



FOREVER

FOREVER LIVING PRODUCTS HUNGARY / ALBANIA / BOSNIA AND HERZEGOVINA / CROATIA / KOSOVO / MONTENEGRO / SERBIA / SLOVENIA



Chip Maughan
CEO, PRESIDENT

THIRD PLACE
IN WORLDWIDE SALES
2005-2006

Congratulations And Thank You To All The Great Distributors Of

HUNGARY

Bosnia and Herzegovina, Croatia, Montenegro, Serbia, Slovenia

FOREVER LIVING PRODUCTS



Legyen a Forever legjobbjai között!

Az évente megrendezésre kerülő Super Rally mindig óriási élmény számomra. Nincs is nagyobb motiváló és inspiráló erő, sőt fergetegesebb ünneplést sem lehet elképzelni, mint amiben ezeken a rendezvényeken részünk szokott lenni. Tömegével csodálhatjuk a sikeres és álmaikat megvalósítani képes embereket. Ezen a néhány képen szeretném megmutatni, mit éltünk át Houstonban, Texasban. Nagyszerű volt a rendezvény, a kiváló disztribútorok jól megérdemelt elismerései valamennyiünket lenyűgöztek!

Ha Ön nem volt velünk Houstonban, fontos, hogy tudja, nagyon hiányzott, jó let volna együtt lenni! A következő minősülést ne hagyja ki! Ezekben a hónapokban érdemes kemény munkával megalapozni a minősülést a jövő évi Rallyre, amit a kaliforniai Anaheimben rendezünk majd. Disneyland, a tengerpart és ragyogó napsütés vár majd ránk! Legyen Ön is a Forever legjobbjai között, én pedig megígérem, élete legnagyobb élménye lesz!

Ne feledje, 2006–2007-ben: MINDIG MAGASABBRA!

Magasodjunk közösen a viharok és a kihívások fölé, eredményeink pedig szárnyaljanak és múljanak felül minden várakozást! Repítsük új magaslatokba közös vállalkozásunkat!

Mire várunk hát? Biztonsági öveket bekapcsolni, kapaszkodjunk erősen! Legyen ez az év is egy fantasztikus szárnyalás!

REX MAUGHAN





MI, FOREVERESEK idő- és lépéselőnyben vagyunk

Kedves munkatársaink, mint mindenki előtt ismeretes, Közép-, Délkelet- és Kelet-Európa országaiban az egészségügy folyamatos reformokon keresztül formálódik, a szolgáltatások ezen a területén is egyre inkább véget ér a szocializmus, ami azt jelenti, hogy valódi piaci ára lesz az egészségnek is. Nekünk folytatnunk kell azt, amit eddig tettünk, immár fokozott intenzitással, mert a célunk egy egészséges lakosság létrehozása, melyet nem egymás ellen, hanem egymást segítve, a kedvezőtlen állapotban lévő egészségügyet is szolgálva kell tennünk.

Az egészség megőrzése az igazából fontos, kiemelt szükséglete ma az országnak, a lakosságnak. Mi, foreveresek idő- és lépéselőnyben vagyunk, mert szorgos munkánkkal lefektettük az alapjait annak az egész társadalmat segítő munkának, amelyet sajnos most az egészségügy képtelen teljeskörűen, kielégítően elvégezni. Kiépítettünk egy közel félmillió családot érintő, egészségmegőrző szolgáltató rendszert, mely a rendkívül népszerű termékeink mellett családok ezrei számára jelent állandó anyagi biztonságot. Ez a munka nagyon sok odafigyelést kíván, egymás és a családok megismerését és segítségét.

Viselkedjünk bölcsen, legyen küldetésünk Rex küldetése az emberek segítése, a folyamatos segítségnyújtás, a modern táplálkozási szokások, az egészségmegőrzés és az anyagi jólét lehetővé tétele tekintetében. Ma egyre többen keresnek megoldást életük ezen kérdéseire, a közeli jövőben valószínűsíthető, hogy még ennél is többen. . . Ragadjátok meg

a pillanatot, és teljes erővel újítsuk és fejlesszük a Forever hálózatát, mert fantasztikus szinteket és lehetőségeket érhetünk el.

Rendkívüli erőfeszítéseknek köszönhetően 2006 augusztusában cégünk forgalomnövekedése elérte a 20 százalékot. Ez a 20 százalék nemcsak Magyarországon és Délkelet-Európában, hanem a világon is rendkívüli teljesítmény, köszönet ezért minden egyes vásárlónak, hálózatépítőnek, vezetőnek. Külön köszönetemet szeretném kifejezni a Presidents Club tagjainak és mindazoknak a vezetőknek, akik havi, heti rendszeres képzéseikkel rendkívüli módon hozzájárultak hálózatépítő munkatársaink oktatásához, a magas színvonalú teljesítmény létrehozásához.

Most nálunk van a lehetőség, érezni fogjátok ti is, hogy nagyobb feladatokat lesz az elkövetkezendő időszakban, így az eredmények is óriásiak lesznek. Kívánok mindenkinek stílszerűen jó egészséget, kitartást és új, fantasztikus lendületet a hálózatépítésben!

Hajrá, FLP Magyarország!

DR. MILESZ SÁNDOR

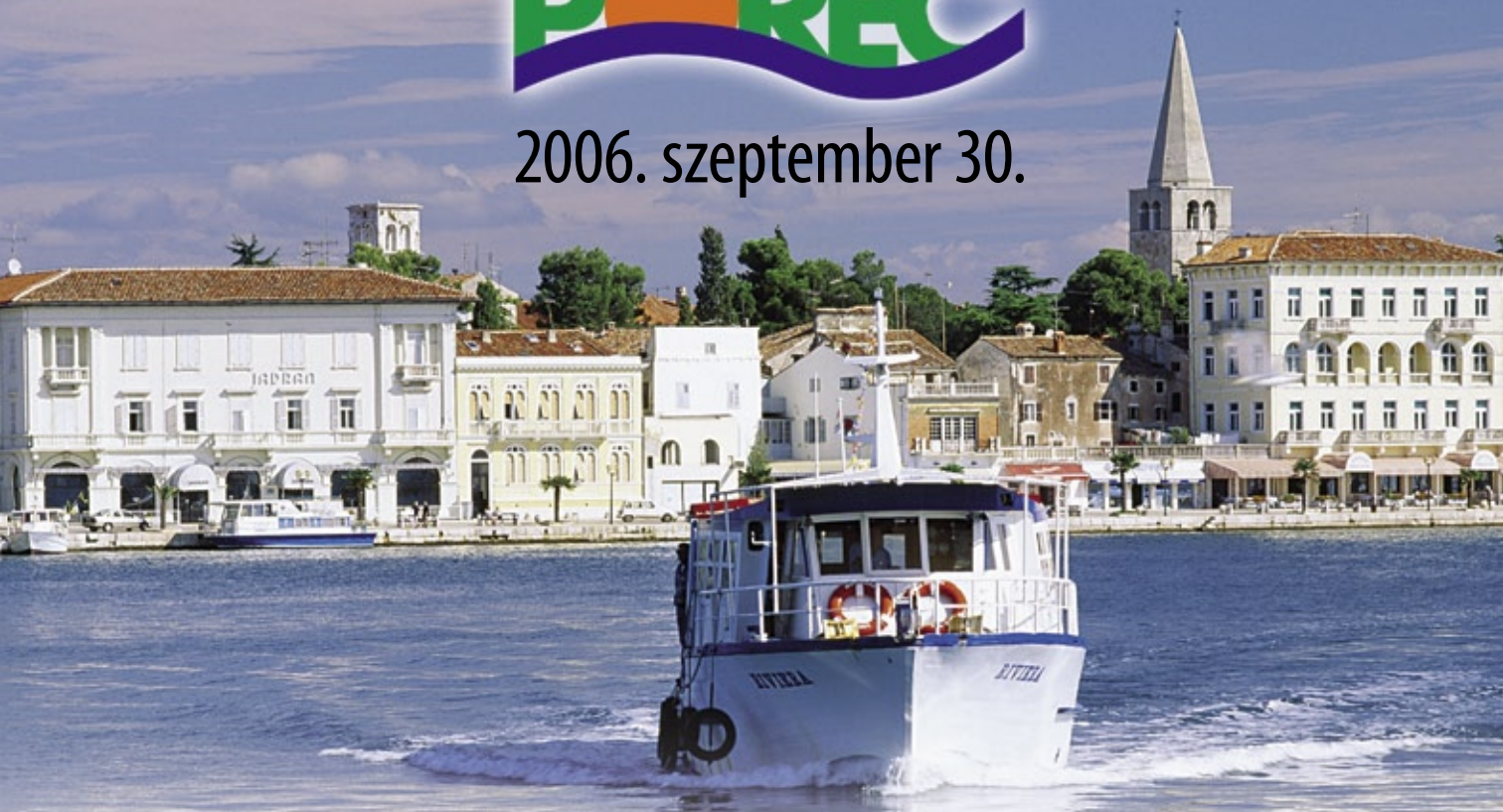
ország igazgató
FLP Magyarország Kft.

FOREVER 

Holiday Rally



2006. szeptember 30.



I. szint

ÁBRAHÁM KATALIN
BÁLÓ JÓZSEFNÉ
BÁRSONY CSABA
BATHÓ LÁSZLÓ
BELLABÁS LÁSZLÓNÉ
BOGDANOVIC GORDANA
BUDAI TAMÁS
CSONKÁNÉ VARGA ERIKA
DEMCSÁK L. MIKLÓS
DR. TÓTH GÁBOR TAMÁS
DR. KONCZ ANDREA
ERDÉLYINÉ VARGA GIZELLA
FEHÉRVÁRY BÉLÁNÉ
FISCHER GYÖRGY

FORRAI SZABOLCS
HAJNAL FERENC
HAVAS ANDRÁS
JANCSOVICSNÉ PÁL KLÁRA
JOSIC VESNA
JOSOVIC PANTELIC JULKA
KIRÁLY EDINA
KONCZ TIBORNÉ
KOVÁCS FERENCNÉ
KÜRI ATTILA
LÁBODI ÉVA
LOVAS SÁNDOR MIHÁLY
MALATINSZKI JÁNOS
MARÁZNÉ MARCSEK CSILLA
MOHORIC BRIGITA
NAGY GÉZÁNÉ

NAGY VERONIKA
PÁGER BEÁTA
PÁJER ZSOLT
PETIK ZOLTÁN
RÓZSA CSABÁNÉ
SÁRKÖZI LEILA
SAVKOVIC TANJA
SERLEGI LÁSZLÓNÉ
SIMON KÁROLYNÉ
SZITÁS GYÖNGYI
SZOLNOKI MÓNIKA
TÓTHNÉ ÖRSI ANIKÓ
VAJAGIC SLOBODAN
VAJNA GÁBOR
VERŐ JÁNOS
VITAI LÁSZLÓNÉ

FOREVER





ccess Day



II. szint

BÁNÓCZKINÉ FEHÉRVÁRI
MARIANNA
BARANYAI ÁGOTA
BOJTOR ÁGNES
BÖHMER LÁSZLÓNÉ
ÉRDI KATALIN
ERDŐDI ISTVÁN
FITT ZSOLT
FÖLDHÁZI FLÓRIÁNNÉ
HERCZEG ATTILA
HERKÉNÉ INANCSIK ÁGNES
HORVATH KATALIN
HORVÁTH LÁSZLÓ
ILLÉS TEREZIA

KALMÁR ISTVÁNNÉ
KOC SIS IMRE
KOMLENAC NADA
KRSTOVIC NATASA
LOVÁSZ HAJNALKA
MIHALE CZ TIBORNÉ
MOLNÁRNÉ JORGOVA MÁRIA
NAGYNÉ TÓTH ERZSÉBET
NESKOVIC CRISTINA
PAUNOVIC IVICA
RABI ZSUZSANNA
RAC MIHALJ
RANKOV SINISA
SOMOGYVÁRI RENÁTA
SPASOV ZORA
STEVANOVIC MARINA

STOSIC ALEKSANDAR
SVENDERMÁN HAJNALKA
SZASZKÓ TERÉZIA
SZENTTAMÁSINÉ HORVÁT JOLÁN
SZŐCS MÁRTA
TASSI RÓBERT
TÓTH ISTVÁN
URBÁN ÉVA
URBÁN KATALIN
VATA JÓZSEFNÉ
VORGUCIN RAC ARANKA
VUCETIC BOZO
ZIVKOVIC ALEKSANDAR
ZIVKOVIC MARKO
ZIVKOVIC NEBOJSA
ZSÉDER KÁROLY

FOREVER 



FOREVER



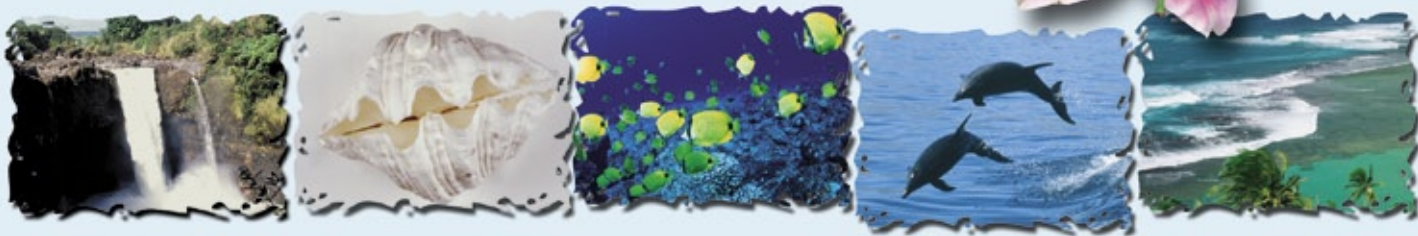
Silver

Post Rally Tour 2007

Ha nem lenne elég négy nap Annaheimben, minősüljön a Silver Post Rally Tourra, és vegyen részt élete legnagyobb utazásán! Töltse hat felejthetetlen napot (és öt éjszakát) a mesés Hawaii trópusi világában! Meglátja, ezt kár kihagyni!

2007. augusztus 5-10

HAWAII



- Gyűjtsön össze **2500 pontot**, így Ön minősül a Silver Post Rally Tourra – PLUSZ 1000 dollár költőpénz disztribútoronként!
- Gyűjtsön össze **5000 pontot**, így Ön mindazokban a jutalmakban részesül, mint a 2500 pontos szintre minősültek – PLUSZ 1000 dollár költőpénz disztribútoronként (összesen 2000 dollár), külön elismerés a Super Rally-n, valamint lehetőség a helyszínen a VIP-sor használatára termékvásárláskor!
- Gyűjtsön össze **7500 pontot**, így Ön mindazokban a jutalmakban részesül, mint az 5000 pontos szintre minősültek – PLUSZ 1000 dollár költőpénz disztribútoronként (összesen 3000 dollár), valamint külön összejövetel a cég vezetőivel a Silver Post Rally Touron!
- Gyűjtsön össze **10 000 pontot**, így Ön mindazokban a jutalmakban részesül, mint a 7500 pontos szintre minősültek – PLUSZ business classon biztosítjuk Önnek az utazást a Super Rally-re!





Hihetetlen precizitás, szenzációs show a Super Rallyn

Sokan gondolhatják, hogy foreveres szülő gyermekeként könnyű eljutni Amerikába a Super Rally-re, persze csak akkor, ha anyu vagy apu jól dolgozik. Amikor édesanyám először kérdezte úgy február környékén, hogy akarok-e Houstonba menni, azt mondtam, miért is ne. Először nem vettem komolyan a dolgot, gondoltam, úgysem kaphatok vízumot, ahogy azt már rémhírekből hallottam. Végül mégis sikerült, akkor már izgatott voltam.

Houstonba érve elámultam a hatalmas autóktól és a felhőkarcolóktól, de nem ez volt a legnagyobb meglepetés. Anyukám korábban mindig úgy jött haza Amerikából, hogy fülig ért a szája, aztán mesélt és mesélt, persze csupa jó dolgot, amiről azt gondoltuk, hogy jó-jó, de biztos csak túloz. Pedig nem. Az FLP hihetetlen precizitással szervezte meg ottlétünk minden mozzanatát. Azt gondolom, mindenki tudja, hogy a Hiltonban aludtunk. Ha másról nem is lenne ismerős, annyit segíthetek, hogy itthon a budai Várban található luxusszálloda ennek a szállodaláncnak a tagja, meg persze ezt a nevet ismerhetjük az egyik örökösőről is, akiről a pletykalapok oly sokat cikkeznek mostanában. De nem is ez a lényeg, hanem az, hogy nem ám csak ott aludt a Hiltonban az összes foreveres nagyagyú, hanem a szálloda is az FLP körül forgott. Az új logó a hotel vízésésében díszelgett, hogy mindenki jól lássa – tudjátok, itt a sasról van szó, ami tartja az aloét. Ekkor szembesültem először azzal, hogy mekkora is a cég, és megmosolyogtatott, mikor eszembe jutottak azok, akik azt mondják: „Ez egy piramisrendszer, itt házalni kell!” Az első pozitív élmény után jött a többi. Szenzációs show

keretén belül megismerhettük az új terméküket, és láthattuk egy fantasztikusan megépített díszlet keretein belül azt a csapatot úrhajósruhában, akik irányítják a céget. Rex Maughan beszéde volt ottlétem legmeghatározóbb élménye, mert nem az volt a lényeg, hogy mi vagyunk a csúcs, és senki sem lehet jobb nálunk, hanem egyetlen mondat, ami a Forevertől függetlenül mindenkinek a legfontosabb mondata lehet: „Failure is not an option.” – azaz: A kudarc elfogadhatatlan. Azóta is ez jár a fejemben, és remélem, ez így is marad.

Az ámulat tovább folytatódott, amikor mindenkit szervezeten buszokkal elvittek a Johnson Space Centerbe, és ott hatalmas táblára kiírva fogadták a forevereseket, nem másokat, pedig higgyétek el, voltak ott még más turisták is. A Rally „hivatalos” napjai szórakoztatóak voltak, rengeteg külföldivel – mint anyától megtudtam – zafírokkal, gyémántokkal találkoztam, akik kedvesek és emberiek voltak. Azt hiszem, lehetne tőlük tanulni egy kis alázatot és lojalitást. Utolsó nap még bulira is volt idő. Egy kedves horvát lánnyal, Teával feltérképeztük a szórakozóhelyeket, és egy nagyon jó klubban kötöttünk ki. Úgyhogy ne aggódjatok, fiatalok, ti is élvezni fogjátok Amerikát.

Még valami: köszönöm anyának, hogy elvitt, és Süle Tomiéknak, valamint Hány Laciéknak, no meg persze Teának, hogy az amúgy is szuper Rallyt még jobbá tették.



DURAN MENSURA ÉS MUSTAFIĆ SAFET

managerek
műsorvezetők

A szarajevói Forever Living Products iroda ötödik születésnapját szorgalmas foglalmazóink és managereink társaságában ünnepeltük a szarajevói központ UNITIC mozi-termében. Születésnap műsorunk Rex Maughan életéről és az FLP vállalat első lépéseiről szóló, mindenki számára tanulságos filmmel kezdődött.

Ragadd meg a ragyogó lehetőséget!

A születésnap Success Day rendezvényünk házigazdái **Duran Mensura** és **Mustafić Safet** sikeres manager munkatársaink voltak. Saját életútjukkal bizonyították, hogy a szorgalmas és kitartó munka sikerekkel gyümölcsözők.

Enra Hadžović, az FLP szarajevói iroda igazgatónője minden munkatársunknak megköszönte hűségét, bizalmát, és szorgalmas munkáját. Felhívta a jelenlévők figyelmét négy visszavonhatatlan eseményre mindenki életében: a kimondott szóra, a kilőtt nyílveszőre, a lepörgött életre és az elmulasztott esélyre. Számos nyílt ajtóra és lehetőségre mutatott, amelyekkel telis-tele van az FLP azok számára, akik ezeket ki akarják használni! Ezért nem szabad várni a különleges lehetőségekre, helyette meg kell ragadni a naponta jelentkező esélyeket, és nagygyá kell tenni őket! Mindenki előtt ott áll a ragyogó lehetőség, csak a helyes döntéstől függ, mikor élünk velük!

Minden jelenlévőt szívélyesen köszöntött **Dr. Paleksić Slavko**, Bosznia és Hercegovina területi

igazgatója. Előadásában kiemelte, hogy egy munka sem könnyű, és nem érhető el siker, szorgalom és odaadás nélkül. Dr. Paleksićet mindig nagy szeretettel látjuk Szarajevóban, erről tanúskodott az a vastaps is, amellyel a jelenlévők megköszönték előadását.

Dr. Paleksić előadása után a színpadon **Mirće** és barátai léptek fel, és jókedvre derítették a jelenlévőket.

Kurijeva Biba, zenicei supervisor munkatársunk „A táplálkozás és az egészség” című előadásában beszélt termékeinkről. Magas fokú szakértelemmel magyarázta, milyen módon hat rossz irányban a stressz és a helytelen táplálkozás az emberek egészségére, és milyen módon méregteleníthetünk az FLP termékek segítségével.

Dr. Kominlija Elvedine orvosnő munkatársunk előadásában az új FLP termékekkel foglalkozott. Kiváló szakértelemmel beszélt a gyakorlata során szerzett tapasztalatairól. Úgyesen ötvözte gazdag elméleti tudását gyakorlati tapasztalatával, s ennek fényében

magyarázta el az FLP termékek fogyasztásának fontosságát, amely bizonyos életkor után egyaránt fontos a nők és férfiak számára.

Németországi vendégünk és senior manager munkatársunk, **Renata Wohn** „A marketing hálózat” címet adta csodálatos előadásának. Lelkesen és elragadtatással beszélt az FLP világszerte nyújtott lehetőségéről, a mindenki számára elérhető választás és mozgás szabadságról és arról az elégedettségről, amely nap mint nap eltölti munkája során. Előadását szemléletes videó-filmmel gazdagította, amely minden jelenlévőt gondolkodásra ihletett. Brávó, Renata! Csak így tovább!

Mindig káprázatos az új, egyre nagyobb számú **supervizorok és a Conquistador Club** tagok látványa! Dr. Paleksić Slavko területi igazgató

örömmel adta át a megérdemelt kitűzőket és szalagokat.

Rövid szünet után ismét a színpadra lépett **Mirće** barátaival és előadásába bevonta a jókedvű közönséget.

Elez Vlasta, újvidéki manager munkatársunk elmagyarázta, miként dolgozzunk – és hogyan ne. „A siker kulcsa” című előadásában szívből jövő őszinteséggel osztotta meg velünk sikeres életútját, és rámutatott azokra az esetleges hibákra, amelyeket akaratlanul elkövethetünk.

Vlasta munkatársunk előadása után az egész színpadot töltötték forgalmazóink, orvos munkatársaink és termékeink fogyasztói. Számos új tapasztalatot hallottunk, amelyet videó-filmmel támasztottak alá. A termék-tapasztalatok műsorrészt kiváló szakértelemmel vezette senior

manager munkatársunk **Njegovanović Vasilije**, aki hatalmas lelkesedéssel tette mindenki számára egyértelművé az FLP termékek jótékony hatását.

Mindannyian tudjuk, hogy az első lépéseket a legnehezebb megtenni, ezért közös erővel és tanulságos történetekkel arra törekedtünk, hogy megkönnyítsük **assistant supervizor** munkatársaink e lépéseit. Most vehették át megérdemelt kitűzőiket és fogadhatták jókívánságunkat, mellyel még gyorsabb és nagyobb előrelépésre serkentettük őket.

Mindenkit szívélyesen meghívunk a következő Success Day-re, amelyet 2006. decemberében Bijeljinán rendezünk.

HADŽOVIĆ ENRA

a sarajevo-i FLP iroda igazgatója







CONQUISTA

2006. augusztus hónap legsíj

Hódítók Klubja

Az első tíz forgalmazó a személyes és non-manageri pontok alapján

MAGYARORSZÁG



1. Tanács Ferenc és Tanács Ferencné
2. Botis Gizella és Botis Márius
3. Czomba Lajosné és Czomba Lajos
4. Révész Tünde és Kovács László
5. Bojtor István és Bojtorné Baffi Mária
6. Gulyás Melinda
7. Plézer Ágnes és Szabó János
8. Szabó Csaba
9. Gulyás László és Gulyásné Kóm Cecília
10. Dr. Debrődi Mária és Vágott Sándor

SZERBIA ÉS MONTENEGRÓ



1. Ratković Marija es Ratković Cvetko
2. Glogovac Dragan
3. Ocokoljić Daniela
4. Novaković-Dragojlović Dragan es Ristanović Radan
5. Jelić Gordana es Jelić Siniša
6. dragojević Goran es Dragojević Irena
7. Novaković Olga es Novaković Slobodan
8. Halas Tijana es Halas Leon
9. Stojanović Emilija es Stojanović Nenad
10. Lomjanski Stevan es Lomjanski Veronika

ADOR CLUB

keresebb termékforgalmazói

HORVÁTORSZÁG



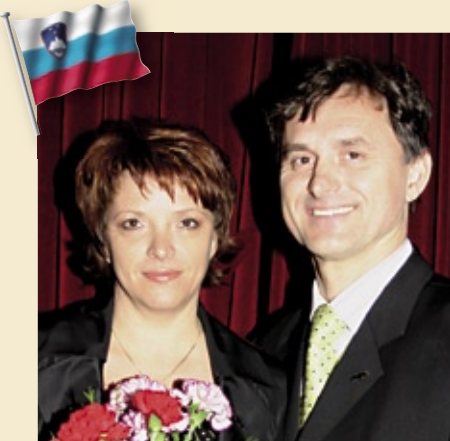
1. Sukser Margareta es Sukser Marijan
2. Jurković Zlatko es Jurković Sonja
3. Golub Vasilija
4. Žutinić Momo es Žutinić Mare
5. Jezl Vladimir es Jezl Irena
6. Prodanović-Belić Marija
7. Čurić Ljubo es Čurić Grozdinka
8. Grasišek Zufić Mojca
9. Matek Zdenko es Matek Mira
10. Ban Kaludija es Ban Benjamin

BOSZNIA ÉS HERCEGOVINA



1. Mustafić Subhija es Mustafić Safet
2. Smajić Mevludin
3. Hodžić dr. Sead
4. Mišić Cvjeta
5. Njegovanović Svetlana
6. Dr. Katanić Brano es Katanić Biljana
7. Glavinka Željko
8. Varajić Zoran es Varajić Snežana
9. Ilić Dorila
10. Đorđević Radmila

SZLOVÉNIA



1. Arbeiter Jožica es Dr. Arbeiter Miran
2. Jazbinšek Tanja
3. Bigec Danica
4. Dr. Herlič Srećko
5. Vinsek Stanislava
6. Brumec Lovro
7. Jazbinšek Kim
8. Kepe Andrej es Hofštaetter Miša
9. Praprotnik Toncka
10. Mohorić Brigita

FLP Magyarország, Bosznia és Hercegovina, Horvátország, Szerbia, Montenegró, Szlovénia

Együtt a siker útján

Senior manager szintet ért el

Dr. Debródi Mária



Manager szintet ért el

Bicskei Brigitta és Zsibrita Balázs
Czap Anita
Gulyás László és Gulyásné Kóm Cecília
Jelić Gordana és Jelić Siniša

Jobbágy Sándor és Jobbágy Sándorné
Kalmár Edit Krisztina
Novaković Olga és Novaković Slobodan
Oszbach Tiborné és Oszbach Tibor

Plézer Ágnes és Szabó János
Varga Áronné



Assistant manager szintet ért el

Antal Istvánné
Bathó László Kinga
Bodáné Pass Petra és Boda János
Brandt Erzsébet és Brandt Thomas
Damásdi Ildikó
Darabos Tamás
Dr. Koncz Andrea
Enzdöl Zoltánné és Enzsöl Zoltán
Galambos Tamás

Grozdanović Snežana
Hajdu Adrienn
Jošić Vesna és Jošić Siniša
Kiss Attiláné és Kiss Attila
Kostić Nada
Kovács Gergely Attila
Külley István Zsolt
Matúz Gábor
Nagy Zoltán

Nagyné Uhel Éva és Nagy Lajos
Rac Mihalj és Rac Erzebet
Radišić Nadica és Radišić Jovica
Stanić Aleksandar és Stanić Jadranka
Szántó Judit
Szabó Józsefné
Szakál Zoltán
Szakál Istvánné és Szakál István
Szócs Gábor



Supervisor szintet ért el

Érdi Katalin
Asztalos Károlyné
Bársony Csaba és Bársony Csabáné
Béres Ágnes
Balla Pálné Eszter
Baranyai Ágota
Bojtor Ágnes
Borosné Szarka Ágnes
Bošković Bojka és Bošković Vidoje
Botlik Ágnes és Tok Gábor
Bottyán Péter Gyula és Pál Viktória
Böhmer Lászlóné és Böhmer László
Dénes Éva és Horányi Péter
Dr. Jobbágy Tamás
Dr. Tomaszovszky Csilla és
Dr. Lakatos Péter
Dulić Tatjana
Erdődi István és
Erdődiné Molnár Zsófia
Firnics Dorina
Fitt Zsolt
Fodor Mihályné és Fodor Mihály
Földházi Flóriánné
Gulyás Csaba
Hajnal Ferenc és Hajnal Ferencné
Heinbach Lívia
Herkéné Ivancsik Ágnes és Herke Zsombor
Holló Beáta és Mészáros Attila
Horváth Richárd
Horváth Ákos

Horváth László és Horváth Lászlóné
Horváth Katalin
Ilić Dobrila
Illés Terézia
Jankovics Antalné és
Jankovics Antal
Jelić Ivan
Király Edina
Kocsis Imre
Komlenac Nada
Kordás Imréné és Kordás Imre
Kovács László
Krekás Zoltán és Horváth Mónika
Krstović Nataša és Krstović Aleksandar
Légrádi Józsefné és Légrádi József
Lovász Hajnalka
Lovász Pálné
Lukács Gergő
Lukács Erzsébet
Mandalov Zita
Marković Zoran
Marković Danijel
Mihalecz Tiborné és Mihalecz Tibor
Mikolicsné Horváth Viktória és
Mikolics Balázs
Molnárné Jorgova Mária
Nagyné Tóth Erzsébet
Nešković Cristina és Nešković Dragan
Obradović Čuk Smiljka és
Obradović Andrija

Oravetz Attila és Oravetzné Dany Petra
Ottinger Ildikó és Mátrai Károly
Paunović Ivica és Paunović Dragana
Ploveczkiné Rucek Yvette és
Ploveczki Ede
Rabi Zsuzsanna
Rankov Siniša és Rankov Vera
Roguljić Snežana és Roguljić Ivan
Römischer Edit
Rózsa Csabáné
Schéda Zoltán
Sevarlić Gordana és Sevarlić Boško
Simon Károlyné
Simon Jójárt István Imre
Sobot Danka
Somogyvári Renáta
Spasojević Bosa és
Spasojević Veljko
Stanković Mile és Stanković Snežana
Stevanović Marina és Stevanović Dejan
Stepanović Jela
Stojkovic Vesna és Stojkovic Dragan
Stošić Aleksandar és Stošić Sandra
Svenderman Hajnalka
Svenderman Stevan
Szász Gyuláné
Szabolcsik Schalk Zsuzsanna
Szabó Imre Lajos
Szabó Dorottya
Szabóné Horváth Andrea



Szaszkó Terézia
Szente Edina és Bársony András
Szimuly Csilla
Szócs Márta és Lipcsei Árpád
Takács Lászlóné
Tanev Dimiter
Tassi Róbert
Tóth Ferenc

Tóth Istvánné és Tóth István
Tóth István
Tóthné Őrsi Anikó
Végh Csaba
Vajagić Slobodan és Vajagić Erika
Vasiljević Jelena
Vitok Zsuzsanna
Volstrammer Vendelné és

Volstrammer Vendel
Vorgučin Rac Aranka és
Vorgučin Boško
Vučetić Božo és Rukavina Gordana
Živković Aleksandar
Živković Marko
Živković Nebojša és
Živković Svetlana

A személygépkocsi-vásárlás ösztönzőprogramjának résztvevői



I. szint

Atanasov Divanis
Babály Mihály és Babály Mihályné
Bakóczy Lászlóné
Bali Gabriella és Gesch Gábor
Barnak Danijela és Barnak Vladimir
Bánhegyi Zsuzsa és Dr. Berezvai Sándor
Brumec Tomislav
Becz Zoltán és Becz Mónika
Begić Zimir
Bertók M. Beáta és Papp-Váry Zsombor
Botis Gizella és Botis Márius
Bognárné Maretics Magdolna és
Bognár Kálmán
Bojtor István és Bojtorné Baffi Mária
Budai Tamás
Császár Ibolya Tünde
Csepi Ildikó és Kovács Gábor
Csuka György és Dr. Bagoly Ibolya
Csürke B. Géza és Csürke Bálintné
Darabos István és Darabos Istvánné
Davidović Mila és Davidović Goran
Dr. Csisztu Attila és
Csisztuné Pájer Erika
Dr. Dóczy Éva és
Dr. Zsolczai Sándor
Dr. Farády Zoltán és
Dr. Farády Zoltánné
Dr. Farkas Margit és Szabó János
Dragojević Goran és Dragojević Irena
Fejlesztés Ferenc és
Fejlesztésné Kelemen Piroska
Futaki Gáborné
Gulyás Melinda
Hajcsik Tünde és Láng András
Halomhegyi Vilmos és
Halomhegyiné Molnár Anna
Haim Józsefné és Haim József
Hanyecz Edina
Hári László és Hegyi Katalin
Heinbach József és
Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Jakupak Vladimir és
Jakupak Nevenka
Kása István és Kása Istvánné
Keszlerné Ollós Mária és Keszler Árpád
Kibédi Ádám és Ótós Emőke
Knisz Péter és Knisz Péterné
Dr. Kovács László és Dr. Kovács Lászlóné
Kovács Zoltán és

Kovácsné Reményi Ildikó
Kuzmanović Vesna és Kuzmanović Siniša
Lapicz Tibor és Lapiczné Lenke Orsolya
Mayer Péter
Markó Mária és Markó Antal
Márton József és Mártonné Dudás Ildikó
Mičić Mirjana és Harmos Vilmos
Milanović Ljiljana
Milovanović Milanka és
Milovanović Milislav
Molnár Attila
Molnár Zoltán
Dr. Molnár László és
Dr. Molnár Stantić Branka
Nakić Marija és Nakić Dusan
Miškić Dr. Olivera és Miškić Dr. Ivan
Dr. Németh Endre és Lukácsi Ágnes
Németh Sándor és
Némethné Barabás Edit
Oocoljić Daniela
Oocoljić Zoran
Orosz Ilona és Dr. Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Ostojić Boro
Papp Tibor és Papp Tiborné
Dr. Pavkovics Mária
Perina Péter
Petrović Milena és
Petrović Milenko
Radóczy Tibor és
Dr. Gurka Ilona
Ramhab Zoltán és Ramhab Judit
Révész Tünde és Kovács László
Šaf Ljiljana és Šaf Vladimir
Senk Hajnalka
Stegena Éva
Stilin Tihomir és Stilin Maja
Pintér Csaba és Szegfű Zsuzsa
Szabó Ferencné és Szabó Ferenc
Szabó Péter és Szabóné Horváth Ilona
Schleppné dr. Kász Edit és Schlepp Péter
Szeghy Mária
Szekér Marianna
Szidiropulosz Angelika és Miklós
Tamás János és Tamás Jánosné
Tanács Ferenc és Tanács Ferencné
Dr. Tombáczné Tanács Erika és
Dr. Tombácz Attila
Tóth Csaba
Ugrenović Miodrag és Ugrenović Olga
Virágné Tóth Erika és Virág Tibor
Vító László

II. szint

Ádám István és
Ádámné Szöllősi Cecília
Bánhegyi Zsuzsa és
Dr. Berezvai Sándor
Bíró Tamás
Czele György és Czeléné Gergely Zsófia
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin és
Dr. Seres Endre
Erdős Attila és Bene Írisz
Gecse Andrea
Illyés Ilona
Janović Dragana és Janović Miloš
Kis-Jakab Árpád és
Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Nagy Gabriella
Nagy Katalin
Papp Imre és Péterbencze Anikó
Rózahegyi Zsoltné és
Rózahegyi Zsolt
Dr. Schmitz Anna és
Dr. Komoróczy Béla
Siklósné Dr. Révész Edit és
Siklós Zoltán
Székely János és Juhász Dóra
Tóth István és Zsiga Márta
Tóth Sándor és Vanya Edina
Varga Géza és Vargáné Dr. Juronics Ilona

III. szint

Berkics Miklós
Bruckner András és
Dr. Samu Terézia
Buruš Marija és Buruš Boško
Éliás Tibor
Fekete Zsolt és Ruskó Noémi
Dr. Kósa L. Adolf
Halmi István és Halminé Mikola Rita
Herman Terézia és Pattzai Sándor
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
Lomjanski Stevan és
Lomjanski Veronika
Dr. Ratković Marija és
Ratković Cvetko
Szabó József és Szabó Józsefné
Szépné Keszi Éva és Szép Mihály
Utasi István
Varga Róbert
Vágási Aranka és Kovács András

Tisztelt Forgalmazóink!

A RÉGIÓ KÖZPONTI KÖZLEMÉNYEI:

Magyarországi irodáink:

- Budapesti központi iroda: 1067 Budapest, Szondi utca 34., tel.: +36-1-269-5370. Nemzetközi kapcsolatok igazgatója: Lenkey Péter
- Budapesti raktáruháza: 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11., tel.: +36-1-291-8995. Területi igazgató: Lenkey Péter
- Debreceni iroda: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48., tel.: +36-52-349-657. Területi igazgató: Pósa Kálmán
- Szegedi iroda: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25., tel.: +36-62-425-505. Területi igazgató: Radóczki Tibor
- Székesfehérvári iroda: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3. tel.: +36-22-333-167. Területi igazgató: Földi Attila

Bosznia-hercegovinai irodáink:

- Bijeljina iroda: 76300 Bijeljina, Trg Đenerala Draže Mihajlovića 3., tel.: +387-55-211-784
- Banja Luka-i iroda: 78 000 Banja Luka, Duško Koščica u. 22. tel.: +387-51-228-280. Területi igazgató: Dr. Slavko Paleksić
- Szarajevói iroda: 71000 Szarajevó, Akita Šeremeta do 10., tel.: +387-33-760-650. Területi igazgató: Enra Hadžović

Horvátországi irodáink:

- Zágrábi iroda: 10000 Zágráb, Grada Mainza 21., tel.: +385-1-390-9770
 - Spliti iroda: 21000 Split, Križine 19., tel.: +385-21-459-262
- Területi igazgató: Dr. Molnár László

Koszovói irodáink:

- Prishtina, Rr. Zagrebi PN, tel.: +381-38-240-781.
- Területi igazgató: Lulzim Tytynxhiu

Montenegrói irodáink:

- 81000 Podgorica, Crnogorskih serdara bb. tel.: +381-81/621-201, tel./fax: +381-81/621-301. Területi igazgató: Aleksandar Dakić

Szerbiai irodáink:

- Belgrádi iroda: 11000 Beograd, Kumodraška 162., tel.: +381-11-397-0127
 - Niši iroda: 18000 Niš, Stefana Nemanje 69. Tel./fax: 381-18-263-534
 - Horgosi iroda: 24410 Horgos, Rade Končara 80. Tel.: +381-24-792-195
- Területi igazgató: Branislav Rajić

Szlovéniai irodáink:

- 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3., tel.: +386-1-562-3640.
 - Lendavai raktár címe: Kolodvorska 18., 9220 Lendava,
- Területi igazgató: Kepe Andrej

SZABÁLYTALAN! Soha ne vásároljon vagy értékesítsen termékeket egyéb elektronikus csatornákon vagy kiskereskedelmi egységekben. Az elektronikus média különféle értékesítési csatornákra vonatkozó lehetőségeit figyelembe véve a Forever Living Products szerint: ezek az egységek **kiskereskedelmi létesítményeknek** minősülnek. Az érvényben lévő üzletpolitika szerint mindenfajta FLP-termék vagy nyomtatvány kiskereskedelmi egységekben történő forgalmazása vagy kiállítása szigorúan tilos. Az elektronikus média igénybevételével történő termékforgalom kizárólag a www.flpseeu.com honlapon keresztül történhet.

Rendeljen termékeket a www.flpseeu.com honlapon.

A legkényelmesebb és legbiztonságosabb megoldás – nem csak a közvetlen termékvásárlás, de a rendelések nyilvántartása szempontjából is. Kiváló eszköz a termékajánlás során is, hiszen valamennyi érdeklődő számára csábító a kínálat. Minden rendelés pontértéke 24 órán belül a naprakész értékhez adódik, az interneten keresztül bármikor lekérdezhető. (www.foreverliving.com)

A műanyag alapú nagykereskedelmi kártyákat vállalatunk irodáiban, személyesen vehetik át a hét minden munkanapján!

Társaságunk több lehetőséget is biztosít Forgalmazóinknak forgalmi adataik, pontjaik lekérdezéséhez:

- Havonta kézhez kapott bónuszelszámolásuk (vállalkozói díjelszámolás) utolsó sorában megtalálják felhasználónevüket (LOGIN ID) és jelszavukat (PASSWORD) az amerikai céges honlap (www.foreverliving.com) eléréséhez. A honlapra csatlakozás után Magyarországra kattintva megtekinthetik aktuális pontszámukat.
 - Pontinformációt kérhetnek a több év óta sikeresen működő SMS-rendszeren keresztül is.
 - Budapesti központi irodánk telefonos ügyfélszolgálatának munkatársai is készséggel tájékoztatják Önöket aktuális forgalmi adataikról.
- Személyes pontértéküket** magyarországi termékforgalmazóink a +36-1-269-53-70-es és +36-1-269-53-71-es telefonszámokon, horvátországi, bosznia-hercegovinai, szlovéniai, szerbia és montenegrói termékforgalmazóink pedig a +36-1-332-55-41-es telefonszámon kérdezhetik meg. Kérjük a munkatársakat, hogy csak saját pontértékeikről, saját vállalkozásuk iránt érdeklődjenek!

Internetinfo: szíves tájékoztatásul közöljük Tisztelt Termékforgalmazóinkkal, hogy cégünk két honlapjáról kaphatnak információt. Az egyik honlap a „www.flpseeu.com” régiókn honlapja és magyarországi webáruházunk elérhetősége. Ennek eléréséhez és a vásárláshoz belépőkódjaitak lekérhetik irodáinkban. A vállalat központi honlapja, vagy közkeletű nevén az „amerikai honlap” – a „www.foreverliving.com” – a világ FLP-híreiről, a nemzetközi elérhetőségekről, más hasznos információkról és az adott munkatárs napi ponteredményeiről is tájékoztatást ad. Erre a címre minden érdeklődő beléphet. A disztribútori oldalra a „distributor login”-ra kattintva léphet be. Felhasználói neve a forgalmazói száma (elválasztójelek nélkül). Jelszava a havi elszámlolás alján található.

Kérjük Tisztelt Termékforgalmazóinkat, hogy a jövőben is fordítsanak figyelmet a **termékrendelők és más formanyomtatványok** helyes kitöltésére! Javított (megrendelő és szponzor adatai) és alá nem írt termékrendelőket a tévedések kizárása érdekében nem tudunk elfogadni! Kérjük, szintén ügyeljenek a jelentkezési lapok helyes és olvasható kitöltésére: nyomtatott betűvel, fekete vagy kék tintával! Név- vagy címváltozás esetén kérjük, használják az adatmódosító formanyomtatványt!

A pénzügyek biztonsága érdekében kérjük, hogy megbízott útján történő **vállalkozóidij-lekérdezés** esetén a megbízott személy hozza magával személyi igazolványát! A nemzetközi üzletpolitika alapján minden jelentkezési lapot (szerződést) aláírt forgalmazó jogot nyer a termékek megvásárlására nagykereskedelmi áron, közvetlenül az irodákból. Regisztrált forgalmazóvá azonban csak első vásárláskor válik, korábban leadott és lepecsételt jelentkezési lapja 2. példányának és kitöltött termékrendelő lapjának bemutatásával.

RESZPONZORÁLÁSI! Szeretnénk felhívni a figyelmet az „újrászponzorálás” szabályaira, amelyek az Üzletpolitika 12. fejezetében találhatóak meg. Fontos tudnivaló, hogy az újrászponzorálás nem automatikus folyamat, hanem csak a meghatározott formanyomtatványok (reszponzorálási nyilatkozat, új jelentkezési lap) benyújtása után, a feltételeknek való megfelelés ellenőrzését követően lép életbe. Az Üzletpolitikában leírtak ellen vét, aki a már egyszer regisztrált termékforgalmazó munkatársat másodsorra is belépteti a reszponzorálási eljárás mellőzésével.

A MAGYARORSZÁGI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

Tájékoztatjuk Tisztelt Forgalmazóinkat, hogy az október 21-én 10 órakor kezdődő Forever Success Day helyszíne: Papp László Sportaréna, 1143 Budapest, Stefánia út 2. Sok szeretettel várunk mindenkit! Továbbá arról is szeretnénk tájékoztatni, hogy ezen a napon Nefelejcs u.-i raktárunk 17-20 óráig tart nyitva.

A Forever Living Products termékeit a Magyar Természetgyógyászok Szövetségének ajánlásával forgalmazzuk.

Kérjük Tisztelt Termékforgalmazóinkat, hogy jelentkezési lapjuk mellé a jövőben is adják le vállalkozói igazolványuk másolatát visszamenőleg is, valamint a cégek az APEH-bejelentkezési adatlap másolatát is! A jövőben csak ennek megléte esetén tudjuk a jutalékokat utalni! Magyarországi partnereink közül azok, akik vásárlásaikról saját tulajdonukban levő cégük nevére kérik kiállítani a számlát, ezt csak abban az esetben tehetik meg, ha irodáinkba eljuttatják az ehhez szükséges kitöltött nyomtatványokat, illetve a cégtulajdonosi mivoltukat igazoló céges iratok másolatát. Az erre vonatkozó részletes tájékoztatót irodáinkban kifüggesztettük, illetve munkatársaink kérésre szóban is tájékoztatják Önöket **Internetes honlapunkon a folyóirat aktuális és korábbi számai a „forever” jelszó megadása után érhetőek el!**

FLP raktár, Budapest



Debreceni iroda

Tájékoztató engedményes vásárlás igénybevételéhez

Az engedményes vásárlás egyszerű igénybevételéhez kérjük, tartsák be a következő szabályokat:

- 1. Nyilatkozat.** Kérjük, ügyeljenek arra, hogy a nyilatkozat minden részét pontosan töltsék ki! Személyes átvételkor kollégáink ellenőrzik az adatokat, de postai úton történt küldés esetén erre nincs mód, ezért kérjük, fokozott figyelemmel ellenőrizzék adataikat, mert hibás kitöltés esetén az engedményes rendszer nem lép életbe!
- 2. Vásárlás.** Vásárlásnál a rendszer automatikusan felajánlja az engedmény maximum összegét azoknak, akik nyilatkoztak. A vásárlás engedmény-igénybevételét jelent, vagyis bónuszkiízetést, így a személyes vásárlás is fényképes igazolvány bemutatását teszi szükségessé. Csoportos vásárlás esetén szabályos, két tanú aláírásával ellátott meghatalmazást kell hoznia minden egyes személytől rendelkezésként. Kollégáink csak azután fogadják el rendeléseiket, miután ezeket ellenőrizték. Nyilatkozattal rendelkező személyek esetében a személyi azonosítás, illetve a meghatalmazás hiánya a megrendelés elutasítását vonja maga után!
- 3. Információadás.** Kollégáink a raktárakban személyesen, fényképes igazolvány bemutatásával, vagy meghatalmazás átadása után adnak információt az engedmény aktuális összegéről.

Nyilatkozattal rendelkezők és a bónuszukat számla formájában is felvevő munkatársaink a pontos összegekről Budapesten, a Szondi u. 34. sz. alatt informálódhatnak.



Szeretnénk felhívni magyarországi forgalmazóink szíves figyelmét cégünk csomagkiszállítási szolgáltatására. Ezzel Tisztelt Forgalmazóink a leadott megrendeléseiket maximum 2 nap alatt – időpontegyeztetéssel - megkapják az ország bármely pontján, amelyet át is kell venni 48 órán belül, különben a számlát sztorózzuk és pontjaikat visszavonjuk. A megrendelt termékek árát és a szállítási díjat átvételkor kell megfizetni. A szállítási költséget 1 pont feletti vásárlás esetén cégünk átvállalja.

Megrendeléseiket a következő módon adhatják le:

- telefonon, ahol munkatársunk pontos információt ad a megrendelés összegéről, pontértékéről és a szállítási díjról. Telefonszámok: 061-297-5538, 061-297-5539, mobil: 06-20/456-8141, 06-20/456-8149
- interneten keresztül az „www.flpshop.hu” címen,
- sms-ben a 0620-478-4732 telefonszámon.

Kiszállítási díjak:

	Budapest	Vidék
0-5 kg	640 Ft	1260 Ft
5-10 kg	1240 Ft	1720 Ft
10-30 kg	1520 Ft	1940 Ft
30 kg felett	30 Ft/kg	30 Ft/kg

– Fenti díjak 3 db rendelésszám/címig érvényesek, 3 db felett +200Ft/rendelésszám többletköltséget számolunk fel

– Utánvét beszedési díj 360Ft/cím.

– Biztosítási díj: 200 000Ft-ig a fuvardíj tartalmazza, felette minden megkezdett 10 000Ft után 50Ft.

Fent jelzett tételek a 20%-os ÁFA-t nem tartalmazzák.

A szolgáltató a küldeményeket előzetes telefonos egyeztetés után szállítja ki. A telefonos egyeztetés költségét a fenti árak tartalmazzák.

A SZERBIAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

A Forever Living Products Belgrád a következő szolgáltatásokkal áll rendelkezésükre: telefonon keresztül történő árurendelés – Telecenter.

Az árut a következő telefonszámokon rendelhetik meg: 011/3096382.

A Telecenter és a belgrádi iroda munkaideje: hétfőn, kedden és csütörtökön 12.00–19.30, a többi munkanapon 9.00–16.30-ig. A telefonos árurendelésnél az áru a kódszámon szereplő címzethez érkezik. Az áru átvételekor kell az árát kifizetni.

A postaköltségeket a PTT Szerbia aznapi árfolyama szerint kell kifizetni, amely napon a kézbesítés történt. A postaköltséget csak abban az esetben téríti meg az FLP Belgrád, ha egy kódszám alatt szereplő megrendelés meghaladja az 1 pontértéket. Telefonon keresztül nem lehet beléptetést végezni. Telefonos rendelésnél csak az adott hó 25-ig beérkezett rendelést vesszük figyelembe, azt követően csak személyesen tudnak rendelni irodánkban. A horgosi és a niši irodákban is vásárolható reklámanyag és minden formanyomtatvány. Forgalmazóink megvásárolhatják a jelentkezési lapokat és az adatmódosító nyomtatványokat is. A következő Forever Success Day 2006. október 28-án lesz.

A BOSZNIA-HERCEGOVINAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

A Forever Living Products boszniai irodáiban telefonos rendelés esetén a következő számokat lehet tárcsázni (új forgalmazók bejelentése telefonon keresztül nem lehetséges):

– Bijeljina: +387-55-211-784.

Nyitva tartás munkanapokon: 9.00–16.30 óráig.



Bijeljina iroda

Szarajevói FLP iroda közleménye

Értesítjük Tisztelt fogyasztóinkat és munkatársainkat, hogy a sarajevói iroda címe: Akifa Šeremeta do br. 10, 71000 Sarajevó.

Telefon: +387-33-760-650, +387-33-470-682, fax: +387-33-760-651

Nyitva tartás munkanapokon: 9:00 – 16:30, szerda: 12:00 – 20:00

Szeptembertől rendelkezésükre áll a bosznia-hercegovinai orvosszakértő-tanácsadó, aki a következő telefonszámon érhető el:

Dr. Nišić Esmā +387-62-367-545

Munkaideje: munkanapokon 18:00 – 21:00

Orvosszakértő-tanácsadónk szerdánként tanácsadást tart a sarajevói irodában 17:00 – 19:30 óra között.

Telefonos rendelés esetén az áru átvételekor kell fizetni. Amennyiben a rendelés értéke nem magasabb, mint 1 pontérték, akkor a forgalmazó fizeti a házhoz szállítást.

– A bijeljina iroda címe: Trg Đenerala Draže Mihajlovića 3., tel.: +387-55-211-784 +387-55-212-605, fax: +387-55-221-780.

– A Banja Luka-i központ címe: Duško Koščica u. 22., tel.: +387-51-228-280, fax: +387-51-228-288

A HORVÁTORSZÁGI IRODA KÖZLEMÉNYEI

Tájékoztatjuk fogyasztóinkat és forgalmazóinkat, hogy az FLP zágrábi irodája az ulica Grada Mainza 21. szám alatt található. Nyitva tartás: hétfőn és csütörtökön 12.00-tól 20.00-ig; kedden, szerdán és pénteken 09.00-tól 17.00-ig. Tel.: +385-1-3909-770 és fax.: +385-1-3909-771. Telefonon történő megrendelés

A Központi Igazgatóság Nefelejcs utcai új telefonszáma +36-1-290-0361/107, fax: +36-1-291-5478

a +385-1-3909-773-as számon. Amennyiben a megrendelés értéke meghaladja az 1 pont összeget, a szállítási költséget az FLP fizeti. A marketingről és a termékekről szóló előadások minden hétfőn és csütörtökön 18.00 órától kezdődnek a központi irodában.

Tájékoztatjuk továbbá Önöket, hogy a spliti irodánk a Krizine 19. szám alatt található. Tel.: +385-21-459-262. Nyitva tartás: hétfőn 12.00-tól 20.00-ig; kedden, szerdán, csütörtökön és pénteken 09.00-tól 17.00-ig.

A SZLOVÉNIAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI



A lendvai iroda

Tájékoztatjuk Önöket, hogy trzini raktárunkban az iroda hétfőn és csütörtökön 12.00–20.00 óráig, kedden, szerdán és pénteken 09.00–17.00 tart nyitva. Ez a nyitvatartási rend érvényes a telefonos megrendelések esetében is.

- A Telecenter száma (telefonos rendelés): 01/563-7501.
- Lendvai Raktárház címe: Kolodvorska 18, 9220 Lendva
Telefon: +3862-575-1270 A Lendvai Raktárház csütörtökön 9-17 óráig tart nyitva

Magyarországi orvos szakértőink telefonszáma:

- Dr. Kassai Gabriella: +36-30-307-7426,
- Dr. Bakanek György: +36-30-9428-519,
- Dr. Kerekes László: +36-20-9-441-442,
- Dr. Mezősi László állatorvos: +36-20-552-6792,

Horvátországi orvos szakértőink telefonszáma:

- Dr. Ljuba Rauski Naglič: +385-9151-76510
- Dr. Eugenija Sojat Marendić: +385-9151-07070

Szerbiai orvos szakértőink telefonszáma:

- Dr. Biserka Lazarević és Dr. Predrag Lazarević: +381-23-543-318

Szlovéniai orvos szakértőink telefonszáma:

- Dr. Arbeiter Miran: +386-4142-0788 és
- Dr. Čanžek Olga: +386-4182-4163

Montenegrói orvos szakértőink telefonszáma:

- Dr. Laban Nevenka: +381-69-327-127

FLP TV

az interneten

www.flpseeu.com

MŰSOR BEOSZTÁS

2006. október 16-tól november 12-ig

- | | |
|-------|---|
| 10.00 | Híradó |
| 10.05 | Az FLP 25 éve
<i>Szárnyalj, mint a sas!</i> |
| 10.20 | Manageri találkozó 2006 – Szírák |
| 10.45 | Európai Rally 2006 – Cannes, Nizza |
| 11.50 | Success nap – Dr. Kósa L. Adolf |
| 12.10 | Termékismertető film – Probiotic
<i>Szárnyalj, mint a sas!</i> |
| 12.15 | Holiday Rally – Porec – 2006. |
| 12.35 | Success nap – Császár Ibolya |
| 12.55 | Tudod-e, hogy miért fizetnek? – Jungné Kovács Krisztina |
| 13.50 | FLP - Marketing terv |
| 14.10 | Success nap – Radóczy Tibor |
| 14.45 | Profit Sharing 2006.
<i>Szárnyalj, mint a sas!</i> |
| 16.10 | Conquistador Club |
| 17.15 | Termékismertető film – Forever Pomesteen
<i>Szárnyalj, mint a sas!</i> |
| 17.25 | Michael Strachowitz – Hogyan indíts el...? |
| 17.40 | Növénytől a termékig
18.00 Híradó |
| 18.05 | Az FLP 25 éve
<i>Szárnyalj, mint a sas!</i> |
| 18.20 | Manageri találkozó 2006 – Szírák |
| 18.45 | Európai Rally 2006 – Cannes, Nizza |
| 19.50 | Success nap – Dr. Kósa L. Adolf |
| 20.10 | Termékismertető film – Probiotic
<i>Szárnyalj, mint a sas!</i> |
| 20.15 | Holiday Rally – Porec – 2006. |
| 20.35 | Success nap – Császár Ibolya |
| 20.55 | Tudod-e, hogy miért fizetnek? – Jungné Kovács Krisztina |
| 21.50 | FLP - Marketing terv |
| 22.10 | Success nap – Radóczy Tibor |
| 22.45 | Profit Sharing 2006.
<i>Szárnyalj, mint a sas!</i> |
| 00.10 | Conquistador Club |
| 01.15 | Termékismertető film – Forever Pomesteen
<i>Szárnyalj, mint a sas!</i> |
| 01.25 | Michael Strachowitz – Hogyan indíts el...? |
| 01.40 | Növénytől a termékig |
| 02.00 | Híradó |
| 02.05 | Az FLP 25 éve
<i>Szárnyalj, mint a sas!</i> |
| 02.20 | Manageri találkozó 2006 – Szírák |
| 02.45 | Európai Rally 2006 – Cannes, Nizza |
| 03.50 | Success nap – Dr. Kósa L. Adolf |
| 04.10 | Termékismertető film – Probiotic
<i>Szárnyalj, mint a sas!</i> |
| 04.15 | Holiday Rally – Porec – 2006. |
| 04.35 | Success nap – Császár Ibolya |
| 04.55 | Tudod-e, hogy miért fizetnek? – Jungné Kovács Krisztina |
| 05.50 | FLP - Marketing terv |
| 06.10 | Success nap – Radóczy Tibor |
| 06.45 | Profit Sharing 2006.
<i>Szárnyalj, mint a sas!</i> |
| 08.10 | Conquistador Club |
| 09.15 | Termékismertető film – Forever Pomesteen
<i>Szárnyalj, mint a sas!</i> |
| 09.25 | Michael Strachowitz – Hogyan indíts el...? |
| 09.40 | Növénytől a termékig |



KIRÁLY KRISZTA
senior manager

„A siker maga az út!”

Végtelenül boldog és büszke vagyok, hogy megoszthatom veletek a másfél éves utamat, a gondolataimat és az élményeim sokaságát, amelyek itt értek a Foreverben, ebben a kiváló cégben és kiváló csapatban, amelyikben dolgozhatom. Igen, másfél év alatt sikerült elérni a senior szintet, de szeretném, ha tudnátok, hogy mik azok az okok és tényezők, amelyek ehhez az eredményhez vezettek.

Ne korlátozd a gondolkodásod

A legfontosabb, azt gondolom, az **a csapat**, amelyik körülvesz, amellyel együtt dolgozhatom, akik segítséget és irányt mutatnak nekem kezdettől fogva. Én sem – *és azt hiszem, ezzel így vagyunk néhányan* – fogtam fel kezdetben, hogy mekkora lehetőséget kaptam, hogy együttműködhetek egy ilyen hatalmas vállalattal, mint a Forever Living, ilyen rendkívül stabil és szilárd céggel. Azt sem fogtam fel kezdetben, hogy a termékek jó hatással lesznek az egészségemre és a családom, környezetem egészségére, azt meg pláne nem, hogy a legzseniálisabb marketingterv a Foreveré. Ez nekem nem volt azonnal egyértelmű. Én csak azt láttam, hogy azok az emberek, akik nekem segíteni akarnak és fognak, nagyon profik, egy irányba néznek-haladnak, és egy olyan utat, alternatívát tudnak nekem mutatni, amely pozitív hatással lehet az életemre, ha élek vele. Annyit éreztem, hogy ha ezt a lehetőséget nem használom ki, elképzelhető, hogy nem fogok kapni még egyet.

Sosem voltam szerencsésnek mondható, bár amióta sikeres vagyok ebben az üzletben, gyakran hangzik el a mondat: **„Hát igen, neked szerencséd volt!”**

Mindannyian tudjuk, akik ezt az üzletet építjük, hogy ennek semmi köze a szerencséhez. Itt is ugyanúgy dolgozni kell, mint máshol, csak másképpen honorálják, és az időtartam se negyven év.

Az élettörténetemmel senkit nem szeretnék untatni és azokkal a problémákkal sem, amelyekkel küszködtem és küszködtünk a családommal, mielőtt ezzel az üzlettel találkoztunk. Hidd el, meg tudnám cáfolni az összes kifogásod: **a „nincs pénzem, ismerőseim, autóm, jogosítványom; nem vagyok olyan.”** Ezek a legjellemzőbbek általában, és ha hiszed, ha nem, ha közhelynek tartod, ha nem, rám mindegyik ezerszeresen passzolt. Nemhogy pénzünk nem volt, de bevételünk is alig, mivel nekem nem volt munkahelyem, és a friss kétdiplomás pályakezdők lelkes reményeivel nekivágtam az álláskeresésnek. Utólag visszagondolva szinte röhejes reakciók voltak a munkáltatók részéről számos esetben. A legemlékezetesebb talán az volt, amikor jelentkeztem egy vezető bankhoz, ahova sikerült

protekcíóval eljutnom az állásinterjúig. Felajánlottak három műszakban 90 000 forintot három hónap próbaidő után egy nem a diplomáimnak megfelelő munkakörben.

Közben mialatt én az állást kerestem, haladtunk a Foreverben, és aznap, amikor igazgatóhelyettesnek minősültem, kaptam egy telefont, hogy sajnos nem tudnak alkalmazni, mert túlképzett vagyok. Már akkor több mint a dupláját kerestem ebből az üzletből heti 6-10 órában, és még főnököm se volt. . .

Kezdéstől számítva 3 és fél hónap alatt csináltuk meg a manager szintet. Lehet, hogy ez neked túl gyorsnak tűnik, pedig egyszerű volt. . . Van egy kulcsszó, amit számtalanszor hangoztatunk: a **hozzaállás, attitűd**.

Ha te el tudod hinni és el tudod fogadni, hogy ezt te is meg tudod csinálni – *hidd el, ez nem nehéz, megcsinálták már néhányan* –, akkor semmi nem tart vissza attól, hogy sikeres légy.

Vannak teljesen reális és végtelenül egyszerű elvek, amelyeket **sikerelveknek** neveznek. Ha ezeket következetesen követed, ez a sikert fogja eredményezni. Ezt a megállapítást **Bíró Tamás** értette meg velem. Nehéz szavakba foglalni, mennyit köszönhetek neki. Az én titkom igazából abból áll, hogy minden szót és tanácsot megfogadtam, amit a szponzoraimtól kaptam.

Nekem nem kellett nagyobb garancia, mint hogy **Nagy Ádámmal, Brigivel és Rex Alexszel** dolgozhatok.

Általuk megismerkedtem olyan profi hálózatépítővel, mint **Bíró Tamás és Kósa L. Adolf**. Rengeteget tanultam és tanulok tőlük, és szívből köszönöm, hogy segítik a munkámat, és figyelnek rám. Ők azok, akik megmutatták, hogy ez az üzlet nem csak a termékekről szól, hanem emberekről, évelekről, személyiségfejlődésről, és átadták azokat a tapasztalatokat, amelyekből rengeteget tanultam.

Megértettem azt is, hogy ez az üzlet **eszközök** nélkül nem működik. Rászoktattam magam, hogy hallgassak kazettákat, szokásommá tegyem a rendszeres olvasást – *nyilván nem a detektívregényekre gondolok* –, és részt vegyek azokon a rendezvényeken, amelyek nélkülözhetetlenek ahhoz, hogy felépüljön az üzletem. Ezeknek az eszközöknek az alkalmazása alakította ki bennem azt a **megingathatatlan attitűdöt**, amivel építem az üzletem. Nem szeretnék most a célokról beszélni. Nyilván mindenkinek egyértelmű, kell hogy legyen valami célod, valami álmod, kell hogy legyen valami, ami előrévisz, amiért felkelsz reggel, amiért dolgozol. Említettem, hogy nekünk sem volt könnyű, a mi életünkben is voltak akadályok, voltak nehézségek, felettebb gátló körülmények, csak nem a problémákra koncentráltam, mert felemésztett volna. Persze ezt is meg kellett tanulni. . .

Én egy vidéki kisvárosból, Polgárdiból jöttem, és ezt az üzletet az igazgatói szintig onnan építettük fel. Hetente két alkalommal jártunk fel az édesanyámmal Budapestre a nyilvános képzésre, (mivel még jogosítványom sem volt), ahová hoztuk az érdeklődőket, és ezekben a

situációkban volt óriási szerepe a célok és az akarat erejének. Szükség volt rájuk, amikor még hétfő reggel nem tudtuk, hogyan fogjuk megfinanszírozni a délutáni pesti utat.

Igen, én is kaptam nemeket, én is kaptam visszautasítást, csak nem azokra figyeltem.

Megértettem, hogy **én vagyok a megfelelő ember** erre az üzletre, és nem a megfelelő embert kell keresnem. Nem várhatok arra, hogy majd mások megcsinálják, akiket behoztam az üzletbe, hanem eldöntöttem, hogy bárki nélkül megcsinálom ezt az üzletet, és miután ezzel az attitűddel haladtam, valahogy ritkultak a nemek.

Megfigyeltem, hogy a sikeres emberek, mint Ádám, Alex, Tamás vagy Adolf, vagy bármelyik sikeres vezető milyen hozzáállással halad, és ezt én is meg akartam tanulni. Ez bárkinek sikerülhet. **Lenyűgözött, hogy ezek az emberek úgy haladnak előre, hogy közben sikeressé tesznek másokat, és nem eltaposnak vagy kijátszanak, mint némely más területen.**

Persze nekem is voltak félelmeim, *gondolom, neked is vannak*, nekem is ugyanolyan új és idegen volt ez a történet, mint neked, voltak kétségeim, voltak kételyeim, voltak előítéleteim, nekem is forró volt a telefon.

Tudod, mitől félttem leginkább? Nem attól, hogy telített a piac, attól sem nagyon, hogy az én ismerőseim nem lesznek olyanok. Tudod, mitől félttem? **A kudarctól.** Attól, hogy mi lesz, ha nem csinálom meg?! Elkezdem

lelkesen, és valahogy nem lesz erőm és kitartásom továbbmenni, összerakni; hogy idő előtt feladom; hogy eltérülök; hogy nem csinálom végig.

Ettől féltem igazából a legjobban. Ehhez volt szükségem arra, hogy eljárjak a rendezvényekre, hogy hallgassak kazettákat, olvassak könyveket, és olyan emberekkel vegyem körül magam, akik építő jelleggel hatnak rám. Igyekeztem kizárni minden negatív hatást. **A negatív embereket távol tartottam magamtól, mert tudtam, hogy nem visznek előre.**

Tudtam, nem engedhetem meg magamnak, hogy éretlen

érzelmeim legyenek. Nem rágódtam sokáig a nemeken, nem elemeztem sokáig, hogy emberek miért nem akarnak kilépni a kilátástalanságból, miért nem akarnak változtatni az életükön, hanem igyekeztem keresni azokat az embereket, akik akarnak változtatni és változni, akiknek lehet segíteni. Az idő így is, úgy is engem igazolt!

Féltem emberek előtt beszélni, de így is meg tudtam csinálni! **Ez egy emberi üzlet**, és ez engem lelkesít. Lelkesít, hogy az üzlettársaim eredményeket érnek el, és motivál, hogy segíthetem őket. Motivál a

lelkesedésük, a lendületük, a kitartásuk, az akaraterejük. Lelkesít, hogy bármely generáció számára létezik egy perspektíva, van valami, ami bárki számára elérhető, ha el tudja hinni, hogy ő is meg tudja csinálni.

Miközben a miskolci csapatomat figyelem – **Görgényi Gabiék**at, vagy **Varga Andi és Rita** hatalmas csapatát, a **Sagiék**at vagy **Kőszegi Zsoltit és a Ritát**, vagy **Földi Attiláék**at, a **testvéreimet** –, óriási erőt ad a szeretetük, a lelkesedésük, az akaraterejük.

Jóleső érzés, hogy kint állhatnak ők is a színpadon, és átélhetik azokat az elismeréseket, amelyeket mi is átéltünk. Nagyon büszke vagyok arra, hogy ilyen emberek tagjai a csapatomnak.

Büszke vagyok arra a hatalmas csapatra, akikkel együtt dolgozunk, akikkel nem fűződik anyagi érdekünk egymáshoz, de egy irányba nézünk, és az üzlet és az emberek iránti szeretetük példát mutat számomra és a csapatom összes tagja számára. Köszönöm **Székely Csillának** és csapatának, **Róth Zsoltiéknak**, **Bognár Mártiéknak** és az egész pécsi csapatnak; **Ungár Katáéknak**, **Sztana Janinak**, **Lenkey Zsuzsáéknak** a barátságukat és a szeretetüket. Jó veletek együtt lenni!

... És legfőképp köszönöm **Bíró Tamásnak**, hogy van nekünk!

Köszönöm szépen a lehetőséget, és sok sikert kívánok mindenkinek, aki döntést hozott!





HORVÁTH PATRICIA
manager

Az én életembe is több ízben próbált az FLP bekopogtatni, de sajnos – most már utólag ugye könnyű okosnak lenni – amíg egészségügyi kihívás nem kényszerített rá, nem nyitottam ajtót ennek a kiváló lehetőségnek.

Imádok élni

Élelmiszer-ipari egyetemet végeztem 1999-ben, majd szinte – mondhatni azonnal – a Sütőipari Vállalat egyik nagyüzemének lettem az igazgatója. Fiatalos lendülettel, maximális megfelelni vágyással vágtam bele vezetői munkámba, ahol bár rengeteget tanultam, és sokat is köszönhetek ennek a lehetőségnek, mégis nap mint nap azzal az érzéssel keltem, hogy valami mást szeretnék „majd egyszer” az életben.

Ekkor ismerkedtem meg **Ernszt Antalné Zsókával**, aki egy kirándulás alkalmával több ízben felhívta a figyelmemet az aloe kiválóságára. Ennek az lett a következménye, hogy a kirándulás vége felé komolyan fontolgattam, hogy kirakom a buszból, ha még egyszer kiejti a száján ennek a növénynek a nevét.

Teltek-múltak a hónapok, és Zsóka rendületlen ostromlásának köszönhetően elmentem egy nyílt bemutatóra. Ott ismerkedtem meg Becz Zoltánnal, aki nemcsak a termékek tökéletességét, hanem az üzleti lehetőséget is felvázolta. Ekkor megkérdeztem magamtól: „Mit képzelsz

ez a fickó? Vezető vagyok, autóval, telefonnal, nem cigizek, nem kávézom, sportoltam régen, mindennap főtt kaját eszem... Ugyan már! Miért kellene nekem akár a termék, akár ez a hálózsidi?”

Aztán 2002 februárjában egyik napról a másikra egy gyarló betegség nehezítette meg életemet. Elkezdődött a közel két évig tartó szélmalomharc. Egy nagyon nehéz és hosszadalmas küzdelem eredményeképpen 2004 májusára jól lettem.

A gyógyulásom szinte meseszerű és elég összetett: hagyományos orvosi terápia: természetgyógyász, gondolkodásmódbeli változás, FLP-termékek, illetve a családom és párom (**Attila**) hihetetlen támogatása mindvégig.

A meleg nyári napokat 2004-ben arra használtam fel, hogy megerősödjek, ezalatt volt időm gondolkodni a „hogyan tovább?”-ről. Az tudtam, hogy nem akarok többé alkalmazott lenni, ahhoz pedig nem volt elég tőkénk, hogy vállalkozást indítsunk. Ekkor jött a gondolat, hogy azt csináljuk, amit a párom nyolc hónappal azelőtt

mondott. Ugyanis amikor a betegágyon feködtem, közölte, hogy jó lenne, ha meggyógyulnék, mert hálózatot kéne építenünk! Egy mázlija volt, hogy a trombózis miatt fáslizva volt a lábam, így nem tudtam rugni. A szöveget – amivel ezt a kijelentését illettem – pedig nem idézem, mert úgylis cenzúrázva lenne. . .

Szóval nyert a józan ész, és felhívtuk az (akkor már) felső vonalunkat, **Becz Zoltánt és Mónikát**, arra kértük őket, hogy segítsenek az indulásban. Így történt, hogy 2004. augusztusában elindult a munka. Névlistaírás, célok kitűzése, időpontok egyeztetése, a család atomszkeptikus arckifejezésének elviselése stb. Úgy gondoltam, hogy roppant jó ismeretségi köröm van, csupa értelmiségi, egyetemista, nem kell sokat magyaráznom, ők aztán fix, hogy értik, milyen bombasztikus ület az FLP. Aha! Hát erre nem kellett volna fogadnom! Mindenki lenézett, kinevetett. Még jó, hogy mindezt nem egyedül kellett végighallgatnom, hanem **Zoli** jött velem a tárgyalásokra, ő tartotta bennem a lelket. Szegény párom meg otthon kapta meg mindig (hatványozottan), hogy ez az üzlet mégsem AZ „az üzlet”. Voltak napok, amikor a célfüzetet sírva dobtam ki a konyha közepére, sőt beígértem, hogy ha a holnapom is ilyen borzalmas lesz, tuti, hogy az erkélyről is lehajítom. Aztán csak meglett a supervisorri szint 2004. októberére. Akkor a színpadon új értelmet kapott a dolog! „Nincs mese! Ezt a manageri szintet meg kell csinálni, akár fejen állva is!”

Ekkorra már szüleim is beálltak a sorba. Látták, hogy örömet lelem a hálózatépítésben, rengeteget fejlődöm



a rendezvények hatására, pozitívan gondolkodom, na és persze ne feledkezzünk el arról sem, hogy a termékek is zseniálisak, és jó dolog, hogy így másoknak segíthetnek.

Aztán ezen a szinten ragadtunk egészen 2005. februárjáig. Minden hónapban 20 pont körül teljesítettünk. Totál ki voltam akadva, amire **Zoli** közölte, hogy van egy láthatatlan fejlődés az üzletben. Valószínűsítette, hogy így legalább stabil kis csapatom lesz. Na, ja! Csak nekem ezzel a mondattal már tele volt a padlásom, no meg a láthatatlan fejlődéssel is! Ekkor dühömben és kétségbeesésben egy tucat helyre elküldtem az önéletrajzomat azzal a szándékkal, hogy újfent beállok az alkalmazottak táborába. Ezt közöltem szponzorommal is, akinél nem arattam ezzel a kis

magánakciómmal osztatlan sikert. Rövid időn belül fel is vettek volna egy helyre minőségbiztosítási igazgatónak, amit hosszas vívódás után mégiscsak visszautasítottam. A kis tudatalattimban újabb esélyt kapott az FLP!

Aztán megtörtént a csoda! Pár hónappal azelőtt leültünk beszélgetni egy volt évfolyamtársammal (Csermely Orsival), aki a termékeket akkor férjével együtt elkezdte fogyasztani. Gondolkodott már akkor is az üzleti lehetőségen, de még nem elég komolyan. Mindenesetre könyvvel, CD-vel megpakolva tért haza a megbeszélésről. Aztán egyszer csak felhívt, és a következő édesen csengő mondatot csilingelte bele a telefonba: „A Berkics Miki azt mondta, ha dolgozni akarok, ne egyedül tegyem! Én

most dolgozni akarok, akkor téged kell, hogy hívjalak, ugye?" Az „igen” is alig bírtam válaszként kinyögni. Így történt a nagy eset, hogy **Orsi** szorgalmas munkájának köszönhetően – miközben én természetesen kerestem továbbra is a megszokott ütemben az új embereket – a havi 20 pontról megemelkedett a márciusi pontunk 30-ra. Mi csak továbbra is mentünk, mentünk, meneteltünk. Napi 4-5 megbeszélés volt beírva a kis fekete noteszembe, amiből az esetleges lemondások után is átlag 3-5 realizálódott.

Szüleim egy látogatás alkalmával kiszúrták az ajtónkon díszelgő „rajzolt hálózatunkat”. Piros körben voltak, akik jól hajtottak, zöldben, akik csak ficeregtek. Szüleim a zöldben voltak. Mikor kérésükre én elmagyaráztam, hogy miért vannak a zöldben, ők ezt kőkeményen nehezményezték. A pirosba akartak tartozni. Tehát beindult a kanizsai csoport.

Elindult a lavina! **Orsi** hajtott, szüleim nekiálltak dolgozni. Mi meg pörögtünk egyre jobban, így lett 2005. áprilisában 48 pontunk, és váltunk igazgató

helyettesekké. Mi akkor ötödik fokozatba kapcsolunk! Itt, a célegyenesben már vétek lenne lazáslni!

Aztán május 10-e környékén még nem álltunk túl fényesen pontokkal. Azt tudtam, hogy rá kell pakolni a 73-at, hogy managerek lehessünk! A „hogyan?”-nal még nem voltam tisztában. Aztán egyszer csak elfogott egy érzés, egy gondolat: „Lehetetlen dolgok nincsenek. Ha képes voltam meggyógyulni ebből a betegségből, akkor ennek a szintnek az elérése gyerekjáték kell hogy legyen!” Ez adott erőt. Az azért cseppnyi túlzás, hogy tényleg gyerekjáték volt, de 2005. május 31-én, kedden a raktárban ünnepelhattunk. Managerek lettünk, **Orsi** és szüleim pedig supervisorok. Tényleg volt ok az ünneplésre!

Képtelenség leírni ezt az érzést! Boldog ember vagyok. Boldog, mert a betegségem alatt rengeteget tanultam, közben találtam meg a párom, a szüleim szinte emberfeletti módon támogatnak (köszönettel tartozom nekik). Tünetmentessé váltam ebből a gyarló betegségből. És eközben barátokra

leltem. **Zsóákára**, a szponzoromra, akinek azóta is hálás vagyok, hogy megismertetett a termékekkel. Mónira, Zolira, akiktől nagyon jó tanulni! A szuper kis csapatom, akik nélkül nem ment volna: **Orsi, szüleim, Kovács Endre, Horváth Erika, Máthé Mónika, Mészáros Eszter, Mikó Aranka és Erika, Halász Márta, Erika, Feri, Napsugár, Edit**, és mindez természetesen a teljesség igénye nélkül. Végül, de nem utolsósorban a páromnak, Atinak, aki elviselte mindazt, amit kellett; ami magunk között legyen szólva, cseppet sem kevés. Köszönöm mindenkinek!

Valóban úgy érzem, hogy új életet kaptam, hiszen tünetmentesen, anyagi biztonságban, barátok közt, folyamatosan fejlődve adhatom át tapasztalataimat, tudásomat azoknak az embereknek, akik változtatni szeretnének az életükön. Remélem, hogy minél előbb hozzásegíthetem őket ehhez az érzéshez, amit én most érzek. Szeretném az életemet e szerint a mottó szerint élni: „Jó dolog, ha segítesz az embereken, de még jobb, ha megtanítod őket arra, hogyan segítsenek magukon!”



FOREVER LITE ULTRA csokoládé

A Forever Lite Ultra mostantól csokoládés változatban is kapható! Az eredeti Forever Lite Ultra valamennyi értékes tulajdonságát gazdag csokoládéízzel ötvöztük, így megalkotva az egészséges táplálkozás egy remek, ízletes variációját, amelyet bűntudat nélkül fogyaszthat.

A Clean + Lean programon belül is lehetősége nyílik választani a csokoládé vagy vanília ízesítésű Forever Lite Ultra közül. Tehát igyunk az egészségre, kényeztessé magát a Forever Ultra Lite – csokoládéval!



**KARCZAG KRISTÓF ÉS
FEHÉR ÁGOTA**
managerek

**Három negatív szó,
amelyeknek így együtt
mégis pozitív, mozgósító
erejük van. Ezt az erőt
akarjuk Neked átadni.**

Soha nem késő!

Neked, aki most ülsz valahol az újsággal a kezekben, és arra gondolsz, hogy ez neked úgysem sikerül. Azt tudod, hogy bárki elérheti a manageri szintet, hiszen hónapról hónapra látod a színpadon az új minősülteket, de mégis úgy érzed, hogy Te vagy az a kivétel, aki erősíti a szabályt.

Neked nem sikerül, ha megfeszülsz, akkor sem, mert ehhez szerencse kell, és Fortuna az a rosszfajta, aki mindenkivel, csak veled nem. . . Na, ezt itt és most felejtsd el! Fortuna rendes lány, és ha tényleg akarod, akkor Veled is. . . Azért tudom, hogy mi jár a fejedben, mert az enyémben is sokáig ez járt.

Amikor 1998-ban (látod, ez még bőven a múlt évezredben volt) Halomhegyi **Vili és Erdős Attila** megkerestek az FLP-vel. Nem borultunk rögtön a nyakukba. Éppen erősen „MLM-sérült” állapotban sajnáltuk magunkat, gyanakodva fogadtuk az újabb és újabb „csodaszereket” és világmegváltó üzleti lehetőségeket, amelyekkel nap mint nap megtalált bennünket valaki.

Tudod: Miért éppen ezt, miért éppen most, miért éppen én. . . ?

Vilinek és Attilának tulajdonképpen elhittük, amit mondtak, hiszen már évek óta ismertük egymást, de mégsem hatott meg bennünket annyira a dolog.

Aztán a kipróbálásra ott hagyott termékek csak segítettek „valamit”, úgyhogy rábólintottunk.

Kizárólag termékoldalról indultunk – ma már tudjuk, hogy nem így kellett volna –, de még így is szűk másfél hónap alatt supervisorok lettünk. A saját lelkesedésünk és a sok elégedett termékhasználó azonban nem volt elég a továbblépéshez.

Nem értettük, hogy mi a baj. Szponzoraink ugyan mondták, hogy elsősorban nem vevőkre, hanem munkatársakra lenne szükségünk, de nem hittük el nekik. Rendkívül okosan és intelligensen úgy gondoltuk, hogy mi majd új alapokra helyezzük az üzletépítést; hogy majd az elégedett vevőkből

úgyis kiválasztódnak az agilis munkatársak; hogy majd a nagy számok törvénye, meg a többi hasonlóan önámító spekuláció. Így utólag már látjuk, hogy igazából „alibi” tevékenységekkel töltöttük az időnket.

Jártunk a rendezvényekre, de nem hasznosítottuk, élvezettel olvastuk a könyveket, és tucatjával hallgattuk a kazettákat, de nem tanultunk belőlük, konzultáltunk a szponzorainkkal, de nem hittünk nekik.

Te ne kövesd el ugyanezeket a hibákat, mert nekünk ezek nagyon sok elpazarolt időnkbe és még több pénzünkbe kerültek.

A történet lényege, hogy minden elért szintünkre ráültünk három évre. Mondhatnánk, hogy tetszett a kitűző, vagy hogy hűséges típusok vagyunk, és emiatt nem váltunk túl gyorsan, de az igazság az, hogy nem szúrt a szög, nem volt igazi motivációnk. Volt ugyan célfüzetünk, de tele volt régi, kipipált dolgokkal. Nem frissítettük, nem volt mindennapos része az életünknek, így aztán segíteni sem tudott nekünk.

Azt vallottuk, hogy „lassú víz partot mos”, és csak mostanában hallottuk a mondás második felét, miszerint „a gyors is, csak gyorsabban. . .” Ha volt valami extra motiváció, akkor azt már csak önbecsülésből is megcsináltuk (Európai Rallyk 1., 2., aztán 3. szintjei), de ez még mindig kevés volt a manageri minősüléshez, mert nem fókuszáltunk rá, nem építettük össze az elemeket egy egészé.

Aztán Koppenhágában eldöntöttünk valamit. Ehhez ott, és utána itthon is sok segítséget kaptunk a testvérvonalaktól (**Tóth István és Zsiga Márta, Csepi Ildikó és Kovács Gábor, Gyapay Árpád és Erzsike, Debrődi Marika, Varga Zsuzsa és még sokan mások az ország minden részéből**).

Köszönjük nekik, hogy bár régóta ismertük egymást, újra észrevettek minket, új erőt adtak.

És most Nizzában újra együtt volt a „nagy csapat”. Együtt örültünk, együtt ünnepeltünk. Csodálatos érzés volt a nizzai aréna színpadán minősülni, úgy éreztük, hogy egyedül is meg tudnánk nyerni a Spirit Awardot. Szerencsére ehhez azért társak is akadtak, úgyhogy egyetlen percnyi esélyt sem adtunk más országoknak. Azt az érzést nem lehet elmesélni, azt át kell élni. Most az a legfontosabb feladatunk, hogy ezt átadjuk a munkatársainknak, hogy jövőre Stockholmban ők is ott akarjanak lenni.

Nos, a rövid nizzai kitérő után térjünk vissza ahhoz, hogy végül is mi mozdított meg bennünket. Köszönjük Halomhegyi Vili folyamatos, évek óta kitartó hitét, de ez megint kevés lett volna, ha **Erdős Attila** tavaly év végén nem számoltatja ki velem, hogy az elmúlt évek során mennyi pénzt hagytunk bent az FLP-ben. Az eredmény sokkoló volt.

Tehát január–február, és az elhatározás, hogy most pedig megcsináljuk. Nemcsak magunk miatt, hanem csoportunk

érdekében is meg kell csinálnunk. Hiszen ha mi nem jutunk el valahova, akkor nekik sincs hova követni bennünket.

De még valami kellett ahhoz, hogy végre managerek legyünk. Azt már évekkal ezelőtt beláttuk, hogy mi már nem lehetünk példakép senkinek, és ez a része a dolognak már nem is motivált bennünket. Ahhoz, hogy most továbblépjünk, ezt kellett átértékelnünk. Tehát átgondoltuk, hogy valóban nem lehetünk már példakép azoknak, akik jól csinálják: gyorsan, lendületből, hatékonyan, ahogyan a „gyors víz”. Példakép lehetünk viszont a „csendes többségnek”, azoknak, akik „lassan, de biztosan” építkeznek, akik évek óta helyben járnak, akik mellől hitüket veszítve elfogytak a régi munkatársaik, és nem találnak olyan újakat, akik tényleg akarnának valamit, akik már arra gondolnak, hogy feladják, mert ez nekik úgysem sikerül!

Ha az elmúlt percekben ráismertél saját gondolataidra, akkor tudd, hogy eljött a Te időd. Valaki, aki ugyanolyan helyzetben volt, és ugyanúgy gondolkodott, mint Te, megcsinálta. Higgy a szponzorodnak, mert jót akar neked, és higgy magadban, mert Te is meg tudod csinálni. Ne feledd: **SOHA NEM KÉSŐ !!!**

Befejezésül fogadd el tőlünk azt a gondolatot, amely egy középkori versből ragadt meg bennünk: Ne tékozzol az órát. Jobb a dús fürt mellett vigadni, mint azon búslakodni, hogy nincs, vagy hogy savanyú. . .



**POLDÁN ANNA ÉS
BOROS LÁSZLÓ**
managerek

**Most már Én is a sikeres
emberek táborához
tartozom! Persze ez nem
volt mindig így.**

A postás 120 pontig csenget

A májusi lakitelki képzésen egy titkos álmom valósult meg. **Berkics Miklós**, az én üzleti üknagyapám önálló előadás megtartására kért fel. Napokig euforikus állapotban voltam, mire az előadás anyagával érdemben elkezdtem foglalkozni. Miki csak annyit mondott: mondd el, mi hogyan történt veled – őszintén, szívből jövően.

Honnan indultunk, és hogyan érkeztünk a FLP nagy csapatába? Isaszeg mellett, egy tanyán születtem, hatodik gyermekként. Nagyon szegények voltunk. Teltek az évek, férjhez mentem, született három csodálatos fiam, majd 21 év után a férjem úgy döntött, meglep, visszaadta a szabadságom, és elhagyott. Ezt én köszönöm neki, mert így ismerhettem meg jelenlegi páromat, **Boros Lászlót**. Így lett öt gyermekünk és hat unokánk, akikkel mi büszkélkedhetünk.

Amikor megismerkedtünk az FLP-vel, párom nagyon beteg volt. **Bánkiné Takács Márta** 2002-ben hozta el hozzánk ezt a lehetőséget. Ő munkatársakat keresett az újonnan indult vállalkozásához. Meghallgattuk. Közöltem, engem a munka nem

érdekel, postás vagyok, piacozom, a párom gyengélkedik, de ha ez az aloe géll ilyen jó, kipróbáljuk a páromon.

Vettünk egy flakonnal, bár nem sok reményt fűztem hozzá. Itta a gélt, napi 1 decit, három nap múlva javult az állapota. Elgondolkodtam. A postásfizetésem kevés, párom rokkantnyugdíja is kevés, a piacon kiraboltak, elvitték az árukészletünket, de a termék kell! Megkeressük a termékek árát.

Szóltam **Mártinak**, és 2002. május 13-án regisztráltunk. A 2 pontos szintre a szó szoros értelmében felettük magunkat. Vettem tíz katalógust, kiosztottam a körzetemben, megmutattam, mivel foglalkozom, és másnap jövök érte. A harmadik hónap közepére supervisorok lettünk. Ebben segítségünkre volt Nagy Eszter, vele dolgoztunk együtt, vakon bíztam benne.

Meglett a 8%-os szint, meglett a termékek ára, hogyan tovább? Jött a 2003-as Európa Rally. Vágási Aranka, akire én nagyon büszke vagyok, ő az én példaképem, mentorom, felajánlást

tett: aki november 9-re, az adyligeti képzésre teljesíti az első szintet, azok között kisorsol egy Amerikából hozott FLP-s táskát. **Márti** mellett ültem, és annyit mondtam neki, ez a táska az enyém lesz. Teljesült az álmom, a táska novemberben az enyém lett, a Rally első szintjével közel kerültünk az assistant manageri szinthez is. Dolgoztunk szépen a csapatunkkal, gyűlték a pontok. Május 29–30. Európa Rally, Szirák. Hiányzott még 3 és fél pont. Én nem megyek holnap Szirákra, mert ha elmegyek, nem lesz meg a pont. Eszter közölte velem: el kell menned, megdolgoztál érte, hidd el, meglesz. A buszon ülve Szirák felé, egyfolytában csörgött a telefonom, jöttek a megrendelések, **Eszter** számolt a raktárban. Dél körül telefonált, megvan 79,5 pont. Ezzel az örömmel a szívemben, felhőtlen boldogságban találkoztam **Rex Maughannal**. Hatalmas, irántunk érzett szeretete, tisztelete az emberekkel szemben, példamutatása káprázatos volt számomra. Ezt soha életemben nem tapasztaltam. Tizenöt évet adtam az életemből a Postának, de az igazgatóval soha nem találkoztam. Most már nemcsak a termékek árára volt meg a pénzünk, hanem bementünk egy autózsalonba, és megvettük életünk első 0 km-es autóját is.

Álmodtam a manager szintről, de míg álmodtam, csak álom maradt. Megkértem a páromat, segítsen a munkámban, ketten dolgoztunk a Postán, hogy minél hamarabb végezzünk, és mehessek „pontokat gyűjteni”. Szeptember végén hoztam meg a döntést, kell az igazgatói szint, október végére. A párom mondta, hogy szálljak le a földre, de én nem hallgattam rá, bíztam a csapatomban és önmagamban. Szépen haladtunk,

supervisoraink: **Banáné Mariann, Darányiné Zsóka, Vizslayné Böbe, Rosza Edit és Csaba** úgy döntöttek, felépítik foreveres kis csapatukat, változtatnak életükön. Így köszönjük meg csapatunk minden tagjának, szponzorunknak, **Bánkiné Takács Mártának és Lacinak, Nagy Eszternek és Hajdú Lacinak**, hogy önzetlen munkájukkal segítettek, és október 30-án managerek lettünk. A novemberi Forever Success Napon átvettük a kitűzőnket, ahová elkísért családuk is, utána egy fergeteges bulit csaptunk, meghívtam a főnökömet és a munkatársaimat is, és itt jelentettem be: 2006. január 1-jétől főállású FLP-s

leszek. Nem vettem komolyan, csak akkor, amikor december 31-én elköszöntünk tőlük, és a postásapka helyett piros sapkára váltottunk. Büszkén viseljük a **Vágási-csoport** tagjaként.

Örömünk még nem ért véget, mert elértük az Európa Rally harmadik szintjét. Életemben először repültem, de ami a legnagyobb öröm számunkra, hogy Nizzában velünk lesz **Rosza Edit és Csaba**.

Köszönjük a Forever Living Productsnak, hogy nemcsak álmodjuk az életet, hanem élhetjük az álmainkat.



Legyen tökéletesen felkészült vállalkozása bemutatásakor. Fontos, hogy hiteles formában tájékoztathassa leendő munkatársait cégünk bemutatásakor, a termékcsalád ismertetésekor, valamint a hálózati marketingben rejlő lehetőségek leírásakor. Munkájához professzionális szakmai segédanyagokat biztosít a Forever Living Products.

Üzleti lehetőség

A Világ legnagyobb lehetősége – brosúra



Nyerjen betekintést a multi-level marketing világába! Kiadványunk segítségével átláthatóvá válik a Forever Living Products üzleti háttere, könnyedén megértheti, mitől rendkívüli a lehetőség, amit kínálunk. Tekintse át a különféle bevételi lehetőségeket, az üzleti szinteket, valamint a szisztémát, amitől disztribútoraink a világ minden táján boldogok és elégedettek. Legyen Önnél minden megbeszélésen, hogy kézzelfogható segítségül szolgáljon vállalkozása bemutatásához. Hatékony eszköznek bizonyul, bárkivel szeretné megosztani vállalkozásának lényegét.

új



új

Segítünk, hogy elérje célját

Audiovizuális CD, valamint nyomtatott brosúra formátumban is beszerezhető figyelemfelkeltő kiadványunk, amellyel előkészítheti üzleti találkozóit, vagy akár engedheti, hogy a viszontlátogatásig dolgozzon Ön helyett.

Marketingterv – DVD

Tökéletesen áttekinthető és érthető, hogyan épül fel a Forever Living Products százalékos visszaosztási rendszere, könnyedén bemutathatja a bevételi lehetőségek sorát jelöltjeinek. Az ábrákkal, rajzokkal és táblázatokkal kiegészített anyag segítségével mindenki számára könnyen kirajzolódnak a célok, amelyeket segítünk elérni. Tekintse át valamennyi üzleti szint bevételi lehetőségeit, villantsa fel az „autóprogram” vagy a különféle utazásokra minősülés módjait üzlettársainak.



Supervisortól Managerig

– munkafüzet

Ha lépésről lépésre követi az útmutatást, jól megalapozott, hatalmas vállalkozás épülhet fel munkája eredményeként.



Induló munkatársak számára elengedhetetlenül fontosak, ám hosszabb ideje tevékenykedő munkatársak is hathatós segítséget kaphatnak olyan segédeszközaink alkalmazásával, amelyek nemcsak autóban ülve, vasalás közben, de bármely pillanatban, bármilyen probléma felmerülésekor rendelkezésre állnak.

Az üzlettársak körében használatban lévő **Turbo Start** című CD-k ugrásszerű növekedést eredményeznek üzletében.

Szerezze be, és győződjön meg arról, hogy munkatársai is használják a **célkitűzés**ről, **tervezés**ről, **meghívás**ról, **bemutató**korról, **termékajánlás**ról, **kifogáskezelés**ről, az **üzleti ajánlat**ról szóló CD-ket, illetve kazettákat, amelyek kimagaslóan sikeres hálózatépítő munkatársaink előadásai alapján készültek.

A számos személyiségfejlesztő könyv, a technikai, gyakorlati útmutatók és kézikönyvek mind a fejlődés és a hatékony munkavégzés kellékei.

Üzlet Tervező

– munkafüzet

Hosszú távon biztosítja az eszközt, amellyel a munka valamennyi fázisát megtervezheti, kézenfekvő megoldás a hatékony idő- és munkabeosztáshoz.

Első lépések

– munkafüzet

Valamennyi munkatársnak áttekinthető segítséget nyújt induló vállalkozása sikereinek megalapozásához.

I M P R E S S Z U M

Kiadja: Forever Living Products Magyarország Kft.

Szerkesztőség: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Fax: (36-1) 312-8455

Főszerkesztő: Dr. Milesz Sándor

Szerkesztők: Kismárton Valéria, Petróczy Zsuzsanna, Pósa Kálmán, Rókás Sándor

Nyomdai előkészítés: TIPOFILL 2002 Kft.

Tervezőszerkesztők: Teszár Richárd, Buzássy Gábor

Nyomtatás: Veszprémi nyomda Zrt. **Készült** 48 250 példányban

A cikkek tartalmáért a szerzők vállalják a felelősséget! Minden jog fenntartva!

Fordítók, lektorok: *Albán:* Dr. Marsel Nallbani – *Horvát:* Aničić Darinka, Aničić Žarko – *Szerb:* Tóth-Kása Ottília, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana – *Szlóven:* Novak Császár Jolanda, Eurotranslate Ljubljana



FOREVER
POMESTEEN
POWER

ANTIOXIDANT FORMULA
LIQUID DIETARY SUPPLEMENT

16 Fl. Oz. (1 pint) (473 ml)



FOREVER 

POMESTEEN POWER

Sokat hallhattunk már a **gránátalma** és a **mangosztán** erős antioxidáns hatásairól. E két gyümölcs már évezredek óta igen közkedvel – nem véletlenül! A gránátalma antioxidáns tartalma még a feketeáfonyánál, zöld teánál, vagy a bornál is magasabb. A mangosztánt a „gyümölcsök királynőjének” nevezik különlegesen finom íze és kimagaslóan jótékony hatásai miatt. A mangosztán gyümölcse nagyon magas koncentráumban tartalmaz xanthonokat, amelyek egyedülálló, biológiailag aktív antioxidáns összetételek. Az immunrendszerre gyakorolt jótékony hatásuk a C-vitaminnal és az E-vitaminnal vetekszik. E két gyümölcs együtt képes arra, hogy minden eddiginél hatékonyabban támogassa immunrendszerünket.

Számos kutatás támasztja alá e gyümölcsök fontos szerepét a megelőzés területén is! Ezért alkotta meg a Forever Living a **Forever Pomesteen Power**. E nagyszerű gyümölcs keverék nagy mennyiségben tartalmaz antioxidánsokat, valamint C-vitamint. A Forever Pomesteen Power rendszeres fogyasztásával ma a piacon megtalálható egyik leghatékonyabb táplálék kiegészítővel védhetjük egészségünket!

Gyümölcsök esetében mindig a sötétebb a jobb, magasabb antioxidáns tartalmuk miatt. Az antioxidánsok fontosságát számos vizsgálat taglalja. Dr. Pat Kendall, a Coloradói Egyetem élelmiszer-tudományi és táplálkozás-tudományi szakértője szerint az antioxidánsok nélkülözhetetlensége abban rejlik, hogy képesek semlegesíteni a szervezet reaktív szabad gyökeit. Természetes védekező rendszerünk többnyire

ártalmatlanítja ezeket a szabad gyököket, ám a fokozott stressz és a környezeti ártalmak miatt sokszor szükség van arra, hogy további védelmet nyújtsunk sejteinknek a károsító hatásokkal szemben.

A Forever Living arról híres, hogy a legkiválóbb minőségben állítja elő termékeit, amelyek a legfrissebb kutatási eredmények alkalmazásával készülnek. Ezért a **Forever Pomesteen Power** egyedülálló összetétele azokat a gyümölcsöket tartalmazza, amelyek a vizsgálatok eredményei alapján a legmagasabb antioxidáns aktivitást mutatják. A sort a mangosztán és a gránátalma vezetik, mellettük tartalmaz még körtét, málnát, szedret, áfonyát és szőlőmagot, így válik egyedülállóan magas antioxidáns tulajdonságú itallá a Forever Pomesteen Power. Sőt, az íze is ellenállhatatlan! A Forever Aloe Vera Géllal összekeverve pedig megkétszerezhető a jótékony hatás!

A Forever Pomesteen Power megfelel a napjaink életstílusához és egészségtudatos táplálkozásához igazodó elvárásoknak. Naponta 3 cl Forever Pomesteen Power 5 cl Aloe Vera Géllal összekeverve a legjobb eszköz, hogy megvédje szervezetét a szűk határidők és kikerülhetetlen környezeti ártalmak okozta kihívásokkal szemben.

Döntsen tehát ésszerűen és iktassa napi étrendjébe a Forever Pomesteen Power-t és a Forever Aloe Vera Gél-t!

Szervezete és immunrendszere meg fogja hálálni!

FOREVER LIVING PRODUCTS



Sonyia[®]
Color Collection