za životno djelo, kemičara istraživača. Dovoljno je reći toliko, publika već zna da se radi o **dr. Sándoru Mileszu**, koji šesnaest godina rukovodi Foreverom Mađarske i južnoslavenske regiji. Sándor se prvo prisjeća doživljaja s edukacijskoga programa Go diamond: na fotografijama vidimo Bugarsku, grad Varnu, gdje su **Attila Gidófalvi** i **Miklós Berkics** odigrali ključnu ulogu u otvaranju centra znanja, koji je danas izrastao u jedan od najboljih edukacijskih centara Forevera.

Među distributerima Forever Living Mađarske nalazimo 4600 registriranih liječnika. Među njima i bračni par **dr. Endre Seres** i **dr. Katalin Seres Pirkhoffer**. Endre je kirurg, a Katalin okružna liječnica. Oni su prvi mađarski liječnici na safirnoj razini. Katalin govori o temi koja je zalog budućnosti svih nas: brizi o djeci. Ružan u velikom broju obitelji označava pripremu mališana na





izazove. Nažalost, već u dječjoj dobi pojavljuju se problemi poput iskrivljene kralježnice, slabost kostiju, napetost ili stres, a povrh toga često zajedno napadaju virusi i bakterije. **Dr. Katalin Seres Pirkhoffer** govori o tome kako se više ne možemo pouzdati ni u snagu voća i povrća, jer je njihov sadržaj hranjivih tvari samo petina onoga otprije trideset godina, stoga Svjetska zdravstvena organizacija preporučuje uzimanje preparata za nadopunu prehrane, ako su im oblik i kvaliteta odgovarajući. Spominje još i važnost unošenja tekućine te brojne korisne učinke tekućih preparata na bazi aloe, odnosno ljekovitih biljki poput ehinaceje, američke brusnice, gljiva reishi i shiitake.

Pozornica postaje dupkom puna kada svoju značku preuzimaju supervizori proteklog razdoblja. Dr. Sándor Milesz neumorno čestita svima i s ponosom govori da smo već odavno imali toliko kvalifikanata. Nakon kvalifikacije assistant managera slijedi predavanje zvijezde u usponu, **Bence Halmija**, nedavno kvalificiranog managera. Kao što znamo, poticajne priredbe veoma su važne za gradnju mreže. Među njima prekretnicu znači Holiday Rally, koji je već mnogima dao početni zalet. Ove godine edukacijski program održava se u Opatiji, mnogi će prvi put vidjeti more ili se obogatiti doživljajem, koji si iz vlastitoga džepa ne bi mogli priuštiti. Međutim, kvalifikacijsko razdoblje daje više od toga: tko savlada izazove, ima izgleda kao nagradu dobiti putovanje u London na dva dana Globalnoga Rallya, a još i džeparac. Bence Halmi govori nam na što se treba pripremiti onaj

SUC





kojemu je to cilj. Potom dobivamo ekspresnu poduku o načinu poziva na prezentacije, trikovima uporabe Facebooka i chata. Svaka situacija može biti dobar povod za gradnju mreže! „Učinite to jer se isplati! Pravac Holiday Rally, pravac London!“ – oprašta se Bence Halmi, potom prepušta pozornicu novim slavljenicima: slijedi mimohod kvalifikanata sa 60cc+, članova Kluba osvajača, managera, dobitnika automobilskega programa te kvalifikanata za Holiday Rally.

Éva Rajnai dugo nije vjerovala da joj je san ostvariv. Danas, međutim, slušateljstvu prenosi svoju uspješnu priču. Kako kaže, ponavljanje samo nekoliko navika spaja se u učinak kakav smo oduvijek željeli. Recept je jednostavan: slušati CD-ove, odlaziti na priredbe, odabrati odgovarajuće suradnike. „Svaki dan svi mi vodimo borbu sa sobom, svojom vjerom i oduševljenjem!“ – govori Éva. „Nauči kako se iskoprcati iz provalije! Važno je uhvatiti ruku svojega supružnika i mentora. Svatko ima takvih pratitelja, samo ih možda još nije pronašao...“ Od Éve doznajemo kako motivacija može biti bilo što, čak i par crvenih cipela. Jedno je sigurno: trebamo smjestiti svoj cilj u vrijeme u kojem živimo. „Ne odgađaj ciljeve, jer ne znaš koliko ti je vremena preostalo!“ – savjetuje Éva. „Ako voliš samoga sebe, shvatit ćeš čemu služe padovi, čemu pomaže znanje i iskustvo koje prikupljaš iz posrtaja. Vrijedni su zahvale, jer putem njih rasteš. Stavi u svoje srce žar i predaj ga drugima!“





Gotovo je nemoguće vratiti ugođaj s predavanja soaring managera **dr. Endre Németha**. Brojnu soaring ekipu toga liječnika, alternativnoga liječnika i poslovnoga čovjeka drže jednom od dvadeset najboljih u zemlji. „Kako liječnik ne drži prezentacije, nego liječi, tako ni rad ne zamjenjuje bodove“, tvrdi Endre, koji nam govori o slučajevima kada entuzijazam ide na štetu efikasnosti.

Nastavljajući paralelu spominje anamnezu, dijagnozu i terapiju: znači, otkrivanje, utvrđivanje i rješavanje: „Valja nam činiti isto što i liječnici“, tumači, a potom priznaje kojim se informacijama koristi tijekom priprema za obiteljsku prezentaciju. „90 posto uspjeha značiš ti, tvoj pristup, motivacija“, govori. „Ovdje stojiš uz poduzeće koje radi na unaprjeđenju čovječanstva. Stoga je visoko postavilo letvicu kako u pogledu kvalitete proizvoda, tako i kvalitete rada rukovodstva tvrtke. Vjeruje u tebe i u države. Ne mijenja uvjete. Ovdje ti se vraća sposobnost vida, nudimo ti udruženje, borbu za druge. Ne zaboravi, čuda i sreća ne postoje, samo čovjek koji ih ostvaruje. A to ste Vi!“

Slijedi kvalifikacija assistant supervizora, a za njima predavačica velikoga formata, safirna managerica **Ágnes Krizsó**. Osim s mađarskim, Ágnes radi s hrvatskim, slovačkim, češkim,



SUO



Imaš li već ulaznicu? U
2013. godini posljednji
put vidimo se na Danu
uspješnosti 16. studenoga,
gdje te očekuju
prvorazredni predavači,
fantastični ugotaj i mnoštvo
uspješnih ljudi!

rumunjskim i američkim suradnicima, a ujedno je i majka i poslovna žena. Ovaj nam put govori što znači voljeti svoju državu i ostati u okvirima granica. U tomu, naravno, važnu ulogu igra i dobro poduzeće. „Ne smeta ako ste početnici! Nemojte da vam značka određuje razmišljanje o materijalnom i životnom stanju obitelji, nego način na koji osjećate! Želim vam da se i u vas useli spokoj od čega će vam se razviti i unutarnja sigurnost.“ Predstoji mnogo posla do Londona, ali da bude lakše, Ágnes nam preporučuje: razmislimo kome možemo zahvaliti što smo danas ovdje. Poimence zahvaljuje svojim pomagačima, svojim uzorima. „Ne može svatko postati Foreverov graditelj mreže, ali svatko može postati kupac po povoljnim uvjetima“ – dijeli praktične savjete. „Naš je posao predati korektno informacije, ne više. Nudite proizvode, a pravo odluke prepustite drugima! Ne očekujte ni od koga poticaj, ne brinite se tko će poći za vama! Radite kako biste uspjeli ostati ovdje, razvijajte se iz dana u dan, jačajte svoju dušu. Budite otvoreni prema ljudima i tražit će vas. Nema u tome nikakva čuda, ako ne gledaš isključivo vlastite interese. Sada je ulog s koliko će se predstavnika Mađarska pojaviti u Londonu, cilj je dvije tisuće ljudi. Volim Mađarsku, kojoj ćete vi biti elitno izaslanstvo. Bilo tko može stići u London, samo treba htjeti. Naprijed Forever!“



ESSS



Sonya™

Kozmetički dan

3. RUJAN 2013.



S obzirom na velik uspjeh, ponovno smo organizirali Kozmetički dan Sonya u velikoj predavaonici središnje skladišne robne kuće. Ovaj put glavna tema dana bila je predstavljanje Sonyaine linije Flawless by Sonya. Priredba u dupkom punoj predavaonici počela je pozdravnim riječima državnoga direktora dr. Sándora Mílesza. Svi predavači priredbe rado su se odazvali pozivu, jer aktivnim sudjelovanjem na Kozmetičkom danu pridonijeli su razvoju zajedničkoga biznisa.

Prva predavačica dana bila je dr. **Renáta Szabó Szántó**, enterologinja i specijalistica homeopatije, koja je proširila znanje nazočnih o strukturi i ulozi kože. Prema Renáti, ovo je osobit dan, jer među proizvodima poduzeća, uz dodatke prehrani, važnu ulogu igraju i preparati ljekovite i dekorativne kozmetike. Da bismo se uspjeli uljepšati, njegovati kožu, valja upoznati strukturu i funkciju svoje kože, jer ćemo tako shvatiti njezine potrebe kako bi dugo ostala lijepa i mladalačka.



Senior Managerica **Renáta Zsidai** predstavila je kolekciju Sonya Skin Care. Kako sama kaže, bila je istodobno i radosna i uzbuđena što će predavanje održati u popunjenoj dvorani. Najviše bi je obradovalo kada bi do kraja dana svi nazočni dobili volju iskušati i koristiti proizvode. Najvažniji sastojci kolekcije jesu stabilizirana Aloe vera, bijeli čaj, mimoza i ekstrakt lipove kore. Renáta svakoga poziva da počne upotrebljavati proizvode, jer će time pridonijeti obnovi svoje kože.



Soaring managerica **Edina Vanya** prikazala je liniju Fleur de Jouvence. Veoma je voli, jer sadrži sve što je potrebno za dnevnu njegu ženske, pa čak i muške kože, neovisno o tipu. Učinkovito se koristi u četiri osnovna koraka njege kože: čišćenju, toniziranju, prihrani i hidratiziranju. Temelj preparata jest Aloe vera. Koristi se u prvom redu za prevenciju, ali s pomoću nje daju se, naravno, popraviti i sitniji nedostatci kože.



Tema kirurginje, specijalistice vaskularne kirurgije i soaring managerice **dr. Terézije Samu** bila je ovaj put kontrola tjelesne mase. Kako kaže, većina ljudi započinje dijete iz estetskih razloga, jer je svakome važan dobar izgled i osjećaj ugodne.



Tema safirne managerice **Éve Budai-Schwarz** bila je Aloe Body Toning Kit, koji drži genijalnim proizvodom. Éva preporučuje svima da se bave športom, mijenjaju način života i prehrane. Još uvijek premalo ljudi drži važnim zdrav način života, stoga je potrebno baviti se tom problematikom, promovirati važnost zdrava života. „Osim toga pokažimo ženama da postoji rješenje i za kožne probleme“ – preporučuje.



Dr. Edit Siklós Révész,

anesteziologinja, specijalistica intenzivne terapije i soaring managerica govori o kozmetičkim preparatima Flawless by Sonya. Nova kolekcija predstavljena je na Havajima, na Globalnom Rallyu. Grupa proizvoda Sonya slavi petnaest godina postojanja, stoga je ove godine u skladu s aktualnim trendovima obnovljen cjelokupni proizvodni asortiman –kako u bojama, tako i sadržajno. Prema Edit, sve je obavljeno veoma uspješno, bilo gledajući temeljce, crvenila za usne ili dvobojna bojila za kapke, a u pogledu palete boja dobivamo fantastični rezultat. Svijetleća sjajila za usne predstavljaju pravu ekskluzivnost u kozmetičkoj industriji. Mnogo su kremastija, poboljšana je moć pokrivanja, boje za oči mnogo se bolje daju mazati, i mnogo bolje međusobno miješati. Na taj način dobivamo mnogobrojne uzbudljive nijanse, granica je samo naša kreativnost. BB krema također je jedinstvena i posebna. Lako se nanosi, svatko to može lako naučiti.



Safirna managerica **Anita Utasi** u svojem predavanju govori o šarenilu, pravoj orgiji boja. Odala je tajnu šminke koja se nanosi za tri minute, a govorila je i o dnevnoj šminki te kako od jednostavne dnevne napraviti šminku za večernji izlazak. Osim toga objasnila nam je koje je boje preporučljivo koristiti, te koja od četiriju tipa boja najbolje stoji nekome. Cilj je povećati samouvjerenost žena da hrabro upotrebljavaju proizvode radi svoje ljepote.

Senior managerica **Tünde Hajcsik** koristila se pjesničkom slikom u svezi s programom „London zove“ pokrenutog 1. rujna: plima podiže sve brodove. Dovedi nove suradnike u sustav, na taj način umnogostručiti bonus: za to je najbolje sredstvo Sonya. Važna je pojava prema proizvodima, vjerodostojnost. Ako imamo odgovarajuću sliku o sebi, isto to vidjet će u nama i budući suradnici. Tünde kao rukovoditeljica želi pokazati osobnim primjerom kako se mogu ispuniti svi Foreverovi izazovi. Na taj način ostvarujemo i Rexov san, jer se na taj način ostvaruju snovi mnogih ljudi.



SONYA EDUKACIJSKI CENTAR
Budimpešta, ulica Nefelejcs 9-II.

PRIJAVA:

Veronika Kozma kozmetičarka
+36 70 436 4208
Melinda Ésik frizerka
+36 70 436 4178

NOVA USLUGA:

*Želiš li savršeno glatku, ravnu kosu
koja se ne kovrča i ne puca?
Raspitaj se u salonu Sonya kod Melinde Ésik!*





DANA 2. RUJNA 2013. U OKVIRU SLUŽBENE CEREMONIJE DR. SÁNDOR MILESZ, DRŽAVNI DIREKTOR, I PÉTER LENKEY, VRHOVNI MANAGER, OTVORILI SU SKLADIŠNO-EDUKACIJSKI CENTAR U SZÉKESFEHÉRVÁRU NA NOVOJ LOKACIJI. O VAŽNOSTI DOGAĐAJA RAZGOVARALI SMO S PODRUČNIM DIREKTOROM TIBOROM KISSOM.

NA NOVOM MJESTU PODRUČNA UPRAVA U SZÉKESFEHÉRVÁRU

Otkada je Forever prisutan u Székesfehérváru?

Foreverovo skladište otvoreno je svibnja 2005. i odonda je radilo na periferiji grada. Nova lokacija znači pravi iskorak u kvaliteti: Forever i njegovo skladište, odnosno edukacijski prostor, smješteni su u mnogo ljepše i kvalitetnije okruženje, u povijesno središte grada, u neposredno susjedstvo aleje, kraljevskoga spomenika te javnih ustanova. U pogledu parkiranja također smo u boljem položaju.

Zbog čega se javila potreba za selidbom?

Na staroj destinaciji distributeri bi mogli imati na raspolaganju samo jednu predavaonicu, međutim ovdje imaju čak tri, površine 45, 25 i 20 m². Ispostava odsad ima mnogo veću kvadraturu i veći skladišni prostor.

Proteklo je nekoliko tjedana od otvorenja. Kakvi su dojmovi?

Prema našem viđenju, svi su zadovoljni, nove edukacijske prostorije ne koriste samo lokalni distributeri, nego dolaze na primjer i iz zapadne Mađarske te Miskolca i Salgótarjana. Distributeri mogu koristiti edukacijske prostorije nakon međusobnoga dogovora te molbe dostavljene državnom direktoru dr. Sándoru Mileszu.





Ágnes Krizsó safirna managerica

“Našom djelatnošću, gradnjom MLM-mreže, utječemo na ljude. S pomoću ovoga centra osiguravamo im intelektualni, duhovni razvoj, a naravno i orijentiranost prema proizvodima kojima ciljamo na svjetsko tržište. Forever znači: vjernost, baštinu i misiju.“



SZÉKESFEHÉRVÁRSKA PODRUČNA UPRAVA

8000 Székesfehérvár, Várkörút 17. Telefon: +36-22-333-167
+36-70-436-4286, +36-22-500-020. Faks: +36-22-503-913

Nastojimo u najvećoj mogućoj mjeri udovoljiti potrebama distributera, stoga smo voljni biti otvoreni čak i vikendom, ako time pridonosimo njihovu radu. Važno je spomenuti kako edukacijske prostorije, u skladu s Foreverovim običajima, distributeri koriste potpuno besplatno. Prostorije se mogu koristiti u bilo koje doba dana za grupne tečajeve, ali i za konzultacije tipa 1/1.

Jeste li već popunjeni, ili još očekujete grupe?

Kapaciteti su nam zauzeti otprilike 80%, ali srdačno očekujemo i one koji će se još prijaviti. Jednu od predavaonica uredili smo izrazito za predavanja vezana za program Sonya. Naravno, opremili smo je i neizostavnim marketinškim sredstvima, stoga je pogodna i za konzultacije u malim grupama.

Do kojih je promjena došlo u prodajnom segmentu?

Skladište je obnovljeno, uljepšano, cijenjene kupce očekuju dva skladištara i dva djelatnika za fakturiranje. Zahvaljujući veličini skladišta, proizvode bez bodovne vrijednosti sposobni smo prikazati na odgovarajući način.

Kao područni direktor što očekujete od nove destinacije?

Nadam se da će nas posjećivati sve više i više ljudi. Prisutnost na ekskluzivnoj lokaciji u samom središtu ne samo što je ugodnije za sadašnje distributere, nego znatizeljnici čak i s ulice mogu svratiti k nama. Važna je to poruka za okruženje: gle, Forever je otvorio novo zastupništvo u gradu.

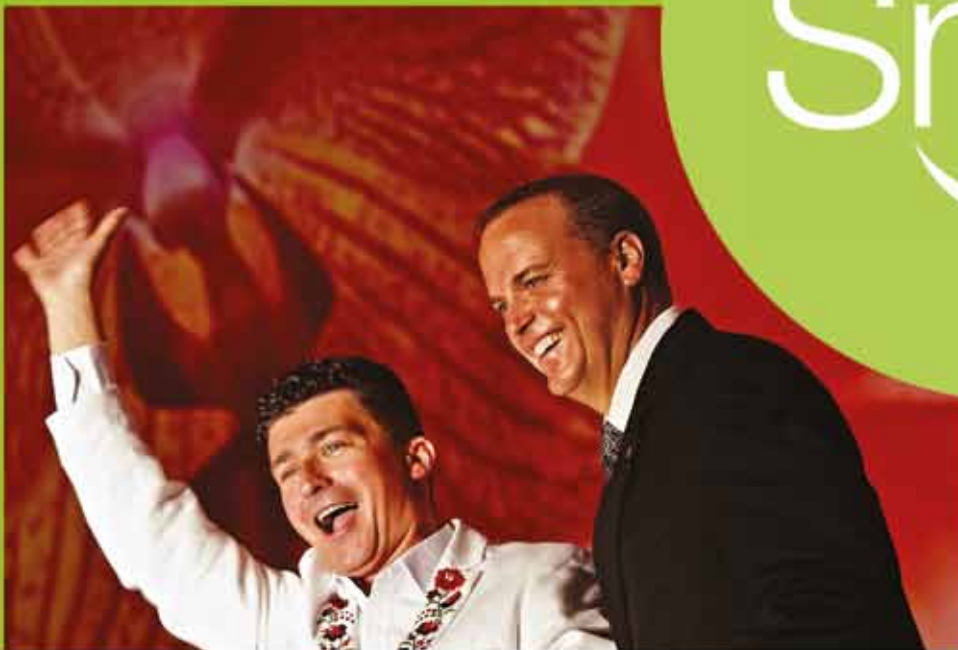
Edit Móricz senior managerica

„Nova je lokacija ostvarenje stare želje, već godinama očekujemo da tvrtka pronađe mjesto dostojno Forevera. Nova lokacija u svemu udovoljava postavljenim kriterijima. Onima koji dosad nisu mogli, ili nisu željeli odlaziti izvan grada u skladište, sada je olakšana dostupnost. Novo mjesto ima ozračje u koje je dobro ući čak i ako baš i nemamo konkretna cilja. Nekoliko tjedana nakon otvorenja već smo uočili kako na promocijama i edukacijama sudjeluju i oni suradnici, koji to dosad nisu radili.“



Želim vas nešto pitati. Kada ste jutros ustali iz kreveta i počeli se odijevati i obuvati, jeste li razmišljali koju ćete cipelu prvu navući? Jeste li se dvoumili: desnu ili lijevu? Niste, naravno. Obuvanje cipela jednostavno je stvar navike. Navike postaju rutinom. Ne razmišljamo što ćemo učiniti, nego jednostavno učinimo.

Smile



Budući da svi robujemo navikama, počeo sam razmišljati koje navike obilježavaju Foreverove distributere? Kojih se navika valja osloboditi, a koje uvesti ili promijeniti kako bismo postali prvorazredni distributeri? Reći ću vam jednu zamisao! Što bi bilo kada bi nam prešli u naviku svi koraci potrebni za razvoj ne samo u dobre, nego u izvrsne distributere? Kada bi se ti koraci pretvorili u drugo Mi, kada bi se ustalili. Zar ne bi život postao jednostavniji? Djelovali bismo instinktivno i znali bismo točno što trebamo činiti. Koliko bi samo bilo jednostavnije! Koliko bismo samo bili uspješniji! Sigurno ste već čuli izreku: Čemu mijenjati nešto na što smo se navikli? Reći ću vam. Zato, jer ako uspijemo promijeniti naše rutine te instinktivno radimo ispravne stvari, naučit ćemo pametnije raditi i na kraju postati produktivniji.

Kako postajemo učinkovitiji, svoje vrijeme možemo posvetiti doista onim stvarima preko kojih nam snovi postaju dostižni. Nakon toga vodit ćemo i druge osobnim primjerom, članovi ekipe preuzet će ono što je ustaljeno i postati produktivniji. Međutim, kao i sa svim promjenama u životu, i to valja htjeti. Ne mogu vas prisiliti, ne može ni Rex, proces treba krenuti iznutra.

Na koji način, dakle, promijeniti navike, ustaljene rutine? Reći ću vam jednostavan primjer. Polazište je dosada. Rutina kako

uključujem televizor, a kao nagrada malo mentalne stimulacije: mogu se opustiti, sjediti ispred njega...

Umjesto toga možemo sjesti s članovima obitelji ili nazvati članove svoje ekipe, niže linije, i upitati ih ima li što novo. Provjeriti je li sve u redu i motivirati ih. To je mnogo produktivnije nego sjediti ispred televizora. Ili, možemo recimo skočiti u teretanu malo trenirati da postanemo zdraviji, da se osjećamo jači. A nagrada je mnogo vrijednija nego mentalna stimulacija koju nudi televizor.

Što mislite, jesu li vodeći distributeri uspješni samo zato što imaju sreće? Jer su im se stvari slučajno poklopile? Vjerujte mi, to nije točno. Razlog je što su pronašli odgovarajuće navike koje su pratili iz dana u dan uvijek iznova, dosljedno. To im je donijelo veličanstvene rezultate. Izdvojite malo vremena i poslušajte moj govor na Globalnom Rallyu na www.discoverforever.com. Čut ćete nekoliko navika jednoga od najuspješnijih distributera, Johna Ekperigina, te uspjesima koje su takve navike donijele njemu i njegovoj ekipi.

Kada sam zbrojio sve moguće navike koje bismo mogli uvesti u Foreverovoj obitelji, napokon sam odabrao jednu kao ključnu. Iskreno vjerujem u tu naviku. Držim je temeljnom u svemu što činimo kao poduzeće i kao poduzetnici. Želim da je uvedemo

ovdje u Foreveru. Znači, ne samo da vas molim da je uvedete, nego molim i samoga sebe a i sve djelatnike Forevera, državne direktore, djelatnike Aloe Vera of Americte Forever Nutraceuticala, odnosno svakoga tko se pridruži svijetu Forevera. Ako uvedemo tu naviku, ona će imati utjecaja na sve što činimo: na biznis, na osobne veze, sreću.

Ključno važna navika Foreverovaca jest OSMIJEH.

Neka nam postane navikom smiješiti se svakoga dana! Kada hodaš po ulici, smiješi se! Kada stojiš u dizalu, i tada se smiješi! Svi se možemo više smiješiti. To će nas učiniti privlačnijima u očima članova ekipe, kandidata, kupaca, pa čak i našega supružnika. Lakše je riješiti probleme smiješeći se i pozitivno nastrojen. Osvrnite se na svoj život, pogledajte ono što činite tijekom rada, a ako bude nešto od čega vam osmijeh nestaje s lica, znači da tu stvar valja promijeniti. Valja ispitati navike, valja ispitati povod i rutinu te ih promijeniti, kako bi na kraju nagrada postala osmijeh. Svi možemo postati veleposlanici osmijeha. Obećavam, to će vam donijeti uspjeh i rezultate u biznisu. A dobro znate da Forever nije samo biznis, nego i cijeli naš život! Osmijeh će imati bezbroj pozitivnih utjecaja na naš život.

Želim da znate kako vas volimo, brinemo se za vas, želimo vam najbolje moguće, želimo da vam se ostvare svi snovi, a znam da će zahvaljujući osmijehu tako i biti.

Ključno važna navika Foreverovaca: OSMIJEH

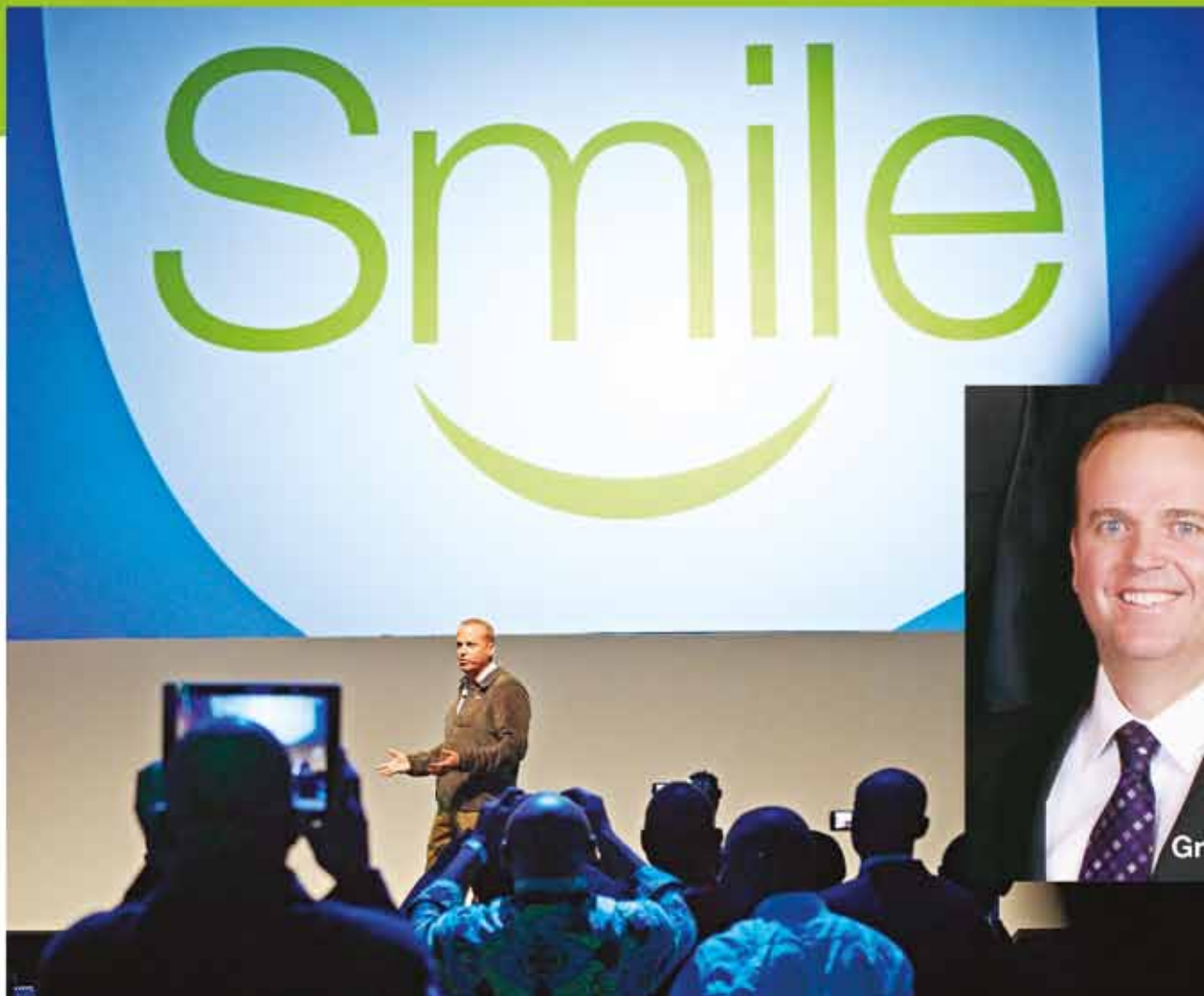


Smile



Gregg Maughan

predsjednik



Dana 6. rujna 2013.

ponovno smo slavili zajedno u Budimpešti,
Debrecenu, Szegedinu, Székesfehérváru, Ljubljani i Zagrebu.
Radovali smo se promociji FAB X-a, proizvod koji će uzdrmati tzište.

FAB PARTY



Budapest, Debrecen, Szeged, Székesfehérvár, Ljubljana, Zagreb





FAB
Forever
active boost™
ZERO CAL
ENERGY





2014
GLOBAL RALLY
LONDON
27 APRIL - 5 MAY



FOREVER

www.foreverglobalrally.com

CHAIRMAN'S BONUS

- 1) Bilo koja zemlja sudionica čija prodaja pridonese globalnom fondu s više od 3000 cc.
- 2) Bilo koga tko se kvalificira za Chairman's Bonus, neovisno o tomu je li dostigao 1500 cc, pozivamo na Globalni Rally radi preuzimanja čeka.
- 3) Chairman's Bonusom distributeri mogu uračunati svoje niželinijske Chairman's Bonus managere iz bilo koje zemlje sudionice u iznos Chairman's Bonusnog udjela svoje Chairman's Bonus razine.

VAŽNE DEFINICIJE

Zemlja sudionica:

Država kvalificirana za sudjelovanje u programu Chairman's Bonus.

Matična zemlja: Država u kojoj živiš te si je označio kao matičnu zemlju.

Zemlja kvalifikantica: Zemlja sudionica koju si označio kao kvalifikacijsku državu (u kojoj ispunjavaš razinske uvjete).

Novi biznis: Biznis koji potječe od distributera koje si iznova sponzorirao tijekom kvalifikacijskoga razdoblja.

OSNOVNI UVJETI

Budi aktivan (4 cc) priznati manager u svim mjesecima kvalifikacijskoga razdoblja. Kvalificiraj se za rukovoditeljski bonus. Kvalificiraj se za osvojeni poticajni program (automobilski program).

Na što valja pripaziti?

Svi distributeri imaju mogućnost odabira hoće li osnovne uvjete ispuniti u kvalifikacijskoj ili matičnoj zemlji, izuzev automobilskega programa, za koji se možeš kvalificirati u bilo kojoj zemlji sudionici.

TRI RAZINE CHAIRMAN'S BONUSA

1. razina: Ispuni uvjete i sakupi 700 osobnih i nemanagerskih kartonskih bodova od kojih 150 potječe od „novih biznisa“. „Novi“ kartonski bodovi mogu biti iz bilo koje države ili država. „Novi“ kartonski bodovi koji potječu izvan kvalifikacijske zemlje neće se uračunati pri određivanju iznosa udjela.

Razvij jednoga novog managera sa 600 bodova po starom programu ili Chairman's Bonus managera u bilo kojoj zemlji sudionici!

2. razina: Ispuni osnovne uvjete i sakupi 600 osobnih i nemanagerskih kartonskih bodova, od kojih 100 potječe od „novoga biznisa“, nakon toga izuči 3 Chairman's Bonus managera u bilo kojoj zemlji sudionici!

3. razina: Ispuni osnovne uvjete i sakupi 500 osobnih i nemanagerskih kartonskih bodova, od kojih 100 potječe od „novoga biznisa“, nakon toga izuči 6 Chairman's Bonus managera u bilo kojoj zemlji sudionici!

Podrobne uvjete sadrži točka 11. Međunarodne politike.





MANAGERSKU RAZINU OSVOJILI SU



László Hartvig i Csilla Hartvig Kárpáti
(sponzor: László Ferenc i dr. Virág Kézsmárki)
„Kamo put vodi, ne znamo, ali trebaš poći i proći ga kroz.“



Zoltán Kiss i Erzsébet Kiss Szalay
(sponzori: Károly Léránt i Edina Léránt Tóth)
„Ono si, na što najčešće misliš. Daj svakom danu priliku da postane najljepšim danom života!“



Ildikó Kiss
(sponzori: dr. Ferenc Kiss i dr. Ida Nagy)
„Nižem uspjeh za uspjehom i ostavljam traga ovdje na Zemlji.“



Gabriella Schey i György Schey
(sponzor: Gabriella Lengyel)
„Ništa nije nemoguće u životu, ako doista jako želimo i nismo sami.“



Mónika Schunk i dr. Anwar Aimen
(sponzor: Bentamra Csaba Rédha)
„Budući da je Bog stvorio beskonačnost svijeta, ne postoji nemoguće dok On stoji uz mene.“



POBJEDNICI POTICAJNOGA PROGRAMA KUPOVINE AUTOMOBILA

1. RAZINA

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Budai-Schwarcz Éva
Marija Buruš & Boško Buruš
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Davis Erika & Davis Henry
Dr. Dósa Nikolett
Éliás Tibor
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Gyurik Erzsébet & Sándor József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Rinalda Iskra & Lučano Iskra
Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak
Dragana Janović & Miloš Janović
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Sonja Jurović & Zlatko Jurović
Dr. Keresztényi Albert

Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Klaj Ágnes
Manda Korenić & Ecio Korenić
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Kúthi Szilárd
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Mázás József
Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor
Dr. Molnár László
& Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi Annamária
Nagy Andrea
Vaselije Njegovanović
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Józsefné
Jozefa Zore

Zsidai Renáta

2. RAZINA

Haim Józsefné & Haim József
Kása István & Kása Istvánné
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Orosházi Diána
Siklósné Dr. Révész Edit
& Siklós Zoltán
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Utasi István & Utasi Anita

3. RAZINA

Berkics Miklós
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Halmi István & Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Krizsó Ágnes
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
Dr. Miliesz Sándor
Szabó József
Tóth Sándor & Vanya Edina
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea



ZAJEDNO NA PUTU USPJEHA



RAZINU ASSISTANT MANAGERA OSVOJILI SU

Balogh János
Boda Sándor & Bodáné Tóth Tímea
Bubic Silvia & Bubic Ivan
Dankulyné Schalk Judit & Dankuly József
Farkas Lászlóné
Gara Zoltán
Izer Zoltán & Lugosi Tünde
Izerné Járvás Györgyi
Klár Anna
Kruschné Ábrahám Krisztina
Kulcsár László & Kakula Ildikó
Markovics Tiborné
Molnárné Ertner Anikó & Molnár László
Mozsár Erik & Mozsárné Kutor Veronika
Német Ildikó
Pelsőczy László Györgyné
& Pelsőczy László György
Schalk Andrea & Lengyel Dezső
Sztamári Ágnes
Sümegei Mária
Torda Béláné
Zubikné Farkas Mónika & Zubik Pál

Blaskovic Sabrina & Blaskovic Mladen
Bogovic Petra & Bogovic Mirko
Chlepkó Istvánné & Chlepkó István
Colic Marina & Colic Nedjeljko
Danyi Attila
Derdic Goran
Dr. Balázs Szilvia & Dr. Láng Péter
Dr. Pavlik Attila
& Pavlikné Körtvélyessy Csilla
Dr. Tudor Alajos
Dr. Tölgyvári Tamás & Dr. Szilágyi Gabriella
Fekete Zoltán
Ferencz Szilvia & Derzsi György
Gémes Roland
Gemes Tamás
Gránási Marianna
Hartvig Csaba & Vass Nikolett
Hegedűs István
Hubert Tibor & Hubertné Csonka Hajnalka
Ivanovski Ivana & Nedeljkovic Aleksandar
Jankovic Slobodan & Jankovic Snezana
Kiss Judit & Kun Miklós
Kiss Gergely & Kántor Brigitta
Klemm István
Knábel Erika
Knábel Norbert & Nagy Katalin
Kocsispéter Károly
& Kocsispéterné Szemes Ágnes
Kovács Péter & Veres Zsuzsanna
Kovács Angéla
Kovács Dóra & Teimel Róbert
Krasznai Linda
Kuller József
Kuti Margit & Gosztola Zoltán
Magos Eliza Adriana

Martinovic Edita & Martinovic Predrag
Mihajlovic Dejan & Mihajlovic Jelena
Mladenovic Ivan & Mladenovic Jelena
Murané Takács Irma Margaréta
& Mura István
Németh Miklósné & Németh Miklós
Palotás-Streitmann Ivett
Pintér Levente & Mold Erika
Platthy Elemér
Schüsler Zoltán
Subics Roland & Kozó Julianna
Tállay Eszter
Takácsné Priston Magdolna
Tandari Ágnes
Torma Krisztina
Trickovic Marija
Töröki Gyözőné & Dr. Dávid Tamás
Tóth Bence
Tóth György & Tóthné Vancsik Viktória
Tóth Ildikó
Válóci-Major Katalin & Major Attila
Varga Józsefné
Varga Valéria & Raposa Sándor
Vigassyné Rác Noémi & Vigassy Zoltán



SUPERVIZORSKU RAZINU OSVOJILI SU

Aranyiné Takács Mónika & Arany István
Balázs Anita & Sárvári Gábor
Barnáné Hajtó Melinda & Barna Szilárd
Bartók Lászlóné & Bartók László

Knábel Norbert & Nagy Katalin
Kocsispéter Károly
& Kocsispéterné Szemes Ágnes
Kovács Péter & Veres Zsuzsanna
Kovács Angéla
Kovács Dóra & Teimel Róbert
Krasznai Linda
Kuller József
Kuti Margit & Gosztola Zoltán
Magos Eliza Adriana

60CG+

08. 2013. KVALIFIKACIJA

Léránt Károly & Lérántné Tóth Edina
Ferencz László & Dr. Kézmárki Virág
Korenić Manda & Korenić Ecio
Dr. Seresnő Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tóth János
Varga Géza
& Vargáné Dr. Juronics Ilona
Kiss Zoltán & Kissné Szalay Erzsébet
Dobai Lászlóné & Dobai László
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Zantev Andrea
Kiss Ildikó
Gulyás Melinda
Klaj Ágnes
Bunyeváczné Méh Zsuzsa
& Bunyevác Viktor
Hartvig László
& Hartvignő Kárpáti Csilla
Keneseiné Szűcs Annamária
Szolnoki Mónika
Borbáth Artila & Borbáth Mimóza
Rajnai Éva & Grausz András
Muladi Annamária
Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor
Dr. Fábíán Mária
Schunk Mónika & Dr. Anwar Aimen

CONQUISTADOR CLUB

08. 2013. NAŠI NAJUSPEŠNEJŠI DISTRIBUTERJI NA OSNOVI OSEBNIH IN NEMANAGERSKIH TOČK.



MADARSKA

1. Léránt Károly & Lérántné Tóth Edina
2. Ferencz László & Dr. Kézmárki Virág
3. Dr. Seresnő Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
4. Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
5. Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
6. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
7. Kiss Zoltán & Kissné Szalay Erzsébet
8. Dobai Lászlóné & Dobai László
9. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
10. Kiss Ildikó



HRVATSKA

1. Manda Korenić & Ecio Korenić
2. Andrea Žantev





III. period kvalifikacije (05. 2013. - 08. 2013.)

HOLIDAY RALLY *Opatija*

I. RAZINA

Dr. Stiránszki Henrikné
Aranyné Takács Mónika & Arany István
Attia Rita & Attia Hazem
Balázs Anita & Sárvári Gábor
Baranji Eleonora & Baranji Josip
Barnáné Hajtó Melinda & Barna Szilárd
Bartók Lászlóné & Bartók László
Begović Jelena & Begović Sladjan
Blašković Sabrina & Blašković Mladen
Bogović Petra & Bogović Mirko
Božinovski Ines & Božinovski Blaže
Böröcsök Adrienn & Schüzler Zoltán
Brljak Zlatko
Čolić Marina & Čolić Nedjeljko
Danczakné Gordos Annamária
& Danczak Attila
Danyi Attila
Daragó István
Davidović Milica & Lučić Aleksandar
Dr. Balázs Szilvia & Dr. Láng Péter
Dr. Király Tünde & Nagy Károly
Dr. Matúz Dezső
Dr. Mezey Zsuzsanna
Dr. Pavlik Attila & Pavlikné Körtvélyessy Csilla
Dr. Tudor Alajos
Fenyőné Dr. Horváth Andrea
& Fenyő Zsolt
Ferencz Szilvia & Derzsi György
Gémes Roland
Hack Imréné & Hack Imre
Harsányi Dezsőné
Hartvig Csaba & Vass Nikolett
Hartvig László & Hartvigné Kárpáti Csilla
Hegedűs Andrea & Sajti Gábor
Hegedűs István
Hóborné Kiss Barbara
Hubert Tibor
& Hubertné Csonka Hajnalka
Ivanovski Ivana & Nedeljković Aleksandar
Izerné Járvas Györgyi
Janković Slobodan & Janković Snežana
Kiss Judit & Kun Miklós

Kiss Zoltán & Kissné Szalay Erzsébet
Kocspéter Károly
& Kocspéterné Szemes Ágnes
Koltai János
Kósa Anett
Kovács Angéla
Kovács Dóra & Teimel Róbert
Kovács Péter & Veres Zsuzsanna
Kovácsné Csóka Bernadett
& Kovács Péter
Krasznai Linda
Lukanić Žarko & Lukanić Brankica
Magos Eliza Adriana
Mihajlović Dejan & Mihajlović Jelena
Mladenović Ivan & Mladenović Jelena
Molnárné Ertner Anikó & Molnár László
Mozsár Erik & Mozsárné Kutor Veronika
Németh Miklósné & Németh Miklós
Nyitó Tibor & Nyitóné Endrédi Erzsébet
Palotás-Streitmann Ivett & Palotás László
Pelsőczy László Györgyné
& Pelsőczy László György
Pintér Levente & Mold Erika
Platthy Elemér
Rabi Mária
Radović Aleksandar & Radović Dana
Sári Csaba & Abonyi Éva
Schey Gabriella & Schey György
Subics Roland & Kozó Julianna
Sümege Mária
Szabó Norbert & Dávid Zsuzsanna
Sztamári Ágnes
Sztyc Slavica & Đurđević Nikola
Takácsné Priston Magdolna
Tandari Ágnes
Torda Béláné
Tóth György & Tóthné Vancsik Viktória
Tóth Ildikó
Trickovic Marija
Válóci-Major Katalin & Major Attila
Varga Valéria & Raposza Sándor
Vigassyné Rác Noémi & Vigassy Zoltán
Živković Bojan

2. RAZINA

Čurovac Elvedin
Bacsó Andrea
Benkőné Krizmanich Edina
& Benkő József
Budavári Gergely
Cuc Gizella
Csonka Sándor
Dobos Krisztina
Földi István & Csukás Csilla
Fülöp Mónika & Fülöp István
Hack Imréné & Hack Imre
Horváth Anikó
& Horváth Tamás
Hős Teréz
Kovács Ferencné & Kovács Ferenc
Kulcsár László & Kakula Ildikó
Lak Laszlo & Ceri Renata
Láng Andrásné & Láng András
Lukács Norbert & Bartók Judit
Mikó Krisztina & Huber Nándor
Nagy Gedeonné
& Nagy Gedeon Béla
Nagy Norbert
Ócsai Judit
Parac Damir
Schunk Mónika
& Dr. Anwar Aimen
Schwarcz Attila
Stajdohar Daniel
& Stajdohar Martina
Szalainé Dr. Semega Éva
& Szalai Imre
Székely László
& Székely Szilvia
Szentpéteriné Kapus Ilona Tünde
& Szentpéteri Zoltán Csaba
Szilágyiné Gál Tímea & Szilágyi László
Tímárné Németh Ildikó
& Tímár Károly
Tóth Jolán & Sebők Péter
Ureczky Anita
& Ureczky Csaba



XXI. veselje u Vácu 26., 27. i 28. srpnja 2013.

FLP PRED JAVNOŠĆU

„Bio je to ozbiljan ekipni posao. Sva tri dana imali su svojega managera voditelja, koji bi radio s odabranim ključnim ljudima. Obavili smo mjerenje indeksa tjelesne masti, dali na kušanje čajevne na bazi aloe, razgovarali. Mnogi posjetitelji već su poznavali proizvode na bazi aloe, međutim često nemaju izvor nabave te su se izrazito obradovali kada su nas sreli. Naš je pak cilj bio, naravno, uspostavljanje veza, proširenje popisa imena. Ambijent veoma pogoduje tomu, jer je tijekom produljenog vikenda priredbu posjetilo više od sto tisuća ljudi. Naravno, valja znati da i ovdje vrijedi temeljno pravilo mrežnoga marketinga – rad na „hladnom“ području traži specijalnu metodu. U ovakvu priredbu možeš se upustiti samo ako si primio na znanje pravila velikih brojki. Znači, od desetorice ljudi malo je vjerojatno da će odmah svih deset tražiti kutiju Toucha, ali ako već s trojicom uspijemo poslije sjesti na razgovor u već izgrađenom okruženju, to se smatra dobrim rezultatom. Znam da takav posao traži više odlučnosti od uobičajene, no hvale je vrijedno kada graditelj mreže iskušava svoje granice, svladava svoje bojazni i granice, staje na startnu crtu i pobijedi. Na kraju krajeva, za tri dana razgovarali smo više od tristo ljudi neposredno, a oko dvadeset posto ostalo je u kontaktu, pregovori su još u tijeku. Znači, sjetva je obavljena, a žetva se očekuje. Ponosan sam na managericu Gabriellu Péter, managera Endrea Kuruczsa te ključne ljude naše ekipe, koji su se svojim poslovnim ponašanjem visoke razine iskazali tijekom tih triju dana. Priredba se osim toga pokazala izvrsnim sredstvom gradnje ekipe, jer je s jedne strane bila lijep doživljaj, a s druge strane veoma smo mnogo naučili na polju komunikacije i tehnike postavljanja pitanja. Mišljenja sam da smo se svi obogatili nečim. Istina, svjesni smo da smo na priredbi obavili samo 40% posla, veći dio dolazi tek sada, trebaš dignuti telefonsku slušalicu! Uvjereni smo da to nećemo učiniti uzalud.“

Gulyás Melinda Senior Manager



FOREVER LOVE!



*Čestitamo supervisorima
Andreji Varga-Szilágyi te Sándoru Vargi
na vjenčanju!*



4 načela

FOREVER

core

development • recruitment • retention • productivity

II. dio: Održanje

U četverodijelnoj seriji bavimo se četirima Foreverovim načelima. Profitabilnost i trajan rast biznisa određuje se mjerenjem ovih četiriju načela: **vrbovanje, održanje, učinkovitost i razvoj.**

Drugo od četiriju načela jest **održanje**. Pravilo je sljedeće. Ako želimo izgraditi prosperirajući i dugoročni biznis, tada nećemo samo izgrađivati veze te na kraju učlaniti nove distributere, nego trebamo poduzimati sve za razvoj privrženosti prema proizvodima i mogućnostima.

Održanje: izražava koliki je postotak naših distributera aktivan s učinkom od 4 cc na bonusnim obračunima, a koliki postotak distributera nije nov u danom mjesecu.

Ima nekoliko stvari kojima taj pokazatelj možemo podići do maksimuma. Prva i najvažnija jest stalna **komunikacija**, što je ključni čimbenik poticaja naših distributera kako bi postali privrženi. Dokazana je činjenica kako veza započinje komunikacijom, a njezin nedostatak može okončati vezu.

Distributeri imaju potrebe za informacijama i poticajima, na taj se način osjećaju cijenjeni, važni. I to savršeno funkcionira s pomoću komunikacije. Veoma je važno redovito održavati vezu sa svojom nižom linijom putem telefona, SMS-a, e-maila ili osobnim susretima. Potrebno je informirati ih o najnovijim vijestima, poslati im link novih videa, treninga te novih proizvoda, odnosno poruku iz središnjeg ureda.

Nadalje, dok opskrbljujemo informacijama distributere, trebamo uvijek jačati u njima odluku vezanu za gradnju mreže te opredijeljenost da uvijek upotrebljavaju proizvode. Priznajmo im trud, rezultate, hvalimo odluku što su odabrali našu ekipu. Bodrimo ih da se uzdignu na najvišu razinu, odnosno pomognimo im da se popnu na razinu koju priželjkuju.

Prisjetimo se izreke: „Iđi s njima kamo žele, ostani s njima gdje se osjećaju dobro, i rasti tamo gdje se oni razvijaju“ i radi na tomu da održiš što veći dio distributerske grupe s pomoću svojih komunikacijskih sposobnosti.

LONDON POZIVA

Zaradi 800 eura za put u London

EUROPSKA INICIJATIVA
1. RUJNA – 31. PROSINCA
2013.

PRVA RAZINA



Ostviri ukupno novih 15CC (što ne uključuje osobne)

+ 2 ulaznice za Globalni Rally u Areni O2

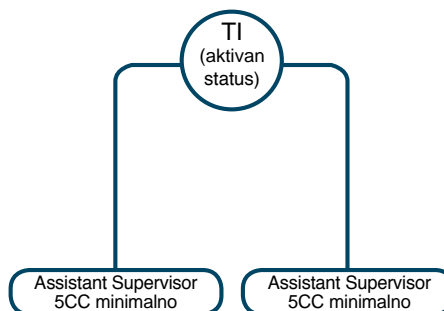
DRUGA RAZINA

Ostviri ukupno novih 30CC (što ne uključuje osobne)

€4



400 EURA + 2 ulaznice za Globalni Rally u Areni O2



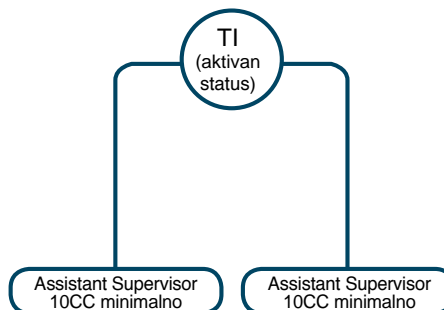
TREĆA RAZINA

Ostviri ukupno novih 60CC (što ne uključuje osobne)

€8



800 EURA + 2 ulaznice za Globalni Rally u Areni O2



DATUM ODRŽAVANJA GLOBALNOGA RALLYJA U ARENI O2: 2–3. SVIBNJA 2014.

Standardni zahtjevi za sve razine:

Svaki novi distributer mora ostvariti minimalni iznos CC-a kao što je gore navedeno. Mora postići "aktivni" status svaki mjesec dok traje ova inicijativa. Ona počinje 1. rujna i traje do 31. prosinca 2013. Svi zahtjevi moraju biti ispunjeni za trajanja kvalifikacijskoga razdoblja. Novi distributeri mogu se kvalificirati ali moraju biti aktivni cijeli prvi mjesec i zatim svaki idući mjesec tijekom kvalifikacijskoga razdoblja. Distributer mora biti aktivan u posljednjem mjesecu kvalifikacija. Datum pristupa distributera bit će onaj datum kad se distributerov zahtjev unese u računalo u središnjem uredu. Ova inicijativa vrijedi samo za distributere u Foreverovu kvalifikacijskom području – u Europi. Sve niže grupe moraju imati domaće sponzore. Svi troškovi, uključujući troškove putovanja, prehrane i smještaja, a vezano za posjet Globalnom Rallyju, otpadaju na kvalifikante. Svaki distributer snosi punu odgovornost za razumijevanje pravila i zahtjeva ove inicijative. Inicijativa sadrži samo ono što je spomenuto u gornjem tekstu. Osvajači će dobiti novčanu nagradu i ulaznice za posljednju kvalifikacijsku razinu. Nagrade se ne mogu spojiti. Osvajači će primiti obavijest do 15. veljače 2014. Novčane nagrade bit će isplaćene 15. ožujka 2014. u protuvrijednosti u domaćoj valuti. Molimo vas da se obratite svojem regionalnom direktoru za dodatne obavijesti ili bilo kakva pitanja. Nikakvih izuzetaka neće biti. Sve inicijative nisu penosive.



**GRADNJA EKIPE, PLANIRANJE,
USREDOTOČENOST NA
REZULTATE... KADA SE RADI
O SLIČNIM TEMAMA, MEĐU
PREDAVAČIMA ČESTO VIDIMO
IME ANIKÓ KARDOS. MNOGI
SU JE ZAPAMTILI JOŠ KADA JE
2012. POSTALA JEDNA OD TRIJU
SENIOR EAGLE MANAGERA U
DRŽAVI.**

Mnogo je veća

PERSPEKTIVA U BIZNISU NEGO ŠTO BI MISLIO

Sponzorica: Edit Móricz

Viša linija: Ildikó Csepi i Gábor Kovács, Tibor Lőv,
Vilmos Halomhegyi, László Horváth, Miklós Berkics

Mnogi se pitaju u čemu je tvoja tajna?

Događa se. Međutim tajni nema, ovo je jednostavan biznis. Valja samo naučiti raditi ga dobro. Trebaš poštovati stvari koje utemeljitelj tvrtke Rex Maughan govori 35 godina i napredovati u skladu s njima. Naravno, može pomoći ustrajnost, marljivost i odanost, a nije naodmet biti borbeni tip.

Ali zato temelje svatko oblikuje prema vlastitom kalupu, zar ne?

U neku ruku da: biznis nam je takav kakvi smo mi sami. Urođena osobnost nas prati i određuje na koga ćemo utjecati. U mojoj su grupi poglavito liječnici, poduzetnici i bivši športaši; takva struktura odražava ujedno i najvažnija polja mogega života.

Pogledajmo ih, dakle, redom!

Odrasla sam u Pincehelyu. Majka prijateljice radila je u lokalnoj bolnici, pa smo se mnogo igrale u bolničkom vrtu. Svidjelo mi se što liječnici pomažu mnogim ljudima, hodaju u bijelim kutama... a onda ipak postadoh poduzetnicom, počevši od svoje dvadesete. Zaposlena sam bila samo dva puta u životu: jedanput kao administratorica u državnoj tvrtki, a drugi put kao asistentica poduzetnika.

Odlučila sam, međutim, postati sama svojom gazdaricom i okušati se kao poduzetnica. Počela sam se baviti ženskom modom, otvorila tri butika u Székesfehérváru i Budimpešti, poslije sam se uključila i u proizvodnju. Međutim, ne bih mogla reći da mi je to bio san, vidjela sam samo da se na taj način može mnogo zaraditi.

Liječnički poziv te nije privlačio?

Imala sam već skoro trideset godina kada sam pomislila: žao mi je što nisam odabrala taj poziv, ideja je bila dobra, ali nije me privlačila liječnička svakodnevnica.





A sada si se ipak zbližila s očuvanjem zdravlja.

Nikada ne bih pomislila da će biti tako, željela sam biti sve osim graditeljice mreže. Imala sam o njima predrasude, uvijek bi mi padala na um drama Arthura Millera „Smrt trgovačkoga putnika“. Mislila sam da je graditelj mreže neke vrste torbara: izbace ga kroz vrata, vraća se kroz prozor. Ako želi uspjeti, treba biti bezobrazan i nasrtljiv.

I trebala si postati takva?

Nikada nisam pala na tako niske grane da bih izgradila ekipu, u protivnom bih već odavno bila napustila sve.

Znači, svatko koga bi pozvala odmah bi dolazio?

Nije, ali onaj tko bi došao, nije došao zato što sam ga maltretirala. Veoma brzo sam shvatila: ako netko ne želi ništa, to je njegov problem, a ne moj. Nasilan pristup ne donosi rezultate ni u odgoju djece, ni u bračnoj vezi. Zašto bi onda bio djelotvoran baš u biznisu?

Umjesto toga, što onda djeluje kod tebe?

Dajem korektnu informaciju kako o proizvodima, tako i o marketingu. Radim iz sveg srca i ne obećavam više od stvarnosti. Nema smisla, jer ovdje ionako sve brzo dođe na vidjelo. Ne zanimaju me kratkoročni uspjesi, naime imala sam ih, a i dobro sam živjela od njih. Vizija mi je izgraditi dugoročnu vezu s golemom ekipom.

Spomenula si športsku prošlost. U čemu ti pomaže?

Bavila sam se atletikom, rukometom, stolnim tenisom, košarkom, bila čak županijska prvakinja. A onda sam se udala, rodila dvoje djece i trebala prekinuti, međutim od svoje tridesete opet se aktivno bavim športom: amaterski maratonom, odlazim u teretanu. Odatle u meni ustrajnost, borbenost, želja za uspjehom, disciplina. A to mi pomaže ne samo u radu, nego i na ostalim poljima života: izdržljivija sam od prosjeka.

Što koristiš iz poduzetničke prošlosti?

Tamo sam naučila prihvaćanje odgovornosti. Da trebam podnijeti posljedice svojih odluka. Radila sam s velikim

brojem zaposlenika, imala odgovornost prema njima, a i prema kupcima. Do svoje četrdesete godine ostvarila sam mnogo toga, ono što drugima ne polazi za rukom cijeli život: kuća, putovanja, automobil, dvoje djece, zdravlje, uspjesi.

A što te je motiviralo toliko da si prelomila u sebi protivljenje prema gradnji mreže?

Nisam se željela pomiriti s tim da se život svodi samo na rad, katkad odlazak na godišnji odmor, a potom povratak u istu kolotečinu. Poduzetnički život znači još više napora nego kada si obični zaposlenik, poduzetnik cijedi samoga sebe, i ja sam se od toga zamorila. Razmišljala sam tko sam, zbog čega sam tu... Pružila se prilika i pomislih, možda je to ono što mogu zamijeniti poduzetništvom. Sa svojom sponzoricom, psihologinjom Edit Móricz, više sam puta razgovarala o tom pitanju bez bilo kakva traga nagovaranja. Svidio mi se prihod s obilježjima autorskih prava, a i uvijek mi je bilo važno da postanem slobodna. Nisam znala kako će sve to ispasti ili što trebam raditi, samo me je na Danu uspješnosti fasciniralo ono što sam vidjela, na koji način žive drugi.

Kada sada gledaš iznutra, čini li ti se ovaj posao istim kao što si ga u ono vrijeme gledala izvana?

Nije baš isto, nego mnogo više od toga. Da se bilo ostvarilo samo onoliko koliko sam tada željela, bila bih zadovoljna i time, međutim ovaj je biznis mnogo perspektivniji nego što bi se pomislilo na prvi pogled. Na što si višoj razini u poslu, bolje vidiš njegovu bit, a to ti onda daje još više snage.

Kroz koje si prekretnice prošla?

Iskreno govoreći, veoma sam teško postala supervizorica, trebalo mi je šest mjeseci. Jedanput sam se suočila s problemom da tapkam u mjestu, od tada bih radila već i zbog ljutnje. Godinu dana bila sam supervizorica, svima preporučujem: nemojte biti ogorčeni, ovo je proces učenja, valja sazreti za rukovoditelja, postati ekipnim igračem, izučiti zanat. U studenom 2010. već sam bila managerica, u kolovozu 2012. senior managerica, a još iste godine eagle senior managerica. Znači, nakon supervizorske razine stvari



su se ubrzale, ali nakon svake razine valja naučiti osobitosti te razine; kada si u tome uspio, samo tada idi dalje.

Postoji li nešto što bi učinila drukčije?

Od prve minute slušala bih sponzora. Kao rutinirana poduzetnica u početku sam bila tvrdoglava. Bez toga bi priča tekla ubrzanije.

Gradnja mreže radi po drukčijoj logici nego tradicionalno poduzetništvo, zar ne?

MLM uopće ne radi po logici. Više ga pokreću emocije, energija, zapravo nema veze s tradicionalnim poduzetništvom. Naravno, raspoláže određenom racionalnošću, ali to nije biznis u kojem je sve isplanirano i tako teku stvari: mogu se dogoditi potpuno neočekivani susreti, možeš s nekim preokrenuti svijet.

Kime se ponosiš?

Svojim dvama odvojenim front managerima, dr. Lászlom Szénaijem i njegovom suprugom dr. Gabriellom Szénai Kovács, odnosno Ildikó Jónás, te dubinskim managerima Tiborom Horváthom i njegovom suprugom dr. Ilonom Gróf. Svi su oni odreda aktivni. Dobro je vidjeti kako postižu uspjehe oni koje sam ja naučila biznisu. Trenutačno mi je cilj da na Lake Tahoe svi moji manageri otputuju kao eagle manageri i da se do idućeg Go Diamonda dignem razinu više. Mislim da sam sposobna motivatorica. Nedavno sam ljude poticala da se kvalificiraju za London, ja ću svakako biti tamo!

Kako provodiš vrijeme kada se ne baviš Foreverom?

Učim engleski, igram se sa svojim psom, čitam, idem na izlete i putovanja, naravno dio toga povezan je s Foreverom. Imam dva odrasla sina, Tibor je s 24 godine politolog, Krisztián ima 20, sada će maturirati, priprema se za pravnika.

Lani si donijela važnu odluku: prodala si staro poduzeće.

Je li to bio težak trenutak?

Uvijek je teško napustiti nešto što funkcionira. Međutim,

željela sam prijeći na ozbiljniji put, zato sam morala promijeniti fokus. Prodala sam poduzeće, a za dva dana postala sam senior managerica.

Kako nailaziš na potencijalne suradnike?

Još nisam stigla do kraja svojega popisa imena...



lifestyle

Lifestile savjeti



ŠEĆERNA BOLEST JEDAN JE OD NAJVAŽNIJIH ZDRAVSTVENIH PROBLEMA XXI. STOLJEĆA. TA CIVILIZACIJSKA BOLEST POGAĐALA JE 2011. GODINE 346 MILIJUNA LJUDI U SVIJETU, A PO SADAŠNJEM TRENDU STRUČNJACI DO 2030. NAGOVJEŠTAVAJU UDVOSTRUČENJE BROJA BOLESNIKA.

Šećerna bolest u dječjoj i odrasloj dobi

U Mađarskoj je broj poznatih slučajeva oko 600.000. Istodobno na svakoga novootkrivenog bolesnika otpada i jedan pacijent s već postojećim, ali još nedijagnosticiranim problemima metabolizma ugljikohidrata. To znači da je oko 20% pučanstva Mađarske osobno, a 80% kao član obitelji, ili kao prijatelj, pogođeno tom bolešću. Šećerna bolest jest kompleksni metabolički poremećaj, kod kojega u neliječenom obliku dolazi do stvaranja visoke razine šećera u krvi. U pozadini bolesti stoji nedovoljno lučenje inzulina i/ili neodgovarajući inzulinski učinak. Kao rezultat toga u tijelu dolazi do apsolutnog ili relativnog nedostatka inzulina s posljedičnom visokom razinom šećera u krvi, što pak mogu pratiti bolesti širokih i/ili tankih žila, odnosno kapilara, a to opet pogoršava životnu kvalitetu i skraćuje životni vijek.

Otpriblike 10% dijabetičara čine bolesnici sa šećernom bolesti **tipa 1**, koja se još naziva i dječjim dijabetesom. Uzrokuje ga ponajviše autoimuna reakcija koja napada i uništava stanice što proizvode inzulin, stoga se u takvim slučajevima već od početka daje inzulin. Posumnjati u bolest možemo pri pojavi

klasičnih simptoma: dijete više pije, više mokri, povećava mu se apetit, a ipak mršavi. U Mađarskoj je između 1989. i 2009. u djece u dobi 0-14 godina kontinuirano rastao broj otkrivenih slučajeva. Računajući na 100.000 stanovnika, u 1989. godini broj novodijagnosticirane bolesne djece bio je 7,7, dok se 2009. ta brojka već popela na 18,2. Mjera rasta jednaka je u oba spola, najizraženije se očituje kod najmlađe djece (0-4 godine). Razvoj šećerne bolesti tipa 1 po današnjim spoznajama ne možemo spriječiti. U tom obliku dijabetesa kod njegova otkrivanju vrlo rijetko dolazi do komplikacija. Stoga se u početnom stadiju još i ne smatra bolešću, više stanjem, kada valja davati inzulin radi očuvanja normalne razine šećera u krvi. U bolest se razvije kada uzrokuju komplikacije. O sprječavanju nastanka komplikacija možemo reći kako se ono postiže odgovarajućom ishranom, načinom života i davanjem inzulina.

Šećerna bolest **tipa 2** odnosi se na 90% slučajeva, često je zovu i šećernom bolesti odraslih, a glavni joj je uzročnik neosjetljivost stanica na inzulin, drukčije rečeno inzulinska rezistencija. U tom slučaju organizam ne uočava prisutnost inzulina u okvirima normalnih granica, za izazov



odgovarajućeg učinka potrebna je količina koja prelazi patološki visoku granicu. Stoga je u početnoj fazi bolesti razina inzulina u krvi patološki visoka. Međutim, toga nismo ni svjesni. Doduše, razina šećera u krvi redovito se istražuje, ali inzulinska razina ne. Prekomjerna proizvodnja inzulina štetna je za organizam, povećava se vjerojatnost od nastanka kardiovaskularnih bolesti. Ako taj proces ne zaustavimo i ne preokrenemo, u tom slučaju će se beta-stanice, koje u gušterači izlučuju inzulin, izmoriti, a potom će započeti njihovo uginanje zbog prekomjerne proizvodnje. Posljedicom toga početak će rasti razina šećera u krvi, a na koncu i ovdje stižemo do točke kada će bolesnik biti sposoban preživjeti samo uz davanje inzulina. Tada se već pojavljuju klasični simptomi. Međutim, uvodna etapa gotovo je bez simptoma. Stoga, ako se pri redovitom pregledu ne otkrije visoka razina šećera u krvi, često samo specijalistu pada na um provjeriti taj šećer kada ga bolesnik potraži zbog već razvijenih komplikacija. Šećerna bolest tipa 2 po današnjim spoznajama može se izbjeći. Međutim, kada se već razvije, tada na žalost već dolazi do komplikacija, i to zbog štetne visoke razine inzulina u uvodnoj etapi. Znači, posljedice šećerne bolesti tipa 2 možemo spriječiti samo ako ne postanemo dijabetičari.

Uzrok nastanka komplikacija jest visoka razina inzulina i/ili visoka razina šećera u krvi, što uzrokuje prekomjernu proizvodnju slobodnih radikala, patološke degeneracije i upale staničnih membrana te stijenki žila. Sve to dovodi do oštećenja kardiovaskularnoga sustava te ranog starenja organizma.

Oštećenje mikrokapilara uzrokuje komplikacije na očima i bubrezima, odnosno živčanom sustavu. Degeneracije mogu obuhvatiti sva očna tkiva. Najopasnije je oštećenje mrežnice, što može dovesti do sljepoće, ali su i slučajevi sive mrežnice 2–5 puta češći. Posljedične bolesti bubrega variraju od povećanja propusnosti žila do bubrežne insuficijencije. Zbog oštećenja mikrokapilara koje opskrbljuju živce mogu se razviti brojni simptomi štetni za kvalitetu života: poremećaj osjetila, bolovi, izostanak refleksa, slabost mišića, pad krvnoga tlaka nakon ustajanja, aritmija, zastoj stolice, mršavljenje, labilni metabolizam, povećani i „lijeni“ žučni mjehur, problemi s mokrenjem, impotencija.

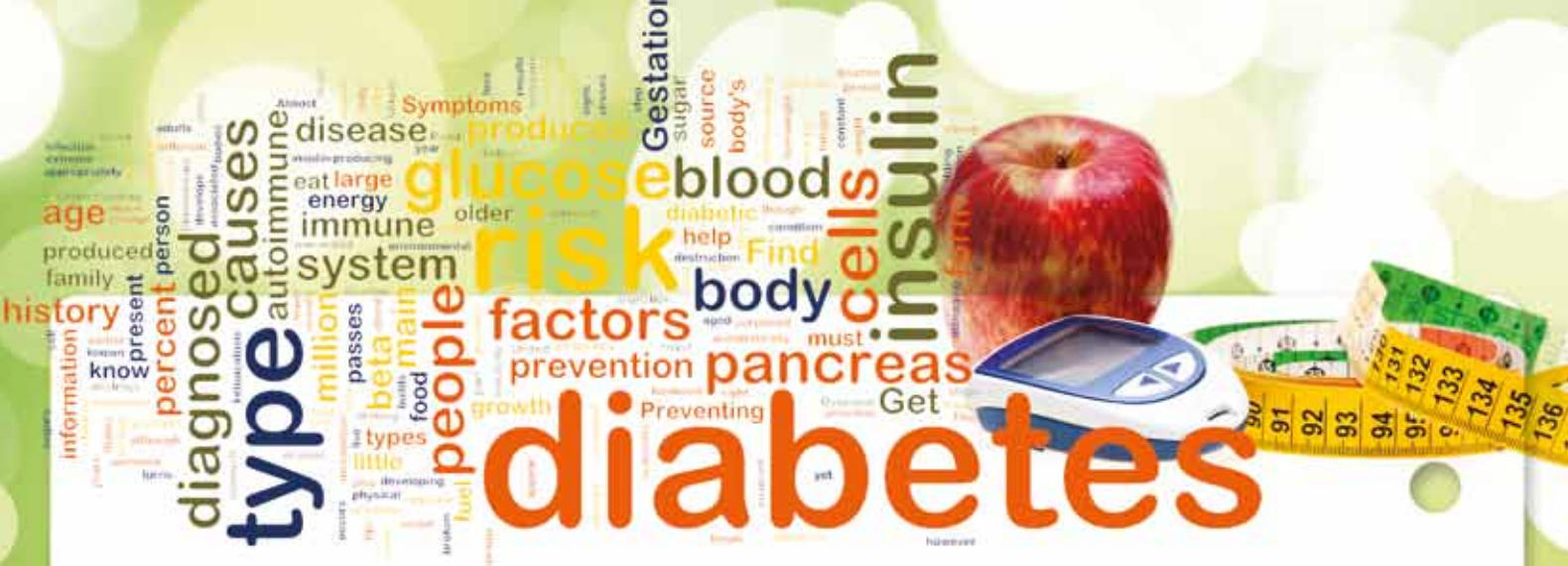
Zbog oštećenja širokih žila učestalije se pojavljuju ishemija i angina pektoris, patološka degeneracija ili

kronična upala srčanih mišića, češći je infarkt i sužavanje arterija. Kompleksna komplikacija jest dijabetičko stopalo, zbog kojega često dolazi do amputacije.

U preventivi razvoja šećerne bolesti tipa 2, odnosno u zaštiti od razvoja komplikacija kod obaju tipova bolesti, istaknutu ulogu ima način života. Grčki naziv za način života jest: **dijeta**. Skup pravila koja osiguravaju zdrav život, a to su spavanje, pijenje tekućine odgovarajuće količine i kvalitete, kretanje i prehrana.

Premalo **spavanja** narušava rad imunološkoga sustava. Malo spavanja zbog narušene ravnoteže drži tijelo u stresnom stanju. Zadatak stresnih hormona jest osigurati preživljavanje organizma, stoga kao hitnu pomoć povećavaju razinu šećera u krvi. Pri trajnom stresu (=nikada ne spavaš dovoljno) energija unesena prehranom skladišti se u obliku masti. Međutim, masno tkivo nataloženo u trbušnoj šupljini zapravo je endokrini organ, poput štitnjače. Nije dobro ni ako radi slabo, kao kod anoreksije, ni ako radi prekomjerno. Tada se, naime, u većoj mjeri oslobađaju bioaktivni materijali koje tkivo proizvodi i koji izazivaju, odnosno pogoršavaju inzulinsku rezistenciju, povećavaju vjerojatnost od nastanka kardiovaskularnih bolesti, a negativno utječu i na plodnost. Dovoljno spavanja, u odraslih 6-8 sati, znači nije važno samo stoga što tijekom spavanja ne možemo jesti, nego što je ono svakodnevno potrebno tijelu za održavanje ravnoteže. Po našem biološkom satu vrijeme dubokog, odmarajućeg spavanja zbiva se između 22-03 sata. Po mogućnosti dnevne aktivnosti rasporedimo tako da u spomenutom vremenu već spavamo. Naime i ovdje vrijedi temeljno pravilo: propušteno vrijeme ne može se nadoknaditi. Čovječje tijelo zbog bioritma nije sposobno dati jednakovrijedni efekt odmora i obnove energije pri spavanju iste duljine, ali u drugom vremenskom razdoblju.

75-80% tijela novorođenčadi čini **voda**. Tijelo odraslih sadržava 60-70% vode, što u slučaju odrasloga od 80 kg znači 54 litara. Voda čini 78% mozga, 86% krvi, 77% srca, 84% jetara i 70% mišića. A mi ipak više volimo jesti nego piti. Međutim, za valjani rad spomenutih organa imamo potrebe za odgovarajućom količinom vode. Osjećaj gladi jači je od žeđi, često jedemo samo zato što tijelo zapravo ima potrebe za tekućinom skrivenom u hrani. Primorajmo sebe na pijenje odgovarajuće količine tekućine! A koje su to? Radi održavanja ili povratka



optimalne tjelesne težine one tekućine s malo ili bez imalo kalorija. U toj kategoriji voda je bez premca. Voda s niskim sadržajem natrija i minerala ublažava osjećaj gladi, pomaže pri izgaranju masti, ne opterećuje bubrege. Naravno, možemo odabrati i čajeve sastavljene od ljekovitoga bilja, koji su ukusni i bez zaslađivača (=plus kalorija). Cimet slično pimentu, anisu, kamilici i pupoljcima aloe, poboljšava probavu, ali poznat mu je i učinak kod izgaranja masti. Đumbir snižava razinu kolesterola i krvni tlak, sprječava nastanak krvnih ugrušaka. Ekstrakt lista biljke *Gymnema sylvestre* neutralizira suvišnu količinu šećera, hrani stanice gušterače, dok lišće kupine snižava razinu šećera u krvi. Beskofeinska mješavina navedenih biljki, obogaćena klinčićem i kardamomom, dobar je odabir za unošenje 2,5–3 litre tekućine dnevno, slobodno se može dati i djeci.

Kretanje! Vjerojatno u tome najviše zakidamo svoje tijelo. Gubitak tjelesne mase od 7%, uz najmanje 150 minuta kretanja tjedno, za 58% smanjuje vjerojatnost od nastanka šećerne bolesti tipa 2. Održavanje i povratak optimalne tjelesne mase veoma je važno u sprječavanju nastanka šećerne bolesti odraslih, ali i u prevenciji te ublažavanju komplikacija obaju tipova šećerne bolesti. Kretanje povećava apsorpciju šećera u mišiće, na taj se način smanjuje razinu šećera u krvi. Poboljšava osjetljivost tkiva na inzulin, na taj način smanjuje

potrebu za inzulinom, znači ublažava inzulinsku rezistenciju. Mišićno tkivo čak i u mirovanju troši više kalorija od masnoga tkiva jednake mase, stoga ako kretanjem dio masnoga tkiva pretvorimo u mišićno, podižemo količinu energije potrošenu od bazalnoga metabolizma.

Kretanje neka bude redovito i plansko. Gibajmo se tjedno najmanje pet puta, svaki put dulje od 30 minuta, dok se ne oznojimo! Puls neka nam se diže samo umjereno, izbjegavajmo preopterećenje tijela! Odaberimo aktivnost koju nam zglobovi mogu izdržati i koju volimo, jer ćemo je tako s većom vjerojatnošću ugraditi u svakodnevicu! Ako se redovito krećemo, stići će trenutak u koji u početku malo nas vjeruje: kretanje će nas ispuniti radošću. Kao posljedica kretanja u tijelu se proizvode isti oni endorfini („hormoni radosti“) kao pri jedenju čokolade. O metaboličkom učinku kretanja, odnosno njegovoj ulozi u očuvanju zdravlja i prevenciji bolesti, možete dodatno čitati u prosinačkom broju časopisa *FOREVER* 2012. u kolumni **Ildikó Futaki** pod naslovom *Život nam je gibanje*, odnosno u ožujskom broju godine 2013. članak **dr. Edit Révész** naslovljen *Život siromašan gibanjem i njegove posljedice*, iz kojih možete još dosta toga naučiti.

Prehrana je presudni element načina života. Na koji je način uskladiti sa šećernom bolesti? Doznat ćete idući mjesec!



dr. Mária Hócsi,
pedijatrica, dijabetologinja
managerica

LITERATURA:

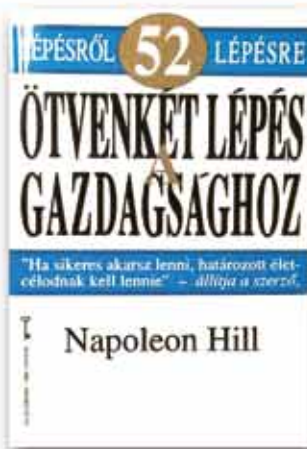
1. Gyűrűs Éva dr., Chris Patterson dr., Soltész Gyula dr., Magyar Gyermekdiabétesz Epidemiológiai Munkacsoport: „Folyamatos emelkedő vagy csúcsok és fennsíkok?“ A gyermekkori 1-es típusú diabetes incidenciája Magyarországon (1989–2009). Orvosi Hetilap, 2011. 152. évfolyam, 42. szám 1690–1695
2. A serdülőkori BMI alakulása, valamint a diabetes és a koszorúér-betegség rizikója közötti kapcsolat. Kivonatot készítette Dr. Taybani Zoltán. 2011. május 30



ISTVÁNNÉ KÁSA

Neki dan palo mi je na um kako sam prije dvadeset godina upitala Briana Tracya na koji način izgraditi uspješan biznis. Odgovorio je: **Umiljato i s elanom! Drugi odgovor glasio je: Princip svakodnevnoga rada! Svaki dan, svaki dan, svaki dan! U tome je tajna! Zauvijek sam zapamtila njegove riječi i to mi je mnogo pomoglo u radu.**

Znači, dopusti da ti veliki ljudi oblikuju život! Mene je veoma potaknula knjiga Napoleona Hilla „Razmišljaj i bogati se“. Čitala sam je kao Sveto pismo. Slične su mu i ostale knjige. Baš bi bilo dobro sresti ga i osobno!



NAPOLEON HILL:

52 KORAKA PREMA BOGATSTVU

Ovu sam knjigu često kupovala i darivala suradnicima. „Ako želiš postati uspješan, trebaš imati čvrsti životni cilj“ – tvrdi autor. Plutajući ne možeš biti uspješan. Knjiga mi je davala poneku smjernicu za svaki tjedan. Što trebam učiniti danas, a što ostalih dana u tjednu. Jedna od poruka: žar motivacije valja stalno držati u životu, pristup neka ti je uvijek pozitivan. Svladaj bojazni kako bi imao cilj! Snaga vjere: privlačiš k sebi one, čija narav nalikuje tvojoj.

LYNN GRABHORN: MOĆ PRIVLAČENJA

Za naš posao veoma je važno naučiti na koji način prijeći preko pogrešnih rutina, kako titrati na višoj frekvenciji, koja nam donosi dobre stvari u životu. Svaki trenutak našega života određuju emocije, stoga pazimo na njih! Promjenom titranja naših misli i osjećaja ostvarujemo vlastitu sreću. Bit ćemo sposobni izgraditi u sebi ono stanje, koje će kontinuirano privlačiti pozitivnu energiju u naš život. Osim toga veoma je važna ljubav. Liječi istodobno dva čovjeka: i onoga koji je daje i onoga koji je prima.



RALPH S. MARSTON JR.:

MOTIVACIJA SVAKOGA JUTRA

Budi zahvalan! Neka ti je prva misao zahvala, jer čega god se latiš, nakon nekog vremena zahvala će upravljati tvojim djelima, i možeš postići velike stvari. Umjesto da tražiš loše, nastoji u svemu vidjeti lijepo! Usredotoči se tako da uvijek možeš izraziti zahvalu za nešto. Običavam reći svojoj djeci kada se suoče s nečim neočekivanim: Pobroji svoje blagoslove! Neka ti postane navika svake minute pobuditi u sebi pozitivne misli! Cijeni ono što imaš, i poslije, kada ti život postane cjelovit, moći ćeš biti još zahvalniji za sve što si postigao. Neka ti je najvažnije djelo života: ljubav!

OBAVJEŠTENJA

OBAVIJESTI IZ SREDIŠNJE

PREPRODAJA, PROMIDŽBA

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

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

Upit PRODAJNIH PODATAKA možete obaviti na sljedeće načine:
- putem interneta u distributerskom dijelu www.foreverliving.com
- putem softvera Forever Telefon
- putem internetske usluge MyFLPBiz
- te u našim centrima, za partnere iz Mađarske na broj +36-1-269-5370 i +36-1-269-5371, a za partnere iz ostalih država regije na broj +36-1-332-5541



MAĐARSKA

Budimeštanska centralna uprava

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.
E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu
Telefoni: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995
Poštanska adresa: 1439 Budapest, Pf.: 745.
Državni direktor: dr. Sándor Milesz: +36 1 297 1995, mobitel: +36 70 316 0002
Direktorica za marketing i komunikaciju: Bernadett Huszti, kućni 194, mobitel: +36-70-436-4212
Dóra Harman: kućni 157, mobitel: + 36 70 436 4197
Zsuzsanna Petrőczy: kućni 131, mobitel: +36-70-436-4276
Direktorica za prodaju i razvoj: Erzsébet Ladák, telefon: +36-1-269-5370/kućni 160, mobitel: +36-70-436-4230;
Odjel za međunarodnu komunikaciju: Aranka Szecsei, kućni 136, mobitel: +36 70 436 4229; Ottilia Csábrádi, kućni 135, mobitel: +36 70 436 4227
Odjel za marketing i razvoj edukacije (FLP TV):
Sándor Berkes, kućni 133, mobitel: +36 70 436 4213

Edukacijski centar:

1067 Budapest, Szondi utca 34., telefon: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285, +36-1-373-0025, fax: +36-1-312-8455
Rezervacija dvorane/informacije: Bálint Rókás, mobitel: + 36 70 436 4280
Otvoreno: Ponedjeljak-Petak: 10:00-21:00

Edukacijski centar Sonya:

Rezervacija termina: Veronika Kozma, kozmetičarka: +36 70 436 4208; Melinda Ésik, frizerka: +36 70 436 4178
Količinski popust: za 10 tretmana 10%, za 5 tretmana 5%
BESPLATNI TEČAJ u Edukacijskom centru Sonya! U ulici Nefelejcs u Sonya kućici utorkom i četvrtkom od 10 sati. Prijava Foreverovim flotnim telefonom: Kata Ungár 30-331-1883.
Proizvode Forever Living Productsa prodajemo s preporukom Saveza alternativnih liječnika Mađarske.

Proizvode možete kupiti u zastupništvima ili ih naručiti.

NARUŽBA PROIZVODA

Telefonom putem telecentra:
ponedjeljkom 8-20 sati, od utorka do petka 10-20 sati na:
Telefon: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, mobitel: +36-70-436-4290, +36-70-436-4291
ponedjeljkom 12-20 sati, od utorka do petka 10-18 sati na:
mobitel: +36-70-436-4294, +36-70-436-4295
od ponedjeljka do petka 12-16 sati na:
besplatni fiksni ("zeleni") telefon:
+36-80-204-983
e-mail adresa telecentra: telecenter@flpseeu.hu

Internetska robna kuća

www.foreverliving.com ili www.flpshop.hu
Brojevi telefona informacijskoga centra internetske robne kuće:
+36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286
e-mail: webshop@flpseeu.hu

Voditeljica telecentra i informacijskoga centra internetske robne kuće:
Melinda Malik, mobitel: +36-70-436-4240

Telefonom ili putem interneta naručene proizvode dostavna će služba – nakon usuglašavanja termina – isporučiti na vašu adresu u roku od dva dana. Cijenu dostave kod kupovine u vrijednosti 1 cc ili više naša tvrtka prima na sebe.

Operativna uprava

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. Telefon: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289
Generalni manager: Péter Lenkey, mobitel: +36 70 436 4279
Asistentica: Barbara Dörnyei: kućni 191, mobitel: +36 70 436 4292
Financijska direktorica: Gabriella Rókás Véber, telefon: +36-1-269-5370/kućni 171, mobitel: +36-70-436-4220
Financijska recepcija: Ildikó Páll, mobitel: + 36 70 436 4256
Direktor za kontroling: Zsolt Suplicz, telefon: +36-1-269-5370/kućni 181, mobitel: +36-70-436 4194

Radno vrijeme ureda te skladišta u ulici Nefelejcs:

Ponedjeljak-Četvrtak: 10-19.45 sati, Petak: 10-17.45 sati,
svakoga posljednjega radnog dana u mjesecu uvijek od 8 do 20 sati.
Rukovoditeljica: Melinda Malik, mobitel: +36-70-436-4240

Debrecinska područna uprava: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.

Telefon: +36-52-349-657, faks: +36-52-349-187
Otvoreno: Ponedjeljak: 12-20 sati, Utorak-Petak: 10-18 sati (fakturiranje završava 30 minuta prije kraja radnoga vremena).
Područni direktor: Kálmán Pósa, mobitel: +36-70-436-4265
Segedinska područna uprava: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,
Telefon: +36-62-425-505, faks: +36-62-425-342 Otvoreno: Ponedjeljak: 12-20 sati, Utorak-Petak: 10-18 sati (fakturiranje završava 30 minuta prije kraja radnoga vremena). Područni direktor: Tibor Radóczki

Székesfehérvárska područna uprava: 8000 Székesfehérvár, Várkörút 17.

Telefon: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, faks: +36-22-503-913
Otvoreno: Ponedjeljak: 12-20 sati, Utorak-Petak: 10-18 sati (fakturiranje završava 30 minuta prije kraja radnoga vremena). Područni direktor: Tibor Kiss

Izvanredno radno vrijeme: Prodaja proizvoda odnosno narudžba u mađarskim predstavništvima posljednje subote u mjesecu, kada nakon te subote u dotičnom mjesecu više nema radnih dana: 12-20 sati. Točan termin tih tretmana svaki put objavljujemo na web-stranici i u predstavništvima.

Forever Resorts

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

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

Direktorica mađarskih ustanova Forever Resortsa: Katalin Király.

Putnička agencija Forever: www.foreverutazas.hu, telefon: +36-70-777-9997

Medicinski stručnjaci: dr. Edit Siklós Révész, predsjednica Liječničkoga stručnog kolegija Forever Mađarske, dr. Gabriella Kassai: 70/414-2335; dr. László Mezősi: 70/779-1943 dr. Endre Németh: 70/389-1746; dr. Terézia Samu: 70/627-5678 Neovisni medicinski stručnjaci: dr. György Bakaneck: 70/414-2913

NACRT OBRAZOVNOG PROGRAMA ZA 2014.

DANI USPJEŠNOSTI: 25. siječnja, 22. ožujka, 17. svibnja,

Dan zdravlja 18. svibnja, 19. srpnja, 13. rujna, 15. studenog

DVODNEVNI TEČAJEVI: 15-16. veljače, 14-15. lipnja, 11-12. listopada

POTICAJNI PROGRAMI: 27. travnja – 5. svibnja Globalni rally, 20-27. svibnja tečaj Go diamond, 24-29. rujna Eagle manager retreat, 3-4. listopada Holiday rally

OBAVJEŠTENJA



SRBIJA

Beogradski ured: 11010 Beograd, Kumodraška 162
tel.: +381 11 397 0127, fax: +381 11 397 0126,
e-mail: office@flp.co.rs
Predaja narudžaba: narucivanje@flp.co.rs
Otvoreno: ponedjeljak, utorak i četvrtak: 12:00–19:30,
srijeda i petak 09:00–16:30. Svake posljednje subote u mjesecu i tijekom
Dana uspješnosti 9:00–12:30.
Telecentar: +381 (0) 11 309 6382
Sonya salon ljepote: 065 394 1711

Niški ured: Niška ured: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1, tel: +381-18-514-131; fax: +381-18-514-130, imejl: officenis@flp.co.rs
Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak 11:00–19:00,
Utorak, sreda i petak 9:00–17:00

Horgoški ured: 24410 Horgos, Bartok Bela 80
tel./fax: +381 (0) 24 792 195,
e-mail: tinde.szolnoki@flp.co.rs
Otvoreno: od ponedjeljka do petka, 8:00–16:00
Svake posljednje subote u mjesecu: 9:00–12:30

Područni direktor: Branislav Rajić
Medicinska stručnjakinja: dr. Biserka Lazarević
i dr. Predrag Lazarević: +381 23 543 318

Dan uspješnosti: 24. studenog



CRNA GORA

Podgorički ured: 81000 Podgorica,
Ulica Serdar Jola Piletića 20. Poštanski fah 254,
Otvoreno ponedjeljkom: 12:00–20:00
Ostalih radnih dana: 9:00–17:00
Svakoga mjeseca posljednja subota je radni dan,
Otvoreno: 9:00–14:00
Područni direktor: dr. Branislav Rajić
Medicinska stručnjakinja: dr. Nevenka Laban: +382 69 327 127
flppodgorica@t-com.me



SLOVENIJA

Lublanski ured: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3
tel.: +386 1 562 3640, fax: +386 1 562 3645
narudžba proizvoda: mob. +386 40 559 631,
tel.: +386 1 563 7501
e-mail narudžbe: narocila@forever.si
e-mail informacije: info@forever.si
Otvoreno: ponedjeljak 12:00–20:00, utorak, srijeda,
četvrtak, petak 9:00–17:00

Lendavski ured: 9220 Lendava, Kolodvorska 14
tel.: +386 2 575 12 70, fax: +386 2 575 12 71
Otvoreno: ponedjeljak–petak 9:00–17:00
e-mail: lendava@forever.si
Područni direktor: Andrej Kepe
Medicinski stručnjak: dr. Miran Arbeiter: +386 41 420 788
Dan uspješnosti: 18. svibnja, 28. rujna, 23. studenog
Edukacija: otvorena predavanja svake srijede od 19:00 sati,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57



HRVATSKA

Zagrebački ured: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16
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., Dr. Draško Tomljanović,
mob: + 385 91 41 96 101 - utorak od 14:00 - 17:00 i petak 14:00 - 16:00
Edukacije u uredima Zagreb i Rijeka: ponedjeljak i četvrtak od 18:00^h
Web adresa: www.foreverliving.com - birajte hrvatski jezik
Na stranici www.foreverliving.com možete napraviti web
narudžbu proizvoda

Dani uspješnosti: 18. svibnja i 19. listopada 2013. - Opatija - Hotel
Adriatic



ALBANIJA

Tiranski ured: Tirana, Rruga Fuat Toptani Nr. 1.
Tel./Fax: +355 44500866
Otvoreno: radnim danom 9:00–13:00 i 16:00–20:00
Područni direktor: Attila Borbáth
Mob.: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293
Voditelj ureda: Xhelo Kiçaj, mob.: +355 69 40 66 811,
Mob.: +36 70 436 4310
flpalbania@abcom.al



KOSOVO

Prizrenski ured: Prizren Rr. Uçk br. 94
tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911
Otvoreno radnim danom: 10:00–16:00
Područni direktor: Attila Borbáth
Tel/Fax: + 355 44 500 866
mob.: + 355 69 40 66 810, + 36 70 436 4293
flpkosova@kujtesa.com



BOSNA I HERCEGOVINA

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

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

Dan uspješnosti: 7. Prosinca, Bijeljina

FOREVER





ZA ODLUKU TREBAŠ SKUPITI ODVAŽNOST

Članovi bračnog para iz Túrkeve u zajednički brak stigli su s po jednim djetetom, a zajedničko dijete, Luca, ima osam godina. Csilla je potpukovnica policije u mirovini, László medicinski maser. Sponzori: László Ferenc i dr. Virág Kézsmárki. Viša linija: Ibolya Ferenc László, dr. Nikolett Dósa, dr. Ilona Juronics i Géza Varga, dr. Terézia Samu i András Bruckner

LÁSZLÓ HARTVIG
I CSILLA HARTVIG KÁRPÁTI
MANAGERI

Kada ste se prvi put sreli s Foreverovom mogućnošću, jeste li odmah rekli „da“ gradnji mreže?

Csilla: Te 2011. nisam razmišljala o gradnji mreže. Prvo su se dokazali proizvodi, a potom smo sreli ljude kojima smo povjerovali da imamo budućnost. I tako smo krenuli u biznis.

László: Lászla Ferencu upoznao sam 2011. Rekao mi je više puta da bi se isplatilo baviti se Foreverom. Uvijek bih ga uljudno odbio, međutim kada je Csilli zatrebala pomoć, tada sam osjećao da ćemo rame uz rame pronaći rješenje za probleme i zajednički glas.

Koje su vam se promjene dogodile u protekle dvije godine?

Csilla: U početku sam gajila stanovit skepticizam. Nisam baš shvaćala zbog čega se slave ljudi na pojedinim priredbama, ali danas već znam koliko naporna rada stoji iza kvalifikacija. Gledam te ljude s velikim poštovanjem, imali oni 2 boda, 75 bodova ili su osvajači. Prošla sam veliku promjenu ličnosti, a nadam se i za druge uočljivu promjenu ličnosti. U policiji sam radila na vodećem položaju, bila odgovorna za mnoge ljude, ali 28 tamo provedenih godina i vladajuća hijerarhijska struktura ostavili su u meni dubok trag. Ljubav, humanost i nesebičnost koje sam dobila u Foreveru pomogli su mi da sve to zaboravim. Ponosno govorim da sam privržena djelatnica Forever Living Productsa.

Što sve treba da se netko u tvojim godinama odluči za gradnju mreže?

Csilla: Hrabrost. U biti nisam osoba koja se upušta u bilo što, ali s 42 godine započeti novi život, mislim tu na brak sklopljen s Lacijem, kao i činjenica da smo s 42 godine dobili još jedno dijete, za to svakako treba hrabrosti. Trebalo je imati hrabrosti i da povjerujemo kako smo sposobni ići do kraja u biznisu. U tome

su nam mnogo pomogli viši rukovoditelji i predavanja koja smo čuli na Holiday Rallyu. Budući da muž i ja nismo imali zajedničku prošlost, trebali smo je ostvariti! U Foreveru radimo zajedno kako bismo sebi i djeci osigurali budućnost. I dosad smo, a i ubuduće ćemo raditi sve zajedno i u međusobnom interesu. Posljednjih šest mjeseci nije prošlo bez napetosti, prepirki, ali uvijek bismo zaključili da ima smisla svaka suza, sve neprospavane noći.

Ako me osjećaj ne vara, ti si Csillina sigurna pozadina, zar ne?

László: Ne znam jesam li u lakom ili teškom položaju. Po zanimanju sam medicinski maser, još od 1986, i u biti nisam čovjek od riječi. Osjećam se na svojem terenu prilikom osobnih razgovora. Csilla s više hrabrosti govori pred većom publikom, već je prije u tome stekla rutinu. Nakon toliko godina pomislih, pomogao sam mnoštvu ljudi koji su mi vjerovali, stoga trebam biti vjerodostojan i u Foreveru.

Znači, suradnici vam dolaze u prvom redu od sponzora Lászla Ferenc?

László: Ne isključivo, ali ima ih i odande, jer su se dokazali i pred njima specijalno preporučeni proizvodi, a dokazali smo se i mi. Čak i članovi obitelji, koji su u početku bili skeptici, danas su već svi odreda kupci, a moj srednji sin Csabi kvalificirao se za supervizora.

Koji su vam planovi?

Csilla: Tek smo mjesec dana manageri, konkretne ciljeve još nismo zapisali, iako već vidimo predstojeće zadatke. Želimo se širiti i produbiti strukturu: mnoštvo suradnika sa sigurna 4 boda! László Ferenc, naš sponzor, pokazuje nam put, sada nam je zacrtao za cilj razinu soaringa i kvalifikaciju za eaglea. Vidimo i slijedimo njegove korake, naime radi se o kopiranju Forevera. „Kamo vodi put, ne znamo, ali trebaš krenuti i ići njime do kraja.“ Mi smo sada i ovdje krenuli!



FOREVER DESIGN

Jesi li znao da i tvoj
auto komunicira?
Sve više automobila
jedinstvenoga
izgleda promovira
Forever. Pridruži
se i Ti!



Za tehničku pomoć potraži našu marketinšku ekipu na literatures@flpseeu.hu

SUCCESS DAY

BUDAPEST 2013.11.16.

BUDIMPEŠTA, 16. STUDENOG



POZDRAVNE RIJEČI
DR. SÁNDOR MILESZ
državni direktor



DOMAĆINI
**ANDRÁS BRUCKNER
I DR. TERÉZIA SAMU**
soaring manageri



STIGLA JE ZIMA
DR. EDIT SIKLÓS RÉVÉSZ
anesteziologinja i traumatologinja,
soaring managerica

GLAZBENA TOČKA:
KUD MATYÓ



VOLIM SVOJE KUPCE
DR. LÁSZLÓ JAKAB
manager



LONDON ZOVE
ELEONORA BARANJI I JOSIP BARANJI
manageri



RADI ZA GLOBALNI RALLY!
**DR. KATALIN SERES PIRKHOFFER
I DR. ENDRE SERES**
safirmi manageri



OVDJE TI JE MJESTO
JÓZSEF SZABÓ
safirmi manager

KVALIFIKACIJA ASSISTANT
MANAGERA, ČLANOVA KLUBA
OSVAJAČA, MANAGERA,
PREDAJA REGISTRACIJSKIH
TABLICA, KVALIFIKACIJA VIŠIH
MANAGERA.

FOREVER

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Tel: (+36 1) 269 53 70 Fax: (+36 1) 297 1996

Glavni urednik: Zsuzsanna Petrőczy Urednici: Valéria Kismárton, Kálmán Pósa, Sándor Rókás

Layout, tiskarska priprema: Crossroad Consulting Kft. Prevoditelji, lektori: Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Gorán Vladimír, Žarko Anić Antić (hrvatski), Babity Gorán Vladimír, Dragana Meseldžija (srpski), Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana (slovenski).

Tisak: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdano u 30500 primjeraka. Za sadržaj članaka odgovaraju autori. Sva prava pridržana!

www.foreverliving.com



EAGLE
MANAGER
RETREAT
LAKE TAHOE
2014



FOREVER