

XV. GODINA BROJ 10. / STUDENI 2011.

FOREVER



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



Drink More Aloe!



Stvori vlastitu viziju!

Helen Keller – američku spisateljicu, aktivisticu i predavačicu, prvu slijepu i naglu osobu koja je diplomirala na visokoj školi – pitali su jedanput što je, po njezinu mišljenju, gore od same činjenice što je netko rođen slijep. Odgovorila je: „Vidjeti bez sposobnosti zapažanja.“

Što vidiš kada sklopiš oči? Vidiš li pred sobom budućnost? Životni stil kojim želiš živjeti? Dokle možeš stići? Prije trideset i tri godine imao sam viziju. Taj san postao mi je cilj, potom vodilja cijeloga života, a na kraju postao je stvarnost. Bez te vizije ne bih stigao ovdje gdje sam sada.

Često čujemo tu riječ: vizija. Ali što ona zapravo znači? Mislim da je vizija sposobnost uočavanja onoga što drugi ne primjećuju. Sposobnost vjere da se uzdamo u ono u što se drugi ne uzdaju. Odvažnost da činimo stvari koje drugi ne smiju. Vizije nam daju hrabrost da primijetimo mogućnost u nekim činjenicama, za koje su drugi rekli da su nemoguće ili preteške. Uz njihovo vodstvo, usuđujemo se riskirati kada drugi to ne čine, jer je uz nagoviješteni uspjeh moguć i velik debakl.

Mislim da svako veliko dostignuće počinje vizijom. Ljudi imaju potrebe za vizijama. Iz njih crpe motivaciju da čine stvari koje inače smatraju nemogućima. Kada vizije pustimo iz vidokruga, gubimo i cilj, napredujemo bez konkretnoga cilja. Mnogo puta to je gore nego ne krenuti na put. Zamisli si budućnost, ono što želiš postati. Što želiš postići, kakav život želiš živjeti. Te stvari utkaj u viziju i prema njoj idi dalje. Načini si „knjigu snova“, ona će biti jedan od najboljih putova prema ostvarenju vizija. „Knjiga snova“ primorat će te da presadiš vizije u konkretne primjere – više novca, ljepši auto, veća kuća – sve što si u snovima vidio ostvareno. „Knjiga snova“ bit će stalni podsjetnik na viziju. Preko konkretnih primjera pokazat će ti kamo te može odvesti nakon ostvarenja vizija. Takva će knjiga pomoći da prebrodiš poteškoće, dat će ti motivaciju i u najtežim vremenima.

Važno je, u pogledu vizija, da ih podijeliš i s drugima. Kada podijeliš vizije s ekipom, svojim potencijalnim distributerima, daješ im zapravo recept za ostvarenje, građenje njihovih vizija. Što više ljudi upozna tvoje vizije, one će postati konkretnije i jasnije čak i tebi. Olakšat će napredovanje po započetom putu. Čim podijeliš vizije i radiš na njihovu ostvarenju, dospijevaš nadomak neizrecivih dostignuća, većih nego što si ih ikada zamišljao.

Moja vizija o veličini Forevera nikada se ni na trenutak nije pokolebala. Nudila je i donijela mogućnost zdravijeg i bogatijeg života za sve nas. To mogu izjaviti danas, a isto je vrijedilo i daleke 1978. Svoju viziju prenio sam milijunima u svijetu, ponosim se onim što smo zajedno postigli. Vlastite vizije ujedinite s poslovnim očekivanjima. Sjetite se da je sloboda snova naša. Možemo graditi i ostvariti snove onakve kakve želimo, a za to je Forever najbolje sredstvo. To je bit i mota „Be Free“. Snivajte velike stvari! Postignite putem njih čudesne stvari! Stignite visoko!


REX MAUGHAN
GENERALNI DIREKTOR





Polako se primičemo kraju godine, stiglo je vrijeme zahvaliti na radu onima koji su prošle godine u najvećoj mjeri pomagali moj rad.

30. studenoga 2011. izlazi mandat Presidents Cluba; tim datumom okončava se poglavlje koje u Foreverovoj povijesti možemo nazvati sudbonosnim.

Kamo god da putujem po državi, rukovoditelji tvrtki, veliki investitori jadikuju, svatko spominje teška gospodarska vremena. Televizor i ne uključujem, jer odande stižu samo negativni utjecaji. U takvu okruženju Forever raspolaže fantastičnom ekipom, Presidents Clubom, koji – nadmašujući vlastite snage – ostavlja iza sebe fantastičnu godinu. Ovih nekoliko državnica u kojima djelujemo ne spadaju baš u najbogatije na svijetu. Unatoč tome, ovdašnji Foreverovi rukovoditelji, mirne duše mogu izjaviti, najbolji su na svijetu. Šesto mjesto u svijetu i drugo u Europi, odnosno činjenica da smo petnaest godina među deset najboljih zemalja svijeta, mislim da svjedoči o primjernoj ustrajnosti.

Fantastična je rukovoditeljska zajednica s kojom sam surađivao prošle godine – toliko novih ideja i energije valjda nije dobio nijedan državni direktor, kao što sam ih ja dobio u proteklom razdoblju.

Tim zajedničkim radom uspjeli smo održati i obnoviti naše vrijednosti i stupiti u novu, prosperitetniju etapu u regionalnoj prodaji. Ekipa je ponovno dobila krila u gospodarskim prilikama, na koje sam se već prethodno osvrnuo, i u financijskim prilikama, o kojima čak i stručnjaci negativno govore. Mi, foreverovci, zastupamo pravo gospodarstvo 21. stoljeća.

Možda ima onih koji prvi put drže u rukama komercijalni časopis ovakve vrste. Njima poručujem da drže u rukama vlastitu budnost, neka paze na časopis i neka ga ne gledaju kao ostala izdanja na kiosku.

Svijet se ubrzano mijenja oko nas.

Forever i mi ostajemo uvijek stabilnom bazom, zastupamo sigurnu budućnost djece i roditelja, i ako vjeruješ u sebe, ako si shvatio zbog čega si na svijetu, tada držiš u rukama sredstvo da ostvariš snove.

Želim članovima Presidents Cluba u odlasku da i u gospodarskom i u privatnom životu postignu mnogo uspjeha, te ih očekujem ponovno.

Naprijed FLP!



DR. SÁNDOR MÍLESZ
DRŽAVNI DIREKTOR



Najbolji Holiday Rally od svih



Sakupilo nas se oko 1,200 na jednom od najljepših odredišta Europe, na hrvatskom primorju, u Poreču. Posljednji put bilo nas je ovoliko prije tri godine: sve je upućivalo na to da se nešto događa u regiji, u Foreverovu životu. Iz Mađarske ih je stiglo skoro tisuću, oko stotinu iz Srbije, jednako toliko iz Hrvatske, pedesetero iz Slovenije. No ovdje granice ne postoje: najbolji iz naše obitelji pune hotel, koji je otvoren samo za nas. Ali nestaju granice i među dijamantima i supervizorima: ovdje svatko uči od svakoga. Ove godine malo drukčije nego lani: predavanja su prije podne, a nakon tri sata slobodni program, šport, izleti, kako bi nam se i tijelo okrijepilo. Ovo opuštanje tvrtka nadomještava na ekskluzivni način: večer prije dvodnevnog tečaja održava se pripremno obrazovanje, predavanje dijamantata. Takvo što nema nigdje u svijetu, predavanja drže sami dijamanti.

Kao uvod u sljedeća tri dana managerica **dr. Sonja Jović** postavlja pitanje: tko želi postati dijamant? Njezino je predavanje o svjesnosti. Naime – kako kaže – može se pomoći samo onom tko to i sam želi. „Kakve su vam misli, takav vam je i život, a to se odražava i na zdravlju. Negativne misli mogu uzrokovati oštećenja organa, jer mozak komunicira s tijelom putem hormona. Bolest je poruka: trebaš se mijenjati. Dobra je vijest u svemu da nema neizlječivih bolesti, samo neizlječivih ljudi.“ Kako dr. Jović ističe, zdravlje istodobno znači mentalnu, fizičku i socijalnu dobrobit. „Odluka je tvoja“ – glasi završna rečenica. Zatim se događaji ubrzavaju. S nama je jedna od graditeljica dijamantne organizacije s najbržim razvojem u svijetu, sa svojim suprugom drži mnoštvo rekorda: **Kati Gidófalvi**. Odmah nas umiruje: „Ne smeta ako svi ne postane dijamanti.“ Ali ne daje nam druge popuste. Kako kaže, u posljednje vrijeme doista se trebamo potruditi da primijetimo pozitivne stvari. Tajna uspjeha skriva se u ekipi – a pod tim Kati ne razumijeva samo poslovnu ekipu, nego i obitelj s usuglašenim ciljevima i funkcioniranjem. „Bitan je odnos prema ljudima: trebaš postati primjer prilikom prijelaza na novu razinu. Kako bi pronašao odgovarajuće ljude, prvo ti postani takav. Vjerojatno si mnogo toga trebao naučiti usput, ali uz međusobno pomaganje sve ide lako. Pronađi način gradnje posla koji najviše pristaje uz tvoju ličnost, i tada će ti se ljudi pridružiti“ – bodri nas Kati, koja priznaje da joj je za to trebalo više



UVIJEK ISTO, A IPAK IZ GODINE U GODINU DRUKČIJE: POREČ, „MANAGERSKI INKUBATOR“ DAJE NAM TAJ OSJEĆAJ. POČETKOM JESENI OVDJE SE OKUPLJAJU NAJPERSPEKTIVNIJE NADE FOREVER LIVING PRODUCTS A IZ MAĐARSKE I JUŽNOSLAVENSKE REGIJE. DA UČE OD NAJBOLJIH, KAKO BI DOBILI I PRAKTIČNO I EMOCIONALNO SVE ŠTO IM JE POTREBNO ZA USPJEH.

godina. „Ne radiš za FLP, nego za sebe“ – govori. „I mada učinkovitost ovisi o nama, ne proradi uvijek odmah. Stoga je važna ustrajnost, i moraš slijediti one čiji život može poslužiti kao primjer.“

Nakon najbrže evo odmah i prve: **Veronika Lomjanski**, živa smjernica Istočne Europe, koja – prema uvodnim riječima **dr. Sándora Milesza** – sa suprugom gradi mrežu prepuna emocija i ljubavlju. Doista, Veronika spominje isključivo emotivne čimbenike kao ono što može prevagnuti u sudbini određenog posla: samouvjerenost, sposobnost isprike, odgovornost prema radu, obitelji i suradnicima. E pa zato smo dijamanti – kaže. Po njezinu shvaćanju, pitanje je pristupa postajemo li dijamanti ili ne. „Vi ste se već dokazali. Pitanje je koliko imate snage? Negativne stvari (tužbe, traženje izlika, izazivanje griznje savjesti, samosažaljenje, nemoć) oduzimaju snagu. Zato prvi korak treba biti priznavanje vlastitih mana. Ja nikada nisam optuživala druge za događaje u svojem poslu, i danas radim s najboljim managerima na svijetu.“

I idući je predavač nekada također bio jedan od najboljih menagera, a po mnogim aspektima on je najbolji graditelj mreže današnjice. Dr. Sándor Milesz naglašava: cijeloga je života dobro napredovao „naš Miki, kojega se samo voljeti može.“ Prema **Miklósu Berkicsu**, dijamant ne čini nekoga čovjekom, nego njegove misli: „Tko si, tko bi mogao postati, treba li ti Profit Sharing, treba li ti put u New York...“ Poruka je jasna: želiš li zaraditi novac, u glavi budi dijamant – kako nam to poručuje i moto: Going global. Miklós ističe internacionalnost, naime – kako kaže – ne smijemo razmišljati na malo: „Bilo gdje možeš postati svjetska zvijezda. Počni učiti jezike, inače ćeš ostati ovdje 'u kutiji', nećeš moći proviriti. Postoji život i izvan kutije! Pitanje je samo imaš li snove, treba li ti profit!“ 'Rekreativcima' označava Miklós one koji se ne posvećuju u potpunosti radu. „Mogao bi biti dolarski ili dijamantni milijunaš, jer ovaj biznis je u tebi. Ali ako ti stopostotno ne ispunjava moždane stanice, ne računaj na velike rezultate!“

Uz ovu provokativnu rečenicu odlazimo na spavanje, ali s nakanom da se sutradan svim moždanim stanicama skoncentriramo na pozornicu. A dotle, naravno, primjećujemo neke stvari oko sebe: obalne stijene, pijesak, plavetnilo mora, nijanse koktela Zelena laguna, luksuzni bazen, bogatstvo večere, prvorazredne sobe – znači poznata obilježja gostoprimstva Forever Living Productsa i hrvatskoga ureda. Najvažnije stvari se ne mijenjaju: u porečkoj športskoj dvorani program započinje himnom.

Međunarodnu ekipu očekuje pjesma senior menagera **Lajosa Túria, Luia**, potom članovi Presidents Cluba, senior managerica **Jadranka Kraljić-Pavletić** i soaring manager **Tibor Lapicz** kao voditelji programa pozdravljaju sudionike „na jednom od najvećih rukovoditeljskih inkubatora Europe i svijeta“, gdje najpoznatije ličnosti tvrtke predaju u razumljivom obliku korisno znanje, koje se može prenijeti drugima. „Cilj nam je da svatko stupi razinu više, ako je moguće još ove godine“ – izjavljuje Tibor Lapicz, potom pozdravlja goste pristigle iz Srbije, Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Slovenije, Kosova, Crne Gore, Albanije i Mađarske, te voditelja brončane regije Europe dr. Sándora Milesza, koji je prije šest godina osmislio ovu u svijetu zapaženu priredbu.



Dr. Milesz prvo pozdravlja članove Presidents Cluba, pokretnu snagu bez koje sve ovo ne bi radilo, potom zahvaljuje područnim direktorima na uložnim naporima. „Radimo s malom, ali veoma jakom ekipom“ – kaže.

„Tri osnovna načela MLM-a jesu: siva moždana tvar, znanje i moć komunikacije. Sva tri se daju razvijati, stoga smo i ovdje – usto i s najboljim graditeljima mreže na svijetu.“

Najvažniji čimbenici mreže su kvalifikanti: „Vi ste budućnost Forevera. Iskustvo govori da 30% supervizora postaje managerom, međutim mi želimo 100% uspješnih, sretnih i zdravih suradnika. Vi ćete odvesti FLP Mađarsku i regiju na prvo mjesto na svijetu“ – zaključuje dr.

Sándor Milesz i otvara službeni dio programa.

Aloe barbadensis Miller ili samo Aloe vera – svejedno pod kojim je nazivom poznajemo, u ovoj dvorani svatko zna o kojoj se biljci radi. O onoj koju su rabile faraonice Nefertiti i Kleopatra, koju spominju drevni Grci, Hipokrat, Aleksandar Veliki, Aristotel, te Kristofor Kolumbo i Paracelsus, a kojom su se liječili i liječe Hindusi, Maje, japanski samuraji, Kinezi. Soaring managerica i savjetnica **dr. Edit Révész-Siklós** ljekovitost biljke dokazuje i suvremenim znanstvenim spoznajama. Učinkovita je protiv mikroorganizama, ublažuje upale i bolove, ubrzava cijeljenje rana... Sadržava 240 liječnički dokazanih agenasa, vitamina, folnu kiselinu, aminokiseline, enzime. „Aloe je korisna svugdje, za što god je upotrijebili: štiti zdravlje, ljekovita je, sredstvo poslovnog uspjeha, prilika da se staraš za druge“ – Edit nabraja što sve možemo zahvaliti ovoj biljci, uz ljekovitost.

Iskustva s proizvodima uvjerila su i **dr. Endrea Seresa**, kirurga i športskoga liječnika, danas već safirnoga managera. Tijekom godina od skeptika je postao privrženi graditelj mreže.

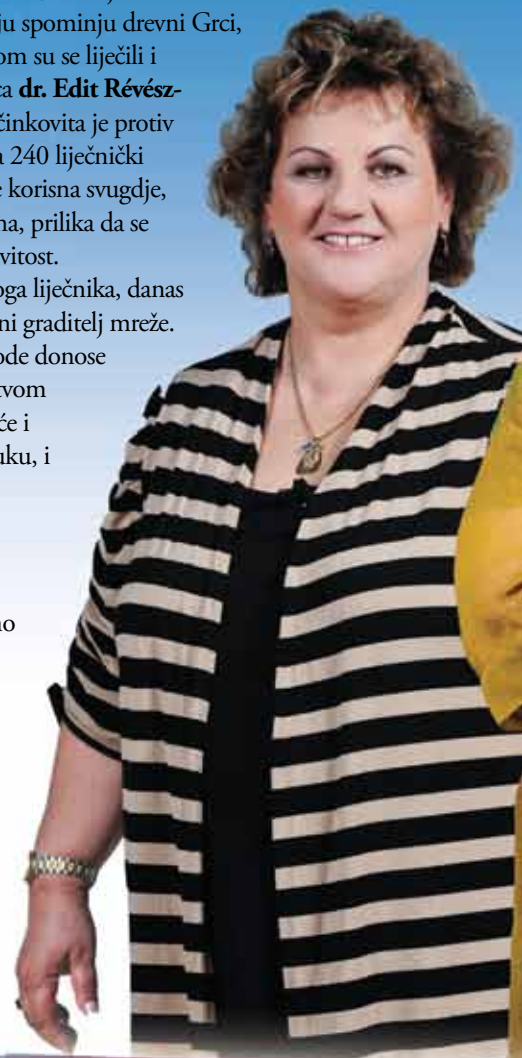
Prema Endreu, stalni kontakti s kupcima, strpljenje i vjera u proizvode donose uspjeh. „Ja već poznajem tajnu. Naša je misija biti okružen mnoštvom zdravih i sretnih ljudi. Snaga Forevera pruža nam sve to, a pružit će i vama. Imajte pred sobom viziju koliko ljudi trebate uhvatiti za ruku, i ne zaustavljajte se do managerske razine.“

Slijedi još jedna liječnica, koja je osim titule soaring managerice, šesterostruka dobitnica Profit Sharinga, deveterostruka članica Presidents Cluba: **dr. Terézia Samu**. Drži predavanje na temu važnosti uravnotežene ishrane. Hranjivost povrća i voća ubrzano se smanjuje, nedostatak mikroelemenata i vitamina u tijelu uzrokuje disfunkcije, koje prelaze u bolesti. U Mađarskoj to su najčešće kardiovaskularne bolesti, jer svaki drugi čovjek umire od njih. Liječnica opovrgava krivo vjerovanje da previše vitamina može škoditi, ali skreće pozornost i na važnost tjeleježbe, planiranja, redovitosti, ulogu obitelji i prijatelja u mentalnoj higijeni. „Radi, ali ne zato što moraš, nego zato što voliš raditi“ – njezin je moto.

Preostali dio liječničkog bloka vode soaring manageri

dr. Ilona Juronics-Varga i **dr. Endre Németh**.

Nakon nastupa latinoameričkih plesača, na porečkoj



pozornici pojavljuje se **Tibor Éliás** soaring manager i zatim slijedi čisti racionalizam. Što svakoga zanima: kako maksimirati bodovnu vrijednost?

„Bit ćeš uspješan samo ako i sam upotrebljavaš proizvode, ako uložiš dovoljno rada i imaš odgovarajući stav“ – govori Tibor, prema kome zadovoljan čovjek u danom slučaju može biti važniji nego bodovna vrijednost, naime on može dovesti tisuću drugih. „Predaj korektnu informaciju s najdubljim uvjerenjem i uvijek se smiješi. Bod se rađa iz znanja, i zato što se nikoga ne odričeš. Daj priliku, jer ne znaš što će sutra od nekoga postati. Ne radi za sebe, nego za druge, za ekipu, za obitelj, za sponzore. Ja to činim zato što ne želim biti osrednjih sposobnosti. Ispeci pa leti! Stoje ti na raspolaganju sve mogućnosti za zaradu i za uspjeh – preko jednog čovjeka možeš proputovati cijeli svijet. Daj sve od sebe, drukčije ne vrijedi!“

Organiziram svoj posao – naslov je predavanja safirnoga managera **Zsolta Feketea**, ali možda i nema kome govoriti: u dvorani sjede najbolji organizatori, u Poreč ih je stiglo tisuću i dvjesto i dan im protječe rutinski. Tu lakoću valja provesti i kod kuće – uz pomoć obitelji. „Razgovarajte o tome što će vam značiti u životu ako započnete ovo. Jer i obitelj je ekipa“ – upozorava Zsolt, i nastavlja analogiju: „Idi na treninge, slušaj svojega trenera, u ovom slučaju sponzora, i podnesi žrtve. Doživi ugođaj, ali i stvori ugođaj. Ovdje konačni cilj nije olimpijada, ali je proces sličan: valja se uzdizati razinu po razinu.“

A za to smo u najboljoj ekipi – u to nas uvjerava safirni manager **István Halmi**. „Zbog čega je nužno raditi ekipno?“ – pita nas. „Jer i divlje guske stižu 70% dalje kada lete zajedno. Ključno je pridobiti muža, ženu. U svakoj ekipi postoje pravila igre. Pitanje je uspijevaš li se poistovjetiti s normama? Stavi na vagu ono što znaš, i ne stidi se zatražiti pomoć za ono što ne znaš. U dobroj ekipi možeš se obratiti bilo komu, pomoći će ti. Ali u ekipnoj igri to vrijedi i u obratnom smjeru.“

Kada, zašto, kako... Prema manageru **Balázs Bársonyu**, valja postaviti ta tri pitanja. Dobra je vijest što se ne trebamo oslanjati samo na vlastita sredstva: svaki suradnik dodaje svoj dio uz potencijal. Balázs nam ne govori samo o teoriji, nego otkriva nekoliko tajni izrade popisa, poziva, načina vođenja promocija. Mnogima su se pojavile suze nakon filma o Lewisu Pughu, športašu amateru koji pliva u hladnoj vodi među ledenim santama da bi dokazao moć vjere i ustrajnosti. „Ovdje je sve u redu, međutim, kada se vratiš kući, vodu ćeš osjetiti hladnom. Uхвати se u koštac s izazovima: neka ti je uvijek na umu da ćeš izdržati čak i kada više nitko ne vjeruje u tebe. Možeš ti to!“ Gromoglasan pljesak prati predavača debitanta.

Uz 12-satni rad započeo je gradnju mreže senior manager **Ádám Nagy**, koji se već šestu godinu bavi isključivo ovim poslom. Privukao ga je „rezultat koji se nasljeđuje“. „Radiš to s onima s kojima želiš i ondje gdje želiš: ovo je biznis slobode“ – govori Ádám. Prema njemu, ovaj posao ne daje samo novac i vrijeme, nego i mir, poznavanje jezika, razvoj ličnosti, nov





način razmišljanja, društvo. A na koji se način udomaćuje u nas američko obiteljsko poduzetništvo pokazuje priča domaćih obitelji: Ádám govori o foreverovskim sudbinama, gdje djeca dostižu izvanredne rezultate. To znači sinergija: jakosti se zbrajaju. Još malo entuzijazma, odricanja i tolerancije – i nazire se put prema dijamantu.

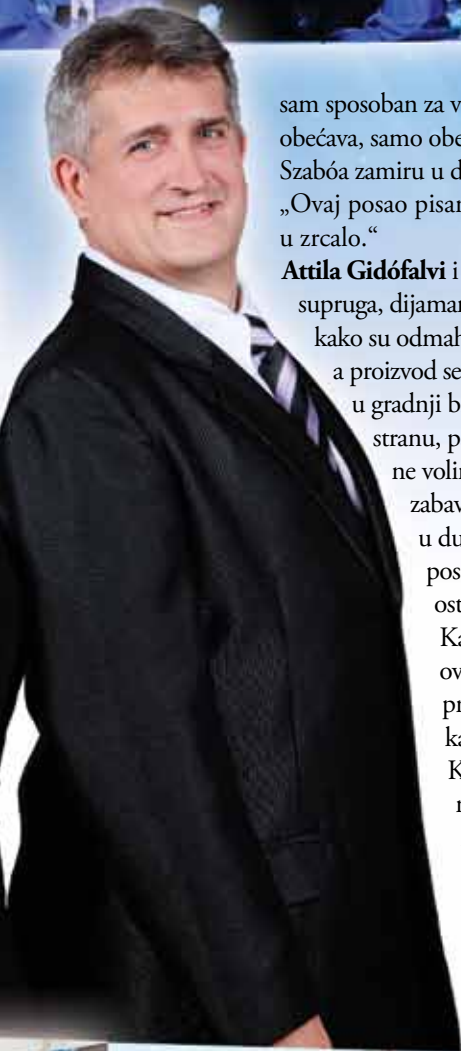
Višegeneracijskim biznisom upravlja i dijamantno-safirna managerica **Aranka Vágási**. Športašica i majka, radi ovdje već trinaest godina.

Prema njezinim riječima, ovo je: nježnost, snaga i ljubav izazova. „Pronađi takve koji se u nešto veoma dobro razumiju, a u što se ti ne razumiješ, i iskoristi svakoga za ono što mu je najprikladnije. Ja gledam na svakog aspiranta kao da je on moj dijamant. Ne smeta ako mu to još nije uspjelo, treba čekati nekoliko godina, isplati se!“

Aranka predstavlja svoje dvadeset i prve managere: **Eriku i Harrya Davisa**. „Stajati ovdje veoma je dobro, biti manager također. Ako smo mi uspjeli, tad može svatko“ – govore novi manageri.

Već od samog početka na pozornici stoji veliko zrcalo i svijećnjak s više krakova. Sada doznajemo zašto: slijedi predavanje safirnoga managera **Józsefa Szabóa** u maniri performansa. Utječe ne samo na mozak, nego i na osjećaje. Savjetuje nam da vratimo vrijeme unatrag, suočimo se s vlastitim odrazom, te da povremeno to ponavljamo. „Želio sam biti potpuno drukčiji nego dotad“ – priznaje Józsi – „a trebao je netko tko će mi vjerovati da





sam sposoban za više nego što mislim o sebi. Nikada nije kasno, ali trebaš se mijenjati. Jer zrcalo obećava, samo obećava, i laže ti dok si živ. Ali ako dobro radiš stvari, sve rjeđe.“ I dok riječi Józsefa Szabóa zamiru u dvorani, svijeće na svijećnjaku se pale, i zatim gase. Na kraju ostaje samo jedna. „Ovaj posao pisan je u znaku časti. Trebaš biti dosljedan i ustrajan. Radi, ali katkad se pogledaj u zrcalo.“

Attila Gidófalvi i sada radi negdje u Europi i ostvaruje nove rezultate, u međuvremenu njegova supruga, dijamantna managerica **Kati**, predaje na porečkoj pozornici. Priča nam o početcima, kako su odmah nakon pristupa dobili pomoć od rukovodstva. „Tražila sam dokaze, a proizvod se dokazao“ – govori Kati i dodaje, što svi slutimo – mi smo najbolji u gradnji biznisa. „Biznis je rezultat ličnosti. Kada treba raditi, sve stavljamo u stranu, pa neka su i cilj putovanja – Rusija, Azerbajdžan ili Kazahstan. U svemu ne volim toliko rad, koliko to da slobodno odlučujem, mogu raditi što me zabavlja, što me čini sretnom.“ Dijamantni biznis, naime, može biti uvod u dug, sretan i zdrav život. No život ni za Kati nije počeo lako: za sve postignuto trebalo je sedamnaest godina iskustva, trebalo je potpuno ostaviti iza sebe teške okolnosti. „Samo smo željeli više – govori Kati – može se i tebi dogoditi ovo čudo. Svejedno gdje si rođen, sve ovisi o tome što stavljaš u glavu, što bi želio doživjeti.“ Kati govori o predmetima, o novcu. Ne hvali se, nego, kako kaže „želim da vidiš kakav bi život mogao imati.“

Katikino predavanje zaključilo je prvi dan – točnije prijepodne, jer nakon kasnoga ručka očekivalo nas je krstarenje brodom uz tango harmoniku, lokalnu rakiju, zalazak sunca na moru. I, naravno, tek što smo probavili ručak, već nas je čekala večera s pet zvjezdica u obliku švedskoga stola. Malo nas je leglo rano, od spavanja je gotovo svima važniji bio nevezani razgovor, druženje s ostalima.

Priču s Holiday Rallyja nastavljamo u sljedećem, prosinačkom broju!



Hvala FLP-u, najboljoj tortki na svijetu!

Nadmašili ste sebe u organiziranju šestog Hollyday Rallya u Poreču. Svaki Rally je do sada bio jedinstven, ali ovaj upravo čaroban. Hvala direktoru FLP-a Dr-u Sándoru Mileszu, na ideji porečkog Hollyday Rallya, i na dostojanstvenoj realizaciji priredbe, na kojoj se educiraju distributori i koja ubrzava razvoj FLP-a.

Manageri, hvala i vama. FLP Srbija - Branislav Rajić, FLP Bosna - Slavko Paleksić, FLP Hrvatska - Dr. László Molnár, FLP Slovenija - Andrej Kepe. Hvala na posvećenosti suradnicima koji su prezadovoljni vašim radom i odnosom prema njima. Pošto već trinaest godina sudjelujem na svim rallyima koje organizira Rex, mogu reći kako je Vaša organizacija i odnos prema kvalificiranima i prema svim ostalim distributorima dao motivaciju, kao da sam na američkom rallyu. Ako tome dodamo i predavanja dijamanata, koji su dali sve od sebe da svim učesnicima rallya prikažu način, da nikada ne odustanu i kako se stiže do dijamantne razine - tada znajte, da je to bio šlag na torti. Zapazila sam veliki broj managera koji su došli u Poreč stoga, što znaju da im je tu mjesto! Znajju da samo nazočnošću na svim priredbama FLP-a mogu očekivati i vlastiti razvoj.

Veoma sam sretna što je bilo toliko kvalificiranih iz svih regija, što sam u njihovim očima čitala žarku želju, a u njima osjetila energiju za ostvarenje velikih rezultata. Pažljivo su slušali i upijali svaku riječ kvalitetnih i poučnih predavanja.

Hvala Vam predavači! Pravi ste profesionalci, pokazali se pravim stručnjacima managementa. Zahvaljujući vama naši suradnici iz svih regija stekli su golemo znanje, sada stoji na njima da budu odgovorni prema sebi i da primijene stečeno znanje, da napreduju još brže. Vjerujem u njih, kao što vjerujem u sebe, da i oni žele napredak, bez izlika. Znam da će naša regija uz vašu energiju 2012. završiti na trećem mjestu u svijetu i na prvom mjestu u Europi, jer samo zajedničkim entuzijazmom i akcijom stizemo do vrha!

Hvala hrvatskom uredu na šestogodišnjem profesionalnom radu u organizaciji rallya, bit ćemo tu i naredne godine sa još više kvalificiranih suradnika.

Hvala Presidents Clubu na dobrim idejama za napredak. Najbolji ste!

Veliko hvala svima,

Veronika i Stevan Lomjanski
sa President Club-om Srbije



Mi, super ekipa „Mjesečno 100 – PRAVAC FLPTOP 20!“, prisežemo da ćemo nanovo raspodijeliti mađarsko Foreverovo tržište! Obecavamo da ćemo od lipnja 2011. dostaviti prema 100 kontakata (podignutih telefona) informacije, a iskoristivši FLP-ov ciklus, nastojat ćemo da od njih mjesečno postane 5 novih suradnika te ćemo svoj imenik proširiti za 50 novih imena svaki mjesec! Radeći ustrajno, uza sve to steći ćemo sve više suradnika, čiji će nemanagerski bodovi iznositi mjesečno 100, na taj način dospjet ćemo među najbolje u Foreveru! Nakon porečkoga susreta vratili smo se kući u dobrom raspoloženju i s velikim planovima, prožeti takvim osjećajima nakon izrečene prisjega rukovoditelja super ekipe.

Prisežem da...

„...ću svoju ekipu pomagati svom snagom i znanjem, kako bi se što više njih uvrstilo u najboljih 20 Forever Mađarske! Unatoč svim poteškoćama, ostat ću privržena Foreveru, a svojim radom širit ću misao vodilju tvrtke 'čisto i jednostavno'!“

Do 31. prosinca 2012. ispunit ću uvjete poticajnoga programa Profit Sharing, a do 30. studenoga 2016. postat ću soaring managerica!

Taj rezultat omogućit će mi da nakon toga odem na hodočasničko putovanje u Indiju, i da zatim u sljedećih 50 godina radim ono što sam željela oduvijek: baviti se djecom! Pomagati siročadi ili siromašnoj djeci na putu ka boljem životu.“

Judit Molnár
senior managerica



„...Jánosa Mikóa i Noémi Kiss-Mikó ću 19. ožujka 2012. u 00 sati i 01 minutu ili „razvaliti“, ako se ne ostvari obećano, ili ću ih „razvaliti“ ako se ostvari što su obećali. Znači, što god radili, dobit će svoje – jedno iz ljutnje, a drugo iz radosti! Prisežem da ćemo toga dana, znači 19. ožujka 2012., oboje postati senior manageri.“

Erika Szántó i László Gyurján
assistant manageri

„...živjet ću disciplinirano i po točno raspoređenom vremenu. Ustajat ću rano i nakon tjelovježbe ostajat ću sama deset minuta, da čujem glas svoje duše. Pustit ću ljude i stvari koji su mi već dovoljno toga dali u životu. Poći ću dalje ne s ljutnjom, nego sa zahvalom u srcu. Izreći ću što je dobro, a neću spominjati ono što ne donosi napredak. Još danas ću se upisati na tečaj engleskoga jezika. Naravno, tu je radna svakodnevnica, obavljat ću svoj posao, ali i slušati glas iznutra, da što prije uočim kada se trebam zaustaviti, a kada prijeći preko nečega. Na taj način brzo ću pronaći pet novih suradnika s kojima ću graditi novu budućnost, lijepu, ljepšu još i od ove. Do 28. lipnja 2012. ispunit ću uvjete prve razine automobilskoga poticajnog programa. Vjerujem da sam sposobna za sve to i znam, ako netko na putu hoda samouvjeren, tom i Bog ravna put. Hvala na mogućnosti.“

Mónika Szolnoki
managerica



„U listopadu 2009. bila sam prvi put u porečkom „managerskom inkubatoru“. Tada sam si obećala da ću postati managerica, i postala sam. Ovaj put također je izrečeno mnogo prisjega. Supervizori su odlučili da će postati manageri. I ja sam donijela nekoliko odluka tijekom priredbe. Odlučila sam živjeti još svjesnije i discipliniranije nego dosad, svoje znanje jezika obnovit ću i razvijati. Prenijet ću Rexovu poruku do još više ljudi i postat ću osoba koja će nakon nekoliko godina, kao član Presidents Cluba, imati pozitivan utjecaj na život mnogih ljudi i obitelji. Mnogo hvala organizatorima i predavačima što su svojim radom pridonijeli našem razvoju, materijalnom rastu.“

dr. Boglárka Francia
managerica



Mi koji prisežemo u ime nas i svih članova naše ekipe zahvaljujemo rukovoditeljima – s kojima nas je posao povezo za čitav život – na svemu, što smo dosad od njih naučili i zato što će nam i dalje ravni put i pomagati u ostvarenju prisjega!

Poimence: Teca Herman, naša viša linija, koja je i kao žena i kao rukovoditeljica pravi uzor, Ilona Orosz i dr. Zsolt Gönczi, moji sponzori, koji me nisu samo uveli u ovaj posao, nego sam proteklih godina svakoga trenutka mogao u svemu računati na njih! I na kraju Csaba Juhász, koji je posljednjih godinu i pol dana – kao omiljeni trener ekipe – dao nov polet i snagu razvoju ekipe, te je na osnovi njegova zacrtanoga cilja formirana grupa “MJESEČNO 100 ☺ – PRAVAC FLPTOP 20“





SUCCESS

BUDIMPEŠTA 22. 10. 2011.

Day

Kada su u pitanju **Anita i Zsolt Leveleki**, mnogi se sjećaju trenutka kada su prigodom kvalifikacije za soaring menagera stajali na pozornici i jedva se vidjeli od šume cvijeća. Danas ih na istom mjestu gledamo kao voditelje – i ta im uloga pristaje. „Ovo je naročiti dan, jer ste naročiti ljudi“ – počinje Anita. „Ne samo što razmišljate o boljem životu, nego i činite nešto za to!“

Bračni par poziva na pozornicu državnoga direktora dr. **Sándora Mílesza**, koji prvo pozdravlja one koji su „već nešto stavili na stol“ i s pravom postali menageri ili viši menageri. Zatim pozdravlja članove Presidents Cluba.

„Brončana medalja je lijepa, ali to nije ono pravo!“ – čujemo od direktora, koji je više puta iznio svoj plan, prema kojem mađarski Forever treba postati prvi na svijetu. „Ne morate postati mnogo bolji, jer ste već i sada dobri, nego postanimo veći.“



MISAO VODILJA LISTOPADSKOGA DANA USPJEŠNOSTI BILA JE PROMJENA; KAO DA SU SVA PREDAVANJA BILA PO JEDAN ARGUMENT ZAŠTO SE ISPLATI OKONČATI JEDAN NAČIN ŽIVOTA AKO GA NE OSJEĆAMO SVOJIM. ZAŠTO VALJA DONIJETI ODLUKU I POSTATI GRADITELJ MREŽE. AKO NI ZBOG ČEGA DRUGOG, ONDA DA BI USKORO I SAMI POSTALI ČLANOVI EKIPE BROJ JEDAN NA SVIJETU.

Dr. Sándor Mílesz najavljuje **dr. Edit Révész-Siklós**, koja je nekoliko dana prije održala govor na jednom svjetskom skupu liječnika. Veliko je to priznanje ne samo njoj, nego i FLP-u Međarske.

Stalni gosti znaju da na gotovo svim Danima uspješnosti dajemo donacije za neki cilj. Ovaj put pomažemo ozdravljenje dvanaestogodišnje djevojčice iz Kisvárde, kojoj je presađeno srce, i to donacijom proizvoda, što je u ovom trenutku za obitelj važnije od novčane potpore.

Ovaj put možemo se i drukčije istaknuti: oni s najboljim učinkom imaju pravo potpisati Foreverov barjak, koji će se vijoriti na skorašnjem Europskom Rallyju. „Jeste li za to da osvojite prvo mjesto?“ – pita ponovno dr. Sándor Mílesz i napola daje odgovor: „Trebamo to učiniti jer smo sposobni za to! Imamo najbolje rukovoditelje, surađujemo s najboljim zemljama.“





Među predavačima Dana uspješnosti uvijek ima i takvih koji su napustili zamorno, stresno radno mjesto, kako bi se bavili gradnjom mreže. Prije desetak godina **dr. Ibolya Bagoly** još nije bila senior managerica, umjesto toga mnoge je dane provodila u dežurstvu hitne pomoći, a njezino malo dijete viđalo ju je uvijek izmučenu. Danas govori ovako: „Budi egoist, jer ako nisi zdrav, ne možeš pomoći ni drugima.“ Iz predavanja doznajemo, kako je uloga genetike ili vanjskih utjecaja u pogledu zdravstvenoga stanja mnogo manja od načina života. Osim tjelovježbe, ovaj put slijedi druga tema: ishrana – koja znači više od običnoga jela. Naglašava ulogu raznovrsne, uravnotežene ishrane i vitamina. Odmah potom doznajemo što se događa kada narušimo ravnotežu, u čemu se očituje nedostatak vitamina, odnosno zašto imunološki sustav ima potrebe za svježim povrćem i voćem tri do pet puta na dan, ali govori još i o češnjaku, propolisu i Aloe veri. „Vlastita nam je odgovornost hoće li nam tijelo i nakon nekoliko godina biti zdravo“ – upozorava Ibolya. Nakon toga slijedile su kvalifikacijske svečanosti supervizora i assistant supervizora.

Već i prije kvalifikacija spomenute su životne prekretnice. Senior manager **János Tóth** za samostalnost nije žrtvovao zaposlenički, nego poduzetnički način života. Ne brzopleto, nego hladnokrvno, stavivši na vagu prednosti i loše strane. Naime, tu je s 3-4 sata rada dnevno uspio ostvariti rezultate kao u svojem tradicionalnom poduzetništvu za 8-10 sati, a nije morao plaćati ni radnike (usto ne treba ulagati ni sredstva). Povrh toga, nije vezan za ured – može otići čak i na dulji odmor – a da mu prihod ne opada. Na karijeru graditelja mreže nema utjecaja čak ni kriza, jer mu je FLP-ovski bonus i tijekom krize rastao.

A što je to kod Jánosa Tótha donijelo prevagu? Tečaj **Miklósa Berkicsa** u Lakiteleku. „Mjesto kamo sam stigao nije vrhunac. Imam još mnogo toga naučiti, ali odlučnost i entuzijizam već rade u meni“ – govori.

Pogledali smo i film o ulozi asova – najefikasnijim poslovnim partnerima. Ali asovi su rijetki, stoga su osobiti. „Meni je prvi as došao nakon tri godine, potom u roku pola godine još tri“ – kaže János. „Mogao je stići i prije, ali ni ja nisam bio još spreman.“ Senior manager ovdje predaje riječ svojoj supruzi, jer kako kažu „jedan par znači uvijek više od dva čovjeka.“ **Annamária Muladi** priča o snazi kvalitete života i voljenja samoga sebe.



Nakon pjevača Norberta L. Királya, slijedi kvalifikacijska svečanost managera, vlasnika 60+cc i Kluba osvajača. Dr. Sándor Milesz naglašava da se managerska razina može dostići već za dva-tri mjeseca uz prednosti nove poslovne politike.

Prvonagrađeni u Klubu osvajača, **István Kása** i supruga, četrnaest su godina u poslu, danas ih već mnogi sami traže kako bi se učlanili i dospjeli u njihovu ekipu. Preporučuju da se ne bojimo poteškoća, jer čim počnu stizati prvi uspjesi, bolne uspomene nestaju.

Nakon toliko emotivnih misli slijede racionalni argumenti eagle managera **Zoltána Tótha**. Argumenti da odaberemo upravo ovu MLM-tvrtku. Poduzeće koje spada u prvih 500 u Americi i u svijetu. Obiteljska tvrtka bez dugova posluje u 152 zemlje, ima vrsne rukovoditelje, prvorazrednu paletu proizvoda i mnoštvo dodatnih usluga – od priredaba preko obrazovanja do putovanja. „Vi ste naraštaj budućnosti, vi ste najbolji!” – govori Zoltán novim članovima. – „Ne trebaš biti savršen, dovoljno je da naučiš poneki trik i radiš svoj posao. To je umjetnost poistovjećenja – plus ti dodaje želja za uzdizanjem.”





„Zbog čega nisam uspješan?“ Prema senior manageru **Gáboru Oláhu**, ovo pitanje trebamo postaviti sebi ako nismo zadovoljni. „Tvojim životom ne upravljaju slučajnosti, nego pravila! Primi na sebe odgovornost, jer sudbina ti je u rukama. Ispitaj što te pokreće, što te tjera na veći učinak. Naime, uspjeh nije pitanje mogućnosti, nego odluke.“ Gábor govori što je razlika između zanimanja i privrženosti, i kako ovo znanje ne trpi izlike. „Izreci, napiši, svjesno planiraj novi život“ – to je ključ svega.

Borba sa samim sobom i negativnim stavom igra se na bodove. Tko postiže ozbiljne rezultate, taj i na pozornici dobiva zasluženu slavu. Državni direktor redom poziva najuspješnije graditelje mreže prema osobnim managerskim bodovima, potom i assistant supervizore.

Jedan od najsvjetlijih dijamanta regije jest **Miklós Berkics**, koji je – tko bi mislio – u ovom poslu od 1997. Sada se ipak ne prisjeća rada, nego trenutaka provedenih u zajednici. Poreč, Arena, Jakabszállás: mjesta gdje se nude čarolija, emocije, doživljaji. „Dolazi, dok ne poneseš kući čaroliju i osjećaj: i ja sam sposoban za to. Svejedno učiš li taj novi pogled na svijet od plesača breaka, liječnika ili bivšega željezničara.“

Miklós naglašava: „treba pripaziti“, naime dolazi treći val, nov naraštaj. „Bit će onih koje će val potopiti, dok će neki lijepo plivati. Još nikada nije bilo tolike potrebe za Foreverom kao danas, kada Zemljine rezerve polako iščezavaju, kada su zamor i depresija popratne pojave našega vremena. Ali mi imamo Aloe veru, ljekovitu biljku, koja u sebe ugrađuje vodu, sunce – preko četiri godine za svaku bocu.“





No graditeljima mreže nije dovoljno samo upoznati proizvode, nego se trebaju razumjeti i u vođenje ekipe. „Ja sam otišao do kraja svijeta da bih stjecao znanja, potom sam naravno i ja predao naučeno“ – govori Miklós. „Dosta je bilo toga da ostaneš malen. Prilika ti je ovdje, iskoristi je! Svejedno da li u Budimpešti, Turskoj ili Engleskoj. Da li na Europskom Rallyju ili otvorenoj priredbi, samo iskoristi svoje šanse. Biti velik, putovati na daleka mjesta dakako nije obvezno, postoje i u nas Dani uspješnosti, ali ako stupiš dalje, uskoro ćeš učiti od najboljih na svijetu. Bori se za svoje snove, za sve svoje želje“ – ovo posljednje Miklós već pjeva uvodeći nas time u finale: po običaju svi sudionici ponovno su na pozornici – ali ovaj put već zajedno. Ekipna igra – i u prazničnim danima.



PROMJENE MEĐUNARODNE POSLOVNE POLITIKE

2. DEFINICIJE

2.02 **Active Sales Leader:** Sales Leader, koji ima unutar jednog mjeseca najmanje 4 aktivna kartonska boda ostvarena u domicilnoj državi, od kojih najmanje jedan treba biti Osobni kartonski bod. Aktivni status Sales Leadera utvrđuje se mjesečno, te je sastavni dio kvalifikacijskoga sustava, prema kojem se mogu osvojiti količinski ili rukovoditeljski bonusi, Gem Bonus, isplata poticajnoga programa, status Eagle Managera, nadoknada troškova Rallyja, ili dividenda profita.

2.03 **Bonus:** Isplata novca od FLP-a za distributera.

(b) **NDP bonus (NDPB):** Novac isplaćen distributeru u iznosu od 5 do 18% nakon kupnje osobno sponzoriranog distributera (ili distributera s niže linije) tijekom razdoblja dok je osobno sponzorirani distributer evidentiran kao novopristupljeni distributer.

(e) **Pass-Thru kartonski bod:** Kartonski bod nakon kupnje niželinjskih nemanagerskih distributera iznad kojih ne stoji aktivni manager, ali stoji manager okvalificiran kao neaktivan.

2.26 **Regija:** Ona regija u kojoj se nalazi distributerova domicilna zemlja. Regije su ove: Europa, Sjeverna Amerika, Latinska Amerika, Afrika i Azija.

2.28 **Maloprodajni kupac:** Osoba koja nije distributer i kupuje proizvod za vlastitu uporabu.

2.29 **Sales Leader:** Distributer koji osvoji supervizorsku ili višu razinu.

2.30 **Poslovna razina:** Bilo koja razina osvojena temeljem kartonskih bodova distributera te njegove niže linije. Razine su ove: assistant supervizor, supervizor, assistant manager i manager (vidi 40. /b/-/e/).

2.42 **Veletrgovinska kvalifikacija:** Pravo na kupnju po veletrgovinskoj cijeni. Distributer raspoláže veletrgovinskom kvalifikacijom ako njegove osobne kupnje u bilo koja dva uzastopna mjeseca dostignu dva kartonska boda.

Aktualnu, potpunu Međunarodnu poslovnu politiku (U12), možete skinuti sa središnje web-stranice: distributerska strana foreverliving.com, odnosno na stranici http://www.flpshop.hu/oktatasi_es_segedanyagok/tarsasagi_szabalyzat.html



10. POTICAJNI PROGRAM

(j) Kartonski bodovi, koje distributer realizira prije kvalifikacije za priznatog managera, računaju se i u kvalifikacije poticajnih programa.



15. ZABRANJENE AKTIVNOSTI

(d) **Preprodaja drugim distributerima.** Pri maloprodajnoj aktivnosti distributer može prodavati proizvod isključivo osobno sponzoriranom distributeru, drugim distributerima ne, ali ni njima ne može prodati proizvode po cijeni nižom od veleprodajne. Sve prodaje drugim distributerima, kako s prodavateljeve, tako i s kupčeve strane, zabranjene su, bilo da se radi o neposrednoj ili posrednoj prodaji. Bodovna vrijednost takvih trgovačkih aktivnosti ne uzimaju se u obzir pri utvrđenju aktiviteta, niti tijekom iskorištenja drugih prednosti koje proizlaze iz marketinškoga plana. Ispravak takvih aktivnosti izradit će se na osnovi zabranjene aktivnosti.

(h) Prodaja u trgovini

1) Ako to u ovoj točki drukčije nije određeno, distributeri nemaju prava prodavati ili nuditi na prodaju u maloprodaji i veleprodaji (uključujući i tržnice) FLP-ove proizvode, odnosno raspačavati informativne materijale o njima. U kvalifikacijski tretiranom razdoblju – to jest unutar 12 mjeseci, na istom mjestu i jednom prilikom ne dulje od tjedan dana – realizirane izložbe mogu se održati samo uz posebnu dozvolu središnjeg ureda.

2) Distributer koji raspoláže trgovinom što nudi usluge, ili uredom, frizerskim ili kozmetičkim salonom ili trgovinom koja se bavi zdravstvenim uslugama, može izložiti i prodavati proizvode unutar trgovine ili ureda. Ali je zabranjeno isticanje bilo kakve oznake ili promidžbe FLP-ovih proizvoda, uočljivih u prozoru ili izvana u izlogu trgovine.

3) Distributer ne može prodavati ili vršiti promidžbu FLP-ovih proizvoda u pakiranju koje odstupa od originalnog. Neovisno o tome, proizvodi se u restoranima mogu prikazati ili servirati u čaši ili porcijama.

(k) **Prodaja s ciljem preprodaje.** Distributeru je zabranjena prodaja FLP-ovih proizvoda s ciljem daljnje prodaje i zabranjeno je davanje naloga drugim osobama da prodaju FLP-ove proizvode.

NE MOŽE SE REĆI DA JE TOMISLAVU BRUMECU POČETAK BIO LAK. PRIJE JEDANAEST GODINA NE SAMO ŠTO NIJE IMAO PRAKSE, NEGO U ZEMLJI NIJE BILO NI FOREVEROVA UREDA. NO DANAS VEĆ PREDAJE NA POREČKOJ POZORNICI KAO SAFIRNI MANAGER.

Sponzor: Jožefa Zore

Viša linija:

Dr. László Molnár
Dr. Sándor Milesz
Rex Maughan

NISAM TRAŽIO DISTRIBUTERE, NEGO GRADITELJE MREŽE

ANDREJA I TOMISLAV BRUMEC SAFIRNI MANAGERI

Je li trebala osobita odlučnost da bez lokalnog ureda upravljaš Foreverovim biznisom?

U ono vrijeme to nisam doživio kao osobitu stvar, nisam ni znao kako bi moglo drukčije. Hrvatski ured posluživao je i naše područje, a mene je motiviralo obećanje Rexa Maughana da će otvoriti slovenski ured ostvarimo li 300 kartona.

Po svemu sudeći, ostvarili ste...

To nije bilo upitno, samo nitko nije računao da će se ostvariti tako brzo – za samo nekoliko mjeseci postigli smo zacrtani cilj i otvorili slovenski centar. U tome je odigrao veliku ulogu dr. Sándor Milesz, koji nam je pomagao u svemu, a naravno i direktor hrvatskog ureda dr. László Molnár.

Odakle su došli prvi suradnici?

S mojega prijašnjega radnog okruženja i iz kruga poznanika. Uvijek sam gradio tako što nisam tražio distributere, nego graditelje mreže. Od prvih pet suradnika svi su postali manageri ili soaring manageri.







Naposljetku si stekao veoma važnu suradnicu, Andreju...

Započela sam mnogo kasnije, tek prije dvije godine, ali otkada sam donijela odluku, odonda se posao širio veoma brzo.

Mnogi su se pridružili i preko tebe. U koga si vjerovala?

Meni su uvijek važni oni koji odmah kažu da im se stvar sviđa i da bi željeli raditi, za razliku od onih koji se dvoume: „Dobro, dobro, još ne znam... još nisam siguran želim li...“ Zanimljivo je da su i na drugim područjima života – u radu, privatnom životu – uspješniji oni prvi. Tražim one koji su slični meni, koji znaju što žele u životu i sigurni su da žele raditi.

Tomo, čime ti uvjeravaš ljude?

Tijekom godina to se promijenilo: u posljednje vrijeme sve više radim na tome da ne promijenim samo materijalno stanje ljudi, nego i emotivno stanje, to privlači mnogo više ljudi nego želja za novcem. U svakom čovjeku skriva se nastojanje da bude uspješan, ali ugrađene su i kočnice – podrijetlom iz obitelji, okruženja, odgoja – koje ga sputavaju. Dobar rukovoditelj može mu pomoći da svlada te stvari mnogo brže nego što bi to sam uspio, a preko toga brže stiže i uspjeh. Ja u biti u svakom

čovjeku vidim dobro, i pokušavam iskoristiti njegove sposobnosti, graditi na njima.

Valja znati reći i „ne“?

Ne baš. Zakoni prirode toliko su jaki da onaj tko ne umije svladati vlastite kočnice, prije ili poslije sam ispada iz kruga. Na sreću, mnogi brzo shvate kolike mogućnosti leže u dvojnim vrijednostima koje pokušavam zastupati, znači preko materijalnog segmenta radimo i na mentalnom zdravlju.

I sam si trebao svladati kočnice?

I te kako. Kao i svi ostali rukovoditelji. Pratim ih kako prolaze kroz iste faze i konačno prekorače urođene bojazni; to im treba zato da bi mogli i davati. A to je pak nužno u gradnji mreže, jer onaj tko ne uspijeva davati, neće ni dobiti. Zamislite samo da imate u džepu šaku pšenice, iziđete svaki dan u polje i razgledavate je, ali je ne posijete – od nje neće postati ništa. Sjeme valja posijati, a priroda zatim obavlja svoj posao.

Zanimljivo, s Tomom pronalazimo iste ljude, samo na drukčiji način. Dok on u prvom redu utječe na razmišljanje ljudi, ja utječem na emocije. Tu sam sposobnost donijela možda iz svojega zanimanja: dvadeset godina radim

kao glazbena umjetnica, bilo kao profesorica, dirigentica ili solistica. Na tom polju već sam postigla sve, trenutačno me više privlači gradnja mreže.

Za što još imate vremena?

Oduvijek sam mnogo putovala, a putujemo i sada, oboje gradimo mrežu. Tomo osim toga skija, igra košarku i vozi bicikl...

Tomo, što si ti donio iz „prijašnjeg života“?

Iako sam osamnaest godina radio u bolnici, u Foreverovu biznisu pomoglo mi je više to što sam prije radio i u drugim mrežama, gdje sam među distributerima bio najbolji na svijetu, a kao sponzor treći. Tamo sam mnogo naučio o psihologiji prodaje. Samo što su tijekom rata zatvorili distributerske prodavaonice pa sam morao potražiti nešto drugo. U početku sam dobivao mnogo ponuda različitih MLM-tvrtki, ali su najviše željeli samo iskoristiti moje prijašnje uspjehe, ništa ne bi dodavali. Bilo je dobrih proizvoda, ali marketinški plan nigdje nije bio toliko dobar kao u FLP-u.

Koje su najvažnije postaje tvoje ovdašnje karijere?

Nisam ponosan na onih pet godina dok sam se odmarao. Tijekom



aktivnog rada, međutim, sve pozicije koje sam dostigao dale su mi jednako dobar doživljaj. Najviše me možda obradovao prvi World Rally na kojem sam sudjelovao. Iznenadio me i fascinirao rad i širokogrudnost Rexa Maughana i njegove ekipe. Prikazali su nam cjelokupni proizvodni ciklus, dobili smo cjelovit pregled kako se od ideje razvila svjetska tvrtka.

Na kraju ste stigli do safirne kvalifikacije. Kakav je to osjećaj?

Prisegnuli smo da ćemo do kraja godine postati safirni, i željeli smo održati obećanje. S druge strane, to je samo jedan korak prema ciljevima. Prvo, želimo osvježiti naše pomalo zapostavljene poslovne kontakte, jer mislimo da ne valja ostaviti neiskorištenim nijedan

poslovni potencijal. Cilj nam je do kraja godine dostići 2,500 bodova, a osim toga mnogo se bavimo, naravno, i novim ljudima. Dugoročni nam je cilj iduće godine udvostručiti ovogodišnjih 2,500 bodova, i osjećam da je u ovom trenutku i s ovim ljudima to ostvarivo.



PROFIT SHARING 2.0

SVAKI FOREVEROV DISTRIBUTER IMAT ĆE
JOŠ VIŠE MOGUĆNOSTI ZARADITI
JOŠ VIŠE NOVCA U
JOŠ VIŠE ZEMALJA NEGO DOSAD.

Prije mnogo godina Forever je uveo velikodušan, u ovoj poslovnoj grani izrazito izdašan poticajni sustav pod nazivom Profit Sharing. U okviru programa svaki distributer mogao je dobiti svoj udio poslovnog uspjeha tvrtke, na taj način među distributerima diljem svijeta podijeljeno je više stotina milijuna dolara. Program je imao pozitivnog odjeka i poboljšao život mnogih.

Međunarodne zapreke? Zaboravite ih!

Forever je pronašao mogućnost kako poticajni program Profit Sharing učiniti globalnim, nadilazeći sve međunarodne zapreke koje, zbog dosadašnjih pravila natjecanja, još postoje. U 2012. svaki distributer s bilo kojega kraja svijeta može sudjelovati u Profit Sharingu! To se zove **Profit Sharing 2.0**.



PREDNOSTI

1. Svaka zemlja sudionica, koja ostvari promet iznad 3,000 kartonskih bodova, pridonosi globalnom fondu. Prema starim pravilima, uvjet je bio 5,000 kartonskih bodova. Znači, fond sada već podrazumijeva cijeli svijet, na taj način više zemalja daje doprinos globalnom fondu.
2. Tko se kvalificira u okviru poticajnoga programa Profit Sharing 2.0, bez obzira na to je li postigao 1,500 kartonskih bodova ili nije, dobiva pozivnicu za Globalni Rally, gdje može preuzeti svoj ček.
3. Putem programa Profit Sharing 2.0 distributerima će se uračunati učinak niželinijskih managera Profit Sharinga iz bilo koje zemlje u fond Profit Sharinga. Ali manageri Profit Sharinga ne pridonose samo rastu osnovice profitne dividende, nego i povećanju vaše kvalifikacijske razine.

OPĆI UVJETI

- Budite aktivni (4 boda) priznati manager u svakom mjesecu kvalifikacijskoga razdoblja.
- Tijekom kvalifikacijskoga razdoblja kvalificirajte se za rukovoditeljski bonus.
- Kvalificirajte se za automobilski poticajni program – koji se može ostvariti u bilo kojoj zemlji sudionici.

Važna napomena: Svaki distributer ima mogućnosti da opće uvjete ispuni u kvalifikacijskoj zemlji po odabiru, ili u svojoj matičnoj zemlji, izuzev automobilskoga poticajnog programa, čiji se uvjeti mogu ispuniti u bilo kojoj zemlji sudionici.

RAZINE

● PROFIT SHARING – 1. RAZINA

Dopuna općih uvjeta:

1. Sakupite 700 osobnih i nemanagerskih bodova. Od njih najmanje 150 trebaju biti bodovi novosponsoriranih distributera. Tih 150 bodova mogu se zbrojiti i iz više zemalja, ali bodovi iz inozemstva ne dodaju se iznosu dividendnoga fonda.

2. Uvjeti 600 niželinijskih managerskih bodova mogu se ostvariti na dva načina:

a. Prema starim pravilima: Pomognite najmanje jednom niželinijskom priznatom manageru sakupiti najmanje 600 bodova tijekom kvalifikacijskoga razdoblja nakon kvalificiranja za priznatoga managera. Dotični suradnik može biti novi manager ili pak otprije kvalificirani suradnik. Ti se bodovi ne računaju u dividendni fond. (Važno: u 600 bodova računaju se bodovi iz mjeseci u kojima je manager bio aktivan.)

b. Gore spomenuti mogu biti i niželinijski manageri iz bilo koje zemlje sudionice ako su postali manageri Profit Sharinga.

● PROFIT SHARING – 2. RAZINA

Dopuna općih uvjeta:

1. Sakupite 600 osobnih i nemanagerskih bodova tijekom kvalifikacijskoga razdoblja nakon kvalifikacije za priznatog managera. Od tih najmanje 100 bodova trebaju biti bodovi novosponsoriranih distributera. Tih „novih“ 100 bodova mogu se zbrajati i iz različitih zemalja, ali bodovi iz inozemstva ne računaju se u iznos dividendnoga fonda.

2. Bodovi responsoriranih distributera ne računaju se u 100 bodova.

3. Pomognite trima priznatim managerima iz bilo koje zemlje sudionice – manageri trebaju biti na različitim linijama – da se kvalificiraju za managera Profit Sharinga. Dotični suradnici mogu biti novi manageri ili suradnici otprije kvalificirani za managera.

● PROFIT SHARING – 3. RAZINA

Dopuna općih uvjeta:

1. Sakupite 500 osobnih i nemanagerskih bodova tijekom kvalifikacijskoga razdoblja nakon kvalifikacije za priznatoga managera. Od tih najmanje 100 bodova trebaju biti bodovi novosponsoriranih distributera. Tih 100 bodova mogu se zbrojiti i iz različitih zemalja. Bodovi iz inozemstva ne računaju se u iznos dividendnoga fonda.

2. Bodovi responsoriranih distributera ne računaju se u 100 bodova.

3. Preostale osobne i nemanagerske bodove valja osvojiti u kvalifikacijskoj zemlji.

4. Pomognite šest priznatih managera iz bilo koje zemlje sudionice – managera na različitim linijama – da postanu manageri Profit Sharinga. Dotični suradnici mogu biti novi manageri ili suradnici otprije kvalificirani za managera.

Profit Sharing 2.0 savršeno je sredstvo da postanemo globalni. Budući da se s manjom bodovnom vrijednošću može postati zemljom sudionicom i budući da se manager Profit Sharinga iz bilo koje zemlje svijeta računa u globalni dividendni fond, svaki distributer dobiva pravu globalnu priliku.





KVALIFIKACIJA 09. 2011.

KÁSA ISTVÁN & KÁSA ISTVÁNNÉ
TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ
JUHÁSZ CSABA & BEZZEG ENIKŐ

DR. FÁBIÁN MÁRIA

ÉLIÁS TIBOR

SZOLNOKI MÓNIKA

HEGEDŰS ÁRPÁD & HEGEDŰSNÉ LUKÁTSI PIROSKA MARIETTA

DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN & DR. SERES ENDRE

STEVAN LOMJANSKI & VERONIKA LOMJANSKI

DOBAI LÁSZLÓNÉ & DOBAI LÁSZLÓ

VARGA RÓBERT & VARGA-HORTOBÁGYI TÍMEA

TÓTH ZOLTÁN & HORVÁTH JUDIT

HAIM JÓZSEFNÉ & HAIM JÓZSEF

VARGA JÓZSEFNÉ

DR. NÉMETH ENDRE & LUKÁCSI ÁGNES

JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ & NENAD PAVLETIĆ

HAJCSIK TÜNDE & LÁNG ANDRÁS

BÁRSONY BALÁZS & BÁRSONYNÉ GULYKA KRISZTINA

VARGA GÉZA & VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA

JOVANKA STRBOJA & RADIVOJ STRBOJA

SENK HAJNALKA

GULYÁS MELINDA

NAVIJAJ S NAMA

I POBIJEDI!

FOREVER
The Aloe Vera Company



Znaš li da u svijetu postoji jedan naročiti barjak? Postoji već tridesetčetvrtu godinu, nitko ga ne može otuđiti, jer je globalan. Već ga 150 zemalja smatra svojim. Taj barjak je svačiji, neovisno o životnoj dobi, spolu, školskoj spremi, jezicima, političkom uvjerenju ili vjeroispovijesti. Ujedinjuje i čini pravim prijateljima obitelji, narode, nacije.

Barjak je u svijetu simbol, glasonoša jedinstvenih, vječitih i iskrenih ljudskih vrijednosti. To je Foreverov barjak.

Bijeli barjak sa zlatnim orlom ne obilježava samo svjetsku marku i tvrtku – on je i simbol pomirenja, zdravlja, prijateljstva, dobre namjere, materijalnog blagostanja, sigurne budućnosti, pripadanja dobrim stvarima i ujedinjenja.

Forever Living Products Mađarska i južnoslavenske regije ponovno su se ujedinili. Proglasili smo natjecanje. Doduše, i dosad smo bili među najboljima u svijetu. Naša Foreverova regija kao jedina u svijetu, počev od prvoga dana, već je petnaestu godinu uzastopce stalno među prvih deset po prometu. Znamo da su u nas najuspješniji manageri, pola svijeta dolazi učiti k nama, tisuće foreverovaca sa svih kontinenata čekaju svoj red kako bi mogli sudjelovati na tečajevima naših rukovoditelja. Da, znali smo i dosad koliko smo uspješni, ali smo sada donijeli konačnu odluku.

Milijuni vole šport, plemenito natjecanje, ali još je više onih koji vole bodriti svoje miljenike. Tko navija za druge, i sam je sudionik uspjeha. Već mnogo manje ljudi poznaje mukotrpan rad, mrazovita jutra, osamu, odbijanje, nepovjerenje – prijatelje pobjede... a ipak, kada imaš viziju, baviš se samo sobom, jer znaš da će se mnogostruko isplatiti na kraju.

Ostvarena vizija dr. Sándora Milesza, našega državnoga direktora, jest Foreverov put utemeljen prije petnaest godina. On simbolizira privrženost, golemo stručno znanje, bodri nas i uči.

Vjeruje u nas, a i njemu vjeruju milijuni. Uz njegovo vodstvo naša je regija od prvoga trenutka među najznačajnijim Foreverovim državama. Na tisuće današnjih Foreverovih managera i više milijuna potrošača dokazuju ispravnost zajedničkoga cilja, svih dosadašnjih vizija. Prošli je put rekao: „Nije dovoljno biti samo dobar i biti među prvima. Mi smo najbolji, bit ćemo prvi u Europi i prvi u svijetu!”

Ako odsad samo malo više vremena posvetimo sebi i svi kupimo samo jednu vrećicu više Aloe2Go, postat ćemo prvi u Europi – a ako nakon toga još kupimo i kutiju Touch of Forever – bit ćemo prvi u svijetu. Znam da i ti želiš biti sudionik zajedničkog uspjeha. Traži Foreverov barjak u našim centrima, napiši na njega svoje ime, ovo je povijesni trenutak. Barjak ćemo s tvojim potpisom ponijeti na Europski Rally, a poslije će se vijoriti pred svim nacijama svijeta. Računamo na tebe, osjećat ćeš se fantastično, biti ključna figura našeg uspjeha. Uživi se u to i postat ćeš najbolji! A možda sve ovisi upravo o onoj jednoj vrećici više Aloe2Go!

Tibor Radóczy
soaring manager, regionalni direktor



DRAGI KEDVES ÚJ SASOK! DRAGI NOVI ORLI!
DRAGI NOVI ORLI!
POŠTOVANI NOVI



ERIKA I HARRY DAVIS

MANAGERI

Erika se bavi zdravstvenom gimnastikom, trenutačno svoju struku obavlja u poduzetništvu. Njezin muž Harry inženjer je aeronautike, radi u Londonu u zračnoj luci Heathrow. Erika je prije igrala košarku, a Harry ragbi, iz športa su u biznis prenijeli izdržljivost i čast. Žive u dvjema državama, mnogo putuju između Londona i Budimpešte.

Sponzori su im Aranka Vágási, András Kovács, viša linija Miklós Berkics, József Szabó, Rex Maughan.

UVIJEK VIŠE I VIŠE!

Kako ste stupili u kontakt s Foreverom?

Erika: Ja već osam godina uzimam i poznajem proizvode, ali susret s Arankom, mojom sponzoricom, bila je slučajnost. Čekale smo svoj red kod frizerke, a usput sam usuglašavala termine s pacijentima. Tada me sa susjedna stolca oslovila Aranka i rekla da bih uz tolike organizacijske sposobnosti bila dobra foreverovka. Okušala sam se već u više MLM-poslova, ali nisam shvatila koja je u svemu tom moja korist, tako da me ni Arankina ponuda nije uzdrmala – tamo i tada. Ostali smo u kontaktu: Xénia i Boti (*djeca Aranke Vágási i Andrása Kovácsa, op. ured.*) stalno su mi donosili informacije skoro godinu dana, tako da sam na kraju pristala.

Koji su bili početni koraci?

Erika: Budući da sam poznala proizvode, drage volje sam ih preporučila pacijentima, mada me tada poslovni dio još nije zanimao. Supervizorska razina došla je gotovo sama od sebe, potom smo se kvalificirali za porečki rally... Harry je upravo bio slobodan, tako da smo otišli. Istina, razmišljala sam da bilo kada možemo otići u Poreč, kad god nam se prohtije. Harry je ljetovao, a ja sam 'sjedila' na programima. Predavanja liječnika već su me tada fascinirala, ali marketing, iskreno rečeno, još nije. Nakon Poreča, na Arankin prijedlog, počela sam uključivati prve ljude u sustav. Muž je od svega toga primijetio samo toliko da nas sve više ljudi posjećuje, te da ujutro sve više proizvoda

stavljam na njegov stol. Harry je bio veoma strpljiv, rekao je da u sve to ne vjeruje, ali me voli, pa ih je stoga lijepo sve redom uzimao.

Kako se dalje gradio biznis?

Erika: U početku sam mislila da ovdje treba prodavati proizvode, potom sam shvatila da nije tako: trebaš prodati mogućnost, što postižeš tako da budeš vjerodostojan u očima drugih. Kako mi je „jačala duša“ prema Foreveru, primijetila sam da više i ne trebam tražiti ljude, sami me pronalaze da im kažem što je ovo ili ono, jer bi se željeli pridružiti. Ali da idem po redu, nakon proljetnoga Poreča postali smo assistant manageri i osvojili smo treću razinu rallyja u Beču. A iz regije je, osim nas, s treće razine na pozornici stajao samo jedan par.

Kako ti se s vremenom promijenio pristup?

Harry: Prvo nisam vjerovao u sve ovo. I u Londonu sreću mnogo sličnih stvari i uvijek mi to miriše na nekakav trik. Potom sam u Beču susreo ljude iz mnogih zemalja te pomislio, možda je ipak istina. Poslušao sam predavanje Rolfa Kippa o tome kako na jednostavan način izgraditi biznis. Vratili smo se kući, i tijekom razgovora s Arankom shvatio sam kako je stiglo i moje vrijeme da se aktivno uključim. Srpanj i kolovoz prošli su, dakle, u znaku mukotrpnog rada, no izgradili smo ekipu koja nam je donijela managersku razinu. Mnogo hvala Judit Várady, Kati Cinkóci, bračnom paru Huszik i Rády te Erikinoj majci.

Što je za tebe najvažnije u biznisu?

Harry: Želimo da se članovi naše ekipe i međusobno pomažu, kao što smo i mi pomagali njima. Nikoga ne napuštamo, ako treba strpljivo pomažemo i dulje vrijeme. Važno je da shvate, ne rade za nas, nego za sebe. Veoma nam je važna iskrenost, čiste savjesti razgovaramo s onima koji nam se pridružuju: važno je da im budu jasni biznis, ciljevi i put prema njima. Kako gospodarstvo slabi, s njim pada i zdravlje. Svaki čovjek traži način prevencije. Kako vidim, ovo je tržište u porastu. Ovaj globalni biznis pruža mogućnost svima da nadopune svoje prihode.

U čemu vam se život promijenio?

Erika: Prije sam se, nakon posla, željela samo povući nekamo i zatvoriti iza sebe vrata kako bi oko mene vladao mir. Sada je sve drukčije: vrata su se otvorila, Aranka i Boti ušli su kroz njih, a potom i ekipa. Nakon osmosatnog do desetosatnog posla svaki dan, navečer od osam gradimo ekipu, najčešće kod nas. Harry ne govori mađarski, stoga on čita govor tijela i gesta, ima fantastičnu intuiciju. Dugo nisam shvaćala zašto nam je dobra Foreverova ponuda, a sada ne shvaćam zašto svi ne žele postati foreverovci. Za mjesto na kojem smo sada možemo zahvaliti Aranki, Andrásu, Botiju, Xéniji, jer sami ne bismo uspjeli. Oni su nam poput GPS-a: vode nas dobrim putem. Mnogo je značio prijateljski zagrljaj Mikija Berkicsa, što me je ispunilo velikom energijom. Bilo mi je nevjerojatno da ti netko priđe i želi ti pomoći. Slično nisam doživjela nikada prije. Na prijašnjem radnom mjestu bila sam uvijek „uvučena u bunker“, stoga je i meni, a vjerojatno i drugima, bilo teško otvoriti se u smjeru multilevela.

Koji su vam planovi?

Erika: Erika: Sjedimo u motornom čamcu, udaljavamo se od obale, tko se želi ukrcati, povest ćemo ga, a tko se ne želi, ostaje na obali. Mi se ne zaustavljamo, kako to kaže pjesma našega životnog spota: Higher, higher, higher (Više, više, više)!

Čuo sam od tebe jednu usporedbu...

Harry: Da, za mene je Foreverov biznis poput snježne lopte: uzmeš u ruke snijeg, oblikuješ grudicu, ali prije naravno brižno odabereš najbolji polazni materijal. Počneš je kotrljati uzbrdo, na pola puta možeš izgubiti dah, tada valja malo zastati i skupiti snagu – treba otići na Dan uspješnosti, tečajeve, poslušati svojega sponzora. Potom uzimaš zalet, stižeš na vrh brda, a kako ti se snježna lopta kotrlja prema dolje, sve je veća - vidiš kako ti se gradi ekipa. Valja pripaziti samo da se ne otopi.

A kako stoji vaša snježna lopta?

Harry: Još ćemo je malo kotrljati uzbrdo...





MANAGERSKU RAZINU POSTIGLI SU



Ferenc Molnár

(sponzor: József Andriška)

„Činim što želim, ali to ne znači da radim, što mi pada na um, nego upravo suprotno! Prije svake akcije uvjerim se, da li je u datoj situaciji jedina mogućnost ono, što želim činiti, i da li je jedino, što me približava ciljevima.”



RAZINU ASSISTANT MANAGERA POSTIGLI SU

Baumann Brigitta
Csiba Annamária
Dr. Scheuring Zsolt
Heiner Ágnes
Hirczl Éva
Ifj. Takács Gyula
Kollár Pál & Bozsik Eszter
Láng Zoltán
Palancsa László & Springmann
Andrea
Schillinger Péter
Simon Lajos & Simon Judit
Biljana Stanojev
Szántó Erika & Gyurján László
Szerdahelyi Veronika
Takács Gyula
Tóth Attila József
Uti Jenő



SUPERVIZORSKU RAZINU POSTIGLI SU

Milorad Bračanović
Ivana Bračanović
Dandár Zoltán
Dr. Valóczki József
Farkas Péter
Matija Jagodin
& Sandra Jagodin
Jónás Judit
Kiss Gyula & Kiss Gyuláné
Kristófné Almási Éva
& Kristóf János
Mészáros József
Biljana Martinović
& Miodrag Martinović
Németh Viktória
& Kis Csaba
Némethné Kovács Dominika
& Németh Sándor

Oláh Erika
Ollári Tamás
& Ollári Tamásné
Alenka Ozbolt Srdić
& dr. Zoran Srdić
Vesna Runf
Sekula Erika
& Sekula László
Simkó Zsolt
Soltész Lajos Ferenc
& Lovász Marianna
Szilágyi Gábor
Tóth Enikő
& Knaurek Róbert
Váli Józsefné
& Váli József
Zsolnay Orsolya

U prošlomjesečnom Forever magazinu objavili smo popis kvalificiranih na porečki Holiday Rally, izostali su:

Brigitta Bálint i Roland Kovács 1. razina
Erzsébet Liszkai i János Schnádenberger 2. razina
Istvánné Davcsik 2. razina
Sándorné Csontos 2. razina

Ovim putem se ispričavamo.



ZAJEDNO NA PUTU USPJEHA



POBJEDNICI POTICAJNOGA PROGRAMA KUPOVINE AUTOMOBILA

1. RAZINA

Jožica Arbeiter & dr. Miran Arbeiter
Marija Buruš & Boško Buruš
Dr. Dósa Nikolett
Goran Dragojević & Irena Dragojević
Éliás Tibor
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gergely Zsófia & dr. Reindl László
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Iskra Rinalda & Iskra Lučano
Dragana Janović & Miloš Janović
Kása István & Kása Istvánné
Dr. Kiss Ferenc & dr. Nagy Ida
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Lukács László György
Major István & Majorné Kovács Beatrix
Mayer Péter
Mohácsi Viktória

Dr. Molnár László &
Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi Annamária
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella & Márkus József
Marija Nakić & Dušan Nakić
Orosházi Diána
Orosz Ilona & dr. Gönczi Zsolt
Dr. Pavkovics Mária
Radics Tamás & Poreisz Éva
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokonay Adrienne & dr. Bánhegyi Péter
Rusák József & Rusák Rozália
Rusák Patrícia
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seres Endre & dr. Pirkhoffer Katalin
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Szöllösi Cecília
Tanács Erika
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán
Varga Józsefné
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor

Jozefa Zore
Zsidai Renáta

2. RAZINA

Dr. Németh Endre és Lukácsi Ágnes
Révész Tünde & Kovács László
Siklósne dr. Révész Edit & Siklós Zoltán
Szépné Keszi Éva & Szép Mihály
Varga Géza & Vargáné dr. Juronics Ilona

3. RAZINA

Berkics Miklós
Bruckner András & dr. Samu Terézia
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Budai Tamás & Budai-Schwarz Éva
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Halmi István és Halminé Mikola Rita
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
Szabó József & Szabó Józsefné
Tóth Sándor & Vanya Edina
Utasi István & Utasi Anita
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert

CONQUISTADOR CLUB

MAĐARSKA



1. Kása István & Kása Istvánné
2. Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
3. Dr. Fábíán Mária
4. Éliás Tibor
5. Szolnoki Mónika
6. Hegedűs Árpád & Hegedűsné Lukátsi Piroska Marietta
7. Dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
8. Dobai Lászlóné & Dobai László
9. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
10. Tóth Zoltán & Horváth Judit

SRBIJA

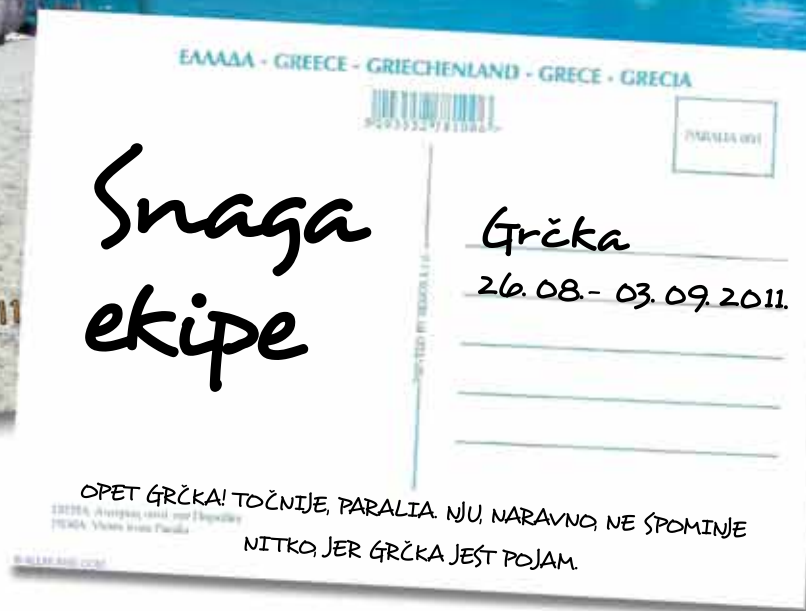


1. Jovanka Strboja & Radivoj Strboja

09. 2011.

DESET NAJUSPJEŠNIJH
DISTRIBUTERA PROIZVODA
NA OSNOVI OSOBNIH
I NEMENADŽERSKIH
BODOVA





Ekipa Halmijevih (Istvána i Rite Halmi) godinama je odlazila u Grčku. Nije mogao ići bilo tko, samo onaj tko se kvalificirao s najmanje 25 bodova. Njega je na ovo ljetovanje pozvao njegov manager, znači njemu (a ako je osvojio višu razinu, tada i supruzi) bilo je sve besplatno, ali je o svojem trošku mogao povesti i člana obitelji (strogo samo djecu ili roditelje). Na put se išlo autobusom. Oni, koji su već prije sudjelovali u programu, govorili su o vožnji autobusom, kako svatko ulazi u štimung, a neki su čak krenuli u kampanju da odredite opet bude Grčka. Mi smo uzbuđeno očekivali prvi posjet domovini helenističke kulture.

Autobus je krenuo u podne. Pripremila sam nekoliko sendviča, vode, voće, navečer je išla priča za laku noć djeci, pa onda spavanje do jutra. Mnogo je djece putovalo s nama, iznenađujuće, ali ona su najlakše podnijela put autobusom. Inače, u veljači je bračni par Halmi otputovao u Grčku kako bi osobno provjerio hotel – cijenim takvu pažnju rukovoditelja. Donijeli su nam i mnoštvo prospekata o hotelu, tako da nas je, kada smo stigli, dočekala upravo ona slika s kojom smo se upoznavali mjesecima.

Hotel ima četiri zvjezdice, leži neposredno na obali mora, raspolaže vlastitom pješčanom plažom, terenima za odbojku na pijesku i nogomet, ima i veliki bazen, park i tenisko igralište. Oko 11 sati svatko je zauzeo svoje mjesto. Dotle smo se na obali divili kristalno čistoj vodi. Naravno, popodne je svatko bio u vodi.

Do povratka kući dani su nam prolazili u ritmu: doručak–plaža–večera (imali smo polupansion), ali budući da smo bili na grupnom putovanju, sve je prošlo uz dosta doživljaja.

Ponajprije igra Rite i Istvána: „anđeo čuvar“. Bit je igre da na početku putovanja svatko izvuče nečije ime, i zatim mu nastoji učiniti ljetovanje što ugodnijim. Posljednje večeri treba pogoditi tko nam je prouzročio iznenađenja. Netko je pogodio ime svojeg anđela zato što mu je posudio pribor za ribolov. Pravi ribič takvo što ne čini, bilo mu je sumnjivo! Naravno, i anđeo uvijek pazi: skokne da vas namaže kremom, drugi put vam šalje pivo na obalu, kolačiće popodne, za doručak kavu, pokoji citat, drugi put vam poželi laku noć u obliku razglednice stavljene pred prag. Na kraju putovanja doznala sam da Rita i István, povrh toga, imaju običaj igrati „lažnog anđela“ (i oni šalju nešto onima koje su izvukli drugi) dovodeći u nedoumicu onoga tko je bio već gotovo siguran tko mu je anđeo u toj igri. I djeca su veoma uživala.



Halmijevu ekipu predstavljalo je nas sedamdesetak, svi nedavno kvalificirani ili već manageri. Veseli, pozitivno nastrojeni, susretljivi – to je već na samom početku odredilo ugođaj. Grupa je sastavljena od ljudi različitih profesija (s mnogo intelektualaca – znači, kopiranje radi u Halmijevoj ekipi), stoga kad je god nekome trebalo postaviti poneko pitanje, uvijek se našao specijalist: liječnik, biolog, profesor povijesti, profesor matematike, profesionalni ronilac, student brucoš, profesor pjevanja... i jedan športaš.

Fauna mora zadivljujuće je bogata čak i potkraj sezone, more je prepuno školjaka, rakova, ribica, meduza.

Jedan dan proveli smo na izletu na Meteori. Tada se pokazalo da je među nama profesor povijesti jedne od najjačih gimnazija u zemlji. U manastirima nam je pomogao shvatiti ono što smo vidjeli, ali u svemu je bilo najljepše što se ponudio da navečer održi izvanredan sat povijesti o grčkim gradovima državama... Bilo je genijalno!

S nama je bilo mnoštvo djece, i u tom pogledu društvo je veliko olakšanje, jer su osim na vlastitu djecu, roditelji pazili i na drugu djecu, pa su se svi uspjeli odmoriti.

Student je podijelio s nama igre naučene u brucoškom kampu. Jedna od njih toliko se svidjela manjoj grupi, da su je igrali do zore.

Malo smo i radili. Požurivala sam ostale da se što prije sastanemo, jer sam bila znatiželjna kako je ispao Super Rally. Završen je neposredno prije odlaska u Paraliju, bilo je onih koji su se vratili u utorak, a u petak su već otputovali u Grčku... Istvánovi su se, međutim, bili kvalificirali i za Post Rally na Bahamima s rukovoditeljima Forevera, stoga su zakasnili jedan dan i u Grčkoj smo ih dočekali zbornim pjevanjem.

Prikazali su nam nove proizvode, ispričali događaje na Rallyju, pa tako i kako su se sretno spasili od naleta uragana Irene zajedno sa 600 Foreverovih rukovoditelja uz pomoć Rexa Maughana.

Ali ni Istvánovi ne trebaju otići u susjedstvo po malo širokogrudnosti, vratili su se s paketima naslovljenima poimence. Od toga smo ostali bez riječi! Svaki je manager dobio Foreverov poklon-paket. Bilo je među njima foreverovskog ruksaka, naušnica u obliku orla, kemijskih olovki, prospekta novih Sonyainih boja, Sonyainih torbica, ne mogu ih sve nabrojiti!

Slike odražavaju samo djelić ugođaja. Nitko se nije želio vratiti kući, a kada je István upitao tko dolazi i iduće godine, javili su se svi!



**Katalin Szalay-Prágai,
managerica**

P.S.:Valja napomenuti da nam se 'kod kuće' kvalificirao jedan suradnik dok smo bili u inozemstvu! Dobro je ljetovati i usput povremeno provjeriti kako raste bodovno stanje! (Vidjela sam čovjeka u hotelu kako na laptopu razgleda burzovne krivulje. Kod foreverovaca krivulje i tijekom ljetovanja neprestano rastu, trebaš ih gledati samo da bi vidio za koliko!)

OBAVJEŠTENJA

CENTRALNA OBAVJEŠTENJA

Na adresi www.foreverliving.com distributori, ukoliko kliknu na „PRISTUP ZA DISTIBUTORE” (lozinku i korisničko ime za pristup naći ćete na zadnjoj stranici mjesečnog obračuna bonusa) između ostalog mogu dobiti slijedeće korisne informacije: dnevni bodovni rezultati, internet robna kuća, mjesečni obračun bonusa. Ostali marketinški materijali: naš mjesečnjak, kalendar događaja, opis poticajnih programa, obrasci, edukacijski materijali, katalozi. Našu Međunarodnu poslovnu politiku, međunarodni YouTube kanal naći ćete pod adresom www.youtube.com/user/AloePod.

PREPRODAJA, PROMIDŽBA

Preprodaja proizvoda i marketinških materijala putem elektroničkih te tradicionalnih trgovačkih kanala jest zabranjeno na osnovu točki 14.2.5 és 14.9.1 Međunarodne poslovne politike. Na istom mjestu navedena su pravila promidžbe (14.14) te izrade vlastite web stranice (14.9.2).

Pregled **PROMETNIH PODATAKA**: – putem interneta: u distributorskom dijelu stranice www.foreverliving.com, putem Forever Telefon softvera, internetnom uslugom MyFlpBiz, te u centrima: partneri iz Mađarske preko brojeva +36-1-269-5370 i +36-1-269-5371, iz ostalih zemalja naše regije preko broja a +36-1-332-5541.



MAĐARSKA

Centralni ured Budimpešta:

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.
E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289
Državni direktor : dr. Sándor Milesz, mobil: +36 70 316 0002
Marketinški i komunikacijski direktor: Bernadett Huszti, lokal 194, mobil: +36-70-436-4212; Zsuzsanna Petrőczy: lokal 106, mobil: +36-70-436-4276; Melinda Molnár: lokal 120, mobil: +36 70 436 4178
Komercijalna i komercijalno razvojna direktorica: Erzsébet Ladák, tel.: +36-1-269-5370/lokal 160, mobil: +36-70-436-4230; Odjel za međunarodnu komunikaciju: Aranka Szecsei, lokal 136, mobil: +36 70 436 4229; Ottilia Csábrádi, lokal 135, mobil: +36 70 436 4227.
Marketinški i edukacijsko razvojni odjel (FLP TV): Sándor Berkes, lokal 133, mobil: +36 70 436 4213

Edukacijski centar

1067 Budapest, Szondi utca 34., tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285, +36-1-373-0025, fax: +36-1-312-8455, Otvoreno: Pon-Pet: 10.00–21.00

SONYA Edukacijski centar:

zauzimanje termina: Krisztina Hasznosi +36 70 436 4207, Róbert Horváth +36 70 436 4206, Ildikó Hrnicsjár +36 70 436 4210, Veronika Kozma +36 70 436 4208, Popust: 10% za 10 prilika, 5% za 5 prilika
BESPLATNA EDUKACIJA u Sonya Edukacijskom centru! U ulici Szondi utorkom u 10 sati, u ulici Nefelejcs, u Sonya kućici četvrtkom u 15 sati. Prijava putem Forever flotnog telefona: Kata Ungár 30-331-1883.

NARUDŽBA PROIZVODA

Proizvode možete kupiti osobno na našim zastupništvima, ili putem narudžbe:

- Putem mobilnih telefona +36-70-436-4290 +36-70-436-4291, ili fiksnog telefona +36-1-297-5538 i +36-1-297-5539, +36-70-436-4294, +36-70-436-4295, radnim danom od 8-20 sati, odnosno putem besplatnog zelenog broja +36-80-204-983 radnim danom od 12-16 sati.
 - Internet robna kuća: www.foreverliving.com, ili www.flpshop.hu. Putem telefona ili interneta naručene proizvode dostavna služba će vam dostaviti na kuću u roku od 2 dana – nakon usklađenja termina. Dostavne troškove kupnje u vrijednosti od 1 cc ili više tvrka preuzima na sebe.
- Novi broj Telecentra, koji radi od 10-18 sati: +36-70+4364-295

Proizvode Forever Living Productsa prodajemo sa preporukom Saveza liječnika alternativne medicine.

Operativna uprava:

Generalni manager: Péter Lenkey, mobil: +36 30 447 1927
Tajništvo: Mónika Vékás-Kovács lokal 192, mobil +36 70 436 4281
Radno vrijeme skladišta: Pon: 9–20, Ut-Č: 8–20, Pet: 8–19 h
Direktor za financije: Gabriella Véber-Rókás, tel.: +36-1-269-5370/lokal 171, mobil: +36-70-436-4220
Financijska recepcija: Katalin Blahut, lokal 121, mobil: +36 70 436 4218
Direktor za kontroling: Zsolt Suplicz, tel.: +36-1-269-5370/lokal 181, mobil: +36-70-436 4194,

Regionalna uprava Debrecin: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48. Tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187 Radno vrijeme: Pon-Pet: 10–18 sati, fakturiranje 10–17.30 Regionalni direktor: Kálmán Pósa, mobil: +36-70-436-4265

Regionalna uprava Segedin: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25., Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342 Radno vrijeme: Pon-Pet: 10–18 sati, fakturiranje 10–17.30 Regionalni direktor: Tibor Radóczy

Regionalna uprava Székesfehérvár: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3. Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, fax: +36-22-503-913 Radno vrijeme: Pon-Pet: 10–18 sati, fakturiranje 10–17.30 Regionalni direktor: Tibor Kiss

Forever Resorts • Hotel dvorac Szirák, 3044 Szirák, Petőfi u. 26., tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285 www.kastelyszirak.hu • **Restoran Sasfészek,** tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszeketterem.hu. Direktor mađarskih institucija Forever Resortsa: Katalin Király.

Agencija zrakoplovnih karata Phónix, Szondi u.: Pon-Pet: 12.00-18.00, Gabriella Pittmann +36 70436 4297;

MEDICINSKI STRUČNJACI

Dr. Gabriella Kassai: 70/414-2335; Dr. Brigitta Kozma: 70/424-6699;
Dr. László Mezősi: 70/779-1943; Dr. Endre Németh: 70/389-1746;
Dr. Terézia Samu: 70/627-5678, dr. Edit Révész-Siklós, predsjednica Liječničkog stručnog povjerenstva Forever Mađarske
Neovisni medicinski stručnjak: Dr. György Bakanek 70/414-2913
Zvati tijekom radnog vremena.

KALENDAR DOGAĐAJA

Budimpešta, Dan uspješnosti: 17.12.2011.



OBAVJEŠTENJA



SRBIJA

Ured u Beogradu: Kumodraška 162, 11010 Beograd, Tel: +381 (0)11 397 0127; Fax: +381 (0)11 397 0126, e-mail: office@flp.co.rs
Naručivanje proizvoda: naručivanje@flp.co.rs
Radno vrijeme: ponedjeljak, utorak i četvrtak: 12.00-19.30, srijedom i petkom: 9.00-16.30

Svake zadnje subote u mjesecu, kao i subotom kada se održavaju Dani uspješnosti: 9.00-12.30

Ured u Nišu: Učitelj Tasina 13/1, 18000 Niš, Tel: +381 (0)18 514 131, Fax: +381 (0)18 514 130, e-mail: officenish@flp.co.rs
Radno vrijeme: ponedjeljak i četvrtak 11.00-19.00
utorak, srijeda i petak: 9.00-17.00

Svake zadnje subote u mjesecu: 9.00-12.30

Ured u Horgošu: Bele Bartoka 80, 24410 Horgoš
Tel/Fax: +381 (0)24 792 195, e-mail: tinde.szolnoki@flp.co.rs
Radno vrijeme: ponedjeljak – petak: 8.00-16.00

Svake zadnje subote u mjesecu: 9.00-12.30

Telecentar: +381 (0) 11 309 6382, Radno vrijeme: ponedjeljak, utorak i četvrtak: 12.00-18.30, srijeda i petak: 9.00-16.30

Salon ljepote Sonya: 063/394 171

Regionalni direktor: Branislav Rajić

Liječnik savjetnik: Dr Biserka Lazarević i dr Predrag Lazarević
Tel: +381 (0)23 543 318, utorak : 13.00-16.00, petak: 14.00-16.00
Dr Božidar Kaurinović, tel: +381 (0)21 636 9575, srijeda i četvrtak: 12.00-14.00

Beograd, Success Day: 19.11.2011.



CRNA GORA

Ured u Podgorici: 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20.
Tel: +382 20 245 402 Fax: +382 20 245 412

Radno vrijeme: ponedjeljak 12.00-20.00, ostali radni dani: 9.00-17.00
Svake zadnje subote u mjesecu 9.00-14.00

Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

Liječnik savjetnik: dr Nevenka Laban, Tel: +382 69 327 127



SLOVENIJA

Ured u Ljubljani: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.,
Tel. +386 1 562 3640

Naručivanje proizvoda:

Mobil: +386 40 559 631, Tel: +386 1 563 7501

Radno vrijeme: ponedjeljak 12.00-20.00
utorak, srijeda, četvrtak, petak: 9.00-17.00

Ured u Lendavi: 9220 Lendava, Kolodvorska 14.
Tel: +386 2 575 1270, Fax: +386 2 575 12 71
Radno vrijeme: ponedjeljak - petak 9.00-17.00
e-mail: forever.living@siol.net

Regionalni direktor: Andrej Kepe

Liječnik savjetnik: Dr Miran Arbeiter, Tel. +386 41 420 788

Ljubljana, Success Day: 19.11.2011.

Edukacije: otvorena predavanja svake srijede od 19:00 sati,
Drašč center, Maribor, Pohorska 57



HRVATSKA

Ured u Zagrebu: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.
Tel. + 385 1 3909-770

Radno vrijeme: ponedjeljak i četvrtak 9.00-20.00
Utorak, srijeda i petak 9.00-17.00.

Ured u Rijeci: 51000 Rijeka, Strossmyerova 3/A
Tel. +385 51 372 361, mobil +385 91 455 1905

Radno vrijeme: ponedjeljak i četvrtak 12.00-20.00
Utorak, srijeda i petak 9.00-17.00

Regionalni direktor: mr. sci. László Molnár, dipl. Inž.

Liječnik savjetnik: dr Ljuba Rauška Naglič,
mobil +385 91 517 6510, Neparnim danima 16.00-20.00

Dr. Drasko Tomljanović: Utorak i petak, mobil: +385 91 781 4728

Opatija, Success Day: 15.10.2011.

Seminari: Zagreb, Trakošćanska 16., ponedjeljak i srijeda 18.00-19.00 h
Rijeka: Strossmayerova 3/A., ponedjeljak i četvrtak 18.00-19.00 h



ALBANIJA

Ured u Tirani: Tirane Reshit Collaku 36., Tel./Fax: +355 42230 535.
Otvoreno: radnim danom od 9:00 do 13:00 i od 16:00 do 20:00

Regionalni direktor Attila Borbáth,

Mobilni tel.: +355 69 40 66 810. +36 70 436 4293

Rukovoditelj ureda: Xhelo Kiçaj tel./fax: +355 69 40 66 811,
mobilni tel.: +36 70 436 4310

Tirana, Success Day: 20.11.2011.



BOSNA I HERCEGOVINA

Ured u Bijeljini: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovica 3., Tel. +387 55 211 784,
+387 55 212 605, Fax. +387 55 221 780, Radno vrijeme radnim danima 9.00-17.00 (Registracija novih distributera nije moguća putem telefona)

Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić

Ured u Sarajevu: 71000 Sarajevo, Džemala Bijedića 166 A.
tel.: +387 33 760 650, +387 33 470 682, fax: +387 33 760 651

Radno vrijeme: ponedjeljak, četvrtak i petak 9.00-16.30,
utorak i srijeda 12.00-20.00

Voditeljica ureda: Enra Hadžović

Bijeljina, Success Day: 02.12.2011.



KOSOVO

Pristinë Rr. Uçk br. 94.

tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911



SVI BI ŽELJELI IZGLEDATI
SAVRŠENO, I ZAŠTITI KOŽU OD
IZAZOVA SVAKODNEVICE, VJETRA,
SUNCA. ASORTIMAN PREPARATA ALOE
FLEUR DE JOUVENCE HRANI KOŽU,
A ISTOVREMENO JE I ŠTITI OD
ŠTETNIH UTJECAJA.



Aloe Fleur de Jouvence®
an aloe restorative beauty

©2011





Aloe Fleur de Jouvence jest kompletna linija za njegu lica, podjednako pogodna za tretman kože dama, i gospode kod kuće ili u kozmetičkom salonu.

Tvrtka nije obnovila samo vanjski izgled proizvoda, nego je odstranjen za mnoge iritativan sastojak, paraben.

Najbolji učinak dobija se dnevnom uporabom proizvoda, ali ako tjedno dva puta obratimo pažnju samo nekoliko minuta na kožu, željeni efekat neće izostati!

Kao prvi korak koristimo hipoalergenski Aloe Cleanser, koji čisti kožu od nataložene nečistoće, šminke a pored toga čuva poželjnu razinu vlage i idealni pH omjer u koži. Vlažnom vatom namažimo ga na lice, vrat, dekolte, a potom operimo vodom. Nakon toga također vatom namažimo bezalkoholnu aloe veru te Rehydrating Toner sa kolagenom, koji ubrzava krvotok, hidratizira i čisti. Sa ova dva koraka – preporučuje se dnevna uporaba – pripremili smo kožu na unošenje ostalih hidratizirajućih i hranjivih tvari.

Također možete dnevno koristiti Firming Day Lotion sa vitaminima A, C i E, koji pruža zaštitu protiv vremenskih nepogoda, taloženja nečistoće, znakova starenja, a pored toga je savršeni temeljac za šminku.

Prilikom svakodnevne njege kože ne zaboravimo osim hrdatiziranja lica njegu vrata i dekoltea.

Ukoliko osim svakodnevog hidratiziranja koža ima potrebe za zatezanjem, podmlađivanjem, kondicioniranjem, Mask Powder znači slijedeći korak u kozmetičkom tretmanu.

Albumin i kukuruzni škrob zatežu kožu, a kaolin upija suvišno ulje. Malo (otprilike žličica za kavu) Mask Powdera pomiješajmo sa isto toliko Aloe Activatora – koji je također dio paketa – i koji sadrži enzime, aminokiseline i polisaharide, stoga je savršen za hidratiziranje, čišćenje i kondicioniranje. Razmažimo ga ujednačeno po licu, vratu i dekolteu. Eventualno stavimo u njega kap Bee Honeya u interesu izrazitije hidratizacije. Nakon dvadeset-dvadesetipet minuta operimo vodom. Neka vas ne brine, ako vam se koža zateže.

U rijetkim slučajevima tretman može pratiti i crvenjenje kože uslijed ubrzanja krvotoka.


Za hladne, vjetrovite dane naročito preporučujem uporabu Recovering Night Creme, ne samo kao noćnu kremu.

Uporabom ujutro štitimo kožu od gubljenja vlage.

Kolagen i elastin u kremi sprječavaju nastanak bora, savršeno kondicioniraju kožu.

Srdačno očekujem goste, koji imaju pitanja, problema, eventualno žele malo njege u Sonynom Edukacijskom Centru u ulici Nefelejcs u Budimpešti!

Veronika Kozma
Kozmetičarka



TRAKOŠČANSKA 16 10000 ZAGREB
STROSSMAYEROVA 3A 51000 RIJEKA

BOŽIĆNI SAJAM

8.-9. 12. 2011.

**Pozivamo Vas
na naš Božićni sajam!**

**Očekuje Vas 20-30 pa čak i 50% popusta
na naše ekskluzivne bezbodovne proizvode!**

**Razveselite sebe i svoje najmilije najljepšom
Sonya kozmetikom i priborom!**

**Želimo Vam ugodne pripreme
za nadolazeće Blagdane!**

FOREVER 
The Aloe Vera Company



FOREVER

The Aloe Vera Company

*Vegyél egy Aloe2Go-t, hogy elsők legyünk Európában és vegyél egy TOUCH dobozt, hogy elsők legyünk a világon!
Kupi jedan Freedom2Go, da budemo prvi u Europi, kupi jednu TOUCH kutiju, da budemo prvi u svijetu!*



Handwritten signature: S. H. H. H. H.

Handwritten signature: J. M. M. M. M.

Pridruži se i potpisuj, neka i Tvoje ime bude na barjaku, što će se vijoriti na Europskom Rallyu!
Csatlakozz és írd alá, szerepeljen a te a neved is azon a zászlón, ami az Európai Rally-n fog lobogni!



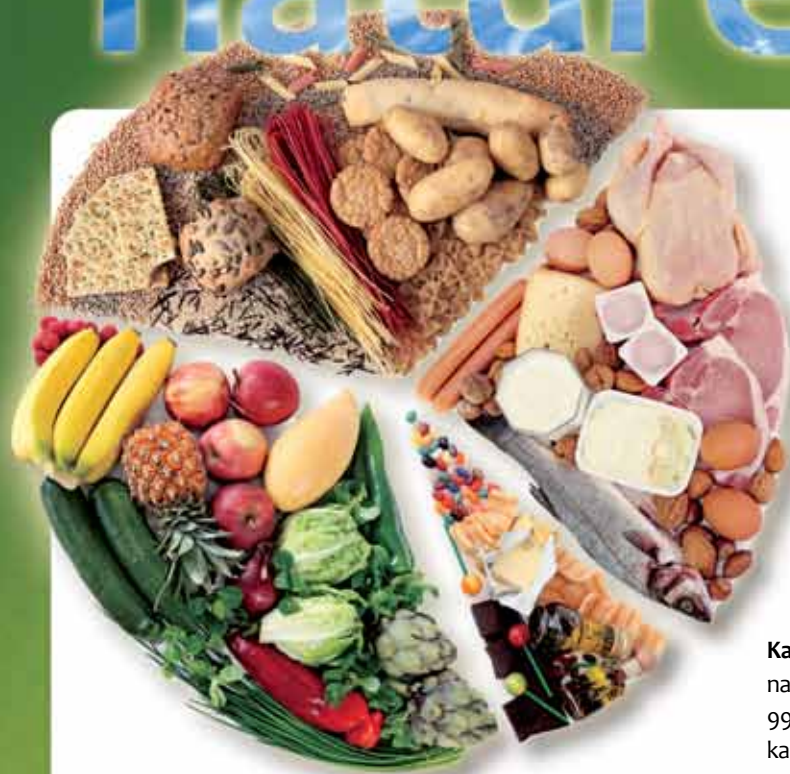
U posljednje vrijeme primili smo više poruka gledatelja prema kojima je slika programa premala, a kad se poveća na cijeli ekran, razlučivost slike postaje loša. Pokrenute su razvojne aktivnosti za rješenje tog problema, varijanta srednje velike slike u fazi je testiranja, taj novi televizijski prozor na ekranu pružit će zadovoljavajuću kvalitetu kako u pogledu veličine, tako i razlučivosti. Veličina slike povećat će se nakon klika na ikonu povećala u gornjem desnom kutu slike. Testnu verziju već možete isprobati na strani www.fullarts.hu nakon klika na ikonu FLPTV.

Ekipa FLPTV-a želi vam ugodno praćenje programa!

Sándor Berkes
FLPTV



nature



POZNATO JE KOLIKO SU VAŽNI VITAMINI. ALI KAKVA JE SITUACIJA S MINERALIMA?

Minerali, mikrominerali

Metabolizam minerala važan je dio bioloških procesa: sprječava smetnje protoka elektrolita u ljudskom organizmu. Dio njih igra sličnu ulogu kao vitamini. Svatko zna koliko su vitamini nužni za ispravan rad organizma, ali je manje poznato da su minerali jednako toliko važni, bez njih se vitamini ne ugrađuju u tijelo, stoga ni oni ne mogu pokazati svoj učinak. Živi organizmi sposobni su sami proizvesti nekoliko vitamina, no minerale ne uspijevaju sintetizirati, njih valja unijeti izvana putem ishrane. Potom se minerali preko crijevnog sustava apsorbiraju i krvotokom dopijevaju u tkiva i stanice. Njihov omjer i odgovarajuća količina nužni su za besprijekoran rad organizma. Minerali i mikrominerali čine oko 5% tjelesne mase. Neki minerali nalaze se isključivo u tjelesnim tekućinama, dok su drugi važni činitelji tkiva i tjelesne konstrukcije, na primjer kostiju. Da bismo se „dobro osjećali“, važna je sofisticirana i usuglašena suradnja minerala i mikromineralna. Vitamini, minerali i mikrominerali sudjeluju istodobno u mnoštvu složenih kemijskih reakcija međusobno se pomažući. Znači, ako nedostaje makar i jedan, ni ostali neće uspjeti obaviti svoju zadaću. Razlika između minerala i mikromineralna definirana je prema količinskoj potrebi organizma te učestalosti u prirodi. Makroelemente nalazimo u tijelu u većoj količini (mg, g). Mikroelementi su međutim u tijelu prisutni samo u tragovima, a i količinska potreba za njima je malena, samo nekoliko tisućinki ili milijuntih dijelova grama. Njihov nedostatak može uzrokovati brojne simptome, ne biste ni pomislili kako najviše simptoma ili skupa simptoma, za koje vjerujemo da su bolest, uzrokuju nedostatak nekog vitamina, minerala ili mikroskopske hranjive tvari.

Kalcij: mineral koji se nalazi u najvećoj količini u ljudskom tijelu, naime od mase kostiju 0,75–1,2 kg čisti je kalcij. 99% cjelokupnoga kalcija nalazi se u kostima i zubima u obliku kalcijevih fosfatnih soli, a preostali dio ostaje slobodan u stanicama i međustaničnom prostoru.

Prirodni izvori: mliječni proizvodi, uljarice, tvrda voda, ribe – pogotovo srdele – te jela od bijeloga brašna. Važan je za rast i zaštitu zdravih kostiju i zubi, također za rad nekoliko enzima, normalno zgrušavanje krvi, rad živaca, reguliranje stezanja mišića, reguliranje srčanoga ritma, te održanje kiselinsko-lužnatog omjera.

Nedostatak: kod djece se izražava u degenerativnom rastu kostiju (nedostatak vitamina D uzrokuje, na primjer, rahitis), može uzrokovati i poremećaj u razvoju živčanog sustava te mišića.

U odraslih: povećana sklonost grčenju mišića (tetanija), laka lomljivost kostiju, osteoporoza, a sve to zbog ishrane siromašne u kalciju i vitaminu D.

Dnevna potreba:
- djeca 400 mg/dan
- mladi: 1,300 mg/dan
- odrasli: 1,000 mg/dan
- trudnice i dojilje: 1,200 mg/dan

Predoziranje uzrokuje zastoje stolice.

Fosfor: po učestalosti drugi mineral u tijelu: u odrasla čovjeka nalazimo ga u količini od 700 do 800 g. Najveći dio, 80–85%, ugrađen je u kostima u obliku organskih fosfatnih soli, dok preostali dio, slično kalciju, sudjeluje u radu organizma. Važna mu je uloga u reguliranju pH-omjera tekućina. Organizam skladišti dio pričuvne energije u obliku fosfornih spojeva.

Blago prirode XI.

Potreban je za:

- gradnju kostiju, zubi
- rad živčanog sustava
- metabolizam bjelančevina, ugljikohidrata i masti
- sintezu bjelančevina
- rad enzima

Unaprjeđuje apsorpciju kalcija.

Nalazimo ga u gotovo svim namirnicama. Ne treba računati na njegov nedostatak, eventualno u slučaju trajnog uzimanja lijekova za vezivanje kiseline. Kod eventualnog nedostatka dolazi do gubljenja teka, osjećaja slabosti, bolova u kostima, grčeva u zglobovima, bolesti živaca, zaostajanja u rastu.

Magnezij: u ljudskom tijelu prisutan je u količini od 20–30 mg, ravnomjerno raspodijeljen među kostima te unutarnjeg prostora stanica. Magnezij se često spominje i kao mineral zaštite živčanog sustava. Ta je formulacija ispravna, jer je magnezij važan za ispravan rad živčanoga sustava, ali sudjeluje i u mnoštvu drugih procesa, nalazi se u svim tjelesnim stanicama.

Njegova prisutnost nužna je za zdravlje kostiju, zubi, mišića, živaca, odgovarajući rad metaboličkih enzima, vitamina B1 i B12. Sprječava nastanak bubrežnog i žučnog kamena. Ima ulogu i u radu kardiovaskularnog sustava.

Pojave kod nedostatka magnezija: gubitak teka, mučnina, osjećaj slabosti, tjeskobe, grčevi mišića, drhtanje, nesanicu, brzo i nepravilno kucanje srca, niska razina šećera u krvi, promjena ličnosti, anoreksija, poremećaj metabolizma, živčani problemi. Budući da se magnezij ne može zamijeniti drugim tvarima, a organizam ga nije sposoban proizvesti, valja obratiti pozornost na odgovarajući unos.

Željezo: jedan od najnužnijih minerala za život. Glavna mu je uloga transport kisika i ugljičnog dioksida, što se ostvaruje putem različitih kemijskih reakcija.

Organizam prosječnog odraslog čovjeka sadrži ga 2,5–5 grama, najveći dio vezan uz molekulu transporta kisika – hemoglobin.

Preostali dio vezan je uz različite transportne bjelančevine.

Potreban je za: - transport kisika i ugljičnog dioksida

- transport elektrona
- sintezu hemoglobina
- sintezu mioglobina
- rad enzima
- sudjeluje u sintezi DNK i RNK, pretvorbi beta-karotena u vitamin A

U određenim slučajevima povećava se potreba za željezom (nagli rast, menstruacija, trudnoća, dojenje).

Kod trajnoga nedostatka smanjuje se proizvodnja hemoglobina,

dolazi do anemije, krv postaje nesposobna za prijenos dovoljne količine kisika, stoga se smanjuje radna sposobnost mišića. Vidljivi simptomi: blijedo lice, brzo zamaranje i pad mentalnih sposobnosti. Posljedica nedostatka željeza može biti i neplodnost. Vitamin C biljnog podrijetla unaprjeđuje apsorpciju željeza u crijevima.

Kod predoziranja smanjuje se otpornost na zarazne bolesti, ubrzava se razmnožavanje bakterija, a smanjuje ugradnja bakra i cinka.

Selen: mikromineral sa zaštitnom funkcijom. Ne samo što je učinkovit antioksidans, nego služi i u preventivi mnogih bolesti, ili kao lijek (npr. protiv tumora).

Mnogi znanstvenici tvrde da je među najefikasnijim ljekovitim mineralima.

Istina, u tijelu ga nalazimo samo u tragovima, ali je izrazito važan za rast, plodnost, rad jetara, zdravlje kose i kože, odnosno za vid. Sadrže ga gotovo sve stanice u tijelu, no u najvećoj mjeri nalazi se u bubrežima, jetrima, slezeni, gušterači i testisima.

Selen sudjeluje u antioksidacijskom zaštitnom sustavu tijela, sprječava razaranje DNK. Zahvaljujući kompleksnom antioksidacijskom učinku, može igrati preventivnu ulogu kod bolesti koje pokazuju povezanost s degenerativnim poremećajima koje uzrokuju slobodni radikali, kao što su tumor, kardiovaskularne bolesti, moždana kap, siva mrena, degeneracija žute pjege, a može usporiti i starenje.

Utječe na sve elemente imunološkog sustava.

Prisutnost selena u hrani ovisi o količini selena u tlu u kojem je biljka bogata selenom rasla. U Mađarskoj je, na žalost, tlo veoma siromašno selenom, što je vjerojatno jedan od uzroka visoke smrtnosti od kardiovaskularnih bolesti te tumora.

Cink: Veoma važan element. U tijelu je prisutan u količini od oko 2–3 grama, najviše ga nalazimo u kosi, očima, muškim spolnim organima, nadalje u jetrima, bubrežima, mišićima i koži.

Kao sastavni dio inzulina, najvažnija mu je uloga reguliranje šećera u krvi, a osim inzulina prisutan je u još oko 70 enzima.

Potreban je za:

- rad imunološkog sustava (manji nedostatak povećava sklonost prema zarazama)
- rad jajnika i testisa (nedostatak u dječjoj i mladoj dobi sprječava spolno sazrijevanje i rast)
- proizvodnju i sintezu DNK i RNK

U slučaju nedostatka: u djece patuljasti rast, spori tjelesni, mentalni i spolni razvoj. Poslije: neplodnost, suha koža, sporo cijeljenje rana, smanjen tek i slabljenje osjećaja okusa, letargija, proljev, upala kože.

Prirodni izvori: meso, jetra, mahunarke i jaja.

nature

Jod: Jedan od sastavnih dijelova hormona štitnjače, unaprjeđuje njihovu sintezu. Ti hormoni reguliraju brzinu metabolizma, odnosno nužni su za normalan živčani razvoj djece.

Kod kroničnoga nedostatka joda u djece dolazi do mentalne nerazvijenosti, kretenizma, odnosno retardiranog rasta te poremećaja sluha.

Igra ulogu i u reguliranju krvotoka.

Ako je količina joda u ishrani malena i u organizam dospijeva malo joda, dolazi do povećanja štitnjače, odnosno pogoršanja koncentracijske moći i slabljenja mišića, a ruke i noge su hladne.

Kod blažeg nedostatka joda karakteristični su simptomi suha koža, lomljenje krajeva kose.

Prirodni izvori joda: morske ribe, morske alge, meso, mlijeko i jaja.

Apsorpciju mu unaprjeđuju selen i vitamin A.

Predoziranje u štitnjači uzrokuje otrovanje, povećanje štitnjače, eventualno tumorsku degeneraciju.

Jod se u većim količinama smije uzimati samo uz liječničku preporuku.

Bakar: životno važan mikroelement, ima mnoge zadaće u organizmu.

Čak i malen nedostatak očituje se u štetnim i neugodnim simptomima.

Igra ulogu u mnoštvu procesa:

- pomaže apsorpciju željeza iz hrane

- unaprjeđuje proizvodnju hemoglobina

- sudjeluje pri ugradnji kalcija, stoga je važan u prevenciji osteoporoze

- važan je gradivni element kostiju te razvoja vezivnih tkiva

- uništava viruse, bakterije i gljivice

Bakar sudjeluje u eliminaciji štetnih oksidacijskih utjecaja. Iako se ne spominje kao antioksidans, obavlja jednako tako efikasan posao kao vitamin E ili beta-karoten.

Pojave u slučaju nedostatka: anemija, poremećaji apsorpcije, degenerativni razvoj kostiju, problemi s krvnim tlakom, visoka razina kolesterola, a to su samo neki simptomi u pozadini kojih može stajati nedostatak bakra.

Mangan: mineral koji organizam treba samo u maloj količini.

Ljudsko tijelo ga sadrži samo 10–20 mg, a ipak je nuždan za brojne fiziološke procese.

Njegova prisutnost važna je za rad određenih enzima koji igraju ulogu u proizvodnji hrskavica, a pridonosi i zdravom razvoju kostiju.

Sudjeluje u metabolizmu bjelanjčevina, odnosno reguliranju šećera u krvi.

Životno je važan za proizvodnju određenih hormona (štitnjače, spolni hormoni, inzulin) odnosno za skladištenje glukoze u jetrima.

Ima i antioksidacijski učinak.

Nedostatak: uzrokuje spori rast i degenerativni razvoj kostiju.

Molibden: ljudsko ga tijelo sadrži u veoma maloj količini.

Neizostavni je mikroelement, potreban za rad triju enzima.

Igra ulogu u razgrađivanju nukleinskih te aminokiselina, anuliranju utjecaja određenih aldehida i štetnih tvari.

Sudjeluje i u metabolizmu purina te urične kiseline.

Nalazimo ga u zubnoj caklini, stoga je važan u prevenciji parodontoze.

Od pomoći je još i pri:

- rastu i radu stanica

- ublažavanju simptoma alergije

- apsorpciji željeza

- očuvanju potencije i sposobnosti oplodivanja

Ne poznajemo bolesti koje bi mogle nastati nedostatkom molibdena.

Vanadij: životno važan mineral za ljudsko tijelo.

Sudjeluje u metabolizmu masti i ugljikohidrata, povećava osjetljivost stanica na inzulin.

Od namirnica ga u značajnim količinama sadrže gljive i žitarice.

Nije definirana dnevna preporučena količina.

Nisu poznate bolesti zbog njegova nedostatka.

Namirnice, doduše, sadržavaju minerale, no posljednjih desetljeća njihova se količina u hrani smanjuje. Za osiguranje potrebne količine nužna je adekvatna nadoknada.



dr. Gabriella Kassai
manager, pedijatrica

LITERATURA:

Fonyó Attila: Az orvosi élektan tankönyve

Earl Mindel: Vitaminbiblia

Brencsán János: Új orvosi szótár

Dr. Jávör Tibor, Dr. Moser Györgyné: Vitaminok, ásványi anyagok, rostok

Angela Maria Mauri: Ásványi anyagok és nyomelemek

Hademár Bankhofer: Bio - szelén

Amanda Ursell: Vitaminok és ásványi anyagok

FOREVER Success Day

17. 12. 2011.



VODITELJ PROGRAMA
MIKLÓS BERKICS
DIJAMANTNI MANAGER
ČLAN PRESIDENTS CLUBA 2010., 2011



POZDRAVNE RIJEČI
FOREVER ALOE 2012
DR. SÁNDOR MILESZ
DRŽAVNI DIREKTOR



ISKUSTVA SA DJECOM
DR. TERÉZIA SAMU I ANDRÁS BRUCKNER
SOARING MANAGERI



UGODNO GRAĐENJE BIZNISA
ÁDÁM NAGY
SENIOR MANAGER



MOTIVACIJA
BALÁZS HAVASI
VANJSKI PREDAVAČ



SNAGA ODLUKE
DIJAMANTNA MANAGERICA
DIJAMANTNA MANAGERICA
ČLANICA PRESIDENT'S CLUBA 201-2011

NASTUPA:
GOST IZNENADENJA

KVALIFIKACIJSKA SVEČANOST SUPERVIZORA,
ASSISTANT MANAGERA, 60 CC+
KVALIFIKANATA, OBJAVA IMENA ČLANOVA
KLUBA OSVAJAČA,
KVALIFIKACIJSKA SVEČANOST MANAGERA,
KVALIFIKANATA AUTOMOBILSKOG
PROGRAMA, VODEĆIH MANAGERA, ASSISTANT
SUPERVIZORA.

SRDAČNO OČEKUJEMO SVAKOGA S POČETKOM OD 10.00 SATI U SYMA ARENI (1145 BUDINPEŠTA, DÓZSA GY. ÚT 1.)
TIJEKOM PRIREDBE POŠTOVANE DISTRIBUTORE OČEKUJEMO CJELODNEVNIM SAJOMOM, CJELOKUPNIM BODOVANIM I NEBODOVANIM FOREVEROVIM ASORTIMANOM.
DJECU (OD 3 DO 8 GODINA) OČEKUJE BESPLATNA IGRAONICA UZ STRUČNI NADZOR. ŽELIMO SVAKOME UGODAN PROVOD VREMENA I RAZONODU!
ZADRŽAVAMO PRAVO PREINAKE PROGRAMA.

FOREVER
IMPRESSUM

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Tel: (+36 1) 269 53 70 Fax: (+36 1) 297 1996
Glavni urednik: Dr. Sándor Miliesz Urednici: Valéria Kismárton, Zsuzsanna Petrőczy, Kálmán Pósa, Sándor Rókás
Layout, tiskarska priprema: Crossroad Consulting Kft. Projektni koordinator: Szilvia Timár Urednica tekstova: Zita Kempf Korektor: Ildikó Király Prijelom i uredivanje:
Raden Hannawati Fotografije: Róbert László Bácsi Prevoditeljji, lektori: Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albanski),
Babity Gorán Vladimir, Žarko Anić Antić (hrvatski), Ortília Tóth-Kása, Balázs Molnár, Dragana Meseldžija (srpski), Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana (slovenski).
Tisak: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdano u 30500 primjeraka. Za sadržaj članaka odgovaraju autori. Sva prava pridržana!
www.foreverliving.com



EXCLUSIVE COLLECTION



EXCLUSIVE COLLECTION

- 260 ALOE JOJOBA SHAMPOO
- 77 ALOE BITS N' PEACHES
- 14 BATH GELÉE
- 311 SONYA DEEP MOISTURIZING CREAM
- 320 FOREVER ARGI+
- 288 RELAXATION MASSAGE LOTION
- 287 RELAXATION SHOWER GEL
- GRATIS: 286 RELAXATION BATH SALTS



FAVOURITE COLLECTION

FAVOURITE COLLECTION

- 15 ALOE VERA GEL
- 22 ALOE LIPS
- 40 ALOE FIRST
- 28 FOREVER BRIGHT TOOTHGEL
- 67 ALOE EVER-SHIELD STICK DEO
- 198 FOREVER KIDS
- 52 ALOE ACTIVATOR FLEUR
- 68 FIELDS OF GREENS
- 61 ALOE VERA GELLY - TUBE
- 65 GARLIC-THYME
- 51 PROPOLIS CREME - TUBE
- GRATIS: 286 RELAXATION BATH SALTS



WINTER COLLECTION

WINTER COLLECTION

- 34 ALOE BERRY NECTAR
- 48 ABSORBENT C
- 200 ALOE BLOSSOM HERBAL TEA
- 214 FOREVER ECHINACEA SUPREME
- 63 ALOE MOIST. LOTION
- 38 ALOE LIQUID SOAP
- 207 FOREVER BEE HONEY
- 27 FOREVER BEE PROPOLIS
- GRATIS: 286 RELAXATION BATH SALTS