

HUNGARY ALBANIA BOSNIA AND HERZEGOVINA CROATIA MONTENEGRO SERBIA SLOVENIA

FOREER

November 2014 | XVIII Issue 11

FAST START
WITH **F.I.T.**TM



Prerušena blagodan

Jedno od najvažnijih rukovoditeljskih pristupoa naučio sam od Henrya Forda: "Ne usredotočuj se na probleme, nego na rješenja!"

Kao što znate, nedavno smo se vratili s fantastičnog susreta eagle managera održanog na Lake Tahoeu. Bilo je čudesno vidjeti kako distributeri uživaju u krajoliku Lake Tahoea, upoznavaju se s novim sadržajima i poticajnim programima. Bilo je fantastično – upravo stoga iz godine u godinu nestrpljivo očekujem taj događaj.

Naša talentirana organizacijska ekipa isplanirala je susret eagle managera do najsitnijih detalja. No kako i za svakodnevni život vrijedi da se stvari ne odvijaju uvijek po planu, bilo je toga i ovdje, ali smo pronašli rješenje.

Pripremili smo dolazak prve grupe, međutim dogodila se nepredvidiva stvar: zbog vremenskih prilika brisani su mnogi letovi, na taj način mnoštvo distributera ostalo nam je u zračnoj luci, ali nisu bili sami... I Navaz i ja bili smo s njima na istom mjestu, bilo je nemoguće stići do Tahoea. Ono što se činilo nekoliko minuta, zapravo je trajalo 5 sati. Za to vrijeme okupili smo distributere u zračnoj luci i nabavili autobus koji nas je odvezao na Lake Tahoe. Bilo je to čudesno putovanje, slikali smo se i pričali dogodovštine.

Brisanje letova zapravo je bilo „dobro u zlom“, jer je taj neplanirani izlet pokazao što je zapravo bit susreta eagle managera: radi se o rukovođenju, prilagodbi, pružanju pomoći i ljubavi prema onom čime se bavimo!

Sljedećih dana svi eagle manageri svijeta čuli su tu poruku od rukovodstva majčinske tvrtke, GLT-članova ili putem međusobnih razgovora. Doista je bio ugodan osjećaj.

Ako si sudjelovao na priredbi, čestitam ti na rezultatu. Ako se nisi uspio pridružiti, zbog čega nisi? Na polovini smo puta za kvalifikaciju za susret eagle managera 2015., imaš još mnogo vremena kako bi ispunio uvjete. Što bi mogao učiniti drukčije da dogodine i Ti budeš na fešti u Cancunu?

Zahvaljujem vam na čudesnim danima na Lake Tahoeu! Ja već odbrojavam dane do Cancuna!



Rex Maughan
predsjednik uprave,
generalni direktor



Izazov

Na izazov Miklósa Berkicsa može se reći samo "da" stoga sam, kako to doliči, započeo po drugi puta u životu Clean 9. Na svu sreću i moje okruženje me pomaže stoga sam, kako ne bih ispaio vuk samotnjak, izazvao nekolicinu kolega na natjecanje. Pročišćavanje dolazi dobro svima.

Moja žena Ana, koja doista mnogo čita i surfa o internetu, potražila me pitanjem: znam li, što je Angelina Jolie izjavila o Garciniji u Cambodiji? Dakle, glumica je imala osjećaj kako joj tijelo na utjecaj te biljke tijekom dijete zaželjelo samo jela na koje doista ima potrebe. Dobro, dobro, rekoh. To je samo reklama. Krenuh prije tjedan dana u utorak s Clean 9 i gle čuda, doista: ne jede mi se jedno jelo, pa ni drugo, što više: ni ono što sam prije tjedan dana još rado pojeo, međutim drugo bih pak jeo. Istina, to je samo moje iskustvo, svi funkcioniramo drukčije, međutim više je nego zanimljivo. U prvom tjednu izazova smršavio sam tri kile i osjećao se fantastično dobro, na rođendan me ne ćete prepoznati! Postadoh lakši i još energičniji, gibam se i jedem samo toliko koliko doista zaželim. Pripazi i ti na sebe!

Toliko mi se dopao taj način života da odlučih uza milijun svojih obveza izazvati najmanje trideset svojih prijatelja i kolega: neka osjete da se brinem o njima. Već ih se desetak odazvalo. Ti kolikom broju svojih prijatelja pomažeš? Znaš, što je zanimljivo? Forever plaća i za to, a mladi čak s programom Clean 9 mogu krenuti na natjecanju Mr. i Miss F.I.T., gdje ih očekuje mnoštvo putovanja, lijepi krajolici, slikanja i vrijedne nagrade.

Dosta je bilo čitanja, brzo nazovi prijatelja ili prijateljicu, a o izazovu me obavijesti na Facebook stranici Miklós Berkics Clean 9 Challenge! Ne zaboravi poslati i slike o promjenama!

Želim vam ugodnu zabavu, vidimo se na pozornici!

Naprijed, Forever Hrvatska!



Phd. dr. Sándor Mílesz
državni direktor





BODY AND SOUL Božićne blagdane pozlaćuju pokloni namijenjeni duši i tijelu. Forever se i ove godine priprema za Božić fantastičnim poklon-paketima. Traži naše ekskluzivne božićne kataloge u skladištima, odaberi i kupuj sebi i svojoj obitelji najprikladniji poklon-paket, koji ćemo ti predati u atraktivnom pakiranju! Uza svaki paket dobit ćeš vrijedan poklon!



free + gift



Sonya skin care packet



Body packet



Joy packet



Heart packet

- 277 | Aloe Purifying Cleanser**
- 278 | Aloe Deep Cleansing Exfoliator**
- 279 | Aloe Refreshing Toner**
- 280 | Aloe Balancing Cream**
- 281 | Aloe Nourishing Serum**

CC 0,599

- 015 | Forever Aloe Vera Gel™**
- 062 | Aloe Lotion**
- 376 | Forever Artic Sea®**
- 439 | Forever Daily™**

CC 0,388

- 034 | Forever Aloe Berry Nectar**
- 037 | Nature Min®**
- 054 | A-Beta-CarE®**
- 260 | Aloe-Jojoba Shampoo**
- 261 | Aloe-Jojoba Conditioning Rinse**

CC 0,488

- 015 | Forever Aloe Vera Gel™**
- 208 | 25TH Edition® Perfume Spray for woman**
- 209 | 25TH Edition® Cologne Spray for man**
- 320 | ARG1+®**
- 376 | Forever Artic Sea®**

CC 0,707

Merry Christmas!



Energy packet

Soul packet

Celebrate packet

Aroma Spa packet

- 040 | First
 - 064 | Aloe Heat Lotion
 - 196 | Forever Freedom
 - 440 | FAB X
- CC 0,324

- 015 | Forever Aloe Vera Gel™
 - 022 | Forever Aloe Lips™
 - 047 | Gin-Chia®
 - 287 | Relaxation Shower Gel
 - 288 | Relaxation Massage Lotion
- CC 0,347

- 015 | Forever Aloe Vera Gel™
 - 067 | Aloe Ever-Shield®
Deodorant Stick
 - 321 | FAB Energy Drink™
 - 371 | Aloe BB Crème/nude ili
 - 373 | Aloe BB Crème/cocoa
 - 374 | Vitalize™ Men's ili
 - 375 | Vitalize™ Women's
- CC 0,425 (ženska verzija)
CC 0,418 (muška verzija)

- 285 | Aroma Spa Collection
- CC 0,210

Sadržaj paketa i poklon mogu biti različiti:

Na koji način koristiti

F.I.T.TM pakete za gradnju mreže i širenje biznisa?

Povećaj svoj biznis Foreverovom kružnom gradnjom biznisa tako da se koristiš paketima za gradnju mreže poput Forever Clean⁹, F.I.T. odnosno Vital⁵. **Jednostavno je!**



Clean 9 (uskoro nova verzija)



F.I.T. 1 (uskoro)



F.I.T. 2 (hamarosan)



Vital⁵



EnArgi (uskoro)

- Uživaj u Foreverovim ekskluzivnim proizvodima tako da kupuješ pakete F.I.T ili Vital⁵, potom ih preporučuj članovima svoje obitelji ili prijateljima.
- Imaj najmanje dva osobno sponzorirana novoučlanjena suradnika, čija kupnja od 2cc neka sadrži najmanje jedan Foreverov paket za gradnju mreže.
- To je sve, time ćeš udovoljiti uvjetima Foreverove kružne gradnje biznisa. Sponzorirao si dva nova distributera koji će uskoro i sami učlaniti po 2 distributera. Na taj način tvoja struktura proširuje se sa 6 novih članova, koje možeš voditi kroz cijeli kružni proces gradnje biznisa.



Kružni proces gradnje mreže može zahtijevati jedan dan, tjedan ili mjesec, to ovisi samo o tebi. Ostvari 3 kruga, pa će ti ekipa brojiti već 90 ili više članova.

Kontinuirano ponavljaj kružnu gradnju biznisa, nauči i druge tomu. Možeš ostvariti bilo koji cilj, bilo koje snove, granice ne postoje. Imat ćeš bolji izgled izvana i bolji ugođaj iznutra, a povrh toga naći ćeš se na dobrom putu prema kvalifikaciji za Chairman's Bonus, koji će ti promijeniti cijeli život!



LEGYÉL TE!

FOREVER MR. VAGY MISS F.I.T. BEAUTY 2015

Örömmel értesítünk Benneteket, hogy szenzációsan beindult a Berkics Miklós Clean9 Challenge, ezért úgy döntöttünk, hogy a C9-el elinduló új belépőknek versenyt hirdetünk a Forever MR. és MISS F.I.T. Beauty 2015 címekért. A versenyzők nemcsak szépségben és fittségben, hanem tudásban is összemérik tehetségüket, ezért akik például verssel, prózával, tánccal vagy akár énekkel is tudják színesíteni fellépésüket, előnyben részesülnek a kiválasztás során.

A VERSENYEN VALÓ RÉSZVÉTEL FELTÉTELEI:

- be nem töltött 25. életév (1989. nov. 1. után születettek)
- 2014. november 1. utáni regisztráció
- C9, vagy annál nagyobb értékű Touch megvásárlása a belépéskor

E-mailben várjuk a fényképes jelentkezéseket a flpbudapest@flpseu.hu címre, a tárgyrovatba kérjük feltüntetni a "Mr. F.I.T." vagy Miss F.I.T." szöveget.

Magyarországi középdöntőre 2015. május 16-án este a Syma Csarnokban kerül sor, régióknak döntőjét pedig a Gyémánt Holiday Rally keretén belül rendezzük meg: 2015. október 2-án a MR., október 3-án pedig a MISS F.I.T. Beauty győztesét fogjuk kiválasztani. Emellett számos igen értékes ajándékot adunk át a verseny során minden résztvevőnek. Az első helyezettek jutalma exkluzív megjelenés a Forever Magazinban és más kiadványainkban.

**A GYŐZTESEK 1 ÉVEN ÁT A FOREVER
ARCAI LESZNEK!**





HR

HOLIDAY RALLY

Opatija



A JUBILEUMI, TIZEDIK HOLIDAY RALLY IMMÁR MÁSODSZOR, ÁM EGYÜTTAL UTOLJÁRA KERÜLT MEGRENDEZÉSRE OPÁTIJÁBAN, JÖVŐRE ISMÉT VISSZATÉR KORÁBBI HELYSZÍNÉRE, PORECSBE. NEMCSAK A HELYSZÍN LESZ MÁS A KÖVETKEZŐ ÖSSZEL, HANEM A KÉPZÉS IS MEGÚJUL: MOSTANTÓL AZ I. GYÉMÁNT HOLIDAY RALLY-RE MINŐSÜLHETNEK RÉGIÓNK NYOLC ORSZÁGÁNAK FORGALMAZÓI.

Induljon bárhonnán is a régióból, bármelyik forgalmazói szint képviselőjeként a Forever cég jóvoltából, mindenki számára nagyszerű érzés megérkezni ide, ahol a jó hangulatú, ámde kissé kimerítő út végén megszállhatunk a teljes ellátást nyújtó szállodákban, bejárhatjuk a gyönyörű várost, illetve birtokba vehetjük a Rally helyszínét, a Kvarner Hotelt. Minden feltétel adott volt ahhoz, hogy a lehető legideálisabb körülmények között tanulhassunk a legsikeresebb vezetők előadásai által.

1. NAP – HASZNOS INFORMÁCIÓK AZ ALAPOKTÓL

A hagyománnyal idén sem szakítva most is **Jadranka Kraljic-Pavletic** senior eagle és **Lapicz Tibor** soaring manager vezényletével zajlik a program. Minden jelen lévő ország képviselőit külön köszöntik, majd röviden ismertetik, hogy mi vár ránk az előttünk álló hétvégén. A színpadra szólítják **dr. Miliesz Sándor** ország igazgatót, azt az embert, aki mindnyájunk példaképeként 1997 óta irányítja a régiót, a Magyar Természetgyógyászok Szövetségének alelnöke, életműdíjas természetgyógyász, hat gyermek édesapja és nem mellesleg zafír manager. Irányítása alatt mára a Forever Magyarország és a délszláv régió Európa egyik legmeghatározóbb forgalmú régiójává nőtte ki magát. Az ország igazgató külön köszönti a Chairman's Bonus csapat tagjait, az Eagle Managereket és persze az újonnan minősült supervisorokat, hisz ez a szeminárium leginkább hozzájuk szól, értük jött létre: „Nagyon büszkék vagyunk rátok, fantasztikusan jó a csapat, az új supervisorok pedig az új motorjai a Forevernek! Jó tanulást és egyúttal jó szórakozást kívánok!”

MEGFELELŐ TÁPLÁLKOZÁS, JÓ KÖZÉRZET

Elsőként **Siklósné dr. Révész Edit** soaring manager, az FLP magyarországi Orvos Szakmai Bizottságának elnöke az aloe vera gyógynövény hatásairól tart tájékoztatót. „Az aloe vera négy és fél ezer éve áll az emberiség szolgálatában, már a görögöknél is a szépséget, a nyugalmat, a szerencsét és az egészséget jelentette. A több mint 300 aloe faj közül a legnagyobb hatékonysággal az Aloe Barbadensis Miller rendelkezik.” 240 féle hatóanyagának köszönhetően számos jótékony hatása van, többek között aminosavakat, ásványi anyagokat, enzimeket és vitaminokat tartalmaz. „Önmagában az elméleti tudás nem elég, az is nagyon fontos, hogy reggelente mindannyian igyuk meg a gél adagunkat, és üzletépítőként tartsuk be az első számú szabályt, a 100 %-os termékfelhasználást.”



Dr. Seres Endre zafir manager, aki szkeptikus sebészként először nem hitt a termékek jótékony hatásában, 1997 novemberében kötelezte el magát a Forever hálózata mellett, és mára feleségével együtt az egyik legsikeresebb orvosházaspár régióinkban. „Az átlagember naponta 8-10 gyógyszert szed 60 éves korára, míg a feleségemnek és nekem egyetlen tablettát sem kell szednünk hála a lassan 17 év óta fogyasztott foreveres termékeknek.” Szakmai előadásában beszél hazánk főbb halálokozásairól, melyek a szív- és érrendszeri-, a daganatos-, az emésztőszervi- és a légzőszervi betegségek. „Egyik létfontosságú szervünk a szívünk, amely gigászi munkát végez többek között a percenkénti 70 szívizom összehúzóddással. A szív hibátlan működéséhez mindenekelőtt a keringésünknek kell tökéletesnek lennie.” A leggyakoribb rizikófaktorok a magas vérnyomás, a helytelen táplálkozás és a mozgásszegény életmód. Ahhoz, hogy minél magasabb minőségi életkort éljünk meg, elengedhetetlenül fontos a megelőzés, melynek egyik legjobb módja a rendszeres termékhasználat már a magzati élettől kezdődően. **Dr. Samu Terézia** soaring managernek, a Forever Magyarország hivatalos orvos tanácsadójának mai témája az egészséges életmód a Foreverrel. „Az egészség a saját felelősségünk. A cukor, a liszt és a növényi olajok túlzott fogyasztása helyett igazi ételmezt, és ne pedig feldolgozott készételt fogyasszunk!” Mivel a zöldségek és gyümölcsök vitamin- és nyomelem tartalma drasztikusan visszaesett az utóbbi évtizedekben, legalább ötször annyit kéne ezekből fogyasztani, hogy elegendő vitamin és ásványi anyag jusson a szervezetünkbe. Ezt a hiánypótlást leginkább a minőségi étrend-kiegészítővel tudjuk elérni. „A táplálkozásunk során sok mérgező anyag kerül a szervezetünkbe, ezért szükségszerűen méregtelenítenünk is kell, emellett a testmozgásnak is be kell épülnie a mindennapjainkba.” Kezdjük a napot a termékekkel, tervezzük meg a teendőinket, hogy elkerüljük az időzavart! „Csináld, de ne azért mert kell, hanem azért, mert szereted!” Huszonhét éve dolgozik gyermekorvosként és tizenöt éve csatlakozott az FLP-hez **Vargáné dr. Juronics Ilona** soaring manager, **Dr. Németh Endre** szülész-nőgyógyász, tisztiorvos és természetgyógyász, szintén soaring manager és a Forever Magyarország hivatalos orvos tanácsadója. Idén is ketten együtt koordinálják a „Terméktapasztalok” programrészt, amely során forgalmazók mesélnek saját pozitív tapasztalataikról.

CSAPATJÁTÉKOSNAK LENNI JÓ

Herman Terézia soaring eagle manager 1997-ben regisztrált a Foreverhez és ma az FLP alapjairól mesél nekünk. „Az emberi alkotóképességnek minden olyan teljesítménye, melyre elismeréssel és csodálkozással tekintünk nem más, mint a kitartás ellenállhatatlan erejének példája és megnyilvánulása.” Akik kezdőként vannak itt, és most indulnak neki ennek az üzletnek, azok ebből a rendezvényből erő tudnak meríteni. Ahhoz, hogy igazán képviselni tudjuk ezt az üzletet, mindenekelőtt meg kell ismerni a céget és annak példamutató vezetőit, a termékeket és a marketingtervet. „Számít rád a cég és fontos vagy neki” Fontos, hogy legyen egy álmunk, ami igazán meg tud mozgatni azért, hogy aztán mindent meg is tegyünk annak eléréseért, azonban arra vigyázzunk, hogy ne 'nyomuljunk', csak



építsük a vállalkozásunkat." A személyiségfejlődés is elengedhetetlen feltétele annak, hogy be tudjuk vonzani az embereket.

Belosa Stjepan eagle manager és senior manager feleségével együtt építi közös hálózatukat Horvátországban. Neki a 2012-es budapesti Európai Rally adott nagy lendületet, ahol látták a szponzorukat senior managerként minősülni, és elkezdett hinni abban, hogy ez neki is sikerülhet. Az ő életében a Holiday Rally kiemelt helyet foglal el, hisz utána mindig sikerült továbblépniük az üzletben. Míg az elsőn supervisoroként, a másodikon már managerként a harmadik Holiday Rally-jükön immáron senior managerként lehetnek jelenek. „Ha én képes voltam rá, mindannyian képesek vagytok rá, de ehhez bizonyos dolgokat meg kell változtatnunk önmagunkban. Néha fáj ugyan a sikerhez vezető út, de az csak egy pillanatnyi állapot és ez a fájdalom gyorsan elmúlik." Akik ma itt vannak supervisoroként, azok saját kezükbe vették a sorsukat és maguk döntenek arról, hogy milyen irányba halad az életük. Stjepan mindenkit megkér, hogy írja le a legnagyobb félelmét egy papírra és aztán ezt dobja be a tengerbe, hadd ússzon el a félelme, ami addig akadályozta a feljebb lépésben. **Nagy Ádám**

senior eagle manager egy nagy multinacionális céget hagyott hátra, amikor a Forever vállalkozásban megfogta őt a passzív jövedelem lehetősége. „Élj egy olyan életet, ahol megtalálod a saját hangodat, és inspirálsz másokat is arra, hogy megtalálják a saját hangjukat." Amikor meghozzuk a döntést a Forever mellett, akkor a szívünk fog elindítani, nem az anyagiak. Ha megvan az igény, hogy miért kezdjük el ezt a vállalkozást, akkor az kiindulópontnak ugyan jó, de aztán

a hogyan a szponzorunk segítségével be kell ültetni a napi gyakorlatba. Be kell tervezni a naptárunkba a meghívást, a bemutatót és a konzultációt. Nagyon fontos a statisztika is, minden egyes nap végén adminisztráljuk le az aznapi meghívások eredményeit a későbbi siker érdekében.

Dicsérni és motiválni minden munkatársunkat a saját személyiségtípusa szerint kell. „Egy új szokást úgy tudunk kialakítani a legkönnyebben, hogy kitűzzük a jutalmat, amit elérhetünk általa." **Nesic Vitomir**

manager korát meghazudtolóan 60 év felett is komoly csapatjátékos. „A mi munkánk egy folyamat, amiért rendszeresen kell dolgoznunk, és ehhez rendeznünk kell magunkban a dolgokat. Ahhoz, hogy egy csapatot fel tudjunk építeni fontos, hogy megtaláljuk a közös célt a családon belül is, hisz ez fog minket aztán előre vezetni." A vezetőnek kell, hogy legyen egy víziója és persze megfelelő tudása ahhoz, hogy működjön a csapata. Könnyű dolga van egy ilyen csapat tagjának, mert tudja, hogy olyan vezetője van, aki a megfelelő irányba viszi őt. Egy hagyományos munkahelyen az ember csak a munkaadója javára dolgozik, itt azonban minden egyes tag a szponzora segítségével a saját és egyúttal a hozzá tartozó emberek boldogulásáért tud tenni.



Halmi István 2012-ben lett gyémánt-zafír manager, és immár 15 éves múltra tekint vissza története az FLP-vel. „Egy hagyományos családi vállalkozás elindítása rengeteg lemondással jár. Abba nem kevés pénzt és időt kell beletenni, amit a családuktól veszünk el. Herman Terézia volt a kiváltó oka annak, hogy egy másfajta családi üzletépítésbe kezdünk. Megkeresett minket ezzel a lehetőséggel, ami aztán gyökeresen megváltoztatta az életünket. Nekem az a családi hálózatépítés, hogy együtt tudunk megélni mindent, és hogy annyi időt töltsünk a gyerekeinkkel, amennyit csak szeretnénk. A Forever egy olyan életérzést, egy olyan fajta családi üzletépítést tud nekünk adni, aminél megengedhetjük magunknak, hogy akár hónapokra elutazzunk anélkül, hogy ennek kárát látná az üzletünk, hisz az akkor is működik, ha mi nem vagyunk éppen jelen.” **Vágási Aranka** gyémánt-zafír manager, egykori élsportoló, háromdiplomás tanár 1997 óta építi az FLP vállalkozást családjával. Nagyon fontos, hogy rendezvénytől rendezvényig tudjunk szinteket ugrani, hisz ezzel lehet igazán lemérni a szemináriumok hasznát és eredményességét. „A supervisor szint már ismerkedés a marketingtervvel, de innentől kezdve a manageri szintet kell célba venni, ami azoknak jár, akik mindent meg is tesznek érte.” Ha rendszeresen fogyasztjuk a termékeket, akkor a jó tapasztalatainkkal rengeteg embert meg tudunk nyerni, ha nem is hálózatépítőnek, de fogyasztónak mindenképp. 4 olyan embert kell találnunk, aki eléri a supervisor szintet, és akkor stabilan ki fog domborodni a manageri szintünk. „A Foreverben mindenki sikeres lesz, aki nem hagyja abba!” **Szabó József** zafír manager hitének és szorgalmának köszönhető, hogy 1997 tavaszán elindult az FLP Magyarország sikertörténete. „Egy ilyen képzésen meg kell éreznünk ennek a lehetőségnek az üzenetét. Meg kell változtatnunk a világról alkotott képünket ahhoz, hogy nyitottabbak legyünk az új és jó dolgokra.” Nem szabad megelégednünk a már elért szintünkkel, a továbblépéshez túl kell tudni lépni a saját árnyékunkon. Alázattal, tisztességgel és szerényen kell ezt az üzletet építeni. „Az emberek nem azt fogják csinálni, amit mondasz nekik,



hanem amit látnak tőled, tehát egy jó és követendő példának kell lennünk számukra." **Gidófalvi Kati és Attila** gyémánt managerek és GLT tagok foreveres sikertörténete 2008-ban kezdődött, és azóta a cég történetének egyik legeredményesebb hálózatépítő párosává váltak szinte minden előttük lévő üzleti rekordot megdöntve. Katika szerint mindenkinek magának kell tudnia, hogy mi az ő álma, hogy mik az ő tervei, de ha az embernek van egy igazi, belülről jövő inspirációja, amiért hajlandó a komfortzónáját elhagyni, akkor a Forever az a lehetőség, amivel megéri ezekért küzdeni, mert itt megfizetik ezt, és megkapja cserébe azokat a dolgokat, amiket szeretne. „Ez egy hihetetlen üzlet, ha azzá teszed magadnak. A hozzá való kulcs nálad van és rajtad múlik, hogy ezt betesz-e a zárba és mikor fordítod el." Attila azt üzeni a színpadról, hogy a hálózatépítéshez először is rendet kell tenni a fejünkben, és nagyon elszántnak kell lennünk. Tudnunk kell, hogy mit akarunk ettől az üzlettől, és ezen az üzleten keresztül az élettől. Adj az életedből 5 évet ennek az üzletnek, amikor azt keményen építed, mert kényelmesen nem lehet igazán nagy eredményt elérni. Akkor van probléma a szponzorálással, ha nem vagy még ehhez megfelelő ember, hisz nem elég behozni az újakat, bent is kell őket tartani, ezért meg kell őket érteni és tudni kell, hogy mikor mit kell nekik mondani. Amit te mutatsz ebben az üzletben, az fog másolódni, ezért nagyon fontos, hogy a munkánknak példaértékűnek kell lennie. „Én az álmaimnak élek, de a jelenben, mert a ma számít, hisz nem tudjuk, hogy lesz-e holnap. Egy dolog tud igazán hosszú ideig fókuszban tartani, és ez nem más, mint az álmod." Supervisoroként a lelkesedés és a szenvedély tovább tud vinni a manageri szint felé, azonban emellett meg kell tanulni használni a rendelkezésre álló eszközöket. Könyvekkel és hanganyagokkal tudjuk a lelkünket és a szellemünket táplálni, valamint a szemináriumokat is jobban ki kellene használni, még több új érdeklődő meghívásával.

Decemberi lapszámunkban folytatjuk a beszámolót a szombati nap összefoglalójával.

Hübér Tünde



BERKICS MIKLÓS GYÉMÁNT KÉPZÉS


OKTÓBER
11-12.
SYMA
CSARNOK
BUDAPEST



MEGVETTED MÁR A JEGYED A KÖVETKEZŐ GYÉMÁNT KÉPZÉSRE?
2015 februárjában ismét fantasztikus előadásokkal várnak Berkics Miklós és dr. Miliesz Sándor házigazdák.

SOHA JOBB INDÍTÁST EGY NEMZETKÖZI RENDEZVÉNYNEK! TÁNCCLAL KEZDŐDIK A FOREVER ŐSZI GYÉMÁNT KÉPZÉSE: VÁROSI FLASHMOBRA KÉSZÜLNEK UGYANIS A HÁLÓZATÉPÍTŐK. SZERBIÁTÓL HORVÁTORSZÁGIG, UKRAJNÁTÓL MAGYARORSZÁGIG MINDEN RÉSZTVEVŐT MEGMOZGAT EGY KIS NÉZŐTÉRI GYAKORLÁS - DE MÉG NÉHÁNY NORVÉG VENDÉGÜNK IS VAN. DR. MILESZ SÁNDOR ORSZÁG IGAZGATÓ MINDANNYIUKAT ÜDVÖZLI, MAJD - ÚGY IS, MINT AZ ENSZ MISSZIÓ BÉKENAGYKÖVETE - KÉK SZALAGGAL TILTAKOZIK MINDENFAJTA HÁBORÚ ELLEN, ÉS ENNEK VISELÉSÉRE KÉR MINKET IS. AZ Ő, ÉS BERKICS MIKLÓS KÖSZÖNTŐJE UTÁN JÖHET A SZAKMAI RÉSZ, HISZEN TANULNI JÖTTÜNK ISMÉT!







SIKLÓSNÉ DR. RÉVÉSZ EDIT

soaring manager, orvos, a Kardiológiai Intézet egykori szakorvosa, 11 éven át aktív sportoló. Tizenöt éve a Forever hálózat tagja, az Orvos Szakmai Bizottság elnöke.




VERONIKA LOMJANSKI

Gyémánt Manager és férje, Stevan a lehető legnehezebb körülmények között kezdték a hálózatépítést, és mindössze néhány év alatt megváltoztatták életüket. Jelszavuk: „Te is sikeres lehetsz, de csak ha akarod!”



„A testsúly-kontroll ma az egészségügy legnagyobb kihívásainak egyike, egyben hatalmas világpiac mindazon gyártóknak, akik az egészséges életmódot szolgálják. Európa a második legnagyobb piac az Egyesült Államok után, legyünk mi is kiemelkedő részei termékeinkkel! Elsősorban a 2006 óta létező Clean 9 programmal A termék egyetlen év alatt 200%-os eladási növekedésre volt képes. Vagyis jók vagyunk, de nagyszerűvé akarunk válni a „Jobb közérzet, szebb kinézet” jelszavával. Fontos, hogy ezt az üzenetet a magunkénak érezzük, hiszen ebben az üzletben a külsőnkkel is hitelesnek kell lennünk.” Az előadás további részében Edit bemutatja a program termékeit, a leghasznosabb hatóanyagokat valamint felhívja a figyelmet a kiegészítő mozgás szükségességére. „A diéta legyen az életmódod része! Működik, ha betartod és következetesen alkalmazod az alapszabályokat.”



„Minden bennetek rejlik, töletek függ. Az elején én sem akartam igazán a dolgot, és ezzel két évet veszítettem. Ne engedd, hogy az idődet lopják! Elismerem, nehéz ez az út, de csak egy dologban: az egódat zsebre tenni. Itt nem te vagy a fontos, hanem a munkatársaid. Sajnos azonban sok a panasz, és kevés az akarás. Annak idején nekem az egész életem végigfutott az agyamban és rájöttem, ha csak a szponzorom keresetének 10 százalékát elérem, az bőven elég nekem. Azóta már másként látom: nekem sosem elég! A tanulság ennyi: változtasd meg a céljaidat is. Én hiszek magamban, és abban, hogy képes vagyok megvalósítani azt, amit egyszer hallottam. Az emberek is ilyenek: valójában akarnak dolgozni, csak nem mondták elég hatásosan nekik, hogyan kell. Azt mindig meg tudják mondani, mennyit szeretnének keresni, én pedig hozzáteszem, mi kell hozzá: hit, cél, remények, önállóság, lelkesedés. Figyelj a másik emberre, nézz a szemébe. Megértetek – ezt kell sugározni. Az én feladatom lesöpörni az akadályokat a sikerük útjából. A legtöbb ember bizonytalan és inkább semmit nem tesz, mert fél a kudarctól. Pedig minél többet kockáztatsz, annál-többet érhetsz el! Nem azok az emberek fontosak, akik kritizálnak, kiívetnek, irigykednek vagy sajnálnak. Nem vagy buta és tehetetlen, te vagy a legjobb ember a világon, csak hozz egy döntést és változz! A boldog embereknek is ugyanannyi problémájuk van, mint a boldogtalanoknak, de a boldogok a szépet ápolják, a boldogtalanok pedig a rosszat. Minden múltra pazarolt perc gátolja a jelent. Most csiszolom a második gyémántot magamnak, de van idő. Először a saját pontjaidat csináld meg, aztán építkezz mélységben! És hallgass a szponzorodra, ő az egyetlen, aki tudja, mi a jó neked! Széndarab akarsz maradni, vagy csiszolod magad és gyémánt leszel?”

„Komoly termékfejlesztési háttér, felkészült munkatársak, impozáns cég, orvosok együttműködése: kell-e ennél több a biztos sikerhez? Ennek ellenére kezdetben én is elég okos voltam ahhoz, hogy szegény legyek – kifogásokkal éltem. Ez az üzlet jó eszköz lehet, de ehhez ki kell magad nyitni a lehetőségre. Mindannyiunkban ott a lehetőség, hogy többet kezdjünk magunkkal az életben. Én húsz éve, amikor az MLM rendszerről először hallottam, nem mertem közel sem ilyen jó életről álmodozni, csak valami biztonságot kerestem. Nem lesz könnyű, de fog működni, ha kész vagy arra, hogy néhány szokásodat letedd, és újakat vegyél fel helyettük. Ha hajlandó vagy másokat is megtanítani arra, amit te tudsz. Mindenki fél a szegénységtől és a betegségtől, és mi azért vagyunk itt, hogy megoldjuk ezt a két életterületet. Sok mindenre képes leszel, ha közénk fogsz tartozni, és egyre több mindent fogsz elhinni magadról, ha elkezded megtapasztalni az előnyöket. Mi egyszerűen lelkesek voltunk, és a lelkesedés hozta az embereket. Csupán néhány évre van szükség a rutin-életedből, utána te döntöd el, mi lesz az elég, de nincs határ. Ez az üzlet megtanít arra, hogyan fókuszálj a lényeges dolgokra, hogyan oszd be az idődet, alakítsd az életed. Ha folyamatos jövedelmet szeretnél, az elején meg kell nyomnod a munkát. Merd megtenni az első lépést! Amit magad teszel, azt hiszik el és másolják a körülötted élők. Mindent megadhat ez az üzlet neked és a családodnak, de először neked kell odaadod magad. Kezdd az alapokkal, próbálj meg azonosulni, hallgass a szponzorodra. És minél több embernek adod tovább a tudást, annál sikeresebb leszel. Öt éven belül elképesztő változások történhetnek az életedben, de ez választható, rajtad múlik!”



GIDÓFALVI KATI Gyémánt manager párjával, Gidófalvi Attilával rekord-gyorsasággal érte el a gyémánt üzleti szintet, ezen túl „A világ legjobb forgalmazói” címet is elnyerték. Mindössze hat éve kezdték a munkát, és ma már vezető hálózatépítők nemcsak Magyarországon, de Oroszországban, Ukrajnában és Kazahsztánban is.

A baleset után magatehetetlenül feküdtem, az egész testemből az agyam volt az egyetlen, ami működött. Rettenetes fájdalmakat éltem át, igyekeztem csak a következő egy órára koncentrálni: egy óra számlapja volt, amit az agyam mellett láttam, és ami nagyon megmaradt bennem. Am tudtam, amíg képes vagyok gondolkodni, addig én irányítom az életemet, ebbe kapaszkodtam. Bizonyították: ha az emberi agyat számítógéppel modellezni tudnánk, egyetlen gondolat létrehozása akkora energiába kerülne, mint az Empire State Building felépítése. Agyunk viszont egy szempillantás alatt hoz létre gondolatokat. Kiszámolták: agyunk 300 milliárd dollárt ér, ha lehetőségeinek csak tíz százalékát használjuk ki, az is 30 milliárd dollárt jelent – ez jól jönne mindannyiunknak! Nem vagyunk tisztában vele, mekkora ereje van az elménknek – én a saját bőrömön tapasztalhattam. Ki akartam jutni mindenáron a kórházból, használni a lábamat, a kezemet: ezért imádkoztam. Az orvosok azt mondták, soha többet nem fogok lélegezni, de én tudtam, ez nem kudarc, a kudarc csak az, mikor egy rossz helyzet állandósul. Ha földre küldenek minket, fel kell állni. A következő kihívás tehát ez volt: lélegezni gép nélkül. Elkezdtem tréningezni a tüdőmet. Kórház következett, rehabilitációs intézet, szanatórium és intenzív fizioterápiás program, amelyben mindent újra kellett tanulni, még enni, inni is. Egy kis mozdulat is olyan volt, mintha megmásztam volna a Mount Everestet. Már ment a háromszáz lélegzetvétel, és lassan leszoktattam magam a gépről, de a magyarázatot senki nem tudta: a rekeszizom funkcióját a gyomor vette át. Onnan jött a következő feladat, a beszéd. Gégemetszésem volt, sok hét után tudtam egyáltalán hangot kiadni. Mint egy újszülött, újra tanultam beszélni – megint csak a gondolat erejével. A mozgás következett: olyan intenzitással vágtam bele a terápiába, mint még soha. A teljes felépülés volt a célom, de azt mondták, legyek reális, soha a közelében sem leszek ennek. Én azonban a hit erejével nemsoká kisértéltem a kórházból.

MORRIS GOODMANT „Miracle man”-nek, vagyis „Csodaembernek” nevezik, hiszen kevesen élnek túl egy repülőszerencsétlenséget. Vele ezt történt, miután 1981 március 10-én balesetet szenvedett kisrepülőgéppel. Nemcsak túlélte a zuhanást, de felépült a teljesen tehetetlen állapotból. Mindezt gondolatai erejének köszönheti – ennek kiaknázását tanítja azóta világszerte.

Mindig kérdik, nem sajnálom, hogy megtörtént a baleset? Azt mondom, nem, mert ha az Isten most visszaadna mindent, amit elvesztettem a balesetben, de vissza kéne adnom, amit azóta nyertem, habozás nélkül nemet mondanék. Az újonnan megtalált hit, magam ismerete, új világlátás, amivel tudom szeretni az embereket, az összes különleges erő és energia: mindez nem lenne az enyém. Mindenki képes teljes életet élni, ha nem adja fel, és folyamatosan próbálja. Ne azon aggódjunk, hogy a világ dolgai rendben legyenek, csak addig, ameddig a kezünk elér. És ezt most lehet megtenni. A tegnap már elmúlt, az egy érvénytelenített csekk, a holnap egy ígérvény, a mai nap a készpénz, és összesen ennyi áll rendelkezésünkre. Most van az ideje annak, hogy odamenj és megmondod akinek kell, hogy szereted, hogy jó légy másokhoz, elkezdod megvalósítani az álmaidat és építsd az üzleted. Vannak dolgok, amikben hinni kell ahhoz, hogy az ember sikeres legyen. Az üzletágban, amiben dolgozik, a cégben, a termékben, a rendszerben, a munkatársakban, magunkban, Istenben. Két oka lehet a kudarcnak: nem tartjuk be a rendszer szabályait, vagy nem jó célokat tűzünk ki. Elegendő próbálkozás után azonban valami átbillen, és az esélyek mellénk állnak: nő az eredményességi arány. Vagyis nem az számít, hányszor esel el, hanem az, hogy hányszor próbálsz felállni. Ha Isten csodát tudott tenni az életemmel, az önkövel is meg tudja tenni. Segít a rendkívülieknek, a nem rendkívülieket pedig azzá teszi azért, hogy rendkívüli dolgokat cselekedhessenek.”





SENIOR MANAGER



**Dr. Szénainé Kovács Gabriella
& Dr. Szénai László**
(szponzor: Kardos Anikó)

*„Elérkezik az idő, amikor abba
kell hagynod a várakozást arra az
emberre, akivé válni szeretnél, és
el kell kezdened annak lenni, aki
lenni akarsz.”*



MANAGER



Czövek Zsuzsanna
(szponzor: Dr. Szénainé Kovács
Gabriella & Dr. Szénai László)

*„Tedd amit tudsz, ott, ahol vagy,
azzal amid van, és a többivel
ne törődj!”*



Verka Jovic & Mijalko Mitevski
(szponzor: Ljiljana Tomić & Boriša Tomić)

*„I kao respozorisani saradnik uz veliki
cilj, upornost, rad i istrajnost se postiže
uspeh!”*



Szeredi Ottó
(szponzor: Lengyel Anita)

„Ép testben ép lélek.”



Delitsa Anastasia
(szponzor: Hristos Kokkinidis)



ASSISTANT MANAGERS

Bátonyi-Orbán Zita & Bátonyi Endre
Buzo Adriana & Buzo Klodian
Cosic Sanja & Mitrovic Dejan
Doka Mimoza & Doka Sotir
Kéri János & Kériné Lukács Piroska
Mislyenácné Kelemen Szilvia & Mislyenác János
Pesti Ferenc
Szabó Krisztina & Szabó Péter
Sziklainé Bán Hajnalka & Sziklai Gábor



SUPERVISORS

Dr. Djurdjevic Verica & Prof. Dr Djurdjevic Srdjan
Eren Ilona & Rogic Zlatko
Katona Brigitta & Katona János
Kercyku Liliana
Lukovic Nemanja & Lukovic Jovana
Nagyné Varsányi Erzsébet Betti & Nagy Csaba
Nedeljkovic Ivana & Nedeljkovic Ivan
Pataki Zsolt
Sipőczné Nagy Erika & Sipőcz Imre
Velencia Fabiana & Meta Gazmir

2014. SZEPTEMBER 60CC+

Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Barna Beáta & Barna Róbert
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária & Dr. Rédei Károly
Kúthi Szilárd
Delitsa Anastasia
Tomic Ljiljana & Tomic Borisa
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Rajnai Éva & Grausz András
Dr. Szénainé Kovács Gabriella & Dr. Szénai László
Jovic Verka & Mitevski Mijalko
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Klaj Ágnes & Rostás László
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika
Éliás Tibor
Lengyel Anita
Lipovac Alen & Lipovac Dolores
Zsidai Renáta
Kondi Gabriella & Kondi Péter
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Ádám Edit & Farkas István
Szolnoki Mónika
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Bajkáné Vitéz Krisztina & Bajkán Zoltán

2014. SZEPTEMBER PERSONAL & NON-MANAGER CC

CONQUISTADOR CLUB



MAGYARORSZÁG

1. **Barna Beáta & Barna Róbert**
2. **Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária & Dr. Rédei Károly**
3. **Kúthi Szilárd**
4. Rajnai Éva & Grausz András
5. Dr. Szénainé Kovács Gabriella & Dr. Szénai László
6. Klaj Ágnes & Rostás László
7. Éliás Tibor
8. Lengyel Anita
9. Zsidai Renáta
10. Kondi Gabriella & Kondi Péter



SRBIJA, CRNA GORA

1. **Ljiljana Tomić & Boriša Tomić**
2. **Verka Jovic & Mijalko Mitevski**
3. **Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski**



SZEMÉLYGÉPKOCSI-VÁSÁRLÁS ÖSZTÖNZŐPROGRAMJÁNAK RÉSZTVEVŐI – FOREVER2DRIVE

1. SZINT

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

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

2. SZINT

Budai-Schwarz Éva
 Haim Józsefné & Haim József
 Halmi István & Halminé Mikola Rita

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

3. SZINT

Berkics Miklós
 Herman Terézia
 Krizsó Ágnes
 Stevan Lomjanski
 & Veronika Lomjanski
 Szabó József
 Vágási Aranka & Kovács András
 Varga Géza
 & Vargáné Dr. Juronics Ilona
 Varga Róbert
 & Varga-Hortobágyi Tímea

NINCSENEK KORLÁTOK,

LEGYÉL TE IS EAGLE MANAGER!

Bár vállalkozóként sokat dolgoztunk az eddigi életünkben is, soha nem adódtak olyan plusz lehetőségeink, mint amit a Forevertől megkapunk. Ugyan itt is az eredményeink után ismernek el, de mintegy „bónuszként”, az Eagle Manager programnak köszönhetően eljuthattunk egy másik kontinensre, Amerikába. Hosszú volt az út (15-17 óra), de utazás közben is fantasztikus dolgokat éltünk át. A felhőtlen égbolton át kristálytisztán lehetett látni a repülőgépből Grönland természeti csodáit: gleccsereket, az érintetlen, tiszta fehér havas hegyeket, amik ragyogtak a napfénytől, a befagyott óceán visszatükröződését. Miután elértük Amerikát, Chicagóból - ahol már érzektem a nagyban gondolkodást - a renoi járatra szálltunk, ott a Forever munkatársai vártak bennünket és a világ összes tájáról érkező eagle managereket. A profi szervezetséget azonnal érezhettük. Éjszaka érkeztünk Lake Tahoe-ra, ahol a legnagyobb meglepetésünkre gyémánt minősítésű szállodában helyeztek el minket. Nagy élmény volt megtapasztalni egy igazi amerikai szállodát, tele kaszinóval, játékgépek sokaságával, pörgős étellel. A bejelentkezés és a regisztráció után újabb meglepetések értek, kaptunk 150 \$ készpénzt és FLP termékeket, ami Rex kedves ajándéka volt. Reggel

szembesültünk azzal, hogy milyen gyönyörű helyen vagyunk, egy télen-nyáron működő üdülő övezetben és síparadicsomban. Aztán megkezdődött a képzés, amit a Forever legnagyobb, legeredményesebb vezetőitől kaphattuk meg: Aidan O'Hare, Gidófalvi Katika és Attila, Curtisék, Kim Madsen, és más nagyságok osztották meg tapasztalataikat, amiből megtanulhattuk, hogy új szemlélettel kell a továbbiakban gondolkodnunk és építeni az üzletünket. Itt köszönöm meg Nagy Ádám senior eagle managernek, hogy végig tolmácsolt nekünk. A magyar csapat összefogása már ott kialakult. Külön köszönet Lenkey Péternek és Zsuzsinak, hogy végigkísértek bennünket ezen az úton. Az esti program egy '70-es évek bulija volt, fergeteges hangulattal. Jó érzés volt megélni, hogy különböző nemzetek képviselőivel találkozhattunk. Ugyan nem beszéltük egymás nyelvét, mégis úgy éreztük, hogy itt „mindenki egy nyelvet beszél”, értettük egymást. (Ennek a vállalkozásnak köszönhető, hogy Kanadában élő rokonainkkal itt, Amerikában találkozhattunk. Nekik is meg tudtuk mutatni, milyen határtalan lehetőségek vannak a Forever vállalkozásban.) A következő úticél Dallas volt, ami kicsit délebbre van Lake Tahoe-tól, kb 2500 km-re.



2014 LAKE TAHOE

EAGLE MANAGER TALÁLKOZÓ



A magas fokú szervezethez - szinte észrevétlenül - ismét minden szempontból a mi kényelmünket szolgálta. A hatalmas reptéren a buszok a gép mellett vártak ránk, ahonnan szállásunkra, a Rex Maughan tulajdonában álló South Fork Hotelbe mentünk. Újabb figyelmességek vártak bennünket a szobában: a szálloda dolgozóinak saját kezűleg aláírt üdvözlőlapja és egy kis frissítő. Itt is, mint utunk során mindenütt, minden helyzetben megmutatkozott az emberi hozzáállás, a megbecsülés a Forever munkatársaival szemben.

Másnap délelőtt rögtön az AVA gyárban kezdtünk, ahol láthattuk, hogyan csomagolják a gélt, hogy pörög a futószalagon az összes többi termék. Állandóan szembesültem azzal, hogyan kell igazán nagyban gondolkodni. A következő program a mindenki által ismert Dallas sorozat helyszíne, a South Fork Ranch, ami mint tudjuk, a Forever tulajdona. Elég

időnk volt fotózni Jockey, Samantha, Bobby szobájában. Ismét meglepetés: country műsorral fűszerezett nagy vacsorával vártak minket, táncolni is lehetett, ahol a magyarok is megint jól buliztak. Majd ezt követően rodeót rendeztek nekünk, igazi amerikai virtussal. Másnap délután indultunk haza, tele élményekkel, további perspektívával, újabb lehetőségekkel. Lenyűgözött a vezetőség rendkívüli nagyvonalúsága, megbecsülése a munkatársai felé, szinte megdöbbentett, hogy nincsenek határok, nincsenek korlátok, csak nagyban tudnak gondolkodni, és ez a szemlélet az én elmémben is új alapokra helyezte a további üzletmenetemet. Kívánom minden managernek, hogy legyen eagle manager, használja ki a cég által adott lehetőségeket.

Köszönettel,
Gyurik Erzsébet
eagle manager



CANCUN 2015 EAGLE MANAGERS RETREAT





NAGYON VÁRTAM MÁR, HOGY TANÍTHASSAK

CZÖVEK ZSUZSANNA MANAGER

Zsuzsanna Székesfeherváron él. Lánya már felnőtt, külön él tőle, unokája egy éves. Egyedül építi az üzletét, de mint mondja, „nem lesz ez mindig így”. Szponzor: Dr. Szénainé Kovács Gabriella és dr. Szénai László. Felsővonal: Kardos Anikó, Móricz Edit, Kovács Gábor és Csepi Ildikó, Berkics Miklós, Szabó József

Úgy tudom, először nem mondtál a foreveres meghívásokra.

Miért? Harminkét éve gyógyszerárban dolgozom, mint gyógyszerkiadó szakasszisztens, úgy gondoltam, elég sok terméket ismerek, és az nekem elég is. Ám amikor kozmetikai bemutatóra hívtak, annak nem tudtam ellenállni. Ez a rendezvény 2010 végén Kardos Anikónál volt. Laci (a későbbi szponzor – a szerk.) ismerte mind az anyagi, mind az egészségügyi körülményeinket, szerintem sejtette, hogy lesz itt még motiváció... Aztán valahogy igaza is lett. Először a natúr gélt kezdtem fogyasztani: ez hozott be az üzletbe.

Hogyan tudad egyeztetni a munkádat az új tevékenységgel?

Én nagyon szeretem a munkámat a patikában, fontosak az emberi kapcsolatok. Nem mindenáron adok gyógyszert annak, aki bejön, előfordul, hogy meghallgatom, és jó tanácsokkal látom el. Persze ezt is csak finoman, minden rábeszélés nélkül. A Foreverben sem vagyok erőszakos típus, ha valaki elfogadja a termékeket, örömmel veszem, de feltételezem mindenkiről, tudja, hogy neki mi a jó. Bár lehet, hogy nem mindig van így... Mégis: egy kitartó lassú folyamattal többre megyek, mint egy erős ráhatással, nálam legalábbis ez működik.

És rögtön működött? Azon a bizonyos első bemutatón nagyon magabiztosan viselkedtem. Úgy gondoltam, nincs az a termék, amit ne tudnék profin ajánlani. Aztán hamar kiderült, hogy sokan nem tudják befogadni a dolgot, esetleg még nem „érték meg” rá, jöttek az első visszautasítások. Elkezdtem tanulni. A szponzoraim mellett nagyon jó a felsővonalam, Móricz Edit pszichológusként sokat segített, és meg is lett az eredménye. A minimummal léptem be az üzletbe, három hét múlva pedig már átvehettem a sasomat a színpadon. Tudtam, hogy szerepe van annak, hogy első lendületből hamar szülessen eredmény. Aztán valahogy mégis „leült” az egész: sok mindenben kellett még fejlődni. Ezer kifogással, problémával, körülménnyel foglalkoztam, de azért gyűjtöttem a vásárlókat.

Vásárlókat vagy munkatársakat? Inkább az előbbi; a termékeket jól ismerem, nagyon szerettem, de a marketingrendszerre nem éreztem rá. Valahogy még nem voltam kész az MLM rendszerre. Talán a motivációmmal is összefüggött ez, ugyanis nem igazán érdekelt a pénz-része (legalábbis nem mertem bevallani magamnak), inkább az egészségnevelés volt fontos nekem: ez az életem, emberekkel foglalkozni, nekik ajánlani, mindezt szimpatikus társaságban. Ma viszont managerként beszélsz velem, tehát valahol mégis fordult egyet a dolog. Annyi cédét hallgattam, könyvet olvastam, találkozn vettem részt, hogy mindez észrevétlenül elkezdett hatni. Fokozatosan közelebb kerültem a szponzoraimhoz, és egyszer csak azt vettem észre, hogy én ezt komolyan akarom csinálni. Azt a tanácsot kaptam, hogy csak mondjam el a lehetőséget az embereknek, és vissza fognak jönni. És valóban: elkezdtek engem megkeresni, amikor ők akartak, és ez volt ebben a lényeg. 2013-ban már folyamatosan megvolt a 4 pontom. Kezdték jönni a minősülések körülöttem, rájöttem, hogy igenis csapatban kell gondolkodni. Kezdtem érezni a jelentőségét annak, hogy ott vagyok a szponzorom mellett, megértettem, miért érdemes

azon igyekezni, hogy minél több pontot érjünk el. A szponzoraim Eagle managerek lettek, és nagyon jó érzéssel töltött el, hogy ehhez a csapattal én is hozzájárulhattam. Ezután pedig azt mondták, ha egyszer meg tudtam csinálni, bármikor képes vagyok rá, és ezt valahogy elhittem.

Ekkor már 2014-et írunk. Tavaszt, egészen pontosan. Egy kerti partinkra eljött Berkics Miklós, és mindenki elbeszélgetett. Én nem szerettem soha a fix dátumokat, de ő biztatott, és kimondatta velem, hogy augusztus 31-ig manager leszek. Na, ettől aztán májusig feszültségben éltem: hogy tudom én ezt megcsinálni...? És ekkor jött két üzlettárs, akik annyit vásároltak, és annyira hittek a termékekben, hogy ez ismét nagy önbizalmat adott. A szponzoraimmal megterveztük a következő lépéseket augusztusra és szeptemberre. Nagyon tetszett, hogy valaki így törődik velem, hogy az én életem, céljaim fontosak lehetnek másnak. Ahogy beszélék róla, most is libabőrös leszek tőle. Fantasztikus időszak volt.

És jött a nyár vége... Augusztus 31-re assistant manager voltam, szeptember 30-ra manager. Büszke vagyok arra, hogy a szponzoraim velem lettek Senior managerek. Nekem, mint olyan embernek, aki alkalmazottként élte az egész életét, nagyon fontos volt, ahogy megünnepeltek a csapattársak, és olyan emberek gratuláltak, akiket addig csak a színpadról ismertem. A hétköznapi életben nem kapom meg a munkámért ezeket az építő szavakat. Egyébként mindig is nehezen hittem el, amit mondogatni szoktak, hogy aki fent van a színpadon, az csakis a valót mondja, de tényleg így van. Én nehezen elfogadó ember voltam, nehezen tettem azt, amit kértek tőlem. Visszanézve azt hiszem, ez okozta a megtorpanásokat. De az idő bebizonyította, hogy igenis úgy van, ahogy mondják a „nagyok”; komoly személyiségváltozáson megyünk át. Ma már bátran ajánlom a marketingtervet azért, hogy az embereknek jobb legyen a sorsuk, megváltozzon az életük és egyáltalán: merjenek álmodni, meg tudják fogalmazni a céljukat. Annak idején én is tudtam, hogy akarok valamit, de sosem kérdezte senki, hogy mit is. Itt pedig erre volt kíváncsi a sok ember.

Mit nyertél mindezzel? Barátságokat kaptam, fontos emberi kapcsolatokat, életmód-változást, bizalmat. S szakmai tudást, bár ezt sokáig nem mertem kimondani, ebben is a Forever erősített meg. Az anyagi helyzetemen is kezdem érezni a változást, most jön vissza, amit befektettem a tanulásba.

Mi következik most? Szeretném megszilárdítani a csapatomat, átadni nekik mindent, amit én kaptam. Nagyon vártam már, hogy legyenek olyan munkatársaim, akiket taníthatok. Fialok vannak körülöttem, nem telik el olyan nap, hogy ne beszéljünk. A cél az, hogy eljussanak oda, ahova én, legyen egy kis csapatuk, és amit a cég kínál, azt megkaphassák. A 2016-os Eagle Manager találkozón szeretnék ott lenni. Közben, ahogy lehetőségem lesz rá, csökkenteném a munkaidőt a főállásomban. Szavakkal nem is tudom kifejezni, mi mindent kaptam itt. Inkább a cselekedetekkel leszek képes rá: minél több emberhez eljuttatni ezt a csodás üzleti lehetőséget.



KÖZPONTI KÖZLEMÉNYEK

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



MAGYARORSZÁG

Budapesti Központi Főigazgatóság:

1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu
Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995
Levelezési cím: 1439 Budapest, Pf.:745.

Ország igazgató: dr. Milesz Sándor: +36 1 297 1995, mobil: +36 70 316 0002
Főigazgató: Ladák Erzsébet: tel.: +36-1-269-5370/160-as mellék,
mobil: +36-70-436-4230;

Főigazgató-helyettes: Kismárton Valéria 130-as mellék,
mobil: +36 70 436 4273

Szecsei Aranka: 136 mellék, mobil: +36 70 436 4229;

Csábrádi Ottília: 135 mellék, mobil: +36 70 436 4227

Kommunikációs osztályvezető: Petróczy Zsuzsanna Oxána: 131-es mellék,
mobil: +36-70-436-4276

Oktatás és Fejlesztési Osztály (FLPTV): Berkes Sándor, 133. mellék,
mobil: +36 70 436 4213, Dr. Karizs Tamás, mobil: +36 70 436 4271

Teremfoglalás/Információ: Nagy Adrienn, mobil: +36 70 436 4272

SONYA Oktatási Központ:

Aranyi Katalin: 20-4490077 kozmetikus
Dósa Melinda: 70-4332769 gyógyszerész

Szöllősi Krisztina 20-2230080 kéz- és lábápoló
Csapkovits Andrea 70-7742985 fodrász

Purczeld Mihály 70-7742985 gyógyszerész

INGYENES KÉPZÉS a Sonya Képzési Központban, a Nefelejcs utcában, a Sonya házikóban kedden és csütörtökön 10^h-kor. Jelentkezés Forever flottatelefonon:
Ungár Kata 30-331-1883.

TERMÉKRENDELÉS

Telefonon, telecenterünknel:

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

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

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

Internetes áruházunkban

www.foreverliving.com vagy www.flpshop.hu
Az internetes áruház ügyfélszolgálatának elérhetőségei:
tel: +36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286,
e-mail: webshop@flpseeu.hu

A telecenter és az internetes áruházat működtető vevőszolgálat vezetője:
Malik Melinda, mobil: +36-70-436-4240

A telefonon vagy interneten megrendelt termékeket futárszolgálattal két napon belül – időpont-egyeztetéssel – házhoz szállítjuk. Az 1 cc vagy áfelelti értékű vásárlás szállítási költségét társaságunk átvállalja.

TOVÁBBÉRTÉKESÍTÉS, REKLÁMOZÁS

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

FORGALMI ADATOK

 lekérdezésére az alábbi módokon van lehetőség:

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

Operatív Igazgatóság:

1184 Budapest, Nefelejcs u 9-11. Tel.: +36-1-269-5370,
+36-70-436-4288, -4289

General manager: Lenkey Péter: mobil: +36 70 436 4279

Asszisztens: Varga-Berecz Klára, tel.: 192. mellék, mobil: +36 70 436 4281

Asszisztens: Vékás Kovács Mónika, tel.: 191-es mellék, +36-70-436-4239

Pénzügyi igazgató: Rókásné Véber Gabriella: tel.: +36-1-269-5370/171-es mellék, mobil: +36-70-436-4220

Pénzügyi recepció: mobil: +36 70 436 4256

Controlling igazgató: Suplicz Zsolt: tel.: +36-1-269-5370/181-es mellék,
mobil: +36-70-436 4194,

Nefelejcs utcai vevőszolgálatunk és raktárunk nyitvatartási rendje:

H-CS: 10-19:45, P: 10-17:45, minden hónap utolsó hétköznapi munkanapján minden esetben 8-20 óráig,

Vevőszolgálati vezető: Malik Melinda, mobil: +36-70-436-4240

Debreceni Területi Igazgatóság: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.

Tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187 Nyitva tartás: H: 12-20 óráig,
K – P: 10-18 óráig (a számlázás zárás előtt 30 perccel befejeződik).

Területi igazgató: Pósa Kálmán, mobil: +36-70-436-4265

Szegedi Területi Igazgatóság: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,

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

Székesfehérvári Területi Igazgatóság: 8000 Székesfehérvár, Várkörút 17.

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

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

Forever Resorts

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

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

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

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

2014-ES ÉVI KÉPZÉSI PROGRAMTERV:

Siker nap: november 15., **Turbo Start Nap:** december 6.

2015-ÖS KÉPZÉSI PROGRAMTERV:

Siker Napok: január 31., március 21., május 16., július 18., szeptember 12., november 14. **Egészsnap** május 17.

2 napos képzések: február 14-15., június 13-14.

Gyémánt Holiday Rally: október 2-3.

OBAVJEŠTENJA OBVESTILA NJOFTIME



SRBIJA

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

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

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

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

Dani uspeha: 30. novembra



CRNA GORA

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

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



SLOVENIJA

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

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

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

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

Dnevi uspeha: 22. november Ljubljana



HRVATSKA

Zagrebački ured: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16
Telefon: + 385 1 3909770; 3909773 ili 3909775;
Faks: + 385 1 3909 771

Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak od 09:00 do 20:00
utorak, srijeda i petak od 09:00 do 17:00

Riječki ured: 551000 Rijeka; Strossmayerova 3a.,
Tel: + 385 51372 361; Mob: + 385 91 4551 905,
Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak 12:00 - 20:00,
utorak, srijeda i petak 09:00 - 17:00
Područni direktor: Mr.sc. László Molnár
Naručivanje e-mailom: foreverzagreb@gmail.com
Medicinski stručnjaci: Dr. Ljuba Rauški Naglič,
mob: + 385 91 5176 510 - neparni datumi 17:00 -20:00.,
Edukacije u uredima Zagreb i Rijeka: ponedjeljak i četvrtak od 18:00h
Web adresa: www.foreverliving.com - birajte hrvatski jezik
Na stranici www.foreverliving.com možete napraviti web
narudžbu proizvoda
Telefonski liječnici: Dr. Zoran Vrcić: + 385 91 5176510
– ponedjeljak od 16:30 do 18:30 Četvrtak od 16:30 do 19:30
Dr. Draško Tomljanović: + 385 91 4196101 – utorak od 14:00 do 17:00

Dani uspješnosti: 17. siječanj Zagreb



SHQIPËRIA

Zyra e Tiranës: Tiranë, Fuat Toptani 1/5.

Tel./Fax: +355 44 500 866

Hapur: ditët e punës 9.00-13.00 dhe 16.00-20.00

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



KOSOVA

Zyra e Prishtinës: Prishtinë Rr.Azem Hajdari br.32.

tel.:+377 44 50 3911

hapur gjatë ditëve të punës: 10.00-16.00.

Derjtor rajonal:Attila Borbáth

Cel: + + 355 69 40 66 810

flpkosova@kujtesa.com



BOSNA I HERCEGOVINA

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

Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić

Sarajevska kancelarija: 71000 Sarajevo,
Džemala Bijedića 166 A.
tel.: +387-33-760-650, +387-33-470-682,
fax: +387-33-760-651

Radno vreme: ponedjeljak, četvrtak, petak 09:00–16:30,
utorak, sreda 12:00–20:00

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

Success Day

Beograd 21.9.2014.

Forever đaci su se vratili u klupe u septembru i zajedno proslavili rezultate rada preko leta, ali i napravili planove za nove ciljeve i poslovne uspehe.

Menadžeri Biljana Pavlović i Milan Mitrović Pavlović su nam bili domaćini i to pravi! Oni su istinski lideri, osobe koje maksimalno žive FOREVER stil života. Velika grupa njihovih motivisanih saradnika su dika i ponos ovog menadžerskog para koji je već godinama uspešan u poslovnim krugovima naše kompanije.

Forever prati trku sa vremenom i konstantno nudi nova rešenja zasnovana na tehnološkim pomacima i dostignućima. Pogled oko sebe i saradničke strukture dobija novu dimenziju putem aplikacije FLP 360 koja je hit Forevera, ističe dr Branislav Rajić, direktor naše firme u Srbiji. Leto je bilo kratko ali uspešno što se videlo iz velikog broja kvalifikacija, a tek nam sledi ono pravo: dijamantska, obuka u Budimpešti i seminar u Opatiji.

Uvek nam donese poklon kada svrati. U njegovom srcu ima mesta za svakog saradnika, a staloženost kojoj se svima obraća uliva snagu, poverenje i moć da možemo da uradimo sve što smo zamislili. Dobili smo poklone u obliku pogodnosti koje će nam olakšati da širimo mrežu korisnika i saradnika, a i destinacije seminara koje su nam ponuđene će biti pravi magnet za nove snage u Foreveru. Veliko hvala dr Miles Šandoru na majstorskom dirigovanju Forever orkestrom Mađarske i južnoslovenske regije.

Veliki je hit, biti fit a sit! Novo u paleti proizvoda je odgovor na velnes budućnost. Vrhunska tehnologija spakovana u formu novih proizvoda Forevera će sigurno imati milione zadovoljnih korisnika širom sveta. Uvek ističemo da je kvalitet proizvoda na prvom mestu, jer je to preduslov opstanka firme i poslovanja koje se sada već meri decenijama. Nove proizvode već možemo da kupimo, a komplet informaciju o njima smo dobili od senior menadžera Blašković Siniše u obliku jedne briljantne poslovne prezentacije.

Alergije su bolesti 21. veka. Borba sa njima je teška i veoma naporna, jer smo svakodnevno izloženi milionima čestica alergena koje nas okružuju i oduzimaju spokoj svakodnevnice. Međutim, strategija borbe protiv alergija se zasniva na proizvodima Forevera. Čišćenje organizma i priprema za atak alergena se mogu veoma efikasno sprovesti u delo samo ako smo poslušni, disciplinovani, pozitivni i ... ako smo Foreverovi korisnici, poručuje soaring menadžer i zvaničan lekar konsultant naše firme, dr Biserka Lazarević.

Upravo se potvrda vrhunskog kvaliteta kako novih, tako i starih proizvoda, kao i njihova efikasnost mogu vrednovati preko iskustava korisnika i lekara koji ove proizvode svakodnevno koriste za sopstvene potrebe, a pogotovo u svojoj svakodnevnoj praksi. Ovo je jedan od najvažnijih segmenata svakog seminara, gde imamo mogućnost da čujemo iskrena svedočenja osoba koje su napravile velike pozitivne promene u svojim životima, zahvaljujući proizvodima Forevera, a ovog puta i zahvaljujući menadžeru dr Sonji Jović koja je maestralno vodila ovaj segment programa.

Tokom leta je bilo pregršt supervizora i asistent menadžera, te smo ih velikim aplauzom nagradili na sceni dvorane Doma sindikata. Pored njih, dobili smo pobednike u takmičenju u brzom ispijanju aloje na slamku. Bilo je veoma interesantno gledati sve te saradnike kako bez problema ispijaju ceo kanister aloje u borbi za veoma zanimljive nagrade. Motivacija je osnovno gorivo svake aktivnosti, nema šta!

Ples je najbolja zabava, makar i ako ste gledalac, ali ako uzmete učešće, onda je to savršena aktivnost! Prijatelji iz plesnog kluba „Vračar“ iz Beograda su nam se predstavili u punom sjaju i sa svim selekcijama i grupama plesa kojima decenijama

osvajaju najviše nagrade kako u Srbiji, tako i u inostranstvu. Mladost, lepota, muzika, savršen pokret,... ništa više nije potrebno za dobru zabavu.

Titule menadžera su poneli Šćepanović Milena sa svojim sinom Mirkom, kao i mlad bračni par Fijuljanin Vasvija i Irfan! Čestitamo novim menadžerima od sveg srca i želimo im da na ovoj trenutnoj poziciji menadžera provedu što je kraće moguće vremena, kao i da polete u nove poslovne uspehe sa Foreverom!

Postao sam uspešan u ovom poslu tako što sam na samom početku doneo čvrstu odluku da ću da uspem i da nema povratka na staro, a potom sam kupio Tač paket. Karijeru privatnika sa stotinu poslova i istom količinom stresa sam zamenio karijerom menadžera, započinje svoje izlaganje novi menadžer Irfan Fijuljanin, ali ovo je samo usputna stanica. Vrhunski proizvod koji priča sam za sebe, tradicija i poverenje u kompaniju i savršen marketing plan su magnet za ljude za biznis, a potom će naši ljudi da nauče svoje ljude, oni će naučiti svoje ljude biznisu,... i tako to kreće. Radite svakodnevno i postepeno se penjite ka svom cilju, živite u svom svetu i ostavite druge da žive u svom, ali im pre toga ponudite FOREVER!

Kvalifikacija je bilo mnogo. Videli smo najuspešnije u kategoriji kluba osvajača, a i saradnike koji sa svojim timovima svakog meseca prave više od 60 bodova prometa. Pored njih, Forever nudi mogućnost kupovine automobila kvalifikacijom za auto program, a još jedan „Ford“ je pao u ruke Janović Dragane i Miloša, soaring menadžera i „vrednih ruku“ Forever Living Products Srbije. Čestitamo!

Opatija je još jedna destinacija gde se održavaju najkvalitetnije obuke saradnika FLP Mađarske i južnoslovenske regije. I ove godine, preko hiljadu ljudi se kvalifikovalo za ovo čarobno putovanje, a i velika grupa će predstavljati Srbiju. Vidimo se u Opatiji na druženju sa najboljima!

U poslovnom uspehu je najvažnije otkriti dobitnu kombinaciju na samom njegovom početku. Ona je vrlo jednostavna: samodisciplina, odgovornost, istrajnost i vera u sebe i u druge ljude, a pogotovo sponzora. Veliki entuzijasta i radnik, safir menadžer dr Marija Ratković itekako ima kredibilitet da izjavi ovako nešto. Godine profesionalnog rada u struci, godine rada u Foreveru, osvojene sve nagrade i poverenje stotina hiljada ljudi. Vreme je da prestanete da izvan sebe tražite odgovore na pitanje zašto niste stvorili život i rezultate kakve želite, jer ste vi odgovorni za kvalitet života koji vodite i stvarate, kao i rezultate koje dobijate. Vi i niko drugi! Nedostatak poslovnog cilja je preduslov neuspeha, a činjenica da svi imamo svoj stav i da je kod nekog pozitivan prema životu, a kod nekoga pak negativan, čini u startu veliku razliku.

Jubilej osnivanja firme u Srbiji će biti obeležen 30.11.2014. godine u Beogradu. Proslavićemo prvih 13 godina uspešnog rada.

Dr Branislav Rajić
Forever Living Products
Regionalni direktor







Kérdezz!

Dicsérj!

Lelkesedj!

Ha most ezt a cikket olvasod, az igazából három okból lehetséges.

1. Új belépője vagy a Forever cég hálózatának, és úgy döntöttél, az egészséged megőrzése és anyagi jólét iránti megfontolások miatt sem árt, ha van egy ilyen kiváló szövetségese, mint a Forever Living Products Magyarország Kft, amit dr. Miliesz Sándor életműdíjas természetgyógyász vezet.
2. Már „rég” partnere vagy a cégnek munkatársként vagy vásárlóként, a termékek és/vagy az üzleti is bizonyított nálad, és szeretnél minél többet megtudni az üzleti kommunikáció hogyanjairól, mert sikeres akarsz lenni a Forever üzleted építésében.
3. Még nem vagy regisztrált tagja a cégünknek, és a munkatársunk ezt az újságot a kezébe nyomta az én cikkemet figyelmedbe ajánlva, hogy „Nézd, a Forever ilyen módon is képzni munkatársait, hogy napi hálózatépítői és termékajánló marketing munkájukat egyre jobban és jobban végezhesék.”

Azért is fontos, hogy lásd, így érdemes kommunikálni, ahogy most én ebben a cikkben megpróbálom ezt a tapasztalataim alapján elmondani neked, mert nem mindegy a kommunikáció esetén, hogy ki a célközönséged. Alapvető fontosságú, hogy a beszélgető és tárgyalópartnerünk legértékesebb kincsét, az egyedüli meg nem újuló erőforrását, az IDEJÉT ne lopjuk. Talán ez az egyik legjobb tanács, amit már a legelején adhatok neked. Előbb mérd fel minden helyzetben, hogy a veled szemben ülőnek fontos lehet-e, amit mondani akarsz, és kérdezz rá! Nagyon dühös lesz bárki, ha a szándékodat az ő megkérdése nélkül szeretnéd rákényszeríteni, miközben ő erre nem tart igényt.

Most pedig kezdjük a legfontosabb üzenettel:

Ha egyszerűen három szóban kellene leírnom, mit kell tenned, hogy ma a Forever üzenetét sikeresen kommunikáld mások felé, akkor a következőt mondanám: Kérdezz! Dicsérj! Lelkesedj!

1 Kérdezz!

A legfontosabb a network marketing szakmában az, hogy megtalálja az üzenetünk azokat, akik számára érdekes lehet. Ezeknek az embereknek keltsük fel az igényét, és utána ki tudják próbálni a Foreverből azt, amit Rex Maughan és csapata a

svédasztalra tett, ami mellesleg az élet legszebben megterített svédasztala szerintem. Ahhoz, hogy egyáltalán a mindennapi élet taposómalmából valaki felnézzen ránk, és egyáltalán egy kérdést tudjunk hozzá intézni, valamilyen hatást kell gyakorolnunk. Ha személyesen tesszük ezt, nem árt, ha jól nézünk ki, ápolt az arc bőrünk, nőként megfelelően vagyunk sminkelve, a lehetetünk jó illatú, és cégünk jelmondataként mosolygunk (smile)! Az is kifejezetten hasznos, ha nem késünk el, erre figyelmeztetett legutóbbi világtalálkozónkon Gregg Maughan, hiszen ezzel is kifejezzük tárgyalópartnerünk felé, hogy fontos számunkra. Az is lényeges, hogy tudd: azt, aki időben ott van, mosolyog és kérdez, nagyon nehéz rosszkedvvel fogadni. Ez azonnal megnyitja a kommunikációs csatornát bárki felé. Ugyanez igaz a telefonra. Ha te valakivel megbeszélted, hogy adott időpontban hívod, és mosolyogva kérdezed: „Szia, jókor hívlak?”, már az első sikeres lépést megtetted a minőségi kommunikáció irányában. Mik a jó kérdések, amiket később abba az irányba tudsz kanyarítani, hogy abból egy jó üzleti beszélgetés legyen? Például:

„Hogy vagytok mostanában? Sok a munkád? Merre voltatok a nyáron pihenni? Jól telt az őszi szünet? Mi újság a munkahelyeden, még mindig nagy a nyomás? Milyen projekteken dolgozol mostanában? Mikor voltál legutóbb pihenni egyedül vagy családdal?”

Érdeklődő kérdések. A lényeg nem az, hogy ez egy elterelés legyen a részéről és utána azonnal jöjj elő egy Forever üzleti ajánlattal, hanem az, hogy empatikusan hallgass. Stephen Covey a network marketingeseknek szóló kis 60 oldalas munkájában a „Kiválóan eredményes network marketingesek 7 szokásában” (sajnos magyarul még nem jelent meg) azt írja, hogy a legnagyobb baj az, hogy abból a 3 szokásból, amit a kommunikáció terén el kellene sajátítanunk, ha sikeresek akarunk lenni, mi (MLM-esek) általában egyet mindig megsértünk: **Előbb értsd meg a másik felet, utána értesd meg magad vele.**

Visszatérve tehát a kezdeti pontra. Kérdéseid arra kellene szolgálnak, hogy azok mentén minél inkább beleláss a beszélgető-partnered élet- és munkahelyi helyzetébe, kilátásaiba, problémáiba, terveibe. Ha erről átfogó képet alkottál az empátikus hallgatással, azaz nem vágta a szavába, és miután elmondott valamit, te föltetted őszintén a két továbbvezető, nagyon egyszerű kérdést:

Tényleg? Miért?

Akkor annyi információt nyerhetsz, amennyit szeretnél, ráadásul nem fogja a másik úgy érezni, hogy valamit le akarsz nyomni a torkán. Ha már sokat kérdeztél egymás után és úgy érzed, ez már lassan egy iskolai feleltetéshez hasonlít, de még mindig lenne kérdésed, tedd hozzá:

„Ezt azért kérdezem, mert....”, és indokold meg: „Megismertem egy üzletembert, akit szerintem neked is meg kellene ismerned...”, „Van egy új lehetőség, ami szerintem számodra is új távlatokat nyithat...”, „Egy jutalomútra keresek partnert egy munka kapcsán...”, „Lehetőségem nyílt egy olyan céggel együttműködni, amelyik autofinanszírozással is foglalkozik, magyarul a gépkocsimat fogja fizetni...”

Mindig mondj valami olyan dolgot, amit úgy érzel, hogy a beszélgetésen elhangzott addigi információkhoz kapcsolódik és az ő érdeklődését ezek alapján felkeltheti. Miután eljutottál odáig, hogy már nagyon sok mindent tudsz a partneredről, érdemes abba a mederbe terelni a beszélgetést, hogy elhívd egy üzleti találkozóra vagy ajánlatot tegyél arra a dologra, amire ő megoldást keres, vagy új információként valamit a figyelmébe ajánlj. Az a lényeg, hogy ezt mindig kösd össze azokkal a dolgokkal, amiket tőle korábban hallottál. Azt is elmondhatod, hogy az alapján, amit elmondott, Te úgy ítéled meg, hogy érdemes lenne találkoznotok, csetelnetek, skype-olnotok egy témában, ami őt érinti. Lehetőleg nyitott kérdéseket használj, és csak a végén zárd le egy igen-nem kérdéssel.

2. Dicsérj!

Emberek két dolgot nem kapnak meg ma általában: ez az őszinte odafigyelés és a dicséret. Az elsőt az empatikus hallgatással már megkaptad a jelölt tőled, ezért most jön a kettes pont: a dicséret. Vedd észre a jót, a szépet, a kellemeset, és az érzéseidet őszintén tolmácsolj! Sikered lesz! Pl.

„De szép ez a fülbevaló rajtad, honnan van?”, „Hú de klassz cipőd van! Te is szereted az ilyen márkás és elegáns cipőket? Te hol szoktad őket vásárolni?” „Annyira tetszett a múltkor facebook bejegyzésed! Mondd, azt az idézetet valahonnan vetted, vagy Te találtad ki?” „Olyan szuper volt a kaja, amit múltkor főztél és a facebookon posztoltál! Összefutott a nyál a számban! Saját recept volt és tálalási ötlet vagy valahol találtad a neten? Megosztanád velem is, ha megkérlek? Annyira jól nézett ki, biztos olyan finom is volt, ugye?”

Számtalan lehetőséged van a dicséretre, csak gondolkodj kreatívan! Embereket nyitottá fog tenni irányodban, ha látják, hogy te valóban értékeled az ő erőfeszítéseiket, tehetségüket, ízlésüket. Tehát a dicséret: legyen őszinte, fakadjon belülről, kísérelje mosoly és érdeklődés. A dicséret, amit adsz, olyan mintha húszszereket osztogatnál. Legalább annyira népszerű lesz a hosszútávon a baráti és ismerősi körödben.

3. Lelkesedj!

A network marketingben ez az egyik leglényegesebb tulajdonságod és készséged, amit be kell vetned a lelegején. És ez az a készséged, amit folyamatosan be kell vetned és szinten érdemes tartanod. Az új induló lelkes. Miért? Mert lát egy

jövőképet, amit korábban sehol nem látott. Mert megismer egy új világot, ami látszólag merőben elüt az ő általa megszokott hétköznapi mókuseréktől. És persze nemcsak látszólag üt el, hanem valóban. A lelkesedés a gyémánt alapértéke. Nézz Berkics Mikire! Egyik alkalommal kérdezték a színpadon azokat, akik Mikihez 15 éve csatlakoztak, és azokat is, akik 3 hónapja, hogy mi fogta meg Mikiben őket. Döbbenetes volt a válasz: Miki lelkesedése. Ez az a dolog, ami töretlenül munkál a Gidófalvi házaspár és a Lomjanski házaspár által egyaránt nagyra értékelt Berkics Mikiben. A töretlen lelkesedés! Ez a lelkesedés az, ami a te üzletedet is legalább Porecsig fogja eljuttatni, ha most új belépő vagy és profin elindultál valami klassz kis csomaggal: C9, FIT, Vital5, Touch! (Mert ugye minden profi valamilyen csomaggal indul manapság!) Ha lelkes vagy, mágnesként működsz. Ha lelkes vagy, az önmagában felkelti mások érdeklődését. Kobza Rita senior eagle managerem szokta mondani, hogy ha Te nem lelkesedsz annyira a Te munkahelyedért, mint mi a Foreverért, akkor bocsi, de nem biztos, hogy mi vagyunk rossz helyen. És ez így is van!

Ha Te lelkesedsz és lelkesen számolsz be embereknek arról a lehetőségről, ami számodra:

1. a termékfogyasztáson keresztül profi orvosi háttérre támaszkodva kinyitotta az utat a valódi megelőzés és egészségmegőrzés felé,
2. felfestett egy jövőképet az üzletépítés fantasztikus perspektívájáról és arról, hogy ezzel hogy lehet annyi pénzt keresni, ami az anyagi biztonságot garantálja,
3. megmutatta azt a jól működő üzleti modellt, amivel nemcsak az autót finanszírozhatod, hanem külföldi jutalomutakat is kaphatsz ötcillagos ellátással a világ legszebb utazási helyszínein,
4. megértette veled, hogy ha ide minimális pénzt és inkább időt, energiát és szisztematikus munkát teszel, akkor a valódi szabadság és harmónia jut osztályrészedül, és a családotra is annyi időd lesz, amennyit igazán szeretnél,
5. olyan kapcsolati rendszert ismertetett meg, ami ma a világ egyik legegységesebb és segítőkészebb vállalkozói közössége, ami több tízezres nagyságrendben számolja a tagjait... nos ekkor lesz olyan ember, aki ezeket az információkat hallva meg akarja ismerni azt, hogy mivel foglalkozol, mit kell itt csinálni, és ő is kíváncsi lesz, hogyan érheti el mindezen dolgokat, amiket az előbb felsoroltam. És ekkor célt érsz, mert már ő kíváncsi, mert már ő keres, már ő van felcsigázva általad. Ez lenne a Forever üzleti kommunikációjának a célja. Megmutatni azt a világot, és azt a környezetet, ahol a küldetésnyilatkozatunk szerint „...az emberek méltóságukat megőrizve azok lehetnek, akik lenni akarnak!”

Ehhez kívánok neked sok sikert, kitartást, önfegyelmet, tanulni vágyást és alázatot, és kívánom, hogy legyen jellemes a személyiséged, mert az szükséges lesz, hogy végigmenj ezen a szép, de néha kicsit rögös úton!

Nagy Ádám
senior eagle manager

lifestyle

Életmód tanácsok

ŐSZ

Az őszi beköszöntével hamarosan újra előjönnek a hideg, párás időre jellemző légúti betegségek. Egyre több ember keresi fel ilyenkor orvosát orrfolyás, torokfájás, köhögés miatt. Jellemzően ezeket a betegségeket általában vírusok okozzák, de nagy arányban előfordulhatnak baktérium okozta megbetegedések is.

Hogyan tudjuk megelőzni ezeket a betegségeket, mivel tudunk felkészülni az őszi-téli hónapokra? A betegségek megjelenése nagyban függ alap egészségi állapotunktól, immunrendszerünktől. Biztosan sokan tapasztalták már, hogy vannak olyan személyek, akik szinte soha nem betegednek meg, s vannak olyanok, akik minden évben rendszeresen, akár többször is ágynak esnek. Hogy nem csak a kórokozótól függ a betegség kialakulása, azt abból tapasztalhatjuk, hogy ha egy családban három főt is leterített az influenza, a negyedik ember teljesen egészséges marad, s el tudja látni a beteget. Arra kell tehát törekedni, hogy „jó állapotban” legyünk. Egészségi állapotunkat több tényező is befolyásolja, az egyik legfontosabb, hogy szándékosan ne ártsunk

magunkat. Kerüljük az alkoholt és a dohányzást, mind a kettő mérgező a szervezetünknek. A másik alapvető dolog, hogy lehetőségeinkhez mérten megpróbálunk egészségesen táplálkozni. Ez nem egy egyszerű feladat. Étkezéseinkben minél jobban vissza kellene térni a természeteshez, minél kevesebb „mű”, adalékanyagokkal teli, feldolgozott élelmiszert kellene ennünk. A zöldség- és gyümölcsfogyasztás szervezetünk számára kiemelt fontosságú. Mindkét élelmiszercsoportban olyan alapvető jelentőségű vitaminok, ásványi anyagok, nyomelemek, élelmi rostok és vegyületek találhatóak, amelyek feltétlenül szükségesek testünk egészséges működéséhez⁽⁴⁾. Ne igyunk üdítőt, mind a cukros, mind az édesítőszeres változata nagyon-nagyon egészségtelen. Folyadékként igyunk tiszta vizet!



Az egészséges táplálkozásra törekvés mellett nagyon fontos a rendszeres testmozgás. Nagyon jól erősíti az immunrendszerünket, sokkal kevésbé kapjuk el pl. a náthát, ha sok időt töltünk levegőn, szabadban. Hűvösebb időkben öltözzünk fel melegen, ne féltsük magunkat!

Testi egészségünket nagyban befolyásolja lelki egészségünk. Próbáljunk meg minél kevesebbet idegeskedni, ne féljünk a jövőtől, ne szorongjunk. A negatív érzelmek rossz irányba befolyásolják egészségünket, hamarabb lesz egy aggódós, rosszkedvű ember beteg, mint az optimista, jókedvű embertársa. Immunrendszerünket nagymértékben befolyásolja a bélfloóránk állapota. A kialakult mikroflórát mintegy 400 faj alkotja, össztömegük eléri az 1 kg-t. A bélfloóra baktériumainak szerepe igen sokrétű, többek között antimikrobiális anyagokat termelnek, modulálják az immunválaszt, befolyásolják a vitamin termelést. A prebiotikumok olyan oligoszacharidok, melyek elősegítik a probiotikus baktériumok megtelepedését és szaporodását ⁽¹⁾. Probiotikumot és prebiotikumot tartalmazó ételek fogyasztása az őszi hurutos időszakban is nagyon ajánlott.

Amennyiben mégis megbetegedtünk, a legjobb gyógymód, ha pár napra „nyugalomba” helyezzük magunka. Sokkal hamarabb túl leszünk a betegségen, ha engedélyezünk magunknak 1-2 napot, s ilyenkor otthon maradunk, pihenünk, magunkkal foglalkozunk. Így meg lehet előzni, hogy hosszabb táppénz és betegség legyen a vége. Szellőztessünk otthon rendszeresen, a hazavitt vírusok, kórokozók mennyiségét csökkentjük a levegőben. Sok házi praktika segít az egyszerű fertőzéseknél. A citrom, méz, hagyma, fokhagyma otthon is általában azonnal megtalálható „szerek”, ezek segítenek a fertőzés leküzdésében. A gyógynövények közül többnek antimikrobiális (gomba-, baktérium-, vírusellenes) hatását igazolták a kutatások (aloe vera, fokhagyma, kasvirág, szegfűszeg, kakukkfű) ⁽²⁾, illetve erős antimikrobiális hatása van a propolisznak. A hurut elleni növények csökkentik a nyák viszkozitását, vagy elnyomják annak képződését. Ezek közé tartozik a fokhagyma, kasvirág, paprika, aranyvessző, kakukkfű ⁽²⁾. Bizonyos gyógy- és fűszernövényeket immunmoduláns, immunerősítő növényként említene a szakirodalomban, (aloe, kasvirág, édesgyökér, ganoderma, shiitake) ⁽²⁾. A vitaminok közül kiemelendő a megfelelő C-vitamin

bevitel, ugyanis szerepe van az immunrendszer normál működésében ⁽³⁾. Természetes forrásai: a zöldpaprika, saláta, brokkoli, kelbimbó, csipkebogyó, friss gyümölcsök. Fontos megjegyezni, hogy a zöldségekben, gyümölcsökben megtalálható flavonoidok, melyek antioxidáns, gyulladáscsökkentő, összességében egészségvédő tulajdonsággal rendelkeznek, a hatásait a vitaminokkal együtt fejtik ki úgy, hogy azok hatását felerősítik ⁽⁵⁾. Ezért mindenképpen a természetes formában történő bevitelre törekedjünk, mert ezt a komplex hatást a mesterséges vitaminokkal nem tudjuk pótolni.

Az utóbbi évek orvosi kutatásai igazolják a D-vitamin szerteágazó pozitív hatásait, többek között az ép immunműködésünket támogatja. Az őszi beköszöntével, napozás hiányában nem tud már bennünk D-vitamin termelődni, az itthon kapott élelmiszerekkel pedig meg sem közelítjük a napi ajánlott 2000-4000 NE bevitelt. Fontos pótolni!

Amennyiben pár nap alatt nem csökkennek a náthás tünetek, gennyes lesz az orrfolyás, elhúzódóvá válik a köhögés, „színes” váladék alakul ki, illetve a tünetek pár nap után nem enyhülnek, mindenképpen forduljunk orvoshoz, mert az időben elkezdett orvosi kezelés csökkenti a későbbi szövődmények kialakulásának valószínűségét.

IRODALOM

1. A probiotikumok alkalmazásának lehetőségei emésztőszervi betegségekben – LAM 2006, 16. (1)
2. Dr. Taraczkó István, Dr. Miliesz Sándor: Elixír
3. Vitaminok, ásványi anyagok szerepe a várandósság és a szoptatás időszaka alatt – Hippocrates, 2010/2
4. A gyümölcs és zöldségfogyasztás jelentősége mindennapjainkban – Magyar családorvosok lapja 2009/2
5. A zöldségekben és gyümölcsökben lévő antioxidánsok és prooxidánsok – Magyar családorvosok Lapja, 2010/4



Dr. Nagy Ida
senior eagle manager
házi orvos



ForeverTelefon

Igazítsd telefontarifádat saját igényeidhez!!!



Megérkezett a teljesen megújult ForeverTelefon csomag

Az új csomag tükrözi a telefonpiaci változásokat, melyeket a telekommunikációs adó és a piac változása idézett elő. Az új csomagok előnye, hogy szabadon választhatjuk ki mennyi ingyen percünk és mekkora adatforgalmunk legyen. Az új tarifák mellett elérhetőek a lakossági Red, Go és Go+ tarifák is, számunkra azzal a kedvezménnyel, hogy az összes ForeverTelefon tag továbbra is ingyen beszélhet velünk bármelyik csomagból is hív.

Mindenki megtalálja a számára legkedvezőbb megoldást a ForeverTelefonon belül. Keress bennünket és segítünk a optimális választásban!

Néhány minta a legújabb csomagokból

Aki sokat telefonál, de keveset netezik:	Új Arany csomagunk 8 446 Ft havidíjjal, amiben 2000 perc vagy sms van 100MB internettel.
Aki sokat netezik, de keveset telefonál:	Új Mini csomagunk 5 567 Ft havidíjjal, amiben 100 perc vagy sms van 2 GB internettel.
A legolcsóbb havidíjas csomag gyermekeknek, időseknek:	Új Mini csomagunk 2 542 Ft havidíjjal, amiben 100 perc vagy sms van 100 MB internettel.
A felturbózott csomag profiknak:	Új Arany csomagunk 11 408 Ft havidíjjal, amiben 2000 perc vagy sms van 2 GB internettel.

És még sok egyéb variáció!

Kiemelt készülék ajánlatok csak nekünk. Érdeklődj a ForeverTelefon csapatnál!

A korábban elérhető ForeverTelefon csomagok értékesítése megszűnik, de a már megkötött tarifákat továbbra is használhatjuk a korábbi feltételek szerint. Az FLP tagok pontosabb kiszolgálása érdekében a ForeverTelefon és a Vodafone átszervezte a kiszolgálás menetét. Ezentúl úgynevezett egykapus rendszer lesz, vagyis **mindent a ForeverTelefon csapatán keresztül tudunk intézni.**

Keressd a ForeverTelefon csapatát!

- ha kérdésed van a tarifákkal kapcsolatban
- ha igazolásra van szükséged
- ha új szerződést szeretnél kötni
- ha csökkenteni szeretnéd havi telefonszámládat



MÁTYUS ÁDÁM

+36-70-4097-758

1126 Budapest, Márvány u. 27.
adam.matyus@forevertelefon.hu

BENCSIK NIKOLETT

+36-70-4097-763

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.
nikolett.bencsik@forevertelefon.hu

info@forevertelefon.hu

Szélesség és mélységépítés *profin*



A szélesség építése a legfontosabb tevékenység a mi szakmában. Ha nincs megfelelő szélesség, akkor nincs hol mélyíteni az üzletünket! A szélesítés kulcsa a meghívás. Ha ezt jól csinálod, akkor eredményes leszel, mert akkor veled szemben mindig új jelölt fog majd ülni. Bízz a szponzorodban, a felső vonaladban, és együtt írtatok meg a névlistát, együtt hívtatok meg az embereket az első időben! Mindhárom tájékoztató típus fontos eleme az üzletnek (családi, 2/1 és a nyílt információ estek), érdemes mindhárom folyamatosan alkalmazni. Néhány hét elteltével már nem a saját lakásodban tartasz családi tájékoztatót, hanem már a mélységben, a munkatársaidnál!

Ha munkatársunk új jelöltjétől igent kapunk, akkor máris következhet munkánk egyik fontos fázisa, a mélységépítés. S hogyan működik ez a gyakorlatban? Új front munkatársadnál (nevezük „A”-nak) tartottál egy családi tájékoztatót, és jelzi egy vendég, hogy őt is érdekli az üzlet. Ő legyen „B”. Vele egy új családi tájékoztatót beszélsz meg, immár ugye „B” nappalijában, aki már a második mélységed. „B” munkatársadnál tartottál egy családi tájékoztatót, s egy vendég jelzi, hogy őt is érdekli az üzlet. Ő legyen „C”. Vele egy új családi tájékoztatót beszélsz meg, immár ugye „C” nappalijában, aki már a harmadik mélységed, és így tovább... A munkatársaidnak figyelniük kell, hogy te mit csinálsz, azért hogy ezt majd hamarosan ők is le tudják másolni. Egy-két héten belül – megfelelő mennyiségű jelölt mellett – négy-öt mélységbe is el tudunk így jutni. Ezzel stabilizáljuk az üzletünket. Mindent leckeszerűen végezz, hogy a duplikáció jól működjön, és profin tanulják meg a munkatársaid a tényeket és a fontos lépéseket! Ez az „A-B-C módszer”, mely a hatékonyságban tud neked segíteni. Nyilván nem ugyanaz lesz az eredmény, ha 5 fő hallgatja a tájékoztatót, mintha 30 főnek tartjuk az esti családi előadást. Tehát a meghívásra nagyon nagy hangsúlyt kell fektetni, és ez is a te feladatod lesz majd a munkatársaidnál!

Gondolj csak bele: ha lenne öt külön vonalon 4 pontos aktív front munkatársad, s minden ilyen vonalban négy mélységig szintén lenne csak egy-egy 4 pontos aktív munkatárs... Ez már 100 non-manageri pont egy hónapban, ami már nagyon komoly havi jövedelmet jelent számodra! Sokan azért hagyják abba ezt az üzletet, mert nem dolgoznak eleget mélységben, aminek viszont a szélesítés az alapja... Tehát egy szó, mint száz, mindkét tevékenység nagyon fontos! Nem mindegy, hogy egy keskeny ösvényen kell elérned a célot, vagy egy tíz sávós autópályán, ahol nagy sebességgel roboghatsz előre.

Berkics Miklós gyémánt manager kiváló példája a hatékony üzletépítésnek, hiszen több mint 25 szélességben, de még a 25. mélységben is van managere! Na, ez a stabilitás!

A mélységépítés a világ legélvezetesebb feladata. Új embereket ismerhetsz meg, segítesz másoknak eredményeket elérni, ez fantasztikus érzés. Hiszen csak akkor lehetsz sikeres, ha más embereket sikerre vezetsz.

A siker titka két szóban rejlik: *Hozzáállás és Mennyiség!* Ezek határozzák meg, mennyire leszel sikeres ebben a szakmában! Az én szlogenem pedig: Többet és Lelkesebben!

Lapicz Tibor
soaring manager



Sonya™

REFERENCIA KOZMETIKA

NEMZETKÖZI ÜZLETPOLITIKA

16.02. (h) Boltban Történő Árusítás.

2) Az a Termékforgalmazó, aki szolgáltatást nyújtó üzlettel vagy irodával, fodrásszalonnal, szépségszalonnal vagy egészségügyi szolgáltatást nyújtó üzlettel rendelkezik, bemutathatja és árusíthatja a termékeket az üzleten vagy irodán belül. Mindazonáltal külső jelzés, vagy az ablakban vagy kirakatban kívülről látható, az FLP termékek reklámozását célzó minden jelzés elhelyezése tilos.

Ha Te is rendelkezel szépségszalonnal, szeretettel várjuk jelentkezésedet központi e-mail címünkön, hogy a Sonya Referencia Kozmetikáink, a Sonya termékek hivatalos felhasználóinak listája bővíthessen. Jelentkezésed után csak egy nyomtatványt kell kitöltened.

A Sonya Referencia Kozmetikákról az FLP TV honlapján böngészhetsz. www.flptv.hu

A Sonya Referencia Kozmetikák szeretettel várnak minden kedves érdeklődőt és szépülni, frissülni vágyót!



Főnix Rekreációs Szalon



Sonya studio Miskolc



Szentendre Fodrász Szalon

NOV IZGLED

Sonya™

SKIN CARE COLLECTION

Proizvode kolekcije Sonya Skin Care upakirali smo u novodizajniranu, prekrasnu i jaku kutiju, koja se pokazala veoma dobra tijekom gradnje mreže i prezentacija, a naravno i kod kuće.





MLADI BRAČNI PAR EAGLE I SENIOR MANAGERA JEDAN JE OD NAJUSPJEŠNIJIH S NAJDINAMIČNIJIM ŠIRENJE M SURADNIČKE MREŽE U REGIJI. KVALIFIKANTI SU AUTOMOBILSKOGA PROGRAMA TE SU U VIŠE NAVRATA BILI NAJUSPJEŠNIJI SURADNICI U HRVATSKOJ U POGLEDU NEMANAGERSKIH BODOVA.

Koji su vam bili početni koraci u biznisu?

Stjepan: Prvo sam čuo o proizvodima, a budući da sam želio naučiti i više o njima, potražio sam nekoga tko mi može u tomu pomoći. Tada mi je jedan poznanik dao telefonski broj naše, kako će se poslije pokazati, buduće sponzorice: Jadranke Kraljić-Pavletić. S njom smo dogovorili susret u Zagrebu. Prilikom susreta ispričala mi je sve bitno o proizvodima te prikazala i marketinški plan. Tada me biznis još nije zanimao, jer smo živjeli razmjerno dobro zahvaljujući obiteljskom bioenergijskom poduzeću, ali kada smo počeli upotrebljavati proizvode te iskusili njihove pozitivne učinke, već sam razmišljao i o biznisu.

Snjezana: U početku sam imala veoma negativan stav prema biznisu, ali muž je zatražio još jedan sastanak s Jadrankom kada joj je postavio mnogo pitanja u vezi s poduzetništvom. Na kraju je Stjepanovo zanimanje privukla mogućnost pasivnoga prihoda s obilježjima autorskih prava. Jadranka nas je savjetovala da ako doista mislimo ozbiljno graditi mrežu, tada neka krenemo s kutijom Toucha. Inače sam od proizvoda kao prvo pila gel Aloe vere, a pozitivan učinak javio se ubrzo. Odonda smo, naravno, stopostotni korisnici proizvoda te u potpunosti zajednički gradimo mrežu.

Stjepan: Po principu kopiranja i mi smo gradili svoj biznis onako kako smo naučili od svoje sponzorice Jadranke. Čisto i jednostvano: kada se netko doista ozbiljno želi upustiti u biznis, tada neka po mogućnosti počne s kupnjom kutije Toucha, a potom neka proba proizvode, kako bi onda na osnovi vlastitih iskustava mogao vjerodostojno pristupiti novim kandidatima.

U kojoj mjeri vam se dosad širio biznis i koji su vam ciljevi u budućnosti?

Snjezana: Pridružili smo se u listopadu 2011. Za dva mjeseca postali smo supervizori, potom nakon godinu dana manageri. Ovoga proljeća osvojili smo eagle, a ljeti razinu senior managera.

Stjepan: Svakako bismo se željeli kvalificirati na Globalni Rally što se održava u Singapuru u travnju sljedeće godine. Želimo i dogodine ispuniti uvjete poticajnoga programa za eagle managera te na taj način stići u Cancun, odnosno na sljedećem Holiday Rallyu želimo sudjelovati već kao soaring manageri.

Snjezana: Dugoročni cilj nam je, naravno, osvajanje dijamantne razine, za što doduše još nismo zacrtali konkretni rok, ali čini se realnim za otprilike četiri-pet godina.

Za ono što vrijedi

čovjek rado podnosi i žrtve

Sponzori: Jadranka Kraljić-Pavletić i Nenad Pavletić, senior eagle manageri

Viša linija: Tihomir Stilin i Maja Stilin, dr. Keresztényi Albert, Porzsolt Ildikó, Porzsolt Réka, Krizsó Ágnes, Szabó József

Unatoč mladosti, već imate djecu i obitelj. Kako uspijevate uskladiti gradnju mreže s brigom o djeci?

Snjezana: Da, imamo troje djece, Leon ima 7, Ema 11 i Gabrijel 12 godina. Znajū kakav nam je posao i mada su još mali, već sada govore da će se kad odrastu i oni baviti tim poslom. Naše bi značke, na primjer, već sada rado nosili u školi. Naravno, zanima ih i mnogo drugoga. Ema je, na primjer, mažoretkinja, i to dosta dobra. Sa svojim klubom već je bila i na svjetskom prvenstvu.

Stjepan: Sada smo stigli do faze kada već možemo posvetiti više pozornosti svojoj djeci. Dosad smo dakako trebali podnositi žrtve, vrijeme što smo utrošili na posao oduzeli smo svojoj djeci. Na sreću, pomogla nam je baka, a situaciju nam je olakšalo i što smo znali da tu žrtvu podnosimo radi budućnosti naše djece.

Kako međusobno raspodjeljujete rad?

Stjepan: Ja održavam otvorene prezentacije na kojima zainteresiranima govorim i o proizvodima i o marketinškom planu.

Snjezana: A moj su resor više osobni razgovori, konzultacije i davanje informacija po principu 1/1. Po dosadašnjim iskustvima mogu reći kako slično privlači slično pa tako, budući da smo bračni par, i mi više uspijevamo dovesti u svoju ekipu bračne parove..

Stjepan: Živimo u Zagrebu te nam je i većina suradnika iz toga grada, gdje Središnji ured FLP-a znači golemu pomoć kao pozadinska organizacija. Osim vlastitih prezentacija sa svojom ekipom, koristimo se naravno i raznim edukacijama i seminarima na državnoj razini.

Koja regionalna priredba vam je najbliže srcu?

Stjepan: Holiday Rally svakako je jedan od najvažnijih za nas, upravo stoga na tu priredbu dolazimo iz godine u godinu s više suradnika. Nakon Rallya osjetno je lakše raditi s motiviranim ljudima, što se potom očituje i u rezultatima. A šlag na torti su predavanja. Čast mi je stupiti na pozornicu kao predavač, naša ekipa naviknuta je na moja predavanja. Ali vrijedi poslušati i izlaganja ostalih predavača u ta dva dana iz kojih se može učiti.

Snjezana: Nastojimo iskoristiti sve moguće edukacijske priredbe, jer one nose u sebi snagu gradnje ekipe. Ako bih trebala istaknuti neku od njih, spomenula bih seminar Go diamond, nakon koje čovjek ima osjećaj da ništa nije nemoguće i da ne postoje nerješivi problemi.

Stjepan: Kao početnici, kada smo jedva započeli s biznisom, na svim seminarima dobivali bismo po neku misao koja nam je potom bila od velike pomoći u napretku, a sve to od troje najvršnjih dijamantnih managera: Veronike Lomjanski, Miklósa Berkicsa i Attila Gidófalvija.





Koje su vam Foreverove nagrade bile dosad najvrjednije pamćenja?

Snjezana: Kao prvo, Poreč 2012., kada smo u listopadu postali manageri.

Stjepan: Nezaboravan nam je bio i budimpeštanski Europski Rally te londonski Globalni Rally, odnosno ovogodišnji susret eagle managera na Lake Tahoe. Sa svih tih skupova došli smo kući ispunjeni nezaboravnim doživljajima.

Gradite li svoj biznis tradicionalnim sredstvima ili se koristite i suvremenim pomagalima?

Stjepan: U potpunosti smo otvoreni svim inovativnim rješenjima, poput Foreverova pomagala na internetskoj podlozi FLP 360, što je zapravo web- stranica s pomoću koje biznis postaje mnogo pregledniji s mogućnošću bolje organizacije rada.

Snjezana: Koristimo se i webinarima, drukčijim online seminarima, čija je velika prednost što na njima može sudjelovati bilo tko s bilo koje udaljenosti, bez potrebe za putovanjem, odnosno na nj se može pozvati velik broj ljudi a da se ne unajmi velika predavaonica.

Stjepan: Otvaramo se i prema inozemstvu, međutim zasad izvan svoje države nemamo ozbiljnijega poslovnog partnera. Tijekom putovanja na Lake Tahoe uspostavili smo vezu s nekolicinom ljudi, a sada preko FLP 360 želimo produbiti ta poznanstva.

Uspijevate li na osnovi različitih tipova ličnosti efikasno procijeniti kandidate?

Stjepan: Sada već po vlastitim iskustvima uspijevamo naslutiti što možemo od koga očekivati, ali tko će na kraju postati novi suradnik to ide po pravilu velikih brojki.

Snjezana: Ne može nas odbiti toliko ljudi koliko ih mi uspijevamo pozvati.

Na koji način vam se promijenio stil života otkako ste započeli s biznisom u FLP-u?

Stjepan: U tom načinu biznisa i te kako smo pronašli sami sebe, obavljamo ga s užitkom, FLP ne smatramo radom nego načinom života. Među njegovim članovima našli smo mnoštvo novih prijatelja, bilo da se radi o članu naše ekipe bilo o graditelju mreže koji živi u drugoj državi, a kojega smo sreli na nekom od inozemnih seminara.

Snjezana: Zahvaljujući automobilskom programu, tvrtka se stara o tome da jedno od radnih sredstava, naš automobil, s vremena na vrijeme uspijevamo zamijeniti boljim i novijim.

Kada biste u jednoj rečenici trebali sažeti zbog čega preporučujete Foreverov biznis, što biste rekli: zbog čega se isplati početi?

Stjepan: Ovo je najbolja mogućnost biznisa koju čovjek može sresti, s pomoću njega ostvaruju se ciljevi i snovi. Samo trebamo donijeti odluku, a potom u skladu s uložnim trudom možemo ciljati na bilo koju razinu.

Snjezana: Zbog ostvarenja samoga sebe. Ako uspijemo spretno iskoristiti mogućnost, tada ona postaje sredstvo kojim postizemo zapanjujuće velike rezultate.

FOREVER

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. Tel: (+36 1) 269 53 70 Fax: (+36 1) 297 1996

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

Layout, tiskarska priprema: Crossroad Consulting Kft. Prevoditelji, lektori: Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Gorán Vladimir, Žarko Anić Antić (hrvatski), Babity Gorán Vladimir, 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

FLP obraća naročitu pažnju na očuvanje okoliša. Forever Magazin tiska se na ekološki prihvatljivi papir s FSC certifikatom, a podrijetlom iz šumskih gospodarstava s novosađenim drvima.



MIKLÓS BERKICS DR SÁNDOR MILESZ

FOREVER

DIAMOND TRAINING REGIONAL SEMINAR 2015



DR. SÁNDOR MILESZ - Country Manager



MIKLÓS BERKICS - Diamond Manager



FEBRUARY 14-15
SYMA HALL
B U D A P E S T



ATTILA GIDÓFALVI,
KATI GIDÓFALVI
Diamond Managers



VERONIKA LOMJANSKI,
STEVAN LOMJANSKI
Diamond Managers



RON JENSON
Author, trainer



PHILIPP RITTER
Diamond manager

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 12.000 forinta/2 dana možete kupiti u FLP-ovim skladištima.
Zadržavamo pravo promjene.

Najpogodnije vrijeme za sadnju drveća bilo je prije 20 godina.

DRUGO NAJPOGODNIJE VRIJEME JE SADA.

Ova drevna poslovice podsjeća nas kako nikada nije kasno ispuniti i dostići zacrtane ciljeve. Još je nekoliko tjedana za kvalifikaciju za poticajni program Globalni Rally.

Uložite još napora, a kao nagradu u Singapuru dobit ćete doživljaj što se ne može ni sa čim mjeriti.



**SINGAPORE
2015 GLOBAL
RALLY**

19-27 APRIL

www.foreverglobalrally.com



FOREVER