

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



FOREVER

NIJE ZA PRODAJU

11. 2013 :: XVII. Issue 11.



LONDON'S CALLING

OUR TEAM:

2000

PEOPLE

2014
GLOBAL RALLY
LONDON
27 APRIL - 5 MAY

www.foreverglobalrally.com





Rex Maughan

Rex Maughan

predsjednik uprave, generalni direktor

Poštovana Foreverova obitelji!

Krajem ljeta vrijeme postaje prohladnije, krošnje stabala poprimaju milijune nijansi jesenskih boja, a ja u to vrijeme uvijek rado putujem na sjever, u čudesnu Arizonu. I sada, dok sam bio tu, razmišljao sam što znači Forever kao brend. O brendovima poput Apple, Coca-Cola odmah nam padaju na um dobro poznate slike. Kada na Forever pomišljaš kao brend, i tebi neka padne na um: ljudi posvuda u svijetu slave svoj uspješan, zdrav život, u kojem i ti uživaš. Weldon Rutledge kada govori o važnosti brenda tvrdi da čak i kada se suočavamo s novim izazovima, dobro je ostati vjeran „uhodanom“ brendu.

Što za tebe znači Forever? Ako svojim suradnicima distributerima ispričaš pozadinsko značenje koje stoji iza riječi Forever, osjećat će da su pravi članovi ove obitelji.

Mnogi od vas znaju da sam odrastao na farmi, a jedan izvorno kaubojski idiom „ridin' for the brand“ (u slobodnom prijevodu: biti vjeran brendu), meni mnogo znači. Kod kauboja taj izraz obilježava vrednotu odgovornosti, zaslužene nagrade, povjerenja, zajedništva, ekipnoga rada. Kaubojima je upravo to značilo temelj uspjeha pojedinca, a i zajednice.

Otac me je učio napornu radu i uvijek bi govorio: „Prazni novčanik jednostavnije se liječi nego podnosi.“ Ne postoji nekakva tajna kako postići uspjeh. Bodri svoju ekipu tako da svatko radi u duhu četiriju načela kako bi postali jači vođe. Ako ti ciljeve utjelovljuje Forever, budi smion, jak i vjeran brendu!



Posljednji naponi potkraj godine

U skoro stiže kraj godine, svatko se priprema da je zaključi i po običaju kreće vrijeme užurbanih napora. Sredinom studenoga obično se zamislimo: jesmo li dovoljno radili, sakupili dovoljno bodova za London; ili nam predstoji još mjesec i pol naporna rada, jer tada rješavamo ono što su drugi ostvarili za četiri mjeseca. Budimo iskreni, katkad smo doista takvi. Svima nama prvi je cilj ispuniti „londonski izazov“, jer za susret s dvadeset tisuća najboljih graditelja mreže svijeta rijetko se pruža prilika, čak i foreverovcu. Deset posto sveukupnih sudionika dajemo mi, Mađari, Srbi, Hrvati, Slovenci, Bosanci, Hercegovci, Albanci, Crnogorci, a to je samo šlag na torti. Višekratno sam uvjeravao europskog senior dopredsjednika Aidana O' Harea kako ćemo sve učiniti da nas na Globalnom Rallyu zastupa dvije tisuće distributera. Naravno, moje obećanje samo po sebi ne znači puno, potrebno je da svi ujedinjeni stanemo pod Foreverov stijeg i skupljamo bodove za London.

Najbolju motivaciju svaki foreverovac na Globalnom Rallyu dobije od Rexa, Gregga, Aidana, od uspješnih dijamanata te drugih rukovoditelja. Ništa ne može zamijeniti to jedinstvo. Ako doista želiš nešto od sebe i ovoga biznisa, tada je ta mogućnost neizostavna. Čak i ne postavljaš sebi pitanje: idem li ili ne idem? Ako želiš postati uspješan, tada naravno bez dvoumljenja moraš ići. Svi koji imaju ciljeve u nadolazećim godinama, a mi imamo goleme ciljeve u pogledu prodaje, trebaju biti nazočni. Rex, Gregg, Aidan dali su svojim programom „London zove“ u ruke Europljana jedinstvenu mogućnost. Nemojte ravnodušno prijeći preko programa, još uvijek imate mjesec i pol dana da se pridružite, i uspjete, vi to možete! Trebaju nam svi dlanovi koji plješču u Londonu, svi glasovi koji će vikati: Naprijed, Hrvati! Možete li zamisliti? Dvije tisuće naših ljudi iz ove regije? U pogledu brojnosti zasigurno ćemo biti prvi, naravno nakon domaćina. Ako smo brojčano gledajući najveći, nedostaje samo jedan korak da postanemo prvi i u pogledu prodaje. Učinimo taj korak, te će 2014., 2015., 2016. postati zlatne godine Forever Mađarske i južnoslavenske regije. Posebno zahvaljujem kolegama rukovoditeljima, što su se na Danima uspješnosti i drugim priredbama zalagali za London, te smo zajedno obećali kako će nas doći dvije tisuće. Zato radimo nepokolebljivo do posljednjega dana, do 31. prosinca. Ja ću svaki dan biti uz vas, zovite me kada vam zatrebam, pomoći ćemo vam u svemu da postignete ovaj časni cilj. I na kraju: usredotočimo se na Spirit Award, kako bismo ponovno osvojili tu nagradu jer smo je zavrijedili!



dr. Sándor Mílesz
državni direktor

Naprijed FLP Hrvatska!



HOLIDAY

NAKON SEDAM VEOMA USPJEŠNIH POREČKIH PRIREDABA OSMI PO REDU HOLIDAY RALLY PRESELIO SE NA NOVO ODREDIŠTE: OPATIJU. TAJ PREKRASNI GRADIĆ, SREDIŠTE KVARNERSKE RIVIJERE I NEKADAŠNJE LJETOVALIŠTE AUSTROUGARSKE CARSKE OBITELJI, I DANAS SE SMATRA BISEROM HRVATSKE.



Y RALLY

Opatija

I. dio

Priredba, tijekom koje se istodobno odmaramo i učimo, svima znači veliki doživljaj neovisno o distributerskoj razini na kojoj se trenutačno nalazimo i odakle smo stigli iz regije. U četvrtak smo se umorni nakon duga puta iskrcali iz autobusa, međutim krajolik koji nas je dočekaao odjednom je raspršio umor, te smo uzbuđeni očekivali predstojeće dane ispunjene edukacijom na svjetskoj razini te ugodnim doživljajima.

0. DAN – ZA POČETAK, NAJBOLJI

Tek što smo preuzeli svoje sobe, večerali i preobukli se, već je započeo prvi dio programa, ekskluzivni dijamantni seminar za managere. U kasnovečernjim predavanjima svoje blistave ideje predali su dijamantima budućnosti **Veronika i Stevan Lomjanski, Kati i Attila Gidófalvi te Miklós Berkics**. Sljedećega jutra pridružili su im se i kvalificirani suradnici, i tako je započeo najveći seminar izobrazbe rukovoditelja, gdje se od najboljih može naučiti kako se razviti u uspješna rukovoditelja.



1. DAN – OSTVARENI SAN

Ove se godine program odvijao na novom odredištu, ali i nadalje uz moderaciju dobro usklađena voditeljskoga para – senior managerice **Jadranke Kraljić-Pavletić** te soaring managera **Tibora Lopicza**. U Kristalnoj dvorani, gdje se nekoć šetao car Franjo Josip, državni direktor **dr. Sándor Milesz** otvorio je Holiday Rally. Čovjek koji šesnaest godina vodi regiju, dobitnik priznanja za životno djelo iz područja fizijatrije, predsjednik Saveza fizijatara Mađarske i safirni manager, a uza sve to i otac šestero djece. Pod njegovim vodstvom Forever Mađarska s južnoslavenskom regijom postao je presudnim faktorom po prometu u cijeloj Europi. „Ostvaren je san“ – govori dr. Sándor Milesz. „Gdje su nekoć hodali carevi i carice, danas hodaju dragulji, dijamanti i safiri, kako bi zajedno izgradili veliku i lijepu budućnost.“ Potom poziva na pozornicu kvalifikante, jer se s njima izgrađuje Foreverova budućnost. „Dobar je osjećaj upravljati tako fantastičnom ekipom.“

TEMELJ SVEGA – ALOE VERA

Dr. Edit Siklós Révész, predsjednica Stručnoga liječničkog kolegija FLP Mađarske i soaring managerica, koja je FLP-ovu mogućnost upoznala 1999., održala je iscrpno predavanje o neizostavnom temelju našega biznisa: biljci Aloe vera. Čovječanstvo već četiri i pol tisuća godina poznaje i upotrebljava Aloe veru iz porodice ljljana, koja je do danas simbol zdravlja i ljepote. Sadržava više od 240 različitih djelatnih tvari, među ostalim vitamine, minerale, aminokiseline i enzime.

„Najvažnija obilježja dobrih dodataka prehrane jesu: prirodni sastojci, povoljna cijena, efikasnost i provjerena kvaliteta, te da uza sve to nema nuspojava.“

Safirni manager i kirurg **dr. Endre Seres** u početku je bio skeptik, nije vjerovao u učinkovitost proizvoda. Od studenoga 1997. član je Forevera, a danas su on i supruga najuspješniji liječnički bračni par regije. Tema njegova predavanja jest kardiovaskularni sustav, što je za svakoga važno područje, jer u našim krajevima svaki drugi čovjek umire od kardiovaskularnih bolesti. U rizične faktore spadaju među ostalim: visoki krvni tlak, pretilost, masna prehrana i život siromašan kretanjem. „Što je rješenje? Prevencija!“ Za to je nužno ukloniti otrove i pročistiti organizam.

Tema predavanja soaring managerice **dr. Terézije Samu**: Zdrav način života u FLP-u. „Jedemo sve lošiju hranu, neizbježne posljedice jesu smanjena otpornost, snižavanje kvalitete života te češća pobolijevanja.“ Nedostatak vitamina i mikrominerala ne može se detektirati, ne uzrokuje simptome, ali funkcionalni poremećaj prije ili poslije dovodi do bolesti. Ono što nedostaje



valja nadoknaditi, ali po mogućnosti prirodnim vitaminima. Njih ne možemo predozirati, znači jedimo ih slobodno! Prvo valja dovesti u red probavu. „U alou ne trebaš vjerovati, nego je trebaš piti!“

Soaring managerica **dr. Ilona Varga Juronics** 26 godina radi kao pedijatričarka, a prije 14 godina pridružila se Foreveru. Soaring manager **dr. Endre Németh**, ginekolog, sanitarni liječnik i fizijatar, službeni je liječnik savjetnik Forevera Mađarske. Zajedno koordiniraju dio programa pod naslovom „Iskustva s proizvodima“, u kojem distributeri govore o vlastitim iskustvima stečenima prilikom uporabe Foreverovih proizvoda.

TEMELJITA, POLETNA I EFIKASNA GRADNJA MREŽE

Soaring managerica **Ágnes Klaj** svoj biznis gradi od 2003., ovaj put govori o temeljima Forevera te snazi četiri boda. „Predajmo ljudima sustav koji se lako udvostručuje, po kojem će postati uspješni! Naš je zadatak promijeniti postojeće kupovne navike, za to dobivamo novac.“ U ovom poslu napredujemo jednostavnim i lakim koracima, od kojih je prvi osvajanje 4 boda; onaj tko ih ima, već je ekipni igrač, dobiva bonus i kvalificira se, znači shvatio je bit biznisa. Treba 15 ljudi koji će donijeti mjesečno 4 boda, i već smo na managerskoj razini. Važni stupovi biznisa još su sponzoriranje, puštanje na samostalni put početnika i kopiranje. „Ispunjenjem 4 boda možemo postati bogati i utjecati na živote drugih ljudi.“

Senior managerica **Rinalda Iskra** pridružila se FLP-u prije 13 godina. Forever je jednostavan biznis ako ga ne zakompliciramo, naime dva najvažnija stupa – proizvodna paleta i Marketinški plan – izvrsni su, stoga bilo tko može započeti bez rizika i ulaganja. Veliki se rezultati postižu ako zapišemo svoje ciljeve te se na posao bacimo poletno. „Radimo i koristimo proizvode svakoga dana, neka su uvijek uz nas Foreverovi proizvodi s pristupnicom, budimo uvijek spremni učlaniti nove ljude, buduće kupce ili suradnike.“ Samo o nama ovisi što postizemo u ovom biznisu. Trebamo se promijeniti kako bismo postali bolji, postali sposobni ustrajno koračati prema ostvarenju ciljeva.

Soaring manager **Sándor Tóth** 16 godina gradi svoje Foreverovo poduzetništvo, govori nam o gradnji mreže. Svi smo se rodili slobodni, međutim uvijek kulučimo zbog nečega što nam ograničava slobodu. Tko svrati kod nas taj i ostaje, toga biznis preoblikuje. Stiglo je vrijeme da čovjek ozbiljno shvati svoj život i učini Forever sastavnim dijelom svojega života.“

Postoje tri ključne razine: superrevizorska, managerska i dijamantna, sve ostale samo su međustanice. Dva važna pitanja na početku jesu: zašto i kako, i to tim redosljedom. Čovjeka pokreće njegova žudnja, koju svatko treba sebi formulirati. Razmišljati, vjerovati i djelovati!



Tema **Vitomira Nešića** jest gradnja ekipe. „Veoma je važan naš san, kako bismo napredovali, jer nas ovaj biznis nosi ravno u raj.“ Skriveno mogućiosti biznisa trebamo prenijeti svima, ali ne na istovjetan način, naime ljudi su različiti. Valja raditi sa žarom, s vjerom u sebe i s ljubavlju prema ljudima, jer samo tada će nam se pridružiti. Onaj tko je u nedoumici i sa samim sobom, taj neće imati sljedbenika. Iskušajmo se u svim izazovima, jer od suradnika možemo tražiti samo ono što i oni vide u nama. Najvažnije je pronaći u ljudima osobinu koja će dalje graditi ovaj biznis.

UZORI DANAŠNJICE

Dijamantno-safirni manager **István Halmi** sreo se s Foreverom prije 15 godina, dijeli s nama svoje doživljaje vezano za obiteljsku gradnju mreže. „Ne vrijedi samo za poslovni život, nego i za obiteljski, da nam djela govore jasnije od riječi.“ Kao dijete imao je dvije želje: postati milijunaš i imati sina koji mu je nalik. Uspio je, i to dvostruko, ponosni je otac dvaju sinova, Bencea i Bajnoka. „Davanje primjera nije jedan od načina, nego jedini način odgoja.“ **Bence Halmi** stupa na pozornicu na poziv svojeg oca, kao dijete zanimao ga je šah, međutim nakon nekoliko godina upravo njegovom managerskom razinom roditelji su mu osvojili dijamantno-safirnu razinu. Čak je i podmladak osiguran, jer Bence kaže da će mu najbolji čovjek postati mlađi brat Bajnok.



Dijamantno-safirna managerica **Aranka Vágási**, nekadašnja vrhunska športašica, s 28 godina već je stekla tri diplome, a od 1997. zastupa Forever sa svojom obitelji. „Velika većina ljudi samo govori, ali malo njih djeluje. Uzmi svoju sudbinu u vlastite ruke! Managerska razina ti pripada. Sve što jako želiš, uspjeh ćeš ostvariti!“ S tri-četiri supervizora imaš managersku razinu, a tko je manager, taj već „napamet“ podiže managere. „Forever je način života, misija. Pokreni se, djeluj!“

Zahvaljujući radu safirnoga managera **Józsefa Szaba** u proljeće 1997. započela je povijest FLP Mađarske. Slijedeći njegove snove, za godinu i pol udomaćila se u nas mreža s prometom koji spada u sam vrh svijeta. „Put do uspjeha obasut je bezbrojnim iskustvima.“ Što je gore: doživjeti neuspjeh ili nikada ne pokušati? Drukčije rečeno, do kolike si mjere dosad upravljao svojim životom i gdje si sada? „Pokušaj razmišljati uvijek na pozitivan način te u svemu tražiti rješenje.“ Ako želimo drukčije rezultate nego dosad, tada nešto trebaš drukčije i raditi. Ovaj biznis počiva na promjenama – ako smo spremni na njih, postizat ćemo rezultate.

Dijamantni manageri **Kati** i **Attila Gidófalvi** započeli su gradnju foreverovske karijere 2008. i odonda oborili gotovo sve poslovne rekorde. Danas spadaju među najbolje graditelje mreže FLP-a na svijetu. Na pozornicu prva stupa Kati. „Imamo potrebe za dvjema stvarima: dovoljno vremena te dovoljno novca, kako bismo se dobro osjećali u vlastitoj koži.

Dobra vijest: na najboljem je mjestu onaj tko želi te stvari.“ Ako čovjek nauči upravljati svojim jakim stranama i vjerovati u sebe, tada je u ovom biznisu

osuđen na uspjeh. Ovu poslovnu mogućnost smatramo kao veliku mogućnost života, a za to svatko treba pronaći pravu motivaciju. Od svoje žene mikrofon preuzima **Attila Gidófalvi**.

„Samo četrdeset posto supervizora postaje managerima. Cilj nam je biti u toj grupi, međutim to se postiže ekipnim radom. Kao novaci privucimo na sebe pozornost

kako bismo zavrijedili vrijeme sponzora utrošeno na nas, što valja dobro iskoristiti.“ Veoma su

važni prvi koraci, važno je dati ljudima priliku, kako su to s nama činili naši sponzori. Iskoristimo seminare

kao treće osobe, kao da su ljudi koji obavljaju svoj zadatak

ako dovedemo dovoljan broj ljudi. Svi raspoložemo istom količinom vremena u danu:

86.400 sekunda, i ovisi o nama kako ćemo uspjeti najviše

izvući iz svakoga dana, jer vrijeme nikoga ne čeka. Svaka sekunda koju ne provedemo u

ostvarenju ciljeva promašena je.



BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

BUDIMPEŠTA 12–13. LISTOPADA 2013.

SLOVAČKA, ČEŠKA, RUMUNJSKA,
SRBIJA, HRVATSKA, BOSNA I
HECEGOVINA, CRNA GORA,
SLOVENIJA, ALBANIJA I,
NARAVNO, MAĐARSKA... U
BUDIMPEŠTI SU SE PONOVRNO
SRELI DISTRIBUTERI KOJI
ZNAJU ŠTO ZNAČI POSLUŠATI
U DVA DANA SVE DIJAMANTE,
ŠTOVIŠE, ČUTI I EKSKLUZIVNO
PREDAVANJE JEDNOGA OD
SVJETSKI POZNATIH TRENERA.
PONOVRNO ARENA SYMA,
PONOVRNO DIJAMANTNI TEČAJ,
UZ VODSTVO DIJAMANTNOGA
MANAGERA MIKLÓSA BERKICSA
TE DR. SÁNDORA MILESZA,
DIREKTORA FOREVER LIVING
PRODUCTS MAĐARSKE I
JUŽNOSLAVENSKE REGIJE.





KATI GIDÓFALVI, DIJAMANTNA MANAGERICA

Bračni par Gidófalvi krenuo je s biznisom 2008., uz sponzorstvo Miklósa Berkicsa. Za 39 dana postali su manageri, nakon 4 mjeseca soaring manageri, za godinu dana osvojili su dijamantno-safirnu razinu, a za godinu i pol dijamantnu. Dobitnici su i nagrade „Najbolji distributeri svijeta“.

„Što znači krenuti Foreverovim putem? Obično lakše odabiremo poznate stvari, čak ako one i nisu toliko povoljne, međutim jednom se isplati isprobati nepoznato. Valja biti otvoren, donijeti odluku radi bolje budućnosti, većih rezultata. Kao prvo trebate steći određenu privrženost: biznis staviti na prvo mjesto, jer ste ga i započeli u vlastitom interesu. Svejedno odakle dolazite, imate li diplomu ili nemate, koliko vam je godina: izgledi su podjednaki, zadaci podjednaki. Tvrtka i nema pravoga konkurenta u pogledu liječničke pozadine, marketinga, proizvoda. Unatoč tomu, kada smo započeli i mi smo bili ispunjeni bojaznima, trebali smo najprije uvjeriti sami sebe. Umjesto vlastitih slabosti, iskoristili smo jake strane drugih ljudi; naučite i vi iskoristiti sredstva! Pronađite vlastite snove, ne dopustite da vas problemi potope!

Ovdje nakon dvije do pet godina rada može doći četrdeset godina odmora, dok se na drugim mjestima i nakon četrdeset godina rada možeš srozati. Napravite što više izgleda da vam uspjeh dođe što prije! Dobro je u početku dosta toga uložiti i u rad i u energiju. Ne radite sve ovo radi neugodnih trenutaka, nego radi mnoštva ugodnih godina. Odredite se dosta vremena za svoju obitelj i za same sebe, jer pripada vam život dostojan čovjeka.

Svi vi možete imati više nego što imate sada, samo valja za to uložiti više, ili raditi na drukčiji način nego što ste dosad radili. U početku bi nas od 100 ljudi 77 odbilo, tako da smo gotovo odustali. No prije nego što se predate, razmišljajte, razgovarajte s nekim tko ne bi odustao, jer ljudi se u najviše slučajeva predaju neposredno prije nagrade. Mogu proći mjeseci dok ne budete vidjeli čisto. Rezultat će doći, samo trebate imati ustrajnosti. Naime, dijamant ćete postati Vi ili netko drugi, ali netko će sigurno postati dijamantom. Ima netko tko se usudi maštati, a usto je još i dovoljno pokoran. Ovdje svi kreću s podjednakim izgledima, a na vrhu ima dovoljno mjesta. Želim vam da se otvorite, prihvatite primjere i krenete! Vjerujte u sebi da možete postati dijamanti!“





STEVAN LOMJANSKI, DIJAMANTNI MANAGER

Prvi dijamanti regije započeli su svoj rad u Srbiji, u kojoj čak nije bilo ni službenoga Foreverova centra. Manageri su postali 1998., od 1999. su soarinzi, od 2000. safirni, i na koncu 2007. postali su dijamantni. „Jedan od najdinamičnijih dijamantnih bračnih parova na svijetu“ – kako ih opisuje dr. Sándor Mílesz.

„Pazite, zapisujte, vježbajte i primjenjujte znanje svakoga dana, na taj način može Mađarska i južnoslavenska regija postati najjača u Europi! Ali ako ne volite proizvode i ljude, te vam samo trebaju bodovi, nećete postići ništa.“

VERONIKA LOMJANSKI, DIJAMANTNA MANAGERICA

„Koje su najčešće temeljne pogreške? Malodušni smo, ne vjerujemo u sebe. Samo nas bodovi zanimaju, a ljudi ne. Nismo vjerni svojem sponzoru. Ne razmišljamo dovoljno o stvarima koje trebamo činiti.“

Radite sve bez žurbe. Za stabilnu mrežu trebate raditi korak po korak, iz dana u dan. Od poslovne politike ne odstupite ni pedlja! Cijenite ljude, ne približavajte se agresivno! Ključ je uspjeha nazvati deset ljudi svakoga dana i dobro se pripremiti za prezentacije! Nemate drugoga posla nego pronaći 25 ljudi koji misle isto kao vi. Budite najvažniji samomu sebi, ali imajte i više ciljeve!

Kada razgovarate, zaboravite sebične riječi, izgubit ćete partnera ako govorite samo o sebi. Postavljajte pitanja, ali bavite se i izlikama! Kandidati će vam trebati i kroz deset godina, budite dakle strpljivi. I dok čekate nekoga, nalazite nove!

Postavljajte pitanja i sebi: Što i koliko planiram obaviti u sljedeće tri godine? Koje ciljeve želim postići, koju dnevnicu želim zaraditi i što mi je činiti da to i ostvarim?

Moja alfa i omega su 4 boda. Apsolvirajte tu bodovnu vrijednost već početkom mjeseca, kako biste u preostalom vremenu pomagali drugima! Živjela sam i tako da nisam imala ni za kruh, ali sam željela pomoći ljudima, to mi je bila jedina strategija i tomu mogu zahvaliti što sam dijamant.“



DIETMAR REICHLE, DIJAMANTNI MANAGER

Njemački dijamantni bračni par prije je radio u tradicionalnim poduzećima. Svoje biznise u Foreveru započeli su posebno, međutim otkako su se vjenčali u Grand Canyonu uspješniji su kao nikad prije.

„Veoma rano shvatio sam da kao radnik nikada neću primiti onoliko novca koliko vrijedim. Velik novac zarađuje moj šef. I tako sam nakon završenih škola otvorio svoj kafić. Radio bih od jutra do mraka, ali kafić je izgorio, nije bio osiguran, ostao sam u golemim dugovima. Drugi kafić mi je išao dobro, ali imao sam samo jedan jedini cilj: otplatiti te velike dugove. Nakon nekoliko godina u tome sam uspio i upravo sam mogao početi živjeti, ali nisam imao vremena. Nisam vidio kako mi djeca odrastaju. Kada bih se vratio kući, već bi spavala. Tada sam shvatio koliko čovjek može ovisiti o vlastitom poduzeću. U to vrijeme počeo sam raditi za privatni radio, ali bio sam „previše uspješan“, sprječavali bi me u radu, oduzimali mi cilj koji je bio samo: zarađivati sve više i više. Napokon sam prije dvadeset godina upoznao mrežni marketing. Odmah sam pomislio da nemam za to vremena, ali stalno bi me nazivali. Na prvom susretu ponašao sam se potpuno skeptično. Predavač je spominjao gomilu novca, ali nisam mu vjerovao. Na koncu mi je pokazao bankovni izvadak i nakon toga potpisao sam pristupnicu. Tako je počelo. Zanimalo me je što će se dogoditi ako se posve usredotočim na mrežni marketing. Donio sam odluku: to mi je budućnost. Mnogi baš nisu bili sretni jer su mislili da je rizično, ali ja sam spalio sve mostove. Snagu mi je davalo to što sam dotad bio uspješan u svim djelatnostima kojima bih se potpuno posvetio. Već nakon prvoga mjeseca kvalificirao sam se, trebalo je samo deset mjeseci da osvojim drugu poziciju u tvrtki. Međutim, u tisku je pokrenuta kampanja protiv tvrtke, suradnici su prestali dolaziti pa sam otišao. Pristupio sam drugoj MLM-tvrtki koja se bavila prodajom finansijskih usluga. Za osam mjeseci popeo sam se do najviše pozicije, međutim ni nakon dvije godine to mi nije značilo radost. Pomislih, treba postojati neko stabilno, vitalno poduzeće s dobrim proizvodima. Pregledao sam najbolje. A tada mi je prišao moj sponzor i s njim Rolf Kipp: njihov profitni ček me je uvjerio. Na početnom treningu doznao sam sve o Aloe veri. Donio sam odluku: pristupit ću, ali tada baš nisam bio pri novcu. Stavivši sve na jednu kartu, kupio sam deset kutija Toucha i nazvao sve poznanike. Mnogi su mi rekli da odustanem, ali ja sam znao da ovo funkcionira i da ću u ovom poslu postati dijamant. Nakon godinu dana već bih zarađivao 22 tisuća eura, a na to se više nije moglo mahnuti rukom. Imao sam fokus, radio sam uvijek usredotočen na cilj, i to je djelovalo. Održavali bismo prezentacije od jutra do mraka, a kako bi stizali čekovi, iz godine u godinu dolazilo je sve više ljudi. Bilo je i takvih koji su otišli, ali ne poznajem nikoga tko je nakon odlaska iz Forevera drugdje postao uspješan. Ja sam ostao. Htjeti može svatko, ali doista htjeti mogu samo malobrojni. Fokusom, radošću i napornim radom.“



CHRISTEL REICHLE, DIJAMANTNA MANAGERICA

„Prije Forevera život mi se vrtio oko plesa. Kao plesačica i koreografkinja vodila sam čak dvije škole (i muža sam upoznala na jednom balu). Mnogo bih vježbala, radila za uspjeh svakoga dana. Mnogo je puta boljelo, često bih plakala, ali uvijek bih ustajala, jer sam znala da sam sposobna postići svoj cilj. Isto je kao i u našoj struci: započnemo, radimo, mnogi te odbiju, ali najednom netko kaže 'da' i tada krećemo zajedno. Tako je bilo kod svake nove plesne figure. Uvijek više, uvijek brže... u MLM-u mi je na kraju vlastito iskustvo s proizvodima dalo krila. Oporavila sam se od ozljede ruke i stigla do svjetskoga prvenstva. Preporučujem vam: kada postignete jedan cilj, već si zacrtajte drugi! Ako stotinu puta padnete, uzdignite se i po sto i prvi put i fokusirajte se na cilj! Naravno, i mi smo radili pogreške tijekom dvanaest godina. Ali danas već znam na koji način radi Forever. Važno je, na primjer, učenje, mnogo toga naučili smo od prijatelja: neka vas nikada ne bude stid zatražiti savjet. Tako ćete s vremenom i sami postati oni koji drugima dijele savjete.“

ALLAN PEASE

Dobitna komunikacija, dobitni govor tijela

Dijamantni tečaj Miklósa Berkicsa u Budimpešti svakom prigodom ugošćuje stručnjake iz samoga svjetskog vrha, koji iz nešto drugačijega gledišta daju savjete za uspješnu gradnju mreže. Ljudski karakter, govor tijela, način razmišljanja muškaraca i žena: ovaj put imali smo čast poslušati Allana Peasea, jednog od najpopularnijih pisaca Australije. Evo sažetka njegova predavanja.

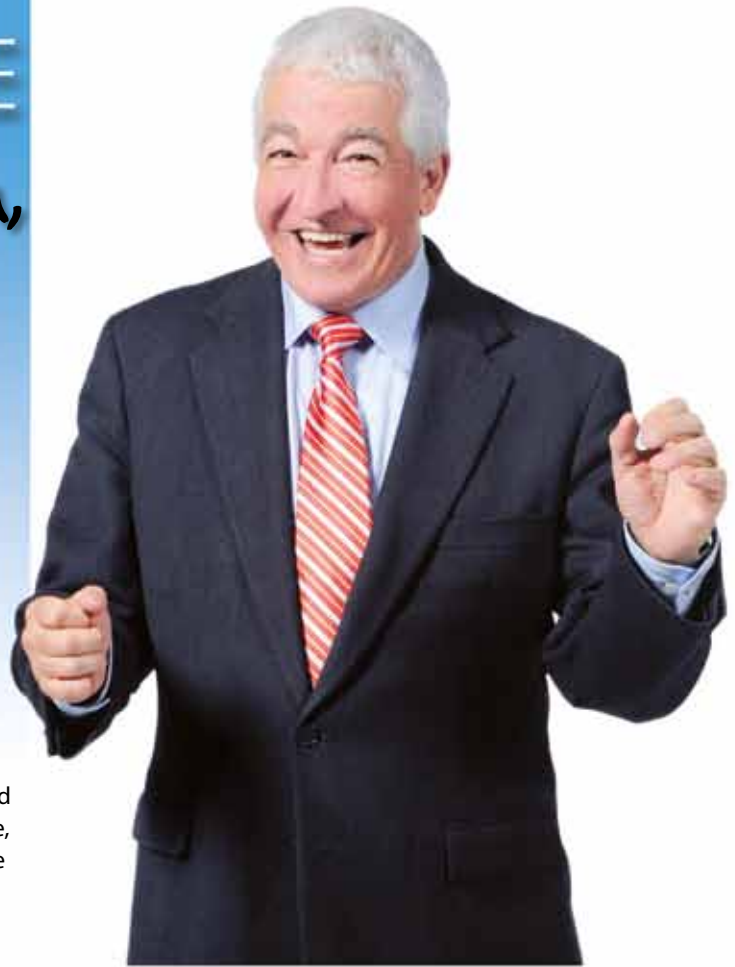
Allan Pease ne samo što je jedan od najpopularnijih pisaca na tematiku samopoznavanja, nego je i jedan od najzabavnijih predavača. Njegovi nastupi puni su akcije, s mnogo slika, situacijskih primjera i situacijskih igara. Najbolje ga je slušati osobno. Predavanje mu je i ovaj put interaktivno. Pošto je zaplesao na uvodnu melodiju, zamolio je da osvjetle i gledalište, da vidi s kim razgovara. Potom nas je bodrio na uspostavljanje kontakta: rukujmo se sa susjedom. Velik smijeh prati spontani stisak ruku, a smijeh postaje još glasniji kada Allan izjavljuje: „Onaj, kojem je ruka bila gore, taj vlada vezom.“ Slijede fotografije na ekranu: vidimo rukovanje državnika, dobivamo naravno uza sve to i duhovito objašnjenje.

Međutim, danas smo došli „raditi“, pa da vidimo što Allan misli o gradnji mreže!

„Sve što se događa u životu može se opisati statistički, nekim omjerima. Na primjer čak i kada govorite ljudima o poslovnom planu, koliko njih vjeruje vašim riječima? Mnogi su skeptici (stranci manje od rodbine i prijatelja), jer su već unaprijed pripremljeni da ćete ih uvjeravati u nešto. Potječem iz gradića s juga Australije, iz siromašne obitelji. Moj je otac bio trgovački putnik i mnogo me puta vodio sa sobom kada bi prikazivao proizvode domaćicama. Instinktivno sam uspijevao čitati govor tijela i mimiku, u tome je dvije trećine žena bolje od muškaraca, što je dokazano i MRI-snimkama.“

Allan u tom trenutku predlaže: nikada ne lažimo ženama u oči, radije ih nazovimo telefonom!

Allan se poslije, iako još uvijek kao dijete, bacio na poduzetništvo: prodavao bi spužve po kućama (u ono vrijeme čistili su samo krpama). Zapazio je da se pokazatelj uspješnosti po dugoročnoj liniji može opisati ovako: 10-7-4-2. Znači, pokuca li na deset vrata, sedam puta mu se otvaraju, četvero ga poslušaju, a dvoje kupe nešto. Time je mladi prodavač zaradio 40 dolara.



„Tada sam shvatio da i odbijanje znači novac, jer je algoritam uvijek isti: kad bih pokucao na dovoljan broj vrata, uvijek bih imao uspješnih prodaja i od toga trenutka više me nije zanimao neuspjeh.“

I tu sad dolazi ono najvažnije: na koji se način može u danom vremenu pokucati na što više vrata radi maksimiranja satnice!

Kao mladić Allan je prešao na osiguranja, tu bi pravilo glasilo 5-4-3-1: od petero osoba četiri bi ga primile na razgovor, tri poslušale, a jedna bi dala potvrđan odgovor, s tim „da“ bi već zaradio 300 dolara. „Kako izgleda vaša statistika?“ – postavio nam je pitanje Allan Pease, ali nas je odmah i umirio: „Omjeri su stalni, neovisno o sposobnostima. Naravno, omjer uspješnosti može se povećati: ako je odabir bolji, neće biti toliko odbijanja. MLM-sustave obilježava rata uspješnosti 10-6-3-1, znači gledajući dovoljno velik broj slučajeva vidi se da se od deset telefonskih „da“ šest pretvara u osobni susret, od šestero ljudi troje potpisuje, a jedan je koji zapravo počne i raditi. To je, naravno, svojevrsna maksimirana brojka, koja u početnika može biti manja, a veoma rutinizirani graditelj može je poboljšati.“

Predavač nakon toga postavlja pitanje slušateljstvu: na koju se brojku trebamo koncentrirati, koja nam je najvažnija? Srce bi nam reklo na jedinicu, jer će taj jedan postati aktivni suradnik. Samo što ne možeš unaprijed znati koji će biti taj (mnogo puta baš onaj/ona na kojega/koju ne bi ni pomislio). Stoga Allan ističe kako je najvažnija desetka, trebamo se baviti isključivo

njome, jer najviše utjecaja imamo na nju. „Ako se koncentriraš na jedinicu, stižeš u emotivnu krizu: jedinica je kontinuirano razočaranje.“

Allan Pease obećava nam da budemo li radili dva tjedna prema onome što nam preporučuje, naše će poduzeće rasti. „Jednostavno, ali nije lako“ – dodaje, potom izgovara na prvi pogled neobičan savjet. „Želite li već sada osigurati svoju kvalifikaciju? Poboľšati koeficijent efikasnosti? Susretnimo već ove godine potencijalne partnere iduće godine!“

I od toga trenutka već se radi o dobitnoj komunikaciji i govoru tijela. „Ljudima je važno ono što se zna o njima, stoga ih pitaj i potvrdi njihove odgovore povremenim klimanjem glave tri puta.“ Pitanja kojima se isplati baviti: Što ti je primarno u životu? Zašto baš to? Važno je za tebe? Zašto? Koja bi bila posljedica kada je ipak ne bi imao? Bi li te to zabrinulo? Zašto? Odavde je samo mali skok, ali je ključno otkrivanje motivacije. Allan Pease daje cijeli popis mogućih motivacija: prihod, financijska sloboda, vlastito poduzeće, više vremena, razvoj, pomoć drugima, upoznavanje drugih, mirovina. Ovaj popis možemo čak isprintati i staviti pred kandidata, neka sam odabire s njega. „Najveća je pogreška kada želite vlastitu motivaciju prodati drugima. Važno je da oni sami kažu, inače će se odupirati. Ako vas netko odbije, to je zato što ste nešto rekli. Postavite umjesto njega pet pitanja, potom sažmite što je vaš čovjek na njih odgovorio. Dodajte uz to svoju pomoć, ugradite u to njegove riječi. Ali ako ne uspije dati relevantne odgovore na osnovna pitanja, odrecite ga se. Trebaju vam ljudi u kojima gori vatra! Tko se približava mlako, ne treba vam, takvih ima napretek.“

Naravno, dobivamo od Allana Peasea i mini tečaj „govora tijela“ (odraz vlastitog emotivnog stanja). „Zapazi što znače znakovi, i ako ih staviš u danu situaciju odmah ćeš znati na što misli onaj drugi! To je od goleme važnosti kod uvjeravanja u četiri oka.“

Saznajemo da međusobno sklopljene ruke znače samokontrolu, ruka ispred usta taje tajne pravoga značenja, dok klimanje glavom aktivnu pažnju.

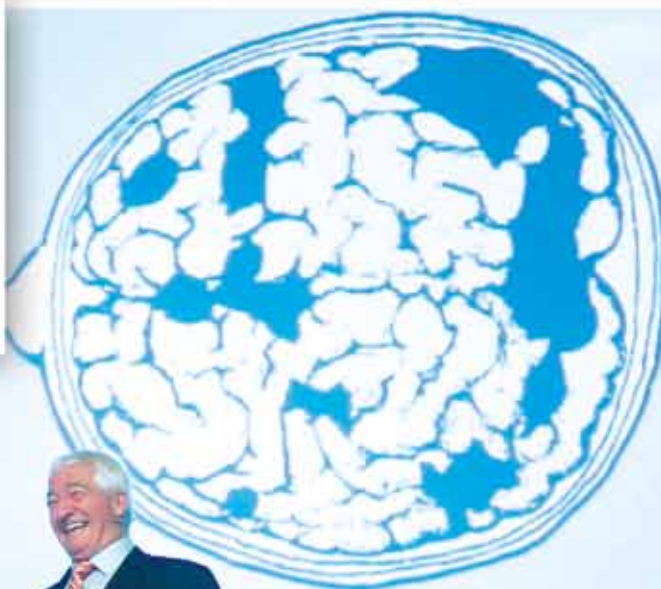
„Tražite znakove agresije ili prijateljstva, kod svih susreta događa se isto, čak i kod životinja. Na osmijeh je svačija reakcija osmijeh: a to proizvodi dobro raspoloženje čak i kad je izvorno služilo kao sredstvo jačanja ega.“

Dobivamo znanstveno objašnjenje i onoga što iz iskustva već svi znamo: žene i muškarci drukčije procjenjuju iste situacije, mozak im radi različito. Žene bolje čitaju mimiku, sposobne su istodobno govoriti i na licu primijetiti značenje izrečenoga. Muškarac ne voli misliti ni na što, ali ne voli ni kada se od njega očekuje čitanje misli. Ili govori, ili sluša sugovornika, ne voli miješati te dvije stvari. Dok žene dnevno izgovore oko 20–24 tisuća riječi, dotle muškarac najviše 11 tisuća. Pease, međutim, naglašava: ta stereotipija vrijedi samo za tri od pet ljudi, kod četvrtoga se „letvica tresu“, a jedan se ne uklapa. Tako, na primjer, jedna od pet žena raspolaže „muškim“ mozgom, i obratno.

„Najveća kazna muškarcu nije rečenica: Spavaj na kauču, nego: Govori o svojim osjećajima. Tom nas je rečenicom popularni pisac i na kraju predavanja nasmiĳao.“

PREDAVAČ

Allan Pease najpopularniji je pisac Australije. Autor je 17 bestsellera objavljenih u 26 milijuna primjeraka. Održao je predavanja u 66 država. Bivši je komercijalni rukovoditelj njemačke agencije životnog osiguranja, profesionalni je trener menadžera, danas vodi vlastitu školu.



Open



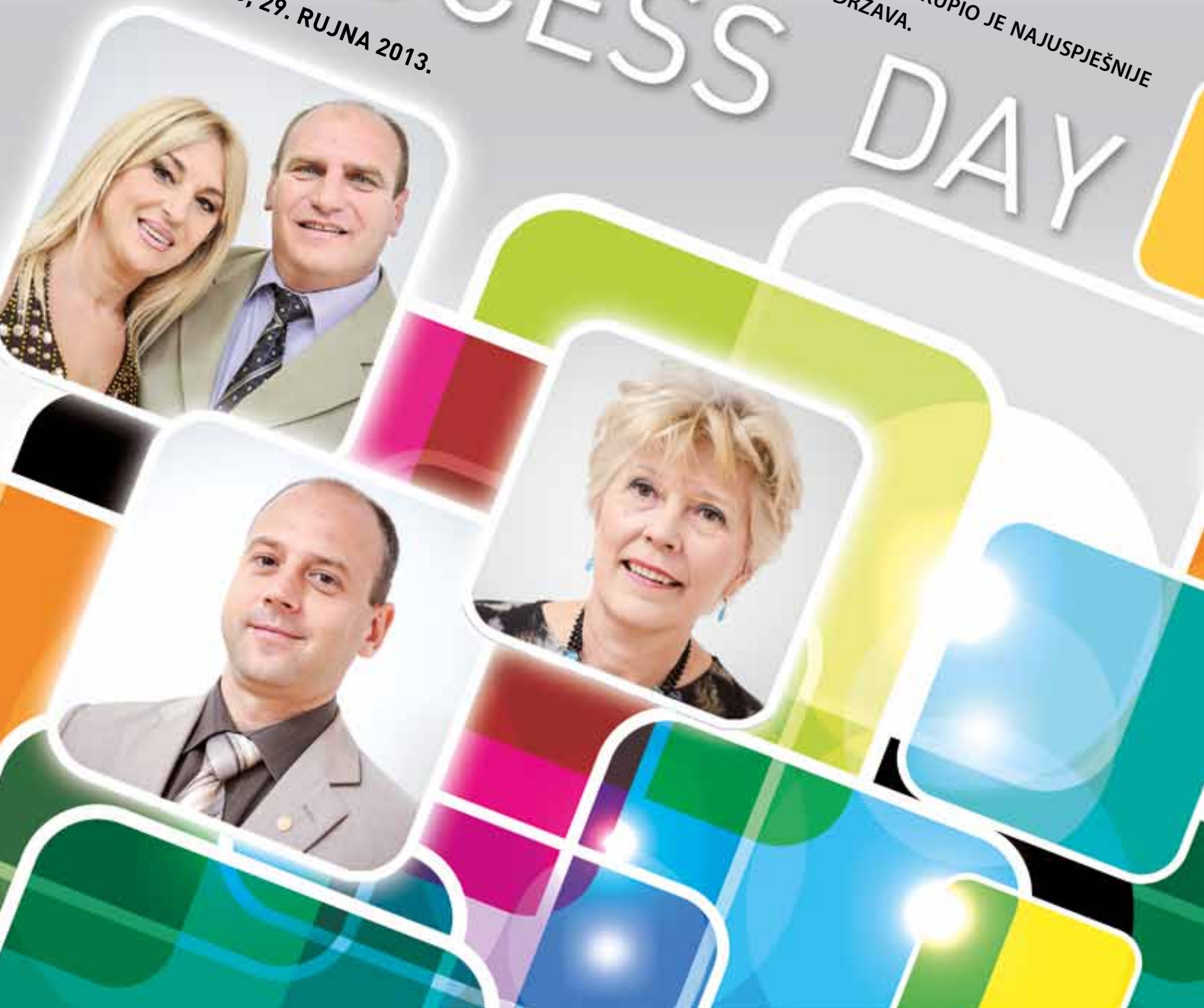
Domaćini seminara bili su soaring manageri **Vesna i Siniša Kuzmanović**, koji su u ovaj posao ušli kao korisnici proizvoda, ali su ubrzo uvidjeli odlične rezultate drugih i prepoznali poslovnu mogućnost u gradnji mreže. S FLP-om su proputovali cijelu Europu, promijenili sebi i svojoj obitelji život, a namjera im je u ovom poslu ostati – Forever!

Najnovije događaje u poduzeću predstavio nam je regionalni direktor FLP-a za Srbiju, manager **dr. Branislav Rajić**. Poduzeće veoma pomno sluša kako „tržište diše“ i u skladu s tim otvara nove poticajne programe i pojednostavljuje sustav poslovanja. Najnoviji u nizu poticaja jest program London's Calling (London zove), koji nam omogućuje da budemo dio sljedećega globalnog susreta Forevera.

SUCCESS DAY

JESENJI DAN USPJEŠNOSTI U BEOGRADU OKUPIO JE NAJUSPJEŠNIJE
DISTRIBUTERE IZ SRBIJE I OKOLNIH DRŽAVA.

BEOGRAD, 29. RUJNA 2013.



Hrana je temeljno pogonsko gorivo i gradivo svih naših stanica. Za razliku od naših predaka (koji su jeli sirovu hranu), mi je konzumiramo uglavnom prerađenu. U prirodi je poznat velik broj biljaka s pozitivnim djelovanjem na ljudsko tijelo, a Aloe vera jedna je od najučinkovitijih. „Mi nismo ono što jedemo, već ono što apsorbiramo“, ističe **dr. Jelena Vujasin**, managerica FLP-a. Mislimo na budućnost, na zdrav i kvalitetan život.

Mnoge se odluke lakše donose kada je netko već prošao kroz sličnu situaciju. Primjena FLP-ovih proizvoda u svakodnevici korisnika, kao i u liječničkoj praksi otvara novo poglavlje potvrde kvalitete naših proizvoda. Veoma je hrabro izaći na pozornicu i podijeliti osjetljivo iskustvo ili problem s nazočnima, ali je lakše kada se nakon toga dobije pljesak ohrabrenja. Ovaj put majstorski je odradila ovaj dio programa managerica **dr. Sonja Jović**.

Na pozornici Doma sindikata nagradili smo nove supervizore i assistant managere, te im poželjeli još mnogo uspjeha u daljnjem radu.

Grupa „**Garavi sokak**“, može se reći, već je dio povijesti FLP-a! Čak imamo i himnu Aloe! Zahvaljujemo glazbenicima na odličnoj atmosferi i nadamo se da ćemo se i nadalje družiti na seminarima.

Primjena marketinškoga plana kao osnovnog modela za ulazak u svijet privatnoga poduzetništva iz gledišta distributera bila je tema predavanja senior managerice **Olge Ugrenović**. Bilo je zanimljivo čuti koje su formule uspjeha suradnika koji su razmjerno nedavno postigli poslovni uspjeh u FLP-u i popeli se barem stepenicu više. Uspjeh je moguć, ali je potrebno raditi vrijedno i odgovorno svakoga dana, okupiti oko sebe najbolje ljude i izgraditi najbolju ekipu.

Najuspješniji suradnici u kategoriji 60 bodova i Klubu osvajača bili su **Suzana Radić i Vitomir Nešić**.



Na pozornici smo promovirali kvalificirane suradnike koji su svojim radom osvojili pravo sudjelovanja na veoma značajnom poticajnom programu u Opatiji, Holiday Rallyu. Poželjeli smo im sretan put, nezaboravan boravak i još bolji povratak s te vrlo značajne priredbe.

Učinimo korak naprijed i iskoristimo priliku da radimo u svjetski rasprostranjenom poduzeću. Kad kažemo svjetski, doista tako i mislimo: više od 150 država u sastavu FLP-a, tvrtka je nezadužena, raspolaže odličnim marketinškim planom, a osim toga kontrolira svoje poslovanje – od vlasništva nasada do prerade u najsuvremenijim postrojenjima i plasmanu na svjetsko tržište. FLP-ov biznis nikada nije bio bliži, poručuje soaring manager **Boro Ostojić**.

Jedna od najznačajnijih pozicija u marketinškom planu naše tvrtke jest assistant supervisor. To je dokaz da suradnik sazrijeva u distributera spremnog za gradnju vlastite ekipe te postaje poduzetnik s obiljem slobode poslovanja, mogućnošću postizanja vrhunskih dometa i poslovnih rezultata. Čestitamo novim „orlovima“ i želimo im vrlo kratak boravak na toj poziciji, kao i brzu kvalifikaciju na višu razinu marketinškoga plana.

FLP je poslovna mogućnost stvaranja bogatstva, ispunjenja životnih ciljeva i osiguranja stabilnih financija. Poduzeće omogućuje da ostvarite prihod proporcionalno svojim angažiranjem, da osigurate radni staž i sigurniju mirovinu. Jedan od osnovnih alata pokretanja biznisa jest paket Touch of Forever, gdje imate doslovno svoju tvrtku u kartonskoj kutiji. Usredotočite se na rutinu u obliku osobnog aktiviteta i promoviranja paketa Touch, naučite svoje suradnike raditi isto što i vi, i vrlo lako stići ćete do svojih prvih 1.000 eura zarađenih kod Forevera, poručuje majstor svojega posla i dijamantni manager **Stevan Lomjanski**. Čestitamo i dobro došli u krug uspješnih!

Sljedeći seminar održat će se 24. XI. 2013., kada ćemo proslaviti 13. godišnjicu postojanja tvrtke u Srbiji.

dr. Branislav Rajić
direktor
Forever Living Products doo, Beograd





FOREVEROV BOŽIČ



*Fleur de Jeunesse (337)
+ velika luksuzna poklon torba
Sonya Skin Care Kit (282)
ili Aroma SPA (285)
+ luksuzna kutija za poklone*

Sjajan Božić: Trnoružica

*340 Firming Day Lotion
343 Aloe Activator
+ poklon torbica*



Zavodljivi Božić: Snjeguljica

*61 Aloe Vera Gelly
51 Aloe Propolis Creme
238 Forever Aloe Scrub
+ poklon torbica*



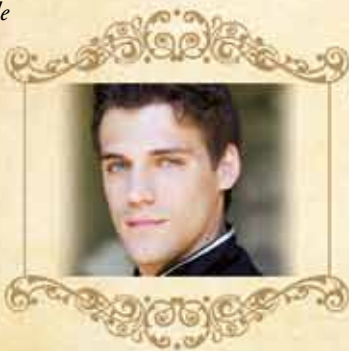
Blještavi Božić: Zlatokosa djevojka

*349 Sonya Hydrate Shampoo
350 Sonya Hydrate Conditioner
+ poklon torbica*



Galantni Božić: Šarmantni princ

*374 Vitolize Men
70 Gentleman's Pride
+ poklon torbica*



Čarobni Božić: Pepeljuga

*375 Vitolize Women
288 Relaxation Massage Lotion
+ poklon torbica*



Uzbudljivi Božić:

Petar Pan

*319 Aloe Sunscreen Spray
63 Aloe Moisturizing Lotion
22 Aloe Lips
64 Aloe Heat Lotion
+ poklon torbica*



SVIMA ŽELIMO ČUDESAN, BAJKOVIT BOŽIČ!



FOREVER



MANAGERSKU RAZINU OSVOJILI SU



**Mónika Zubik Farkas
i Pál Farkas**
sponzor: Lászlóné Farkas

*"Uspjeh nije ništa drugo no zbir
ustrajnosti i učenja iz pogrešaka."*



Silvia Bubić i Ivan Bubić
sponzor: Manda Korenić i Ecio Korenić

*"Odaberi posao koji voliš i nećeš trebati
raditi niti jedan dan u svomu životu."
(Konfucije)*

*Napokon imamo "posao" koji možemo
raditi zajedno i istinski uživamo postavljati
si sve veće ciljeve.*



RAZINU ASSISTANT MANAGERA OSVOJILI SU

Budavári Gergely
Marina Čolić
& Nedjeljko Čolić
Kiss Gergely
& Kántor Brigitta
Kocsispéter Károly
& Kocsispéterné Szemes Ágnes



SUPERVIZORSKU RAZINU OSVOJILI SU

Burzán János & Burzánné Hitra Melinda
Duck Péter
Ferge Katalin
Gulkai Tibor
Lisica Sanja
Pataki Péter
Ivanka Rakonjac & Dragić Rakonjac
Sári Réka
Simonics Erik

Milena Stojanović & Aleksandar Stojanović
Szabó Zoltán
Tallérné Baranyay Ildikó & Tallér Gábor
Tóth Gábor
Tóth Dóra
Ujházi Bálint
Varsics Tímea
Vojvodić Milica
Zuibik Pál



POBJEDNICI POTICAJNOGA PROGRAMA KUPOVINE AUTOMOBILA

1. RAZINA

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

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

Zsidai Renáta

2. RAZINA

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

3. RAZINA

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

CONQUISTADOR CLUB

09. 2013. NAŠI NAJUSPEŠNEJŠI DISTRIBUTERJI NA OSNOVI OSEBNIH IN NEMANAGERSKIH TOČK.



MAĐARSKA

1. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
2. Lopiczné Lenkó Orsolya & Lopicz Tibor
3. Szolnoki Mónika
4. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
5. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
6. Dékány Mónika
7. Orbán Tamás
8. Tóth János
9. Zubikné Farkas Mónika & Zubik Pál
10. Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya



SRBIJA, MONTENEGRO

1. Vitomir Nešić & Suzana Radić
2. Miodrag Živić & Gordana Živić
3. Slavica Stevanović
4. Dragana Marić



HRVATSKA

1. Andrea Žantev
2. Manda Korenić & Ecio Korenić
3. Stjepan Beloša & Snježana Beloša
4. Alen Lipovac & Dolores Lipovac



SLOVENIJA

1. Tomislav Brumec & Andreja Brumec

60 CC+

09. 2013. KVALIFIKACIJA

Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
 Vitomir Nešić & Suzana Radić
 Andrea Žantev
 Lopiczné Lenkó Orsolya & Lopicz Tibor
 Manda Korenić & Ecio Korenić
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
 Szolnoki Mónika
 Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
 Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
 Dékány Mónika
 Orbán Tamás
 Stjepan Beloša & Snježana Beloša
 Tóth János
 Dobai Lászlóné & Dobai László
 Tomislav Brumec & Andreja Brumec
 Silvia Bubić & Ivan Bubić
 Zubikné Farkas Mónika & Zubik Pál
 Rajnai Éva & Grausz András
 Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
 Dr. Fábián Mária
 Keneseiné Szűcs Annamária
 Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
 Hajcsik Tünde & Láng András
 Alen Lipovac & Dolores Lipovac

SLOVENIJA

ISTINA, 2013. GODINI JOŠ NI IZDALEKA NIJE KRAJ, ALI U DALJINI VEĆ SE NAZIRU OBRISI POČETKA SVITANJA NOVE GODINE. U TAKVIM TRENUTCIMA ZAUSTAVLJAMO SE NA TRENUTAK OSVRĆUĆI SE NA SVE ŠTO NAM SE DOGODILO U PROTEKLOJ GODINI.

AKTIVNA!

Dan uspješnosti - Ljubljana, 18. svibnja 2013.

Bio je čudesan proljetni dan kada smo se svi nasmiješeni i veseli sakupljali na Danu uspješnosti u hotelu Mons. Bilo je lijepo vidjeti mnoštvo ljudi koje je uzbuđeno očekivalo da steknu nova znanja. Taj je dan posvećen zajedničkom učenju, razmjeni iskustava i priznavanju rezultata.

Nazočne je kao prvi pozdravio područni direktor **Andrej Kepe**, koji je govorio o aktualnim događajima, te bodrio sve nazočne: nemojmo se zadovoljiti samo dobrim radom, nastojmo usavršiti sebe. Pogledali smo prezentaciju novih proizvoda, koje odonda već svi dobro poznajemo, poput: FAB X, Forever Daily te novi Forever Calcium.

Potom su stvar uzeli u svoje ruke domaćini susreta, manageri **Ana i Božidar Cviljanovič**, koji su nas vodili kroz program. Liječnica managerica dr. Karmen Fürst svojim stručnim znanjem odvela nas je u svijet probiotika. Iskreno rečeno, to nam je područje bilo doista nepoznato. Istodobno smo se ponovno uvjerali kako naši proizvodi spadaju u sam svjetski vrh.

Senior managerica **Rinalda Iskra** nastavila je svoju uspješnicu, na jednostavan i efikasan način prikazala nam je uvijek aktualnu tematiku: pravila MLM-a. Mnogi od nas saznali su brojne novosti, a ostali su osvježili prijašnja saznanja, odnosno upoznali istu stvar s drugoga gledišta. U nastavku su manageri **Marko Smiljanić i Majda Koglot** ispričali svoj dosadašnji, uspješni FLP-ovski život. Dobro smo upamtili riječi gospodina Smiljanića: „Tko želi, taj i može!“

Ako promijenimo sliku o sebi, promijenit ćemo život. Koju „žabicu valja poljubiti“ da bismo postignuli ono što želimo? – riječi su uvijek energične i vesele senior managerice **Jožice Arbeiter**. Njezino predavanje „Poljubiti žabicu“ dalo nam je dodatnu motivaciju.

Rezultate uspješnih distributera nagradili smo predajom značaka, a nakon glazbene točke otišli smo do Havaja. Točnije, odveli su nas safirni manageri **Tomislav i Andreja Brumec**, odnosno senior managerica **Jožica Zore**, sudionici ovogodišnjega Globalnog rallya. Cijela dvorana ushićeno je slušala iskustva s te jedinstvene priredbe.





Dani Sonyae - 6. travnja, 15. lipnja, 21. rujna 2013.

FLP Slovenija ove je godine organizirao tri Dana Sonyae. Domaćica dvaju susreta u travnju i lipnju održanih u hotelu Mons bila je soaring managerica **Sonja Jurović**, koja je na svima razumljiv način, a ipak stručno, prikazala FLP-ove preparate za njegu tijela i lica. Stečena znanja vjerojatno će mnogima pomoći na putu prema Foreverovu vrhu. Domaćica nedavno organiziranoga rujanskog Dana Sonyae bila je safirna managerica **Andreja Brumec**. Povezna nit priredbe bila je šminka iz kolekcije Flawless by Sonya. Odlučili smo izbliza prikazati nazočnima nove proizvode, stoga je program do kraja bio interaktivan, i dobio veoma povoljne kritike.

FAB party 6. rujna



Iskreni foreverovski osmijeh i ugodni razgovori u fantastičnom društvu. To je obilježavalo rujanski FAB party. Foreverovci su proveli taj dan u dobrom ugođaju, uz izvrsne FAB-koktele, ugodnu glazbu i brojne aktivnosti. Nije ostala neprimjetna energija koja povezuje te ljude, i mada svatko ima svoju priču, nešto je zajedničko – a to je FOREVER.

Naprijed Forever! Vidimo se 23. studenog u 14 sati u Ljubljani, na sljedećem Danu uspješnosti!





Uloži dodatni napor pri kraju!

Stigli smo do posljednje etape kvalifikacija.

Uloži dodatni napor kako bi ostvario svoj cilj i dobio najviše moguće priznanje u Londonu!

www.foreverglobalrally.com

2014
GLOBAL RALLY
LONDON
27 APRIL - 5 MAY



FOREVER

BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

REGIONAL SEMINAR



DR. SÁNDOR MILESZ
državni direktor



JAN MARY I
GEORGETTE JULIEN LUREL
dijamantni manageri



SMILJAN MORI
savjetnik



ATTILA I
KATI GIDÓFALVI
dijamantni manageri



VERONIKA I
STEVAN LOMJANSKI
dijamantni manageri



MIKLÓS BERKICS
dijamantni manager

15-16. VELJAČE 2014. ARENA SYMA

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

Arena Syma 1146 Budimpešta, Dózsa György út. 1.
Ulaznice u pretplati po cijeni od 10.000 forinta/35 EUR/2 dana možete kupiti u FLP-ovim skladištima.
Zadržavamo pravo promjene.



Ovdje možemo činiti SAMO DOBRO

ŽELJELA JE POMOĆI LJUDIMA, ZATO JE POSTALA LIJEČNICA. ALI ŠTO DOISTA ZNAČI PRUŽITI POMOĆ, DR. NIKOLETT DÓSA DOZNALA JE TEK U FLP-U, U KOJEM JE ZAPOČELA GRADNJU MREŽE SA SVOJIM MUŽEM, DA BI DANAS VEĆ SAMOSTALNO VODILA SVOJI EKIPU U NOVE USPJEHE.

Sponzor: József Márkus, **Viša linija:** dr. Ilona Juronics i Géza Varga, dr. Terézia Samu i András Bruckner, Ágnes Krizsó, József Szabó

Krenuli ste u biznis kao bračni par liječnika, međutim ti spadaš u malobrojne kojima je veoma brzo Forever prešao u glavno zanimanje.

Odrasla sam u Segedinu, gdje sam i studirala, ali sam počela raditi u Szolnoku. Znači, prihvatili smo se gradnje mreže u nepoznatom gradu, uz tek započete liječničke karijere i s troje male djece, ali kao sporedno zanimanje. Unatoč tome veoma brzo, nakon godinu dana, donijela sam odluku: želim se baviti isključivo time, ostavila sam liječničko zvanje. Bila je to teška odluka, jer sam postala liječnica upravo da pomazem ljudima, međutim u tradicionalnoj liječničkoj praksi to nisam osjećala dovoljno efikasnim. Ljudi bi dolazili „po tekućoj vrpci“, ne bih znala što je s njima nakon vizite, jesu li ozdravili ili nisu... Povrh toga ostajalo bi mi malo vremena za obitelj, a i za suradnike; teško bih uspjela održati svoje obećanje.

Na koji su se način promijenile okolnosti nakon prelaska?
Danas pazim na to da svakome budem dostupna: da držim kontakt sa svima, da bude povratnih informacija. Velika je pomoć što u pozadini stoji pouzdana tvrtka, znači mogu ljudima reći uvijek isto, čak i nakon nekoliko godina. Ako Forever zastupam prema pravilima struke, tada ću uvijek govoriti istinu. Na drugim mjestima baš i nisam iskusila slično.

Kao stručnjakinja, što misliš o proizvodima?

Genijalni su, efikasni, pouzdani. Na jedno međutim valja pripaziti: da ih ne „preporučimo prekomjerno“, neka svatko dobije doista ono za što ima potrebe. Doduše, ne mogu naštetiti, ovdje činimo samo dobro.

Dobivaš li povratne informacije?

Volim kada mi kupci zahvaljuju nakon što sam im uspjela pomoći, ali još više kada se u očima suradnika pojavi svjetlost – imaju viziju budućnosti, počinju vjerovati u sebe, postižu uspjehe, a i u novčanom pogledu ostvare budućnost. Kada se popnu na pozornicu i kada me eventualno spomenu barem malo, to mi pada veoma dobro.

I osim velikih uspjeha mnogi ti suradnici samo kupuju proizvode.

Kupci često preporučuju i drugima proizvode, međutim njih još ne bih nazvala suradnicima. Meni je suradnik onaj tko je, na primjer, nazočan na priredbama. Međutim, svakoga cijenim onakvim kakav on ili ona jest. Ne vjerujem u prisilnu promjenu ljudi, a i nema za to potrebe. Iz razgovora u četiri oka shvatim za čim osoba ima potrebe i zašto joj može biti korisno baviti se Foreverom. Ako osobu zanima posao, tada krećemo, ako joj trebaju samo proizvodi, naravno da je neću prisiliti na ono što ne želi.





Za što je bio dovoljan takav suzdržaniji način gradnje biznisa?

Dosadašnja gradnja jest spora, naime možete reći da su drugi za četrnaest godina postali prvaci svijeta. Međutim, ono što sam ja ostvarila stabilno je i radi. Već na samom početku od Tece Samu veoma smo temeljito naučili sve o proizvodima i što kome treba preporučiti. Velik je omjer stalnih kupaca, u proteklih četrnaest godina time izdržavam svoju obitelj s troje djece. To dokazuje da sporim, ali sigurnim koracima izgrađeni biznis, jednako tako pruža veliku sigurnost. Istodobno sam uvijek znala i da zavrjeđujem više nego što sam dosad postigla.

Što ti je nedostajalo?

Samopouzdanje. Dugo nisam vjerovala u sebe, međutim sponzori bi me uvijek hrabрили. Tako sam lani osvojila kvalifikaciju za senior eaglea, imam osjećaj kao da mi je tim trenutkom zapravo počeo biznis. Mnogi započnu posao, pa tapkaju u mjestu. Želim im pokazati kako se jednom jedinom odlukom mogu okrenuti u sasvim drugom smjeru i započeti rast.

Osim značke senior eaglea, što je još trebalo za promjenu?

Trebalo je sudjelovati na mnogim priredbama, pročitati mnoštvo knjiga, gledati druge u oči i iščitavati iz njih da ostvare ono što sam zamislila. Jer badava je slušati predavanja i čitati knjige ako uspješne ljude gledamo izvana: nećemo uspjeti ugraditi ono što smo čuli.

Znači, možemo smatrati i prednošću način na koji si krenula; tako bolje shvaćaš ljude slične sebi.

Svakako, međutim vidim i to da će predstojeća vremena onom drugom značiti rad sa samim sobom, te se i ne može izračunati kamo će krenuti.

Kao da govori psihologinja, a ne liječnica...

Mene je uvijek zanimalo što misli onaj drugi. Imam svojevrstnu moć intuicije: osjećam što se zbiva u nečijoj duši i ako se uspijem uhvatiti za to, tada je moj čovjek.

Moguće je da će graditi sporo, ali će imati stabilan biznis. Međutim, ako nema zajedničkoga glasa, frekvencije, mogu letjeti bilo koje brojke, ali od biznisa ništa.

Od koga ti se sastoji ekipa?

Već sam dugo godina gradila mrežu, kada sam nakon jedne priredbe pogledala po svojoj ekipi i shvatila: svi su stariji od mene. Dirnulo me je što su mi vjerovali, što su me prihvatili. Radim sa šacicom ljudi, ali svi su pravi, znaju da spadaju amo. Danas već ima među njima mlađih, starijih, muškaraca, žena, ljudi skromnije ili visoke školske spreme: potpuno su različiti.

Koji su ti najvažniji ciljevi?

Želim stići u London kao kvalifikantica, senior eagle postat ću sada, obećala sam da ću u Antalyu stići na višoj razini, kao soaring.

Kako bi sve to postigla, u čemu trebaš ojačati?

Trebam se usredotočiti na traženje novih ljudi, jer napredak i meni, kao i ostalima, donosi upravo to. Cilj mi je povesti što više ljudi na priredbe, jer sam sigurna da se uz kavicu ne može ispričati ovaj biznis, niti bilo koga uvjeriti u bilo što.

Zar nisi imala kandidata koga je upravo to odbilo?

Bilo ih je, ali neka, barem se ubrzo ispostavilo da to nije za njega. U početku bih i ja sjedila na priredbama sasvim „zatvorena“, dok me predavanje Emila Tonka nije uvjerilo u suprotno. Prije toga pozivali bi nas osam mjeseci, ali smo tek vraćajući se s te priredbe odlučili graditi mrežu. Za to je, međutim, trebala još jedna pretpostavka – da nas se sponzori ne odreknu.

Uspijevaš li i ti biti toliko strpljiva? Čekaš ljude?

Čak i previše. Održavam kontakt, možda će sazreti... ali valja priznati, od takvih ne postaje dijamant. Od takvih možeš dobro živjeti, međutim uspjesi ne dolaze iz takvih veza.



Dugo si bila malodušna. Jesi li danas zadovoljna?

Danas već jesam. Doista sam bila dugo nezadovoljna što sam za toliko vremena stigla samo dovdje. Prije nekoliko mjeseci izgovorila sam prvi put: Ponosim se time. Trebaš znati biti ponosna na ono što si postigla. I, naravno, svatko neka mjeri rezultate samo prema sebi; trebamo se razvijati u usporedbi sa sobom, ali to obvezatno.

U čemu se trebaš ti razvijati?

Učiniti rutinskom praksom sponzoriranje „prema gore“, odlučno osloviti i one na koje u životu gledam s poštovanjem, jer veliki biznis izgrađuju takvi. Ne zato da bih se natjecala s drugima, nego što osjećam: sposobna sam i za to.

Koji su bili najljepši trenuci proteklih četrnaest godina?

Prvo sudjelovanje u automobilskom programu, seniorska kvalifikacija, kada sam ugledala prvi profitni ček i rekla sebi: Za ovo je vrijedilo! Čudno, ali ovdje je uvijek lakše „raditi naveliko“ iz poleta, a teže je kada radiš male stvari.

U čemu početnici imaju najviše poteškoća?

Dok ne počnu maštati, postavljati ciljeve. Za to su dobra prilika upravo priredbe, kada vide da su drugi uspjeli. Onom tko se ne uspije osloboditi starih misli i postaviti svoje razmišljanje na nove temelje, bit će dakako teško. Naravno, uvijek je lako okriviti vanjske uzroke i čekati da se stvari promijene, međutim to ne vodi k cilju. Ovdje napreduju oni koji u sebi uspiju provesti promjene.

U međuvremenu djeca su odrasla... Čime se bave?

Moja djeca imaju 17, 18 i 20 godina, uče, i već sada su vidjela više od svijeta nego što sam ja vidjela u odraslim godinama. Sin studira marketing na visokoj školi, ali želi postati foreverovac, što mi znači najveće priznanje. Jednom mi je rekao: „Mama, želim raditi isto što i ti!“ To mi je veoma godilo, jer mi je pritajeni cilj oduvijek bio da pokažem primjer djeci, da budu ponosni na

svoju majku. Dvije kćeri još idu u srednju školu i već preporučuju proizvode, to im se podrazumijeva samo po sebi. Starija je već s pet godina rekla da će postati dijamant. A nisam tip majke koja silom gura stvari. I kod suradnika vjerujem da će svatko pronaći u sebi ono od čega postaje osobit.

Gledajući kvalitetu života, dokle si stigla s Foreverom?

U početku bih nakon osam-devet sati rada započinjala dežurstva, pa odlazak u vrtić, jaslice, potom držanje prezentacija i tako to. Sponzori su bili udaljeni od nas 300 kilometara. Nije bilo lako, ali sam do danas uspjela osigurati svojoj djeci školovanje. Ne živimo na visokoj nozi, ne pridajemo puno na vanjštinu, nemamo veliku kuću ni luksuzni auto, ali ono što nam treba, to imamo.

Kada ti se sin registrirao, koji si mu savjet dala?

Zvučat će kao opće mjesto, ali mogla sam reći samo: neka sluša svojega sponzora, neka ga uhvati za ruku i radi ono što mu on savjetuje. Kada sam ja počela graditi mrežu, znala sam jednu stvar: onaj kojemu sam se pridružila već je na 25 bodova, također ima troje djece. Ako je on uspio, i mi ćemo, pomislila sam i obećala da ću ga slušati.

Uspijevaš li biti jednako tako odlučna kao što su vaši sponzori bili s vama?

Uvijek imam ideje što bi trebali raditi suradnici, međutim oni često to ne čine. Najviše poteškoća proizlazi upravo iz toga što „idu za svojom glavom“, pa udare o zid i, naravno, ne vraćaju se. Pokušavaju samostalni proboj u struci u kojoj nemaju iskustva. Unatoč tome povlače konzekvence, kao: stvar ne radi. Ali ne smeta, jer onaj tko ostaje, taj je na svojem mjestu. Veoma se ponosim svojom ekipom, jer ljudi su dobri, a od toga trenutka sve je u redu, čak i ako netko treba godinama učiti kako bi mu doista krenulo. U međuvremenu se osjećaju dobro u onome što rade. A meni je i to vrednota.

lifestyle

Lifestile savjeti



PREMA AMERIČKOM NOVINARU DOUGU LARSONU, ŽIVOTNI VIJEK LJUDI NAGLO BI PORASTAO KADA BI POVRĆE IMALO ISTI UGODAN MIRIS KAO SLANINA.

Šećerna bolest u dječjoj i odrasloj dobi 2.

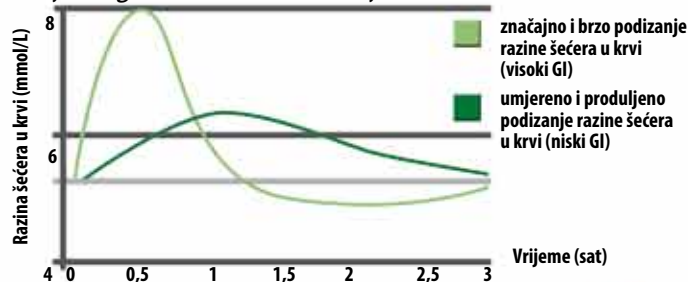
Prehrana je veoma važan čimbenik načina života. Cilj je unijeti energiju koja će osigurati optimalnu tjelesnu masu u skladu sa životnom dobi i fizičkom aktivnošću.

Važni su ugljikohidrati niskih glikemijskih indeksa, koji znače malo glikemijsko opterećenje i koji ne podižu prekomjerno razinu šećera u krvi te inzulina. Jednako je tako važno jesti morsku ribu te maslinovo ulje bogato kiselinama omega-3 i omega-9, odnosno višestruko nezasićenim masnim kiselinama. Osim toga valjalo bi jesti meso siromašno mastima, na primjer peradi. Naravno, ovo vrijedi za sve, ne samo za dijabetičare.

Glikemijski indeks (GI) pokazuje u kojoj mjeri neko jelo tijekom apsorpcije povećava razinu šećera u krvi te inzulina. Glikemijska zasićenost (GL) pak pokazuje koliko određena hrana predstavlja ukupno šećerno opterećenje za organizam, koliko dugo će biti povišena razina šećera u krvi te inzulina. Događa se da neko jelo, koje ima visoki GI (znači povisuje razinu šećera u krvi te inzulina), nakratko ima loš utjecaj, pa GL ostaje nizak, na

primjer kod jedenja lubenice. Oba indeksa mogu biti visoka: na primjer, jedenje krumpira povećava razinu inzulina.

Glikemijski odgovor u zdravih odraslih ljudi



Ova dva čimbenika ne odražavaju uvijek pravi učinak hrane. Fruktaza, iako ima nizak GI, dugoročno uzrokuje inzulinsku rezistenciju. GI mlijeka i mliječnih proizvoda (izuzev nekih sireva) nije previsok, ali ipak izaziva inzulinsku reakciju.



	GI	NAMIRNICA
izrazito visok	90-100%	grožđani šećer, sladni šećer, med, zaslađeni sokovi, pšenične, kukuruzne i rižine pahuljice
visok	70-90%	šećer (iz šećerne repe ili trske), peciva i kuhana tjestenina od bijeloga brašna, grožđe, riža u mlijeku
osrednje	50-70%	kukuruz, kuhana riža, banane, nezaslađeni sokovi
nisko	30-50% ispod 30%	mlijeko, jogurt, kiselo mlijeko, gotovo sva domaća voća, špageti i makaroni od brašna durum pšenice, grah, leća, orah, lješnjak, rotkva, paprika, rajčica, fruktoza, ksilit (šećer iz brezina soka)

Na ove vrijednosti utječe i način kuhanja. Vrijednosti GI povećavaju svi kuhinjski zahvati koji razaraju stijenku biljnih stanica, na primjer: intenzivno kuhanje, sjeckanje, ribanje. GI se povećava i otapanjem u vodi (sokovi, zašećerani čaj). GI se smanjuje kod blagog kuhanju (na primjer kod izlaganja namirnica pari). Isti učinak imaju i bjelančevine te masti koje se nalaze u jelu ili se jedu s jelom (na primjer sladoled), također i vlakna (na primjer zelena salata).

Stručna načela preporučuju mediteransku dijetu, u kojoj uz povrće i voće s visokom količinom vlakana, kao izvor ugljikohidrata služe peciva od integriranog brašna. Bezglutenska i bezlaktozna varijanta mediteranske dijetе jest paleolitska prehrana, koja zabranjuje jedenje krumpira te mahunarki (grah, leća) s visokim sadržajem škroba. O njihovu preventivnu i ljekovitu učinku mogli ste čitati u trodijelnom serijalu dr. Terézije Samu u rujanskom, listopadskom i studenačkom broju Foreverova časopisa 2012. godine. Paleolitska dijeta neupitno je učinkovita pri šećernoj bolesti tipa 2. Istodobno valja napomenuti kako se od nje ne može očekivati da će pomoći u liječenju šećerne bolesti tipa 1. Tko pri bolesti tipa 1 zapostavi inzulin koji su preporučili liječnici, te se oslanja na paleolitsku prehranu, taj ugrožava život svojega djeteta.

Sveučilište Harvard objavilo je 2008. piramidu zdrave prehrane, koja svakome preporučuje svakodnevnu nadopunu vitamina, svakodnevnu tjelovježbu čak i uz spomenute preporuke o prehrani.

Na taj način u prevenciji šećerne bolesti ne smiju nedostajati ni dodaci prehrani. Preparati iz pouzdanog izvora, razvijeni na znanstvenoj osnovi, nadopunjuju hranjive tvari nedostajuće iz prehrane.

„Vitamin je tvar koja uzrokuje bolest samo ako je ne jedemo.“
(Albert Szent-Györgyi)

Aktivni oblik vitamina D štiti tijelo od autoimunih bolesti (1tDM), a ima važnu ulogu i u borbi protiv pretilosti (2tDM). Kod nedostatka vitamina D smanjuje se proizvodnja inzulina u beta-stanicama gušterače.

Pojedine crijevne bakterije (Firmicutes) unaprjeđuju apsorpcijski proces masti i omogućuju tijelu da izvuče više kalorija iz jela iste kalorične vrijednosti. Povećano crpljenje energije iz vlakana, inače neprobavljivih za normalnu crijevnu bakterijsku floru, izaziva patološko povišenje razine šećera u krvi te izraženu proizvodnju triglicerida u jetrima. Na taj način rastu tjelesna masa i inzulinska rezistencija. Znači, nije važna samo zaštita imunološkog sustava, nego i održanje optimalne tjelesne mase, a radi prevencije šećerne bolesti važno je i najmanje dvaput godišnje optimirati crijevnu floru probioticima (različitim vrstama korisnih bakterija), koji ne propadaju tijekom prolaza kroz probavni sustav nego doista djeluju u debelom crijevu. Za udomaćenje i razmnožavanje bakterija potrebna su i prebiotička vlakna. Tomu veoma pogoduje Aloe vera. Mnogobrojne metabolički važne tvari, slično ostalim stanicama tijela, hrane beta-stanice koje proizvode inzulin, a to može pridonijeti njihovu očuvanju. Masne kiseline omega-3 višestruko su nezasićene masne kiseline. U prirodi poznajemo deset vrsta, među njima tri su izrazito važne u prehrani: ALA – alfa-linolenska kiselina, EPA – eikozapentaenska kiselina i DHA – dokozaheksaenska kiselina. U pogledu zaštite kardiovaskularnoga sustava važne su potonje dvije. Prema rezultatima istraživanja započelih 1980-ih godina, a koja se vrše i danas, poznata je činjenica da odgovarajuća opskrbljenost EPA-om i DHA-om pridonosi odgovarajućem radu srca, povoljno utječe na razinu masti važnih u pogledu sustava žila, smanjuje razinu krvnoga tlaka te vjerojatnost od nastanka ateroskleroze. DHA je važna i u očuvanju normalnoga moždanog rada te vida. Dokazano je da jedenje ribe bogate masnim kiselinama (losos, skuša, haringa, sardela, lignje), dva-tri puta tjedno, smanjuju rizik od takvih bolesti.

Krom sudjeluje u metabolizmu makrohranjivih tvari i važan je za održavanje normalne razine šećera u krvi. Garcinia

lifestyle

campogia, zahvaljujući hidrosi- limunovoj kiselini, pridonosi učinkovitosti dijete za smanjenje tjelesne mase, održanju te mase u normalnim vrijednostima, te unaprjeđuje metabolizam masti. Opuncija svojim vlaknima također pridonosi učinkovitosti zdrave prehrane, daje potporu probavi masti i ugljikohidrata. U regulaciji razine šećera u krvi i inzulina važnu ulogu imaju i zobena krupica te zelena pšenica zahvaljujući visokom sadržaju vlakana. Prilikom jedenja hrane s visokim sadržajem vlakana valja pripaziti i na unošenje odgovarajuće količine tekućine, naime 1 g vlakana veže 1 decilitar vode. Ako ne pijemo dovoljno, tada vlakna oduzimaju tijelu onu količinu tekućine koja im pripada.

U održanju optimalne tjelesne mase veoma su popularni shakeovi, dakle prašci, kao nadomjestak glavnih obroka. Svrhovito je odabrati preparat za nadomjestak obroka tako da on sadrži potrebne vitamine i minerale. Vitamini B1 i B2, odnosno kalcij, sudjeluju u normalnim metaboličkim procesima, a vitamin B6 i u metabolizmu bjelančevina te glikogena. Kao izvor bjelančevina može se odabrati sojin protein. Prema američkoj agenciji za hranu i lijekove FDA, dnevno uzimanje 25 grama sojine bjelančevine smanjuje rizik od nastanka kardiovaskularnih bolesti.

Terpenoidi koje nalazimo u pojedinim biljkama poboljšavaju krvotok srednje debelih žila te mikrokapilara, a opuštaju i grčeve žilnih stijenki. Flavonoidi –zahvaljujući antioksidacijskom svojstvu – štite nas od bolesti s izraženim oksidacijskim stresom kakva je šećerna bolest. Poznata je osobina ginka (Ginkgo biloba) da poboljšava krvotok u organima koji su slabije opskrbljeni krvlju. Nije slučajna spektakularni učinak poboljšanja pamćenja. Ginko stabilizira propusnu moć mikrokapilara, na taj način daje potporu pri zaštiti bubrega od patološkog pražnjenja bjelančevina. Sprječava gubitak tekućine iz stijenke živčanih stanica, pomaže u podnošenju stanja nedovoljne opskrbljenosti kisikom te u rehabilitaciji.

Aktivni vitamin D štiti jetra oštećena zbog dijabetesa, a smanjuje i visoki krvni tlak.

Crna brusnica poboljšava oštrinu vida te opskrbljenost očiju krvlju. Lutein je sastavni dio leće i mrežnice. Betakaroten, kao izvor vitamina A, pridonosi očuvanju normalnoga vida. Cink pomaže pri

metabolizmu vitamina A i pridonosi očuvanju vida. Vitamini C i E te bakar sudjeluju u zaštiti stanica od oksidacijskoga stresa, na taj način štite od štetnog utjecaja slobodnih radikala ne samo očne žile, nego i druge organe. Masne kiseline omega 3 i 9 služe kao zaštita krvotoka, srčanog ritma te kao regulatori zgrušavanja krvi. Rezultati više istraživanja dokazuju da smanjuju rizik od zatajenja srca, i to zahvaljujući neposrednom utjecaju na srčane mišiće. Budući da ih naše tijelo, slično vitaminu C, nije sposobno samo proizvoditi, valja ih unositi u svakoj dobi svakoga dana ako želimo održati glatkost žilnih stijenki i cjelovitost staničnih stijenki. Češnjak (bijeli luk) koji sadrži alicin kao protuupalno sredstvo, odnosno antioksidansni germanij te selen koriste se više tisućljeća kao sredstvo za zaštitu stijenki krvnih žila. Gljiva shiitake, osim što pomaže kardiovaskularnom sustavu, ima i protustresni učinak, a smanjuje i rizik od nastanka šećerne bolesti tipa 2. Gljiva maitake smanjuje razinu šećera u krvi i poboljšava međusobni omjer šećera u krvi i inzulina.

Prilikom zatajenja srca odnosno degeneracije srčanih mišića dokazana je niska razina koenzima Q10 u tijelu. Za ispravan rad vlakana srčanih mišića, s velikom potrebom za kisikom, nužan je mitohondrijalni sustav opskrbljen koenzimom Q10. Nadopuna poboljšava kvalitetu života, a smanjuje i smrtnost ljudi kojima su srčani mišići oštećeni zbog nedostatka kisika. Za odgovarajući učinak Q10 nužna je prisutnost selena.

O trijumviratu B6, B12 i folne kiseline već je opće poznato da oni pridonose održanju homocisteina u optimalnim granicama, na taj način štite kardiovaskularni sustav. Adaptogene ljekovite biljke te antioksidansni vitamini također pridonose radu kako zdravih, tako i oštećenih srčanih mišića.

Od L-arginina proizvodi se dušični monoksid, koji opušta glatke mišiće žilnih stijenki, na taj način optimira krvotok i krvni tlak. Za ono što se u prirodi pokvari, u prirodi pronalazimo i lijek. Odabirom dodatka prehrani na bazi prirodnih izvora te njihovim svakodnevnim uzimanjem u velikoj mjeri možemo poboljšati kvalitetu svojega života.

Nije svejedno na koji način i dokle ćemo živjeti svoj život! Želim svima dobro zdravlje!



dr. Mária Hócsi,
pedijatrica, dijabetologinja
managerica

LITERATURA

1. Wacha Judit dr. A bélfőra szerepe az anyagcsere-egyensúly fenntartásában. Metabolizmus | 2012 | 10. évfolyam 5. szám
2. American Heart Association Guidelines for healthcare professionals 2011.
3. Kidney International 76 (December (2) 2009)
4. de Borst MH et al. „Cross Talk Between the Renin-Angiotensin- Aldosterone System and Vitamin D-FGF-23-klotho in CKD” J Am Soc Nephrol 2011 Aug.18 (Epub)
5. A Q10-koenzim és az omega zsírsavak szerepe a kardiovaszkuláris étrendi terápiában és prevencióban. Dr. Vági Zs. és mts. Metabolizmus, 2013. szeptember XI/4.301-305
6. Vitamin- és nyomelem-szupplementáció a kardiovaszkuláris betegségekben. Dr. Letovics Zs. Metabolizmus, 2013. XI/3.



**DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN
DR. SERES ENDRE SAFIRNI MANAGERI**

Muž i ja veoma smo počašćeni što vam možemo preporučiti knjige za čitanje. Želimo vam skrenuti pozornost na dva djela, koja su na nas imala velik utjecaj.

Csináld!



**DR. KATALIN SERES PIRKHOFFER
JAMES R. SHERMAN: „RADI!“**

Ja sam žena od djela. Enterologinja, okružna liječnica, specijalistica medicine rada. U mojem radu veoma su mi važni spoznaja, gospodarenje vremenom i djelovanje. Sljedeći citat veoma dobro odražava duh knjige koju preporučujem. Kada su Charlesa Ketteringa, predsjednika General Motorsa, upitali zašto troši toliko vremena na planiranje te razmišljanje o budućnosti, odgovorio je: „Budućnost me zaokuplja u tolikoj mjeri zato što ću svoj predstojeći život provesti upravo tamo. Današnji dan prvi je veliki dan predstojećega života. Sutra u istom tom trenutku vrijeme ti je već skraćeno za 24 sata. Nemoj dopustiti da ti dani prolaze samo tako, da te djela ne nose prema cilju o kojem maštaš!“

Planiranje i rad jedina su sredstva kojima čovjek može postići trajan i častan uspjeh. Dio tajne jest i samopoštovanje, što je temelj sreće. Znači, besmisleno je i dalje odgađati početak.

Započni još danas, započni već sada, jer vrijeme nezaustavljivo teče!

**DR. ENDRE SERES, SAFIRNI MANAGER
BRIAN TRACY: „MAKSIMALNI UČINAK“**

„U prijašnjem životu“ kao kirurg također sam obavljao svoj rad uz maksimalnu privrženost, maksimalan učinak. Za mene je veoma važno nastojanje da ostvarim stopostotni rezultat. U duhu toga odabrao sam ovu knjigu uspješnoga pisca i predavača. Za mene je primjerno njegovo zalaganje, privrženost, nastojanje da ostvari maksimalni učinak. Ken Blanchard piše o njemu: „Brian Tracy praktični je poznavatelj tajne maksimalnog učinka. Štoviše, sposoban je jasno pokazati zajamčene načine rada i tehnike. Siguran sam da će primjeri prikazani u knjizi pokrenuti skrivene snage koje će osigurati Vaš uspjeh.“

Poštovani čitatelju!

Uzmi u ruke knjigu, i ako „zapneš“ na putu, moći ćeš crpiti snagu iz riječi Briana Tracya, kako bi obnovljene snage, uz maksimalni učinak, mogao obavljati svoj svakodnevni rad.



OBAVJEŠTENJA

OBAVIJEŠTI IZ SREDIŠNJICE

PREPRODAJA, PROMIDŽBA

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

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

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



MAĐARSKA

Budimeštanska centralna uprava | 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.

E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu, Tel.: +36-1-269-5370; +36-70-436-4288, -4289; +36-1-297-1995, Poštanska adresa: 1439 Budapest, Pf.: 745.

Državni direktor: dr. Sándor Milesz: +36-1-297-1995, mobitel: +36-70-316-0002

Glavni direktor: Erzsébet Ladák: tel.: +36-1-269-5370/lokal 160, mobitel: +36-70-436-4230;

Zamenik glavnog direktora: Bernadett Huszti: lokal 194, mobitel: +36-70-436-4212;

Šef odjela za prodaju: Dóra Harman: kućni 157, mobitel: + 36-70-436-4197

Šef odjela marketinga: Bernadett Albert: kućni 120, mobitel: +36-70-436-42-78

Šef odjela za međunarodnu komunikaciju: Valéria Kismárton: kućni 130, mobitel: +36-70-436-4273

Aranka Szecsei: kućni 136, mobitel: +36-70-436-4229;

Ottília Csábrádi: kućni 135, mobitel: +36-70-436-4227

Šef odjela za komunikaciju: Zsuzsanna Oxána Petrőczy: kućni 131, mobitel: +36-70-436-4276

Odjel za razvoj i edukacije (FLPTV): Sándor Berkes, kućni 133, mobitel: +36-70-436-4213, Dr. Tamás Karizs, mobil: +36 70 436 4271

Edukacijski centar:

1067 Budapest, Szondi utca 34., telefon: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285, +36-1- 373-0025, fax: + 36-1-312-8455

Rezervacija dvorane/informacije: Bálint Rókás, mobitel: + 36 70 436 4280
Otvoreno: Ponedjeljak–Petak: 10:00–21:00

Edukacijski centar Sonya:

Rezervacija termina: Veronika Kozma, kozmetičarka: +36 70 436 4208; Melinda Ésik, frizerka: +36 70 436 4178

Količinski popust: za 10 tretmana 10%, za 5 tretmana 5%
BESPLATNI TEČAJ u Edukacijskom centru Sonya! U ulici Szondi svakoga prvog utorka od 10 sati u ulici Nefelejcs u Sonya kućici utorkom i četvrtkom od 10 sati. Prijava Foreverovim flotnim telefonom: Kata Ungár 30-331-1883.

Proizvode Forever Living Productsa prodajemo s preporukom Saveza alternativnih liječnika Mađarske.

Proizvode možete kupiti u zastupništvima ili ih naručiti.

NARUDŽBA PROIZVODA

NARUDŽBA PROIZVODA

Telefonom, preko telecentra:

Možete zvati ponedjeljkom 8-19.45 sati, od utorka do četvrtka 10-19.45 sati, petkom 10-17.45 sati.

Telefon: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, mobitel: +36-70-436-4290, +36-70-436-4291

ponedjeljkom 12–20 sati, od utorka do petka 10–18 sati na: mobitel: +36-70-436-4294, +36-70-436-4295

od ponedjeljka do petka 12–16 sati na:

besplatni fiksni (“zeleni”) telefon: +36-80-204-983

e-mail adresa telecentra: telecenter@flpseeu.hu

Internetska robna kuća

www.foreverliving.com ili www.flpshop.hu

Brojevi telefona informacijskoga centra internetske robne kuće: +36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286

e-mail: webshop@flpseeu.hu

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

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

Operativna uprava

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. Telefon: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289

Generalni manager: Péter Lenkey, mobitel: +36 70 436 4279

Asistentica: Barbara Dörnyei: kućni 191, mobitel: +36 70 436 4281

Financijska direktorica: Gabriella Rókás Véber, telefon: +36-1-269-5370/kućni 171, mobitel: +36-70-436-4220

Financijska recepcija: Ildikó Páll, mobitel: + 36 70 436 4256

Direktor za kontroling: Zsolt Suplicz, telefon: +36-1-269-5370/kućni 181, mobitel: +36-70-436 4194

Radno vrijeme ureda te skladišta u ulici Nefelejcs:

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

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

Telefon: +36-52-349-657, faks: +36-52-349-187

Otvoreno: Ponedjeljak: 12-20 sati, Utorak–Petak: 10–18 sati (fakturiranje završava 30 minuta prije kraja radnoga vremena).

Područni direktor: Kálmán Pósa, mobitel: +36-70-436-4265

Segedinska područna uprava: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,

Telefon: +36-62-425-505, faks: +36-62-425-342 Otvoreno: Ponedjeljak: 12–20 sati, Utorak–Petak: 10–18 sati (fakturiranje završava 30 minuta prije kraja radnoga vremena). Područni direktor: Tibor Radóczki

Székesfehérvárska područna uprava: 8000 Székesfehérvár, Várkörút 17.

Telefon: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, faks: +36-22-503-913

Otvoreno: Ponedjeljak: 12–20 sati, Utorak–Petak: 10–18 sati (fakturiranje završava 30 minuta prije kraja radnoga vremena). Područni direktor: Tibor Kiss
Izvanredno radno vrijeme: Prodaja proizvoda odnosno narudžba u mađarskim predstavništvima posljednje subote u mjesecu, kada nakon te subote u dotičnom mjesecu više nema radnih dana: 12–20 sati. Točan termin tih tretmana svaki put objavljujemo na web-stranici i u predstavništvima.

Forever Resorts

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

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

Direktor mađarskih ustanova Forever Resortsa je Péter Lenkey, operativna direktorica Katalin Király, direktor marketinga i prodaje Tamás Mocsnik.

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

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

NACRT OBRAZOVNOG PROGRAMA ZA 2014.

DANI USPJEŠNOSTI: 25. siječnja, 22. ožujka, 17. svibnja, Dan zdravlja 18. svibnja, 19. srpnja, 13. rujna, 15. studenog

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

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

OBAVJEŠTENJA



SRBIJA

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

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

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

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

Dan uspješnosti: 24. studenog



CRNA GORA

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



SLOVENIJA

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

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



HRVATSKA

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

Riječki ured: 551000 Rijeka; Strossmayerova 3a., Tel: + 385 51372 361;
Mob: + 385 91 4551 905, Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak 12:00 - 20:00,
utorak, srijeda i petak 09:00 - 17:00
Područni direktor: Mr.sc. László Molnár
Naručivanje e-mailom: foreverzagreb@gmail.com
Medicinski stručnjaci: Dr. Ljuba Rauški Naglič, mob: + 385 91 5176 510
- neparni datumi 17:00 -20:00., Dr. Draško Tomljanović,
mob: + 385 91 41 96 101 - utorak od 14:00 - 17:00 i petak 14:00 - 16:00
Edukacije u uredima Zagreb i Rijeka: ponedjeljak i četvrtak od 18:00^h
Web adresa: www.foreverliving.com - birajte hrvatski jezik
Na stranici www.foreverliving.com možete napraviti web
narudžbu proizvoda

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



ALBANIJA

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



KOSOVO

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



BOSNA I HERCEGOVINA

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

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

Dan uspješnosti: 7. Prosinca, Bijeljina

FOREVER



ZOLTÁN KISS I ERZSÉBET KISS SZALAY MANAGERI

**Budimpeštanski bračni par pridružio se Foreveru 2007. Za Erzsébet odonda Forever znači glavno radno mjesto. Usto ona je već petnaest godina instruktora aerobike. Njezin muž Zoltán je poduzetnik i ima vlastitu trgovinu. Brinu se za troje djece. O proteklim godinama te planovima u budućnosti razgovarali smo s Erzsébet. Sponzori: Károly Léránt i Edina Léránt Tóth
Viša linija: István i Anita Utasi, Andrea Gecse, Róbert Varga i Tímea Varga-Hortobágyi, Zsolt i Anita Leveleki, Terézia Hermann, Zoltán Becz, Zsuzsanna Viktória Kenesei.**

TREBALA SAM PRONAĆI HARMONIJU

proizvodi za veoma kratko vrijeme dokazali, podrazumijevalo se da ih preporučim poznanicima. Sve troje djece odlazi nam u zajednice, podijelila sam s roditeljima povoljna iskustva. Nisam još održavala prezentacije, ali i tako bih imala dva-tri boda prometa mjesečno. Vidjevši to, sponzor me je nazvao i rekao da bi se iz toga dalo i više izvući kada bismo zajedno radili planski. To je bilo početkom ljeta, a do rujna sam postala supervizorica.

I tomu je već šest godina. Je li katkad zapinjalo?

Stalno bih se bavila biznisom, preporučivala sam proizvode, ali mislim da „sam se trebala potkovati“ kako bih uspjela osvojiti managersku razinu. Iako sam imala dovoljno aktiviteta i dobro sam se osjećala u biznisu, prošlo je dvije godine do sljedeće razine.

Koja ti je bila motivacija?

Jednostavno sam zavoljela stvar. Od Forevera sam dobila mnogo toga: u razvoju ličnosti, te znanje koje bi trebalo prenositi učenicima u školama jer zahvaljujući njemu veze među ljudima postaju bolje, na primjer u braku ili s djecom.

Proteklo je skoro sedam godina od pristupa na managersku razinu. Što se dogodilo u međuvremenu?

Zapravo smo se već 2002. upoznali s ovom mogućnošću. Tada su nas Karcsi i Edina (*kasniji sponzori Károly Léránt i Edina Léránt Tóth, op. ured.*) prvi put potražili. Odgovorili smo im „ne“, nismo vidjeli mjesta toj stvari u našem životu. Međutim, 2007. ponovno su nas potražili, upravo u vrijeme kada smo bili otvoreni prema mogućnostima koje pružaju proizvodi.

Znači, postali ste korisnici. Kada ste primijetili poslovnu mogućnost?

Zapravo su uporaba i gradnja mreže krenule paralelno, naime u to smo vrijeme tražili mogućnost koja ne traži cjelodnevni rad, ali da osigura prihod od 100–150 tisuća forinta. Budući da su se

Tko te sada gleda ili sluša, vidi da živiš u harmoniji s obitelji i poslom.

Da bih uspjela napredovati u biznisu, trebala sam pronaći harmoniju. Dugo sam imala osjećaj da „teglim biznis“, a rezultati nisu dolazili. U drugi plan stavila sam sva ostala područja svojega života, ali unatoč tome ne bih se uspijevala stopostotno koncentrirati. Stalno bih razmišljala o propuštenim zadacima: što je s djecom, idu li stvari bez mene? Na koncu sam shvatila: Forever ne traži od mene da totalno promijenim život, nego da se osjećam dobro u svemu što radim, bez grižnje savjesti. Sada već znam da manje nekada znači više. Ovaj je biznis zapravo već od samoga početka „s autorskim pravima“, naime samostalni kupci mi dolaze u skladište i kupuju, a ja dobivam novac.

Očuvala si i posao instruktore, zar ne?

Jesam. Tri dana u tjednu radim kao instruktora aerobike. Moram priznati da sam razmišljala o odustajanju od toga kako bih mogla graditi mrežu. Poslije sam shvatila da tada više ne bih bila ista osoba. Od održavanja satova aerobike biznis mi nije postajao manje vrijedan, ali trebala sam pronaći ravnotežu. Sve je dobilo svoju ravnotežu u mojem životu, posao ide dobro i ja se osjećam veoma dobro u njemu.

Imamo troje djece: Nanett ima devet, Dorina dvanaest, a Balázs četrnaest godina. Veoma se ponosim njima, svi se bave športom, Balázs je čak reprezentativac u gimnastici. Pravi su uzori kad ih vidite kako svakoga dana rade za uspjeh, kako idu svojim putem. Mislim da s Balázsom imamo dosta sličnoga, obojica radimo svoj posao, borimo se sa zaprekama. Kada uči novi element, mnogo vježba i uspijeva ga napraviti samo nakon nekoliko pokušaja. To je kao kad ja, nakon mnoštva odbijanja, napokon dobijem nečije „da“. U ovom sam poslu i zato što djeca ovdje vide prave primjere svjesnog očuvanja zdravlja, prihvaćanja odgovornosti. Ovdje osjećam da nema smisla biti negativan, jednostavno se ne isplati!

Koliko znam, u obitelji se gradnjom mreže baviš pretežito ti, međutim potreban ti je i muž koji ti daje potporu.

Zajednički smo donijeli odluku da krenem u biznis. Muž me prati na priredbe, a ako sretno ljude koji su po njemu otvoreni za biznis, predaje ih meni. Pomaže mi, ali u većini slučajeva ja „vodim trgovinu“, što je i u redu.

Kako dalje?

Toliko sam puta čula tijekom godina, da sam zapamtila: kada dostigneš jedan cilj, odmah trebaš imati sljedeći. Sudjelujemo u londonskim poticajnim programima, a cilj nam je kvalificirati se za Opatiju 2014.





III. dio: Učinkovitost

Ovaj mjesec od četiriju Foreverovih načela usredotočit ćemo se na učinkovitost: neka slijedi dostavljanje proizvoda kupcima.

Učinkovitost = tvoji kartonski bodovi (proizvodi koje kupuješ osobno pod svojim kodom + oni koje kupuju tvoji novi osobno sponzorirani distributeri).

Pouzdana Foreverova mreža raspolaže veoma jakom poslovnom stranom. Na tri načina možeš zaraditi više:

- 1) Profit od novih distributera
- 2) Sposobnost da pronađeš i uključiš nove, potencijalne distributere
- 3) Kada se koncentriráš na svoje aktivne kartonske bodove, tada ostaješ usredotočen na djelatnosti koje neposredno pridonose rastu te stabilnosti tvog biznisa: osobna uporaba proizvoda, podjela proizvoda s drugima te osobno sponzoriranje novih distributera.

Nakon svega toga razgovarajmo o trima načinima kako možeš **optimirati svoje aktivne kartonske bodove**.

Budi ti proizvod proizvoda!

Veoma je važno da upotrebljavaš što je moguće više proizvoda, na taj način iskusit ćeš njihove blagodati za kvalitetu života i ljepotu. Iskusi više energije, mekšu i glatkiju kožu, te kvalitetniji život. Povrh toga možeš steći jednu od najvažnijih poslovnih vrijednosti, upoznavanje proizvoda od najboljeg učitelja – vlastita iskustva! Prisjeti se: što više proizvoda upotrijebiš, to više stječeš znanja, a više znanja znači će efikasniju preporuku proizvoda i više kartonskih bodova. Kako ti se poboljšavaju i razvijaju kvaliteta života i vanjština, to će postati najbolja reklama tvog biznisa. To će primijetiti i drugi i htjet će kupiti proizvode zbog samouvjerenog poznavanja proizvoda.

Nastavi s osobnom preporukom proizvoda!

Nije važno koliko ti biznis raste, kontinuirano trebaš osobno preporučivati proizvode. A to neće povući za sobom samo više prihoda kako ti ekipa bude rasla, nego će ti pomoći i da ostaneš aktivan distributer na mjesečnoj razini. Mnoštvo je načina da se to ostvari, među ostalim: prezentacije, susreti 1/1, online prisutnost putem web-stranice MyFLPBiz ili sudjelovanje na izložbama, prezentacijama.

Graditelji mreže i korisnici proizvoda

Kupnje novih distributera, sve dok i sami ne postanu ovlašteni za veleprodajne povlastice, mogu se smatrati dijelovima tvoga maloprodajnog aktiviteta. Ako si ih sponzorirao i ako su postali dio marketinškoga plana, dobivaš 15% iznosa njihove kupnje. Novi distributeri koji pristupaju preko tebe mogu se podijeliti u dvije grupe: **u graditelje mreže te korisnike proizvoda**. Graditelji mreže obično kupuju Touch, održavaju prezentacije proizvoda te ozbiljno pokušavaju preporučiti proizvode i odmah primiti nove ljude. Nasuprot tomu, distributeri korisnici kupuju upravo onoliko koliko je minimalni uvjet kupnje, obično za vlastite potrebe; nisu spremni dublje ući u biznis. Takvi ljudi ostat će korisnici proizvoda sve dok ne kupe u vrijednosti dvaju kartonskih bodova u dva uzastopna mjeseca. Dok se to ne dogodi, na njihovoj kupnji realizirat ćeš 15% dobiti, možda čak godinama. Važno je i nadalje održavati kontakte s njima, pružati im informacije, pratiti ih.

Sada već znaš na koji način možeš maksimirati učinkovitost povećanjem svojih aktivnih kartonskih bodova. Tvoji aktivni kartonski bodovi doslovce znače temelj biznisa. Tvoja buduća snaga i stabilnost u FLP-u ovisit će o kvaliteti tvog temelja. Nikada ne prestani s osobnom preporukom proizvoda, neovisno o veličini ekipe. A to ne povećava samo novac u džepu, nego putem primjera uči distributere tvoje niže linije. Zamisli što bi se dogodilo s mjesečnim bonusima kada bi svi niželinjski distributeri povećali svoju učinkovitost za samo nekoliko kartonskih bodova mjesečno... Nadamo se, vidimo se na pozornici Globalnoga Rallya 2014. u Londonu!

EDUKACIJSKI I PROGRAMSKI PLAN FLP-A

2014

Siječanj	18. Dan uspješnosti Ljubljana	25. Dan uspješnosti Budimpešta Arena Syma		26. Dan uspješnosti Beograd
Veljača	15-16. Miklós Berkics, Dijamantni tečaj Budimpešta Arena Syma			
Ožujak	22. Dan uspješnosti Budimpešta Arena Syma	15. Dan uspješnosti Opatija	30. Dan uspješnosti Beograd	
Travanj	6. Turbo start dan Budimpešta Arena Syma	19. Dan uspješnosti Maribor	27. travnja – 5. svibnja Globalni Rally London	
Svibanj	10 Dan uspješnosti Zagreb 10. Dan uspješnosti Sarajevo	17. Dan uspješnosti Budimpešta Arena Syma	18. Peti Dan zdravlja Budimpešta, Arena Syma 18. Dan uspješnosti Beograd	19-26. GO DIAMOND Turska
Lipanj	7. Turbo start Slovenija	14-15. Miklós Berkics, Dijamantni tečaj Budimpešta Arena Syma	22. Dan uspješnosti Beograd	
Srpanj	19. Dan uspješnosti Budimpešta Arena Syma			
Kolovoz	2. Turbo start dan Budimpešta Arena Syma			
Rujan	13. Dan uspješnosti Budimpešta Arena Syma	21. Dan uspješnosti Beograd	24-29. Eagle Manager Retreat Lake Tahoe	
Listopad	3-4. Holiday Rally Opatija	11. Miklós Berkics, Dijamantni tečaj Budimpešta Arena Syma	25. Dan uspješnosti Opatija	
Studeni	8. Dan uspješnosti Bijeljina	15. Dan uspješnosti Budimpešta Arena Syma	22. Dan uspješnosti Ljubljana	30. Dan uspješnosti Beograd
Prosinac	6. Turbo start dan Budimpešta Arena Syma			

FOREVER

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Tel: (+36 1) 269 53 70 Fax: (+36 1) 297 1996
Glavni urednik: Zsuzsanna Petröczy Urednici: Valéria Kismárton, Kálmán Pósa, Sándor Rókás

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

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

www.foreverliving.com



ALOE BLOSSOM
HERBAL TEA

FOREVER
BEE HONEY

11 12 13 14
15 16 17
Acc
☺