

X. évfolyam 11. szám / 2006. november

# FOREVER

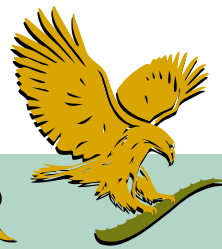


HUNGARY / ALBANIA / BOSNIA AND HERZEGOVINA / CROATIA / KOSOVO / MONTENEGRO / SERBIA / SLOVENIA





FOREVER



# Gyökerek

**A**z elmúlt pár hónapban alkalmam volt valamivel több időt otthon tölteni, mint általában, így nem hagytam ki a reggeli kocogás frissítő élményét. Nap mint nap felkeltem korán, és az otthonunk körül útra keltem. Ilyen alkalmakkor mindig rengeteg dolgon gondolkodom, legutóbb épp tripla-gyémánt managereinken, Marco és Milagro Dubonon járt az eszem. Hosszú évek óta tagjai nagy „Forever-családunknak”, felemelő érzés, hogy figyelemmel kísérhettem, ahogy belőlük vált a második tripla a Forever életében. Gratulálók!

Kocogás közben figyelem a növényeinket, ellenőrzöm, hogy valamennyi fának és bokornak elegendő vize van-e, megfelelő nagyságú tér áll-e rendelkezésükre. Sokféle fa nő a kertünkben, ám valamennyi különböző gondoskodást, figyelmet igényel. Néhányukat akár hosszú hetekre víz nélkül lehet hagyni, mégis nagyra nőnek, más típusok azonban folyamatos figyelmet igényelnek, naponta kell öntözni, metszegetni, trágyázgatni őket. Vannak fáink, amelyek hatalmasra nőttek, óriási lombzatuk évek óta biztosít számunkra védelmező árnyat. Vaskos, sziklaszilárd törzsük szinte méteres vastagságú. Életünk számos eseményén voltak jelen, mindig megingathatatlanul, időjárástól, körülményektől, természeti csapásoktól függetlenül.

Olyan fáink is vannak, amelyek sudár fiatalok még, lassan növekszenek, hajlékonyak, sokszor próbára teszi őket a természet. Néhányukat meg is kell támogatni, nehogy a szél kitorpje gyenge törzsüket. Sőt Arizonában a forró nyári időkben a fiatal gyümölcsfák törzsét fehérre festjük, így biztosítunk védelmet a hőség ellen (lehet, hogy egyszer kipróbáljuk az Aloe Sunscreen. . .?).

Fáink gyarapodása nagyon jól látható, ám a titok a szem elől rejtve marad! Erejük és megingathatatlanságuk titka nem látható. A hosszú évek alatt, türelemmel kifejlesztett gyökérrendszer lett óriásaink hatalmasságának a záloga. Fiatal

fáink gyökérzetét tovább kell növelni, hiszen még nem elég kiterjedt és erős, idővel megbízható támaszt és erőt nyer majd belőle a növény. Szerteágazó, erős gyökérrendszert építeni nem könnyű, türelmet, kitartást és folyamatos elkötelezettséget igényel. Különböző talajféleségeken, gátakon, akadályokon kell áthatolni. Az erős, hatalmas fák titka nem más, mint az, hogy újra és újra indítanak új gyökereket, a meglévőket pedig folyamatosan erősítik.

Felfedeztem még egy érdekes dolgot, miközben kertünk fáit szemléltem. Rájöttem, hogy soha nem fogom tudni felmérni egy fa gyökereinek erejét, amíg nem kerekedik egy igazán nagy vihar. Csendes, nyugodt időben a gyengébb fák is olyan szilárdan állnak, mint igazán erős társaik, ám ha kihívással szembesülnek, megmutatkozik mindegyikük valódi természete.

Sok dolgot láttam, sokat tanultam. A legnagyobb lecke számomra az, hogy minden ember saját személyére szabott figyelmet igényel, mindenkinek más és más mértékű támogatásra van szüksége. Fel kell tehát készülnünk arra, hogy valamennyi üzlettársunk számára legyen energiánk. Folyamatosan ápoljuk és erősítjük saját gyökereinket, rendszeresen vegyünk részt az FLP rendezvényein, használjuk és ismerjük meg a termékeket. Állandó tanulás, a cégről, a termékekről, a vállalkozásról szerzett mind több és több információ juttat egyre közelebb céljainkhoz. Ha szilárd és megingathatatlan elkötelezettséggel építjük vállalkozásunkat, óriási növekedéssel hálálja meg. Amikor pedig viharok jönnek, elutasítással, kétségekkel vagy konkurenciával kell szembe néznünk, büszkén és erősen állunk majd, csakúgy, mint kertjeink legerősebb fái, hogy lojalitásból, stabilitásból, védelmező erőből és támogatásból példát mutathassunk.

  
REX MAUGHAN



# Születésnap

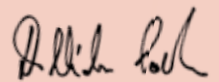


**M**indnyájan megszületünk és megérkezünk ide a Földre, egy meghatározott céllal, mindenkinek megvan a feladata ebben a látszólag óriási, kusza világban. Az ember születésénél fogva, ahogy folyamatosan növekszik és tanul, egy olyan irányba indul, melynek segítségével képes önmagát és környezetét ellátni. Születnek olyan emberek azonban, akik képesek arra, hogy tevékenységükkel sok tíz-, sok százmillió ember életét meghatározzák, sok millió embernek adjanak munkalehetőséget, egy egészségesebb, szebb és boldogabb jövőt, szabadságot. Ez az ember létrehozott egy olyan rendszert, amelyhez világszerte egyre többen és többen csatlakoznak, mert ez a rendszer egy alapvető emberi tulajdonságra, a bizalomra épül. A bizalom nem engedi meg a kétszínűséget, a hazugságot, a csalást, mert ha egyetlenegyszer is, akár a legkisebb mértékben is ez a bizalom megrendülne, akkor megrendülhetne több millió ember hite.

Példakép ő, több millió ember által szeretett és tisztelt vezető, tevékenységével többet tett az emberiségnek már eddig is, mint sokan, akik azt tartják ma magukról a mai világban,

hogy „ők tesznek a legtöbbet értünk”. Lehet, hogy ezért a tevékenységéért még nem kapott Nobel-díjat, de több tízmillió ember szeretete egy olyan eszmei Nobel-díjat irányít felé, ad át neki, amely többet ér az igazinál.

Kiváló szakmai vezető, szenzációs, energikus apa és nagypapa, több millió ember vezetője, irányítója és szervezője. Ő arra született, hogy vezesse az embereket, irányítsa őket, lehetőséget adjon nekik egy csodálatos, szabad életre, s ezt nagy szeretettel tegye, és cserébe sokat kapjon is belőle. Ahogyan ő mondja: „A Forever ereje a szeretet ereje.” Büszkék vagyunk, hogy ismerhetünk, büszkék vagyunk, hogy a barátainak és testvéreidnek hívsz minket, és boldogok vagyunk, ha találkozunk veled. Isten éltesen sokáig, Rex Maughan, a Forever Living Products elnök-vezérigazgatója!



**DR. MILESZ SÁNDOR**

ország igazgató  
FLP Magyarország Kft.

Mind Budapestről, mind Belgrádból lelkes munkatársaink százai indultak útnak, hogy részesei lehessenek egy rendkívüli rendezvénynek, melyet a Forever történetében először, 2006. szeptember 29-én rendeztünk egy csodálatos fekvésű tengerparti kisvárosban, Horvátországban, Porečben. A buszkaravánok órákon át jó hangulatú munkatársakat szállítottak a horvát határig, majd a gyors határátkelés után gyönyörű tájakon haladva, még a nap erős fényeiben fürdőzve, a bátrabbak a tengervízben is megmártózva találkozhattak Európa legszebb tengerével. Csodálatos táj, kellemes környezet, egy fantasztikus szálloda all inclusive ellátással várta a tanulni vágyókat.



# Egy rendkívüli képzés

**A**z érkezés napján ki-ki a környezettel, a tengervízzel ismerkedett, voltak, akik pihenéssel töltötték a nap hátralévő részét. Az est folyamán minősült termékforgalmazóink rendkívüli vacsorán vehettek részt, melyet néhány kellemes óra követett a National Discóban. Mindenki készült, és beszélgetett a másnapi rendezvényről. Izgatottan vártuk a másnapot.

A bőséges reggeli után mindenki az oktatási központhoz sietett, ahol már

egy gyönyörű színpad és nézőtér várta az érkezőket és a tanulni vágyókat. **Dr. Keresztényi Albert és Jadranka Kraljić Pavletić** műsorvezetésével egy szenzációs Rally vette kezdetét, amely nemcsak azért történelmi jelentőségű, mert először indult a Forever történetében, hanem mert régióink kapta **Rex Maughantól és Gregg Maughantól** azt a kitüntetést, hogy mi lehetünk ennek első házigazdái. **Dr. Milesz Sándor** ország igazgató nyitóbeszédében köszönetet mondott Rexnek és Greggnek ezért a fantasztikus

lehetőségért, színpadra hívták és elismerést adott át azoknak a forgalmazóknak, akik a Rally részvételi feltételeit teljesítették. Ezúton is gratulálunk nekik, és büszkék vagyunk rájuk.

Az eurovíziós dalfesztiválon Horvátországot képviselő **Putokazi** énekegyüttes fantasztikus, lenyűgöző előadása szórakoztatta a közönséget.

**Siklósné dr. Révész Edit** soaring manager, President's Clubtag





# pillanatképei

lebilincselő előadásának köszönhetően olyan ismeretekre tettünk szert termékeinkkel kapcsolatban, amelyek elengedhetetlenül szükségesek a munkánk során. Előadása a termékismereten kívül oly sok bájt és kedvességet sugárzott, hogy a résztvevők tapsviharral köszönték meg Edit rendkívüli teljesítményét.

**Dr. Samu Terézia** soaring manager, President's Clubtag munkatársunk előadásában felhívta a supervisor közönség figyelmét arra, hogy az

információátadás közben mely tényezőkre fektessenek hangsúlyt, ezt az információátadást hogyan, milyen technikákkal tudják a leghatékonyabban közvetíteni új vásárlójuk, termékgalmazójuk felé. Köszönjük a rendkívül precíz, pontos, kidolgozott előadását. Örülünk, hogy ilyen tapasztalt, rendkívüli tudással rendelkező orvosok segítik hálózatépítő munkánkat.

**Bíró Tamás** senior manager a tőle megszokott lelkesedéssel és elkötelezettséggel mutatta meg az új

supervisoraink előtt álló lehetőséget, felvillantva néhány pillanatképet saját életéből, amelyet bárki bármikor elérhet, ha megfelelően cselekszik és dolgozik.

**Dragojević Goran és Dragojević Irena** zafir munkatársaink, President's Clubtagok Szerbiából kedvesen és nyíltan beszéltek a supervisor szint fontosságáról, arról a lépcsőről, ahonnan nincs visszaút. Egyenesen vezet az út a manageri szintig, azonban mindenkinek fontos elhatározást, fontos lépést kell megtennie életében, és ez





az elhatározás a jelenlévők esetében itt, Porečen fogalmazódott meg.

**Krizsó Ágnes** zafir manager, a President's Club tagja azokról a fontos emberi jellemzőkről beszélt, melyek az ő egész munkásságát jellemzik, ezek a kitartás, elkötelezettség, bizalom a Forever-munkatársak legfontosabb ismérvei, ezek segítik és viszik előre őket céljaik elérése során, és ez a kitartás előbb-utóbb meghozza gyümölcsét, a manageri szintet.

**Szabó József** zafir manager, a Senior President's Club tagja, a délelőtti oktatási program záróelőadója minden mondatában és szavában arról a mély

elkötelezettségről tett bizonyosságot, melyet a Forever és Rex iránt érez. A hallgatóság itta minden szavát, együtt élt vele a színpadon, együtt vett részt vele a játékos feladatokban, együtt érezte át ittletének fontosságát, a jövőt, amely meghatározó nemcsak önmaga, hanem egész környezete számára.

Gratulálunk a rendkívüli előadásokhoz! Ezekkel a fantasztikus élményekkel kezdtük el a szünetet, hogy egy gyors ebéd után újból a tanulás legyen a főszereplő.

**Varga Róbert** zafir manager munkatársunk előadásában visszaemlékezett azokra a napokra,

amikor elérte a supervisor szintet, és tudta, hogy nem állhat meg, mert belső hajtást, belső kényszert érzett, hogy lendületből kell tovább vinni ezt az üzletet, és ezt a lendületet adta át az ott lévő több száz munkatársunknak, hogy vigyék tovább a Forever zászlaját szerte a régióban.

**Vágási Aranka és Kovács András** gyémánt-zafir munkatársak, a Senior President's Club tagjai előadásukban kiemelték azt a teljesítményt, amely ahhoz szükséges, hogy munkatársaink managerré válhassanak. A teljesítményt meghatározott alapozással, képzéssel, tanulással lehet csak elérni, ehhez nyújtottak sok-sok hasznos tanácsot,





segítségére résztvevők számára. Külön köszönjük András mélyreható, szívhez szóló gondolatait.

**Dr. Kósa L. Adolf** zafír manager rendkívül pörgő előadásában a termékforgalmazó számára egy lehetséges alternatívát vázolt fel: egyszerűen a manageri szintet meg kell csinálni. Nem lehet csinálni, hálózatot nem lehet lassan építeni. Adolf szerint csak a pörgő, gyors és sikerekben gazdag hálózatépítés az, amelyben jó érzéssel, sok színpadi szerepléssel lehet a kítűzött cél felé robogni. Ha hibázunk, az nem probléma, mert attól vagyunk másolhatók, csak kétszer ugyanazt a hibát ne kövessük el.

Az egyre forrósódó hangulatban **Berkics Miklós** gyémánt-zafír manager, a Royal President's Club tagja lépett a színpadra, aki rendkívül precíz, biztos előadásával magával ragadta a hallgatóságot. Miklós a tőle megszokott könnyedséggel tanította a supervisorokat az előttük álló következő lépésekre. Tanította a kitarító munkát az elkötelezettséget, a hálózat stabilitásának fontosságát és a pozitív gondolkodást. Köszönet a pontos előadásáért.

**Lomjanski Veronika** gyémánt manager, Senior President's Club-tag munkatársunk előadásában ismertette azokat az alapvető lépéseket,

amelyek kikerülhetetlenek, hogy sikeresek legyünk. Ha azonban ezeket megtesszük, sikeressé válunk. Veronika munkamódszerét sokan ismerik, és tisztelik őt azért a rendkívüli kitarításért, amelyet pályája során az FLP-ért eddig tett és tenni fog. Ha munkamódszerét átveszik a supervisorok, akkor sok-sok gyémántja lesz még ennek a régióknak. Köszönjük, hogy Veronika ezt a tudást megosztotta velünk itt, Porečben.

Végül vendégelőadónkat, **Katrin Bajri** dupla gyémánt managert köszönhetjük a színpadon, aki rendkívül részletesen, a tőle megszokott precizitással mutatta be hálózatépítő tevékenységét, azt a módszert, amelynek során manageri



hálózatok sokaságát építette fel, és ezt a tudást most átadta itt nekünk a Holiday Rally színpadán.

Külön köszönet, hogy elfogadta meghívásunkat, és lassan a Forever Magyarország tiszteletbeli tagjává választjuk. Nem tud ellenállni a kérésünknek, ha előadónknak választjuk, mivel érzi, hogy munkatársaink szeretnek tőle tanulni, példaképnek tekintik, nagyon sokan szeretnének hozzá hasonlónak, sikeressé válni. Köszönjük **Katrin Bajrinak**, hogy igen drága idejéből egy jelentőset a Holiday Rally munkatársainak képzésére fordított.

A Holiday Rally zárásaként **dr. Miliesz Sándor** ország igazgató megköszönte az FLP Magyarország és Horvátország munkatársainak rendkívüli teljesítményét a Rally létrehozásával kapcsolatban. Külön köszönetét fejezte ki **dr. Molnár Lászlónak**, a horvát területi igazgatónak. Színpadra kérte a nap összes előadóját, akiket a közönség hosszú percek alatt tartó, ütemes vastappsal köszöntött a színpadon. Találkozunk az új supervisorokkal, már a Ti supervisoraitokkal jövőre ugyanitt.

A Holiday Rally hivatalos programja után a minősült munkatársak nagyon szép és hangulatos záróvacsorán vettek részt, majd pedig az éjszakai órákba nyúló bankettel ért véget ez a fantasztikus rendezvénysorozat. Gratulálunk minden résztvevőnek, külön köszönjük minden fellépőnek, a Forever vezető munkatársainak, akik a legjobb tudásuk szerint méltóan képviselték Kelet-Közép-Európa legjobb network marketing-munkatársait.

















# Tisztelt Munkatársak!

**Még javában tart az Európai Rally minősülési időszak, ám máris be tudunk számolni néhány dologról.**

A Rally **helyszíne** a *Hovet Aréna* lesz, Stockholm déli részén található, közel a Globen metró megállóhoz.

**Időpontja:** *április 13., péntek, április 14., szombat.* Kezdés pénteken 13.30-kor, szombaton 11.00-kor.

A Rally-t teljesen megújult formában bonyolítjuk le. A korábbi szokástól eltérően a rendezvény mindkét napján tart majd a Rally, amely során lesznek Profit Sharing minősülések is, nem lesz kettébontva a program Profit Részesedés- és Rally-napokra. Szombat este bankettet adunk a Rally-re és a Profit Sharing Programra minősültek részére. Ezen a rendezvényen kizárólag a minősültek vehetnek majd részt.

A **jegyek** a teljes rendezvényre biztosítanak részvételt, a World Rally-re, a Profit Sharing Programra és az Európai Rally-re minősülteket mind egy helyszínen és egy időben ünnepeljük majd. A jegyek természetesen mindkét nap programjára biztosítják a részvételt.

Nem minősültek számára novembertől biztosítunk megvásárolható jegyeket, darabja 15 euró +ÁFA. Dupla élmény a tavalyival megegyező áron!

Novemberben értesítjük Önöket az elhelyezésről, hogy az adott országokból érkező minősültek mely szállodákban lesznek elszállásolva. Természetesen van lehetőség a nem minősültek számára is – igényeknek megfelelően, a lehetőségekhez igazodva, a nemzetek szerinti beosztást fegyelembé véve – szobafoglalást bonyolítani (Jacqueline Commins: [jacqueline@creativerealisation.com](mailto:jacqueline@creativerealisation.com). vagy 44 1352 744281).

Stockholm nemzetközi repülőteréről gyorsvasút, az Arlanda Express közlekedik a belvárosba, a menetideje 20 perc, 200 SEK-ért (21 €) vehető igénybe, a retúr jegy 380 SEK (40 €). Az alábbi légitársaságok jó szolgáltatásokkal biztosítanak utakat Stockholmba: [www.sas.se](http://www.sas.se), [www.klm.com](http://www.klm.com).

Poszter-, illetve Power Point-bemutatók is rendelkezésre fognak állni, hogy munkatársaiknak bemutathassák a lehetőséget.

**Az alábbi országokénti beosztás csupán előzetes tervezet, a minősülési periódus lezárása utáni változásokról értesítést fogunk küldeni.**

Clarion Hotel		Sheraton	Radisson SAS Royal Viking	Nordic Light
Balti Államok	Izrael	Egyesült Királyság	Magyarország	Skandinávia
Benelux Államok	Olaszország	Izland	Szerbia	Svájc
Bulgária	Lengyelország	Írország	Montenegro	
Csehország	Portugália	Németország	Koszovó	
Szlovákia	Spanyolország	Románia	Bosznia és Hercegovina	
Franciaország	Ukrajna		Törökország	
Görögország				



FOREVER 

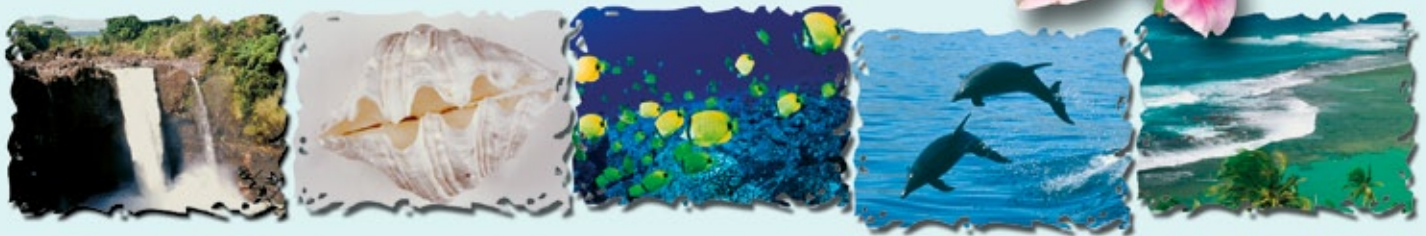
# Silver

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!







## RÓZSAHEGYI ZSOLT ÉS RÓZSAHEGYI ZSOLTNÉ MARIKA

soaring managerek  
műsorvezetők  
President's Club tagok

**Több ezer munkatársunk részvételével a Papp László Budapest Sportaréna-ban rendeztük meg 2006. őszének első Forever-rendezvényét, a sikernapot.**

**A rendkívüli külső körülmények ellenére köszönetet mondunk mindazoknak, akik eljöttek, hogy megtapsolhassák az újonnan minősült munkatársakat, vagy éppen ők legyenek a színpad főszereplői, és tanulhassanak.**

# A sikerekért érde

**Rózsahegyi Zsolt és Rózsahegyi Zsoltné Marika** soaring managerek vezetésével egy rendkívüli napnak lehettünk fül- és szemtanúi, ugyanis több hónap minősültjeit köszönthettünk körünkben. **Dr. Miliesz Sándor** köszöntőjében ismertette azt a rendkívüli fejlődést, amely mindenki számára meghökkentő volt. Augusztusban, a nyár utolsó hónapjában az elmúlt év időszakához képest 20 százalékos növekedést értünk el.

Ez az óriási dinamizmus táplálja a termékforgalmazók munkáját, ezek azok a sikerek, amelyekért érdemes mindennap dolgozni. Köszönet érte minden munkatársnak, termékforgalmazónak és vásárlónak, és természetesen a hálózat vezetőinek.

A Rózsahegyi házaspár az Egyesült Államokban a legjobb szponzor címet nyerte el a New York-i és a floridai területeken. A kitüntetés méltán került a legjobbakhoz. Gratulálunk az elért sikerhez.

A **Shadow Hungary Band** nosztalgikus műsorát hallgathattuk, néhányan tánca is perdültek a színpad előtt. Köszönjük rendkívüli előadásukat.

**Dr. Wohlmuth Edit** kutatóorvos és **dr. Wirth Gyula**, a közgazdaságtudomány kandidátusa managerek előadásából megtudhattuk, melyek voltak az első terméktapasztalatok, melyeknek hatására úgy döntöttek,

hogy elindulnak a termékforgalmazás útján. A közgazdász szemléletű előadás rávilágított arra, hogy **Rex Maughan** elnök-vezérigazgatónk nemcsak megálmodta azt a marketingrendszert és azt a filozófiát, melyért mások Nobel-díjat kaptak, hanem a mai napig fejleszti, sőt tovább is viszi. Köszönet a rendkívül érdekes és értékes előadásért, mely sok új elemmel ismertetett meg minket, egy új látásmódot népszerűsített a hallgatók körében.

**Dr. Schmitz Anna** senior manager munkatársunk a Forever-sikernap egyik legértékesebb és legérdekesebb részének házigazdaszerepét vette át a terméktapasztalatok irányításával. Megismerkedhettünk néhány érdekes esettel, amely átformálta az emberek életét, és köszönthettük azt a több száz orvost, akik a több ezer egészségügyes nevében jöttek a színpadra. Köszönjük elkötelezett hűségüket és kitartásukat.

Július és augusztus hónap minősültjei következtek a színpadon, az ország igazgatótól átvehették a minősülést jelző kitűzőjüket. Gratulálunk az új minősülteknek és visszavárjuk őket a Forever színpadán.

**Szabó Ferenc és Szabó Ferencé** senior manager munkatársaink ismertették azt az életutat, amely elhozta őket ide, a Foreverhez. Megismerhettük azt a különbséget, melyet a Forever lehetősége hozott egy család életébe. Összehasonlítást



# mes mindennap dolgozni!

kaptunk a múlt, a jelen és a jövő között. Köszönjük a különleges előadást.

**Császár Ibolya Tünde** senior manager munkatársunk előadásában a Forever csapatának egységéről, a hálózatépítés szépségéről beszélt, egy csapat erejéről, amelyik legyőzi az akadályokat. Az Ibolyától megszokott kedvességgel, tisztsággal és nyíltsággal köszönetet mondott mindazoknak, akik segítettek a seniori szint elérésében. Büszkék vagyunk kitartására és elkötelezettségére. Sok sikert kívánunk neki a következő lépcsőfok eléréséhez.

**Túri Lajos** (Lui) előadásában népszerű slágerek csendültek fel, melyet hatalmas tapssal jutalmazott a közönség. A rendkívül tehetséges ember a színpadon vehette át manageri kitzűzőjét. Gratulálunk, és kívánjuk, hogy mihamarabb találkozzunk a Forever világot jelentő színpadán.

A Forever színpadán a minősültek következtek, először a Hódítók Klubjának tagjait köszönhattuk, majd **Tóth Sándor és Vanya Edina** soaring managerek vehették át a kitzűntetést. Utánuk az új managerek következtek, akiket a színpad előtt munkatársaik, ismerőseik, rokonaik üdvözölték hatalmas csokor virágokkal a kitzűzők átadásának alkalmából. Minden manager néhány szóban megköszönte szponzorának, hálózatának a segítségét az elért szinthez. Gratulálunk, és sok sikert kívánunk a további munkához, ez az

ő fejlődésük fontos része, és fontos alapillérei a Forevernek.

A **gépkocsi-ösztönző program** legújabb minősültjeit köszönhattuk. Új senior managereink – **július hónap senior managerei: Császár Ibolya Tünde, dr. Tombáczné Tanács Erika és dr. Tombácz Attila,** valamint **augusztus hónap senior managere, dr. Debródi Mária** – a minősülés után röviden megköszönték csapatuknak azt a rendkívüli munkát, azt az erőfeszítést, amelyet ennek a nagyon fontos állomásnak az eléréséhez tettek. Nem állunk meg, ezt a lendületet továbbvisszük a következő szintig, találkozunk újra a színpadon.

**Krizsó Ágnes zafír** manager munkatársunk születésnapjára ajándékként érte meg, hogy most előadóként segíthette a Forever munkáját a rendezvényen. Ági rendkívüli elkötelezettségéről tett újra tanúbizonyságot a Budapest Sportaréna színpadán. Mindenkit arra bátorított, hogy döntsön, és hogy itt az ideje elkezdni a munkát a Forevernél, melyet a bizalom és a becsületesség jellemez. Köszönjük, hogy sikert aratott előadásával, és megtisztelt bennünket.

**Dr. Kósa L. Adolf** új zafír managerünk előadásából megtudhattunk néhány nagyon fontos dolgot a sikerhez vezető útról. Megtudtuk, hogy hálózatot építeni csak lendületben szabad. Adolf ezzel a lendülettel építi hálózatát, mert az emberek vágyanak a sikerre,

és sikeresek csak akkor lehetnek, ha ezt a munkát azonnal elkezdik, és folyamatosan csinálják. Miért? Mindenki tesz önmagáért, a teljes anyagi függetlenségért, az élet szabadságáért. Lenyűgöző előadását hatalmas vastaps kísérte. Gratulálunk neked, Adolf, és a mögötted álló hatalmas csapatnak.

Az utolsó vendégelőadó Dániából érkezett a mai rendezvényünkre. **Kim Madsen** gyémánt-zafír manager előadásából megtudhattuk, hogy mint tengerész, megízlelte az élet szabadságát, azonban a teljes függetlenséget itt érte el, a Forevernél. 2007-ben Skandinávia rendezte a World, Európa Rally-t és a Profit Sharinget. Ez egy rendhagyó rendezvény lesz a Forever életében. Csak ritkán van lehetőség eljutni Stockholmba, ezért Kim arra ösztönözte mindenkit, tegyen meg mindent azért, hogy együtt ünnepelhesünk a Forever színpadán. Kiváló hasonlataival és képeivel még látványosabbá és elérhetőbbé tette előadását. Köszönjük az előadást, és hogy megosztotta tapasztalatait velünk. Kívánunk sok sikert a skandináv Rally-hoz.

A nap zárásaként új **assistant supervisorainkat** minősítettük akik végeláthatatlan sorban közeledtek a Forever színpada felé. Köszönjük a kitartást és az elkötelezettséget, jelesre vizsgáztak. Kívánunk sok sikert a következő szint eléréséhez.

Találkozunk a következő Forever-sikernapon!





















**DRAGOJEVIĆ IRENA ÉS  
DRAGOJEVIĆ GORAN**

zafír managerek  
műsorvezetők  
President's Club tagok

**A nyaralás időszakát  
magunk mögött  
hagytuk, és várnak ránk  
a szerbiai Forever Living  
Products új kihívásai.  
Örömmel köszöntöttük  
munkatársainkat  
a szeptemberi  
Forever Success Day  
rendezvényünkön, és  
mindenkinek sikereiben  
gazdag őszi időszakot  
kívántunk.**



# „Ha hiszel mag minden terved

**D**ragojević Irena és Goran zafír manager munkatársaink mutatkoztak be vendégeinknek. Az FLP-be vetett rendíthetetlen hitük, kiváló minőségű termékeink és a nagy kitartásuk óriási önbizalommal és anyagi biztonsággal gazdagította életüket. A Dragojević házaspár Szerbia egyik legsikeresebb forgalmazója lett. Sok sikert kívánunk munkájukhoz.

Munkatársainkat az FLP Szerbia területi igazgatója, **Rajić Branislav** köszöntötte. Rajić területi igazgató úr tolmácsolta **dr. Milesz Sándor** ország igazgató úr jókívánságait, amelyben az FLP Szerbia munkatársainak gyümölcösöz, sikereiben gazdag munkát kíván. Megismerkedhettünk az FLP új logójával. A sas a kitartás, az erő és a szépség jelképe, amelyet mi sikerrel és hatékonysággal ötvözünk. Méltattuk azokat a munkatársainkat, akik teljesítették a Holiday Rally követelményeit, ezért szeptember végén a poreči rendezvény vendégei lehettek.

Az FLP feledhetetlen élményt nyújtott **Mičić Marijana és Harnos Vilmos** senior manager munkatársainknak első amerikai útjukon, amikor az ottani Forever Living Products irodákban is jártak. Tíz feledhetetlen nap alatt kimeríthetetlenül szép élményekkel gazdagodtak az aloeültetvényeken, az üzemekben. Rexszel és munkatársaival, valamint szponzorai társaságában

teljes pompájában láthatták az Egyesült Államokat. Szeretnénk, ha minden évben egyre több munkatársunk láthatná vállalatunk anyairodáit, és megbizonyosodhatna az FLP egyszerű, de annál hatékonyabb működéséről.

A terméktapasztalatokról szóló műsor részben fogyasztóink bátran meséltek egészségügyi gondjaikról, amelyeket sikeresen kiküszöböltek az FLP-termékek segítségével. Fogyasztóink és orvos munkatársaink tapasztalatai bizonyítják, hogy termékeink mindannyiunk egészségügyi gondjaira hatékony gyógyírt jelentenek. **Dr. Mitić Marina** sikeresen vezette ezt a nagyon fontos műsor részt, ezért köszönettel tartozunk neki.

Egészségünk megőrzése és szervezetünk folyamatos változásának kedvező alakulása érdekében biztosítanunk kell belső szerveink legoptimálisabb szintű működését és a szervezet kellő energiaforrásait. Köszönjük **dr. Tumbas Dušankának**, aki kiváló, áttekintő előadással gazdagította tudásunkat.

A színpadon gratuláltunk új **supervisorainknak, assistant managereinknek és managereinknek**, akik teljes erővel dolgoztak a nyár folyamán, és építették az FLP-ben a siker felé vezető útjukat. Minden újonnan minősült



# adban, valóra válhat!”

munkatársunknak gratuláltunk, és sikeres munkát kívántunk a marketingterv új lépcsőfokainak meghódításához.

Nagy örömmel és tisztelettel köszönhetjük új **soaring manager** minősültjeinket. **Kuzmanović Vesna és Siniša** az FLP-ben folytatott munkájával egy csodálatos csapat élére kerültek. Kristálytisztán látható céljaik vannak, és sikerhez vezető útjuk jól kiépített. Vesna és Siniša legőszintébb hálójukat fejezték ki közvetlen munkatársaiknak, testvérvonalaiknak és vállalatunk vezetőségének. Új soaring managereinknek sok sikert és még magasabb minősülési szinteket kívánunk. Biztosak vagyunk abban, hogy a Kuzmanović házaspár eléri ezeket, mert igazi győztesek.

Új soaring managereinknek és vendégeinknek **Pejović Aca**, közkedvelt zenész meglepetés mini-koncertjével kedveskedtünk.

Miért az FLP? „Tudatosan nem akartuk látni az élet igazi képét, és nem vallottuk be magunknak sem, milyen rossz az életszínvonalunk! Jellegzetes átlagemberek életét éltük. A marketingterv szétördi a mindennapok egyhangúságát, új emberekkel folytatott szüntelen munkára kényszerít bennünket, mert minden új forgalmazóval mi is a kezdetektől indulunk. Mindenkinek

javasolhatjuk az FLP-t, mert hatékonyan javítja az életszínvonalat” – üzenté mindenkinek **Barnak Daniel** senior manager munkatársunk.

A marketinghálózat olyan vállalkozási lehetőséget nyújt, amelyhez nem kell kezdőtőke, ellentétben a hagyományos vállalkozással. Belső indíttatásunk arra ösztökél bennünket, hogy a lehető legjobb módon dolgozzunk, adjuk át saját, termékekről vagy forgalmazásról szóló pozitív tapasztalatainkat. **Dr. Lazarević Predrag** a marketinghálózatot javasolja mindenkinek, mert ez egy olyan törvényes pénzkeresési rendszer, amely már majdnem három évtizede folyamatos növekedést mutat a világpiacra.

Azok a forgalmazók is bemutatkoztak, akik az elmúlt időszakban jelentősen megnövelték hálózatukat, és minősültek a **Conquistador Club**-tagságra. Gratulálunk újonnan minősült munkatársainknak, és reméljük, hogy a jövőben is ilyen sikeresek lesznek.

„Szinte hihetetlen, de mégis igaz: ha hiszel magadban, minden terved valóra válhat! – újságolta lelkesen Szerbia és Európa egyik legsikeresebb forgalmazója, **Lomjanski Veronika**. – Termékeink kiváló minősége bizalmat sugároz fogyasztóinknak, és ezzel óriási feladat elé állít bennünket: segítenünk kell mindenkinek, aki kéri. A siker titka

a megfelelő hozzáállásban rejlik, és vissza kell utasítanunk azokat, akik fékezik fejlődésünket. TELJES ERŐVEL HALADJUNK ELŐRE, MERT A VILÁG LEGJOBBJAI VAGYUNK!”

Sok munkasikert kívántunk új **assistant supervisorainknak**. Következő Forever Success Dayt, amelyet Belgrádban rendezünk november 25-án.

**RAJIĆ BRANISLAV**  
az FLP Szerbia területi igazgatója







DANI USPEHA  
16.9.2006.





DANI USPEHA  
16.9.2006.

# FOREVER DANI USPEHA 16.9.2006.





# SONYA SZOLGÁLTATÁSI OKTATÁSI KÖZPONT FOREVER LIVING PRODUCTS MAGYARORSZÁG Kft.

1067 Budapest, Szondi utca 34. II. emelet, 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.

**Központjainkban szakképzett munkatársak várják  
a nagykereskedelmi kártyával rendelkezők jelentkezését!**

Nyitvatartási idő: Szondi u.: Szerda–Péntek 13,00–17,00

Nefelejcs u.: Hétfő–Kedd–Csütörtök 12,00–20,00

Bejelentkezés és időpont-egyeztetés a 06-1-269-5370/151 telefonszámon,

♦ kozmetikai szolgáltatásokra, Darvas Magdolnánál a 06-1-269-5370/124-es telefonszámon,

♦ masszázsprogramok esetén, Vida Mónika várja jelentkezésüket a 06-20-457-1155 telefonszámon.

## KOZMETIKAI ÁRLISTA

### Arckezelések:

- ♦ Arckezelés tisztítással: 4800 Ft
- ♦ Tini kezelés tisztítással: 3500 Ft

### Kiskezelmek (tisztítás nélkül):

- ♦ Fiatalság virága: 3000 Ft
- ♦ Harc a ráncok ellen: 2900 Ft
- ♦ A tenger varázsa: 2900 Ft
- ♦ Férfi hát gyanta: 1500 Ft
- ♦ Mélyhidratálás: 3000 Ft
- ♦ Vitalizáló bomba: 3100 Ft

### Smink:

- ♦ Nappali: 2800 Ft
- ♦ Alkalmi: 3500 Ft
- ♦ Esküvői: 4000 Ft
- ♦ Műszempilla ragasztás:
  - tincses 150 Ft/tincs
  - soros 2000 Ft

### Festések:

- ♦ Szemöldök festés: 500 Ft
- ♦ Szempilla festés: 700 Ft
- ♦ Bajusz szőkítés: 500 Ft
- ♦ Arc szőkítés: 1000 Ft

### Gyanták:

- ♦ Szemöldök szedés: 500 Ft
- ♦ Bajusz gyanta: 500 Ft
- ♦ Arc gyanta: 1000 Ft
- ♦ Hónalj gyanta: 700 Ft
- ♦ Fazon gyanta: 900 Ft
- ♦ Teljes fazon gyanta: 1100 Ft
- ♦ Teljes láb gyanta: 2500 Ft
- ♦ Térdíg láb gyanta: 1700 Ft
- ♦ Kar gyanta: 1000 Ft
- ♦ Férfi mellkas gyanta: 1200–1500 Ft
- ♦ Férfi hát gyanta: 1500 Ft

### Masszázs:

- ♦ Indiai masszáz: 3700 Ft
- ♦ Thai masszáz: 3800 Ft
- ♦ Talpmasszázs: 3900 Ft
- ♦ Aromás, relaxáció/Svéd masszáz: 4100 Ft
- ♦ Fogyasztó, cellulit masszáz: 4600 Ft



Mindenkinek szépülést, pihenést, relaxációt kívánnak az új központ munkatársai, Hrnicsjár Ildikó és Fülöp Csilla masszörök és Mészáros Ildikó kozmetikus. Ungár Kata továbbra is várja az oktatási központba, kedden és csütörtökön 10 órától a szépülni és tanulni vágyókat!

**„Örömmel értesítjük Tisztelt Forgalmazóinkat, hogy 2006. november 9-én a Nefelejcs utcai (1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.) raktárunkban ünnepélyesen megnyitjuk az új Sonya Szolgáltatási Oktatási Központunkat. Mindenkit szeretettel várunk!”**

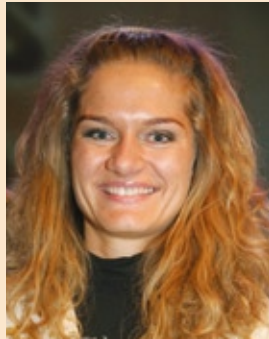
Időpont egyeztetés Sztanyó Szilviánál a (06-1) 291-8991/119 telefonszámon



# Bussiness Builders Club



Dezső Imre és Dezsóné Osztermájer Marianna



Dominkó Gabriella



Dr. Kósa L. Adolf



Hajcsik Tünde és Láng András

2005.  
április–  
2006.  
március



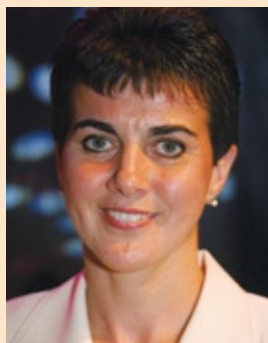
Nagy Ádám és Nagyné Belényi Brigitta



Ráth Gábor



Tordai Endre és Tordainé Szép Irma



Dr. Debródi Mária



Dr. Szabó Tamásné és Dr. Szabó Tamás



Hertelendy Klára



Marić Jahno Nadica és Jahno Aleksa



Perina Péter



Dr. Ratković Marija és Ratković Cvetko





## Hódítók Klubja



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

# CONQUISTA

## 2006. szeptember hónap

### MAGYARORSZÁG



1. Bakos Károly és Tanka Éva
2. Tanács Ferenc és Tanács Ferencné
3. Mrakovics Szilárd és Csordás Emőke
4. Juhász Csaba és Bezzeg Enikő
5. Botis Gizella és Botis Marius
6. Gulyás Melinda
7. Senk Hajnalka
8. Balla Mária
9. Papp Imre és Péterbencze Anikó
10. T. Nagy Sándorné és T. Nagy Sándor

### SZERBIA ÉS MONTENEGRÓ



1. Dulić Tanja
2. Kostić Nada
3. Lomjanski Stevan és Lomjanski Veronika
4. Radišić Nadica és Radišić Jovica
5. Glogovac Dragan
6. Ocokoljić Danijela
7. Jakupak Vladimir és Jakupak Nevenka
8. Novoseljački Slobodan és Novoseljački Julka
9. Rac Mihalj és Rac Eržebet
10. Svenderman Hajnalka és Svenderman Stevan



# DOR CLUB

## legsikeresebb termékforgalmazói

### HORVÁTORSZÁG



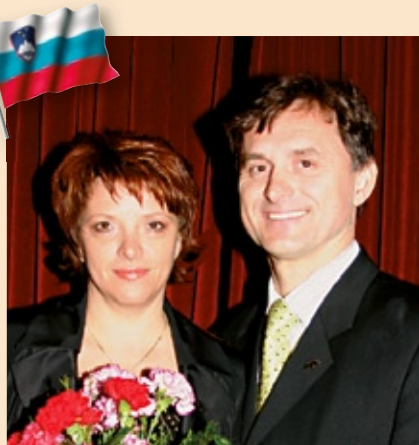
1. Golub Vasilija
2. Stilin Tihomir és  
Stilin Maja
3. Drašić Dušan és  
Drašić Marija
4. Calušić Dubravka és  
Calušić Ante
5. Žutinić Momo és  
Žutinić Mare
6. Jurović Zlatko és  
Jurović Sonja
7. Bojović Branko
8. Jezl Vladimir és  
Jezl Irena
9. Ivančan Slavica és  
Ivančan Dragutin
10. Golubović Karmela és  
Golubović Roman

### BOSZNIA ÉS HERCEGOVINA



1. Mustafić Subhija és  
Mustafić Safet
2. Smajić Mevludin
3. Vraneš Zrinka
4. Šurković Edin és  
Šurković Amira
5. Njegovanović Vaselije
6. Njegovanović Svetlana
7. Hodžić dr. Sead
8. Đorđević Radmila
9. Kurevija Slavko és  
Kurevija Bibe
10. Elez Vlasta és  
Elez Spasoje

### SZLOVÉNIA



1. Arbeiter Jožica és  
Dr. Arbeiter Miran
2. Bizjak Marija
3. Jazbinšek Kim
4. Brumec Lovro
5. Bole Natalia és  
Bole Matej
6. Bigec Danica
7. Novak Mihaela
8. Iskra Rinalda és  
Iskra Lucano
9. Mirt Joze és  
Mirt Antonija
10. Hladnik Barbka



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

# Együtt a siker útján

## Senior manager szintet ért el

Mrakovics Szilárd és

Csordás Emőke



## Manager szintet ért el

Bakos Róbert és Újváry Zsuzsanna  
Dulić Tanja  
Hajdu Adrienn  
Kiss Attiláné és Kiss Attila

Kobza Rita Zita  
Kostić Nada  
Külley István Zsolt  
Nagy Zoltán

Novoseljački Slobodan és  
Novoseljački Julka  
Rac Mihály és Rac Erzsébet  
Szakál Istvánné és Szakál István



## Assistant manager szintet ért el

Ádám Miklós és Ádám Miklósné  
Csillag Adrienn és Lányi Roland  
Czuczor Aranka  
Damjanović Marina  
Dojčinović Ana és Dojčinović Nebojša  
Dr. Czap Lajos  
Dr. Horváth Györgyike és  
Kóta Béla György  
Dr. Kása Gergely  
Dr. Tárczy Jolán és Zyzych Andriy  
Eszes Emil és Eszes Emilné  
Eszes Anita

Fridrik Eszter  
Kocsi Katalin  
Kovács Tímea  
Kurucz Levente és Kurucz Leventéné  
Kósa János és Kósa Jánosné  
Kőszegi Péter  
Lábodí Éva  
Lukács Levente  
Molnár Ágnes  
Pálóczi Ildikó és Varga István  
Pásztor József és Sugár Orsolya  
Papp Dániel Botond

Stojiljković Srba  
Svenderman Hajnalka és  
Svenderman Stevan  
Szakacs Eszter  
Tarjányi Imre és Tóth-Baranyi Anita  
Tomić Nataša és Tomić Dejan  
Turjačanin Snežana  
Urbán Éva  
Urbán Katalin  
Vorgučin Rac Aranka és  
Vorgučin Boško  
Zoványi Katalin



## Supervisor szintet ért el

Avramović Veroslava  
Bácskai Zsuzsanna  
Bakonyi Katalin és Bakonyi Károly  
Balogné Kósa Andrea és  
Balog Gábor  
Batári Péter és  
Batáriné Gődér Natália  
Benke Adrienn  
Bondžić Gordana és Bondžić Milan  
Cvetković Veselin és  
Cvetković Mirjana  
Czakó Gabriella  
Czezon László  
Dege György  
Dikić Slavica  
Đurđević Marina és Nikolić Siniša  
Dr. Kaluđerški Sonja és  
Kaluđerški Siniša  
Dr. Balogné Nagy Katalin és dr.  
Balogh Imre  
Dr. Ginál Rózsa  
Dr. Kozinszky Zoltán  
Dr. Bitó Tamás  
Dudás Imréné  
Duduković Goran és Duduković Jelena  
Döbrössy Ágnes  
Erdős Tamás és Erdősné Solymosi Edit  
Fekete Márta és Fekete József  
Ferencz Zsolt és Szabó Anita

Forray Rita  
Földi Attila  
Földi Istvánné  
Fülöp Enikő  
Gáspár Gyöngyi  
Galambos Krisztina  
Gyuris Anita  
Hadrik Marija és Hadrik Jan  
Havasi Tamás  
Horváth Szilvia  
Hutóczki Melinda  
Ipacs Eszter  
Jáger Katalin  
Janjić Mirjana és Janjić Rade  
Japundžić Miloš  
Jovanić Mile és Jovanić Milka  
Kádár László és Fekete Erika  
Kanzler Andrea  
Karda Boróka  
Kasza Csaba  
Kecskés Zsolt és Kecskés Zsanett  
Kigyósi Tibor és  
Kigyósiné Fazekas Magdolna  
Kiss Béla és Kissné Király Judit  
Kissné Dalanis Ildikó és Kiss Ferenc  
Kostić Momčilo  
Kostić Veselin  
Kovács Erika  
Kovács Nikolett

Körösi Zsolt  
László Károly és László Károlyné  
Labrnja Svetlana és Labrnja Zoran  
Laposa Katalin  
Magda Gábor  
Magyar Anita  
Megyaszi Tamás és Bartha Ildikó  
Mičić Gordana  
Mihajlov Snežana és  
Mihajlov Bogoljub  
Milovanović Radoslava  
Molnár Zoltán Tihamér  
Molnár Zoltánné és Molnár Zoltán  
Németh Péterné  
Nacsa Tibor  
Nagy Mónika  
Nagy Ildikó  
Novak Mihaela  
Nyóger Dezsőné  
Orgován Jánosné  
Pálinkás Józsefné  
Pável Ildikó  
Péterné Lengyel Katalin és  
Péter Imre  
Pavlović Goran és  
Pavlović Dragana  
Perjési Andorné és Perjési Andor  
Popović Biljana és Popović Miodrag  
Pruzinszky Ivett





Radišić Smiljka  
Rakočević Jelena és Rakočević Vladimír  
Reich Szabolcs  
Rimai György és Rimai Györgyné  
Schwahofer Krisztina  
Scultéty Katalin  
Sebes Viktor  
Somogyvári Zoltánné  
Sudar Slobodan és Sudar Živadinka

Szabó László  
Szilágyi Henriett  
Szilágyi Bernadett és Csudai Sándor  
Társi Józsefné  
Tanács Imre és Tanácsné Kiss-Patik Tünde  
Tesla Branko és Tesla Ester  
Toppantó Judit  
Tornyiné Horváth Andrea és  
Tornyai Ferenc

Tóth Eszter  
Tóthné Kertész Ilona és Tóth László  
Vajdáné Lajkó Mária Csilla és Vajda Imre  
Varga László és Varga Katalin  
Veress Ildikó és Novák Tamás  
Vujić Nada  
Vukelić Marjan  
Zsupos Sándorné és  
Zsupos Sándor

## 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 Vladimír  
Bánhegyi Zsuzsa és Dr. Berezvai Sándor  
Brumec Tomislav  
Becz Zoltán és Becz Mónika  
Begić Zemir  
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  
Fejszés Ferenc és  
Fejszésné 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 Vladimír és Jakupak Nevenka  
**Juhász Csaba és Bezzeg Enikő**  
Kása István és Kása Istvánné  
Keszlerné Ollós Mária és Keszler Árpád  
Kibédi Ádám és Otós 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 Lenkó 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  
**Mrakovics Szilárd és Csordás Emőke**  
Dr. Németh Endre és Lukácsi Ágnes  
Németh Sándor és  
Némethné Barabás Edit  
Ocokoljić Daniela  
Ocokoljić Zoran  
Orosz Ilona és Dr. Gönczi Zsolt  
Orosz Lászlóné  
Ostojić Boro  
Papp Tibor és Papp Tiborné  
Dr. Pavkovic Mária  
Perina Péter  
Petrović Milena és Petrović Milenko  
Radóczki Tibor és Dr. Gurka Ilona  
Ramhab Zoltán és Ramhab Judit  
Révész Tünde és Kovács László  
Šaf Ljiljana és Šaf Vladimír  
Senk Hajnalka  
Stegená 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 Szöllösi Cecília  
Bánhegyi Zsuzsa és  
Dr. Berezvai Sándor  
Bíró Tamás  
**Botis Gizella és Botis Marius**  
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  
Rózsahegyi Zsoltné és  
Rózsahegyi 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  
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!

## 2007. ÉVI SUCCESS DAYS

Január 13., február 17., március 24., május 26., június 23., július 21.,  
szeptember 15., október 20., november 17., december 15.

## 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: Fódi 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
- Sarajevói iroda: 71000 Sarajevó, 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. Mrolnár 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, Ucutelj Tasina 13/1.  
Tel.: +381-18-514-130, +381-18-514-131
- 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

## TISZTELT MUNKATÁRSAINK!

Ezúton tájékoztatom Önöket, hogy a Forever Living Products Nemzetközi Üzletpolitikája 14.3.3.3. pontja megsértése miatt Kovács Péter munkatársakat a Forever Living Products International, Inc. döntése alapján kizártuk a Forever Living Products Magyarország Kft. termékforgalmazói köréből.

**HATÁROZATI!** Galánfy Lászlóné és Galánfy László a Forever Living Products International Inc. döntése alapján írásban figyelmeztettük, státuszukat és teljes hálózatukat áthelyeztük Láng Raymund és Lángné Galánfy Nóra alsóvonalába, eredeti szponzorvonal alá.

**SZABÁLYTALAN!** Soha ne vásároljon vagy értékesítsen termékeket egyéb elektronikus csatornákon vagy kiskereskedelmi egységekben. Az elektronikus média különféle értékesítési csatornára 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. **Tájékoztatjuk Önöket, hogy a szerződések meghatalmazás nélküli aláírása és leadása szabálytalan, közokirat hamisítás miatt továbbítani fogjuk az illetékes hatóság felé.**

### Rendeljen termékeket a [www.flpseeu.com](http://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](http://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 bónuszszámlolásuk (vállalkozói díjszámlolás) utolsó sorában megtalálják felhasználónevüket (LOGIN ID) és jelszavukat (PASSWORD) az amerikai céges honlap ([www.foreverliving.com](http://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, szerbiai 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](http://www.flpseeu.com)” régiókn honlapja és magyarországi webáruházunk elérhetősége. Ennek eléréséhez és a vásárláshoz belépőkódjaikat 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 pointeredményeiről 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 elszámolás 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 ügyeljene 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 **vállalkozóidj-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 megfelelő ellenőrzését követően lép életbe. Az Üzletpolitikában leírtak ellen vét, aki a már egyszer regisztrált termékforgalmazó munkatársat másodszorra is belépteti a reszponzorálási eljárás mellőzésével.

## A MAGYARORSZÁGI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

Tájékoztatjuk Tisztelt Forgalmazóinkat, hogy az november 18-án 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!**



Debreceni iroda

## Tájékoztató engedményes vásárlás igénybevételéhez

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

- 1. Nyilatkozat.** Kérjük, ügyeljene 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 ellenőrzésként 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-igénybevételt jelent, vagyis bónuszfizetést, 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!

## FLP raktár, Budapest





**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 sztorozzuk és pontjaikat visszavonjuk. A megrendelt termékek árát és a szállítási díjat átvételkor kell megfizetni. A kiszállítási 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 címzetthez 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. november 25-én 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 szarajevói iroda címe: Akifa Šeremeta do br. 10, 71000 Sarajevo.

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 Esma** +387-62-367-545

Munkaideje: munkanapokon 18:00 – 21:00

Orvosszakértő-tanácsadónk szerdánként tanácsadást tart a szarajevói 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 +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

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



**A lendvai iroda**

### 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. Mezósi László állatorvos: +36-20-552-6792,

### Horvátországi orvos szakértőink telefonszáma:

- Dr. Ljuba Rauski Naglic: +385-9151-76510
- Dr. Eugenija Sojat Marencić: +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](http://www.flpseeu.com)

#### MŰSOR BEOSZTÁS

2006. november 13-tól december 10-ig

- |       |  |
|-------|--|
| 10.00 | Híradó                                     |
| 10.05 | Az FLP 25 éve                              |
| 10.20 | Holiday Rally – Porec – 2006.              |
| 11.15 | Európai Rally 2006 – Cannes, Nizza         |
| 12.20 | Success nap – Dr. Kósa L. Adolf            |
| 12.40 | Termékismertető film – Forever Pomesteen   |
| 12.45 | Managéri találkozó 2006 – Szirák           |
| 13.45 | Success nap – Császár Ibolya               |
| 14.05 | Interjú Dr. Bakanek Györggyel              |
| 14.30 | FLP - Marketing terv                       |
| 14.45 | Success nap – Radóczki Tibor               |
| 15.05 | Interjú Gecse Andreával                    |
| 15.35 | Michael Strachowitz – Hogyan indíts el...? |
| 16.30 | Termékismertető film – Active HA           |
| 16.35 | Növénytől a termékig                       |
| 50.50 | Sampon-mese                                |
| 16.55 | Tonk Emil - Üzletépítés                    |
| 20.20 | Termékismertető film – Forever Pomesteen   |
| 17.25 | Virág Tibor – Ez attól függ... .           |
| 18.00 | Híradó                                     |
| 18.05 | Az FLP 25 éve                              |
| 18.20 | Holiday Rally – Porec – 2006.              |
| 19.15 | Európai Rally 2006 – Cannes, Nizza         |
| 20.20 | Success nap – Dr. Kósa L. Adolf            |
| 20.40 | Termékismertető film – Forever Pomesteen   |
| 20.45 | Managéri találkozó 2006 – Szirák           |
| 21.45 | Success nap – Császár Ibolya               |
| 22.05 | Interjú Dr. Bakanek Györggyel              |
| 22.30 | FLP - Marketing terv                       |
| 22.45 | Success nap – Radóczki Tibor               |
| 23.05 | Interjú Gecse Andreával                    |
| 23.35 | Michael Strachowitz – Hogyan indíts el...? |
| 00.30 | Termékismertető film – Active HA           |
| 00.35 | Növénytől a termékig                       |
| 00.50 | Sampon-mese                                |
| 00.55 | Tonk Emil - Üzletépítés                    |
| 01.20 | Termékismertető film – Forever Pomesteen   |
| 01.25 | Virág Tibor – Ez attól függ... .           |
| 02.00 | Híradó                                     |
| 02.05 | Az FLP 25 éve                              |
| 02.20 | Holiday Rally – Porec – 2006.              |
| 03.15 | Európai Rally 2006 – Cannes, Nizza         |
| 04.20 | Success nap – Dr. Kósa L. Adolf            |
| 04.40 | Termékismertető film – Forever Pomesteen   |
| 04.45 | Managéri találkozó 2006 – Szirák           |
| 05.45 | Success nap – Császár Ibolya               |
| 06.05 | Interjú Dr. Bakanek Györggyel              |
| 06.30 | FLP - Marketing terv                       |
| 06.45 | Success nap – Radóczki Tibor               |
| 07.05 | Interjú Gecse Andreával                    |
| 07.35 | Michael Strachowitz – Hogyan indíts el...? |
| 08.30 | Termékismertető film – Active HA           |
| 08.35 | Növénytől a termékig                       |
| 08.50 | Sampon-mese                                |
| 08.55 | Tonk Emil - Üzletépítés                    |
| 09.20 | Termékismertető film – Forever Pomesteen   |
| 09.25 | Virág Tibor – Ez attól függ... .           |





**TÚRI LAJOS LUI**  
manager

**A minap át kellett gyalogolnom a Kossuth téren. Igen nagy volt a tömeg, kiabálások zúgolódások hallatszottak. Ijedten csörtettem előre, kerülgetve a lámpaoszlopokat. A színpadon a szónok éppen befejezte a mondókáját, mikor rám mutatott: – De mit szól ehhez ékes hangján a Turi Lui? – üvöltötte. A tömeg egyhangúlag skandálta; Lui, Lui, Lui!**

# KOSSUTH TÉ

**N**em voltam felkészülve koncertre, de két markos legény terelgetett fel az emelvényre. Körbenéztem. Több százezer ember. Nehezen kezdtem bele mondókámba.

*Ennyi embernek még nem mondtam el az FLP marketingtervét.*

Mikor befejeztem, döbrent csend lett. Egyesek még próbáltak kötekedni, de az értelmesebbje csendre intette. Aztán jöttek a terméktapasztalatok és a minősülések. Sokan használták már, és mindegyiküknek pozitív véleménye volt a termékekről.

Az aláírásgyűjtés a kártyaigénylésre már szervezeten, rendezetten folyt. A Parlamentből is sokan hallhatták a beszédemet, mert jöttek sorra a képviselők pártállástól függetlenül, kéz a kézben. Mindenki csatlakozni akart.

Éjfél körül már szó sem volt KDNP-ről, SZDSZ-ről, MDF-ről, Fideszről vagy MSZP-ről. . . FLP volt az összefogó szó. Petíciót nyújtottunk be *Védjük meg az állatokat!* címmel. Politikusaink láthatóan megnyugodtak. A jogászok fogalmazták az új alkotmányt;

***Egészséget és anyagi függetlenséget az egész országnak!***

Ez volt a cél. Több miniszter, köztük a miniszterelnök is magától nyújtotta be lemondását, hogy így is több időt tudjon fordítani a supervisor szint elérésére.

Reggelre felállt az új kormány. Elnök nem kellett, a miniszterek és a minisztériumok eltűntek. Ott senki nem akart dolgozni. Mindenki egy olyan munkahelyet keresett magának, ahol jó légkörben, kedvesen és mosolyogva tudják megbeszélni egymás problémáit, tapasztalatait. Először persze a mezőgazdaságba, az építőiparba vagy a köztisztaságba mentek segédkezni, mert tulajdonképpen semmihez sem értettek.

A parlament 12 emberből állt össze. Mindenki egy-egy hónapot képviselt, azt is társadalmi munkában. Sok





# RI TÖRTÉNET

tisztviselő sem volt. Őket az ország *felelőseinek* nevezték ki.

A természetgyógyászat-felelős az orvosi átképzéssel foglalkozott leginkább, és azzal, hogy a kórházak nagy része a *bent alvósos* sikernap utáni pihenésre szakosodjanak.

A kulturális felelős, **Pósa F. Adolf** a Magyar Televízió átalakításával foglalkozott.

A NATURE-MIN csatorna mélytengeri üledékekről, moszatok, kagylók, rákok életéről sugárzott megrázó képeket.

Morbi műsora: a forever lite ultra és a freedom kortyolgatása mellett, kúszva kellett elcsípni egy-egy gyorsan guruló garcinia plus!

Visszajött a tévémaci, aki a gyerekeket tanította aloeszappannal mosakodni és az aloe fogkrémrel fogat mosni. Itt azért újítottak, mert csak gargarizált és nyelt. Nem köpött. Teljesen el akartuk felejteni a III/III-as éveket.

A Stihl konyhájában megtanultuk, hogyan főzzünk omega 3 és omega 9 telítetlen zsírsavakkal pörköltöt.

A lakáskultúra-műsor Hogyan tapétázzuk propolisszal a meszelt falat? címmel tanítgatott minket. A tévé híradója elsőként hozta a svájci zavargásokat. Mindenképpen Magyarországhoz akartak csatlakozni, de Ausztria résen volt, nem hagyta magát. Lezárta a határokat. Nehogy eláraszszák a svájcisapkák a magyar boltokat.

Aztán a köztársági elnökünket faggatta a tudósító: – Na, Mi lesz? – **Sándor** nyugodtan válaszolt; megyünk a Rallyre. Mély megnyugvás ült a riporter arcára.

Belpolitikánk legnagyobb problémájára váltott a híradó. Nem jutottunk dűlőre, hogyan nevezzük el az újonnan épült 67. hidat a Dunán. De abban gyorsan megegyeztünk, hogy Budapest és Debrecen között ne álljon meg a metró, majd Budapest és Szolnok között építünk egy másikat.

A GINKGO című új műsor bemutatta azokat a tanulni vágyó volt politikusokat, akik négy év alatt akarták elvégezni a nyolc általánost.

A Multi-Maca szexcsatorna meghozta gyümölcsét. Egyre több kismamát lehetett látni a parkokban és a játszótereken. Minden kismama Royal Jelly-utalványt kapott ajándékba születendő gyermekei számától függően. Törvény biztosította az ingyenes KIDS és FIRST használatát.

Az egészségügyre szánt több ezermilliárd forintot átcsoportosították a gyerekek tanulására.





A nyugdíjbiztosítás megszűnt. Senki nem akart nyugdíjba menni. Magyar állampolgár a megérdemelt jogdíjából minden negyedéven kétszer mehet külföldre pihenni.

Ahogy fejlődött az ország, és egyre magasabban képzett szakembereink lettek, vendégmunkásokat kellett behívunk az országba. Jöttek is Svájcból, Németországból, Hollandiából. Kellettek is, mert nyáron kiutazott az ország nagyobbik fele. Ki a hegyekbe, ki a tengerpartra, és sokan a tengerentúlra. Dubai lakossága gyorsított tanfolyamon vett részt a magyar nyelv elsajátításában, hogy minőségben is többet nyújthasson a magyar turistáknak.

A külügy felelőse, Lenkei sem volt tétlen. Disneyland mintájára megépítette a ferihegyi reptér mellett a Parlament eredeti nagyságú mását, így elkerülve a fővárosi dugókat fogadta az országunkba özönlő külföldi minisztereket, akik magukkal hozták gazdasági szakembereiket, befektetőiket, és sokszor az ipari kémeket is, akik azt kutatták, hogy miből fizettük vissza az összes tartozásunkat.

Na azért volt dolga a belügy felelősének is. A sikernapok után a géllal dobálódzókat kétnapos *liciumos kezelésre* íteltette a helyi wellnessbörtönökbe.

Egyébként a magyar rendőrségnek sok munkája nem akadt. Az állomány fiatal nőkből verbuválódott. Felszerelésük is csak egy spray-ből állt, mely a szűrt aloe 99,8 százalékos változata volt aktivátor néven. Szembe spriccelve először csíp, de utána biztosítja a tisztán látás minden örömét.

A Gyémánt és Zafir országa lettünk. A bulvárlapok egyre többet foglalkoztak **Vérobi** múltbeli tartozásaival, melyeket a hős maga mesélt el sajtótájékoztatóin. A hőskor – mondja a mester –, mikor a telefonfülkéből szerveztem mínusz tíz fokban kiskabátban az I/I-eseket. Ma már az USA egyik legbefolyásosabb befektetője. Mióta felvásárolta Bill Gates birodalmát, azóta már határozottabban kapcsolja be laptopját.

Apropó, TÖZSDE! A világ minden híradása remegve figyeli a magyar BUX alakulását. Magyarországra özönlik a tőke a világ minden tájáról! Az áfát eltörölték.

A személyi jövedelemadó évi 5 százalékos. És az is csak supervisorri minősítés után!

Az OPEC aggodalmát fejezte ki a magyarországi tudományos fejlesztések miatt. A százhalombattai olajfeldolgozó leállt. Az új autók, a hőerőművek, de még a repülőgépeink is a kutatóink által kikísérletezett aloetea *már felhasznált*, de még *újrahasznosítható*, filteres változatával üzemelnek.

A gyógyszeripar is jelentősen megváltozott. Egy-két gyár megpróbálta hamisítani a Forever-termékeket, de a többség az aloeszappan, -sampon és tusfürdő dizájnos egyéni csomagolásait gyártotta.

A turizmus hihetetlen méreteket öltött. Beindultak a mulatók, a táncpaloták, az éttermek, a színházak, megteltek magyar, és külföldi nézőkkel. Arab sejkek, amerikai mágnások, hírességek lepték el Budapest és Magyarország majd minden települését. Brad Pitt

Nógrádmegyeren vett családi házat, Michael Jackson Hajdúszoboszlón fehérrített magát a Probiotic hotellánc gőzfürdőjében.

Komoly sportdiplomáciai sikerként könyvelhetjük el, hogy készülhetünk az olimpiára *mint rendező ország*. Futballcsapatunk is van már, akik a világbajnokság döntőjére készülnek Tatán. A magyar színekben játszó Ronaldinho, David Beckham, Rooney az edzések után a végleges letelepedési engedélyüket kérvényezték Magyarországra.

A világbajnokság után ők nevelik ki a magyar srácokat a következő megmérettetésre.

Hát igen! Most itt ülök a Csürke-palota kertjében, az aloetea illatozik csészében . . .

De mi történik? Hirtelen homályosan kezdek látni. Füst van! Géza úr rágyújtott volna? Nyúlok a Visionért, de nem tudom mozgatni a kezemet, fehér köpenyes emberek fogják a pulzusomat, és bagószagú doktor borogatja a fejem, amit beütöttem egy lámpaoszlopba, mikor nekimentem a nagyszínpad előtt.

Lassan feltápáskodom, és ahogy körülnézek, csak letaposott fűvet, eldobott üvegeket és csikket látok. Újra a valóság. Nem tudom, merre induljak, hova akartam eljutni, csak kóválygok üresen céltalanul. Még a nevemet is elfelejtettem. Véletlenül a zsebembe nyúlok, ahol egy kártyát találok: Túri Lajos manager, 360-000-464-899. Beugrott. FLP. Már tudom, hová tartozom, merre és miért indultam el. Hozzátok!



**NÓGRÁDI BENCE**

üzleti előadó (Dél-Afrika)

**Amióta létezik MLM-rendszer, örök vita folyik arról, hogy ebben az üzletben vajon kell eladni vagy sem. Mivel az üzletkötés sokak számára a világ legnehezebb melója, amelynél egyesek szerint még a helikoptervezetést is könnyebb megtanulni, az üzletépítés eme „árnyoldalát” igyekszünk finomítani, vagy akár teljesen elhallgatni. Ezért előszeretettel mondjuk az érdeklődőknek, hogy „itt nem kell eladni”, vagy „nem klasszikus eladásról van szó”.**

*Részlet a nemrég megjelent **Mikor leszél milliomos? II.** című network marketingkézikönyvből, amelynek első része 2005-ben bestseller eladási példányszámmal ért el a magyar üzleti könyvek piacán. A szerző elérhető a [milliomos@milliomos.hu](mailto:milliomos@milliomos.hu) e-mail címen vagy személyes honlapján: [www.nogradibence.hu](http://www.nogradibence.hu).*

# Tippek a Sikerhez

## Amit az eladásról minden üzletépítőnek tudnia kell

**I**gaz, ami igaz: az okos termékforgalmazó „nem termékek eladásával foglalkozik”, hanem „tájékoztat másokat a termékek létezéséről”. Ezért egy hálózat felépítéséhez valóban nincs szükség kifinomult üzletkötői vagy tárgyalástechnikai készségre, ahogy az sem létfontosságú, hogy az üzletépítő kívülről fújja az olyan eladási technikákat, mint a Columbo-zárás, a Benjamin Franklin-zárás vagy a Hruscsov-zárás.

A multilevel marketingrendszer azonban egy ÉRTÉKESÍTÉSI MÓDSZER, amelynek lényege hatvan éve változatlan:

1. A hálózat tagjai használják a cég termékeit.
2. A hálózat tagjai továbbajánlják azokat az ismeretségi körükben, és ezért jutalékot kapnak.
3. A vásárlók egy része kedvet kap az üzletépítéshez, és az ő teljesítményük után is kapnak fizetést a struktúrában felettük lévő közvetlen vezetők.

Bármilyen meglepő, a cég az értékesítési forgalom után fizeti a jutalékot a forgalmazónak.

Az igazi macera akkor kezdődik, amikor három emberen akarjuk behozni azt, amit harmincon kellene. És csodálkozunk, hogy az a három ember már annak sem örül, ha meghallja a nevünket a telefonban. Mert tudják: ha mi vagyunk a vonal végén, az nekik pénzbe kerül.

Rendszeresen találkozom a tanfolyamainkon olyan üzletépítővel, akik évek óta próbálnak ötről a hatra jutni, de sem kérdezni, sem időpontot egyeztetni, sem ajánlást kérni nem tudnak. Ezek az emberek nem azért sikertelenek, mert rossz képességűek, vagy „nem az MLM-re születtek”, hanem mert soha *nem tanították meg őket az értékesítés alapjaira*.

A legtöbb hálózatban óriásit lendítenénk a kezdő munkatársaink túlélési esélyein, ha az eladási vitatéma szőnyeg alá söprése helyett rögtön az indulásnál tiszta vizet öntenénk a pohárba: „Hölgyeim és Uraim! A hír igaz – az üzletünknek bizony része az eladás. És éppen ezért külön hangsúlyt fektetünk az elindulásuknál az eladási alapok megtanulására”

Persze nehogy azt hidd, hogy háromnapos eladási tanfolyamról

beszélék! Kezdetnek éppen elég, ha az új indulónak megtanítod a legalapvetőbb hibákat, amelyeket egy üzletépítő az eladásban elkövethet.

## 1. Ha egy mondatban kellene megfogalmaznom, amit az eladásról tudni érdemes, akkor ez lenne: MINDEN ÜZLETKÖTŐ TÚL SOKAT BESZÉL!

Ez bizony vonatkozik a hálózatépítőkre is. Minden eladás alapja, hogy hallgassuk meg, mit akar az ügyfél, majd adjuk *pontosan* azt, amire szüksége van. Ezzel szemben mit tesz egy átlagos üzletépítő, amikor potenciális vásárlóval találkozik? Megállás nélkül magyaráz! Lehengerli a másikat a termékekkel. Lyukat beszél a hasába!

Az ügyfelek gyakran kérik tőlünk, hogy üzletkötőiket mindenekelőtt a kifogások kezelésére tanítsuk meg. Ilyenkor türelmesen elmagyarázom, hogy az eladó legfontosabb képessége az ügyes KÉRDEZÉSTECHNIKA. Az eladási tréningen messze a legtöbb időt azzal töltjük, hogy megtanuljuk, hogyan kell hatásos kérdéseket feltenni az ügyfélnek.

Már csak azért is, mert ha jó kérdéseket tesz fel a beszélgetés elején, akkor később nem lesz szükséged kifogáskezelésre.

## 2. A túl sok duma mellett a másik „népszerű” eladási hiba az, amikor a vásárlóval összehozott találkozóra előre kiterveljük, hogy melyik terméket akarjuk eladni.

Ennek egyik oka lehet, hogy ezért a termékért kapjuk a legnagyobb

jutalékot (pl.: biztosítások esetében), vagy a hálózatban elterjedt, hogy melyik a „legnépszerűbb termék”, és ezért mindenki ezt ajánlja. Az ilyen „előre tervezett” találkozónak az eredménye, hogy az üzletépítő NEM FIGYEL arra, amit az ügyfél mond, ezért a találkozó gyakran torkollik nézeteltérésbe. Éppen a napokban találkoztam egy „egészségmegőrzési tanácsadóval”. Hiába mondtam el háromszor is, hogy mire van szükségem, ő továbbra is egy, az igényeimet jóval felülmúló termécsomag megvásárlására próbált rábeszélni. (Mint később kiderült, azért, mert abból bőven volt neki még raktáron.) Csoda, hogy az ilyen üzletkötő elől a vásárló fejvesztve menekül?

Zig Ziglar amerikai sales-guru szerint minden eladásnak öt akadálya van:

nincs szükség, nincs pénz, nincs sietség, nincs vágy, nincs bizalom. Én hozzátennék egy hatodikat is: amikor nincs is ügyfél!!!

## 3. Ne keverd össze az üzletépítést a direkt értékesítéssel!

A legtöbb hálózatépítő kerüli az eladást, mint Charlie a magas C-t. Mások átesnek a ló másik oldalára: van, aki *kizárólag* az eladásra koncentrál, és hihetetlen forgalmat bonyolít, teljesen egyedül. Emlékszem egy tanulómról, akit csak úgy becéztem: *Kurácsi mama*. Szívós üzletasszony. Ha „jó passzban” van, képes egyetlen hónap alatt másfél millió forintnyi tisztítókendőt értékesíteni. De vajon mennyi ideje marad a heti tizenöt termékbemutató mellett a csoportépítésre? És hány munkatársa lesz képes szintén





véghezvinni ezt az emberpróbáló teljesítményt? Ez a módszer nem lesz másolható.

Az üzletépítésnek ugyan része az eladás, de azért magában a nevében is benne van a lényeg: *üzletet építeni* jöttünk, nem eladni.

#### 4. A kezdő legelső feladata: keress vásárlókat!

A másik oldal, hogy mivel az eladásról nem szívesen beszélünk, sok új belépő kapásból az üzletépítésre koncentrálnak, és kizárólag „igazgatókat” hajt fel. Mivel az üzlet jelszava a másolódás, az egész csoport követi a vezető példáját. Így jönnek létre a több száz emberből álló, forgalmat viszont alig bonyolító csoportok, ahol senki nem fogyaszt vagy értékesít, csak ül és vár, hogy majd valaki más elkezd „alatta” dolgozni.

A kezdő üzlettársnak éppen ezért a legelső tennivalója (rögtön a névlista megírása után) ez legyen: találjon *tizenkét törzsvásárlót*, akik minden hónapban rendszeresen vásárolnak terméket. A legtöbb esetben a vevők gyűjtéséhez már az is elég, ha az emberek tudnak a *termékek létezéséről*. Mint üzletépítő az igazi feladatod nem a termékek értékesítése, hanem megtalálni azokat az embereket, akiknek szükségük van rád! Ezért papolom folyamatosan a tréningeken, hogy az üzletépítésben a hangsúlyt nem a tárgyalástechnikára kell fektetni, hanem a promócióra, vagyis önmagad (és a termékek) reklámozására.

Azt kell eléred, hogy minden ember tudja a környezetében, hogy ha szüksége van táplálék-kiegészítőre,

akkor ezt nálad korrekt áron, jó minőségben, gyorsan megkapja.

#### 5. A záráshoz szükséges, hogy megkérdezzük a vásárlót: *köll* vagy nem *köll*?

Tapasztalataim szerint az elmaradt eladások mögött *legalább* ötven százalékban pofonegyszerű ok húzódik meg: az üzletkötő *soha nem kérdezte meg az ügyfelet, hogy akar-e vásárolni*.

Ott ülsz az ismerősöddel szemben, bemutatod a terméket (vagy az üzletépítés esetében az üzleti lehetőséget), és most jön a nagy pillanat: akcióba kellene lendülnie, ami ebben az esetben a rendelési nyomtatvány vagy a csatlakozási kérdőív aláírását jelenti. Magyarul eredményesen kell lezárnod a találkozót!

Sok üzletkötő fél a visszautasítástól, vagy nem meri elhinni, hogy a vásárló tényleg venni akar, ezért folytatja a tájékoztatót, és jóformán „kidumálják” a vevőt a vásárlásból. Hogy ezt a hibát elkerüld, KÉRD MEG AZ ÜGYFELET, HOGY SZÍVESKEDJEN DÖNTÉST HOZNI!

Minden eladási helyzetben a sikeres záráshoz három dolog szükséges:

1. megfelelő időzítés (a vételi jelzések ismerete);
2. hatékony zárókérdés;
3. ne idegeskedj!

A legelső tennivalód, hogy előre megfogalmazod néhány egyértelmű *zárókérdést*. Gyakorold ezeket, amíg teljesen „feszültségmentesen” ki tudod mondani őket, mintha csak azt kérdeznéd valakitől, hogy kér-e egy csésze teát. Ne izgulj! Legfeljebb azt mondja, hogy most nem érdekl

a dolog. Na, és akkor mi van? A nagy számok törvénye alapján máris egy lépéssel közelebb kerültél ahhoz, aki azt mondja majd: „Igen!”

#### 6. Amit SO-HA ne felejts el kérni!

Sikerült lezárni egy eladást? Remek! Tudom, hogy már rohannál tovább, nehogy az ügyfél meggondolja magát. De amikor ezt teszed, jusson eszedbe, amint felemelt mutatóujjal ott állok a közeledben, és téged figyellek. Nem felejtettél el valamit? Dehogynem! Ajánlást kérni!!!

Az eladást csak abban az esetben tekinthetjük befejezettnek, ha sikerült néhány olyan személy nevét és telefonszámát megszerezni, akiknek szintén szükségük lehet a termékeinkre. Az ajánlaskérés valójában sokkal egyszerűbb, mint azt sokan gondolják. A legtöbb esetben azért nem kapunk ajánlásokat, MERT NEM KÉRÜNK AJÁNLÁSOKAT!

Minden egyes jelölttől (vásárlótól) úgy távozz, hogy legalább három ismerőse neve és telefonszáma van a birtokodban, akár történt eladás, akár nem.

Ha másképp nem megy, állítsd be a mobiltelefonod ébresztőjét, hogy emlékeztessen: ajánlást kell kérned! (Kezdő üzletkötőként a tárgyalásaim előtt mindig a kézfejemre írtam fel, hogy „Ajánlás!” Az ügyfél persze meglátta, rákérdezett, hogy mi az. Ha már a témánál voltunk, sokkal egyszerűbb volt ajánlást kérni!)

Megjelent a szerző engedélyével.  
Minden jog fenntartva  
© Rhino Training Kft. 2006.  
www.milliomos.hu



**KALMÁR EDIT KRISZTINA**  
manager

**A legnagyobb tisztelettel szeretnék köszönetet mondani mindazoknak, akik végigkísértek az úton, felső vonalaimnak, Szabó Józsinak és Marikának, dr. Miliesz Sándornak, testvérvonalaimnak, akik bíztak bennem, folyamatosan erősítve hitemet, hogy képes vagyok felépíteni ezt az üzletet.**

# Ha nem félnél,

**K**ülön köszönetet szeretnék mondani az öt frontsupervisorai csapatnak – **Szabó Dóri, Szőcs Márta és Lipcsei Árpai, Szabolcsikné Schalk Zsuzsi (DM Zsuzsi ☺), Fitt Zsolti, Csávás Lajosnak és Pappné Bekker Juditnak, az egész martfői csapatnak, valamint Domján Attilának és csapatának** –, hogy hittek nekem, hogy együtt meg tudjuk csinálni! Egy életem egy halálom, most Ti jöttök!!!

Rendkívül hálás vagyok **szponzoromnak, Berkics Mikinek**, aki a legnehezebb pillanatokban is „kirángatott” elkéséredéséből, támogatásával és biztatásával végig mellettem volt (van), (lesz).

Köszönöm Istennek, hogy megtartott az úton, és bölcsen igazgat mindenenk felett!

Az ÉLET engem is megpróbált! De *az akadályok azért vannak, hogy legyőzzük őket.* Kedves Barátaim! Ne féljete az előttetek álló nehézségektől! Mindnyájunknak utat kell találnunk az élet labirintusában, és a változások közepette is el kell érünk céljainkat. *Mi vagyunk a felelősek a saját boldogságunkért!*

Azért írom e sorokat, hogy bátorítsalak Benneteket, és erőt adjak Nektek, hogy távolítsátok el a saját magatok építette falakat, hogy egészségessé, víg kedélyűvé váljatok, és hogy elhiggyétek: **megérdemlitek a boldogságot!**

Az én útkeresésem a rendszerváltozással egy időben kezdődött. Tanítói-tanári pályám kezdetén tele lelkesedéssel, álmokkal és egy házassággal indult minden. Hogy a céljainkat meg tudjuk valósítani, és családot tervezhessünk, betársultunk egy pulykavállalkozásba. El sem tudjátok képzelni, mit jelentett mindez! Délelőtt tanítottam Pécsen (merthogy én pécsi lány vagyok), délutántól másnap reggelig Pécsről 40 km-re „pulykáltunk”.

10 000!, azaz tízezer aranyos kis pulyka. Etetés, itatás, majd újra etetés, itatás. Mikor befejeztük a farm utolsó épületében, az elsőben kezdtük előlről. Etetés, itatás, etetés, itatás. Hónapokig minden nap így telt. Alig aludtam. Az állatok már nem voltak kis aranyosak. De a céljaim hajtottak. Meg tudom csinálni! Menni fog! Aztán egy hideg téli napon, amikor már az élet is fájt, és a pulykák is jól megnőttek, sőt csíptek is, egyetlen éjszakára nem mentünk ki. Megkértük a társunkat, hogy csak arra az egy éjszakára oldja meg az állatok ellátását. Akkor még nem tudtuk, hogy ezzel a saját vesztünkbe rohantunk. Azon az éjjelen az ablakok nyitva maradtak, az állatok megfáztak. Az egész állomány két héten belül elpusztult. Tízezer elhullott tetem.

Olvastam valahol, hogy „gyorsan alkalmazkodj a változáshoz”! Nekem akkor nem sikerült. Kikészültem. Azt mondogattam magamnak, hogy az *élet alapja a szabadság. Az élet célja az öröm. Az élet eredménye a fejlődés.* Hát, uccu neki. Összekanalaztam magam, és azt mondtam: *let's go!*



# mit tennél...?

A kilencvenes évek elején, csodálatos gyermekeim születése körül engem is megérintett a hálózati kereskedelem szele. Rengeteg pénzt, időt fektettem a tanulásba. Kiváló vezetőm volt. Mindent tudni akartam az MLM működéséről. Sokat tanultam, minden könyvet elolvastam, amihez abban az időben hozzá lehetett jutni, minden képzésen ott voltam, rengeteg kazettát meghallgattam, de valami hiányzott. Belőlem. Akkoriban még nem ismertem a bölcsességet: **ha túlélsz a félelmeiden, szabad leszel!** Ha meg akarod tudni, hogy hogyan gondolkodol, nézd meg, hogyan élsz! S ha meg akarod változtatni az életedet, csupán a gondolataidat kell megváltoztatnod! Hurrá! Megvan a megoldás!

Csalódottságomból tehát újra felálltam. Két pici gyermek mellett elindítottunk egy vállalkozást. Sajnos megint egy „társsal”. Egy országosan működő iskolaszövetkezetet alapítottunk, amelynek munkájában aktívan részt is vettem. Az én területem volt Dél-Dunántúl, Zala, Győr-Moson-Sopron, Vas és Komárom megye. Rengeteg utazás, óriási felelősség. Két év embert próbáló időszaka után – gyermekeimet szinte csak fényképről láttam – kezdett már felfutni az országos hálózat munkája, és rá kellett ébrednem, hogy nem jó helyen vagyok. Ismeritek a mondást: „Közös lónak túros a háta!” Felálltam, és egy szál kabátban kísétáltam az iroda ajtaján. Mikor lesz már vége az

útkeresésnek? A barátaim próbáltak lebeszélni. „Ne készítsd ki magad!” „Többet dolgozol, mint három másik ember!” – mondogatták.

A családom is igyekezett besöpörtetni velem az álmaimat a szőnyeg alá. De nem adtam fel! Időközben visszamentem tanítani, figyeltem, és egyre nagyobb meggyőződéssel biztattam magam: *A jólét természetes állapot!* Ez jár nekem is!

A mottóm az volt, hogy *bölcsőbb az útvesztőben kutakodni, mint sajt nélkül egy helyben ülni. Ha új irányba haladsz, könnyebben találsz új sajtot.* Ezért hát irányt változtattam. Hittem, hogy van megoldás!



Kell lennie! És mentem tovább. Míg nem 1995. augusztus 15-én elment az egyetlen ember, aki egyedülként fogadott el olyannak amilyen vagyok, aki hitt bennem, és aki engem a világon mindennél jobban szeretett – az Édesapám. „Ember! Küzdj, és bízva bízzál!”

Megint padló. És újra fel kell állni!  
Újra és újra.

Döntöttem. Olyan dologgal szeretnék foglalkozni, ami az egészséget szolgálja. Megfogadtam önmagam és Isten előtt, hogy soha többet nem engedek meghalni a környezetemben senkit anélkül, hogy tőlem telhetően meg ne próbálnék segíteni rajta.

Újra MLM. Hát mégis ez az én utam? Vajon ez már az, amire én oly régen várok? Gyógynövények és a multilevel marketing. Hurrrráá!!! Meg vagyunk mentve!

1997. januárjában elkezdtem a hálózatot építeni, és kitzűztem célul, hogy abban az évben augusztus 27-re megcsinálom. Megcsináltam. A következő évben folyamatosan jöttek

föl az új vezetők a csoportban. Mégsem volt minden felhőtlen. Veszélyekkel teli út Amerikába, súlyos betegség, majd egy válás. Az üzlet nem maradt az enyém. Stand up! Meddig még? Úgy éreztem, nem bírom tovább. De a megbocsátással immunrendszerünk erősebbé válik. És én egyre erősebb lettem.

Rájöttem: *változnom kell*. Mert aki nem hajlandó változni, úgy jár, mint a dinók!

Megint az iskola következett. (Még jó, hogy imádom tanítani!) Aztán az utolsó tanítási napon, ami sportnap volt, egy focimeccsen fellöktek, súlyos fejsérülést szenvedtem, emlékezetkieséssel.

Hiába: *A fejlődés végtelen!*

Új élet, új munka(hely). Magyarország vezető pénzügyi alkalmazott és képzett át befektetési tanácsadónak. Közben ismerkedtem meg az FLP termékeivel (ezúton is hálásan köszönöm **Hajdú Istvánnak és Hegyi Eszternek**), de az üzletet nem akartam. Tudtam, hogy a termékek fantasztikusak, hiszen nálam is

bizonyítottak, de úgy gondoltam, hogy az üzletre „nincs időm”. A bankban napi 10-12 órát dolgoztam, de legalább volt pénz a megélhetéshez. Két gyereket eltartani egyedül nem egy leányálom! Eleinte a Dél-dunántúli Régióban szaladgáltam, majd áthelyeztek Budapestre. Gyermekeim Pécssett, én a fővárosban. Ingáztam három évig. Nem volt könnyű! A gyerekek itthon sírtak, én ott. De menni, menni kell. Tenni, tenni kell. Újabb fogcsikorgató időszak következett. Mentem, csináltam, mert volt egy céloom! Pontosabban kettő. Lakást, autót akartam, hogy könnyebb, boldogabb életet biztosíthassak gyermekeimnek és magamnak. Megcsináltam. Na végre! Legalább valami!

Az FLP egyre közeledett hozzám. 2002. őszén a Forever egy szépségversenyt rendezett, amelyre egy barátom elküldte a fényképemet. Selejtező, elődöntő, majd november 16-án a kongresszusi palotában a döntő. Az est közben haza akartam menni. Mit keresek én itt? – kérdeztem magamtól. De **Müller Judith** „szökés közben elkapott”. Maradtam. Furcsa élmény volt, sokat tudnék mesélni róla, hogy mi minden történt azon az estén, és utána még néhány hónapig! 😊 És megint a megbocsátás – ebben az esetben azt jelentette, hogy vegyük észre az isteni fényt mindenki bennünkben, függetlenül attól, hogyan viselkedik.

Lassan elérkezett az IDŐ. 2005 novemberében **Berkics Miki**, felhívott, hogy „feltámasztott” a halálból egy régi pesti assistant supervisor vonalamat, és van hely még a kocsijában a következő Forever-sikernapra. Hagytam magam „behúzni a csőbe”. Elmentem. Ez volt életem legjobb döntése! Hobbistaként





rengeteg FLP-s rendezvényen voltam már, de akkor, ott megérintett valami. 2005. november 19-én, abban a kézilabdacsarnokban eldöntöttem: **EZT MOST ÉN MEGCSINÁLOM!!!** A Forever Living Products és én holtomiglan-holtodiglan házasságot kötöttünk.

**Miki** decemberben elutazott, én pedig ez alatt az idő alatt tanultam. Mindent megcsináltam, amit mondott! Mindent! A szponzorod az az ember, akiben ezer százalékgig megbízhatok! Ő érted van. A Te sikeredért dolgozik. **Higgy és bízz a szponzorodban! És higgy magadban!** Én tudtam, mit akarok. Már nem kerestem tovább. Ez év januárjában elkezdünk keményen dolgozni. Tudod, Kedves Olvasó, mit tűztem ki első célul? Azt, hogy augusztus 27-re manager leszek. A történelem ismételte önmagát. Megcsináltuk! Miki nélkül nem ment volna! A hálámat iránta nem lehet szavakba önteni. A nyolc hónap alatt is nagyon sok akadály gördült elém. Még januárban feltörték az autóm, elvitték az FLP-s táskámat. Benne volt a névlistám. Néhány nap múlva egy kert alján a rendőrök megtalálták. Hiányoztak a CD-k, a DVD-k, de a tolvajok a legdrágább kincset – a névlistámat – otthagyták. (Mekkora mázli!!)

Februárban megint baleset, de ezt most megúsztuk. Vagyis mi, utasok, mert a hároméves autóm, amelynek éppen előző hónapban járt le a hitele,

totálkáros lett. Hónapokig a barátaim-munkatársaim hoztak-vittek, hogy tudjunk dolgozni. Nem volt megállás.

Májusban megoperálták a régi sportsérülésből eredő porckopásomat a térdemben. Még abban a hónapban Forever-sikernap volt Budapesten. Tíz nappal a műtét után, két mankóval, de ott voltam. Nem volt kérdés, hogy menjek, ne menjek. Július – augusztusra terveztem a manageri szintet. Vért izzadtam. **Miki** „elfelejtette” mondani, hogy gondoljam át, mert hát nyár kellős közepe, az emberek nyaralnak.

Magam is rájöttem, de már csak közben. Nem volt visszaút. Tudtam jól, hogy ez egy vállalkozás. És nem automatikus a siker és a pénz. Hoztam egy döntést, és fel akartam építeni. A pesti vonalaimnak is segíteni kellett, és a szponzorom végig kitarított mellettem. „Bepakolt” a kocsijába, mankók hátra, és mentünk. Pécs–Budapest, Budapest–Pécs. A jó magyar utakon sokszor nyeltem vissza a könnyeimet a fájdalomtól (úgy, hogy Ő ne lássa), de mentünk. Hétről hétre mentünk.

Éreztem, most meglesz! Még akkor is, ha közben újra összetört az autóm. Igaz, most járóképes maradt, de akkor is. Megint megbocsátottam. (Pláne, hogy a Drága Szponzorom volt az, aki nem vett észre, és nekem tolatott. 😊 😊) Gondoltam, addig nincs baj, amíg csak a kocsi török.

Hát, itt tartunk most. Augusztus 22-én megvolt a 120 pont. A hónapot 137-tel zártuk. Köszönet még egyszer a Csapatnak és **Berkics Mikinek**, hogy jóban-rosszban mellettem voltam, segítettek ezen a szép, de rögös úton; ők azok, akik mindig elhitték és elhitették velem, hogy együtt csodákra vagyunk képesek!

**Te, Kedves Olvasóm, elhiszed-e, hogy csodákra vagy képes?**

**Ha nem félnél, mit tennél?**

A.J. Cronintól álljon itt egy üzenet: „Az élet nem egyenes, jól belátható folyosó, melyen felszabadultan, akadálytalanul vonulhatunk végig, hanem ösvények labirintusa, melyen át hosszan tartó és bajos kutatással kell meglelni az utat, s eközben időről időre zsákutcába jutunk. Ám ha van hitünk, mindig megnyílik előttünk egy ajtó – talán nem pont az, amelyikre mi számítottunk, de mindenképpen olyan, mely mögött a helyes út vár ránk.”

**Csak eggyel többször állj fel, mint ahányszor padlóra kerültél, és Tiéd lesz a győzelem! Gyere velünk, és légy szabad! Csatlakozz a győztesekhez, mert a győztesek élete egy dinamikus élet. Egy olyan élet, amelyik mindig tele van boldogsággal!**

Isten áldjon Benneteket!

## 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

**Nyomatás:** Veszprémi Nyomda Zrt. **Készült** 49 250 példányban

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

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



# Forever Living Products Hungary



FOREVER  
**Aloe 2Go**™



ALOE VERA ANTIOXIDANT FORMULA  
LIQUID DIETARY SUPPLEMENT

3 Fl. Oz. (88.7 ml)

FOREVER®