

Godina X. broj 11. studeni 2006.

NIJE ZA PRODAJU



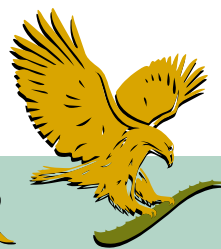
FOREVER

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





FOREVER



Korijeni

Proteklih nekoliko mjeseci imao sam mogućnosti provoditi vrijeme kod kuće nešto više nego što je uobičajeno, pa tako nisam propustio osvježavajući doživljaj jutarnjega jogginga. Iz dana u dan dizao bih se rano i trčao oko našeg imanja. U takvim trenucima obično razmišljam o mnogim stvarima, zadnji put baš o našim trostrukim dijamantnim managerima, a moje su se misli vrtjele oko Marca i Milagra Dubona. Oni su dugi niz godina članovi naše velike Foreverove obitelji, i vrlo je uzvišen osjećaj što mogu pažljivo pratiti kako su upravo oni postali drugim trostrukima u Foreverovu životu. Čestitam!

Tijekom jogginga promatram naše biljke, provjeravam imaju li sva drveća i grmovi dovoljno vode, imaju li na raspolaganju dovoljno prostora. U našem vrtu rastu mnoge vrste drveća, međutim sve one zahtijevaju posebnu brigu i pažnju. Neke od njih možemo dugo tjedana ostaviti bez vode, a ipak će izrasti u velike biljke, druge vrste zahtijevaju neprekidnu pažnju, treba ih zalijevati iz dana u dan, obrezivati, prihranjivati. Imamo stabla koja su izrasla u goleme jedinke, a njihova raširena krošnja već nam godinama pruža zaštitnu hladovinu. Debljina njihova zbijena, poput stijene čvrsta debla mjeri se gotovo u metrima. Bili su nazočni na mnogim značajnim događajima našega života, stajali su uvijek nepokolebljivo bez obzira na vremenske prilike, okolnosti i elementarne nepogode.

Imamo i ona, još vitka i mlada, stabla koja rastu polako i priroda ih često stavlja na kušnju. Nekoliko njih trebalo je i poduprijeti kako im vjetar ne bi prelomio nekakva debla. Štoviše, u Arizoni za vrućih ljetnih dana debla mladih voćaka obojimo bijelo i tako im osiguravamo zaštitu od vrućina (možda jednog dana iskušamo i Aloe Sunscreen. . .?).

Rast naših stabala vrlo je lako uočljiv, međutim, tajna ostaje skrivena pred očima! Tajna njihove snage i nepokolebljivosti nije vidljiva. Sustav korijenja koji su strpljivo razvijali dugi niz godina

postao je zalogom veličine naših divova. Korijenje naših mladih stabala valja razvijati dalje, jer još nije dovoljno rašireno i snažno, a s vremenom će biljka u njemu imati sigurno uporište i iz njega crpiti dovoljno snage. Izgraditi rašireno i snažno sustav korijenja nije laka zadaća, ona zahtijeva strpljenje, ustrajnost i neprekidnu predanost. Treba prodrijeti kroz razne vrste slojeva tla, prevladati razne prepreke. Tajna snažnih i golemih stabala nije ni u čem drugom nego u stalnom razvijanju novoga korijenja i u neprekidnom snaženju postojećega.

Otkrio sam još dvije zanimljivosti dok sam promatrao biljke u našem vrtu. Shvatio sam kako nikada neću moći procijeniti snagu korijena nekog stabla dok se ne dignu neka doista snažna oluja. Za tiha i mirna vremena i nekakva stabla stoje čvrsto, baš kao i snažni pripadnici njihove vrste, ali kad se suoče s izazovima, otkrit će se njihova prava priroda.

Vidio sam mnogo toga, naučio puno. Najveća je pouka za mene činjenica da svi ljudi zahtijevaju individualnu pozornost, po njihovoj mjeri, svima je potrebna zasebna mjera potpore. Moramo se, dakle, pripremiti za to da imamo dovoljno energije za sve svoje poslovne partnere. Njeguimo i jačajmo kontinuirano svoje korijene, redovito sudjelujmo na priredbama FLP-a, upotrebljavajmo proizvode i učimo o njima. Stalno učenje, te sve veći i veći broj informacija stečenih o tvrtki, proizvodima i poslovanju, sve će nas više približavati našim ciljevima. Ako svoje poslovanje izgrađujemo čvrstom i nepokolebljivom predanošću, ono će nam zahvaliti golemim rastom. A kad dođu na red oluje, kad se moramo suočiti s odbijanjima, dvojbama ili s konkurencijom, moći ćemo stajati ponosno, slično kao najsnažnija stabla našeg vrta, kako bismo iz lojalnosti, stabilnosti, zaštitne snage i potpore mogli prednjačiti primjerom.


REX MAUGHAN

Rođendan



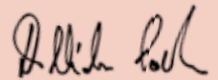
Svi se mi rađamo i dolazimo na svijet s određenim ciljem, svi imamo svoju zadaću u ovome, na prvi pogled, golemu i zamršenu svijetu. Čovjek uči od rođenja, i kako sve više raste i uči, krene u određenom smjeru kako bi se mogao pobrinuti za samoga sebe i svoju sredinu. Rađaju se, međutim, i ljudi koji su kadri da svojom djelatnošću definiraju živote nekoliko desetaka, čak stotina milijuna ljudi, da milijunima osiguraju posao, jednu zdraviju, ljepšu i sretniju budućnost, slobodu.

Ovaj je čovjek stvorio sustav kojemu diljem svijeta prilaze u sve većem i većem broju, jer taj se sustav izgrađuje na jednoj od osnovnih ljudskih osobina, na povjerenju. Povjerenje ne dopušta dvoličnost, laž, prijevaru, jer ako bi samo jedanput ovo povjerenje i u najmanjoj mogućoj mjeri bilo poljuljano, tada bi bila poljuljana vjera nekoliko milijuna ljudi.

On je uzor koji je svojom djelatnošću čelnika koji je omiljen i kojega poštuje nekoliko milijuna ljudi, učinio već i dosad više za čovječanstvo nego mnogi drugi koji u današnjem svijetu smatraju kako oni "čine najviše za nas". Možda za

tu svoju djelatnost još nije dobio Nobelovu nagradu, ali ljubav nekoliko milijuna ljudi prema njemu uručuje mu jednu idejnu Nobelovu nagradu koja vrijedi više od bilo koje materijalizirane stvari.

Odličan je stručni voditelj, senzacionalan, energičan otac i djed, lider, upravitelj i organizator nekoliko milijuna ljudi. On je rođen da predvodi ljude, upravlja njima, pruža im mogućnosti za jedan čudesan, slobodan život, da to čini s velikom ljubavlju, ali da i dobiva puno zauzvrat. Kako sam kaže: „Snaga Forevera je snaga ljubavi“. Ponosni smo što imamo čast poznavati te, što nas nazivaš svojim prijateljima i braćom, i sretni smo kada te susretnemo. Bog te dugo poživio, Rexu Maughanu, predsjedniče generalni direktore Forever Living Productsa!



DR. SÁNDOR MILESZ

regionalni direktor
FLP Mađarska

Na stotine naših suradnika punih entuzijazma, što iz Budimpešte, što iz Beograda, pošlo je na put kako bi mogli biti sudionicima jedne iznimne priredbe, koju smo prvi put u Foreverovoj povijesti održali 29. rujna 2006. godine u Hrvatskoj, u jednom gradiću na prekrasnom položaju na jadranskoj obali, u Poreču. Karavane autobusa satima su prevozile vrlo dobro raspoložene suradnike do hrvatske granice, a nakon što bi je brzo prešli, prolazili su predivnim krajolicima okupanima jakim svjetlom sunca. Oni hrabriji bacili su se u more upoznavši tako najljepše more Europe, a one željne znanja dočekali su prekrasan krajolik, ugodna okolica, te fantastičan hotel s uslugom all inclusive.



Momenti s jednog izvan red

Na dan dolaska neki su se upoznavali s okolicom, neki s morem, a bilo je i onih koji su preostali dio dana provodili u odmoru. Tijekom večeri naši su kvalificirani suradnici mogli sudjelovati na izvanrednoj večeri, nakon koje je uslijedilo nekoliko ugodnih sati u Discu National. Svi su se pripremali i razgovarali o sutrašnjoj priredbi, te smo s ushitom iščekivali sutrašnji dan.

Nakon obilna doručka svi su požurili u smjeru edukacijskog centra, gdje

su pristigle i željne znanja dočekali prekrasna pozornica i gledalište. Pod vodstvom **dr. Alberta Keresztényija i Jadranke Kraljić Pavletić** započeo je jedan senzacionalni program Rallyja, koji nije povijesni samo iz razloga što je prvi put održan u Foreverovoj povijesti, nego i stoga što su čast da bude prvi domaćin ove priredbe **Rex Maughan i Gregg Maughan** dodijelili našoj regiji. Regionalni direktor **dr. Sándor Milesz** u svojem pozdravnom govoru zahvalio je Rexu i Greggu na ovoj fantastičnoj mogućnosti, nakon čega je pozvao na

pozornicu i podijelio priznanja onim distributerima koji su ispunili uvjete sudjelovanja na Rallyju, a kojima i ovim putem čestitamo i ponosimo se njima.

Publiku je zabavljala fantastična i očaravajuća izvedba pjevačke skupine **Putokazi**, koja je na Natjecanju za pjesmu Eurovizije (prije nekoliko godina) predstavljala Hrvatsku.

Zahvaljujući dojmljivom predavanju soaring managerice, članice President's Cluba **dr. Edit Révész Siklósné**, imali



FOREVER 



...nog edukacijskog programa

smo mogućnosti steći one spoznaje u svezi s našim proizvodima koje su nam nužne tijekom našega posla. Njezino je predavanje, osim poznavanja proizvoda, širilo veliku dozu šarma i neposrednosti, tako da su sudionici burnim pljeskom zahvalili Editi na njezinu izvanrednom izlaganju.

Soaring managerica, članica President's Cluba **dr. Terézia Samu**, u svojem je predavanju skrenula pozornost gledateljstva supervizora na čimbenike koje treba naglašavati tijekom predaje

informacija, te na koji će način i s pomoću kojih tehnika moći proslijediti predaju informacija prema svojim novim kupcima ili distributerima proizvoda. Zahvaljujemo na izuzetno preciznom, točnom i pripremljenom predavanju. Drago nam je što djelatnosti graditelja mreže pomoć pružaju ovako iskusni liječnici, koji posjeduju tako zavidno znanje.

Senior manager **Tamás Bíró** je sa svojim već uobičajenim entuzijazmom i predanošću, navodeći nekoliko

momenata iz svojega života, predstavio mogućnosti koje predstoje našim novim supervizorima, a koje su dostižne bilo kome pod uvjetom da adekvatno radi i poduzima odgovarajuće korake.

Naši safirni suradnici, članovi President's Cluba iz Srbije **Irena Dragojević i Goran Dragojević**, neposredno su i otvoreno progovorili o važnosti supervizorske razine, o onoj stepenici s koje povratka nema. Put odavde vodi ravno do managerske razine, međutim svi će morati donijeti



važnu odluku, poduzeti važan korak u životu, a ta je odluka u slučaju nazočnih formulirana ovdje u Poreču.

Safirna managerica, članica President's Cluba **Ágnes Krizsó**, govorila je o onim važnim ljudskim osobinama koje su okarakterizirale cijelu njezinu karijeru, a to su ustrajnost, odanost i povjerenje, najvažnije osobine Foreverovih suradnika, one im pomažu i pokreću naprijed tijekom ostvarivanja svojih ciljeva, a ta će ustrajnost prije ili poslije uroditi plodom, managerskom razinom.

Safirni manager **József Szabó**, član Senior President's Cluba i završni predavač prijepodnevnog edukacijskog

programa, svim svojim rečenicama i svim svojim riječima posvjedočio je o onoj dubokoj odanosti koju osjeća prema Foreveru i Rexu. Gledateljstvo je upijalo svaku njegovu riječ, zajedno je disalo s njim na pozornici, sudjelovalo je s njim u zabavnim zadacima, i zajednički je bilo prožeto osjećajem važnosti svoje nazočnosti, budućnosti same, koja je presudna ne samo sa stajališta samoga sebe, nego i svoje sredine u cijelosti.

Čestitamo na iznimnim predavanjima! S ovim fantastičnim doživljajima krenuli smo na pauzu, kako bi nakon kratkog ručka glavnu ulogu ponovno preuzelo učenje.

Naš suradnik safirni manager **Róbert Varga** prisjetio se u svojem predavanju onih dana kada je postigao razinu supervizora i kada je znao da se zaustaviti ne može, jer je osjećao unutarnju potrebu da u zamahu treba nastaviti ovaj posao. Taj je elan proslijedio našim nazočnim suradnicima (kijih je bilo nekoliko stotina) kako bi dalje pronosili Foreverovu zastavu diljem regije.

Naši dijamantno-safirni suradnici **Aranka Vágási i András Kovács**, članovi President's Cluba, u svojem su predavanju istaknuli onaj rezultat koji je potreban kako bi naši suradnici mogli postati manageri. Rezultat se može



postići samo određenim pripremljenim temeljima, edukacijama i učenjem, te su baš zato pružili brojne korisne savjete i pomoć za sudionike u dvorani. Posebna hvala Andrásu na dubokim mislima kojima se obraćao našim srcima.

U izuzetno iskričavom predavanju safirni manager **dr. Adolf L. Kósa** predstavio je moguću alternativu za distributere: jednostavno treba realizirati samo managersku razinu. To se ne može raduckati, mrežu se ne može graditi polako. Prema Adolfu, jedino građenje mreže koje se stalno vrti, koje je brzo i ispunjeno uspjesima jest ono u kojem se može juriti prema zacrtanom cilju

s osjećajem ugone i s puno nastupa na pozornici. Pogriješimo li, to nije problem, jer nas se tako može kopirati, samo je važno da dvaput ne učinimo istu pogrešku.

U sve uzavrelijoj atmosferi na pozornici se pojavio dijamantno-safirni manager, član Royal President's Cluba **Miklós Berkics**, koji je iznimno preciznim, samouvjerenim predavanjem očarao gledateljstvo. Miklós je već uobičajenom lakoćom poučavao supervizore na korake koji im predstoje. Gledatelje je učio ustrajnom radu, predanosti i važnosti stabilnosti mreže, kao i pozitivnom razmišljanju. Hvala na preciznom predavanju.

Naša suradnica, dijamantna managerica i članica Senior President's Cluba **Veronika Lomjanski**, predstavila je one osnovne korake koji su nezaobilazni kako bismo postali uspješni. Mnogi poznaju način Veronikina rada i poštuju je zbog nesvakidašnje ustrajnosti i svega što je učinila tijekom karijere za FLP i što će još učiniti. Preuzmu li supervizori metodu njezina rada, tada će ova regija imati još mnogo svojih dijamantata. Hvala Veroniki što je podijelila svoje znanje s nama u Poreču.

Na koncu smo na pozornici mogli pozdraviti **Katrin Bajri**, dvostruku dijamantnu managericu, koja je izuzetno detaljno, s već uobičajenom preciznošću,

predstavila djelatnosti graditelja mreže, metodu s pomoću koje je izgradila mnoštvo managerskih mreža, a to svoje znanje prosljedila nam je ovdje na pozornici Holiday Rallyja. Posebno joj zahvaljujemo što je prihvatila naš poziv, a i mogli bismo je polako proglasiti i počasnim članom Forevera Mađarske. Ne može odoljeti našoj molbi kada se odlučimo uzeti je za izalagača buduću da osjeća kako naši suradnici rado uče od nje, smatraju je uzorom, mnogi bi među njima željeli postati poput nje, postati uspješni. Hvala **Katrin Bajri** što je znatan dio svojega dragocjenog vremena odvojila za edukaciju naših suradnika, sudionika Holiday Rallyja.

U svojstvu zatvaranja Holiday Rallyja regionalni direktor **dr. Sándor Miliesz** zahvalio je suradnicima FLP-a Mađarske i Hrvatske na iznimnim rezultatima u svezi s utemeljenjem Rallyja. Izrazio je posebnu zahvalnost **mr. sci. Lászlu Molnáru**, regionalnom direktoru FLP-a Hrvatske. Pozvao je sve predavače na pozornicu, koje je zatim gledateljstvo pozdravilo dugotrajnim i ritmičnim pljeskom. Vidimo se s novim supervizorima, i to već s vašim supervizorima iduću godinu na istom mjestu.

Nakon službenog programa Holiday Rallyja kvalificirani su suradnici sudjelovali na vrlo lijepoj i intimnoj završnoj večeri, nakon čega je ovaj fantastičan niz priredbi završio banketom koji se protegnuo dugo u noć. Čestitamo svim sudionicima, a posebno zahvaljujemo svima koji su nastupili, Foreverovim suradnicima na vodećim pozicijama, koji su prema svojem najboljem znanju dostojno predstavljali suradnike najboljega mrežnoga marketinga Srednje i Istočne Europe.









Poštovani Suradnici!

Još uvelike traje razdoblje kvalifikacija za Europsku Rally, međutim možemo vas već sada obavijestiti o nekoliko stvari.

Mjesto održavanja Rallyja bit će *Arena Hovet* koja se nalazi u južnom dijelu Stockholma, blizu stajališta metroa Globen. **Vrijeme održavanja** Europskog Rallyja: *petak 13. travnja i subota 14. travnja*. Početak u petak u 13.30 sati, a u subotu u 11.00 sati.

Rally će se odvijati u potpuno obnovljenom obliku. Za razliku od prije uobičajenog, Rally će se odvijati oba dana priredbe, tijekom kojih će biti i kvalifikacija u sklopu Profit Sharinga, neće biti razdvojen na dan Profit Sharinga i dan Rallyja.

U subotu navečer priredit ćemo banket za one koji su se kvalificirali za Rally i za program Profit Sharinga. Na ovoj priredbi moći će sudjelovati isključivo oni koji su se kvalificirali.

Ulaznice će osigurati sudjelovanje na priredbu u cijelosti, dakle one koji su se kvalificirali za World Rally, program Profit Sharing i Europski Rally na istom mjestu i u isto vrijeme. Naravno, ulaznice će osigurati sudjelovanje u programu oba dana.

Za nekvalificirane ćemo od mjeseca studenog osigurati ulaznice koje će se moći kupiti po pojedinačnoj cijeni od 15 € + PDV. Dvostruki doživljaj po cijeni ulaznice od prošle godine!

U studenom ćemo Vas informirati o smještaju, naime u kojim će hotelima biti smješteni kvalificirani koji stižu iz određenih zemalja. Naravno, postoji mogućnost i za nekvalificirane – adekvatno potrebama, u skladu s mogućnostima, imajući u vidu podjelu po zemljama – obaviti rezervaciju smještaja (Jacqueline Commins: jacqueline@creativerealisation.com, ili +44 1352 744281).

Od međunarodne zračne luke Stockholma u pravcu centra grada vozi brza željeznica, Arlanda Express. Vožnja traje 20 minuta, karta se može kupiti za 200 SEK (21 €), odnosno povratna karta za 380 SEK (40 €).

Sljedeće aviokompanije mogu vam na dobroj razini usluge osigurati letove do Stockholma: www.sas.se, www.klm.com.

Dat će se na raspolaganje poster, odnosno prezentacije u Power Pointu, kako bi našim suradnicima mogle biti predstavljene mogućnosti.

Sljedeća podjela po zemljama samo je preliminarni prijedlog, a o nastalim promjenama nakon zaključivanja kvalifikacijskog razdoblja bit ćete obaviješteni.

Hotel Clarion		Sheraton	Radisson SAS Royal Viking	Nordic Light
Baltičke zemlje	Izrael	Ujedinjeno Kraljevstvo	Mađarska	Skandinavija
Države Beneluksa	Italija	Island	Srbija	Švicarska
Bugarska	Poljska	Irska	Crna Gora	
Češka	Portugal	Njemačka	Kosovo	
Slovačka	Španjolska	Rumunjska	Bosna i Hercegovina	
Francuska	Ukrajina		Turska	
Grčka				

FOREVER 

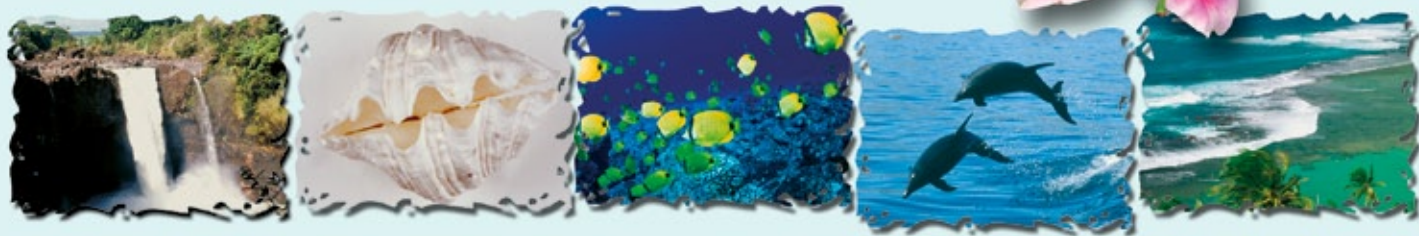
Silver

Post Rally Tour 2007.

Ako Vam ne bi bio dostatan jedan dan u Anaheimu, kvalificirajte se na Silver Post Rally Tour i sudjelujte na najvećem putovanju svojega života! Provedite šest nezaboravnih dana (i pet noći) u bajkovitom tropskom svijetu Havaja! Vidjet ćete, to bi bila šteta propustiti!

5-10. kolovoza 2007.

HAWAII



- prikupite **2,500 cc**, na taj ćete se način kvalificirati na Silver Post Rally Tour – PLUS \$1,000 džeparca za svakog distributera!
- prikupite **5,000 cc**, na taj ćete način steći pravo na sve bonuse kao oni koji su se kvalificirali na razinu s 2,500 cc – PLUS \$1,000 džeparca za svakog distributera (ukupno \$2,000), posebno priznanje na Super Rallyju, i mogućnost da na licu mjesta dobijete VIP red pri kupovini proizvoda!
- prikupite **7,500 cc**, na taj ćete način steći pravo na sve bonuse kao oni koji su se kvalificirali na razinu s 5,000 cc – PLUS \$1,000 džeparca za svakog distributera (ukupno \$3,000), te poseban skup na Silver Post Rally Touru s čelnicima tvrtke!
- prikupite **10,000 cc**, na taj ćete način steći pravo na sve bonuse kao oni koji su se kvalificirali na razinu s 7,500 cc – PLUS za Vas ćemo osigurati putovanje na Super Rally u poslovnom razredu (Business Class!)





ZSOLT RÓZSAHEGYI I MARIKA ZSOLTNÉ RÓZSAHEGYI

soaring manageri
voditelji programa
članovi President's Cluba

Uz sudjelovanje nekoliko tisuća naših suradnika, Success Day, prvu priredbu u jesen 2006. godine, održali smo u Športskoj areni László Papp u Budimpešti. Zahvaljujemo svima koji su došli, unatoč izvanrednim okolnostima, kako bi mogli udijeliti pljesak novokvalificiranim suradnicima, ili kako bi upravo oni bili glavni akteri na pozornici, odnosno kako bi učili.

Za uspjeh se ispl

Mogli smo svjedočiti jednom izuzetnom danu pod vodstvom soaring managera **Zsola Rózsahegyija i Marike Zsoltné Rózsahegyi**. Naime, u svojem smo krugu mogli pozdraviti kvalificirane tijekom nekoliko mjeseci. **Dr. Sándor Milesz** iznio je u svojem pozdravnom govoru iznimo podatke koji govore o nevjerojatnom razvoju, što je djelovalo zapanjujuće za sve nazočne. U kolovozu, zadnjega ljetnog mjeseca, postigli smo 20%-tni rast u usporedbi s istim razdobljem prošle godine.

Ova nevjerojatna dinamičnost hrani djelatnost distributera proizvoda, ovo su oni uspjesi zbog kojih vrijedi svakodnevno zasukati rukave. Zahvaljujemo na tomu svim našim suradnicima, distributerima proizvoda i kupcima, a naravno i ljudima na čelnim pozicijama mreže.

Bračni par Rózsahegyi se u Sjedinjenim Državama izborio za naslov najboljih sponzora u regiji New Yorka i Floride. To je priznanje zaslužno dodijeljeno najboljima. Čestitamo im na postignutom uspjehu.

Mogli smo poslušati program u znaku nostalgije u izvedbi sastava **Shadow Hungary Band**, a nekoliko njih u gledalištu nije se libilo zaplesati. Hvala im na sjajnoj predstavi.

Iz predavanja managera i liječnice istraživačice dr. Edit Wohlmuth i doktora ekonomskih znanosti Gyule Wirtha, mogli smo doznati njihova prva iskustva s proizvodima pod utjecajem kojih su donijeli odluku da krenu u distribuiranje

proizvoda. Predavanje sa stajališta ekonomista upozorilo je na činjenicu da naš predsjednik-generalni direktor **Rex Maughan** ne samo što je osmislio marketinški sustav za koji su drugi dobili Nobelovu nagradu, nego je do dana današnjega usavršava, razvija dalje.

Hvala na tom vrlo zanimljivom i vrijednom predavanju koje nam je rasvijetlilo mnogobrojne nove elemente i koje je u krugu slušateljstva populariziralo nov način viđenja.

Naša suradnica, senior managerica **dr. Anna Schmitz**, moderiranjem iskustava s proizvodima preuzela je ulogu domaćina u jednom od najvrjednijih i najzanimljivijih dijelova programa Foreverova dana. Mogli smo se upoznati s nekoliko zanimljivih slučajeva, koji su u potpunosti promijenile živote ljudi, a mogli smo pozdraviti i onih nekoliko stotina liječnika koji su izišli na pozornicu u ime nekoliko tisuća predstavnika zdravstvenih radnika. Hvala im na vjernosti i ustrajnosti.

Na pozornici su uslijedili distributeri koji su se kvalificirali tijekom srpnja i kolovoza i mogli su od regionalnog direktora preuzeti svoje značke koje simboliziraju njihovu kvalifikaciju. Čestitamo novokvalificiranima i očekujemo ih ponovno na Foreverovoj pozornici.

Naši suradnici, senior manageri **Ferenc Szabó i Ferencné Szabó**, ispričali su životni put koji ih je doveo do Forevera. Mogli smo upoznati onu razliku koju

ati raditi iz dana u dan!

je mogućnost Forevera donijela u obitelj koja funkcionira školski. Dobili smo komparaciju između prošlosti, sadašnjosti i budućnosti. Hvala na neuobičajenom predavanju.

U svojem je izlaganju naša suradnica, senior managerica **Ibolya Tünde Császár**, govorila o jedinstvu svoje skupine, o ljepoti izgradnje mreže, o snazi jedne ekipe koja zna svladavati prepreke. Svojom već uobičajenom neposrednošću, jasnoćom i otvorenošću Ibolya je zahvalila svima onima koji su joj pomagali tijekom postizanja seniorske razine. Ponosni smo na njezinu upornost i odanost. Želimo joj puno uspjeha u postizanju sljedeće stepenice.

Tijekom izvedbe **Lajosa Túrija** (Luija) začule su se melodije popularnih šlagera što je publika nagradila gromoglasnim pljeskom. Ovaj iznimno talentiran čovjek imao je prigodu preuzeti svoju managersku značku na pozornici. Čestitamo mu i želimo mu da se što prije sretnemo na Foreverovoj pozornici koja predstavlja poseban svijet.

Na Foreverovoj pozornici zatim su se pojavili kvalificirani, prvo smo mogli pozdraviti članove Kluba osvajača, zatim su svoje priznanje mogli preuzeti soaring manageri **Sándor Tóth i Edina Vanya**. Nakon njih došli su novi manageri, koje su pred pozornicom velikim buketima pozdravili njihovi suradnici, znanici i rodbina, te su s tim buketima stigli na mjesto preuzimanja značke. Svi su se manageri u nekoliko riječi zahvalili svojim sponzorima, kao i svojoj mreži na pomoći

u postizanju managerske razine. Čestitamo i želimo puno uspjeha u daljnjem radu, ovo je važan dio njihova razvoja, a oni su važni temeljni stupovi Forevera.

Mogli smo pozdraviti najnovije kvalificirane u okviru poticajnog **programa kupovine automobila**. Naši novi senior manageri, **mjeseca srpnja Ibolya Tünde Császár te dr. Erika Tanács Tombáczné i dr. Attila Tombácz**, odnosno senior managerica mjeseca kolovoza dr. Mária Debródi, nakon kvalifikacije ukratko su zahvalili svojim ekipama na iznimnom radu, na uložnim naporima koji su pridonijeli osvajanju ove vrlo važne postaje. Nećemo se zaustavljati, nastavljamo dalje s istim zamahom do sljedeće razine, i vidimo se ponovno na pozornici.

Naša suradnica, **safirna managerica Ágnes Krizsó**, doživjela je kao rođendanski dar činjenicu što je u svojstvu predavača mogla dati doprinos Foreverovu radu na priredbi. Ági je na pozornici Športske arene ponovno posvjedočila o svojoj izvanrednoj odanosti. Sve je ohrabivala da donesu odluku, da je stiglo vrijeme kako bi započeli svojim poslom ovdje kod Forevera, koji karakteriziraju povjerenje i poštenje. Hvala što je postigla uspjeh svojim predavanjem, iskazala nam je čast.

Iz predavanja našega novoga safirnog managera **dr. Adolfa L. Kóse** mogli smo doznati nekoliko vrlo važnih stvari o putu koji vodi prema uspjehu. Doznali smo da se graditi mrežu smije samo u zamahu.

Adolf gradi svoju mrežu tim zamahom jer ljudi žude za uspjehom, a uspješni ljudi mogu biti samo onda ako bez odgađanja započnu s poslom i rade na njemu kontinuirano. Zbog čega? Svi su spremni raditi za sebe, za potpunu materijalnu neovisnost, za slobodu života. Njegovo dojmljivo predavanje bilo je popraćeno golemim ritmičkim pljeskom. Čestitamo Ti Adolfe, kao i ekipi koja stoji iza Tebe.

Zadnji gost predavač stigao je na našu današnju priredbu iz Danske. Iz predavanja dijamantno-safirnog managera **Kima Madsena** mogli smo doznati kako je on kao mornar okusio slobodu života, međutim potpunu neovisnost uspio je ostvariti ovdje, u Foreveru. Godine 2007. organizator World Rallyja, Europskog Rallyja i Profit Sharinga bit će Skandinavija. Samo rijetko mu se pruža prilika otići u Stockholm, stoga Kim poziva sve neka poduzmu sve kako bismo mogli zajedno slaviti na Foreverovoj pozornici. Svoje je predavanje učinio još atraktivnijim i razumljivijim svojim odličnim komparacijama i slikama.

Zahvaljujemo na predavanju kao i na tomu što je svoja iskustva podijelio s nama. Želimo mu puno uspjeha na skandinavskom Rallyju.

Kao završetak priredbe su uslijedile kvalifikacije naših **novih assistant supervizora** koji su se u nepreglednom redu približavali prema pozornici. Hvala na izdržljivosti i odanosti, položili su s peticom.

Vidimo se na sljedećem Foreverovu danu!











**IRENA DRAGOJEVIĆ I
GORAN DRAGOJEVIĆ**

safirni manageri
voditelji programa
članovi President's Cluba

**Sezona godišnjih odmora
je za nama, a pred nama
su novi izazovi u okviru
tvrtke Forever Living
Products Srbije. Imali smo
zadovoljstvo da na našoj
rujanskoj priredbi Success
Daya pozdravimo sve
suradnike i svima poželimo
uspješnu jesen.**



„Ako vjeruješ ostvariti sve s

Okupljenim gostima predstavili su se **Irena i Goran Dragojević**, safirni manageri naše tvrtke. Vjera u proizvode i velika upornost pridonijeli su da Irena i Goran mnogo sigurnije idu kroz život s osloncem u vidu FLP-a. Oni su među najuspješnijim distributerima Srbije i želimo im puno uspjeha u daljnjem radu.

Sve je suradnike pozdravio teritorijalni direktor FLP-a Srbije **Branislav Rajić**. Direktor Rajić prenio je pozdrave regionalnog direktora **dr. Sándora Milesza** poželjevši plodonosnu i uspješnu djelatnost svim suradnicima FLP-a Srbije. Imali smo priliku da prvi put predstavimo javnosti novi korporativni logo kompanije koji u znaku orla simbolizira upornost, ustrajnost, snagu i ljepotu pretočenu u uspješnost i efikasnost. Također smo čestitali suradnicima koji su ispunili uvjete poticajnog programa Holiday Rallyja i koji će biti gosti seminara potkraj rujna u Poreču.

FLP je bio više nego domaćin senior managerima **Mirjani Mičić i Vilmosu Harnosu** na njihovu prvom putu u Ameriku i posjetu tvrtki Forever Living Products. Kovčezi su bili premali da bi u njih stale sve uspomene i sjećanja na desetak nezaboravnih dana na poljima aloe i u proizvodnim pogonima, druženju s Rexom i njegovim suradnicima na zajedničkom

putu sa svojim sponzorima, na kojem su vidjeli Sjedinjene Države u pravom svjetlu. Želimo svim suradnicima da svake godine u sve većem broju budu gosti matičnog ureda kako bi se uvjerali u jednostavnost i efikasnost načina rada FLP-a.

Mnogo je hrabrosti potrebno da se pred punim auditorijem progovara o problemu koji je narušio naše zdravlje. Iskustva liječnika i korisnika preparata FLP-a otkrivaju da se djelotvorno mogu tretirati različiti poremećaji zdravstvenog stanja svakoga od nas. Zahvaljujemo **dr. Marini Mitić** na odličnom vođenju ovoga dijela seminara koji se smatra jednim od najvažnijih dijelova programa.

Vraćanje vitalnih funkcija na optimalnu razinu njihova rada, sinergija u organizmu i energetska dopuna unutarnjih organa preduvjet su normalna funkcioniranja svakog organizma. U ljudskome tijelu stalne su samo promjene. Dugujemo zahvalnost predavaču ove teme **dr. Dušanki Tumbas** na nesvakidašnjem osvrtu na mogućnost poboljšanja zdravlja s toga stajališta.

Na sceni smo čestitali našim novim **supervizorima, assistant managerima i managerima** koji su tijekom ljeta naporno gradili svoj put prema uspjehu u FLP-u. Svim kvalificiranim suradnicima poželjeli

u sebe možeš voje ciljeve!”

smo mnogo uspjeha u daljnjem radu i puno novih kvalifikacija na ljestvici Marketinškoga plana.

Imali smo čast i zadovoljstvo promovirati svoje nove **soaring managere, Vesnu i Sinišu Kuzmanović**. Njihova vizija poslovanja u okviru FLP-a dovela ih je na čelo jedne fantastične skupine suradnika s jasnim ciljevima i dobro trasiranom stazom prema uspjehu. Zahvalnost Vesne i Siniše neposrednim suradnicima, paralelnim strukturama i managementu tvrtke, bila je više nego iskrena. Novim soaring managerima želimo mnogo uspjeha i novih kvalifikacija. Sigurni smo da će ih biti, jer su Vesna i Siniša vječiti dobitnici.

Glazbeni poklon u vidu nastupa sve popularnijeg zabavljača **Ace Pejovića** bio je samo malen dio kojim smo se pokušali odužiti novim soaring managerima, a ujedno i nagraditi sve okupljene jednim mini koncertom.

Zašto FLP? Živjeli smo život u lažnoj slici i bježali od istine o kvaliteti života. Priča o prosječnosti čovjeka bila je naša priča. Marketinški plan FLP-a razbija monotoniju života, primorava nas na konstantan rad s novim ljudima jer sa svima krećemo od samog početka, odnosno od članske iskaznice. Iz tih razloga preporučujemo FLP kao jedan od najučinkovitijih načina za promjenu

životnog stila, poručuje senior managerica **Danijela Barnak**. Mrežni marketing nudi mogućnost samozapošljavanja bez početnog ulaganja i u potpunosti zamjenjuje klasično poduzetništvo za koje je nuždan početni kapital. Naša unutarnja priroda tjera nas da radimo ono što najbolje znamo, a to je prenošenje pozitivnih iskustava, bilo da su u pitanju preparati, bilo sustav distribucije. **Dr. Predrag Lazarević** preporučuje mrežni marketing kao legalan način zarade novca putem sustava koji već skoro tri desetljeća bilježi konstantan rast na svjetskoj pozornici.

Predstavili su nam se najuspješniji distributeri koji su u odnosu na prethodno razdoblje značajno povećali opseg svoje mreže i kvalificirali se u **Klub osvajača**. Svim kvalificiranim suradnicima čestitamo i nadamo se da će u ovoj kategoriji biti novih suradnika svakoga mjeseca.

„Nevjerojatno, ali istinito, ako vjeruješ u sebe sve je dostižno“ poručuje najuspješniji suradnik Srbije i jedan od najuspješnijih suradnika Europe **Veronika Lomjanski**. Kakvoća proizvoda ulijeva povjerenja prilikom njihove preporuke i postavlja nam golem zadatak: pomoći svima onima koji žele da im se pomogne. Tajna je uspjeha u pozitivnom stavu, a mi moramo reći NE onima koji nas

vuku unatrag. NAPRIJED, JER SMO MI NAJBOLJI NA SVIJETU!

Uz najavu idućega seminara Success Day u Beogradu 25. studenog, poželjeli smo sreću i uspjeh novim **assistant supervizorima**.

BRANISLAV RAJIĆ
direktor FLP-a Srbije





DANI USPEHA
16.9.2006.



SRBIJA
USPEHA
16.9.2006.

DANI USPEHA
16.9.2006.

FOREVER DANI USPEHA 16.9.2006.



USLUŽNI I EDUKACIJSKI CENTAR SONYA FOREVER LIVING PRODUCTS MAĐARSKA d.o.o.

1067 Budimpešta, Szondijska ulica 34. II. kat, 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.

Suradnike koji imaju veletrgovinsku iskaznicu

u našem centru očekuje stručno osposobljeno osoblje!

Radno vrijeme: Szondijska u.: Srijeda–Petak 13,00–17,00

Nefelejcs u.: Ponedjeljak–Utorak–Četvrtak 12,00–20,00

Rezervacija i dogovaranje termina se odvija na broju telefona 0036-1-269-5370/151, ili

• za kozmetičke usluge možete se obratiti Magdolni Darvas na broju telefona 06-1-269-5370/124,

• u slučaju programa masaža vaš poziv očekuje Mónika Vida na broju telefona 0036-20-457-1155.

CJENIK KOZMETIČKIH TRETMANA

Tretmani lica:

- Tretman lica s čišćenjem: 4800 forinta
- Tretman za tinejdžerice s čišćenjem: 3500 forinta

Kratki tretmani (bez čišćenja):

- Cvijet mladosti: 3000 forinta
- Borba protiv bora: 2900 forinta
- Čarolija mora: 2900 forinta
- Depilacija leđa za muškarce: 1500 forinta
- Dubinska hidratacija: 3000 forinta
- Vitalizirajuća bomba: 3100 forinta

Make up:

- Dnevni: 2800 forinta
- Prigodni: 3500 forinta
- Za vjenčanje: 4000 forinta
- Ugradnja umjetnih trepavica:
 - s pramenovima 150/pramen
 - po recima 2000 forinta

Bojenje:

- Bojenje obrva: 500 forinta
- Bojenje trepavica: 700 forinta
- Izbjeljivanje nausnica: 500 forinta
- Izbjeljivanje lica: 1000 forinta

Depilacija:

- Depilacija (i oblikovanje) trepavica: 500 forinta
- Depilacija nausnica: 500 forinta
- Depilacija lica: 1000 forinta
- Depilacija pazuha: 700 forinta
- Depilacija bikini zone: 900 forinta
- Potpuna depilacija bikini zone: 1100 forinta
- Depilacija cijelih nogu: 2500 forinta
- Depilacija potkoljenice: 1700 forinta
- Depilacija ruku: 1000 forinta
- Depilacija prsa za muškarce: 1200,-/1500 forinta
- Depilacija leđa za muškarce: 1500 forinta

Masaža:

- Indijska masaža: 3700 Ft
- Thai masaža: 3800 Ft
- Masaža tabana: 3900 Ft
- Aromaterapijska, relaksirajuća
/Švedska masaža: 4100 Ft
- Anticelulitna i masaža za mršavljenje: 4600 Ft



Suradnice novog centra maserke Ildikó Hrnicsjár i Csilla Fülöp, te kozmetičarka Ildikó Mészáros žele svima uspješno uljepšavanje, odmor i relaksaciju. Kata Ungár do daljnega očekuje sve željne uljepšavanja i znanja u edukacijski centar utorkom i četvrtkom od 10 sati!

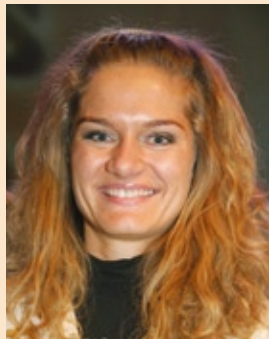
„Drago nam je što možemo izvijestiti naše poštovane distributere da ćemo 9. studenog 2006. u našem skladištu u ulici Nefelejcs br. 9. (1183, Bp. Nefelejcs u. 9-11.) svečano otvoriti novi uslužni i edukacijski centar Sonya. Srdačno očekujemo sve zainteresirane!”

Naručiti se možete kod Szilvije Sztanyó na broju (06-1) 291-8991/119.

Bussiness Builders Club



Dezső Imre i Dezsőné Osztermájer Marianna



Dominkó Gabriella



Dr. Kósa L. Adolf



Hajcsik Tünde i Láng András

travanj
2005 –
ožujak
2006.



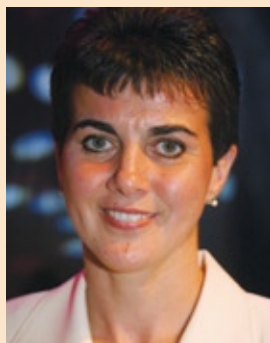
Nagy Ádám i Nagyné Belényi Brigitta



Ráth Gábor



Tordai Endre i Tordainé Szép Irma



Dr. Debródi Mária



Dr. Szabó Tamásné i Dr. Szabó Tamás



Hertelendy Klára



Marić Jahno Nadica i Jahno Aleksa



Perina Péter



Dr. Ratković Marija i Ratković Cvetko



**Klub
osvajača**



Prvih deset
distributera po
osobnim i
non-managerskim
bodovnim
rezultatima

CONQUISTAD

Najuspješniji distrib

MAĐARSKA



1. Bakos Károly i
Tanka Éva
2. Tanács Ferenc i
Tanács Ferencné
3. Mrakovics Szilárd i
Csordás Emőke
4. Juhász Csaba i
Bezzeg Enikő
5. Botis Gizella i
Botis Marius
6. Gulyás Melinda
7. Senk Hajnalka
8. Balla Mária
9. Papp Imre i
Péterbencze Anikó
10. T. Nagy Sándorné i
T. Nagy Sándor

SRBIJA I CRNA GORA



1. Dulić Tanja
2. Kostić Nada
3. Lomjanski Stevan i
Lomjanski Veronika
4. Radišić Nadica i
Radišić Jovica
5. Glogovac Dragan
6. Ocololjić Danijela
7. Jakupak Vladimir i
Jakupak Nevenka
8. Novoseljački Slobodan i
Novoseljački Julka
9. Rac Mihalj i
Rac Eržebet
10. Svenderman Hajnalka i
Svenderman Stevan

OR CLUB

uteri proizvoda u rujnu 2006.

HRVATSKA



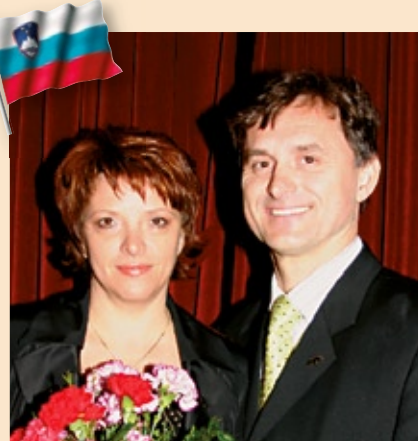
1. Golub Vasilija
2. Stilin Tihomir i Stilin Maja
3. Drašić Dušan i Drašić Marija
4. Calušić Dubravka i Calušić Ante
5. Žutinić Momo i Žutinić Mare
6. Jurović Zlatko i Jurović Sonja
7. Bojović Branko
8. Jezl Vladimir i Jezl Irena
9. Ivančan Slavica i Ivančan Dragutin
10. Golubović Karmela i Golubović Roman

BOSNA I HERCEGOVINA



1. Mustafić Subhija i Mustafić Safet
2. Smajić Mevludin
3. Vraneš Zrinka
4. Šurković Edin i Šurković Amira
5. Njegovanović Vasilije
6. Njegovanović Svetlana
7. dr. Hodžić Sead
8. Đorđević Radmila
9. Kurevija Slavko i Kurevija Bibe
10. Elez Vlasta i Elez Spasoje

SLOVENIJA



1. Arbeiter Jožica i dr.Arbeiter Miran
2. Bizjak Marija
3. Jazbinšek Kim
4. Brumec Lovro
5. Bole Natalia i Bole Matej
6. Bigec Danica
7. Novak Mihaela
8. Iskra Rinalda i Iskra Lucano
9. Mirt Joze i Mirt Antonija
10. Hladnik Barbka

FLP Mađarska, Bosna i Hercegovina, Hrvatska, Srbija i Crna Gora, Slovenija

Zajedno na putu uspjeha

Razinu senior managera postigla je

Mrakovics Szilárd és

Csordás Emőke



Managersku razinu postigli su

Bakos Róbert i Újváry Zsuzsanna
Dulić Tanja
Hajdu Adrienn
Kiss Attiláné i Kiss Attila

Kobza Rita Zita
Kostić Nada
Külley István Zsolt
Nagy Zoltán

Novoseljački Slobodan i
Novoseljački Julka
Rac Mihály i Rac Eržebet
Szakál Istvänné i Szakál István



Razinu assistant managera postigli su

Ádám Miklós i Ádám Miklósné
Csillag Adrienn i Lányi Roland
Czuczor Aranka
Damjanović Marina
Dojčinović Ana i Dojčinović Nebojša
dr. Czap Lajos
dr. Horváth Györgyike i
Kóta Béla György
dr. Kása Gergely
dr. Tárczy Jolán i Zyzych Andriy
Eszes Emil i Eszes Emilné
Eszes Anita

Fridrik Eszter
Kocsi Katalin
Kovács Tímea
Kurucz Levente i Kurucz Leventéné
Kósa János i Kósa Jánosné
Kőszegi Péter
Lábodí Éva
Lukács Levente
Molnár Ágnes
Pálóczi Ildikó i Varga István
Pásztor József i Sugár Orsolya
Papp Dániel Botond

Stojiljković Srba
Svenderman Hajnalka i
Svenderman Stevan
Szakacsics Eszter
Tarjányi Imre i Tóth-Baranyi Anita
Tomić Nataša i Tomić Dejan
Turjačanin Snežana
Urbán Éva
Urbán Katalin
Vorgučin Rac Aranka i
Vorgučin Boško
Zoványi Katalin



Razinu supervizora postigli su

Avramović Veroslava
Bácskai Zsuzsanna
Bakonyi Katalin i
Bakonyi Károly
Balogné Kósa Andrea i
Balog Gábor
Batári Péter i Batáriné Gődér Natália
Benke Adrienn
Bondžić Gordana i Bondžić Milan
Cvetković Veselin i
Cvetković Mirjana
Czakó Gabriella
Czezon László
Dege György
Dikić Slavica
Đurđević Marina i Nikolić Siniša
dr. Kaluđerški Sonja i
Kaluđerški Siniša
dr. Balogné Nagy Katalin i
dr. Balogh Imre
dr. Ginál Rózsa
dr. Kozinszky Zoltán
dr. Bitó Tamás
Dudás Imréné
Duduković Goran i
Duduković Jelena
Döbrössy Ágnes
Erdős Tamás i Erdősné Solymosi Edit
Fekete Márta i Fekete József

Ferencz Zsolt i Szabó Anita
Forray Rita
Földi Attila
Földi Istvänné
Fülöp Enikő
Gáspár Gyöngyi
Galambos Krisztina
Gyuris Anita
Hadrik Marija i Hadrik Jan
Havasi Tamás
Horváth Szilvia
Hutóczki Melinda
Ipacs Eszter
Jáger Katalin
Janjić Mirjana i Janjić Rade
Japundžić Miloš
Jovanić Mile i Jovanić Milka
Kádár László i Fekete Erika
Kanzler Andrea
Karda Boróka
Kasza Csaba
Kecskés Zsolt i Kecskés Zsanett
Kigyósi Tibor i Kigyósiné Fazekas
Magdolna
Kiss Béla i Kissné Király Judit
Kissné Dalanics Ildikó i Kiss Ferenc
Kostić Momčilo
Kostić Veselin
Kovács Erika

Kovács Nikolett
Kőrösi Zsolt
László Károly i László Károlyné
Labrnja Svetlana i Labrnja Zoran
Laposa Katalin
Magda Gábor
Magyar Anita
Megyaszaí Tamás i Bartha Ildikó
Mičić Gordana
Mihajlov Snežana i Mihajlov Bogoljub
Milovanović Radoslava
Molnár Zoltán Tihamér
Molnár Zoltánné i Molnár Zoltán
Németh Péterné
Nacsa Tibor
Nagy Mónika
Nagy Ildikó
Novak Mihaela
Nyóger Dezsőné
Orgován Jánosné
Pálinkás Józsefné
Pável Ildikó
Péterné Lengyel Katalin i Péter Imre
Pavlović Goran i Pavlović Dragana
Perjési Andorné i Perjési Andor
Popović Biljana i Popović Miodrag
Pruzinszky Ivett
Radišić Smiljka
Rakočević Jelena i Rakočević Vladimir



Reich Szabolcs
Rimai György i Rimai Györgyné
Schwahofer Krisztina
Scultéty Katalin
Sebes Viktor
Somogyvári Zoltánné
Sudar Slobodan i Sudar Živadinka
Szabó László
Szilágyi Henriett

Szilágyi Bernadett i Csudai Sándor
Társi Józsefné
Tanács Imre i
Tanácsné Kiss-Patik Tünde
Tesla Branko i Tesla Ester
Toppantó Judit
Tornyiné Horváth Andrea i
Tornyai Ferenc
Tóth Eszter

Tóthné Kertész Ilona i
Tóth László
Vajdáné Lajkó Mária Csilla i
Vajda Imre
Varga László i Varga Katalin
Veress Ildikó i Novák Tamás
Vujić Nada
Vukelić Marjan
Zsupos Sándorné i Zsupos Sándor

Pobednici programa poticanja kupovine automobila



I. razina

Atanasov Divanis
Babály Mihály
Bakóczy Lászlóné
Bali Gabriella i Gesch Gábor
Barnak Danijela i
Barnak Vladimir
Bánhegyi Zsuzsa i
dr. Berezvai Sándor
Becz Zoltán i Becz Mónika
Begić Zemir
Bertók M. Beáta i Papp-Váry Zsombor
Botis Gizella i Botis Márius
Bognárné Maretics Magdolna i
Bognár Kálmán
Bojtor István i Bojtorné Baffi Mária
Brumec Tomislav
Budai Tamás
Császár Ibolya Tünde
Csepi Ildikó i Kovács Gábor
Csuka György i Dr. Bagoly Ibolya
Csürke B. Géza i Csürke Bálintné
Darabos István i Darabos Istvánné
Davidović Mila i Davidović Goran
Dragojević Goran i Dragojević Irena
Dr. Csisztu Attila i Csisztuné Pájer Erika
Dr. Dóczy Éva i Dr. Zsolczai Sándor
Dr. Farády Zoltán i Dr. Farády Zoltánné
Dr. Farkas Margit i Szabó János
Fejzész Ferenc i
Fejzészné Kelemen Piroska
Futaki Gáborné
Gulyás Melinda
Hajcsik Tünde i Láng András
Halomhegyi Vilmos i
Halomhegyiné Molnár Anna
Haim Józsefné i Haim József
Hanyecz Edina
Hári László i Hegyi Katalin
Heinbach József i Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Jakupak Vladimir i Jakupak Nevenka
Juhász Csaba i Bezzeg Enikő
Kása István i Kása Istvánné
Keszlerné Ollós Mária i Keszler Árpád
Kibédi Ádám i Ótós Emőke
Knisz Péter i Knisz Péterné
Kuzmanović Vesna
Dr. Kovács László i Dr. Kovács Lászlóné
Kovács Zoltán
Lapicz Tibor i
Lapiczné Lenkó Orsolya

Mayer Péter
Markó Mária i Markó Antal
Márton József és
Mártonné Dudás Ildikó
Mičić Mirjana i Harnos Vilmos
Milovanović Milanka i
Milovanović Milislav
Milanović Ljiljana
Dr. Miškić Olivera i Dr. Miškić Ivan
Mrakovics Szilárd i Csordás Emőke
Molnár Attila
mr. sci. Molnár László i
Dr. Molnár Stantić Branka
Molnár Zoltán
Nakić Marija i Nakić Dušan
Dr. Németh Endre i
Lukácsi Ágnes
Németh Sándor i
Némethné Barabás Edit
Ocokoljić Daniela i
Ocokoljić Zoran
Orosz Ilona i Dr. Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Ostojić Boro
Papp Tibor i Papp Tiborné
dr. Pavkovics Mária
Perina Péter
Petrović Milena i
Petrović Milenko
Radóczy Tibor i Dr. Gurka Ilona
Ramhab Zoltán i Ramhab Judit
Révész Tünde i Kovács László
Šaf Ljiljana i Šaf Vladimir
Senk Hajnalka
Stegena Éva
Stilin Tihomir i Stilin Maja
Pintér Csaba i Szegfű Zsuzsa
Schleppné dr. Kasz Edit i
Schlepp Péter
Szabó Ferencné i Szabó Ferenc
Szabó Péter i Szabóné Horváth Ilona
Szeghy Mária
Szekér Marianna
Szidiropulosz Angelika i Miklós
Tanács Ferenc i Tanács Ferencné
dr. Tombáczné Tanács Erika i
dr. Tombácz Attila
Tamás János i Tamás Jánosné
Tóth Csaba
Ugrenović Miodrag i Ugrenović Olga
Virágné Tóth Erika i Virág Tibor
Vító László

II. razina

Ádám István i
Ádámné Szöllösi Cecília
Bánhegyi Zsuzsa i
Dr. Berezvai Sándor
Bíró Tamás
Botis Gizella i Botis Marius
Czele György i
Czeléné Gergely Zsófia
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin i
Dr. Seres Endre
Erdős Attila i Bene Írisz
Gecse Andrea
Illyés Ilona
Janović Dragana i Janović Miloš
Kis-Jakab Árpád i
Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Nagy Gabriella
Nagy Katalin
Papp Imre i Péterbenze Anikó
Rózsahegyi Zsoltné i
Rózsahegyi Zsolt
dr. Schmitz Anna i
dr. Komoróczy Béla
Siklósné Dr. Révész Edit i
Siklós Zoltán
Székely János i Juhász Dóra
Tóth István i Zsiga Márta
Tóth Sándor i Vanya Edina
Varga Géza i
Vargáné Dr. Juronics Ilona

III. razina

Berkics Miklós
Bruckner András i
Dr. Samu Terézia
Buruš Marija i Buruš Boško
Éliás Tibor
Fekete Zsolt i Ruskó Noémi
Dr. Kósa L. Adolf
Halmi István i Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
Lomjanski Stevan i Lomjanski Veronika
Dr. Ratković Marija i Ratković Cvetko
Szabó József i Szabó Józsefné
Szépné Keszi Éva i Szép Mihály
Utasi István
Varga Róbert
Vágási Aranka i Kovács András

Poštovani suradnici!

SUCCESS DAYS 2007. GODINE

13. siječnja, 17. veljače, 24. ožujka, 26. svibnja, 23. lipnja, 21. srpnja, 15. rujna, 20. listopada, 17. studenog, 15. prosinca

PRIOPĆENJA SREDIŠNJE REGIJE:

Naši uredi u Mađarskoj

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

Adresa naših ureda u Bosni i Hercegovini:

- Ured u Bijeljini: 76300 Bijeljina, Trg Đenerala Draže Mihajlovića br. 3., tel.: +387-55-211-784
- Ured u Banjoj Luci 78 000 Banja Luka, Duško Koščica u. 22, tel.: +387-51-211-098
- Ured u Sarajevu: 71000 Sarajevo, Akita Šeremeta do br. 10, tel.: +387-33-760-650. Regionalni direktor: dr. Slavko Paleksić.

Adresa naših ureda u Hrvatskoj:

- Ured u Zagrebu: 10000 Zagreb, Grada Mainza 21, tel.: +385-1-390-9770.
- Ured u Splitu: 21000 Split, Križine 19, tel.: +385-21-459-262
Regionalni direktor: mr. sci. László Molnár.

Adresa našeg ureda na Kosovu:

- Priština, Rr. Zagrebi PN, tel.: +381-38-240-781.
Regionalni direktor: Lulzim Tytynxhiu.

Adresa središnjice u Crnoj Gori:

- 81000 Podgorica, Crnogorskih serdara bb, tel.: +381-81/621-201, tel./fax: +381-81/621-301.
Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

Adresa naših ureda u u Srbiji:

- Ured u Beogradu: 11000 Beograd, Kumodraška 162, tel.: +381-11-397-0127.
- Ureda u Nišu: 18000 Niš, Ucitelj Tasina 13/1. Tel.: +381-18-514-130, +381-18-514-131
- Ured u Horgošu: 24410 Horgoš, Rade Končara 80, tel.: +381-24-792-195
Regionalni direktor: Branislav Rajić.

Adresa središnjice u Sloveniji:

- 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3, tel.: +386-1-562-3640.
- Skladište u Lendavi: Kolodvorska 18, 9220 Lendava
Regionalni direktor: Andrej Kepe.

POŠTOVANI SURADNICI

Ovim Vas putem izvještujemo da zbog povrede točke 14.3.3.3. i 14.3.3.4 Međunarodne poslovne politike Forever Living Productsa, a temeljem odluke

Forever Living Products International Inc., iz kruga distributera proizvoda Forever Living Products Mađarska d.o.o. isključili smo Pétera Kovácsa.

ODLUKA! Na temelju odluke Forever Living Products International Inc., pismeno smo upozorili Lászlóné Gálánfy i Lászlóa Gálánfyja da je njihov status i cjelokupna njihova mreža premještena u silaznu liniju Raymunda Lánga i Nóre Gálánfy Lángné pod izvornu sponzorsku liniju.

NIJE U SKLADU S PRAVILIMA: Nikada nemojte proizvod kupovati ili prodavati preko drugih elektroničkih kanala, ili jedinica maloprodaje. Imajući u vidu mogućnosti elektroničkih medija u odnosu na razne prodajne kanale, stajalište je Forever Living Productsa da se te jedinice smatraju maloprodajnim objektima. Prema poslovnoj politici koja je na snazi, prodaja ili izlaganje bilo kojeg proizvoda, ili tiskanog materijala FLP-a u maloprodajnim objektima, strogo je zabranjena. Promet robe s pomoću elektroničkog medija može se odvijati isključivo putem home-pagea www.flpseeu.com. **Obavješćujemo Vas da neovlašteno potpisivanje i predaja ugovora nije u skladu s pravilima, te ćemo iste zbog krivotvorenja službenih dokumenata prosljediti nadležnim službama.**

Naručite proizvode na home-pageu www.flpseeu.com. Najugodnije i najsigurnije rješenje – ne samo sa stajališta neposredne kupnje, nego i evidentiranja narudžbi. Iznimno sredstvo i tijekom preporuke proizvoda, naime ponuda je primamljiva za sve zainteresirane. Bodovna vrijednost svih narudžbi u roku od 24 sata biva dodana ažurnoj vrijednosti, a putem Interneta može je saznati u bilo kojem trenutku. (www.foreverliving.com)

Veleprodajnu karticu izrađenu od plastike i opremljenu magnetskom trakom možete preuzeti osobno u uredima Tvrtke svakog radnog dana.

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

- U vašem mjesečno primljenom obračunu bonusa (u zadnjem redu za obračun bonusa /obračun provizije/) možete pronaći svoje korisničko ime (LOGIN ID) i svoju lozinku (PASSWORD) za pristup na američki home-page naše tvrtke (www.foreverliving.com). Nakon priključivanja na home-page, kliknite na Mađarsku i možete provjeriti aktualno stanje Vaših bodova.
- Informacije o stanju Vaših bodova možete zatražiti i putem sustava SMS-a koji već nekoliko godina funkcioniра uspješno.
- O aktualnim podacima o vašem prometu svesrdno će Vas informirati i naši suradnici u telefonskoj službi za stranke. **Osobne** informacije o **vrijednosnim bodovima** mađarski distributeri mogu zatražiti putem telefona na brojevima +36-1-269-53-70 i +36-1-269-53-71, a distributeri iz Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Srbije i Crne Gore na broju +36-1-332-55-41. Molimo svoje suradnike da se pri traženju informacija isključivo ograniče na svoje vrijednosne bodove i informacije o svojem poslu!

Internetinfo: Dragi naši distributeri proizvoda, ovim Vam putem s ciljem informiranja želimo priopćiti da informacije možete dobiti s dva home-pagea naše tvrtke. Jedan je www.flpseeu.com – to je adresa home-pagea

naše regije i mađarske web-trgovine. Kodove za pristup i za kupnju možete zatražiti u našim uredima. Središnji home-page tvrtke, ili popularno nazvan „američki home-page“, jest www.foreverliving.com. On pruža FLP-vijesti u svijetu, daje informacije o međunarodnim podacima za kontakt, te razne druge korisne obavijesti, kao i dnevne bodovne rezultate pojedinog suradnika. Ovoj adresi mogu pristupiti svi zainteresirani. Na stranicu možete pristupiti kliknuvši na „distributor login“. Vaše korisničko ime i distributerski broj (bez crtica). Vaša lozinka se nalazi pri dnu mjesečnog obračuna.

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

Radi financijske sigurnosti, molimo Vas da u slučaju **traženja informacija o bonusima** putem opunomoćenika, opunomoćenik donese sa sobom svoju osobnu iskaznicu! Na osnovi međunarodne poslovne politike svaki distributer koji je potpisao prijavni list (ugovor) stječe pravo na obavljanje kupnje proizvoda neposredno iz ureda, po veleprodajnim cijenama. Registriranim distributeri postaju tek prilikom svoje prve kupnje, davanjem na uvid ranije predanoga i ovjerenoga drugog primjerka prijavnog lista kao i popunjene narudžbenice.

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

OBAVIJESTI SREDIŠNJICA U MAĐARSKOJ

Obavješćujemo svoje poštovane distributere da je mjesto održavanja našega Forever Success Day 18. studenog 2006. s početkom u 10 sati: Sportska Arena, 1143 Budapest, Stefánia út 2. Srdačno očekujemo sve zainteresirane! Nadalje želimo vas izvijestiti da toga dana naše skladište u ulici Nefelejcs bit će otvoreno od 17-20h.

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

Molimo cijenjene distributere da uz prijavne listove i ubuduće, čak i naknadno, prilože kopiju obrtnice i kopiju porezne prijave! Ubuduće ćemo

**FLP-ovo skladište,
Budimpešta**

samo na temelju toga moći isplatiti proviziju! Oni naši partneri iz Mađarske koji prilikom kupnje traže račun na ime svoje tvrtke, trebaju dostaviti našem uredu sve potrebne popunjene formulare kao i kopiju dokumenata o posjedovanju tvrtke. Opširne informacije o tome naći ćete na oglasnim pločama u našim uredima, a na vašu molbu suradnici ureda usmeno će pružiti željene informacije.

Aktualni i raniji brojevi našega časopisa dostupni su na našem home-pageu po upisivanju lozinke „jonathan“!



Ured u Debrecenu

Obavijesti o kupnji s popustom

Radi pojednostavlivanja kupnje s popustom molimo Vas da poštujuete sljedeća pravila:

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



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

Oni naši suradnici koji raspolažu izjavom, a bonuse podižu i u obliku fakture, o točnim se iznosima mogu informirati na adresi Szondi u. 34 u Budimpešti. Oni partneri iz Mađarske koji kupnju žele obaviti pouzecom, trebaju svoje narudžbenice slati na sljedeću adresu: **Forever Living Products Magyarország Kft. 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.**

Želimo skrenuti pozornost distributera u Mađarskoj na usluge službe dostave tvrtke. Time će naši poštovani distributeri moći dobiti svoju pošiljku maksimalno 2 dana od narudžbe – uz usklađivanje vremena – na bilo kojoj točki u državi, koju obvezatno moraju preuzeti u roku od 48 sati, u protivnom ćemo fakturu stornirati, a bodove oduzeti. Cijena naručenih proizvoda i naknada za dostavu plaća se pri preuzimanju pošiljke. Troškove dostave u slučaju kupnje vrijednosti iznad 1 boda tvrtka preuzima na svoj teret.

Svoje narudžbe možete predati na sljedeći način:

– telefonom, gdje će Vam naši suradnici dati točnu informaciju o iznosu cijene narudžbe, o vrijednosti u bodovima i o naknadi dostave. Brojevi telefona: 061-297-5538, 061-297-5539, Mbt: 06-20/456-8141, 06-20/456-8149

– putem Interneta na adresi www.flpshop.hu,

– putem SMS-a na broj telefona 0620-478-4732.

Naknade dostave:	Budimpešta	izvan Budimpešte
0–5 kg	640 Ft	1260 Ft
5–10 kg	1240 Ft	1720 Ft
10–30 kg	1520 Ft	1940 Ft
Iznad 30 kg	30 Ft/kg	30 Ft/kg

– Gore navedene cijene vrijede za po tri naslovjena na narudžbenici, a preko tri, zaračunat ćemo dodatne troškove u iznosu od 200 Ft po svakom naslovu na narudžbenici

– Naknada za pouzede iznosi 360 Ft/adresa

– Naknada za osiguranje do 200 000 Ft uključena je u cijenu dostave, iznad toga nakon svakih započetih 10 000 Ft iznosi po 50 Ft

Gore navedene cijene ne uključuju PDV. Isporuka se obavlja nakon prethodnog dogovora putem telefona. Gore navedene cijene uključuju telefonske troškove.

OBAVIJESTI UREDA U SRBIJI

Forever Living Products Beograd Vam stoji na raspolaganju sa sljedećim uslugama: predaja narudžbe putem telefona – telecentar. Sva se roba može naručiti na brojevima telefona: 011/309-6382. Radno vrijeme telecentra i ureda u Beogradu: ponedjeljkom, utorkom i četvrtkom 12:00–19:30 h, a ostalim radnim danima 9:00–16:30 h. Pri telefonskoj narudžbi roba se dostavlja na adresu koja je navedena nakodnom broju. Naručitelj je dužan platiti cijenu u trenutku preuzimanja naručene robe. Troškovi dostave poštom plaćaju se po dnevnom tečaju PTT Srbije na dan kada je roba uručena. Troškove dostave poštom FLP Beograd podmiruje samo u slučaju kada narudžba pod istim kodnim brojem prelazi vrijednost 1 boda.

Registracija novih suradnika ne može se obavljati putem telefona. Reklamni materijal i svi formulari moći će se kupovati i u uredima u Horgošu i Nišu, gdje će naši distributeri moći kupiti i pristupnice i obrasce namijenjene za izmjenu podataka. Termin održavanja našega sljedećega Forever Success Daya je 25. studenog 2006.

OBAVIJESTI UREDA U BOSNI I HERCEGOVINI:

U slučaju telefonske narudžbe u uredima Forever Living Productsa u Bosni zovite sljedeće brojeve (prijava novih distributera putem telefona nije omogućena):

Bijeljina: +387-55-211-784. Radno vrijeme: 9:00–16:30 sati.



Ured u Bijeljini

Obavijest ureda FLP-a Sarajevo

Obavještavamo cijenjene potrošače i suradnike da se ured u Sarajevu nalazi na adresi: Akifa Šeremeta do br. 10, 71000 SARAJEVO

Sarajevo: +387-33-760-650, +387-33-470-682, fax: +387-33-760-651

Radno vrijeme: 9:00 – 16:30, srijedom: 12:00 – 20:00

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

Radno vrijeme: radnim danom 18:00 – 21:00

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

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

Adresa ureda u Bijeljini: Trg Đenerala Draže Mihajlovića br. 3, 76300 Bijeljina.

Tel.: +387-55-211-784 +387-55-212-605, fax: +387-55-221-780.

Adresa ureda u Banjoj Luci: Duška Košćica u. 22, tel.: +387-51-228-280,

fax: +387-51-228-288

OBAVIJESTI UREDA U HRVATSKOJ

Obavještavamo svoje potrošače i suradnike da se ured FLP Zagreb nalazi u Ulici grada Mainza 21. Radno vrijeme: ponedjeljak i četvrtak od 12:00 do 20:00;

utorak, srijeda i petak od 09:00 do 17:00. Tel.: 00 385 1 3909 770 i faks: 00 385 1 3909 771. Telefonske narudžbe mogu se predati na broj: 00 385 1 3909 773. Ako pojedinačna narudžba iznosi preko 1 boda – uslugu dostave robe plaća FLP. Predavanja o marketingu i proizvodima održavaju se ponedjeljkom i četvrtkom u 18:00 u središnjem uredu.

Također vas obavještavamo da poslujemo i u Splitu – na adresi Križine 19. Tel.: 00 385 21 459 262. Radno vrijeme splitskog ureda: ponedjeljak od 12:00 do 20:00; utorak, srijeda, četvrtak i petak od 09:00 do 17:00.

OBAVIJESTI UREDA U SLOVENIJI:

Obavještavamo Vas da je u tržinskom skladištu radno vrijeme ureda ponedjeljkom i četvrtkom od 12:00 do 20:00 sati, a utorkom, srijedom i petkom od 09:00 – 17:00. Ovo radno vrijeme vrijedi i za telefonske narudžbe. Broj telecentra (telefonske narudžbe): 01/ 563 – 7501

Adresa skladišta u Lendavi: Kolodvorska 18, 9220 Lendava. Telefon: +3862-575-1270. Skladište u Lendavi otvoreno je četvrtkom od 9-17 sati.



Ured u Lendavi

Brojevi telefona naših liječnika specijalista u Mađarskoj:

dr. Kassai Gabriella: +36-30-307-7426
dr. Bakanek György: +36-30-9428-519
dr. Kerekes László: +36-20-9-441-442
dr. Mezősi László, veterinar: +36-20-552-6792

Brojevi telefona naših liječnika specijalista u Hrvatskoj:

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

Brojevi telefona naših liječnika specijalista u Srbiji:

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

Brojevi telefona naših liječnika specijalista u Sloveniji:

dr. Miran Arbeiter: +386-4142-0788
dr. Olga Čanžek: +386-4182-4163

Broj telefona naših liječnika specijalista u Crnoj Gori:

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

FLP TV

na internetu

www.flpseeu.com

RASPORED PROGRAMA

Od 13. studenog do 10. prosinca 2006.

- 10.00 Vijesti
- 10.05 25 godina FLP-a
- 10.20 Holiday Rally – Poreč – 2006.
- 11.15 Europski Rally 2006. – Cannes, Nica
- 12.20 Success Day – dr. Adolf L. Kósa
- 12.40 Televizijska prezentacija proizvoda – Forever Pomesteen
- 12.45 Managerski skup 2006. – Szirák
- 13.45 Success Day – Ibolya Császár
- 14.05 Intervju s dr. Györgyom Bakanekom
- 14.30 FLP - Marketing terf
- 14.45 Success Nap – Radóczki Tibor
- 15.05 Intervju s Andreom Gece
- 15.35 Michael Strachowitz – Kako trebaš pokrenuti...?
- 16.30 Televizijska prezentacija proizvoda – Active HA
- 16.35 Od biljke do proizvoda
- 50.50 Priča o šamponu
- 16.55 Emil Tonk - Izgradnja poslovanja
- 20.20 Televizijska prezentacija proizvoda – Forever Pomesteen
- 17.25 Tibor Virág – To ovisi o tomu...
- 18.00 Vijesti
- 18.05 25 godina FLP-a
- 18.20 Holiday Rally – Poreč – 2006.
- 19.15 Europski Rally 2006. – Cannes, Nica
- 20.20 Success Day – dr. Adolf L. Kósa
- 20.40 Televizijska prezentacija proizvoda – Forever Pomesteen
- 20.45 Managerski skup 2006. – Szirák
- 21.45 Success Day – Ibolya Császár
- 22.05 Intervju s dr. Györgyom Bakanekom
- 22.30 FLP - Marketing terf
- 22.45 Success Day – Tibor Radóczki
- 23.05 Intervju s Andreom Gece
- 23.35 Michael Strachowitz – Kako trebaš pokrenuti...?
- 00.30 Televizijska prezentacija proizvoda – Active HA
- 00.35 Od biljke do proizvoda
- 00.50 Priča o šamponu
- 00.55 Emil Tonk - Izgradnja poslovanja
- 01.20 Televizijska prezentacija proizvoda – Forever Pomesteen
- 01.25 Tibor Virág – To ovisi o tomu...
- 02.00 Vijesti
- 02.05 25 godina FLP-a
- 02.20 Holiday Rally – Poreč – 2006.
- 03.15 Europski Rally 2006. – Cannes, Nica
- 04.20 Success Day – dr. Adolf L. Kósa
- 04.40 Televizijska prezentacija proizvoda – Forever Pomesteen
- 04.45 Managerski skup 2006. – Szirák
- 05.45 Success Day – Ibolya Császár
- 06.05 Intervju s dr. Györgyom Bakanekom
- 06.30 FLP - Marketing terf
- 06.45 Success Day – Tibor Radóczki
- 07.05 Intervju s Andreom Gece
- 07.35 Michael Strachowitz – Kako trebaš pokrenuti...?
- 08.30 Televizijska prezentacija proizvoda – Active HA
- 08.35 Od biljke do proizvoda
- 08.50 Priča o šamponu
- 08.55 Emil Tonk - Izgradnja poslovanja
- 09.20 Televizijska prezentacija proizvoda – Forever Pomesteen
- 09.25 Tibor Virág – To ovisi o tomu...



LAJOS LÚTI
manager

Neki sam dan morao proći pješice Kossuthovim trgom. Ondje je bilo dosta veliko mnoštvo, čula se glasna vika, negodovanje. Uplašeno sam grabio naprijed izbjegavajući stupove javne rasvjete. Na pozornici je govornik upravo završio svoj govor, kada je prstom upro u mene: Ali što o tom kaže svojim zvonkim glasom Lui Túri – zaorio je. Mnoštvo je počelo skandirati: Lui Lui Lui

PRIČA S KOSSU

Nisam bio pripremljen za koncert, ali dva snažna momka usmjeriše me prema katedri.

Osvmuh se oko sebe. Nekoliko stotina ljudi. Teško sam započeo svoj govor.

Pred ovoliko ljudi još nikada nisam prenio FLP-ov marketinški plan.

Kad sam završio, nastao je muk. Pojedinci su još pokušavali zapodjenuti prepirku, ali oni razumniji pozvali su ih da utihnu. Nakon toga su uslijedila iskustva s proizvodima, kvalifikacije. Mnogi među njima već su koristili proizvode i svi su imali pozitivno mišljenje o njima.

Prikupljanje potpisa za zahtjev za dobivanje iskaznice već je proteklo organizirano, posloženo. Mnogi su čuli moj govor i iz parlamenta, jer redom su pristizali zastupnici, ruku pod ruku, neovisno o stranačkoj pripadnosti. Svi su htjeli pristupiti.

Oko ponoći više nije bilo govora o strankama – KDMP (kršćanski demokrati), SZDSZ (liberali), MDF (Mađarski demokratski forum), Fidesz (mladi liberali), MSZP (socijalisti) . . .

FLP je bila riječ sponse. Predali smo peticiju pod naslovom – *Zaštitimo životinje*. Naši su se političari smirili. Pravnici su osmišljavali novi ustav;

Zdravlje i materijalnu neovisnost za cijelu državu.

To je bio cilj. Nekoliko ministara, među njima i premijer, sami su podnijeli ostavku

kako bi i tim činom mogli posvetiti više vremena postizanju supervizorske razine.

Do jutra je bila konstituirana vlada. Predsjednik nije bio potreban, dok su ministri i ministarstva iščeznula. Svi su za sebe tražili ozbiljan posao u kojem mogu, u dobroj atmosferi, s neposrednošću i osmjehom, razmatrati pojedine probleme i iskustva onih drugih. Najprije su, naravno, pritekli u pomoć poljoprivredi, graditeljstvu i javnoj čistoći, jer zapravo se ni u što nisu razumjeli.

Parlament je bio sastavljen od 12 osoba. Svi su bili zastupnici jedan mjesec, a i to su radili volonterski. Nije bilo



THOVA TRGA

mного dužnosnika. Njih su imenovali *odgovornim osobama* države.

Odgovorne osobe za alternativnu medicinu, liječnici, ponajviše su se bavili prekvalifikacijom i specijalizacijom bolnica u svojevrsne *domove* za relaksaciju nakon dana USPJEHA.

Odgovorna osoba za kulturu Adolf F. Pósa bavio se reformom mađarske televizije. Kanal NATURE-MIN: Emitirao je potresne slike o sedimentima iz dubokih mora, o životu morskih mahovina, školjaka, rakova.

Morbijeva emisija: Pri ispijanju gutljaja po gutljaj Forever Litea Ultra i Freedom puzeći

je trebalo ugrabiti po jednu tabletu Garcinije Plus koja se kotrljala velikom brzinom!

Vratio se TV Medo (nekadašnja najava priče za laku noć): Učio je djecu kako se umiva sapunom aloe i peru zubići aloeinom pastom za zube. Ovdje su morali unijeli promjene zato što je on samo grgljao i gutao, nije ispljunuo. U potpunosti smo namjeravali zaboraviti godine 3/3.

U Kuhinji Sthilove: Naučili smo kako skuhati gulaš s pomoću nezasićenih masnih kiselina Omega 3 i Omega 9.

Emisija kultura stanovanja: Učila nas je kako nanijeti tapetu na zid oličen

propolisom? Dnevnik televizije kao udarnu vijest prikazala je nemire u Švicarskoj. Pod svaku cijenu željeli su se pridružiti Mađarskoj, ali Austrija je bila na oprezu i nije se dala. Zatvorila je granice, kako mađarske trgovine ne bi bile preplavljene švicarskim sirom. Nakon toga naš je izvijestitelj zapitkivao predsjednika republike: No? Milesz? (*Mi lesz* = Što će biti?) – **Sándor** je odgovorio mirnim tonom: Idemo na Rally. Lice reportera postalo je vidno smireno.

Dnevnik je prešao na najveći unutarnjopolitički problem. Nismo se mogli dogovoriti kako nazvati novosagrađeni 67. most na Dunavu. Ali brzo smo se dogovorili da se metro na relaciji Budimpešta–Debrecen ne zaustavlja, nego da radije sagrađimo drugi na relaciji Budimpešta–Szolnok.

Nova emisija pod naslovom GINKGO: Predstavio je bivše političare željne učenja, koji su u četiri godine željeli položiti osam razreda osnovne škole.

Erotski kanal Multi-Maca urodio je plodom. U parkovima i na dječjim igralištima mogao se uočiti sve veći broj trudnica. Sve su one dobivale kupon za Royal Jelly, ovisno o broju djece koje nose. Zakonom je bilo osigurano pravo na besplatno dobivanje Kidsa i Firsta.

Nekoliko tisuća milijarda forinti namijenjenih zdravstvu preusmjereno je na obrazovanje djece. Mirovinsko osiguranje je ukinuto. Nitko se nije želio povući u mirovinu. Građanin Mađarske



je od svoje zaslužene naknade za stečena prava svakoga kvartala mogao otići na odmor u inozemstvo.

Kako je država napredovala, dobivali smo stručnjake sve višeg obrazovanja i morali smo pozvati u zemlju ljude na privremeni rad. Dolazili su iz Švicarske, Njemačke, Nizozemske. A bila je i velika potreba za njima, jer ljeti je zemlju napuštala veća polovica stanovništva. Tko u visoka gorja, tko na morsku obalu, a mnogi i preko oceana. Stanovništvo Dubaija polazilo je ubrzani tečaj mađarskog jezika kako bi moglo pružiti znatno kvalitetniju uslugu mađarskim turistima.

Nije bila neaktivna ni odgovorna osoba za vanjske poslove — Lenkei. Po uzoru na Disneyland, nadomak zračne luke Ferihegy izgradio je repliku parlamenta u pravoj veličini i na taj je način, izbjegavajući prometne čepove u centru grada, primao ministre iz inozemstva koji su opsjedali zemlju vodeći sa sobom gospodarske stručnjake i ulagače, a povremeno i industrijske špijune, koji su istraživali od čega smo uspjeli u cijelosti vratiti svoj inozemni dug.

Posla je imala i odgovorna osoba za unutarnje poslove. Izgrednike koji su se poslije dana uspjeha gađali gelom dao je osuditi na *tretman Liciumom* u mjesnim wellness zatvorima.

Inače, mađarska policija nije imala puno posla. Bila je sastavljena novačenjem mladih žena, a od opreme imala je tek spray, 99,8% -tnu varijantu procijeđenog soka aloe, pod nazivom aktivator, koji kada se pošprica u oko prvo grize, ali nakon toga osigurava sve radosti jasnoga vida.

Postali smo državom dijamanata i safira. Žuti tisak sve se više raspisivao

o dugovima **Vérobija** u prošlosti, koje je on sam iznosio na svojim konferencijama za tisak. Zlatno doba je bilo — kaže majstor, kada sam na minus deset stupnjeva u kaputiću iz govornice organizirao suradnike 1/1. Danas je on jedan od najutjecajnijih ulagača u Sjedinjene Države. Otkako je otkupio carstvo Billa Gatesa, već znatno odlučnije uključuje svoj laptop.

Apropos Burze! Sve svjetske informativne postaje drščući od straha prate kretanje mađarskog BUX-a. U Mađarsku u enormnim količinama priteče kapital sa svih strana svijeta! PDV je ukinut. Porez na osobni dohodak godišnje iznosi 5%. A i to tek nakon kvalifikacije za supervizora!

Zemlje OPEC-a izrazile su svoju zabrinutost zbog znanstvenog razvoja i inovacija. Pogon naftno-prerađivačke industrije u Százhalombatti prestao je s radom. Novi automobili, termoelektre, čak i naši zrakoplovi, rade na pogon aloeina čaja, varijante u filter vrećicama (koje su već korištene, ali s mogućnošću sekundarne uporabe). Tu su tehnologiju razvili naši istraživači.

Znatne je promjene doživjela i farmaceutska industrija. Jedna ili dvije tvornice pokušale su falsificirati Foreverove proizvode, ali većina ih je proizvodila sapune, šampone i gelove za tuširanje od aloe u dizajniranim, individualnim ambalažama.

Turizam je poprimao neviđene dimenzije. Počele su se otvarati plesne palače, restorani, a kazališta su bila ispunjena mađarskim i inozemnim gledateljima. Budimpeštu i sva naselja u Mađarskoj preplavili su arapski šeikovi i američki multimilijunaši. Brad Pitt kupio

je kuću u Nógrádmegyeryu, Michael Jackson se izbjeljuje u Hajdúszoboszlóu, u parnoj kupelji lanca hotela Probiotic.

Kao ozbiljan športski uspjeh bilježimo činjenicu što možemo započeti pripreme za Olimpijadu u svojstvu *zemlje domaćina*. Imamo već i nogometnu reprezentaciju koja se u Tati priprema za finale svjetskog prvenstva. Ronaldinho, David Beckham i Wayne Rooney, koji igraju u mađarskim bojama, podnijeli su nakon treninga zahtjev za trajno nastanjenje u Mađarskoj. Nakon svjetskog prvenstva pripremat će mađarske dečke za sljedeća odmjeravanja snaga.

E, pa da! I sjedim tako ovdje u vrtu palače Csürke, čaj aloe širi svoj miris iz moje šalice, Ali što se to događa? Odjednom mi se muti vid. Odakle dim?! Je li moguće da je Géza ponovno pripalio? Pružam ruku da dohvatim Vision, ali ne mogu pomicati ruke, moj puls opipavaju ljudi u bijelim ogrtačima, a liječnik koji vonja na duhan stavlja mi oblog na glavu kojom sam udario o stup pred velikom govornicom.

Polako se dižem na noge i kako se osvrćem oko sebe, vidim samo izgaženu travu, bačene boce i opuške. Ponovno u stvarnosti.

Ne znam kamo bih krenuo, kamo sam krenuo, samo tumaram prazno i besciljno. Zaboravih čak i kako se zovem. Slučajno gurnem ruku u džep i u njem pronalazim posjetnicu. Lajos Túri, manager, 360-000-464-899. Sjetih se. FLP.

Već znam kamo pripadam, kamo sam pošao i zašto. K vama!



BENCE NÓGRÁDI

poslovni predavač (Južna Afrika)

Otkako postoji MLM-sustav vodi se vječita rasprava o tome treba li u ovom poslu doista prodavati ili ne treba?! Budući da je sklapanje poslova za mnoge najteža šljaka na svijetu, od koje je prema mišljenju pojedinaca lakše naučiti pilotirati i helikopterom, ovu „mračnu stranu“ izgradnje poslovanja nastojimo ublažiti, ili u potpunosti prešutjeti. Zbog toga vrlo rado govorimo zainteresiranima kako se „ovdje ne treba prodavati!“ ili da se „ne radi o klasičnoj prodaji“.

*Odlomak iz nedavno objavljenog priručnika za mrežni marketing pod naslovom **Kada ćeš postati milijunaš?** II., čiji je prvi dio 2005. na policama mađarskih knjižara postigao broj prodanih primjeraka u kategoriji bestsellera.*

Autor je dostupan na e-mail adresi milliomas@milliomas.hu ili na svojoj osobnoj internetskoj stranici: www.nogradibence.hu.

Ideje za uspjeh

Ono što o prodaji mora znati svaki graditelj mreže

Što jest, jest: pametni se distributeri „ne bave prodajom proizvoda“, nego „informiranjem drugih o postojanju proizvoda“. Zbog toga za izgradnju neke mreže doista nije potrebna filigranska sposobnost za sklapanje poslova ili za tehnike pregovaranja, kao što nije potrebno ni da agent naizust recitira prodajne tehnike, poput zaključivanja Columba, Benjamina Franklina ili Nikite Hruščova.

Međutim, sustav multi-level marketinga jest stanovita METODA PRODAJE, čija je bit nepromijenjena već 60 godina:

- 1) Članovi mreže upotrebljavaju proizvode tvrtke.
- 2) Članovi mreže prosljeđuju preporuku proizvoda u krug svojih poznanika i za to dobivaju proviziju.
- 3) Jedan dio kupaca biva zainteresiran za izgradnju mreže te neposredni voditelji, koji se u strukturi nalaze iznad njih, dobivaju naknadu i po njihovu učinku.

Koliko god bilo iznenađujuće, tvrtka plaća proviziju distributeru po ostvarenom prometu prodaje.

Prava gnjavaža započinje u trenutku kada kroz tri osobe pokušavamo

nadoknaditi ono što bismo trebali ostvariti kroz njih trideset. I još se čudimo što to troje više ne pršti od sreće kada preko telefona začuje naš glas. Jer znaju: nalazimo li se mi s druge strane linije, to će ih koštati novca.

Redovito na tečajevima susrećem takve graditelje mreže koji već godinama pokušavaju učiniti neki pomak, ali ne znaju ni postavljati pitanja, ni dogovoriti termin, niti zatražiti preporuke. Ti ljudi nisu neuspješni zato što imaju lošije sposobnosti ili što „nisu rođeni za MLM“, nego zato što ih nikada *nisu naučili osnovama prodaje*.

U najvećem broju mreža dali bi velik zamah izgledima za preživljavanje suradnika početnika kada bi odmah na početku krenuli otvorenih karata, umjesto da se tema za raspravu o prodaji pomete pod tepih: „Dame i gospodo, vijest je točna – prodaja i te kako čini dio našega poslovanja. I upravo iz tog razloga, u trenutku kada krećete, posebno naglašavamo usvajanje osnova prodaje. . .“

Naravno, nemoj misliti da govorim o trodnevnom tečaju prodaje! Za početak je upravo dostatno ako početnika naučiš najosnovnijim pogreškama

koje graditelj mreže može počinuti na području prodaje.

1. Kada bih trebao formulirati u jednoj rečenici ono što valja znati o prodaji, onda bi to glasilo ovako: SVI TRGOVAČKI PREDSTAVNICI PREVIŠE PRIČAJU!

Ovo se i te kako odnosi i na graditelje mreže. Osnova svake prodaje jest poslušati što želi kupac, zatim dati *točno to* što mu je potrebno. Nasuprot tomu, što čini prosječan graditelj mreže kada se sretne s potencijalnim kupcem? Objasniava bez prestanka. Pomete sugovornika s proizvodima. Govori dok mu ne aktivira čir na želucu!

Stranke često traže od nas da njihove trgovačke predstavnike naučimo vještini rješavanja izgovora. U takvoj situaciji obično strpljivo objasnim da je najvažnija sposobnost trgovca spretna TEHNIKA POSTAVLJANJA PITANJA. Na treningu za prodaju daleko najviše vremena trošimo na to kako bismo naučili na koji način treba postavljati stranci efektna pitanja.

Jer postaviš li dobra pitanja na samom početku, poslije nećeš imati potrebe za rješavanjem izgovora.

2. Osim previše priče, druga „popularna“ prodajna pogreška je kada za sastanak dogovoren s kupcem unaprijed isplaniramo koji mu proizvod želimo prodati.

Jedan je od mogućih razloga što za taj proizvod dobivamo najveću proviziju (npr. u slučaju osiguranja), ili se diljem mreže pronio glas koji je „najpopularniji proizvod“ i svi nude isti.

Rezultat je tako „unaprijed isplaniranog“ sastanka da prodavač ne OBRAĆA POZORNOST na to što mu stranka govori, zbog čega takav sastanak često završava nesuglasicama. Baš sam ovih dana imao susret sa stanovitim „savjetnikom za očuvanje zdravlja“. Uzalud sam mu čak tri puta ponovio što bi mi bilo potrebno, on me je i dalje pokušavao nagovoriti na paket proizvoda koji visoko nadmašuje moje potrebe. (Kako se poslije pokazalo, zato što je još pregršt takvih paketa imao na lageru. . .). Je li onda čudno što od takvih trgovačkih predstavnika bježe svi glavom bez obzira?

Prema američkom guruu prodaje Zigu Ziglaru, svaka prodaja ima pet mogućih prepreka: nema potrebe, nema novca, nema žurbe, nema želje ili nema

povjerenja. Ja bih dodao još jedan, šesti: kada nema stranke!!!

3. Ne miješaj gradnju posla s direktnom prodajom!

Najveći broj graditelja mreže bježi od prodaje kao vrag od tamjana. Drugi padnu u drugu krajnost: ima onih koji se *isključivo* usredotoče na prodaju i ostvaruje nevjerojatan promet, potpuno sami. Sjećam se jedne svoje polaznice koju sam odmila nazivao samo *Majka hrabrost*. Čelična poslovna žena. Kada je u formi, u stanju je za mjesec dana prodati maramica za čišćenje u vrijednosti od milijun i pol forinta. Ali koliko li joj samo vremena ostaje uz petnaestak prezentacija proizvoda za izgradnju tima tjedno?! Ili koliko će njezinih suradnika uspjeti ostvariti ovaj rezultat koji čovjeka



stavlja na kušnju...? Ova se metoda neće moći kopirati.

Iako je prodaja dio izgradnje posla, u samom nazivu skrivena je njezina bit: došli smo *izgraditi posao*, ne prodavati.

4. Prva od svih zadaća početnika glasi: potraži kupce!

Druga je strana medalje, budući da nerado govorimo o prodaji, da se mnogi od novih koji su pristupili bez razmišljanja usredotočuju na izgradnju posla i isključivo ganjaju „direktore“. Budući da je geslo posla kopiranje, cijela skupina slijedi primjer voditelja. Na taj se način stvaraju skupine koje se sastoje od nekoliko stotina osoba koje gotovo i ne ostvaruju promet, u kojima nitko ne kupuje i ne prodaje, samo sjede i čekaju da već netko negdje u silaznoj strukturi počne raditi.

Upravo iz tog razloga suradnik početnik prvo što treba raditi čim sastavi popis s imenima jest pronaći *dvanaest stalnih kupaca*, koji će svaki mjesec redovito od njega kupovati proizvode. U najvećem broju slučajeva za skupljanje kupaca već je dovoljna i činjenica ako ljudi znaju za *postojanje proizvoda*. Kao graditelj mreže tvoja istinska zadaća nije prodaja proizvoda, nego pronalaženje onih osoba kojima si potreban! Zbog toga na treninzima neprestano trubim da se u izgradnji posla naglasak treba staviti na promociju, to jest na promidžbu samoga sebe (i proizvoda), a ne na tehniku pregovaranja.

Moraš postići da svi ljudi u tvom okruženju znaju, ako im zatreba bilo koji dodatak hrani, kod tebe će to dobiti po korektnoj cijeni, kvalitetno i brzo.

5. Za zaključivanje je potrebno postaviti pitanje kupcu: *treba li ti ili ne treba?*

Prema mojim iskustvima, u *najmanje* pedeset posto slučajeva iza neostvarenih prodaja provlači se razlog koji ne može biti jednostavniji: trgovački predstavnik *nikada nije postavio pitanje stranci hoće li kupiti što?!*

I sjediš tako sa svojim znancem, prezentirao si proizvode (ili u slučaju izgradnje mreže poslovnu mogućnost) i stiže veliki trenutak – on bi trebao stupiti u akciju, što u konkretnom slučaju predstavlja potpisivanje narudžbenice ili pristupnice.

Prevedeno, moraš uspješno zaključiti sastanak! Mnogi se trgovački predstavnici pribojavaju neuspjeha, ili se ne usude povjerovati da kupac doista želi nešto kupiti, iz kojeg razloga nastavlja s informiranjem i u biti s previše priče odvraća kupca od kupnje. Kako bi izbjegao ovu pogrešku, ZAMOLI STRANKU DA BUDE LJUBAZNA DONIJETI ODLUKU!

U svim situacijama prodaje za uspješno zaključivanje potrebne su tri stvari:

- 1) odgovarajući tajming (poznavanje znakova moguće kupnje)
- 2) efektno zaključno pitanje
- 3) nepokazivanje nerвозe!

Prvo trebaš unaprijed formulirati nekoliko nedvojbenih *zaključnih pitanja*. Uvježbavaj ih sve dok ih ne budeš mogao izgovarati bez ikakvih znakova napetosti, isto kao da upitaš nekoga želi li popiti šalicu čaja. Nemoj imati tremu! U najgorem će ti slučaju reći da u ovom trenutku nije zainteresiran. Pa dobro, i što onda? Po zakonu velikih brojki sada si se za jedan korak upravo približio onome koji će ti reći: „Hoću“!

6. Ono što N-I-K-A-D-A ne zaboravi zatražiti!

Uspio si zaključiti jednu prodaju? Čestitam! Znam da bi sada već želio juriti dalje, kako se stranka ne bi predomislila. Ali kada shvatiš da činiš baš to, sjeti se kako stojim pokraj tebe s prijetećim prstom i promatram te. Nisi li što zaboravio? Kako da ne! Zatražiti preporuke!!!

Prodaju možemo smatrati zaključenom samo ako smo uspjeli pribaviti imena i brojeve telefona nekoliko ljudi koji također mogu biti zainteresirani za proizvode. Traženje preporuke zapravo je znatno jednostavnije nego što mnogi misle. U najvećem broju slučajeva preporuke ne dobivamo ZATO ŠTO NISMO ZATRAŽILI PREPORUKE!

Sve pojedine kandidate (kupce) pozdravi na kraju na način da u posjedu imaš imena i brojeve njihovih najmanje troje znanaca, bez obzira na to je li utanačena prodaja ili nije.

Ako drugačije ne ide, namjesti alarm na svojem mobitelu kako bi te podsjetio: moraš zatražiti preporuku! (Kao trgovački predstavnik početnik, uoči poslovnih sastanaka uvijek bih napisao na nadlancu riječ: „Preporuka!“ Stranka bi to naravno uočila i upitala me što je to. Kada bismo već načeli tu temu, bilo je puno jednostavnije zatražiti preporuku!)

Objavljeno uz pristanak autora. Sva prava zadržana
© Rhino Training Kft. 2006.
www.milliomos.hu



EDIT KRISZTINA KALMÁR
managerica

Željela bih s najvećim poštovanjem zahvaliti svima koji su me pratili na ovom putu, svojim uzlaznim linijama, Józsiju i Mariki Szabó, dr. Sándoru Mileszu, svojim sestrijskim linijama, koje su imale vjere u mene, neprekidno jačajući moju vjeru da sam sposobna izgraditi ovaj posao.

Da se ne bojiš,

Posebno bih željela izreći zahvalu ekipi supervizora na pet fronta, **Dóri Szabó, Márta Szócs i Árpiju Lipcseiju, Zsuzsi Schalk Szabolcsikné (DM Zsuzsi ☺), Zsoltiju Fittu, Lajosu Csávásu i Juditi Bekker Pappné, cijeloj ekipi iz Martfűa, nadalje Attili Domján i njegovoj ekipi**, što su vjerovali u mene da ćemo zajedno uspjeti! Jednom se živi, jednom se mre, sada ste Vi na redu!!!

Iznimno sam zahvalna svojem **sponzoru Mikiju Berkicsu**, koji me je i u najtežim trenucima znao „iščupati“ iz mog očajja i koji je svojom potporom i ohrabivanjem uvijek bio (jest i bit će) uz mene.

Zahvaljujem i Bogu što me je zadržao na ovom putu i što mudro upravlja svime!

ŽIVOT je iskušao i mene! Ali *prepreke postoje zato da bi ih se prevladalo*. Dragi moji Prijatelji! Nemojte se pribojavati poteškoća koje vam se ispriječe na putu! Svi mi moramo pronaći pravi put u labirintu života i postići svoje ciljeve čak i usred promjena. *Mi smo odgovorni za vlastitu sreću!*

Ove retke ispisujem s namjerom kako bih vas ohrabrila i dala Vam snage, kako biste uklonili zidove koje ste sami podigli oko sebe, kako biste postali zdravi i raspoloženi te povjerovali: **Zaslužujete biti sretni!**

Moja je potraga za otkrivanjem puta započela usporedno s promjenom sustava. Na početku moje učiteljske-profesorske karijere sve je započelo

jednim brakom, s prepuno entuzijazma i snova. Kako bismo mogli ostvariti svoje ciljeve i mogli planirati obitelj, uključili smo se u poduzetništvo uzgoja purana. Ne možete ni zamisliti što je to sve podrazumijevalo! Prijepodne sam održavala nastavu u Pečuha (budući da sam ja djevojka iz Pečuha), a od popodne do drugog dana ujutro „puranili“ smo u mjestu udaljenom od Pečuha 40 km. Deset tisuća slatkih purića! Hranjenje, pojenje, hranjenje, pojenje. Mjesecima se svaki dan odvijalo isto. Jedva da sam i spavala. Perad više nije bila slatka i mala. Ali ciljevi su me gurali naprijed. Mogu ja to do kraja! Ići će to! I onda jednoga proladnoga zimskog dana, kada me je već i život zabolio, a i purice su porasle i znale i ključnuti, jedne jedine večeri propustili smo izaći na farmu. Zamolili smo svojega partnera da samo te noći povede brigu o životinjama. Tada nismo ni slutili da smo time srljali u vlastitu propast. Te su noći prozori ostali otvoreni i perad se prehladila. Cijeli je uzgoj uginuo u roku od dva tjedna. Deset tisuća trupala uginulih životinja.

Pročitala sam negdje otprilike kao „trebaš se brzo prilagoditi promjenama“! Ja to tada nisam uspjela. Pukla sam.

Počela sam si govoriti sljedeće: *Temelj života je sloboda. Cilj života je sreća. Rezultat života je razvoj.*

Pa haj' mo curice i dječaci. Žlicom sam pokupila svoje krhotine i rekla: *let's go!*

Negdje početkom 1990-ih, u vrijeme kada su se rodila moja prekrasna djeca,

što bi učinio ti...?

i mene je dodirnuo dašak mrežne prodaje. Uložila sam enormne količine rada i vremena u učenje. Imala sam odličnog mentora. Sve sam htjela saznati o načinu funkcioniranja MLM-a. Učila sam mnogo, pročitala sve knjige koje su se u ono vrijeme mogle nabaviti, bila sam nazočna na svim seminarima, preslušala sam bezbroj kasete, ali nešto je falilo. U meni. Tada mi još nije bila poznata mudrost: **uspješ li prevladati svoje strahove, bit ćeš slobodna!** Želiš li doznati na koji način razmišljaš, pogledaj kako živiš! A želiš li promijeniti svoj život, sve što moraš promijeniti su tvoje misli! Hura! Imam rješenje!

Iz svojeg sam se razočaranja, dakle, ponovno uspravila na noge. Uz dvoje

male dječice opet smo krenuli u poduzetništvo. Nažalost, ponovno s jednim „partnerom“. Pokrenuli smo Školsku zadругu, koja je djelovala na području cijele države, u čijoj sam djelatnosti aktivno sudjelovala. U područje moje nadležnosti spadale su Južno Zadunavlje, te županije Zala, Győr-Moson-Sopron, Vas i Komárom. Pregršt putovanja, golema odgovornost. Tek nakon dviju godina koje su čovjeka stavile na pravu kušnju — svoju bih djecu viđala gotovo samo na fotografijama — i kada se već počeo uhodavati rad državne mreže, morala sam si priznati kako se ne nalazim na pravome mjestu. Poznata vam je izreka „U zajedničkoga konja sedlo je uprljano!“ Ustala sam i, ne uzevši ništa osim svojega kaputa, otišla prema izlazu.

Kada će više ta potraga za putom doći do kraja? Moji su me prijatelji pokušavali odgovoriti. „Nemoj se uništavati!“ „Radiš više no trojica drugih!“ — govorili su mi.

Moja me obitelj nastojala privoljeti da pometem svoje snove pod tepih. Ali nisam odustala! U međuvremenu sam se vratila u nastavu, promatrala sam svijet oko sebe i sa sve većim uvjerenjem se ohrabivala: *Blagostanje je prirodno stanje!* To zaslužujem i ja!

Moto mi je glasio: *Bolje je istraživati labirint, nego sjediti na jednome mjestu bez sira. Uputiš li se u novom smjeru, lakše ćeš pronaći novi sir.* Zbog toga sam dakle promijenila smjer. Vjerovala sam da rješenje postoji!



Mora postojati. I krenula sam dalje. Sve dok 15. kolovoza nije otišlo jedino biće koje me je znalo prihvaćati onakvom kakva jesam, koje je imalo vjere u mene i koje me je voljelo više od svega na svijetu – moj Otac! „Čovječe! Bori se i s vjerom vjeruj!”

I opet na podu. I ponovno se valja uspraviti. Opet i iznova.

Odlučila sam. Željela bih se baviti stvarima koje su u službi zdravlja. Zaklela sam se pred samom sobom i Bogom da nikad više neću dopustiti da umre netko iz mogega okruženja, a da mu ne pokušam pomoći koliko god ja to mogu.

Ponovno MLM. Zar je to ipak moj put? Je li ovo doista ono što toliko dugo očekujem? Ljekovito bilje i multi-level-marketing. Huraaaa!!! Spašeni smo!

U siječnju 1997. počela sam izgrađivati mrežu i zacrtali si kao cilj da ću još iste godine, do 27. kolovoza, uspjeti to napraviti. I uspjela sam. Iduće su godine u ekipi neprekidno isplivali na površinu novi voditelji. Ipak, nije sve bilo tako bezbrižno. Put u Ameriku prepun opasnosti, teška bolest, zatim i razvod.

Posao nije ostao na mojem imenu. Stand up! Dokle još? Imala sam osjećaj – ovako ne mogu dalje. Ali kad oprostimo, naš imunostav postane jači. I postala sam sve jača i jača.

Shvatila sam: *Moram se promijeniti.* Jer onaj tko nije spreman promijeniti se proći će kao dinosauri!

I opet je uslijedila škola. (Još je sva sreća što obožavam poučavati!) I onda su me zadnjeg dana školske godine, koji je bio pretvoren u dan športa, na jednoj utakmici srušili i pretrpjela sam ozljedu glave sa selektivnom amnezijom.

Nema se što reći: *Mogućnosti razvoja su beskonačne!*

Nov život, nov posao (radno mjesto). Zaposlila me je vodeća novčarska ustanova u državi i prekvalificirala u savjetnika za ulaganja. U međuvremenu sam se upoznala s FLP-ovim proizvodima (na čemu i ovim putem zahvaljujem **Istvánu Hajdúu i Eszter Hegyi**), ali posao nisam htjela prihvatiti. Znala sam da su proizvodi fantastični, naime potvrdili su se i kod mene, ali sam

smatrala da za posao „vremena nemam”. U banci sam radila i 10 do 12 sati na dan, ali barem sam imala prihoda za egzistenciju. Uzdržavati sama dvoje djece baš i nije vrhunac djevojačkih snova! Na početku sam jurcala diljem regije Južnog Zadunavlja, zatim sam premještena u Budimpeštu. Moja djeca u Pečuhu, ja u glavnom gradu. Tako sam putovala tri godine. Nije bilo nimalo lako! Djeca su plakala kod kuće, a ja ondje. Ali valja ići i ići. Valja raditi i raditi. Uslijedilo je novo razdoblje stiskanja zubi. Odlazila sam, radila sam jer sam imala svoj cilj! Točnije rečeno dva. Htjela sam imati stan i automobil kako bih mogla osigurati lakši i sretniji život svojoj djeci i samoj sebi. I uspjela sam. Pa konačno! Barem nešto!

FLP mi se sve više približavao. Forever je na jesen 2002. godine održao natjecanje u ljepoti na koji je moja prijateljica poslala moju fotografiju. Izlučno natjecanje, polufinale, zatim je u Kongresnoj palači 16. studenog uslijedilo finale. Tijekom večeri namjeravala sam poći kući. Što ja ovdje tražim? – postavila sam si pitanje. Ali **Judith Müller** me je „zaustavila u bijegu”. Ostala sam. Bio je to neobičan doživljaj, mogla bih puno pričati o tome što se sve dogodilo one večeri i još nekoliko mjeseci nakon toga! (☺) I opet oprost – u ovom slučaju to je značilo da trebamo prepoznati Božju iskru u svakome, neovisno o načinu njegova ponašanja.

Polako je stiglo VRIJEME. U studenom 2005. godine nazvao me **Miki Berkics** da je, naime, „uskrsnuo” iz mrtvih jednu od mojih davnih assistant supervizorskih linija iz Budimpešte, i kako ima još jedno mjesto u svojem automobilu za sljedeći Success Day. Dala sam se nagovoriti na akciju. Otišla sam. To je bila najbolja odluka u mojem životu! Iz hobija sam već bila na bezbroj FLP-



ovih priredbi, ali tada i ondje nešto me potaknulo. 19. studenog 2005. godine u onoj rukometnoj dvorani donijela sam odluku: **JA ĆU SADA OVO DOVESTI DO KRAJA!!!** Forever Living Products i ja stupili smo u brak na vijeke vjekova.

Miki je otputovao tijekom prosinca, a ja sam za to vrijeme učila. Učinila sam sve što je rekao! Baš sve! Tvoj sponzor je Čovjek u kojega možeš imati tisuću % povjerenja! On postoji radi tebe. Radi za Tvoje uspjehe. **Vjeruj svojem sponzoru, i imaj povjerenja u njega! I vjeruj u sebe!** Ja sam znala što želim. Nisam više tražila dalje. Ove godine u siječnju započeli smo s napornim radom. Znaš li, Čitatelju dragi, što sam si zacrtala za svoj prvi cilj? Da ću do 27. kolovoza postati managericom. Povijest se ponavljala. Ostvarili smo cilj! Bez **Mikija** ne bismo mogli uspjeti! Zahvalnost koju osjećam prema njemu ne može se pretočiti u riječi. I u ovih osam mjeseci preda mnom su se ispriječile brojne prepreke. Još su mi tijekom siječnja provalili u automobil i ukrali mi FLP-torbu. U njoj se nalazio moj popis imena. Nakon nekoliko dana pronašla ga je policija. Nedostajali su CD-i DVD-i, ali su lopovi ono najdragocjenije blago – moj popis imena – ostavili ondje. (Koje li samo sreće!?)

U veljači ponovno prometna nesreća, ali smo se ovaj put izvukli. Naime mi putnici, jer sam na svojem trogodišnjem automobilu, čiju sam zadnju ratu kredita otplatila baš prethodni mjesec, imala totaluku. Mjesecima su me prijatelji

suradnici vozili amo-tamo kako bismo uspijevali raditi. Nije bilo zaustavljanja.

U svibnju sam operirala koljeno zbog artroze koja se provlačila još od jedne davne športske ozljede. Istoga mjeseca u Budimpešti se održavao Success Day. Deset dana nakon operacije, hodajući na dvjema štakama, ipak sam stigla ondje. Nije uopće bilo upitno hoću li ići ili neću. Managersku razinu planirala sam u visini srpnja – kolovoza. Bilo je to krvavo razdoblje. **Miki** mi je „zaboravio“ spomenuti da bih trebala malo promisliti o tome, jer ipak je to u jeku ljeta i ljudi se obično nalaze na godišnjem odmoru. . .

I sama sam došla do tog zaključka, ali samo već u hodu. Povratka nije bilo. Znala sam dobro da je ovo kategorija poduzetništva i da automatski ne podrazumijeva uspjeh ni novac. Donijela sam jednu odluku i htjela je izgraditi. Morale su mi pomoći i moje budimpeštanske linije, ali je i moj sponzor do kraja ustrajao uz mene. Strpao bi me u svoj auto, štaka iza, i pošli bismo na put. Pečuh–Budimpešta, Budimpešta–Pečuh. Na dobrim mađarskim cestama često bih se nagutala svojih suza od bolova (samo da ih on ne vidi), ali išli smo dalje. Iz tjedna u tjedan, išli.

Osjetila sam, sada ću je imati! Još i pod cijenu što mi je ponovno slupan auto. Iako je sada ostao u voznom stanju, ali ipak... I opet sam oprostila (pogotovo što je to bio moj Dragi Sponzor, koji je išao u rikverc, nije me primijetio i pokupio me.

☺☺). Pomislila sam, nema frke sve dok mi samo auto stradava.

E, pa ovdje se nalazimo u ovom trenutku. 22. kolovoza imala sam 120 bodova. Mjesec smo zaključili sa 137 bodova. Još jednom hvala Ekipi i **Mikiju Berkicsu**, što su bili uz mene u dobru i zlu, što su mi pomagali na ovome neravnom terenu, njima, koji su uvijek vjerovali i naveli me da povjerujem kako zajedno možemo stvarati čuda!

A Ti, Čitatelju Dragi? Vjeruješ li Ti da možeš stvarati čuda? Da se ne bojiš, što bi učinio ti?

Neka na ovome mjestu stoji jedna poruka A. J. Cronina:

„Život nije pravocrtan, dovoljno pregledan hodnik, kojime možemo proći do kraja opušteno, neometano, nego je labirint nepreglednih staza, po kojem se mora pronaći put dugotrajnom i napornom potragom, tijekom koje se s vremena na vrijeme nađemo u slijepoj ulici. Međutim, imamo li vjere, pred nama će se uvijek otvoriti neka vrata – možda ne točno ona na koja smo računali, ali svakako ona iza kojih nas čeka pravi put.“

Uspravi se samo jedanput više nego što si bio na podu! I pobjeda će biti Tvoja! Pođi s nama i budi slobodan! Pridruži se skupini pobjednika, jer život pobjednika je dinamičan život. To je život koji je uvijek ispunjen osjećajem sreće!

Bog Vas blagoslovio!

I M P R E S U M

Izdavač: Forever Living Products Magyarorszá g Kft.

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

Glavni urednik: Dr. Sándor Milesz

Urednici: Valéria Kismárton, Zsuzsanna Petróczy, Kálmán Pósa, Sándor Rókás

Priprema za tisak: TIPOFILL 2002 Kft.

Grafički urednici: Richárd Teszár, Gábor Buzássy

Naklada: Veszprémi Nyomda Zrt. **Tisak:** 49 250 primjeraka

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

Prevoditelji, lektori: albanski: Dr. Marsel Nallbani – hrvatski: Darinka Aničić, Žarko Anić Antić – srpski: Ottilia Tóth-Kása, Balázs Molnár, Dragana Meseldžija – slovenski: Jolanda Novak Császár, Eurotranslate Ljubljana



Forever Living Products Hungary



FOREVER
Aloe 2Go™



ALOE VERA ANTIOXIDANT FORMULA
LIQUID DIETARY SUPPLEMENT

3 Fl. Oz. (88.7 ml)

FOREVER®