

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



FOREVER

12. 2013 :: XVII. Issue 12.



Merry Christmas & Happy New Year



Slavimo



Prošlo je 36 godina otkako smo odlučili utemeljiti tvrtku s ciljem promicanja očuvanja zdravlja i njege ljepote na podlozi fantastične poslovne strukture MLM-a.

Oduvijek sam vjerovao da ćemo ostvariti san koji će u svim krajevima svijeta značiti golemu pomoć ljudima. Trebam dodati, čak je u usporedbi s početnim snovima očaravajuće dokle smo do danas stigli, gdje smo. Osjećam kako nakon uspješna početka i dalje napredujemo. Uvjeren sam da smo uspjeli ostvariti tek djelić fantastičnih mogućnosti koje očekuju vas i fantastično poduzeće Forever. Ono utjelovljuje, ostvaruje napore koje ljudi iz dana u dan ulažu, s tobom zajedno, radi ostvarenja boljšeg života danas i u budućnosti. I Forever se nastoji kontinuirano mijenjati, razvijati, jer ako mi ne zacrtamo stalno nove vrhove, kako bismo mogli isto očekivati od vas?! Naravno, već i sada stvari idu najboljim putem. Već i sada živimo u svijetu o kojem smo u početku samo maštali, ali osjećam kako to još uvijek nije dovoljno. Još uvijek milijuni čekaju kako bi upoznali velike mogućnosti Forevera. Čekaju da ih oslovi Foreverova poruka.

Uspjeh se ne može uvijek mjeriti brojkama. Unatoč tomu postoji nekoliko fantastičnih podataka što smo sve postigli 2013.

- više od 10 milijuna kartona poslali smo iz Dallasa
- proizveli smo 31 milijun litara Aloe vera gela
- proizveli smo više od milijarde kapsula
- podijelili smo 21 milijun \$ u okviru prvog programa Chairman's Bonus
- organizirali smo prvi Globalni Rally
- prikazali smo prvi Global leadership team
- održali smo prvi Global eagle managers retreat
- pustili smo u promet fantastične proizvode kao što su Forever Daily, FAB X, novi i dorađeni Forever Calcium, ili linija proizvoda Flawless by Sonya.

Osim navedenih, pustili smo u promet potpuno novi Combo Pack... a očekuje vas još mnoštvo iznenađenja o kojima dosad niste čuli, na primjer Vital5. Obožavam slogan marketinške ekipe: „Proizvodi za unaprjeđenje suvremene ishrane prikazane na jednostavan način“. I Combo Pack je paket koji bi čovjek mogao upotrebljavati svaki dan, beskonačne su mogućnosti koje on skriva. Ovo što sam dosad nabrojio samo je djelić mnogih uspjeha koji nam pripadaju ove godine. Naravno, i osim njih bili smo sudionici bezbroj pobjeda, za što nemamo dovoljno mjesta u

okviru pozdravne kolumne. Mnogi od vas pitaju me u posljednje vrijeme što me potiče da i dalje nastavljam s radom koji sam počeo prije 36 godina? Zašto se ne odmaram, ne odem u mirovinu? Odgovor mi je bio uvijek isti: Vi se šalite? Imam najbolji posao na svijetu. Veličanstven je osjećaj kad pomislim da na svoj jednostavan način mogu izmamiti malen osmijeh na nečijem licu. To je ono što me motivira. To je razlog. To je moj odgovor na pitanje: zašto. Zbog toga mislim da imam najbolji posao na svijetu. Jeste li se pripremili za 2014. godinu? Jeste li već otkrili, jeste li već formulirali u sebi: „Zašto“? Razmislite, važno je da točno uspijete sebi reći: Zbog čega radite u Foreveru i što biste željeli postići. Bez jasno i čvrsto formuliranog „zašto“ stalno ćete biti izloženi neugodnom osjećaju dvoumljenja, oluji koja vam krade snove. Ako točno formuliraš što zapravo tražiš i što želiš postići, lakše ćeš prijeći i preko oluja u svojoj duši. Neće biti lako ni ovako, ali kada točno znaš što želiš padaju i najveće prepreke i moći ćeš se dići u visine o kojima se prije nisi usudio ni maštati. Na koji način pronaći „zašto“? Rezultat je razvoja. Budite strpljivi i pronaći ćete ga. Nekome dolazi s lakoćom, drugima treba nešto vremena. Gregg je to izvršno formulirao: „Pronađite ono od čega vam vrijeme brzo leti, od čega se osjećate ugodno. To će vas odnijeti u blizinu spoznaje – zašto.“

Samo još nekoliko dana i stižu blagdani. Obožavam to razdoblje, to su najljepši dani u godini. Želim vam čudesne blagdane! Uživajte u svakom trenutku u društvu svojih voljenih! I mi ćemo to činiti u obitelji Maughan.

Zahvaljujem svima na savjesnom radu! Forever je ekipa divova, a ti si jedan od mnoštva divova. Zahvaljujem tisuću puta svim državnim direktorima, regionalnim direktorima, područnim direktorima i njihovim ekipama na neumornu radu, kojim pridonose da naš biznis, vaš biznis, postane sve veći i veći. Bez vas ne bi išlo. Zahvaljujem svojem rukovoditeljskom stožeru, djelatnicima majčinske tvrtke što ste služili, podnijeli žrtve, i Forever učinili najboljom poslovnom mogućnošću svijeta. Godine 2013. učinili smo velike i čudesne stvari, ali mislim da smo istoga mišljenja kada kažem da još nismo iskoristili sve mogućnosti koje skriva Forever, očekuju nas još veće i još čarobnije stvari.

Želim vam svima čestite blagdane i uspjesima bogatu novu godinu s beskonačnom ljubavlju.


Rex Maughan

predsjednik uprave, generalni direktor



Slavlje

Obožavam slavlja, jer je veoma dobro slaviti druge, za mene mnogo bolje nego slaviti samoga sebe. Između ostaloga zato i volim Forever: gotovo svaki dan jedan je blagdan. Vidim zadovoljne, nasmiješene kupce u našoj robnoj kući, ili nove managere kako se bore sa suzama radosnicama, ili safirnoga managera kako je promukao od radosti. Da, slavlje je veoma važan dio našega postojanja, usko povezano s priznanjem, što je od životne važnosti za sve nas, ako mnogi i ne znaju što im nedostaje od života. Zahvaljujući Rexu Maughanu, mi ovdje u svijetu Forevera imamo sreću slaviti svaki dan!

Osvrnemo li se na proteklu godinu, dušu mi, dušu nam ispunjava veoma ugodan osjećaj, naime zajednički smo razvili najprofesionalniji edukacijski sustav mrežnoga marketinga Forever Mađarske i južnoslavenske regije (velika hvala dijamantnom manageru Miklósu Berkicsu, članu Global leadership tima). Onoga tko dolazi na Dane uspješnosti, aktivno se zapisuje na dijamantnim tečajevima, potom se kvalificira za opatijski Holiday rally i na kraju iskusi ugođaj tečaja Go diamond, ništa više ne može zaustaviti u razvoju čudesnoga, slobodnog života za sebe i svoju obitelj.

Godina 2013. bila je presudna. Ove godine broj kvalificiranih suradnika porastao nam je natprosječno, nekoliko je puta veći, što savršeno dokazuje razvoj i veličinu mreže, golem, gotovo neiscrpan potencijal koji se u njemu skriva. Oni koji su na Danima uspješnosti slavili u prvim redovima i ponijeli kući taj osjećaj, oni koje je „ošinuo vjetar uspjeha“, točno znaju o čemu pišem. U siječnju započinjemo novu, poletnu godinu u Foreveru. Dolazite na Dane uspješnosti slaviti u prvim redovima da biste i Vi doživjeli kakav je to osjećaj!

Sadržaj, razrađenost, profesionalizam dijamantnih tečajeva i njihov učinak na prodaju neopisiv je. Naravno, mjernim jedinicama može se točno izmjeriti, ali znanje koje nosimo kući s tih edukacija nemoguće je izraziti u novcu, rekao bih čak da se novcem ne može kupiti. Diplomirao sam na fakultetu, stekao dvije stručne inženjerske diplome, doktorirao, ali znanje koje se ovdje u Foreveru stječe od najboljih na svijetu znači tisuću puta više, korisnije je i vrijednije od onoga što sam na fakultetu naučio od svojih profesora.

Od 2014. tečajeve Turbo start organiziramo centralno. Sve stručno znanje potrebno za učinkovitu gradnju mreže, uz časnu i sigurnu stručnu pozadinu, može se naučiti na tim tečajevima. Ako želiš postati profesionalni graditelj mreže, budi nazočan na svim tečajevima! Iz škole si mogao izostati samo ako si donio liječničku potvrdu. Razmisli što želiš sa sobom i životom! Ako želiš osmijeh, slobodu i materijalnu neovisnost, tada nam se pridruži i zapisuj! Znanje ti nikada nitko ne može oduzeti, to sam naučio od svoje bake.

Želim vam svima sretnu i uspjesima ispunjenu novu godinu! Naprijed FLP Hrvatska!

dr. Sándor Mílesz
državni direktor

HOLIDAY

**NAKON SEDAM VEOMA USPJEŠNIH POREČKIH PRIREDABA, OSMI PO REDU
HOLIDAY RALLY PRESELIO SE NA NOVO ODREDIŠTE: U OPATIJU,
SREDIŠTE KVARNERSKE RIVIJERE.**



Y RALLY

Opatija

II. dio

Drugoga dana opatijskoga tečaja nazočne su ponovno pozdravili soaring manager **Tibor Lopicz** te senior managerica **Jadranka Kraljić Pavletić**. Potom su pozvali na pozornicu državnoga direktora Mađarske i južnoslavenske regije **dr. Sándora Milesza**, koji je u pozdravnom govoru istaknuo kako u životu imamo veoma važne trenutke koje pamtimo, a i ovaj je tečaj takva prigoda, gdje 1100 nas dijeli isti doživljaj.

Slijedio je senior manager **mr. László Molnár**, područni direktor za Hrvatsku, koji je u svojem predavanju skrenuo pozornost na zov Londona. Pred svima je otvorena mogućnost putovanja na Globalni Rally, kamo vode čak tri kvalifikacijska puta, među ostalima i onaj kojim zarađujemo i novac potreban za putovanje. Glavni je cilj da nas na tom susretu iduće godine zastupa 2200 distributera. „Nije toliko važan sam London, nego putovanje koje ćemo dotad prijeći, a potom ćemo na Globalnom Rallyju dobiti polet za daljnji rad.“



PRIVRŽENOST I EFIKASNOST U GRADNJI MREŽE

Soaring manager **Zlatko Jurović** član je FLP-a zajedno sa ženom od samoga otvorenja hrvatskoga tržišta. Današnja tema povezana je s odbijanjima s kojima se suočavamo tijekom rada, a koja nas ne bi trebala sputavati u daljnjem radu. Prvo su upoznali proizvode, njihova učinkovitost ih je uvjerila, a odonda i sve one kojima ih prikazuju. „Kada bih se ponovno rodio, i tada bih se bavio MLM-om.“ Senior managerica **Tünde Hajcsik** zajedno s mužem vodi jedan od najjačih senior biznisa u Mađarskoj, a safirna managerica **Anita Utasi**, također s mužem gradi mrežu. U svojem predavanju one govore o ubrzanju biznisa te mogućnostima povećanja prometa s pomoću linije Flawless by Sonya. „Biznis u biznisu u kojem leži golem potencijal, samo što on nije dovoljno iskorišten. Prodaja tih FLP-ovih proizvoda može se lako naučiti i na taj način udvostručuje se promet.“ „Naša je koža najveći apsorpcijski organ, stoga nije svejedno koje preparate mažemo na sebe.“ Prošle godine 5,290.000 žena u Mađarskoj potrošilo je 256 milijarda forinta na kozmetičke preparate, znači ljudi imaju novca, samo što ih ne troše na kvalitetne proizvode. Kad bi taj novac potrošili u tvom biznisu, od njega bi već mogao ostvariti život iz sna.“

Soaring managerica **Terézia Herman** učlanila se u Forever 1997., danas nam je govorila o lojalnosti. „Ova tvrtka pomaže nam u svemu da postanemo efikasni u biznisu. FLP vode najbolji rukovoditelji, a ako poštujemo svoju višu liniju koja ide pred nama, tada pokazujemo primjer i onima koji slijede nas.“ Poslušajmo savjet našega sponzora i razvijajmo se, kako bismo mogli pružiti primjer. Pronađimo privrženost prema samima sebi, prema obitelji, svojem biznisu i našoj ekipi.

STUPOVI USPJEŠNE GRADNJE MREŽE

Senior manager **Ádám Nagy** upoznao je Forever prije 10 godina, a govorio nam je o odabiru; zbog čega se opredijeliti za ovaj biznis. Svatko ima svoje argumente zbog čega se pridružuje tvrtki, međutim i FLP ima svoje važne argumente. Između ostalog: 16 godina ne diže cijene, visoka kvaliteta proizvoda, visoka stručna spremnost liječničko-savjetodavne potpore, drži sve u jednoj ruci, poduzetništvo se nasljeđuje, osigurana je edukacija na svjetskoj razini. Vlastiti argument može biti, uz ostale, sponzor, ekipa, slika budućnosti, sloboda, sigurnost, obitelj, zdravlje i razvoj. „Svatko ima drukčije argumente, a ti će argumenti zajedno s tobom izgraditi biznis. Moja sadašnjost tvoja je budućnost.“

Safirni manager **Tomislav Brumec** i njegova žena najbolji su distributeri Slovenije. Tomislav nam je održao predavanje o obilježjima dobrih rukovoditelja. Svatko može postati rukovoditeljem kojega bismo pratili i



na kraj svijeta, jer se nitko ne rađa rukovoditeljem. On se postaje s pomoću razvoja i ustrajnosti. Važna je ličnost, dokazuju se djela, a ne riječi. Dobar rukovoditelj je karizmatičan i možemo ga mirne duše slijediti. Trebamo komunicirati na razumljiv način kako bi nas drugi shvatili. Budimo oduševljeni, imajmo pozitivni pristup, jer to utječe i na naše okruženje. Rukovoditelj se može odreći svega, samo ne i odgovornosti; da bismo postigli cilj, zadatke valja obavljati neovisno o okolnostima.

Dijamantno-safirni manager **Róbert Varga** započeo je gradnju Foreverove mreže 1998. Ovaj put održao nam je motivacijsko predavanje. Treba postojati redosljed važnosti između ciljeva i unutarnjih motivacija koje su, dakako, kod svakoga drukčije. „Kada imaš pravi cilj i vjeruješ u njega, prepreke nestaju pred tobom! Kada skineš pogled s ciljeva, prepreke rastu. Čak 95% našega rada je suvišno, ali od preostalih 5% se bogatiš! Ali bez tih 95% ne ostvaruju se ciljevi!” Pravi proizvod nam je tjelesna i materijalna dobrobit. „Svijet još nikada nije imao toliku potrebu za FLP-ovim biznisom kao danas.” Nekoliko podataka dokazuje da je FLP najbolji odabir: promet tvrtke iznosi blizu 75,000.000 forinta po satu. Prošle se godine 3000 ljudi dnevno pridružilo FLP-u, a svake sekunde kupljena je po jedna bočica Aloe vera gela.

PRAKTIČNI SAVJETI ZA BIZNIS

Managerica **Éva Rajnai** prenijela nam je svoja razmišljanja o svakodnevnoj gradnji mreže. Uzalud nam ushićenost nakon pojedinih edukacija, ako nakon toga zbog svakodnevnih stranputica kod kuće zaboravimo ciljeve. Uz dnevnu rutinu valja poboljšati i sliku o samom sebi, i to CD-ovima, knjigama, priredbama. „Onaj kojem je samopoštovanje na niskoj razini, taj će učiniti sve da ne postiže uspjeh. Ovo je biznis u kojem se

bavimo ljudima. Ljudi se ne pridružuju Foreveru, nego Nama.” Naučimo podići članove svoje obitelji, našega sponzora, mentora i višu liniju, jer je gradnja znak poštovanja.

Senior eagle manageri **dr. Ida Nagy i dr.**

Ferenc Kiss učlanili su se 2000. godine, ali su u početku bili samo kupci. Tema im je bila gradnja ekipe, gdje je i te kako važna uloga rukovoditelja.

„Trebao postojati razlog za kopiranje rukovoditelja, jer će ga članovi ekipe slijediti samo ako pokazuje vrijednosti i primjer, koje i sam čini.” Trebamo željeti učiti i razvijati se. Trebamo znati kako s kim komunicirati, komu što reći. Uvijek samo jačajmo i bodrimo, nikada ne recimo negativnosti. U životu ekipe važne su priredbe poput večere četverobodaša, Dani uspjehnosti, dijamantni tečajevi, Holiday i Globalni Rally.

Safirni manager **Zsolt Fekete** pridružio se Foreveru 1998., preko kojega je danas već slobodan čovjek. Tema mu je bila telefonski poziv koji stoji između našega cilja i njegova ostvarenja.



Bilo kojem naraštaju sposobni smo pomoći u četiri osnovne stvari kao što su kvaliteta života, izvor prihoda, materijalna neovisnost i obitelj. „Izradi podulji popis imena, uzmi telefon i zovi.“ Telefonirajmo pozitivno nastrojeni, sa smješkom, jer to „prolazi“ i telefonom. Možemo pozivati na priredbe, susrete 2/1 ili 1/1, obiteljsku prezentaciju, informacijsku večer. „Uspjeh poziva u 80% ovisi o pristupu, a samo u 20% o onome što govoriš. Poziv je količinski rad. Svaki dan pozovi najmanje troje ljudi i tako, računajući s 300 dana u godini, to iznosi 900 poziva.“ Za uspješan poziv potrebni su jasan, konkretan cilj, razumljiv plan i odgovarajuća strategija.

ISTA RAZMIŠLJANJA S RAZLIČITIH STRANA REGIJE

Soaring managerica **Dragana Janović** govorila nam je o ostajanju na vrhu. Sa svojim mužem gradi FLP u Srbiji već 15 godina. Zbog čega odabrati FLP? Jer se pruža prilika za bogaćenje bez ulaganja kapitala, na taj način možete ostvariti svoje snove. Kradljivci snova okružuju nas, dakako, posvuda, ali ne dopustimo im da utječu na nas. Znaj zašto radiš, što želiš postići, koji ti je cilj, jer ostati na vrhu možeš samo držeći svoje snove na oku. Svatko treba voditi bitku za svoje snove. „U svoju knjigu snova ulijepi

ček sa svojim imenom i rokom na koji si napisao iznos o kojem maštaš.“ Nikada nemoj zastati, na osnovi pravila velikih brojki prije ili poslije pronaći ćeš svoje ljude, svoje „asove“.

Manager **Stjepan Beloša** sa svojom ženom gradi biznis u Hrvatskoj. Tema mu je bila kako se postaje manager. Rukovoditelja ljudi slijede zbog njegove vizije, koju naposljetku uspijeva prenijeti i na svoje suradnike. Ovaj je biznis svatko sposoban raditi. Ne moraju nam svi odgovoriti „da“, prihvatimo i odbijanja, dovoljno je ako se pridruži samo 10% onih koje ste upitali. Sami trebamo odlučiti što želimo postići, u tom ćemo slučaju s ekipom i dostići zacrtane ciljeve. Najprije valja naučiti ljude da svaki mjesec upotrebljavaju isključivo FLP-ove proizvode. Samim tim već postizemo velike rezultate.

Safirna managerica **Ágnes Krizsó** u Foreverovu biznisu je od 1997., govorila nam je o načinu života koje osigurava tvrtka. „Ako si već u FLP-u, tada mu stopostotno predaj svoje srce i dušu, jer se uplećemo u ljudske živote.“ Uspješni rukovoditelj svojim načinom života može pružiti primjer novim ljudima. „Ostanimo u ovom poduzeću i zajedno učinimo veliku stvar, jer ovdje je svatko važan. Važan je način na koji uspijevamo potaknuti druge ljude.“ Vjerujemo da smo zavrijedili ovaj biznis.

I NA KRAJU NAJVEĆI PREDAVAČI

Veronika Lomjanski pridružila se poduzeću sa svojim mužem 1997., i kao prva u regiji osvojila dijamantnu razinu. „Rezultati će stizati ako si ih zavrijedio. Ovo je životno važan vikend, nakon kojega možeš ostvariti novčanu neovisnost. Zato, kada se vratiš kući, čuvaj najmanje 24 sata taj žar i predaj ga najmanje stotini ljudi!“ Ovaj biznis



iziskuje goruću želju, jer mnogi ljudi samo iz straha ne primjećuje mogućnost koja im se pruža. „Uspjeh nije meta, nego proces, svakodnevni događaj. Jedini je način raditi iz dana u dan.“ Vrijeme posvećeno gradnji biznisa, ljubav i pažnja jest isplaćena cijena našeg uspjeha. „Daj samo takvo obećanje koje možeš i održati!“ Da bi koristio i preporučivao proizvode, odnosno sponzorirao ljude, nužno je razvijati ličnost. Za to su nam od velike pomoći priredbe i edukacijski materijali. Ovdje su ljudi u međusobnom utjecaju, trebaju stajati jedan uz drugoga. Stoga je važna potpuna odanost i stopostotna odgovornost. Na taj način od suradnika postaje najbolji onaj koji najviše očekuje od nas.

Posljednji predavač tečaja bio je dijamantni manager **Miklós Berkics**. Govorio nam je o Business startu. „Ovaj je susret samo za nekolčinu. Mnogi koji su prije 5 godina bili ovdje više nisu. Gdje ćeš ti biti dogodine? Zašto uspijeva jedan, a drugi ne uspijeva? Odabir je tvoj.“ Biznis uspijeva samo ako ga smatraš svojim. Pravi čovjek svoj biznis ne gradi pameću, nego srcem. „Priznaj iskreno zbog čega si odabrao Forever. Najviše njih odabire ga zbog novca. Ali onda i stvorimo velik novac u poduzeću.“ Nakon toga nam Miklós, uz malo matematike, dokazuje da je novcu najbolje mjesto u Foreveru, s čim se ne mogu usporediti ni bankovne kamate; potom na pozornicu poziva senior managera Károlya Léránta, koji nam ukratko objašnjava koje rezultate možemo postići za 4 mjeseca s početkom od 10 i 25 bodova. Na kraju dobivamo zapanjujuće brojke. „Ja na Forever gledam kao na ulaganje, a tko ima novca, neka ga uloži u ovo poduzeće.“ Miklós Berkics na kraju još dodaje: „Veliko je pitanje nakon ovoga vikenda kako će ti proteći idući tjedan, s koliko ljudi ćeš biti na sljedećem tečaju. Bit stvari nije što misliš ti, nego kako će razmišljati oni koje si poveo na tečaj.“ Prvi opatijski Holiday Rally, koji je nadmašio sva očekivanja, završio je oproštajnim riječima državnoga direktora dr. Sándora Milesza i našega domaćina mr. Lászla Molnára, odnosno mimohodom predavača.





BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

BUDIMPEŠTA 12–13. X. 2013.

FOREVEROVI GRADITELJI MREŽE
NEDAVNO SU SE PONOVRNO SRELI
U BUDIMPEŠTI, KAKO BI U DVA
DANA POSLUŠALI SVE DIJAMANTNE
MANAGERE REGIJE. ŠTOVIŠE, KAO
BONUS DOBILI SU MOGUĆNOST
UČENJA OD SVJETSKI POZNATOG
TRENERA. IZVJEŠTAJ S FOREVEROVA
DIJAMANTNOG TEČAJA MIKLÓSA
BERKICSA NASTAVLJAMO S
DOGAĐAJIMA DRUGOGA DANA.





ATTILA GIDÓFALVI, DIJAMANTNI MANAGER

Attila i Kati Gidófalvi bračni su par koji je postao najbrži dijamant u regiji. Primjer su podjele poslova i savjesna rada, a sada već grade mrežu posvuda u svijetu, ostvarivši zapažene uspjehe u više država. Drugoga dana tečaja slušali smo Attilino predavanje.

“Ima ljudi koji stalno zanovijetaju, a ima i takvih koji čine nešto za svoju budućnost. Uspješna čovjeka od neuspješna dijeli samo način razmišljanja. Naime, marketing, proizvodi i seminari za sve su isti: svi kreću s podjednakim izgledima. U ovako maloj regiji već nas je troje dijamanta: potpuno različitih ljudi. Tko je na kojoj razini ovisi ponajviše o njegovoj ličnosti. Pitanje glasi: Što radiš iz dana u dan za svoj biznis? Devedeset posto ljudi želi samo rezultat, ali ne paze na ono što bi trebali činiti. Nisam lažni svetac, usredotočen sam na novac: želim ga stvoriti, a ipak i pomažem ljudima. Novac mi još nikada nije proizveo novac, ali pouzdanost u ljude jest. Ono što djeluje pravilo je velikih brojki, udvostručenje: privlačiš ljude po onome kakav si ti sam. Međutim, prvo moraš prihvatiti samoga sebe kako bi mogao prihvatiti druge. Budi uvijek iskren! Ne govorim ti o ružičastoj budućnosti, ne tvrdim da je ovaj biznis lak. Pitanje: Jesi li učinio sve za ovaj biznis? Ne na razini riječi, nego djelima. Jer za sve možeš okriviti samo sebe. Naravno, možeš si dopustiti čak i pogreške, ali trebaš pripaziti na snagu misli, jer s njima započinje biznis. Dio toga sustava sam i ja. Radi li tvoj sustav? Uvijek će postojati ‘okolnosti’ oko svih nas, samo što one neke paraliziraju, druge ojačaju. Sada možete dokazati kakva ste kova. Koliko njih će stići na londonski seminar: pustite ih da odluče! Ali dajte im priliku da stignu do cilja: dajte Londonu vrijednost. Mi ćemo biti tamo!”





DIETMAR REICHLE, DIJAMANTNI MANAGER

Njemački bračni par prije je djelovao u tradicionalnom poduzetništvu. Foreverov biznis započeli su posebno, ali od vjenčanja u Grand Canyonu uspješniji su kao nikada prije. Christel Reichle govorila je prvoga dana tečaja, ovaj put dajemo sažetak drugoga dijela predavanja njezina muža.

„Proteklih godina neke stvari nisam dobro učinio. Činio sam pogreške, ali uvijek bih iz njih izvlačio pouke. Foreverov biznis zasniva se na dvama važnim osloncima: na kupcima i distributerima. Stotinu distributera ne vrijedi ništa ako nema kupaca, i obratno. Za jedne i druge rabimo isti sustav: jednostavne stvari koje se mogu kopirati – ljudi ne rade ono što kažeš, već ono što činiš.

Loša hrana, neodgovarajuća prehrana, kiseljenje tijela... mi nudimo rješenje. A tko riješi probleme ljudi, taj pobjeđuje. Rješenje je jednostavno: Forever Living Products. Aloe vera, ta čudesna biljka koja je poznata već pet tisuća godina, dobra je za sve. Stoga ja svojem kandidatu uvijek dajem neki proizvod na probu. Moj uvjet glasi: osim njega ne može upotrijebiti ništa drugo. Ako želim da postane distributer, pokažem mu i sliku svojega čeka Chairman's Bonusa (u skladu s njegovim mogućnostima). Dajem na zajam proizvode, potom dolazi drugi susret.

Dalje idemo korak po korak, najprije pitanjima: na koji način kupiti proizvod jeftinije, koliko možeš zaraditi na pojedinim razinama, za što bi sve bio dovoljan taj novac... Ponudimo odabir: koliko želiš zaraditi? Cilj nam je da krene s odgovarajućim paketom, zato neka uvijek on kaže koji su mu ciljevi! Ne zaboravite: ne kupuje samo paket, nego i naše sponzorsko vrijeme. Što je paket veći, to je više vremena.

Neka uvijek bude uz nas poslovni plan, ali ne ispričajmo mu cjelokupni plan! Popis imena sastavimo zajedno, ali ne klasificirajmo. Ne donosite odluke umjesto drugih. Na ozbiljna kandidata uložite dva mjeseca intenzivna rada. Izračunajte koliko vam po razinama treba osoba, i ako planirate svjesno, za pedeset mjeseci možete postati dijamanti. Težak posao, mnogo treba raditi, ali nakon što ste vidjeli iznutra tisuću dnevnih boravaka, tada možete reći: dijamant sam.”



Unatoč mladoj dobi (najmlađi je dijamantni manager Mađarske i južnoslavenske regije), glavni je organizator Dijamantnoga tečaja koji nosi njegovo ime.

„Jesi li bio ovdje na lipanjskom, prvom seminaru? Sjećaš se? Možda si se osjećao jakim, dao obećanja i pomislio: uskoro ću se i ja pokazati na pozornici. Amo ne možeš zakasniti ni s jedne razine, jer od današnjega dana već vrijede sljedeća četiri mjeseca, hoćeš li uskoro biti na pozornici? Mogućnost je pred tobom, donesi odluku! Mi, dijamanti, donijeli smo odluku i držimo je se. Ako protekle mjesece nisi obavio toliko posla kao oni koji su bili na pozornici, hoćeš li odsad održati jednako toliko prezentacija, obaviti jednako toliko telefonskih razgovora? Ne postavljam protupitanje: 'Tržište je staro šesnaest godina, što su mi ostavili dijamanti?' Poljska je pet godina ispred nas, a u sljedećih pet godina ipak možeš računati na uspjeh.

Nedavno sam boravio u Rusiji i posjetio poprište staljingradske bitke. Više od milijun ljudi borilo se skoro tri godine, tamo je odlučen svjetski rat. Ideja koja pobjeđuje sve: 850 tisuća vojnika, od njih 750 tisuća mrtvih. Toliko žrtava... Što je managerska razina naspram toga? Pola godine u Foreveru... Kada se vratiš kući, ne pucaju na tebe, eventualno te nekoliko ljudi odbije. Neka ovaj seminar postane tvoja staljingradska bitka. Neka svi žrtvuju svoj život, ali ti nemoj biti među njima! Budi među onih nekoliko desetaka tisuća preživjelih u bitki zvanj MLM!

Slovačka, Češka, Rumunjska, Bugarska... dobro je putovati svijetom Forevera, mnogo se može naučiti. Dobro je vidjeti kako san jednog jedinog čovjeka ujedinjuje energije ljude različitih država, drukčije boje kože, vjere. Svaka odluka vodi nas nekamo, ali smione odluke vode te tamo gdje ti je mjesto.

Prihvati što ti Rex nudi! Prihvati što ti nudi FLP Mađarska! Ono što si ovdje čuo, primjenjuj odmah čim se vratiš kući. Samo toliko dovoljno je da nas na proljeće u Londonu bude dvije tisuće. Od ovoga trenutka to ovisi o nama. A odatle slijedi niz pobjeda: kvalifikacija za eaglea, Lake Tahoe, Chairman's Bonus... Ako se do posljednjega trenutka ne predaš, nagrada će ti biti ček. I tada možemo reći: 2013. je u Foreveru godina osmjeha. Međutim, ako su ti usta nakrivljena prema dolje, neće dolaziti bodovi i nitko ti se neće željeti pridružiti. Ne zaboravi: čovjek ocjenjuje izvana tvrtku preko tebe, stoga trebaš predstavljati kvalitetu. Naporan rad, planovi, ustrajnost: marljivost vrijedi više od urođena talenta, a na kraju možeš blistati na pozornici FLP-a poput prave svjetske zvijezde.

Mi smo spremni za 2014., jesi li i ti spreman? Ako jesi, trebaš znati: 2014. ne počinje prvoga siječnja, nego sada. Sada trebaš uvesti ljude od kojih ti rastu bodovi, bonus! Ovi tjedni odlučuju o početku godine, stoga već sada planiraj 2014.!”

***Osiguraj svoje mjesto
na Dijamantnom tečaju u veljači 2014!***

***Pravovremeno kupi ulaznicu za najbolje mjesto, a mi ti dajemo
na dar CD s glasovnim zapisom Dijamantnoga tečaja u lipnju 2013.,
među ostalim i s predavanjem Boda Schaefera!***



ROĐENDANSKI DAN USPJEŠNOSTI LJUBLJANA, 13. XI. 2013.

Slovenija slavi



**IZA SEDAM MORA I SEDAM GORA
POSTOJI ČUDESNA ZEMLJA,
IMENOM SLOVENIJA. U TOJ
ZEMLJI SVOJ FOREVER-ŽIVOT
ŽIVE NASMIJANI, POZITIVNO
NASTROJENI I MARLJIVI LJUDI.**

Sreli smo se subotnjega dana na rođendanskom Danu uspješnosti. Svatko je uzbuđeno i u dobrom raspoloženju očekivao početak. Otvorenje ispunjeno iznenađenjima dodatno je uveličalo događaj.

U uvodnom dijelu slavili smo naše najbolje dok su u mimohodu dolazili na pozornicu. „Zrcalo moje, reci tko je najljepši...” pitali su se nazočni u dvorani. A u zrcalu se pojavila **Rinalda Iskra**, odlučna i pozitivno nastrojena senior managerica, voditeljica programa, koja je poput čudesne Snjeguljice osvojila srca razdragane publike.

„Snjeguljica“ je pozvala na pozornicu područnog direktora zemlje snova. **Andrej Kepe** pozdravio je nazočne, potom je ispričao Foreverovu priču u ovoj čudесnoj državi. Istaknuo je da nam je skromnost veoma lijepa vrlina, ali ne smijemo zaboraviti da naše zadovoljstvo ovisi ponajviše o našim djelima. Nakon toga slijedila je zagonetna najava državnoga direktora **dr. Sándora Milesza** koji nam je pružio najnovije informacije. Pohvalivši nas za obavljeni rad, najavio je i mnogobrojne novosti. Doista smo u svijetu bajki!





Tražili smo odgovor na pitanje što znači zdrav način života, ali nije se javio nitko tko bi znao točan odgovor. Ali čovjek, koji je od samih početaka vjerovao u Foreverove proizvode i sve ih redom analizirao, uvijek ima spreman odgovor na naša pitanja. To je **dr. Milan Arbeiter**, liječnik i senior manager. On zna točan odgovor: Forever je zdrav način života!

„Snjeguljici“ je priskočio u pomoć drugi lik iz bajki, Petar Pan, prikazavši božićne pakete. Raspoloženje je svojim nastupom dodatno povisio veseli **Saša Leandro**, najavivši dolazak rođendanske torte. Svijeće su puhanjem ugasili direktori.

Ponosno smo pozdravili naše pojedinačne kvalifikante. Priznanja su predali direktori, čestitavši svima koji su mukotrpnim radom stigli do više razine.

Managerica **Ana Cvijanović** očarala nas je svojom pričom i uvjerila nas da je Foreverov put prohodan za sve. Kako biti uspješan u Foreverovu biznisu? O tome je podijelio s nama svoje mišljenje jedan od najmlađih managera u regiji, **Gorazd Babič**.





Čim je stupila na pozornicu senior managerica **Jožica Arbeiter**, sve su oči bile uprte u nju. U svojem izvrsnom predavanju govorila nam je o važnim pitanjima u svezi s prezentacijama. Naslov predavanja **Tomislava Brumeca**, prvoga safirnog managera Slovenije, glasio je: „Kako se širiti?” Zatim je govorio o osobinama dobra rukovoditelja. Onome tko hoda Foreverovim putom te će informacije biti dobrodošle.



Safirna managerica **Andreja Brumec** povela je na pozornicu novu junakinju bajki, „Trnoružicu“. I dok je naš izvršni direktor **Péter Lenkey** govorio o budućnosti Forevera, Andreja je s pomoću kolekcije Flawless by Sonya prelijepu djevojku učinila još ljepšom. Čarima i iznenađenjima naravno još ni izdaleka nije bilo kraja. Senior managerica **Jadranka Kraljić Pavletić** pokrenula je nove energije u dvorani. U svojem predavanju „Tajna“ istaknula je da za uspjeh u Foreveru treba i odgovoran pristup sponzora.

Na kraju priče princ iz bajke tražio je na pozornici svoju Pepeljugu, čak je probao „staklenu cipelicu“ staviti na noge direktora. Na kraju je pronašao svoju odabranicu i zajedno su ustvrdili: „Tko traži put, taj ga i pronalazi, tko ne traži put, pronalazi izlike!” Neka našim putom svijetle misli naših suradnika, i uspjeh neće izostati.

Zahvaljujem svima, naprijed Forever!



WEB-Shop

igra s vrijednim nagradama

od 21. listopada do 31. prosinca 2013.

Poštovani suradnici distributeri!

Radi daljnega širenja u svijetu veoma popularne kupnje putem interneta (<http://www.flpshop.hu>) od 21. listopada raspisuje se nagradna igra za narudžbe predane u Mađarskoj.

Foreverova web-površina, gdje jednostavno i odmah dolazite do informacija, međunarodnih veza, pogodno je sredstvo i za upisivanje narudžbi proizvoda. Pruža nam se mogućnost da s bilo kojega mjesta i bilo kada predamo narudžbe, štoviše, sustav ne služi samo kao olakšavajuće sredstvo, nego internetska kupnja štedi mnogo vremena i troškova. Nakon jednostavne, brze i ekonomične kupnje naše će poduzeće naručene proizvode iznad vrijednosti od 1 boda besplatno dostaviti na adresu, a ispod 1 boda dostaviti na adresu prema uvjetima cjenika navedenom u web-shopu.

Ugodnu kupnju želi vam rukovoditeljski stožer
Forever Living Products Mađarske!



Detaljna pravila nagradne igre:



- predajte što više narudžbi u mađarskom web-shopu između 21. listopada i 31. prosinca 2013.
- u nagradnu igru ulaze naručitelji koji naručuju pod istim kodom najmanje tri puta
- što više kupujete (broj kupnji) pod istim kodom, to imate veće izgleda da osvojite vrijedne nagrade (wellness vikend za 2 osobe, elektronički uređaji)
- na kraju nagradne igre na Danu uspješnosti u siječnju 2014. nagradit će se tri distributera s najviše predanih narudžbi.

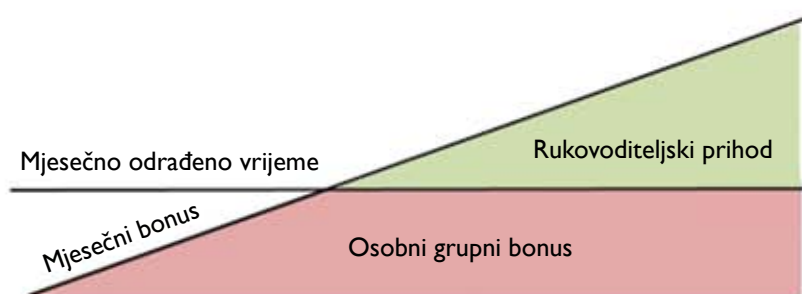
Obavljajte svoje narudžbe jednostavno i ekonomično, budite i vi dobitnik jedne od mnogih vrijednih nagrada!



IV. dio Razvoj

Od četiriju načela, ovaj ćemo se mjesec usredotočiti na razvoj. Razvoj, koji pomaže tvojoj nižoj liniji da upozna marketinški plan i održi ravnotežu među pravilima četiriju načela.

Otkriti jakoga vođu u ekipi: to ti može osigurati visoki rukovoditeljski bonus, ili kako ga mi nazivamo, trajni prihod. Trajni prihod mogli bismo definirati kao iznos koji preostaje nakon sadašnjih ulaganja. On nastaje bez tvoje izravne prisutnosti.



Vodoravna crta na ilustraciji pokazuje mjesečno odrađeno vrijeme koje provodiš gradnjom biznisa; kosa crta pokazuje rast, različite bonuse i zarađeni profit. Za viši prihod ne trebaš uložiti više vremena. Odsad dalje rade izgrađeni rukovoditelji, prihod ti nije ograničen, imaš samo uloženo vrijeme. Rukovoditeljski prihod doista je beskonačan.

Izobrazba i potpora niže linije savršeni je provod vremena, motiviraš ih, baviš se njima da što prije dostignu rukovoditeljsku razinu u marketinškom planu. To podrazumijeva sljedeće korake:

1. Prepoznati u ekipi tko ozbiljno misli biznis
2. Planirati s njima strategiju rasta, postavljati ciljeve
3. Osiguraj im efikasno obrazovanje, pomaži im u razvoju u rukovoditelja
4. Upravljač njima i hrabri ih da i oni postanu uspješni

Ti sam odlučuješ koliko ti dobro grupa obavlja svoj rad ako odgovoriš na ova pitanja: Prosječno koliko dogovora i postavljanja ciljeva obavljaš s distributerima tvoje ekipe? Prosječno koliko edukacija odrađuješ mjesečno s ekipom? Koliko distributera ti se uzdiglo za razinu više ili se kvalificiralo na različitim poticajnim programima u posljednjih šest mjeseci?

Kod Forevera ključ je uspjeha da distributeri ostvare plod svojega rada uz ravnotežu četiriju načela: vrbovanje, održavanje, produktivnost i razvoj. Ako obratimo pozornost na ta područja, uložimo u njih malo vremena i energije, a gdje treba izvršimo korekcije, tada ćemo imati rastući, isplativ biznis koji kompenzira naš trud.

4 načela

FOREVER

core

development • recruitment • retention • prc

VRBOVANJE RECRUITMENT

Budi smioniji i svaki dan s jednim čovjekom više podijeli poslovnu mogućnost!

Od svih traži preporuke kako bi pronašao što više potencijalnih novih kupaca i distributera!

Zapamti: uvijek je najbolji način sponzoriranja kada novopristupljeni odmah i kupuje.

PRODUKTIVNOST PRODUCTIVITY

Na kreativan način uspostavi kontakt s kupcima, kako bi mogao podijeliti s njima još više proizvoda!

Iskušaj proizvod koji još nikada nisi upotrijebio ili pripazi još više koje proizvode rabiš kod kuće: „0 cc“ proizvode zamijeni FLP-ovima!

Nauči još više o proizvodima!

RAZVOJ DEVELOPMENT

Prati svoju ekipu kako bi znao tko je blizu nove razine, usredotoči se na njih!

Ostani dan ili dva dulje na Globalnom Rallyju ili susretu Eagle managera kako bi mogao učlaniti nove ljude ili se samo osjećati ugodno, a kad se vratiš kući da novim elanom gradiš svoju mrežu!

Bori se kako bi osvojio višu razinu u poticajnim programima Chairman's Bonus, Eagle manager ili Globalnom

ODRŽAVANJE RETENTION

Neka ti ekipa prisegne da će svaki mjesec ispuniti 4cc aktiviteta i budi im primjer u tome!

Praćenje neka postane još učinkovitije!



MANAGERSKU RAZINU OSVOJILI SU



**Károly Kocsispéter i
Ágnes Szemes Kocsispéter**
(sponzor: Gergely Kiss i Brigitta Kántor)
„Prava namjera očituje se u djelima.”



Kinga Kordaova Mgr.
(sponzor: Orsolya Lenkó Lopicz i Tibor Lopicz)
*„Ono što dobijamo postizanjem cilja ni blizu
nije toliko važno, nego što postajemo dok
stignemo dotle.”*

Gergely Budavári
(sponzor: János Tóth)

„.....”



Miodrag Živić i Gordana Živić
(sponzor: Vitomir Nešić i Suzana Radić)
*„Uzmi život u svoje ruke, ne dozvoli da
ti netko drugi planira budućnost.”*



Dragana Marić
(sponzor: Slavica Stevanović)
*„Koristite statistiku i moć III.
osobe kako biste riješili financijske,
zdravstvene i međuljudske probleme!”*



Slavica Stevanović
(sponzor: Suzana Petrović)
*„Vjeruj, odluči, odredi prioritete,
kreni poletno i tvoji snovi postat
će stvarnost.”*



POBJEDNICI POTICAJNOGA PROGRAMA KUPOVINE AUTOMOBILA

1. RAZINA

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

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

2. RAZINA

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

3. RAZINA

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

60 CC+

CONQUISTADOR CLUB

10. 2013. KVALIFIKACIJA

Lapiczné Lenkó Orsolya
& Lapicz Tibor
Varga Géza
& Vargáné Dr. Juronics Ilona
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Keneseiné Szűcs Annamária
Budavári Gergely
Andrea Žantev
Slavica Stevanovic
Dragana Marić
Dr. Fábián Mária
Berkics Miklós
Haim Józsefné & Haim József
Dr. Rokonay Adrienne
& Dr. Bánhegyi Péter
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Miodrag Živić & Gordana Živić
Varga Róbert
& Varga-Hortobágyi Tímea
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária
& Dr. Rédei Károly
Rajnai Éva & Grausz András
Dobai Lászlóné & Dobai László

Alen Lipovac & Dolores Lipovac
Orbán Tamás
Hajcsik Tünde & Láng András
Klaj Ágnes
Tóth János
Mázás József
Kocsispéter Károly
& Kocsispéterné Szemes Ágnes
Vitomir Nešić & Suzana Radić
Rinalda Iskra
Dr. Kolonics Judit
Stevan Lomjanski
& Veronika Lomjanski
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Hajdu Ildikó Rózsa & Hajdu Kálmán
Szolnoki Mónika
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Dr. Szénainé Kovács Gabriella
& Dr. Szénai László
Király Krisztina
Tóth Tamás & Bostyai Emília
Dubravka Calušić & Ante Calušić
Éliás Tibor
Kovács Mihályné & Kovács Mihály
Ferencz László
& Dr. Kézsmárki Virág

10. 2013. NAŠI NAJUSPEŠNEJŠI DISTRIBUTERJI NA OSNOVI OSEBNIH IN NEMANAGERSKIH TOČK.



MAĐARSKA

1. Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor
2. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
3. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
4. Keneseiné Szűcs Annamária
5. Samák Orsolya
6. Dr. Fábián Mária
7. Berkics Miklós
8. Haim Józsefné & Haim József
9. Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
10. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea

SRBIJA,
MONTENEGRO

1. Slavica Stevanović
2. Dragana Marić
3. Miodrag Živić & Gordana Živić



RAZINU ASSISTANT MANAGERA OSVOJILI SU

Đoković Marija
Đoković Andreja
Filipović Novak

Samák Orsolya
Tóth Gábor
Virányi Szilvia



SUPERVIZORSKU RAZINU OSVOJILI SU

Ademović Irfan & Ademović Alma
Andonović Kostadin
Arbeiter Ziga
Bálint-Polónyi Viktória
Bogdanović Vasilije
& Bogdanović Milenka
Bogosavljević Ljiljana
& Bogosavljević Slobodan
Bunczom Eszter
Dénes Gabriella
Dér László & Dér Lászlóné
Fekete Csenge
Fodor Tamás
Gáti Balázs
Gyurity Igor
Gyócsi Gyöngyi
Jász Márta
Jeles Antal

Jović Verka & Mitevski Mijalko
Kenesei Zsanett
Klarić Veroljub & Klarić Nataša
Macsuda Tiborné
& Macsuda Tibor
Mehović Edin & Mehović Irma
Olasz György
Pesa Dávid
Radovanović Dejan
Samák Lajosné & Samák Lajos
Schmidt Károly
& Schmidtné Folk Ágnes
Šuljović Ferid & Šuljović Zlata
Szabó Krisztina
Szilágyi Enikő
Tahirović Jasmina & Tahirović Samir
Vatić Almir & Vatić Merših
Verstovšek Alen



HRVATSKA

1. Andrea Žantev
2. Alen Lipovac & Dolores Lipovac
3. Tihomir Stilin & Maja Stilin
4. Dubravka Calušić & Ante Calušić



SLOVENIJA

1. Tomislav Brumec & Andreja Brumec



KVALIFIKACIJSKI PERIOD OD 1. SIJEČNJA DO 30. TRAVNJA 2014.

TKO SE MOŽE KVALIFICIRATI?

Svaki novi pristupnik i stari distributer, koji u usporedbi s aktualnom razinom napreduje za razinu više u marketinškom planu (s distributerske razine moguća je kvalifikacija samo osvajanjem supervizorske razine). I responsorirani imaju pravo sudjelovanja!

KOJI SU KVALIFIKACIJSKI UVJETI POTICAJNOGA PROGRAMA?

Napreduj za razinu! Tijekom kvalifikacijskoga razdoblja budi aktivan (4 cc vlastite kupnje, ako se najmanje 1 cc ostvari pod vlastitim kodom) počev od prvoga mjeseca, znači ako si se učlanio 15. veljače 2014., tada od 1. ožuljka. U usporedbi s postojećom distributerskom razinom napreduj za razinu više u marketinškom planu (oni na distributerskoj razini neka osvoje supervizorsku razinu). To je I. razina Holiday Rallyja.

Nakon kvalifikacije, do kraja kvalifikacijskoga razdoblja u bilo koja dva uzastopna mjeseca ponovno možeš ispuniti kvalifikacijske uvjete, znači ako s distributerske razine ili s razine assistant supervizora u veljači stigneš do supervizorske razine, tada uz očuvanje aktiviteta zajednički promet u lipnju i srpnju, odnosno srpnju i kolovozu, opet treba biti 25 cc. Ako si krenuo sa supervizorske razine i u veljači osvojiš razinu assistant supervizora, tada uz očuvanje aktiviteta zajednički promet u veljači i ožuljku, odnosno ožulju i travnju, opet treba biti 75 cc – i tako dalje: kvalificirao si se na II. razinu Holiday Rallyja.

Ako si pristupio u posljednja dva mjeseca kvalifikacijskoga razdoblja i ispunio uvjete kvalifikacije, na Holiday Rallyju više ne možeš dobiti VIP-usluge, ali si se, naravno, kvalificirao na I. razinu. Onaj tko tijekom kvalifikacijskoga razdoblja u marketinškom planu napreduje za dvije ili više razina, na Holiday Rallyju dobiva VIP-usluge, znači kvalificirao se na II. razinu.

SMJEŠTAJ:

u hotelu s 4 zvjezdice. Suradnike kvalificirane na II. razinu prevozimo VIP-autobusima na mjesto održavanja Rallyja; tijekom priredbe imaju pravo i na VIP-bife, za njih se postavljaju VIP-prodajna mjesta, ne trebaju stajati u redu.

Suradnici kvalificirani na I. razinu sami plaćaju putovanje, naravno, uz isplatu troškova mogu se koristiti uslugama naše tvrtke.

GDJE I KADA SE ODRŽAVA HOLIDAY RALLY?

3-4. listopada 2014., mjesto: Opatija, Hrvatska

OPATIJA ZOVE

POTICAJNI PROGRAM FLP MAĐARSKE I JUŽNOSLAVENSKE REGIJE 1. SIJEČNJA – 31. KOLOVOZA 2014.

1. RAZINA

1. siječnja i 31. kolovoza svaki mjesec broj osobnih, distributerskih bodova treba biti viši od **6cc**

HOLIDAY RALLY
Opatija 3-4. 10. 2014.

Opatija 3-4. 10. 2014.

Nagrada: 2 ulaznice za Holiday Rally

*Kvalificiraj se,
kako bi osigurao
svoje mjesto na
Holiday rallyju!*

2. RAZINA

1. siječnja i 31. kolovoza svaki mjesec broj osobnih, distributerskih bodova treba biti viši od **8cc**

HOLIDAY RALLY
Opatija 3-4. 10. 2014.

Opatija 3-4. 10. 2014.



**BUS
TICKET**

Nagrada: 2 ulaznice za Holiday Rally, 2 autobusne karte

3. RAZINA

1. siječnja i 31. kolovoza svaki mjesec broj osobnih, distributerskih bodova treba biti viši od **10cc**

HOLIDAY RALLY
Opatija 3-4. 10. 2014.

Opatija 3-4. 10. 2014.



**BUS
TICKET**



Nagrada: 2 ulaznice za Holiday Rally, 2 autobusne karte, smještaj za 2 osobe

DATUM HOLIDAY RALLYJA U OPATIJU: 3–4. LISTOPADA 2014.

Ovaj program je predviđen prvenstveno za sponzore kvalificiranih suradnika kako bi na taj način osigurali svoju prisutnost na Holiday Rallyju, a uz uvjet da od siječnja do kolovoza budu aktivni. Za nove distributere program Holiday Rallyja se ne mijenja.

Osnovni uvjeti kvalifikacije za sve razine: Budi "aktivan" sve mjesece kvalifikacijskog razdoblja. Natječaj započinje 1. siječnja 2014., a završava 31. kolovoza 2014. U kvalifikacijskom razdoblju trebaju se ispuniti svi kvalifikacijski uvjeti. Program vrijedi samo za distributere mađarske i južnoslavenske regije. Osobna je odgovornost svakoga distributera da gore navedeno protumači ispravno. Nagrade se ne mogu spojiti. Izvanredni postupak nije moguć ni u kojem slučaju. Nagrade se ne mogu prenijeti na druge osobe.



EAGLE MANAGER RETREAT LAKE TAHOE 2014

PLOVIŠ LI U PRAVOME SMJERU?

Od poticajnoga programa Eagle manager preostalo je manje od pet mjeseci, toliko vremena imaš kako bi osigurao sudjelovanje na priredbi na Lake Tahoeu. Znači, porini svoj brod, zaobiđi u velikom luku neuspjeh i pravac uspješno putovanje!





5

omiljenih Sonyainih
trikova
s proizvodima

flawless
by
Sonya



1

Nakon što sam nanijela temeljac Cream to Powder Foundation, uzmem Kabuki četkicu kako bih temeljac poravnala s korektorom. Radim to kružnim pokretima, da dospije na sve dijelove lica. Nakon toga stavim temeljac Light/Medium Delicate Finishing (386). Time postićem poravnanje, čiji je rezultat čudesan. Bez toga jednostavno ne mogu živjeti!

2

Puder Dark Delicate Finishing Powder (387) nanosim na jagodice, oko sljepoočnica i čela, čime postićem topli efekt! Najprije veliku četku utisnem u temeljac, potom otresem višak. Nakon toga kružnim pokretima poravnam, počinjem od jagodica, nastavljam po strani lica kod sljepoočnica i na kraju na čelu. Nakon toga Kabuki četkicom poravnam tamo gdje je eventualno potrebno. Ovaj puder jako volim, cijelo lice mi sjaja, a koži podaruje boju kao da sam se sunčala.

3

Kapke bojim jednom od omiljenih četkica za kapke. Prvo je malo navlažim, pa otresem suvišnu vodu, nakon toga odabirem boju za kapke koju želim nanijeti. Pratim liniju oka do trepavica. Katkad je samo malo podebljam, ali dogodi se da je ostavim debljom nego što bi trebalo. Ako je boja za kapke malo vlažna, tada površina postaje sjajnija i više ističe oči. Lako ju je nanijeti, dugo vremena ostaje na kopcima.

4

Kada crtam obrise usta, volim napraviti „nov osmijeh”. Započinjem s gornjim dijelom, izrađujem oblik slova V, zatim dolaze rubovi gornje usne: tu crtam oblik slova V naglavce. Na donjim usnama započinjem po sredini i napredujem prema rubu. Usta mi se sasvim promijene! Čine se punijima i daju mi razloga za veseli osmijeh.

5

Obožavam miješati ruževe za usne. Omiljena mi je kombinacija Brončana (404) i Guava (407). Katkad dodajem i malo Watermelona (406). Veoma je korisna četkica za usne s pomoću koje mogu svaku boju pomiješati s ostalima. Ovisno o tomu koju odjeću nosim toga dana, uvijek mogu prebojiti već postojeću osnovnu boju. Da bih postigla ekstra sjaj, upotrebljavam sjajilo Luscious Lip Colours. Mislim da su mogućnosti beskonačne. Iskušajte što više kombinacija boja!

Smiješite se i budite graciozne!

Sonya
Sonya Maughan





**JÓZSEF MÁZÁS ZAPOČEO
JE GRADNJU MREŽE TOČNO
PRIJE DVIJE GODINE I
SEDAM MJESECI S VRLO
MALO ZNANJA STRANIH
JEZIKA, ALI S MNOGO
SAMOPOUZDANJA. BILO JE
DOVOLJNO SAMO NEKOLIKO
FOREVEROVSKIH PRIREDBI
DA SE STVAR OKRENE:
USHIĆENJE NOVOGA
SURADNIKA RASLO JE, A U
MEĐUVREMENU JE POSTAO
SVE POKORNIJI. SHVATIO
JE DA POSTOJE VAŽNIJE
STVARI OD NOVCA, A TA
SPOZNAJA OZNAČILA JE
PRAVU PREKRETNICU U
BIZNISU.**

JÓZSEF MÁZÁS

SENIOR MANAGER, EAGLE MANAGER

Sponzori: József Szabó i Renáta Szabóné dr. Szántó

U veljači 2011. József Szabó i njegova žena Renáta Szabóné dr. Szántó pozvali su me na poslovnu prezentaciju, koju je držao Miklós Berkics. Miki mi je bio simpatičan zbog svoje pojave i ozračja; tako sam krenuo nakon brze odluke.

Dobro, ali što te je motiviralo da uopće kreneš?

Poštovanje prema Józsiu Szabu. Bili smo u prijateljskim odnosima, u građevinarstvu kolege, a osim toga imao sam već pozitivnih iskustava s proizvodima, ali nisam želio graditi biznis, jer sam baš tri mjeseca prije odbio sličnu ponudu.

Jesi li bio istoga mišljenja i nakon predavanja? Kupovat ćeš samo za vlastite potrebe?

Ne, tada sam već imao potpuno drugo mišljenje. Nisu me uvjerali proizvodi ili poslovna politika, nego Mikijeva ličnost.

Tada si već bio uspješan na drugom području?

Da, kao građevinski poduzetnik. Prije trinaest godina izgradio sam poduzeće kojemu je išlo dobro, a radi i danas.

Znači, nije ti bilo od životne važnosti krenuti s novim poslom.

Tada sam već bio u fazi traženja izlaza, jer su se, zbog krize, mogućnosti u građevinarstvu dosta smanjile. Ali da sam se tada trebao kladiti, okladio bih se da se neću baviti MLM-om.

Mnogo bi izgubio... Je li ti od toga trenutka vjera bila nepokolebljiva, ili si imao bojazni?

Ja sam onaj koji misli ozbiljno

Viša linija: Miklós Berkics, József Szabó, Rex Maughan

Nisam vjerovao u stvar sve do treninga Turbo start u Jakabszállásu, iako sam, kako kažu, radio svoj posao. Kada čovjek nema novca, želi ga zaraditi. Kada ga stekne, želi moć, a kada ima i nju, misli da je stekao sve, međutim tomu nije tako. Dosta sam snažna ličnost, ljudi nisu bili privrženi meni, voljeli su moj novac, čak su me se u određenoj mjeri i bojali. Nekoliko njih možda je vjerovalo u biznis, ali ostali bi me slijedili jer sam uvijek uspijevao biti uvjerljiv. Međutim, ovaj se biznis ne temelji na tome.

Kako si to shvatio?

Imao sam uzora, Mikija Berkicsa. On ima veoma mnogo novca, ali je ipak skroman čovjek, i veliki vođa, jer uspijeva ljudima prenijeti djelić samoga sebe, zbog čega ga vole i poštuju. Vidjevši to, najednom sam shvatio kako toga u meni nema. Rekoh sebi: želim kod ljudi postići isto ono što ljudi osjećaju kad pogledaju Mikija ili kad izgovore njegovo ime. Želio sam i ja osjetiti to, ono što nadilazi i novac i moć. Ali sve to trebaš i zavrijediti, raditi za to. Kada čovjek počne tražiti tu stvar u MLM-u, tek tada postaje uspješan.

Pomislio bih da su tebi kao poduzetniku, koji je naučen na dobar prihod, važne materijalne stvari.

Biznis sam započeo zbog novca, svatko počinje zbog toga, jer dok nema novca, ne može se srcem graditi mrežu i paziti na druge. Kada od biznisa čovjek stekne prvi milijun, tek tada se može baviti drugim stvarima. Nedavno sam čuo u predavanju Veronike Lomjanski da ako do desetoga u mjesecu nemaš četiri kartonska boda, nećeš se moći usredotočiti na suradnike. Ja ih





često nisam imao, ali ću ih odsad sigurno odraditi. Prisutan sam na svim priredbama, neki dan nisam otišao na proslavu pedesetoga rođendana dobrog prijatelja samo kako bih bio na Dijamantnom tečaju. Razumjet će me, jer i on je rukovoditelj, ni on ne bi odlučio drukčije kada bi se radilo o njegovoj ekipi. Vodim svoju grupu, pokazujem put, to mi je posao. Prisutnost je veoma važna, treba pokazati dobar primjer. Pogledati u oči drugom čovjeku ne može se preko interneta, telefona, nego samo osobno. Obično sam blizu pozornice kako bih vidio, osjetio, pogled predavača. Na Eagle Rallyju učinio sam isto: prvi sam stigao na mjesto priredbe. Sjeo sam u prvi red, jer sam prethodnoga dana vidio Rexa Maughana kako sjedi naprijed. Sljedećeg dana bili smo jedan uz drugoga i doživio sam najbolju poduku svojega života.

Slušaju li te danas ljudi više nego u početku?

Vjerojatno slušaju, ali svi smo mi različiti, dolazimo iz raznih sredina, ali ako prihvate ono što kažem, bit će uspješni svejedno u kojoj državi radili. Ne želim tritati vrijeme na ljude, nagovarati ih, nemam za to vremena. Želim im protumačiti da je sve što kažem isključivo zato što sam nešto naučio, a oni koji su mene učili sada su na dijamantnom putu. Nema smisla skrenuti s njega, jer taj put vodi od uspjeha.

Jamčiš li to?

Da, meni su Miki i Attila jamstvo. Kao što su i tisućama drugih ljudi. Miklósu Berkicsu pripada najveći biznis u Europi, a grupi Attila Gidófalvija pridružuje se mjesečno sedam tisuća ljudi. Nije upitno: imam što naučiti od njih, svejedno je na kojoj poslovnoj razini bio, što mislim o sebi. Drukčije razmišljam nego ti ljudi, zato su bolji – zasad. Meni su oni rekli: naša sadašnjost tvoja je budućnost ako ostanesh s nama. Isto kažem svojim ljudima.

U međuvremenu si se temeljito promijenio.

Postao sam sasvim drukčiji čovjek. Prije nisam čitao knjige, nikada nisam želio nikoga slušati, uvijek sam mislio: od mene nitko ne zna bolje stvari. Ali da sam bio poslušao druge, i od građevinarstva bih stekao dvostruko toliko novca. Međutim, ovo je moj put, njega sam trebao prijeći. Sposobni smo promijeniti mnogo toga kada otvorimo srce i slušamo ono što govore s

pozornice. Ne tražimo izlike! Oni stoje na pozornici zato što su pametniji od nas i bila bi glupost ne profitirati od njih. Nisam učen čovjek, znam gdje mi je mjesto u društvu, ali cijeloga života okruživao sam se pametnijim i boljim ljudima od sebe. To je tajna moga uspjeha.

U čemu bi se još želio mijenjati?

Na primjer, nikada nisam bio u stanju zahvaliti na nečemu ili pohvaliti nekoga. I danas mi ide teško, jer sam maksimalist. Ono za što ljudi očekuju pohvale, to je za mene, ali i za njih, samo jedna stepenica. No njima to ipak znači veliku stvar, to trebam shvatiti. Tako da imam još prostora za razvoj.

Dobar si u razvoju...

Hvala. Za osam tjedana postao sam manager, za jedanaest senior manager. Za godinu dana biznis mi je ostvario razvoj od 1200%. Ponosim se što sam postao eagle i što sam se već prve godine kvalificirao za Chairman's Bonus. U međuvremenu moj ortak i prijatelj, veoma dobar čovjek, nosi građevinsku tvrtku. Bez njega ne bih uspio.

Jesi li našao vremena i za obitelj?

Na sreću, uz mene je čudesna žena, Emília Váradi, koja razumije da toliko radim samo kako bismo za nekoliko godina živjeli slobodnije. Zajednički gradimo biznis u dobroj suradnji. Imam kćer od jedanaest godina koja se veoma ponosi kada nas dvoje stojimo na pozornici. S bivšom ženom Anitom također smo u veoma dobrim odnosima. Ona u ovom biznisu može postati mnogo bolja od mene, raspolaže s mnogo više empatije, samo još treba povjerovati u sebe. Jedna od želja mi je vidjeti nju s našom kćeri zajedno na pozornici, da i ona osjeti slobodu koju pruža Forever, jer od toga nema bolje stvari.

Je li ti to želja?

Da, želim i to, a i ono što Forever nudi. Gledao sam prije velike rukovoditelje, vidio njihove videozapise, rekao sam sebi: meni treba takva životna kvaliteta.

Još nisi stigao dotle?



Ne, jer još nisam safirni, dijamantno-safirni i, na kraju, dijamantni. Zbog toga ustajem svaki dani i ulažem sebe stopostotno. To je put kojim treba ići dokraja.

Koji ti zadatci predstoje da bi to postigao?

Sponzorirati, sponzorirati i sponzorirati. Razmišljati u ekipi i raditi. Veoma mnogo mogu zahvaliti svojim neposrednim sponzorima, Józsiju i Renáti, koji su me učili. Nije slučajno što je Józsi jedan od menagera s najvišom zaradom u Mađarskoj, a Renáta nam svakodnevno pomaže u našem radu, svedjedno u kojoj dubini ili poslovnoj razini tražimo od nje savjeta.

Odakle, odnosno iz kakvoga kruga ljudi gradiš mrežu?

Gradim mrežu sa svima koje sretnem. Ali šalu na stranu, u ponudi Forevera veličanstveno je upravo to što mogu ponuditi mogućnost stjecanja ekstra prihoda nezaposlenima, radnicima, običnim ljudima zaradom od 55 eura, pa čak i rukovoditeljima

koji razmišljaju na poslovni način i zarađuju 4000 eura. Jesi li ti već registriran?

Jesam, ali govorimo još o tebi! Što radiš kada ne sponzoriraš?

Želio bih raditi mnogo toga u životu, ali za to treba vremena i novca. Imam pet pasa, prije sam ih vodio na natjecanja s velikim uspjehom, ali sada jednostavno nemam za to vremena. Sada je Forever na prvom mjestu, a sve ostalo iza njega. Nije mi žao, jer znam zbog čega radim. Možda mi pas neće postati svjetski prvak, ali ću za pet godina živjeti sasvim drugim životom, u četrdesetima bit ću aktivan umirovljenik.

A onda će možda biti vremena i za pse.

Da, sigurno ću postati svjetski prvak.

Zaista si maksimalist...



lifestyle

Lifestile savjeti



Zaštita usne šupljine kao dio općeg očuvanja zdravlja

USNA ŠUPLJINA POSEBAN JE DIO NAŠEGA TIJELA. MOŽE PREDSTAVLJATI MOGUĆI ULAZ ZARAZA, ALI I VEOMA UČINKOVITO ŠTITI ORGANIZAM OD MNOGIH UZROČNIKA BOLESTI.



I MUNOLOŠKI SUSTAV sluznice usne šupljine odolijeva desetcima tisuća bakterija, od kojih otprilike 500 čine stalnu floru u njoj. Sluznica usne šupljine neprekidno „se kupu“ u antigenima (proteini, peptidi, makromolekule i mikrobi) posredstvom sline. Bakterije se kontinuirano gnijezde na raznim površinama usne šupljine gradeći tzv. plak. U procesu sazrijevanja razmnožavaju se u sve veću koloniju. Ako se to događa na mekim tkivima (zubno meso, jezik itd.), tada se guljenjem površinskoga tkiva sluznice rastući plakovi prazne prema probavnom traktu. Kod krutih zubnih tkiva taj proces samočišćenja ne postoji. Plak raste, zrije i nužan je čimbenik u razvoju bolesti zubi. Suočavamo se s multifaktorijskom bolešću.

Osvrnut ćemo se na upalne procese struktura kojima su zubi pričvršćeni. To može biti jednostavna upala desni (gingivitis), čiji je najčešći simptom krvarenje ili oticanje desni. U težem slučaju (paradentoza) dolazi do labavljenja zubi, pa i do njihova ispadanja.

Neke od tih bolesti pogađaju cjelokupnu odraslu populaciju.

RIZIČNI FAKTORI

- Neodgovarajuća usna higijena

Važno je odstraniti kontinuirano rastući bakterijski biofilm s površine zubi raznim sredstvima za pranje. Cilj nije steriliziranje usne šupljine. Imamo potrebu za uravnoteženom florom usne šupljine. Svojim pacijentima kod pojave oralne bolesti različitih stadija već godinama preporučujem prirodne antibiotike i zubnu pastu s ljekovitim biljem. Na osnovi kontrolnih pregleda i povratnih informacija mogu reći da su u svim slučajevima simptomi (oteklina, bol, krvarenje) ublaženi ili da su nestali.

Broj bakterija smanjuje se primjenom antibiotika. Na žalost, antibiotik kojim bi se isključivo liječila paradentoza ne postoji.

- Način života

Pušenje i konzumiranje alkohola može ubrzati proces gubljenja zubi.



Slabljenjem imunološkog sustava zbog stresa izloženiji smo bolestima koje zahvaćaju zube. Uzimanje antidepresiva dalje pogoršava situaciju zbog suhe usne šupljine kao nuspojave.

Pri tretmanu problema primjenjujem prirodna rješenja, na primjer goji (vučje bobice), matičnu mliječ, sladić, masne kiseline omega3 i omega9.

- Nedostatak vitamina, minerala

Simptomi nedostatka vitamina C obično se pojavljuju u usnoj šupljini (natečeno, krvareće zubno meso). Slični simptomi javljaju se i naglim prestajanjem uzimanja velikih doza vitamina C. Preporučuje se dnevni unos 60-120 mg.

Vitamin D i kalcij važni su za zdravlje zubi.

Sposobnost proizvodnje koenzima Q10 smanjuje se nakon tridesete godine života. Taj koenzim pruža potporu metabolizmu, kardiovaskularnom i imunološkom sustavu pa ga treba uzimati kao nadopunu. Koristi i protiv upalnih procesa u usnoj šupljini.

- Kronične bolesti

- osteoporoza: Mineralima u organskim spojevima, mikromineralima i vitaminom D moguće je kompenzirati razgradnju kostiju.

- šećerna bolest: Ozbiljan je rizični faktor za nastanak destruktivne paradentoze, koja je jedna od nekoliko komplikacija s kojom se suočavaju dijabetičari (uz oštećenje rožnice, poremećaja rada bubrega, komplikacija živčanog i kardiovaskularnog sustava te sporog cijeljenja rana). Njima preporučujem redovit stomatološki nadzor i odgovarajuću usnu higijenu. Komplikacije možemo izbjeći jedenjem vlakana (puzava pirika, zeleni ječam, lucerka, Aloe vera) zbog spore i kontinuirane apsorpcije ugljikohidrata, te unošenjem kroma.

- Lijekovi

Pojedini lijekovi za snižavanje tlaka, zatim antiepileptici te preparati koji slabe imunološki sustav uzrokuju oticanje zubnog mesa. Posredno, zbog smanjene proizvodnje sline, probleme na zubnom mesu mogu uzrokovati i antialergici, antidepresivi,

pojedini lijekovi protiv visokoga tlaka, diuretici i blokatori kalcijevih kanala.

Nakon uzimanja antibiotika narušena ravnoteža flore usne šupljine može biti plodno tlo za gljivične zaraze. U takvim slučajevima trebamo misliti i na nadopunu crijevnih bakterija učinkovitim probioticima za odgovarajući rad imunološkog sustava.

- Upala desni povezana s hormonskim čimbenicima u pubertetu, tijekom trudnoće i menstrualnoga ciklusa posljedica je rada spolnih hormona. Oni utječu na krvotok u zubnom mesu, njegove mikrokapilare i imune reakcije. U anamnezama često srećem navedena stanja. Mogu pomoći antioksidansi, odnosno njihova kombinacija. Na rad krvožilnoga sustava povoljno utječu nar (šipak), crvena brusnica i rajčica, a na rad hormonalnoga sustava pasiflora i bučino ulje.

- Imunološki status tijela

Hiperreaktivno ili hiporeaktivno imunološko stanje podjednako je štetno. Adaptogenim ljekovitim biljkama rad imunološkog sustava možemo usmjeriti prema optimalnom stanju. Biljke s takvim učinkom jesu šisandra (*Schisandra chinensis*), Aloe vera, Gingko biloba, ehinacea, vučje bobice.

Često je nemoguće utvrditi je li prvo došlo do bolesti usne šupljine ili do neke kronične bolesti.

Najteže je čistiti prostor između zubnog mesa i zuba. Zaštita od upala rezultat je zajedničkog učinka sline, zdravih desni, rubnoga vezivnoga tkiva te imunološkoga sustava. Ako dijelovi zaštitnog sustava ne rade ispravno, osim što kreće proces razgradnje, otvaraju se vrata prema ostalim dijelovima tijela pa bakterije i njihove razgradne tvari kontinuirano dospijevaju u krvotok. Izraženost ovisi o razvijenosti i dubine upale. Ukupna površina upalnih površina može biti čak veličine dlana.



lifestyle



Znači, upalne bolesti usne šupljine mogu uzrokovati nastanak drugih bolesti. Danas je već dokazan negativan utjecaj na bolesti krvotoka (suženje žila, moždani udar, srčani infarkt). Unošenjem masnih kiselina omega-3 i omega-9 smanjuje se štetnost rizičnih faktora. Zbog dospijevanja velike količine bakterija iz usne šupljine u dišne putove može doći do bolesti dišnih organa kao što su upala pluća i bronhitis. Osobama s umjetnim zglobovima i srčanim zaliscima kod zubarskih zahvata (čak i pri uklanjanju zubnoga kamenca) prema stručnom protokolu daju se antibiotici. Veoma bi važan bio tretman probioticima nakon takvih zahvata. Oralne bolesti dokazani su rizični faktor preranog porođaja. Stoga je od velike važnosti stomatološka kontrola tijekom trudnoće. Za pravilan razvoj fetusa važno je uzimanje povrća, voća, minerala u organskim spojevima, masnih kiselina omega-3 i omega-9.

Nemojmo smetnuti s uma da prilikom pranja zubi ne čistimo samo zube, nego se borimo i protiv oralnih bolesti. Činimo mnogo više – servisiramo dobro zatvarajuća vrata na koja kucaju milijarde nezvanih posjetilaca s namjerom da ugroze zdravlje našega tijela.

LITERATURA

- Gera István: Parodontológia
Dr. Kelentý Barna: A C-vitamin szerepe az általános és orális egészség megőrzésében és a terápiában (Magyar Fogorvos 2005/1.)
Dr. Tollas-Örs Lehel, Dr. Nagy Gábor: Gyógyszermellékhatások az orofaciális régióban (Magyar fogorvos 2005/1-2.)
Stephen Challacombe: A nyál megelőzi a betegségeket (Magyar Fogorvos 2008/2.)
Dr. Weisz Júlia: Egészséges íny - egészséges tudó (MedicalOnline 2011.01.20.)
Robin G. Jordan CNM PhD: Prenatal Omega-3 Fatty Acids: Reviews and Recommendations (Journal of Midwifery & Women's Health Nov-Dec 2010)



dr. László Szénai
eagle manager,
stomatolog



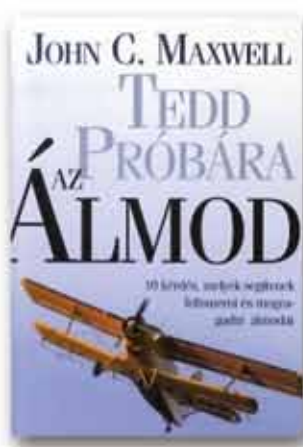


**ÉVA BUDAI-SCHWARZ
SAFIRNA MANAGERICA**

Mene je muž, Tamás Budai, naučio da kad već volim čitati, neka po mogućnosti čitam štivo iz kojega mogu nešto i naučiti, izvući pouke, crpiti snage. Tako sam ljubice zamijenila knjigama koje će mi odrediti i preoblikovati način razmišljanja, promijeniti pogled na život, i iz kojih mogu crpiti snagu. Znaj, uvijek postoji knjiga koja te spremno čeka kako bi ti korjenito promijenila život i najbolje te usmjerila. A da bih i tijekom vožnje automobilom učinkovito provodila vrijeme, kupujem i glasovni materijal.

**PÉTER SZABÓ:
MAKNI SE S VLASTITOG PUTA!**

„Za mene je tragično koliko ljudi lažu sami sebi i poriču da imaju osjećaj manje vrijednosti i da mrze samoga sebe. Ali ako prema ikome trebamo biti iskreni, onda to trebamo biti prema sebi. Od poricanja se situacija nimalo ne rješava, naprotiv... Poricanje je kao da na kazaljku koja pokazuje prazan rezervoar automobila nalijepimo smajlića... (...) Umjesto suhoparne teorije, u knjizi u najviše slučajeva prikazujem preko poučnih priča praktične primjere koji će ti, ako ih primijeniš, doista pomoći da postaneš sretan u svojoj koži, da uistinu uživaš u životu!“



**JOHN C. MAXWELL:
ISKUŠAJ SVOJE SNOVE!**

Usuđuješ li se maštati velike stvari?

Koja je razlika između čovjeka koji mašta i onoga koji ostvaruje svoje snove? Prema Johnu C. Maxwellu, rješenje se skriva u odgovoru na deset učinkovitih, a ipak jednoznačnih pitanja. Bez obzira na to jesi li odustao od nekoga prijašnjeg sna, ili tražiš neki novi u sebi, knjiga „Iskušaj svoje snove!“ pruža ti akcijski plan korak po korak, koji već danas možeš početi primjenjivati, kako bi spoznao, uhvatio i dostigao svoj san.

OBAVJEŠTENJA

OBAVIJESTI IZ SREDIŠNJE

PREPRODAJA, PROMIDŽBA

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

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

Upit PRODAJNIH PODATAKA možete obaviti na sljedeće načine:

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



MAĐARSKA

Budimeštanska centralna uprava | 183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Edukacijski centar:

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

Rezervacija dvorane/informacije: Bálint Rókás, mobitel: +36 70 436 4280

Otvoreno: Ponedjeljak–Petak: 10:00–21:00

Edukacijski centar Sonya:

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

Količinski popust: za 10 tretmana 10%, za 5 tretmana 5%
BESPLATNI TEČAJ u Edukacijskom centru Sonya! U ulici Szondi svakoga prvog utorka od 10 sati u ulici Nefelejcs u Sonya kućici utorkom i četvrtkom od 10 sati. Prijava Foreverovim flotnim telefonom: Kata Ungár 30-331-1883. Proizvode Forever Living Productsa prodajemo s preporukom Saveza alternativnih liječnika Mađarske.

Proizvode možete kupiti u zastupništvima ili ih naručiti.

NARUDŽBA PROIZVODA

NARUDŽBA PROIZVODA

Telefonom, preko telecentra:

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

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

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

od ponedjeljka do petka 12–16 sati na:

besplatni fiksni ("zeleni") telefon:

+36-80-204-983

e-mail adresa telecentra: telecenter@flpseeu.hu

Internetska robna kuća

www.foreverliving.com ili www.flpshop.hu

Brojevi telefona informacijskoga centra internetske robne kuće:

+36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286

e-mail: webshop@flpseeu.hu

Voditeljica telecentra i informacijskoga centra internetske robne kuće:

Melinda Malik, mobitel: +36-70-436-4240

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

Operativna uprava

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

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

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

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

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

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

Radno vrijeme ureda te skladišta u ulici Nefelejcs:

Ponedjeljak–Četvrtak: 10–19.45 sati, Petak: 10–17.45 sati, svakoga posljednjega radnog dana u mjesecu uvijek od 8 do 20 sati.

Rukovoditeljica: Melinda Malik, mobitel: +36-70-436-4240

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

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

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

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

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

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

Székesfehérvárska područna uprava: 8000 Székesfehérvár, Várkörút 17.

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

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

Forever Resorts

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

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

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

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

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

PAZNİČNO RADNO VREME MAGACINA U MAĐARSKOJ:

21. prosinca (subota) skladišta su otvorena od 12 do 20 sati

Od 24. do 27. prosinca skladišta su zatvorena

28. prosinca (subota) skladišta su otvorena od 12 do 20 sati

30. prosinca skladišta rade po uobičajenom radnom vremenu

31. prosinca i 1. siječnja skladišta su zatvorena

Od četvrtka 2. siječnja skladišta rade po uobičajenom radnom vremenu

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: 10:00–20:00,
srijeda i petak 09:00–16:30. Svake posljednje subote u mjesecu i tijekom
Dana uspješnosti 9:00–12:30.
Telecentar: +381 (0) 11 309 6382
Sonya salon ljepote: 065 394 1711

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

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

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



CRNA GORA

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



SLOVENIJA

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: narocila@forever.si
e-mail informacije: info@forever.si
Otvoreno: ponedjeljak 12:00–20:00, utorak, srijeda,
četvrtak, petak 9:00–17:00

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



HRVATSKA

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

Riječki ured: 551000 Rijeka; Strossmayerova 3a., Tel: + 385 51372 361;
Mob: + 385 91 4551 905, Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak 12:00 - 20:00,
utorak, srijeda i petak 09:00 - 17:00
Područni direktor: Mr.sc. László Molnár
Naručivanje e-mailom: foreverzagreb@gmail.com

Medicinski stručnjaci: Dr. Ljuba Rauški Naglič, mob: + 385 91 5176 510
- neparni datumi 17:00 -20:00., Dr. Draško Tomljanović,
mob: + 385 91 41 96 101 - utorak od 14:00 - 17:00 i petak 14:00 - 16:00

Edukacije u uredima Zagreb i Rijeka: ponedjeljak i četvrtak od 18:00^h

Web adresa: www.foreverliving.com - birajte hrvatski jezik
Na stranici www.foreverliving.com možete napraviti web
narudžbu proizvoda



ALBANIJA

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



KOSOVO

Prizrenski ured: Prizren Rr. Uçk br. 94
tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 391 I
Otvoreno radnim danom: 10:00–16:00
Područni direktor: Attila Borbáth
Tel/Fax: + 355 44 500 866
mob.: + 355 69 40 66 810, + 36 70 436 4293
flpkosova@kujtesa.com



BOSNA I HERCEGOVINA

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

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

NACRT OBRAZOVNOG PROGRAMA ZA 2014. U MAĐARSKOJ

DANI USPJEŠNOSTI: 25. siječnja, 22. ožujka, 17. svibnja,
Dan zdravlja 18. svibnja, 19. srpnja, 13. rujna, 15. studenog
DVODNEVNI TEČAJEVI: 15-16. veljače, 14-15. lipnja, 11-12. listopada
POTICAJNI PROGRAMI: 27. travnja – 5. svibnja Globalni rally, 20-27. svibnja
tečaj Go diamond, 24-29. rujna Eagle manager retreat, 3-4. listopada Holiday rally



PÁL ZUBIK I MÓNIKA FARKAS ZUBIK
MANAGERI

OVO JE PRAVI USPJEH

Bračni par iz Kápolnásnyéka oduvijek je radio na tradicionalnom radnom mjestu, ali Móni Zubik napustila je svoje radno mjesto knjigovotkinje da bi sve svoje vrijeme posvetila gradnji mreže. Muž joj radi na željeznici. Imaju dvoje djece: Gergő ima sedam, a Bence četiri godine. Sponzor: Lászlóné Farkas Viša linija: Mónika Dékány, Erzsébet Gyurik i József Sándor, dr. Andrea Németh, dr. Sándor Milesz, Rex Maughan

Mónika: Sredinom ožujka ove godine ustanovilo se da sam već prije upoznala Forever, ali samo kao kupac. A onda smo pronašli Móni Dékány.

Vi nju?

Mónika: Bolje rečeno, našle smo se gotovo slučajno na kozmetičkom showu i razmijenile telefonske brojeve.

Pál: Žena mi se vratila kući sva sretna rekavši kako je to dobra stvar. Ja sam u sebi pohranio tu informacije, bilo mi je drago što je sretna, ali nisam se želio miješati: ostao sam neutralan.

Mónika: Nije me odgovarao, ali me nije ni bodrio. To je za početak bilo dovoljno, znala sam da on nije čovjek koji se lako zanes.

A što je tebe učinilo takvom?

Mónika: Böbe Gyurik. Način na koji živi, kako odgaja djecu, kako govori o Foreveru. Tada sam si rekla, želim i ja to, želim živjeti na isti način kao ona. Uz djecu nisam željela raditi i vikendom, tražila sam novu mogućnost. Prije toga bila sam zaposlena, radila kao knjigovotkinja, i naučila sam kakav je život poduzetnika, kada ne ovisi o šefu, kada ti vrijeme ne određuju drugi. Zapravo, mogu biti sama sebi šef. Kupili smo kutiju Toucha, u nas je svatko od prvoga trenutka upotrebljavao proizvode. Meni kao majci dvoje djece veoma je važan zdrav način života. Čuvamo svoje zdravlje, a ako usto idu još i novac i slobodno vrijeme...

Pali, ti nisi mislio ostaviti svoje radno mjesto i slijediti svoju ženu?

Pál: I ja sam počeo na dnu. Bio sam pružni radnik, tehničar, potom šef. Mislio sam, imam sigurno radno mjesto, žena mi se osjeća dobro s novim zadacima, dobro nam je. Ali... shvatio sam da vrijedim više, mnogo više od priznanja koja sam dotad dobivao.

Kako je tekla gradnja mreže?

Pál: Obiteljske prezentacije održavale su se kod nas, ja bih sjedio u maloj sobi, ali vrata ne bih posve zatvarao, pa sam mogao slušati. A vrata su se otvarala sve šire. Vidjelo se od prvoga trenutka da se radi o ozbiljnoj stvari. A to je potvrdio i način na koji se tvrtka pojavljuje na internetu. Stvar me počela zanimati. Iz dana u dan sazrijevala je u meni odluka kako bi bilo dobro ozbiljnije se uključiti, samo što me nije privlačilo govorenje pred ljudima. Ovdje se oslobađa toliko energije pa se čovjek otvori.

Mónika, u tebi nije bilo nesigurnosti?

Mónika: Nije. Pogotovo kad sam vidjela rezultate. Stalno bi nam dolazile kvalifikacije. U početku nisam vjerovala u sebe, ali me je Böbe uvjerila da sam sposobna ići dokraja. A kada se i Pali pridružio, obećali smo da ćemo za tri mjeseca osvojiti managersku razinu. I uspjeli smo.

Kako?

Mónika: Održavali bismo mnogo obiteljskih prezentacija, iskoristili otvorene susrete u Székesfehérváru i Budimpešti. Jednostavno, postojala je odluka, znali smo da želimo taj biznis i bavili smo se samo njime.

Ostaje li ti vremena i za sinove?

Mónika: I te kako. Dok su u vrtiću i školi, ja mogu raditi. Dovodim ih kući već u podne. Popodne sam s njima, navečer idem raditi marketing. Katkad im ne čitam priče za laku noć, eto toliko. Shvatili su da je sve to samo zato da bismo potom mogli zajedno ljetovati tjedan dana. Kao knjigovotkinja radila sam od jutra do mraka, ali to si nisam mogla priuštiti.

Pali, kojim se ti dijelom baviš?

Pál: Pozivima i predstavljajima. Žena drži prezentacije, profesionalka je u pogledu proizvoda, a ako stignem do te razine, želim se baviti i marketingom.

Koje su povratne informacije o proizvodima?

Pál: Samo pozitivne. Oni koji su nas u početku prezirali, sada već kupuju svojoj djeci vitamine.

Je li bilo teških trenutaka?

Pál: Žena nešto teže podnosi neuspjehe kad spozna da neki ljudi nisu iskreni, ili kad ne jave da neće doći na prezentaciju... Nekoliko se puta zato i rasplakala, ali to ide uz biznis.

S kim ste gradili biznis?

Mónika: U početku s mojim poznanicima, prijateljima, majkama iz vrtića, a potom je došao na red Palijev popis. Odonda stalno upoznajemo nove ljude i popis nam se proširuje. Mnogima nedostaju stvari koje trebaju, i mi im možemo pomoći. A što je doista dobar osjećaj: prekjučer me je nazvala gospođa koja je dobila moj telefonski broj od treće osobe. To je pravi uspjeh.

Pál: Mi nikoga ne nagovaramo, samo prikazujemo mogućnosti. Zdravlje i novac zanimaju sve, a uložena energija vraća se.

Koji su vam najbliži ciljevi?

Mónika: Kao prvo London i automobilski program. Osim toga, djeci osigurati budućnost. Želimo im pružiti primjer koji će rado slijediti. Veći sin već odbrojava godine kada će se moći registrirati.

Pál: Dobro bi bilo da djeca ne budu sputana, da im je prirodna činjenica: ako rade i postižu rezultate, tada ih i slave. Nama je to još neobično.

Je li zato bilo dobro stajati na pozornici?

Pál: I te kako. Imaš odakle crpiti snagu. Želimo prenijeti Foreverovu poruku što većem broju ljudi, da u što više obitelji budu prisutni proizvodi i da pokažemo kako se može živjeti i drukčije. Onako kako su i nama pokazali.



NEW

FOREVER

AGENDA 2014.

s korisnim informacijama o Foreveru i proizvodima. Sadrži i obnovljeni dio za bilješke i pregovore.

FOREVER

2014



KATALOG PROIZVODA 2014.

Forever Living Products više je od triju desetljeća u službi pronalaženja prirodnih izvora zdravlja i ljepote te njihove promidžbe. Proizvodi prikazani na stranicama kataloga rezultat su tih istraživanja.

BEST OF
2013

SUCCESS DAY

DVD – DANI USPJEŠNOSTI 2013.

DVD sadrži predavanja s budimpeštanskih Dana uspješnosti u 2013., a možete ga kupiti tek na Danu uspješnosti u siječnju 2014. Prodavat će se u ograničenom broju tijekom Dana uspješnosti u areni Syma. Cijena DVD-a iznosi 500 forinta.

Success Day

25. SIJEČNJA 2014.



Pozdravne riječi
DR. SÁNDOR MILESZ
državni direktor



Voditelji programa:
LÁSZLÓ FERENC I
DR. VIRÁG KÉZSMÁRKI
eagle manageri



Što činiti da bi postao manager?
PÁL ZUBIK I
MÓNIKA ZUBIK FARKAS
manageri

Istraživanje
Aloe vere danas
DR. SZILVIA BENKŐ
Fakultet u Debrecenu,
Institut za fiziologiju

Manager je pravi
iznad 60cc
LÁSZLÓNÉ DOBAI
I LÁSZLÓ DOBAI
manageri



Pravac Lake Tahoe!
DR. ADRIENNE ROKONAY
I DR. PÉTER BÁNHEGYI
eagle manageri



Nova godina, nov život
ISTVÁN HALMI I
RITA HALMI MIKOLA
dijamantno-safirni manageri



Kvalifikacija supervizora, assistant managera,
članova Kluba osvajača, managera, predaja
registarskih tablica, kvalifikacija vodećih
managera, članovi Godišnjega kluba osvajača,
kvalifikacija eagle managera, kvalifikanti
Globalnoga rallyja i I. razine Holiday rallyja,
assistant supervizora.

FOREVER

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. I 184 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, Sándor Rókás
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



Join us at our **BIGGEST** event ever.



See **MILLIONS**
presented in
Chairman's Bonuses.



See **AMAZING**
new products
launched.

Hear from
REX, GREGG
& GLOBAL LEADERS.



VISIT LONDON.

2ND & 3RD MAY 2014 | THE O2

Ulaznice nekavificirani mogu kupiti od januara 2014.

www.foreverglobalrally.com



Pridruži se našoj **NAJVEĆOJ**
zajedničkoj fešti!

Prati **MILIJUNE** koje će biti podeljene
u okviru programa Chairman's Bonus-a!

Upoznaj nove **NEVJEROJATNE** proizvode!

Slušaj **REXA, GREGGA I GLOBALNE RUKOVODIOCE.**