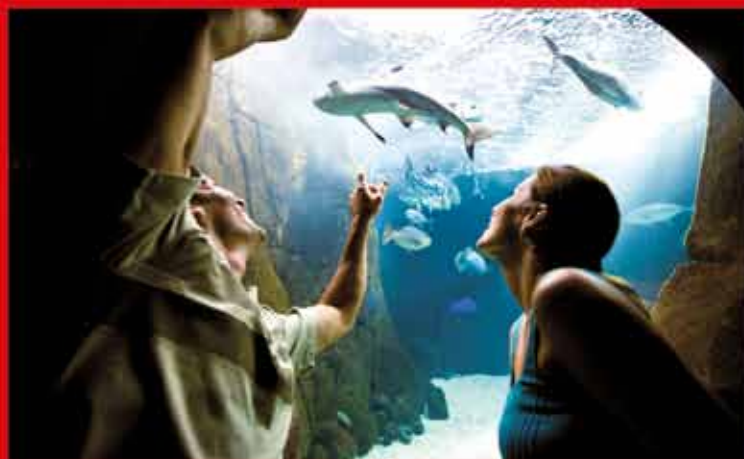


XVI. GODINA BROJ 12. / PROSINAC 2012. NIJE ZA PRODAJU

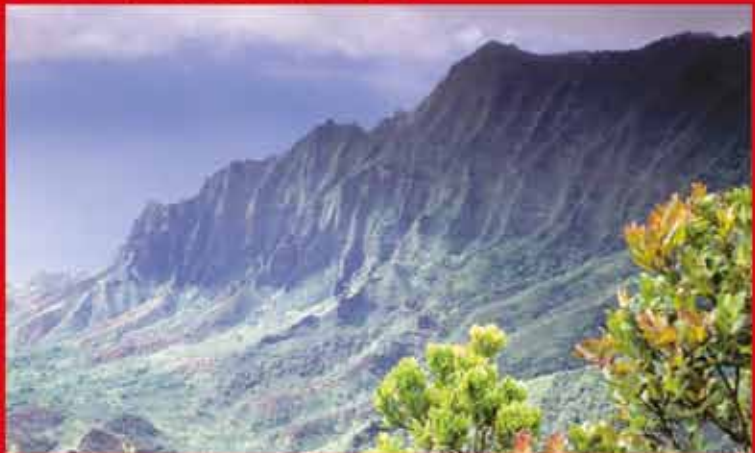
FOREVER



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



HAWAII
GLOBAL RALLY
2013
21-29 APRIL





Pogled unaprijed

Svakoga prosinca događa mi se da s dolaskom nove osjećam potrebu analize uspjeha i izazova prošle godine. Za Forever je 2012. bila čudesna godina, počev od Super Rallyja u Phoenixu, preko najave Chairman's Bonusa, do zanimljivog poticajnog programa eagle managera na Sardiniji. Godina 2012. svakako je godina koje se trebamo sjećati.

I dok je prisjećanje nepobitno dobra i važna stvar, dotle je ključ uspjeha naučiti gledati naprijed. Koristeći se riječima Benjamina Franklina: „Izostanak pripreme jest priprema za debakl.“ Mjesec prosinac savršen je za planiranje sljedeće godine. Evo četiri jednostavna koraka koje ti preporučujem.

Usredotoči se na doista važne poslove!

Veoma se lako priviknemo na to da radimo razne popise svakidašnjih poslova, što nas već samo po sebi ispunjava zadovoljstvom. Svi poznamo ugodan osjećaj koji nas obuzima kada nešto maknemo s popisa. Bilo da je to neka sitnica, na primjer iznošenje smeća, rezervacija karte za ljetovanje ili nazivanje nekoliko ljudi svakoga jutra. Zapravo, mnogi od tih poslova i ne pridonosi dostizanju ciljeva, pogotovo ne foreverovskih ciljeva. Pregledaj svoj popis zadataka i postavi redoslijed važnosti! Oduči se koji su to elementi koje možeš izvući radi dobivanja na vremenu, na taj način povećat će ti se produktivnost. Ne zaboravi, najvažnije stvari nikada ne žrtvuju na oltaru manje važnih!

Analiziraj svoje ciljeve!

Koliko si puta razmišljao što bi zapravo želio postići u životu? Možda ti se to čini luksuzom, ali može biti veoma korisno nakratko sjesti sa svojim supružnikom ili bliskim prijateljem i razmisliti na koji način želiš oblikovati svoj život. Pregledaj sva područja, osobno, duhovno, svoj privatni i poslovni život! Formuliraj konkretno što bi u njima želio postići u idućih pet odnosno dvadeset i pet godina. Nikada ne zaboravi vodeće načelo kada postavljaš ciljeve: SMART (Specific, Measurable, Attainable, Realistic, Timely), što u prijevodu znači: Konkretno, Izmjerivo, Ostvarivo, Realno, Pravovremeno.

Zapisuj i ispričaj!

Prije nekoliko godina čitao sam jednu studiju, rezultati koje pokazuju da ljudi koji zapisuju svoje ciljeve i sve to podijele s prijateljima u prosjeku 33% uspješnije ispunjavaju svoje zadatke nego oni koji ih samo

formuliraju u usmenom obliku. Sve to govori u prilog prihvaćanja odgovornosti. Ako zapišeš konkretne ciljeve i ako ih i ispričaš nekome, već imaš odgovornost i prema sebi i prema drugoj osobi.

Provjeravaj proces!

Drugi važan element spomenute studije jest da su osobe uključene u nju slale tjedni izvještaj o napretku u vezi s formuliranim ciljevima. Taj napor, osim provjere, nosio je u sebi dodatno očekivanje. Sastavi dnevni, tjedni, mjesečni i godišnji izvještaj o ciljevima! Istakni ih na vidljivo mjesto i neka ti budu svaki dan pred očima, potom ih podijeli s članom obitelji ili bliskim prijateljem. Neka ti postane navika da kontinuirano provjeravaš i da ostale obavještavaš o tome, na taj ćeš način sigurno pripadati u tih 33%.

Kao što znaš, prosinac je posljednji mjesec kada se još možeš kvalificirati za Globalni Rally koji se održava na Havajima 2013. Situacija je veoma jednostavna, samo trebaš ispuniti 1500cc kako bi mogao sudjelovati na uzbudljivim programima i treninzima Rallyja, odnosno pogledati i uživati u kvalifikacijskoj ceremoniji. Uza sve to imat ćeš i dovoljno vremena uživati i otkrivati otok. Još uvijek nije kasno za kvalifikaciju, znam da ćeš uspjeti! No onima koji eventualno ipak izostanu, dobra je prigoda da postave nove ciljeve za iduću godinu. General George S. Patton, genijalni strateg II. svjetskog rata, jednom je zgodom rekao: „Dobar plan za danas vrijedi više nego savršeni za sutra.“ Znači, zastani na trenutak u posljednjem mjesecu godine i nacrtaj kartu koja vodi do snova kako bi postigao uspjeh za kojim žudiš i koji već odavno tražiš.





Poklon

Opet se primiče kraj godine i opet središnje pitanje mnogih ljudi postaje kupovina poklona. Što kupiti... hoću li imati dovoljno novca... kome sve trebam kupiti, da ne zaboravim, da se ne uvrijedi... ili zato što sam i lani dobio od nje(ga) poklon... Slične misli vrte nam se po glavi. Naravno, da bismo kupili poklone trebamo tehničko pomagalo, koje se svugdje u svijetu trenutačno naziva novcem. U ovo vrijeme to može postati i te kako stvarnim problemom, međutim, kako smo već članovi Forevera, znamo i kako se jednostavnom preporukom naših proizvoda veoma brzo možemo domoći toga sredstva. To ujedno znači i ovo: budemo li imali više preporuka, to ćemo više moći kupiti poklona. Ako vježbamo i svakodnevno koristimo tu praksu, tada ćemo trenutke predaje poklona očekivati potpuno smireni, kako u emotivnom tako i u materijalnom pogledu.

Što da mu kupim? Čemu bi se najviše radovao? Nadam se da među muškarcima nisam usamljen svojom navikom, naime obožavam kupovati. Žene to valjda imaju u genima, nadam se da time nisam nikoga uvrijedio. Kupovati je veličanstven osjećaj. Volim i darovati, u tome uživaju u prvom redu moja supruga i djeca, a i meni je to mio osjećaj. Znači, stali smo na: što kupiti? Ne idi u „tuđu“ trgovinu, imaš vlastitu! Naravno, svatko razmišlja o svim mogućim trgovinama po gradu gdje se pokloni kupuju, a u međuvremenu najbolja ti ponuda leži na stolu, na vlastitom stolu, na Foreverovu stolu:



EKSKLUZIVNI TURISTIČKI TOUCH

Svrstani su u nj prvovrzdni proizvodi, od kojih se svakome može sastaviti po paketić. I malima i velikima u obitelji. Osim proizvoda sadrži i godišnju člansku karticu sa kojom se putuje po povoljnim uvjetima, a sadrži i nekoliko ponuda putovanja koja glase samo nama, Foreverovcima odnosno našim obiteljima i djeci, sa ukupno 150.000 forinti popusta.

Neizostavna ponuda, zar ne? Je li ti itko ikada ponudio „samo tako“ 150.000 forinta: „Hajde, uzmi, tvoje je!“? Meni još nije. Dakle, iskoristio sam priliku i odmah kupio jedan ekskluzivni Touch. Već sam i osmislio tko će sve u obitelji dobiti putovanje na poklon, a i to kako će i proizvode svi primiti i upotrijebiti s radošću. Štoviše, čak i praznu kutiju Toucha mogu iskoristiti na daljnjim prezentacijama. To se zove stopostotno korištenje proizvoda! Takva poklona još nije bilo! Veliko je to iznenađenje za sve nas. Akcija traje do 23. prosinca. Ako još nisi kupio poklone, tada brzo skupi novac i uzmi ponuđeno! Ne trčkaraj po gradu ako želiš kupiti dobru knjigu ili CD, čak i to možeš kupiti kod nas, senzacionalne su nam kozmetičke četkice, ili odaberi, recimo, rokovnik! A nemojmo zaboraviti ni na božićne poklon-paketiće! Izbor je bogat, Foreverova božićna robna kuća je otvorena.

Ne razmišljaj o drugome, razmišljaj o Foreveru, razmišljaj u samome sebi i misli na svoje voljene! Ako ti posao ide dobro, tada će se i tvoje okruženje osjećati dobro. S tim mislima želim vam svima mirne blagdane, čestit Božić i rezultatima iznimno bogatu Novu godinu!

Naprijed Forever!

DR. SÁNDOR MILESZ
DRŽAVNI DIREKTOR



Holiday Rally

POREČ



Prije sedam godina rođen je san: trebao nam je susret koji će ubrzati regiju, dati poleta najtalentiranijim graditeljima mreže, pružiti mjesto za susret a usto biti jedinstven na svijetu. San je ostvaren, zove se: Holiday Rally.

Drugoga dana porečkoga tečaja voditelj programa soaring manager **Tibor Lopicz** poučno govori zbog čega smo ovdje: „Zadatak vam je ponijeti kući poruku, kako bi se dogodine vratili s dvostruko više ljudi!“ Tibor Lopicz sa suvoditeljicom programa, senior managericom **Jadrankom Kraljić-Pavletić**, pozdravlja goste i potom njih dvoje najavljuju direktora mađarske i južnoslavenske regije. **Dr. Sándor Miliesz** drži pozdravni govor za pamćenje o trenucima kada čovjek doista osjeća da živi, ulažući svu svoju energiju. Slijedi generalni manager **Péter Lenkey**, koji u svojem predavanju govori o Foreverovoj mogućnosti i razvojnim perspektivama: „Odluku slijedi djelo, a djelo rezultat koji se materijalizira u vašim životima. Na taj se način temelj života premješta od kredita na vrijednosti, ključ svega jest čestiti rad. Ako se tvoj rad zasniva na tome, nećeš više biti izložen ničijoj milosti.“



FLP je za četiri godine uložio 50 milijuna dolara. U Nizozemskoj je sagrađeno skladište koje poslužuje sedamdeset država, a u Sjedinjenim Državama proizvodna linija tableta. „Cilj nam je da ovdje pronađeš svoju računicu i uvijek budeš ponosan što radiš u ovom poduzeću. Od dobrog razvij se u izvanrednoga. Za to je dovoljno da svaki dan trebaš činiti samo malo. Učini to radi samoga sebe“ – dodaje generalni manager.

POSAO I RAZVOJ LIČNOSTI

„U životu je Forever najljepše što vam se može dogoditi“ – započinje svoje predavanje riječki soaring manager **Zlatko Jurović**, koji je prije bio pomorac, rukovoditelj u tvornici, poduzetnik, ali je uvijek imao osjećaj kako mu nešto nedostaje. „Povezao sam se s najboljom tvrtkom na svijetu a da to nisam znao.“

Put mu je postupno vodio preko stjecanja iskustva s proizvodima te učenja, a na koncu je Zlatko Jurović sa suprugom

u dvije godine postao manager. Zlatko nam govori o nesvakidašnjim sudbinama: priča komu je sve pomagao do osvajanja managerske razine. Tvrdi kako taj put može bilo tko kopirati.

„Zahvaljujući Foreveru postao sam bolji čovjek nego što sam bio, a danas već znam: to je kodirano u poslovnoj politici. Ako ovdje ne postanete uspješni, tomu mogu biti dva uzroka: ili se niste odlučili, ili niste radili dovoljno. Tko je danas ovdje među nama, taj više ne može reći da nije dobio priliku.“

Od senior managerice **Tünde Hajcsik** doznajemo na koji se način postaje dio ekipe a da usput čovjek ne izgubi svoju ličnost, odnosno na koji način ekipa može biti uspješnija od skupine pojedinaca koji je čine. Tünde i suprug vode jedan od najjačih seniorskog biznisa. „Zajedništvo, lojalnost, bilo je opipljivo već prilikom prvoga američkog puta, tada sam si obećala da ću se odazvati svim izazovima. Već osmi put radimo na Profit Sharingu (*od sad Chairman's Bonus – nap. ured.*). Iz godine u godinu tvrtka nam isplaćuje onoliko koliko drugi sakupe tijekom cijeloga života. Dovoljno je raditi u vlastitom ritmu. O tome svjedoči izazov Eagle Managera. Najbolje sredstvo za to jest lojalnost kao izraz poštovanja tvrtke. Kada si se pridružio, sklopio si ugovor s tvrtkom, prihvatio marketinški plan, ali imaš i svoja prava, i samo sve to zajedno može donijeti rezultate. Trebate napredovati rame uz rame.“

Soaring manager **Zsolt Leveleki**, prema svojem iskazu, postao je manager radi značke. Odonda je izgradio jednu od najboljih linija soaring managera. Kvalifikacije i u FLP-u imaju moć. „Moć znači imati snage, mogućnosti i sposobnosti. Ako ih imaš, nemoj ih zlorabiti, bolje ih podijeli s onima koji to zavrjeđuju: od toga ćeš imati više. Međusobna je to igra, nauči prihvatiti gradnju strukture i vratiti je.“



Od 1. siječnja 2013.
započinje novo kvalifikacijsko
razdoblje Holiday Rallyja.
Budi aktivan, digni se razinu
više! Vidimo se u Opatiji!

Ako se netko pridržava poslovnoga plana, osvaja razine kako treba, tada će se neizbježno razvijati – kaže nam Zsolt Leveleki. „Radiš kod tvrtke čiji je promet 75 milijuna forinta po satu, a rukovoditelji se bave time da u džepove ljudi trpaju novac, životnu kvalitetu i sreću. Budi zahvalan za to i radi svoj posao tako da ti se ne može prigovoriti. Postani uzor! Meni Forever znači život, obožavam svoju ekipu. Možete računati na mene!“

ČINI SE TEŠKIM SAMO NA PRVI POGLED

Mnogi početnici graditelji mreže tuže se da im je teško osloviti strane ljude. Safirna managerica **Hajnalka Senk** nema takvih problema. Ona je 2003. upoznala Forever, roditelji su joj postali deveti manageri. „Najvažnije je postavljanje cilja, ali ako ste nesposobni razvijati svoj kapital, veze, nećete se razvijati, napuniti sobe, dvorane, stadione“ – govori. „To vrijedi mnogo više od novca, u ovom vidu poduzetništva neka ti je to jedini kapital. Ako ljudima postaneš simpatičan, i nesvjesno će ti uzvratiti sitne usluge. Služim se svim vrstama imenika, jer radi se o poslovnoj mogućnosti koja se širi usmenom predajom. Valja vježbati i upoznavanje, naučiti tehnike kojima možemo utjecati na druge, i to se može naučiti. Kada nekoga oslovim, gledam kako mogu pridonijeti njegovu životu. Nema tajni, možeš se upoznati bilo s kim, što je proces slučajnosti koji će te kontinuirano uvjeriti da si na dobrome mjestu.“ Predavanje **Róberta Varge** bilo je o unutarnjoj motivaciji. Dijamantno-safirni manager započeo je FLP-ov biznis u siječnju 1998.

Govori nam kako će i za jednog jedinog čovjeka otići na kraj svijeta bude li doista želio nešto. „FLP se dokazao, proizvodi su se dokazali, sada dolazi on“ – govori i potom nam objašnjava osnovna pravila gradnje mreže. „Bilo tko se može sponzorirati, ali ne od bilo koga.“ Time nam skreće pozornost na važnost rezponzoriranja, naravno, uz poštovanje etičkih normi. Ostalo je već više psihički dio posla. „U svoj život uvlačiš ljude i događaje koji odgovaraju tvojim prevladavajućim mislima. Na taj način negativne su misli svojevrсни negativni CD-i u tvojoj glavi. Jednako takvu moć imaju izrečene riječi. Uvijek naglašavaj svoje unutarnje motivacije! Ovo su moje: zdravlje, učenje, razvoj, skladan obiteljski život, odnosno postati uzorom.“

Od Róberta Varge čuli smo na koji način treba aktivirati pasivne ljude, a **Tomislav Brumec** nam govori kako uspijeva održati stabilan krug kupaca. On i supruga vodeći su distributeri Slovenije i safirni manageri. „Rex ti uvijek može pokazati smjer ako slijediš primjer utemeljitelja naše tvrtke. U malome trebamo sagraditi iste temelje kakve je on sagradio na početku.“ Prema Tomislavu Brumecu,

za to trebamo proći kroz pravi razvoj ličnosti. „U biti svi su ljudi dobri, prijazni i osjećajni: moj se rad temelji na tom uvjerenju. Sreća nije okolnost, nego nešto što dolazi iznutra. Mozak nam je u stanju utjecati na bilo što, ali za to s jedne strane trebamo ojačati vlastite vrijednosti, a s druge strane paziti na vrijednosti ostalih ljudi.“



NEMA NEMOGUĆEG

Managerica **Éva Váradi** započela je posao 2007. i već kao studentica zarađivala više stotina tisuća mjesečno. Nepokolebiva je kada se radi o biznisu: za nju je na prvome mjestu privrženost. Kako se ona pridržava toga, isto očekuje i od suradnika. Zauzvrat svi članovi ekipe dobivaju istu snagu, svjesnost i zajednički cilj. „Postali smo komotni, često zastajemo mnogo niže nego što zaslužujemo” – objašnjava. „Međutim, ako nisi aktivan, tada i nisi ključni igrač. Ne radiš li ono što ti sponzor kaže, iz toga proizlaze samo negativnosti. Grižnja savjesti, samodokazivanje, otklon, kritika... teško je biti dosljedan, ali je tvoja odgovornost za ono tko si sada, i za ono u koga ćeš se pretvoriti usput. Neka ti motivacija postane pokretačka snaga!”

Koliko je važna odlučnost, duhovito nam kazuju idući predavači: **dr. Renáta Szabó-Szántó i József Szabó**. „Rad ti ne može dojaditi, samo neuspješnost.” Bračni par započeo je posao prije četiri godine i za tri mjeseca postali su manageri. Ne treba pomišljati na velike stvari „ako su nas kolege nazvale, to je već bio velik rezultat” – govore, a potom na najpraktičniji mogući način prikazuju osnovne elemente gradnje mreže. Kada održati obiteljsku prezentaciju, kojom učestalošću, na koji način je organizirati, kako pobuditi zanimanje za nju, dobiti na vremenu... dobivamo odgovore na mnoga pitanja. „Radite i rezultati će stizati!” – bodri nas bračni par i tvrdi: „Nijedan od vas nije još stigao do granice ljudske izdržljivosti. Uvijek postoji više i dalje. Svi ste vi glazbala čije se strune oglašavaju najljepše kada se napnu. Počnite s radom i odsvirajte najljepšu melodiju života uz mogućnosti koje pruža Forever.”

Nakon proslave kvalifikanata Holiday Rallyja, safirmni manager **Zsolt Fekete** drži predavanje o pozivu. Od nekadašnjega „luksuznog roba” postao je slobodan čovjek. Dobivamo gotovo kompletan edukacijski materijal, priručnik usredotočen na praktične primjere, koje može slijediti bilo tko. Dobar plan, motivacija (svejedno što je, samo da postoji), orijentiranost prema budućnosti, planiranje, dobar cilj, dobra strategija: to su ključni pojmovi. „Pustimo ono što je bilo, odsad je važno ono što će biti, a to određuješ ti” – tvrdi Zsolt Fekete, a potom govori o tome što čini jedinstvenom i naročitom neku ekipu. Uopće, kako ekipa postaje ekipa? Jedan od odgovora i ovdje je zajednički cilj.

Sve to potrebno je za početak, ali za svakodnevni rad, osim ciljeva, treba i podnošenje napora, naime poziv je „količinski rad”, upozorava Zsolt Fekete. Na kraju potrebno je nešto što valjda on poznaje najbolje: snaga osmijeha.

REGIJSKO ZAJEDNIŠTVO

„Promjene mogu proisteći samo iz nas” – tvrdi soaring managerica **Dragana Janović**, članica President's Cluba Forever Srbije. „Sklopite oči, zamislite sve ono za čim žudite i započnite raditi u tom cilju, ovdje to činite za sebe, drugdje za šefa. Zašto bi netko radio za snove drugih? Danas je FLP najbolja poslovna mogućnost na svijetu, jer se može započeti i bez temeljnog kapitala, a čekovi koje dobivate za rad su neograničeni. Promijenimo stvari oko nas i ponudimo ovu



priliku svakome! A da ste vi donijeli odluku svjedoči to što ste ovdje. Odsad trebate samo kopirati bezbroj puta isprobane tehnike.“ Dragana Janović govori i o deset osnovnih koraka MLM-a koji su potrebni da bi netko postao ključnim čovjekom i da bi pronašao druge ključne ljude.

Senior manager **Safet Mustafić** član je President's Cluba Forever Bosne i Hercegovine. Govori nam zbog čega valja održati aktivitet čak i kada je netko već na višim razinama. S kojim je bodovnim saldom „preporučljivo“ raspolagati iz mjeseca u mjesec kako bi nas smatrali uzorima? „U Foreveru ne postoji posao koji se ne nagrađuje“ – kaže Safet. Potom navodi osnovna pravila kojih se i on pridržava. Kao prvo ima točno zacrtani cilj i plan. Ideje nemaju nikakve vrijednosti dok ne započnemo raditi na njihovu ostvarenju. „Ne čekam da uvjeti postanu savršeni, bolje se prilagođavam uz njih. I samome sebi uvijek govorim: vjerujem u to da mogu postati uspješan i da mogu promijeniti ljudske živote. Ne razmišljajte naknadno koje ste prilike propustili! Današnji je dan najbolji za početak rada, ne čekajte sutra!“

Safirna managerica **Ágnes Krizsó** trinaest je godina jedna od najuspješnijih rukovoditeljica mađarske regije. Za nju su rad i obitelj ravnopravni, pojmovi koji se nadopunjuju, možda ih se čak i ne može objasniti posebno. Ágnes kaže: „Mnogo su me maltretirali, ali plakati smiju samo pobjednici. Trebaš paziti, jer što god radio, u Foreveru si već stigao na Sunce.“ U sustavu FLP-a jedinstven je značajni bonusni iznos, ali ga i druge stvari čine najboljom alternativom: „Ovakav sustav veza, takvo međusobno pomaganje ne postoji nigdje drugdje“ – govori Ágnes Krizsó. „Slobodno se obrati sponzoru jer je iskusniji od tebe, ali tvoj mu je uspjeh jednako tako važan kao i tebi. A odatle ne postoji okolnost koja bi se mogla oduprijeti toliko ustrajnoj sili! Traži pravoga čovjeka!“

KOGA NE TREBA PRIKAZATI

Dok smo stigli do ove u nizu predavanja, već su i početnici shvatili: posao je i svjesno planiranje i intuicija koji se oblikuju po našoj želji. Ili, kako to **Veronika Lomjanski**, prva dijamantna managerica regije, formulira: „Tvoj je uspjeh u tvojim rukama, tvojem mozgu, srcu.“ Međutim, ne možemo biti ni sramežljivi, jer se posao MLM-a i te kako zasniva na novcu. A gdje se skriva novac u 21. stoljeću pokazuje film prema kojem se wellness i očuvanje zdravlja smatraju uspješnicama budućnosti. Već sada promet u ovoj grani premašuje 200 milijarda dolara godišnje, a to će se po svemu sudeći u idućim godinama umnogostručiti. „Ovo je neviđena prilika, a budućnost pripada novim prodajnim metodama“ – tvrdi Veronika Lomjanski i dodaje. „Stojimo pred erom dobra življenja. Raspoložemo proizvodima koji su najbolji na svijetu. Rezultat ipak proizlazi iz najdubljih želja. Ja sam postala uspješna zato što sam pomagala ljudima da bolje žive.“ Veronika se 44 godina bavi ljudima, 24 godina MLM-om, a 14 godina isključivo FLP-om. „Intelektualni i materijalni uspjeh jest zarađivati novac tako da usput i drugima dajemo.“ Ali ne može se svakome dati:



„Najbolji su suradnici oni temeljiti: imaju pitanja, ali ne troše ti vrijeme bez veze. Ja ih puštam da si u glavi izgrade novu sliku: ne o zaradi, nego o ostvarenju novca. Nakon toga učinit će mnogo da se to ostvari, u svijest će im prodrijeti nastojanje za uspjehom.“ Dva porečka dana primiču se kraju, barem što se službenoga dijela tiče, jer još i nagrada Sonya show i Modna revija, zabava i razonoda u hotelu koji ima četiri zvjezdice, kakvog u takvim prilikama tvrtka iznajmljuje. No prije opuštanja slijedi dugo očekivano predavanje dijamantnoga managera **Miklósa Berkicsa**, uzora mnogih.

Kaže da smo svjedoci povijesnih trenutaka. Ali najvažniji dio Poreča slijedi tek nakon njegova završetka. Znači, sve ono što nakon povratka kući supervizori mogu iskoristiti u praksi. Poreč je sposoban ljude pokrenuti više puta. „Poreč je osmišljen za tebe, za tvoju obitelj, ako si došao promijeniti svoj život.“

Čovjeka u 80% slučajeva blokiraju bojazni, dvojbe i nesigurnosti koje se nikada ne ostvare. „Budi dobro sam sa sobom, inače nećeš moći donijeti pozitivnu promjenu u život drugih“ – preporučuje nam Miklós Berkics.

Mi, koji smo danas imali prilike čuti njegovu zabavno i zanimljivo predavanje o osvajanju Bryce Canyon sa Zorroom, shvatili smo poruku: put foreverovca početnika vodi od bojazni do povjerenja.

„Svi živimo ili smo živjeli u ropstvu vlastitih bojazni, ali tko se želi vratiti kući bez bojazni, biti slobodan, postati manager, dijamant, bogat?“ – uzvikuje i kada mu već cijela dvorana odgovara uglas, započinje spektakularan show. Miklós poziva sve neka napišu na papirić svoje bojazni i neka mu ih predaju. Dvorana se uskomešala, desetak minuta kupe se papirići.

I kada se na pozornici sakupila velika hrpa papira, Miklós Berkics pali ih u jednoj


metalnoj posudi. Svjedoci smo prave magije, uz pratnju glasnoga pljeska i pobjedonosne glazbe gore i izgaraju bojazni, pretvaraju se u dim. A „slobodni ljudi“ budućnosti okupljaju se oko pozornice, mnogi od njih dogodine će se na idući Holiday Rally u Opatiji vratiti kao manageri.

Državni direktor **dr. Sándor Milesz** i naš domaćin, direktor hrvatske podružnice **dr. László Molnár**, opraštaju se od nazočnih, a mimohodom predavača okončava se posljednja velika regionalna priredba u 2012. godini. 2013. započinje novo računanje vremena.



BI LI RADO POGLEDAO
SVE POREČKE
FOTOGRAFIJE?
POSJETI STRANICU
WWW.FOREVERPHOTO.EU
LOZINKU POTREBNU ZA
PRISTUP MOŽEŠ DOZNATI
I S NAŠE FACEBOOK
STRANICE.





Godina se primiće kraju ali to još nije vrijeme odmora u Foreveru, graditelji mreže pripremaju se za završnicu. Zato su nakratko zastali kako bi proslavili najnovije rezultate i dobili malo stručnog „streljiva“.

Success Day

BUDIMPEŠTA 17. STUDENOG 2012.

Ferenc Tanács i Ferencné Tanács u „civilu“ rade kao alternativni liječnici, ali u FLP-u su senior manageri, ujedno i domaćini ovoga Dana uspješnosti. Započeli su gradnju mreže prije sedam godina i to doista na obiteljskim osnovama: sponzor im je njihova kći **Erika**. Nakon mimohoda managera prvo govore „novima“, znači onima koji su prvi put na stručno-obrazovnoj priredbi Forever Living Productsa. „Mnogima će ovaj dan promijeniti živote. Nama



je proteklih sedam godina pružilo više nego pedeset godina prije toga. Ispočetka nismo htjeli vjerovati, kao što sada vjerojatno i mnogi od vas ne vjeruju, ali otada smo proputovali cijeli svijet. Sve to može se ostvariti i vama!"

Nakon pozdravnih riječi program otvara državni direktor **dr. Sándor Miliesz**. Sadržajni manager od 1997. godine, uspješan je rukovoditelj na čelu regije, upravlja sa šesnaest ispostava, otac je šestoro djece. Prvim rečenicama zahvaljuje na cjelogodišnjem radu članova Presidents' Cluba, ali donio je poklon i gledateljstvu. Saznajemo da će Foreverov flotni telefon ubuduće raditi po još povoljnijim tarifama. Nakon toga prikazuje ekskluzivnu kutiju Toucha obogaćenu turističkim bonom u vrijednosti od 150.000 forinta, odnosno stikom sa snimkama porečkih edukacijskih predavanja. „Go Diamond, naprijed do dijamanta, naprijed Forever!“ – tako glasi bodrenje upućeno svima.

Graditelji mreže uvijek su cijenili predavanja medicinskih stručnjaka, jer to je ono područje u kojem uvijek dobro dođe malo pomoći, uz teorijsko obrazovanje.

Uz neurologinju **dr. Márie Fábíán** upoznajemo neurone (živčane stanice). Ta liječnica od 2000. godine upotrebljava dodatke prehrani, a od 2004. isključivo proizvode iz asortimana FLP-a. Za pola godine postala je managericom kako bi osigurala miran život svojoj obitelji. U svojoj struci bavi se živčanim sustavom, njegovom strukturom, radom i svim pojavama s njim u vezi. U prvi mah ne biste ni pomislili, ali i njemu je važna odgovarajuća prehrana kojom se mogu izbjeći simptomi nedostatka određenih tvari. Kvalitetni aloin sok poslužit će i u procesu dekontaminacije, pa i u prehrani. Međutim, nema zdrava rada organizma bez kvalitetnih probiotika, vitamina, minerala ili mikromineralna. Centar je sposoban upravljati samo ako su probavni, lokomotorni i kardiovaskularni sustav u valjanom stanju. Doznajemo koje nam prirodne tvari mogu pomoći, počev od ekstrakta češnjaka preko gljiva ganoderme, šisandre i reishi, pa sve do Gingka bilobe. „Vegetativni živčani sustav štiti nas od svakidašnjih izazova, ali ako se ne brinemo o njemu, osigurač može pregorjeti i pojavljuju se tjelesni simptomi“ – upozorava nas dr. Mária Fábíán.

Svoja priznanja preuzimaju supervizori i assistant manageri, potom slijede nova predavanja.

Bračni par **István Csordás i Zsuzsanna Csordás-Tanács** iz Zsómba može se pohvaliti i sinom foreverovcom, a i mlađi sin želi ići istim putem. „Trebamo još mnogo toga naučiti, ali radimo na tome, jer nam se stvar jako sviđa.“ Za njih je bila važna motivacija što u ovom poduzetništvu obitelj može biti zajedno. Kako sami kažu, to funkcionira samo ako svatko „zasuče rukave“. „Važno je pozitivno razmišljanje i traženje društva onih ljudi uz koje se dobro osjećamo. Jednako je tako važno i kopiranje: slijediti preporuke sponzora. Naravno, kopiramo i dijamante...“ Bračni par govori još i o tome kako im kvaliteta proizvoda, CD-i te katalogi pružaju veliku podršku. „Sve to može slijediti bilo tko, nije vezano uz životnu dob ili spremu. Mi smo, doduše, i prije imali dobru plaću, ali





DONACIJA

Forever Mađarska i južnoslavenska regija sakupili su na Holiday Rallyju iznos kojim je Sekeljska udruga za obranu od katastrofa nabavila nove gume za vozilo hitne pomoći, inače poklon iz Njemačke, odnosno podmireni su i troškovi prijevoza do kuće. Predsjednik udruge Géza Kocsár osobno je zahvalio predajom svečane diplome inicijatorima sakupljanja donacija: dr. Sándoru Mileszu, Józsefu Szabute Miklósu Berkicsu.



nismo znali što će se dogoditi ako ispadnemo iz kruga, ako ne budemo mogli raditi. Ovdje, međutim, rade autorska prava: koliko postignemo, toliko ćemo poslije slobodnije živjeti. Nema nesigurnih elemenata, jer tvrtka postoji 35 godina, stručna podloga osigurana je, ne trebamo se brinuti o zalihama proizvoda, treba samo predati informacije. I sve to uz neograničenu slobodu! Ovo je poseban otok na kojem vlada jedinstvo, veoma je dobro biti u ovakvu okruženju.“

Senior manager **József Heinbach** član je Forevera od 2004., inženjer je vrtlarstva. On i žena višestruki su članovi Kluba osvajača. Uz poduzetništvo u FLP-u imaju i vlastitu tvrtku, žive u Dunakesziu, svjetski su putnici. József zna sve o biljkama, a posebice naravno o Aloe veri. Na žalost, ima i loših vijesti: naše plodno tlo više nije kao prije trideset godina. Salinizacija, krčenje šuma, zagađivanje tla, prekomjerna uporaba umjetnih gnojiva – sve je to drastično pogoršalo kvalitetu poljoprivrednoga zemljišta. Što točno znači nedostatak hranjivih tvari u biljkama prikazuju nam fotografije. Saznajemo da je kemijska struktura klorofila slična hemoglobinoj, zbog toga je magnezij biljkama jednako važan kao čovjeku željezo, ali saznajemo i od čega se sastoji „doručak prvaka“, na koji način pravilno kušati napitak od aloe, te zašto ne valja odstupiti od mjerila kvalitete.

Slijedi mimohod suradnika sa 60+cc, članova Kluba osvajača, novih managera, a proglašavaju se i novi kvalifikanti automobilskega programa. Kao prvi kvalifikant



Kluba osvajača riječ je zatražio **Zoltán Tóth**: „Ovo nije samo moj uspjeh, naime ovo je ekipna igra, imamo genijalnu višu liniju, imamo koga slijediti. Ovdje se nalaze velika dostignuća koja stoje otvorena svima koji se ne predaju. Eto, u tome leži tajna. Ja sam odlučio raditi u najboljoj tvrtki s najboljim proizvodima.“

„Ako netko misli da su mu se, otkada je ovdje, dogodila manja ili veća čuda, neka zna da to nešto znači“ – govori novopečena managerica **Anna Franyó**, ali i ostali dobivaju mikrofon na nekoliko minuta.

Ildikó Dinya: „Sama ne bih uspjela, važno je znati zbog čega radite, a potom je samo pitanje vremena kada ćete stajati ovdje gore.“

Dr. Lászlóné Kozó i dr. László Kozó: „Mnogi su bili i sada su iza nas, zahvaljujemo svima!“

András Hollósy: „Ovo je rezultat sedamdeset dana rada, molim pljesak za ekipu!“

Mnogima prirodni način života, mir, svojevrsna promjena i razvoj ličnosti donose poklon – dugo očekivano dijete. **Edina Hanyecz** još nije bila senior managerica kada je imala liječnički papir o tome da zbog prijašnje operacije ne može imati djece. Promijenila je način života, pomno se starala o stanju svojeg organizma te je, i na svoje iznenađenje, neočekivano ipak zatrudnjela. U četrdesetoj godini rodila je dijete nakon trudnoće bez komplikacija. Sada daje savjete ženama, koje planiraju roditi, kakav način života i kakva prehrana pomaže u tih devet mjeseci. Svoju je prehranu odabrala po veoma promišljenim principima u skladu s razvojem djeteta, kako i kada su se najviše razvijali kosti ili živčani sustav. Prošloga svibnja rođen je Áron, ali Edina ni nakon porođaja nije posustala, posvetila je i tada dovoljno pozornosti svojoj zdravoj prehrani. Kada joj se rodio sin, i ona je zavoljela gel, što svjedoči i videosnimka. Edina daje savjete i na koji način treba nastaviti s gradnjom mreže za vrijeme roditeljnoga dopusta. Uvjeren je da su zdravlje i ljubav isto što i unutarnji sklad.

Idućeg predavača najavljuju kao ženu usredotočenu na cilj i čiji se put može kopirati. Njezin moto glasi: radi drugima samo ono što bi i ti želio sam sebi. Soaring managerica **Terézia Hermann** pristaša je postupnog napretka u zajedničkom radu: „S novim suradnikom kao prvo potražimo njegovo zašto: ciljeve za koje je voljan raditi. Pozivamo u pomoć knjige, edukacijske materijale i zapisujemo važne datume te izazove s kojima se oni povezuju. Međutim, veći dio odrađuje graditelj mreže, naravno, u povezanosti s višom i nižom linijom te samom tvrtkom. Ja tražim 50% rada, želje za uspjehom, ustrajnost, pozitivan pristup. Naravno, i ja ću poslušati drugu stranu, što očekuje od mene.“ Terézia



Želiš li saznati
što potiče nove
managere?
Pogledaj 30.
stranicu!



Hermann daje nam uvid u svoje edukacijske materijale: u pisanje listi, pozive, obiteljske prezentacije, tehnike gradnje. Čujemo i definicije širenja, frontalne gradnje, dubinske gradnje, a doznajemo i na koji način steći odgovarajuće iskustvo s proizvodima. Prema Teréziji Hermann, ostalo je već pravilo velikih brojki. „Bez ciljeva nikada ne kreni ni s kim, napreduj u skladu s programom Start, tada ćeš nadići i vlastite poteškoće: uspjeh ti je zajamčen!“

Nakon proslave novih assistant supervizora, na pozornicu stupa vrstan predavač, dijamantno-safirni manager **Róbert Varga**. Za nj je u početku prvenstvena motivacija bila da se oslobodi dugova, potom da pomogne što većem broju suradnika u postizanju ciljeva. Voli izazove, popeo se na Mont Blanc i Kilimandžaro, danas je već otac dvoje djece.

Njegov prvi teorem glasi: ljudi svoje odluke donose na osnovi emocija. Za ilustraciju poziva svojega suradnika **Attilu Huszaia** koji nam priča o tome zbog čega poduzetnik odabire upravo posao u FLP-u. Čini se da je njega uvjerila snaga ličnosti, jer je ovdje ljudska komunikacija as iz rukava. „Pronađeš li samo jednog odgovarajućeg čovjeka, već si stekao 6% prihoda s autorskim pravima. A odatle kreće lavina: ako on pronade samo petero ljudi te oni još petero... nema zaustavljanja“ – objašnjava Róbert Varga. Prikazuje nam





nekoliko rukovoditelja koji su, unatoč tome što imaju samo jednoga front managera, izgradili golemo carstvo ostvarivši za deset godina prihode u visini od stotinjak milijuna. „Među mnoštvom odbijanja uvijek se skriva i jedno ‘da’. Uči, vježbaj, radi, drži tjedno najmanje pet prezentacija! Značka je prošlost, bodovna vrijednost je sadašnjost, a vizija je budućnost. Zamisli: godišnje se u Mađarskoj rodi više od 95 tisuća djece, otvaraju se velika tržišta. I to stalna: nema čovjeka koji ne bi imao potrebe za našim proizvodima.“ To su riječi racionalnosti, ali Róbert zna i to koje su sposobnosti potrebne za uspjeh: „Omjer pozitivnih i negativnih utjecaja određuje koliko imaš elana. U svoj život uvlačiš stvari slične mislima koje te zaokupljaju. Tražimo ljude koji imaju ciljeve, koji traže sredstvo i voljni su raditi za svoje ciljeve. Pravi proizvodi nama su zdravlje i materijalna dobrobit, ova regija još nikada nije imala tolike potrebe za FLP-ovim poslom kao danas.“

Mojih 25 bodova

Što stoji iza bodova? Shvaćanje života, stabilnost, zaštitno okrilje, sretna obitelj, ljubav. Sredstvo je to za dostizanje ciljeva. Moji su uzori: Edina Hanyecz kao viša linija, András Hollósy kao sponzor. Svaki čovjek ima potrebu za priznanjem, a to ti se ovdje nudi! Treba li od toga veće sreće?

Tünde Barkóczy Gasperek
supervizorica





JEDANAESTI ROĐENDAN FLP-A SLOVENIJE

Dvorana za priredbe kongresnoga centra Mons svečano je okićena u skladu s godišnjicom.

U svjetlu reflektora ponosno je blistao lik orla pozdravljajući na taj način mimohod managera, među njima i soaring managera **Draganu i Miloša Janovića, dr. Sándora Milesza**, odnosno safirne managera Andreju i Tomislava Brumeca te dijamantne managera **Veroniku i Stevana Lomjanskog**.

Domaćini priredbe senior manageri i članovi President's Cluba **Jožica i Miran Arbeiter** pozdravili su nazočne i zatim pozvali na pozornicu direktora FLP-a Slovenije.

Andrej Kepe ukratko se prisjetio početaka FLP-a Slovenije, a potom je rekao da se ubrajamo u najbrže rastuća poduzeća u središnjem dijelu države, što znači: dodijeljen nam je naslov Zlatne gazele.

Državni direktor **dr. Sándor Milesz** posebno je pohvalio Sloveniju jer je po prometu odmah iza Mađarske, već više godina na drugome mjestu u regiji. Za naš ustrajan rad i kao znak zahvale donio nam je i poklon u obliku ekskluzivne kutije Toucha, u kojoj se među ostalim nalazi i turistički bon. Njime su dostupna mnogobrojna čudesna putovanja, što više, smještaji u pojedinim hotelima između 1. siječnja i 31. svibnja

HA BIRT





2013. mogu se rezervirati sa ništa manje no 150.000 forinti popusta na web stranicama ForeverUtazas-a. Osobitost popusta jest da se može čak i pokloniti našim voljenima. Ekskluzivni Travel Touch jest limitirana serija: može se kupiti do 23. prosinca 2012. ili do popune mjesta, zato ju je preporučljivo što prije kupiti. Direktor je ujedno obećao kako uz ove pakete tijekom blagdana možemo računati i na druge zanimljive akcije.

Managerica **Danica Bigec** u riječima i u slikama prikazala je opasnosti od nepravilna držanja tijela i teške posljedice. Rekla nam je na koji način možemo spriječiti nastanak bolesti s tim u vezi, a potom i na koji način ublažiti grčeve i bolove.

Pjevačica **Saša Lendero** pjevala je uz čudesne zvukove lutnje, njezina pjesma ispunila je dvoranu i mnoge potaknula na ples.

Senior manager i član President's Cluba **dr. Miran Arbeiter** govori nam uvijek o najnovijim dostignućima.





Ovaj put prikazao je dva proizvoda koje preporučuje u prvom redu muškarcima i ženama zrele dobi. Vitolize Women i Vitolize Men proizvode se na temelju najnovijih znanstvenih otkrića te su idealni za starije osobe.

Godine 2012. imali smo mnoge uspješne distributere koji su se kvalificirali, osvojili putovanja i priznanja. Svi odreda tvrde kako se isplati uložiti malo više energije da bi se popelo još više.

Do managerske razine može voditi izravan i brz put, samo trebaš slušati sponzora i slijediti njegove preporuke, podijelio je s nama svoja iskustva manager **Roman Očišnik**. Tko ne pazi dovoljno i ne iskoristi polet, zaustavit će se neposredno ispod vrha. Upravo tada valja uložiti dodatnu energiju kako bi se dodatnim poletom osvojilo managersku razinu.

Tomislav Brumec distributer je broj jedan u Sloveniji, safirni manager i član President's Cluba. Govorio je o svojem dugogodišnjem iskustvu te o tomu na koji način privući nove distributere u posao. Proizvodi FLP-a su izvanredni, imamo briljantan marketinški plan, stoga svoju pozornost trebamo usmjeriti u prvom redu na međuljudske veze te na to kako bismo mogli pomoći što većem broju ljudi. Ljudi osjete iskrenost, stoga se to višestruko isplaćuje.

Dijamantni manager i član President's Cluba **Stevan Lomjanski** konkretnim je brojkama dokazao koliko novca gube godišnje oni koji zaboravljaju kako za plaću valja nešto i raditi. Iznenađujući su podatci o godišnjem prometu. Stevan nas je ipak lijepo zamolio da ne zaboravimo na pravilo 1+3 čak ni kada mislimo da smo stigli do cilja, jer to je tek minimum koji je Rex propisao da ne bismo nikada sjedili na lovorikama.





Ako je nekomu popustila pozornost, **Saša Lendero i Mišo Kontrec** pobrinuli su se da ponovno budno pratimo događanja.

Assistant supervizori znače budućnost biznisa. Dok se u pozadini čuju zvukovi glazbe, **dr. Sándor Milesz** predaje im značku koja svjedoči da su ispunili uvjete te im je prva stepenica Foreverova poslovnoga puta već dostižna.

Dijamantna managerica i članica President's Cluba **Veronika Lomjanski** svake godine dolazi na naš rođendanski Dan uspješnosti i kao poklon predaje nam informacije za još uspješniji rad. Upozorava nas, nemojte dopustiti da vam beznačajne stvari odvrate pozornost. Uvijek se usredotočite na suradnike koji su vas voljni slijediti i žude za uspjehom. Na kraju svojega duhovitog izlaganja rekla je da ne zna što želimo mi, ali zna što žele ona i Stevan – stići što je više moguće, i za to su voljni i raditi. I nije im ni na kraj pameti otići u mirovinu.

Drago nam je što su našu priredbu posjetili i gosti iz inozemstva, među njima članovi President's Cluba **dr. Sándor Milesz**, regionalni direktor, i **Branislav Rajić**, direktor FLP-a Srbije. Vaš je uspjeh i naš uspjeh! Zahvaljujemo vam na neumornu radu i nepokolebljivoj pouzdanosti.

Sve najbolje, FLP Slovenija!

Vidimo se ponovno 23. ožujka 2013. na idućem Danu uspješnosti!



lifestyle

Lifestile savjeti



ŽIVOT U POKRETU

Što kaže fizioterapeut?

Uska povezanost redovite tjelovježbe i zdravlja poznata je već desetljećima. Međutim, fizička aktivnost još nikada nije imala toliku važnost kao u današnjem svijetu punom zdravstvenih izazova, prijeteće pretilosti i u kojem se nalazi nenormalna količina vozila. Kada navečer razmišljamo o proteklom danu, mislimo da smo se dovoljno izmorili, ali to nije ciljana gimnastika!

Obitelj igra najvažniju ulogu da bi dijete zavoljelo fizički napor, jer će kod kuće viđeni primjer poslužiti kao temelj daljnjega načina aktivnoga vođenja života. Veoma je važno da roditelji budu zainteresirani za športske aktivnosti, da ih vole. Ako dijete odraste u obitelji u kojoj se roditelji aktivno bave

nekim športom, ako primjerice sjednu na bicikl umjesto da odaberu udobnost automobila, to će i djetetu postati prirodno. Dijete koje se na osnovi primjera iz obitelji navikne na ciljanu gimnastiku, zavoljet će je te će i kao odrastao čovjek tražiti mogućnost da udovolji svojoj potrebi za gibanjem.

Znamo da već i fetus izvodi aktivne pokrete u maternici, iako to čini još instinktivno. Pokrete naučene u maternici nakon rođenja trebamo usavršiti, razviti ih. Gimnastika za bebe nakon porođaja ima veoma povoljan utjecaj na tjelesni i mentalni osjećaj lagodnosti kako majke, tako i djeteta, te služi kao dobar temelj za razvoj pokreta u novorođenčeta.

Kod male dječice još je potpuno prirodan izraženi fizički aktivitet (miče se od jutra do mraka gotovo bez prestanka),



ali poslije svjesno moramo nastojati naviknuti se na redovitu fizičku aktivnost. Ako roditelj već od rođenja pruža djetetu mogućnost za tjelovježbu ispunjenu radošću, recimo u okviru obiteljskih programa, tada će to postati uzor koji valja slijediti.

Ako dijete u vrtiću, te poslije u školi, dobije pozitivne poticaje glede tjelovježbe, tada fizička aktivnost neće značiti nerješiv problem, nuždu dokazivanja, tjeskobe, nego upravo suprotno. Neprimjetno će se ugraditi u svakodnevne igre koje daju snagu: trčkanje, igre s loptom, ekipne igre, bezbrižno skakutanje.

U odrasloj dobi fizička aktivnost i šport sprječavaju pogoršanje radne sposobnosti organizma, smanjuju rizik od nekih bolesti. Vrijeme i energija utrošeni u trening isplaćuju se već na kratke staze u vidu poboljšanja životne kvalitete. Trening nas jednostavno konzervira, održava mladima!

Ispravno raspoređeno opterećenje ne samo što jača mišiće koji izvode gibanje, nego povisuje efikasnost rada pluća, srca i krvotoka, te na taj način poboljšava i metabolizam stanica. Kisik i hranjive tvari brže stižu do krvotoka i organa koji vrše dekontaminaciju. Kao rezultat svega toga jača i otpornost te povećava energetska razinu. Poboljšava se efikasnost razmjene plinova u plućima (izlazak ugljičnoga dioksida i primanje kisika), na taj način raste količina prenošenoga kisika u krvi. Mišići dobivaju više kisika, pa mogu raditi dulje bez pojave boli. Zbog treninga bit će u stanju raditi više, lakše će obaviti dani zadatak.

Srce će nam kucati jače ako ga redovitom tjelovježbom priviknemo na to, stoga će pumpati više krvi u krvotok. Porast će i opterećenost srčanih mišića, zato će pri jednom stiskanju biti u stanju ispumpati više krvi, a nakon nekoliko tjedana tjelovježbe primijetit ćemo povoljnu promjenu u tom pogledu. Tjelovježba povoljno djeluje i na pokretljivost zglobova, jača kosti. Utjecaj mišića na kosti unapređuje ugradnju kalcija, koji služi u prevenciji osteoporoze. Lane i suradnici ispitali su 1986. godine trkače starije od 50 godina. Kod četrdeset i jednoga izmjereno je 40% više

minerala u kostima nego u ljudi iz kontrolne grupe slične starosti koji se nisu bavili športom.

Redovitom tjelovježbom izbjegava se zastoj stolice, poboljšava se probava, odstranjuju otrovi i jača rad imunološkog sustava. Izbjegava se ili se drži pod kontrolom staračka šećerna bolest, snižava se krvni tlak te količina suvišna masnoga tkiva. Pod utjecajem redovite fizičke aktivnosti smanjuje se razina ukupnoga kolesterola, a s tim i razina tzv. „lošega“ (LDL) kolesterola, dok se istodobno povećava omjer tzv. „dobrog“ (HDL) kolesterola sa zaštitnim obilježjima. Arterije se šire, smanjuje se vjerojatnost od nastanka krvnih ugrušaka.

Nedavno je na međunarodnoj konferenciji Udruženja za borbu protiv Alzheimerove bolesti u Vancouveru rečeno sljedeće: znanstvenici sa sveučilišta British Columbia i Illinois testirali su 86 žena u dobi od oko 70 godina. U ispitivanih žena već su bili izraženi početni simptomi mentalnoga pada. Sudionice su podijeljene u tri skupine. Članice iz prve pješačile su dvaput tjedno, članice iz druge dizale su utege, dok su one iz treće skupine izvodile vježbe za razvoj ravnoteže. Nakon pola godine kod onih koje su dizale utege umnogome se popravila sposobnost pamćenja nego u članica iz ostalih dvije skupina. Međutim, u skupini onih koje su pješačile popravili su se osjećaj za ravnotežu, brzina pokreta te kardiovaskularni kapacitet u usporedbi s preostalim dvjema skupinama.

Polovica smrtnih slučajeva zbog raka mogla bi se izbjeći zdravim načinom života, tvrdi Američko društvo za borbu protiv raka. Najefikasnije preventivno oružje jest tjelovježba. U žena koje treniraju tjedno 150 minuta 34% rjeđe pojavljuje se rak vrata maternice nego u fizički slabije aktivnih, obavještavaju nas znanstvenici sveučilišta Yale. Utvrđeno je i da je u osoba normalne tjelesne mase rizik od nastanka takva raka 73% manji nego kod pretelih i fizički neaktivnih žena.

Žene u čijim je obiteljima bilo oboljelih od raka dojke smanjile su za 25% rizik od nastanka te bolesti ako su izvodile intenzivne gimnastičke vježbe najmanje 5 puta po 20 minuta tjedno, čitamo u časopisu Breast Cancer Research.



Lifestyle

Rjeda je pojava raka debeloga crijeva kod onih koji se dnevno gibaju dulje od 30 minuta, objavljeno je u on-line izdanju British Medical Journala. Moglo se izbjeći 23% raka debeloga crijeva da su se sudionici istraživanja pridržavali preporuka za zdravo vođenje života, tvrde suradnici Instituta za rak i epidemiologiju fakulteta u Kopenhagenu. U studiju je bilo uključeno 55.489 muškaraca i žena životne dobi 50–64 godina, a znanstvenici su ih pratili desetak godina.

Tjelovježba u bivših pušača smanjuje rizik od nastanka raka na plućima. Znanstvenici sa Sveučilišta u Minnesoti pratili su 36.929 žena tijekom 16 godina. Ustanovljeno je da se u onih koje su bile fizički aktivnije rjeđe javljao rak na plućima nego kod onih sa slabim aktivitetom. U žena s umjerenom fizičkom aktivnošću smanjio se rizik od nastanka raka na želucu za 50%, piše u članku u časopisu Cancer Epidemiology Biomarkers and Prevention iz 2008.

Onaj tko se bavi športom želi više ugljikohidrata i bjelančevina, jede više povrća i voća, a istodobno izbjegava masnoće. Tko se upravo sada počinje baviti športom, u prvim danima izgara minimalno masti, no poslije sve više. Kao rezultat treninga umnogostručuje se količina enzima za razgradnju masti i osoba se više neće debljati. Poznavajući sebe, međutim, znamo da vjera u mogućnost mršavljenja jača ako vidimo brze rezultate, stoga je bolje prije svega promijeniti način ishrane.

Tjelovježbu možemo nazvati redovitom ako se njome bavimo najmanje 3 puta tjedno, i to svaki put barem po 20 minuta. Ako se gibamo češće i dulje od toga, bit će nam samo od koristi. Ako nemamo mogućnosti gibati se

odjedanput 20–30 minuta, tada program možemo odraditi i u više navrata, ali pojedina razdoblja neka ne budu kraća od 10 minuta. Tjelovježba može biti praktički bilo što: pješačenje, džogiranje, trčanje, plivanje, gimnastika, vožnja biciklom... Međutim, važno je da aktivnost optereti organizam odgovarajućim intenzitetom.

Mnoge će možda obeshrabriti početne poteškoće, naime neuobičajeni fizički aktivitet tijelo ispočetka doživljava kao stres, no budemo li dovoljno uporni, postupno ćemo se naviknuti. Postat ćemo jači, vitalne funkcije će nam ojačati, i uskoro ćemo podnijeti i veće napore. Osim toga poboljšat će nam se opći ugođaj, ispunit ćemo se energijom. Bolje ćemo podnijeti svakodnevne stresne situacije, a porast radne sposobnosti doživjet ćemo kao pravi uspjeh.

Malo gibanja treba svakome... Krenimo!



Ildikó Futaki
fizioterapeutkinja,
kineziologinja,
managerica

LITERATURA

- W. F. Ganong: Az orvosi élektan alapjai 1994.
Dr. Nádori László: Edzéselmélet
Dr. Szekeres László: A fizikai erő hatása a csontanyagcseréjére/Mozgásterápia 2004/1.
Dr. Zallel János: A fizikai aktivitás jelentősége a koszorúér-betegség megelőzésében és rehabilitációjában /Cardiologia Hungarica, Supplementum 2004.
Winkler G-Jermendy Gy: Metabolikus szindróma in Hypertonia diabetologus szemmel 2004.
Alan R.G.: Hogyan gyógyítható és előzhető meg a csontritkulás? /Agykontroll Kft. 1996.
Gabler T., Kovács V.A.: A rendszeres testedzés egészségmegőrző szerepe. /Családorvosi Fórum 2005/1.
Despres JP, Lemieux I: Abdominal obesity and metabolic syndrome / Nature 2006.
Dr. Pados Gyula: A „halálos négyes”
Amanda J. Daley: A mozgás szerepe a szülés utáni depresszió kezelésében / Women Health 2007.
Sipos Zs., Dr. Veres-Balajti Ilona: Mozgásterápiával a mentális betegségek kialakulása ellen / Mozgásterápia 2011.
Lane NE, Bloch BA, Jones HH és mtársai: Long-distance running, bone density, and osteoarthritis 1986.
Jakes RW, Khaw KT, Day NE és mtársai: Patterns of physical activity és ultrasound attenuation by heel bone among Norfolk cohort of European Prospective Investigation of Cancer 2001.



Takvo što još niste vidjeli! Najbolja ponuda godine: poklon u vrijednosti od 150.000 forinta! Prva zajednička promocijska akcija FLP-a i Foreverova Kluba putovanja već je velika uspješnica.

Državni direktor dr. Sándor Milesz na Danu uspješnosti 17. studenoga najavio je vijest: tko sada kupi paket Exclusive Travel Touch, dobiva čak dva vrijedna poklona Foreverova Kluba putovanja:

- Zlatnu FLP-ovu novčanicu u vrijednosti od 150.000 forinta, koja se može iskoristiti za označena putovanja Foreverova Kluba putovanja. To znači velik popust na cijene putovanja.
- Članstvo u Foreverovu Klubu putovanja za 2013.

Poštovani članu FLP-a!

Želiš li dobiti na poklon turistički bon u vrijednosti od 150.000 forinta? Ako sada kupiš paket Exclusive Travel Touch, možeš ga osvojiti!

Srdačan pozdrav:

Ekipa Kluba putovanja Forevera



NE ČEKAJ VIŠE! AKCIJA TRAJE DO 23. PROSINCA 2012. ILI DO POPUNE SLOBODNIH MJESTA.

Uspjeh promocije pokazuje da je u roku od 3 dana nakon najave akcije od planirane kvote popunjeno više od polovine mjesta.

Ako ne želiš propustiti ovu veliku priliku, kreni i ti u akciju!

Ostali detalji na web-stranici: www.foreverutazas.hu

Pravo na popust imaju samo članovi Foreverova Kluba putovanja.

JOŠ NISI UČLANJEN? PRIDRUŽI SE ITI FOREVEROVU KLUBU PUTOVANJA!

Registriraj se besplatno na stranici www.foreverutazas.hu gdje te očekujemo s više tisuća povoljnih ponuda.

PRAVAC HAVAJI! MI ĆEMO TI REZERVIRATI SMJEŠTAJ, ORGANIZIRATI PUTOVANJE!

Želiš li i ti sudjelovati na prvom Globalnom Rallyju na Havajima? Ako se ne kvalificiraš a ne želiš izostati s velike priredbe, pomoći ćemo ti u organizaciji putovanja! Nazovi broj +36 70 777 9997 ili piši na adresu travel@foreverutazas.hu

Ne zaboravi, što prije najaviš namjeru putovanja, to je veća mogućnost da ti osiguramo najpovoljnije cijene.

Tvoja izjava o namjeri ne povlači za sobom obvezu kupnje.



FOREVER TELEFON, DIJAMANTNA TARIFA – NE SAMO DIJAMANTIMA!

FIXNA MJESEČNA NAKNADA BEZ OGARNIČENJA POZIVA!

Za informacije piši na info@forevertelefon.hu adresu ili zovi +36-70-333-0-777.

Berkics Miklós

FOREVER



DIAMOND TRAINING

DRŽAVNI OTVORENI SEMINAR

16-17. VELJAČE 2013., BUDIMPEŠTA, SYMA ARENA



SÁNDOR DR. MIELESZ
zemaljski direktor



AIDAN O'HARE
Potpredsjednik
FLP-a za Europu



BRIAN TRACY
pisac, trener
i savjetnik



MIKLÓS BERKICS
Diamond Manager



ATTILA GIDÓFALVI
KATI GIDÓFALVI
Diamond Manageri



VERONIKA LOMJANSKI
STEVAN LOMJANSKI
Diamond Manageri



KATRIN BAJRI
Duplo dijamantna
managerica

SUBOTA 16. VELJAČE 2013.

I. blok 10:00-15:00

Domaćini:

Miklós Berkics, dijamantni manager, i
dr. Sándor Miesz, državni direktor

Svečano otvorenje:

dr. Sándor Miesz, državni direktor

Predavanje **Briana Tracyja I.**

Predstavljaju se manageri
proteklih četiriju mjeseca

Predavanje dijamantne managerice
Veronike Lomjanski

Predstavljaju se kvalifikanti proteklih
četiriju mjeseca: seniori, kvalifikanti
automobilskega programa

Stanka

SUBOTA 16. VELJAČE 2013.

II. blok 17:00-21:00

Predstavljaju se distributeri iz TOP 5
proteklih četiriju mjeseca (na osnovi
nemanagerskih bodova i totalnih
bodovnih vrijednosti)

Predavanje duplo dijamantne
managerice **Katrin Bajri**

Predavanje europskoga dopredsjednika
Aidana O'Harea

Predstavljaju se soaring manageri
proteklih četiriju mjeseca te otprije
kvalificirani

Predavanje dijamantnih managera
Attile i Kati Gidófalvi

NEDJELJA 17. VELJAČE 2013.

I. blok 10:00-16:15

Domaćini:

Miklós Berkics, dijamantni manager, i
dr. Sándor Miesz, državni direktor

Predavanje **dr. Sándora Miesz**

Predavanje **Briana Tracyja II.**

Predstavljanje safirnih managera

Predavanje safirnog managera **József Szabó**

Predstavljanje dijamant-safirnoga
managera

Predavanje dijamant-safirnoga
managera **István Halmi**

Predavanje dijamantnoga managera
Miklósa Berkicsa

Sonya

OD IDEJE DO OSTVARENJA

Make Up Lessons DVD



Od svoje četrnaeste godine bavim se šminkom ali ni u snu nisam mislila postati šminkericom, jer mi se to činilo samo hobbijem. Inženjerica sam sa dvije diplome i ranije mislila kako će mi taj poziv značiti izdašni izvor prihoda. Međutim prije završnog ispita stari poznanik otkrio je u meni te mom mužu Zoltánu Bereczu kako bi u Foreverovom biznisu mogli biti uspješni, gdje bi čak i iskustvo na polju kozmetike mogla iskoristiti. Zbog toga ćemo mu biti vječno zahvalni pošto je bio u pravu: danas smo već manageri, ponosimo se Andrásom Ribijem, imamo velike ciljeve. Neposredni sponzor nam je Diána Orosházi, a pomagač i mentor dr. Sándor Miliesz na koga uvijek možemo računati.

Kao profesionalnoj šminkerici čini mi zadovoljstvo činiti još ljepšim lice mušterija proizvodima koji ne samo da imaju povoljnoga učinka na kožu, nego je i štite. Već godinama me zanima ideja kako bi u FLP-u bilo potrebe za praktičnim priručnikom, koji bi pomogao ženama na adekvatan način koristiti Sonyne kozmetičke preparate. Nakon što sam iznijela svoju ideju, Dr. Sándor Miliesz odmah je uzeo sve u svoje ruke. Tako je napravljen Sonya Make Up Lessons DVD. Snimanje je bilo naporno ali veoma uzbudljivo. Bilo je zanimljivo raditi skupa sa ljudima koji nam iz dana u dan pomažu u radu. Dóra Herman i Bernadett Huszti pomogle su u osiguranju besprijekornih uvjeta snimanja. Attila Sász, Sándor Berkes i Tamás Ring radili su na snimanju, rasvjeti i tehničkoj doradi. Gábor Rozsnyai snimao je fotografije, dok je Melinda Ésik napravila prekrasne frizure modelkinjama, koje su strpljivo podnosile iskušnja snimanja (posebna zahvalnost Brigitti Zsolnai, Kati Barta i Fanny Müller), a Zsuzsanna Petróczy je pak pomogla pri objavljivanju ovoga članka. Šminke sam izradila pomoću Sonya paleta te sjajilima za usne, nadajući se da ću na taj način biti od pomoći mnogim ženama.

Na DVD-u prikazujemo tri vrste šminke. Prvu smo stavili na Brigittino lice, a izrađena je pomoću Earth palette 368: radi se o prirodnoj, dnevnoj varijanti šminke koju može bilo tko primijeniti

u svakodnevici. Drugu paletu, Heaven 370, koristila sam kod Kati, kojoj sam oko očiju izradila popularnu magličastu nijansu zelenkasto-ljubičaste boje. I na kraju na Fannyno lice stavila sam jarku prigodnu šminku pomoću Sky palette 369. Napravila sam dakle tri različite šminke, međutim uz pojedine tipove može se koristiti bilo koja paleta ili boja, jedino se razlikuje način stavljanja šminke. Ukoliko želimo prigodnu šminku smeđaste nijanse ili magličaste kapke u plavoj nijansi ili pak prirodnu u zelenoj boji, mogu se izraditi po želji uz pomoć DVD-a. Bliži se Božić, bilo koja paleta može poslužiti kao poklon kćerima tinedžerske dobi, prijateljicama, majkama, tetkama, bakama. Sonyne dekorne preparate preporučujem čistoga srca i mirne duše svima, naime njima činimo dobro svojoj koži nasuprot preparatima iz trgovina, prepunih otrova i ljepila. Poštovana gospodo, sada se obraćam vama! Biti ćete veoma popularni ukoliko nas obdarite gore navedenima! Želim dobar provod vremena i darivanje svakomu!

Zsuzsanna Zsolnay
managerica





Postali smo pravo OBITELJSKO PODUZEĆE

JÓZSEF HAIM I JÓZSEFNÉ HAIM SOARING MANAGERI

PRIJE PETNAEST GODINA JÓZSEFNÉ HAIM RADILA JE U AUTOMOBILSKOM SALONU KAO KNJIGOVOTKINJA, A NJEZIN MUŽ JÓZSEF BIO JE ZAPOSLEN NA ŽELJEZNICI. ALI ŽELJELI SU ZARADITI VIŠE I VJEROVALI SU DA I ONI MOGU ŽIVJETI DRUKČIJIM ŽIVOTOM.

Sponzor: Miklós Berkics

Viša linija: József Szabó, Rolf Kipp, dr. Sándor Milesz, Rex Maughan

Tko vam je donio promjenu?

József: Miklós Berkics, kojega sam poznao još s prijašnjega radnog mjesta. Presudno je bilo povjerenje. Ispričao mi je mogućnost, a ja sam mu odgovorio: Ako nagovoriš i moju ženu, tada će nas možda zanimati. Tako je posao započeo s Mariann.

Mariann: E, pa mene su dva dečka „uvukli“ u sve ovo. Poslali su mi dosje sa zadaćom da ga proučim. Nije me uopće zanimalo, jer sam s jedne strane već doživjela više neuspjeha u raznim poslovnim pokušajima, a s druge strane bojala sam se da će takav način rada ići na štetu obiteljskoga života.

Ali si ipak pogledala u dosje...

Mariann: Naravno, bila sam znatiželjna. Miklós je rekao da je ovdje našao posao života, a to je dobro zvučalo. Upotrijebio je sva sredstva kako bi nas uvjerio, iako su tada iskustva s proizvodima bila dostupna samo na njemačkom jeziku. Ali vatra u očima Mikija, način njegova govora...

József: Dolazio bi jedanput na tjedan i radio je samo s Mariann. Tada sam se još izvukao. Mariann se, međutim, željela dokazati.

Mariann: Na neko vrijeme promijenili smo uloge: Józsi se bavio djecom. Prije, u drugim pokušajima da se bavi poduzetništvom, nije baš bio uspješan, ali tek sada, vezano za posao u Foreveru, shvatila sam kako ga nisam u dovoljnoj mjeri podržala, čak sam ga sprječavala. Danas podržim parove: ono što započne jedan, neka mu onaj drugi da vremena kako bi se moglo pokazati radi li stvar ili ne.

József: Nije bilo lako, jer u ono doba u okolici Segedina još nitko nije poznao proizvod. Za tri mjeseca osvojili smo supervizorsku razinu samo iz entuzijazma, putem jedne prezentacije tjedno i kruga kupaca. Nismo imali ni suradnika.





Mariann: Neko sam vrijeme i zapostavila taj biznis jer sam se primila drugoga posla, iako mi je Miki jednom svojom rečenicom stavio bubu u uho: Što bi bilo kada bih s Foreverom zarađivala dvaput više nego u redovnom poslu. I mada mi je popis imena bio već pri kraju, upravo tada mi je Józsi pomogao svojom južnoslavenskom vezom, preko koje smo se već nakon pola godine uspeli na managersku razinu.

Po svemu sudeći, Józsefe, ipak si se aktivirao.

József: Jesam, jer se usput promijenio i naš pristup: uspjeh nas je uzbudio, dobili smo krila! Katkad smo jedva uspijevali i zaspati, toliko nas je ushitio Miklós. Mnogi kažu, lako nama jer smo biznis započeli u samim počecima i to s njim, ali to nije točno. U ono vrijeme ni izbliza nije bilo toliko potpore kao danas: digitalna pomagala, liječnička potpora, tiskani materijali, edukacije...

Mariann: Nije pisalo na koji način treba raditi, instinktivno smo kopirali čovjeka u kojega smo imali povjerenja i koji je do dana današnjega potpora našoj ekipi i obitelji.

Mariann, spomenula si kako si se pribojavala da će stvar biti na štetu obiteljskoga života. Što je s tim?

Mariann: Gradnja mreže još nas je više zblížila. Istina, prijatelji su nam se promijenili... ali pronašli smo nove prijatelje i veza s njima ne temelji se na interesima, nego si međusobno

pomažemo razmjenom iskustava. Od prijatelja nije uvijek lako postati poslovni partner, ali su poslovni partneri gotovo uvijek postajali prijatelji.

József: Ovaj biznis znači izazov i za veze. Mnogi misle da se želimo obogatiti na njima, međutim, događa se upravo suprotno. Želimo im pružiti ono što znamo. Ali promijeniti se može samo onaj koji i sam želi promjenu.

Komu poklanjate povjerenje od zainteresiranih?

József: Svakomu tko nema negativan pristup i koji nam daje priliku da od nule započnemo vezu s njim. Nama ne znači uspjeh ako netko odmah na sve odgovori s „da“. Sretni smo ako nas počasti time što je voljan isprobati proizvode, jer od zadovoljnoga kupca postaju dobri poslovni partneri. Događalo se da smo imali oko pet stotina neposrednih kupaca.

Mariann: Shvatili smo da ljude valja ocjenjivati ne po riječima, nego po djelima. Mnogi su nam obećavali mnogo toga, međutim veličinu biznisa ne određuje broj potpisanih pristupnica.

József: Nije važno je li tko simpatičan ili nije, pokušavamo raditi sa svima. Imamo interese u sedam država i onom tko se uzda u nas dajemo svu moguću potporu, međutim ne idemo ni metra više od onoga koliko i on sam ulaže u posao. To se možda čini

prestrogim pristupom, ali je potrebno radi samoobrane.

Kako vas dvoje radite zajedno?

József: Zajedno u doslovnom smislu nikako. Kod nas postoje dvije vrste ličnosti, dva različita biznisa, naučili smo podijeliti posao. Što se tiče proizvoda, to osjećamo više ženskim poslom, a ono što je racionalno, brojčano, to pripada meni.

Mariann: Prije nisam imala iskustva u biznisu, ali lako uspostavljam kontakte i danas sam već sposobna bilo koga osloviti. Nekoć sam znala i plakati misleći da nisam dovoljno dobra ljudima i pitajući se što li radim krivo...

József: Miklós nam je rekao da trebamo upoznati jake strane onoga drugoga i na taj ćemo način uspjeti izgraditi ličnost, a preko toga nam je i veza u privatnom životu postala bolja.

Mariann: Mnogi se parovi razilaze zbog biznisa, a nas je upravo biznis zblížio. Čak i obitelj, jer je naš sin Tibor assistant manager a kći Bianka supervizorica. Pravo smo obiteljsko poduzeće, i to takvo u kojem svatko može očuvati svoj identitet, mogućnost razvoja ličnosti. Na kraju, a ne i manje važno, i materijalno se isplati. Rezultat našega rada je i naša kuća.

József: Onoliko koliko smo uložili rada, razmjerno tomu stizali su i rezultati. To je ljepota ovoga posla.



Već u drugoj godini postali smo seniori, a prije dvije godine soarinzi.

Čemu pripisujete svoje uspjehe?

József: Već je uspjeh segedinskih grupa pridonio da je na jugu Panonske nizine Forever na dobrome glasu i kao poslovna mogućnost i kao proizvodni asortiman. Rezultat rada naše ekipe uvelike je pridonio otvaranju skladišta u Segedinu. U međuvremenu je Forever donio i kvalitetnu promjenu u naše živote. Vidjevši naš način života, nakon nekoliko godina slijedilo nas je više ljudi nego u početnom razdoblju. Sve je više bilo onih koji nam „zavide“ u pozitivnom smislu. Primjerice, vidjevši naš novi automobil, znali su kako nam ide biznis.

Mariann: Naučili smo da ne treba govoriti više nego što zapravo imamo. Iskreni smo i kad je riječ o financijskim mogućnostima, i u pogledu promidžbe proizvoda. Mislim da smo vjerodostojni ako se na nama doista primjećuje uporaba proizvoda, i izvana i iznutra.

U čemu se želite još razviti?

József: Više godina bili smo članovi President's Cluba, jaka nam je želja vratiti se tamo. Veličina ekipe nam je idealna, ali što se tiče motivacije, još se trebamo razvijati kako bi nam suradnici postali aktivniji.

Mariann: Meni je cilj naučiti od Miklósa na koji način izvući iz nekoga ono najbolje i uvjeriti ga da stvar

radi. Naša veza sa sponzorom više je od poslovne, rekao bih prijateljska, a to želimo postići i u našoj ekipi. Osim toga želja nam je postati prvim safirima u južnopanonskoj regiji. A to nije samo emocionalno pitanje: svoju ljubav i zahvalnost bit ćemo sposobni iskazati na pravi način bude li promet imao opipljive dokaze.

Koji su vam najvažniji savjeti onima koji sada kreću?

József: Neka vjeruju u sebe i u ono što im sponzor kaže, neka ga slijepo slijede i neka ušutkaju u sebi unutarnje kritike. Sve je predodređeno za uspjeh, samo trebaju pronaći konkretan cilj, tako reći trebaju biti „gladni“! Kada se vrate kući, neka ih ne sprječavaju okolnosti.

Mariann: Ako im život pozitivno napreduje, neka ga uvijek kritično razmotre, neka se ne opuste. Neka nikada ne gledaju gdje su sada, nego odakle su krenuli, koliki su prešli put. Neka ne budu bogati novčano nego u vezama, neka pokažu primjer! Nama je upravo stoga toliko važna kvalifikacija i da nas nakon toliko godina slijede.

József: Zahvalni smo Rexu Maughanu, dr. Sándoru Míleszu i Miklósu Berkicsu što spadamo u veliku obitelj Forevera. Drugi ljudi tijekom cijeloga života ne dobiju toliko priznanja koliko smo ih mi dobili u proteklim godinama. San drugih ljudi postao je naš život.





MANAGERSKU RAZINU OSVOJILI SU



Stjepan Beloša i Snježana Beloša
(sponzori: *Jadranka Kraljić-Pavletić i Nenad Pavletić*)

Neuspjeh nije naša opcija. To smo primijenili u FLP-u i uspjeli. Zahvaljujemo našim sponzorima Jadranki i Neni što su nas upoznali sa ovom izuzetnom mogućnosti i promijenili nam život.



Györgyné Dinya
(sponzor: *Ágota Hubacsek*)

„Za uspjeh su potrebne četiri stvari: ti, tvoj cilj, tvoje zašto i tvoja upornost.“



Dr. Lászlóné Kozó i Dr. László Kozó
(sponzor: *Csaba Putz*)

„Kada te viša linija drži za ruku, slobodno sklopi oči i skoči.“



Anna Franyó
(sponzori: *Antal Németh i Antalné Németh*)

„Uvijek postoji novi put, samo ga trebaš primijetiti!“



Endre András Hollósy
(sponzor: *Edina Hanyecz*)

„Jabuka pada s drveta kada sazre. Ja sam sazreo, Go Diamond!“



RAZINU ASSISTANT MANAGERA OSVOJILI SU

Bartus Gyula & Bartus Gyuláné
Bedő Gábor & Bedő Mária
Bollér Erzsébet
Göncz Tünde
Koós Lajos & Koós Lajosné
Pintér Lászlóné & Pintér László
Szívós Tamás
Szívósné Vozák Gyöngyi



SUPERVIZORSKU RAZINU OSVOJILI SU

Abonyi Nándor
Agócs Erika & Agócs Attila
Ariremako Timothy
Bársony Erika & Szabó Árpád
Barkócziné G. Tünde & Barkóczy Sándor
Becker Péterné
Benedek Zoltán
Benis Krisztina
Berényi Pál & Kovács Éva
Blessing Adeola Ojo
Boda Sándor & Bodáné Tóth Tímea
Csörnök Marianna
Dijemeni Esuabom
Dr. Katonáné Papp Éva
Dr. Molnár Zoltán & Molnár Ildikó
Dr. Pákozdi Csaba
Sandra Grgorović
Höning Miran & Höning Miranné
Imre Aranka
Kardos Győző
Aleksander Acko Kobale & Mateja Kobale
Koczán Blanka
Kopáné Lyubiczki Tünde
Kristóf László
Mag Mihály
Makán Mihály
Margeta Vesna
Sladjana Marinković & Miroslav Marinković
Mislav Mikulčić & Suzana Mikulčić
Mozsár Erik
Németh Zoltánné Komoróczy Erika
& Németh Zoltán
Nagy Tibor
Nagy Erika
Pálfi Imre
Pirkóné Janurcsák Judit Julianna
Pesti Kata & Rafael Róbert
Polczer Roland & Polczer Petronella
Poljók Pál
Pótorné Ács Ágnes
Sápi Gábor & Sápiné Oláh Tünde
Stipkovits Gábor
Radmila Stojanović
Turgján Evelin
Tóth Sándor Lajosné & Tóth Sándor Lajos



ZAJEDNO NA PUTU USPJEHA



POBJEDNICI POTICAJNOGA PROGRAMA KUPOVINE AUTOMOBILA

1. RAZINA

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán
& Kenesei Zsuzsanna Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Marija Buruš & Boško Buruš
Davis Erika & Davis Henry
Dr. Dósa Nikolett
Éliás Tibor
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Gyurik Erzsébet & Sándor József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Rinalda Iskra & Lučano Iskra
Dragana Janović & Miloš Janović
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Sonja Jurović & Zlatko Jurović
Dr. Keresztényi Albert
Kis-Jakab Árpád
& Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić
& Nenad Pavletić
Kúthi Szilárd

Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Mázás József
Dr. Molnár László
& Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi Annamária
Nagy Andrea
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Vaseliye Njegovanović
Dr. Pavkovic Mária
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokonay Adrienne
& Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Dr. Szénai László
& Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Szöllösi Cecília
Tanács Erika
Varga Géza
& Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Józsefné
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor
Jozefa Zore
Zsidai Renáta

2. RAZINA

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

3. RAZINA

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

CONQUISTADOR CLUB

10. 2012. NAJUSPJEŠNIJI DISTRIBUTORI TEMELJEM OSOBNIH I NEMANAGERSKIH BODOVA



MAĐARSKA

- 1 Tóth Zoltán
- 2 Franyó Anna
- 3 Mázás József
- 4 Hanyecz Edina
- 5 Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
- 6 Hollósy Endre András
- 7 Muladi Annamária
- 8 Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt
- 9 Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor
- 10 Klaj Ágnes



HRVATSKA

- 1 Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
- 2 Jasminka Petrović & Mirko Petrović
- 3 Stjepan Beloša & Snježana Beloša
- 4 Andrea Zantev
- 5 Sanja Balen & Davor Balen



SRBIJA

- 1 Vitomir Nešić & Suzana Radić
- 2 Jovanka Strboja & Radivoj Strboja



KVALIFIKACIJA 10. 2012.

Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Tóth Zoltán
Franyó Anna
Putz Csaba
Mázás József
Dr. Kozó Lászlóné & Dr. Kozó László
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Hanyecz Edina
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Hollósy Endre András
Muladi Annamária
Jasminka Petrović & Mirko Petrović
Stjepan Beloša & Snježana Beloša
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Zachár-Szücs Izabella & Zachár Zsolt
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Éliás Tibor
Vitomir Nešić & Suzana Radić
Klaj Agnes
Meggyesi Imre & Meggyesiné Kántor Tamara
Rajnai Eva & Grausz András
Tóth János
Hubacsek Agota
Senk Hajnalka
Varga Józsefné
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Dinya Györgyné
Vágási Aranka & Kovács András
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Szolnoki Mónika
Ferencz László
Hajcsik Tünde & Láng András
Siklósné Dr. Révész Edit & Siklós Zoltán
Jovanka Strboja & Radivoj Strboja
Dr. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Dr. Fábíán Mária
Zantev Andrea
Czupi Lászlóné & Czupi László





Savršen poklon



Kollegice iz kozmetičkoga
salona Sonya stoje vam na raspolaganju!
Veronika Kozma, kozmetičarka 70/4364208
Melinda Ésik, frizerka 70/4364178

Sonya

Daruj ljepotu
ili iznenadi sebe
blagdanskom šminkom
i frizurom! Povrh toga
na sva bojenja kose
dajemo 20% popusta
do 31. siječnja.

OBAVJEŠTENJA

OBAVIJEŠTENJE IZ SREDIŠNJE

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



MAĐARSKA

Središnjica u Budimpešti

I 183 Budimpešta, Nefelejcs u. 9-11. E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu
 Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995
 Poštanska adresa: 1439 Budapest, Pf.:745.
 Državni direktor: dr. Sándor Milesz: +36 1 297 1995, mob.: +36 70 316 0002
 Direktorica za marketing i komunikaciju: Bernadett Huszti
 kućni 194, mob.: +36-70-436-4212;
 Dóra Harman: kućni 157, mob.: + 36 70 436 4197
 Zsuzsanna Petrőczy: kućni 131, mob.: +36-70-436-4276
 Direktorica za prodaju i razvoj prodaje: Erzsébet Ladák
 tel.: +36-1-269-5370/kućni 160, mob.: +36-70-436-4230;
 Odjel za međunarodnu komunikaciju: Aranka Szecsei: kućni 136, mob.:
 +36 70 436 4229; Otilia Csábrádi: kućni 135, mob.: +36 70 436 4227
 Odjel za razvoj marketinga i edukacije (FLP TV):
 Sándor Berkes, kućni 133, mob.: +36 70 436 4213

Edukacijski centar

1067 Budimpešta, Szondi utca 34., tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285,
 +36-1- 373-0025, fax: + 36-1-312-8455
 Rezervacija/informacije: Bálint Rókas mob.: + 36 70 436 4280
 Otvoreno: Pon.-Pet.: 10:00–21:00

SONYA edukacijski centar

Dogovor termina: Veronika Kozma, kozmetičarka +36 70 436 4208; Melinda Ésik,
 frizerka +36 70 436 4178
 Popusti: za 10 prilika 10%, za 5 prilika 5%
 BESPLATNI TEČAJ u edukacijskom centru Sonya! U ulici Szondi utorkom od
 10:00 sati, u ulici Nefelejcs u kućni Sonya četvrtkom od 15:00 sati. Prijava na
 Foreverov telefon: Kata Ungár 30-331-1883.

NARUŽBA PROIZVODA

Naše proizvode možete kupiti ili naručiti u predstavništvima i osobno:
 - Mobilnim telefonima +36-70-436-4290 te +36-70-436- 4291, odnosno na
 fiksne telefone +36-1-297-5538 te +36- 1-297-5539, ponedjeljkom od 8 do 20
 sati, od utorka do petka od 10 do 20 sati, mobilnim telefonima +36-70-436-
 4294 te +36-70-436-4295 ponedjeljkom od 12 do 20 sati, ostalih radnih dana:
 od 10 do 18 sati, odnosno preko tjedna od 12 do 16 sati na besplatni broj
 +36-80-204-983.

– Internetska robna kuća: www.foreverliving.com, ili www.flpshop.hu.

Call centar:

WEBSHOP: + 36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286,
webshop@flpseeu.hu
 TELECENTAR: +36-70-436-4290, +36-70-43-4291, +36-1-297-5538,
 +36-1-297-5539, telecenter@flpseeu.hu
 Rukovoditeljica odjela: Melinda Malik, mob.: +36-70-436-4240
 Proizvode naručene putem telefona ili interneta dostavna služba dostavit će
 vam na kućnu adresu u roku od dva dana, nakon dogovora termina. Troškove
 dostave pri kupnji u vrijednosti 1 cc ili više društvo preuzima na sebe.
 Proizvode Forever Living Productsa prodajemo s preporukom Saveza
 mađarskih alternativnih liječnika.

PREPRODAJA, PROMIDŽBA

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

Upit PRODAJNIH PODATAKA možete obaviti na sljedeće načine:

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

Operativna uprava:

I 183 Budimpešta, Nefelejcs u. 9-11
 Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289
 Generalni manager: Péter Lenkey, mob.: +36-70-436-4292
 Asistentska: Mónika Vékás-Kovács: kućni 192, mob.: +36 70 436 4281
 Direktorica za financije: Gabriella Rókas-Véber: tel.: +36-1-269-5370/kućni
 171, mob.: +36-70-436-4220
 Financijska recepcija: Katalin Botos-Blahut, kućni 121,
 mob.: +36 70 436 4218
 Direktor kontrole: Zsolt Suplicz: tel.: +36-1-269-5370/kućni 181,
 mob.: +36-70-436 4194,
Debrecenska područna uprava: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48
 Tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187 Otvoreno: Pon. od 12 do 20 sati,
 Ut.-Pet.: od 10 do 18 sati (fakturiranje završava 30 minuta prije kraja radnoga
 vremena). Područni direktor: Kálmán Pósa, mob.: +36-70-436-4265
Segedinska područna uprava: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25
 Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342 Otvoreno:
 Pon.: od 12 do 20 sati, Ut.-Pet.: od 10 do 18 sati (fakturiranje završava 30
 minuta prije kraja radnoga vremena). Područni direktor: Tibor Radóczy
Székesfehérvárska područna uprava: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3
 Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, fax: +36-22-503-
 913 Otvoreno: Pon. od 12 do 20 sati, Ut.-Pet. od 10 do 18 sati (fakturiranje
 završava 30 minuta prije kraja radnoga vremena). Područni direktor: Tibor Kiss
Forever Resorts

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

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

Direktorica mađarskih ustanova Forever Resorts Katalin Király.

Agencija za prodaju zrakoplovnih karata Phönix

Szondi u.: Pon.-Pet.: od 12 do 18 sati, Gabriella Pittmann +36 70436 4297

Medicinski stručnjaci:

dr. Edit Siklós-Révész, predsjednica Stručnoga liječničkog kolegija Forever
 Mađarske, dr. Gabriella Kassai: 70/414-2335; dr. László Mezősi: 70/779- 1943
 dr. Endre Németh: 70/389-1746; dr. Terézia Samu: 70/627-5678,
 neovisni medicinski stručnjak dr. György Bakanek: 70/414-2913
 Može ih se zvati u radnom vremenu.

KALENDAR PRIREDABA: Budimpešta, Dan uspješnosti: 15. prosinca 2012.

Radno vrijeme centra u ulici Nefelejcs:

Pon.: 08:00-20:00, Ut.-Sri.-Čet.: 10:00-20:00, Pet.: 10:00-18:00

Telecentar:

Pon.: 08:00–20:00 sati, Ut.-Sri.-Čet.-Pet.: 10:00–20:00 sati
 Svakoga posljednjeg radnog dana u mjesecu (unutar tjedna): 08:00–20:00 sati,
 svake posljednje subote u mjesecu (nakon koje ne slijedi radni dan) 12:00–
 20:00 sati

NACRT OBRAZOVNOG PROGRAMA ZA 2013.

DANI USPJEŠNOSTI: 19. siječnja, 30. ožujka, 11. svibnja, 12. svibnja Dan zdravlja, 20. srpnja, 16. studenog

DVODNEVNI TEČAJEVI: 16–17. veljače, 8–9. lipnja, 12–13. listopada

POTICAJNI PROGRAMI: 21–29. travnja Globalni Rally, 23–26. svibnja tečaj za Eagle Managere, 15–22. rujna tečaj Go Diamond,

4–5. listopada Holiday Rally

OBAVJEŠTENJA



SRBIJA

Beogradski ured: 11010 Beograd, Kumodraška 162
tel.: +381 11 397 0127, fax: +381 11 397 0126,
e-mail: office@flp.co.rs
Predaja narudžaba: narucivanje@flp.co.rs
Otvoreno: ponedjeljak, utorak i četvrtak: 12:00–19:30,
srijeda i petak 09:00–16:30. Svake posljednje subote u mjesecu i tijekom
Dana uspješnosti 9:00–12:30.
Telecentar: +381 (0) 11 309 6382
Salon ljepote Sonya: 063/394 171

Niški ured: 18000 Niš, Učitelj Tasina 1/3, tel.: +381 (0) 18 514 131;
Fax: +381 18 514 130, e-mail: officenis@flp.co.rs
Otvoreno: ponedjeljak, utorak i četvrtak 11:00–19:00
Srijeda i petak: 9:00–17:00.
Svake posljednje subote u mjesecu: 9:00–12:30

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

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

Dan uspješnosti: 27. siječnja, 24. ožujka, 19. svibnja,
23. lipnja, 29. rujna, 24. studenog



CRNA GORA

Podgorički ured: 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20
Tel.: +382 20 245 402 fax: +382 20 245 412
Otvoreno ponedjeljkom: 12:00–20:00
Ostalih radnih dana: 9:00–17:00
Svakoga mjeseca posljednja subota je radni dan,
Otvoreno: 9:00–14:00
Područni direktor: Aleksandar Dakić
Medicinska stručnjakinja: dr. Nevenka Laban: +382 69 327 127
flppodgorica@t-com.me



SLOVENIJA

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

Lendavski ured: 9220 Lendava, Kolodvorska 14
tel.: +386 2 575 12 70, fax: +386 2 575 12 71
Otvoreno: ponedjeljak–petak 9:00–17:00
e-mail: lendava@forever.si
Područni direktor: Andrej Kepe
Medicinski stručnjak: dr. Miran Arbeiter: +386 41 420 788

Dan uspješnosti: 23. ožujka, 18. svibnja, 28. rujna, 23. studenog

Edukacija: otvorena predavanja svake srijede od 19:00 sati,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57



HRVATSKA

Zagrebački ured: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16
tel.: +385 1 3909 770; Fax: +385 1 3909 771
Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak: 09:00–20:00,
utorak, srijeda i petak 09:00–17:00

Riječki ured: 51000 Rijeka, Strossmayerova 3/A
Tel.: +385 51 372 361, +mob.: +385 91 455 1905
Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak 12:00–20:00
utorak, srijeda i petak 09:00–17:00

Područni direktor: dr. László Molnár
Medicinski stručnjaci: dr. Ljuba Rauški Naglič, mob.: +385 91 51 76 510
dr. Draško Tomljanović: mob.: +385 91 41 96 101
utorakom 14:00–17:00 i petkom 14:00–16:00
Edukacija: Zagreb, Trakošćanska 16, ponedjeljak, srijeda 18:00–19:00
Rijeka, Strossmayerova 3/A, ponedjeljak, četvrtak 18:00–19:00
flp-zagreb@zg.htnet.hr

Dan uspješnosti: 23. ožujka, Zagreb, 19. svibnja, Opatija, 20. listopada, Opatija



ALBANIJA

Tiranski ured: Tiranë, Reshit Çollaku 36
Tel./Fax: +355 42230 535
Otvoreno: radnim danom 9:00–13:00 i 16:00–20:00
Područni direktor: Attila Borbáth
Mob.: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293
Voditelj ureda: Xhelo Kiçaj, mob.: +355 69 40 66 811,
Mob.: +36 70 436 4310
Flpalbania@abcom.al



KOSOVO

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



BOSNA I HERCEGOVINA

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

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

Dan uspješnosti: 1. lipnja, Sarajevo, 27. prosinca, Bijeljina

RADNI DANI ZA VREME PRAZNIKA

24., 25., 26. i 31. prosinca je neradni dan.

Ostalim danima smo otvoreni kao na normalnim radnim danima.

22. prosinca svaka naša centrala je otvorena od 12–20 sati,

29. prosinca svaka naša centrala je otvorena od 10–18 sati.

Informacije možete pogledati na distributerskoj stranici

www.foreverliving.com.



BETTINA KOMOR MANAGERICA

Managerica ima trideset godina, živi u Budimpešti, a zbog Forevera ostavila je svoje radno mjesto kontrolora kvalitete: odsad se želi isključivo baviti gradnjom mreže.



SVE JE VODILO OVAMO...

Kako te pronašao Forever, ili bolje rečeno, kako si ti pronašla mogućnost?

U dosadašnjem životu srela sam se pet puta s tvrtkom, međutim isključivo putem proizvoda. Nikada se nisam srela s marketinškim planom kao mogućnošću. A onda sam u svibnju ove godine upoznala svoje buduće sponzore koji su me predstavili svojoj višoj liniji, Riti Kobzi. Prije godinu dana bila sam u teškoj кризи, doživjela sam slom živaca. U razgovoru s Ritom shvatila sam da nisam ja jedina „izvanzemaljka“ koja misli da svijet ide u lošem smjeru i ne želi ići istim putem.

Na kraju razgovora bila sam svjesna da je dobro što pripadam amo. Iako još nisam znala je li to rješenje za moj život koje sam tražila, ali se nešto tada pokrenulo u meni, jer već sam sutradan u zoru radila na popisu imena mada to nitko nije tražio od mene. Pročitala sam sve informacijske materijale i javila se Riti da me povede na iduću otvorenu priredbu. Srdačno su me prihvatili, otpratila sam ih na Dan uspješnosti potkraj tjedna, gdje je krenuo moj pravi život.

Koji te je trenutak konačno uvjerio?

Neke dovedu proizvodi zato što ima stanovite probleme. Druge pak privuče marketinški plan jer žele zaraditi novac. Ja sam mnogo toga tražila „od nebesa“: neka mi pošalju nekoga ili nešto što će me uputiti na pravi put. Imala sam već petnaest radnih mjesta i uvijek se suočavala s istim: za nekoliko mjeseci me primijete, podignu, a potom udaram o zid. Uvijek je postojao nekakav „strop“ koji je priječio daljnje penjanje po piramidi. U Foreveru sam vidjela mogućnost da postanem svoja. Želim saznati koliko se toga skriva u meni, dokle mogu stići.

Dokle si stigla sada? Koje si stanice prošla i koje se naziru?

Ako gledam iz aspekta marketinškoga plana, tada je sadašnja razina veoma važna jer sam postala managericom. Prije sam bila veoma emotivna osoba: radila prema reakcijama drugih ljudi. Dugo nisam

shvaćala zašto ne upravljam vlastitim životom. Nakon sloma živaca prošla sam kroz tromjesečno razdoblje „razvoja u svjesnu osobu“, koja je sazrela upravo kada sam upoznala Forever. Za četiri mjeseca postadoh managericom, ali u to su uključena tridesetogodišnja iskustva i bol. Otvorio se put koji želim dokraja prijeći. Ne zastati, ne sjesti, jer se razine grade od dvomjesečnih razdoblja.

Može li bilo tko postati ovdje uspješan?

Mislim da je Forever mogućnost za one koji se usuđuju suočiti sa svojim dosadašnjim životom: „To sam učinio dosad i to me je dovelo dovdje. Ako želim druge rezultate, valja poći drugim putem.“

Svakome život otvara vrata, samo ih trebaš prepoznati. Kada sam prvi put bila na Danu uspješnosti, tek sam tada shvatila koji svijet stoji iza Lipsa, koji upotrebljavam već osam godina, i kako je sve vodilo dovdje, kako sam cijeli život željela ovo, samo nisam znala da je to sredstvo kojim mogu pomoći ljudima, dati im snove, sliku budućnosti. Sigurna sam, kad ovaj biznis jednom nađe utočište u nečijem srcu, tada mu i zauvijek ostaje ondje.

Jesi li pronašla i partnere za to?

Da, radim s čudesnom ekipom, pronašla sam ih u krugu poznanika. Kada sam pristupila, rukovoditelji su mi rekli da sam pravi „as“. Prije toga takvo što još mi nitko nije rekao, željela sam povjerovati da je tomu tako, da želim pokazati ljudima kako su svi čudesni i da se isplati slijediti me putem kojim idem. Iz te vjere, iz vatre u mojem srcu gradi se biznis. Ne poznajem u Mađarskoj još jednu takvu mogućnost.

Tijekom gradnje managerske razine imala si i radno mjesto.

Kako si smogla vremena za gradnju mreže?

Nakon 8,5 sati rada svakoga dana u pet popodne oglasio se gong, navečer sam imala tri i pol sata da promijenim svoj život. Mnogi su me pitali „opet ideš?“ Naravno da sam odlazila, imam samo jedan život.

Što ti je trenutačno najvažnija želja?

Neka moj primjer pomogne mnogima da krenu, jer ovo može učiniti bilo tko ako ima cilj. Osim toga, želim pomoći svojim suradnicima, svojim roditeljima, da što prije osvoje managerske razine. Usto tražim i managere koji se usuđuju maštati i živjeti. Moj uzor, Attila Gidófalvi, običava reći: „Tajna je u tebi, tvojem srcu, tvojoj vjeri, u tome kakav čovjek želiš postati, jer ovdje trebaš biti čovjek, svojom ličnošću daješ vjeru drugima.“

Koja je najveća promjena što ti se dogodila?

Sada ja upravljam svojim životom.



Poklon paket za žene

Aloe Vera Gelly -Tube
Alpha E-Factor
Aloe Lips

0,232cc 44,76 EUR+porez

Poklon paket za muškarce

Gentleman's Pride
Propolis Creme-Tube
Aloe Lips

0,172cc 33,24 EUR+porez

Poklon paket za obitelji

Forever Bright Toothgel
Forever Bee Honey
Aloe Blossom Herbal Tea

0,19cc 36,64 EUR+ porez

Kozmetički poklon paket

Forever Marine Mask
Aloe Scrub
Aloe Moisturizing Lotion

0,228cc 41,11 EUR+porez

Wellness poklon paket

Relaxation Massage Lotion
Relaxation Shower Gel
Aloe Lips

0,151cc 33,67 EUR+porez

Sportski poklon paket

Forever Argi+
Aloe Heat Lotion
Aloe Ever-Shield Stick Deo
Forever Hand Sanitizer

0,42cc 69,72 EUR+porez

Umjetnički poklon paket

Aloe Vera Lotion
Relaxation Massage Lotion
Forever Bright Toothgel
Sonya Lip Gloss-Vanilla Pearl

0,229 cc 46,42 EUR+porez



*Prava radost za Božić.
Srdačno od
Forevera*

Success Day

19. SIJEČNJA 2013.



DR. SÁNDOR MILESZ,
državni direktor
POZDRAVNE RIJEČI



VODITELJI PROGRAMA
DR. ILONA JURONICS VARGÁNÉ I GÉZA VARGA
Soaring manageri, članovi President's Cluba 2012.2011.



DR. MÁRIA HOCSI
pedijatrica, dijabetologinja,
managerica
ŠEĆERNA BOLEST U DJEČJOJ I
ODRASLOJ DOBI

**KVALIFIKACIJA
SUPERVIZORA, ASSISTANT
MANAGERA, MANAGERA,
KLUB OSVAJAČA, PREDAJA
REGISTRACIJSKIH TABLICA,
KVALIFIKACIJA VODEĆIH MANAGERA,
ASSISTANT SUPERVIZORA,
KVALIFIKACIJE ZA HOLIDAY RALLY,
GODIŠNJI KLUB CONQUISTADORA I
KVALIFIKACIJA EAGLE MANAGERA.**



BETTINA KOMOR
managerica
SVE JE VODILO OVUDA



ANDRÁS HOLLÓSY
manager
IZ ELANA NAJBOLJE



MONIKA SZOLNOKI
managerica
RAD S KUPCIMA



ISTVÁN HALMI I RITA HALMI-MIKOLA
dijamantno-safirni manageri, članovi Presidents' Cluba
ŠTO STOJI IZA SJAJA?

FOREVER

IMPRESSUM

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Tel: (+36 1) 269 53 70 Fax: (+36 1) 297 1996
Glavni urednik: Zsuzsanna Petrőczy Urednici: Valéria Kismárton, Kálmán Pósa, Sándor Rókas
Layout, tiskarska priprema: Crossroad Consulting Kft. Prevoditelji, lektori: Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Gorán Vladimír,
Žarko Anić Antić (hrvatski), Babity Gorán Vladimír, Dragana Meseldžija (srpski), Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana (slovenski).
Tisak: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdano u 30500 primjeraka. Za sadržaj članaka odgovaraju autori. Sva prava pridržana!
www.foreverliving.com

Celebrate Success.



CHAIRMAN'S
BONUS

