

XI. évfolyam 3. szám / 2007. március

# FOREVER



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





# Teremtsd meg saját holnapodat!

**N**emrégén tértünk vissza az éves President's Club-csúcstalálkozóról, amelyet az idén Dallasban, Texas államban tartottunk meg. Azért választottuk Dallast, mert így lehetőségünk volt megmutatni az amerikai President's Club-tagoknak az Aloe Vera of America vadonatúj épületeit, miközben élvezhettük a déliek vendégszeretetét Southfork Ranchen. Nagyszerű volt látni az izgatottságukat, hiszen sokuk számára ez volt az első alkalom, hogy ellátogattak az „új” AVA-ba, amely hihetetlenül jól néz ki. Szeretnék hatalmas „köszönöm”-öt mondani Chris Hardynak, az AVA alelnökének és valamennyi munkatársának, amiért ilyen széppé varázsolták ezt a helyet, és amiért ilyen kiváló termékekkel látnak el mindnyájunkat világszerte.

President's Club-tagjainkkal lehetőségünk nyílt néhány kiváló előadás meghallgatására is. Óriási izgalommal jelentettem be, hogy ismét elértük a 2 milliárd dolláros forgalmat, világszerte 8,75 millió termékforgalmazóval, akik több mint 120 országban tevékenykednek – és ez a lista folyton bővül!

Nagyszerű dolog foreveresnek lenni, különösen most, amikor belépünk a tavaszba, és a hőmérő higanyszála egyre magasabbra kúszik. Kicsit több napfényt látunk, több virágot, és sokkal több zöld színt. Ideje leráznunk magunkról a téli rosszkedvet, és tavaszi nagytakarítást végezni az üzletünkben. Ideje ablakot pucolnunk, hogy újra tisztán láthassunk, és többet vegyünk észre azokból a kiváló lehetőségekből, amelyek előttünk adódnak. Töröljük le a port kételyeink tükréről, seperjük le a letargia pókhálót, s közben szorosan ragadjuk meg a csodálatos lehetőséget, amelyet a tavasz kínál számunkra.

A Forever Resorts néhány hónappal ezelőtt ünnepelte létrehozásának 25. évfordulóját, és nagyszerű partit rendeztünk itt, a Home Office-ban. Ezen az estén elhangzott egy olyan mondat, amelyen azóta sokat gondolkoztam – így hangzott: „Az FLP egy különleges viselkedésformát modellez.” A beszélő arra gondolhatott, hogy mi – mint termékforgalmazók és a Forever Living tagjai – mindig úgy látjuk, a pohár félig teli van. Optimista emberek vagyunk, és én erre nagyon büszke vagyok. Büszke

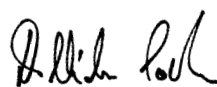
vagyok arra, hogy olyan csoporthoz tartozom, amelynek tagjai mindig készek a napfényes oldalra tekinteni, minden akadályból kihozni valami lehetőséget, és hisznek eléggé a vállalatunkban, hogy tudják: az bárkin, bárhol segíthet, majdnem minden körülmények között. Ezért arra bátorítok mindenkit, hogy folytassa a jót, amelyet már 2007-ben elkezdett. A januári számok azt mutatják, hogy ez mindnyájunk számára fantasztikus év lesz! Beszéljünk továbbra is minél több emberrel, minél több terméket osszunk meg másokkal, s dolgozzunk még egy kicsit keményebben, hogy fényesebb jövőt hozzunk létre önmagunk számára.

Eszembe jut egy idézet a Chicago Bears híres futójátékosától, Walter Paytontól: „Ne feledd, senki sem ígérte meg neked a holnapot!” Mindnyájunknak magunk kell megteremtünk saját holnapunkat – és tudjátok, hogy a holnapot ma teremtjük meg. Ugyhogy sok szerencsét, dolgozz keményen, és ne feledd: „A Forever ereje a szeretet ereje!”

  
**REX MAUGHAN**

# Tíz éve történt

Egy februári nap délutánján fax érkezett Navaz Ghaswalától, a Forever Living Products International alelnökétől, amelyben tudatja, hogy Rex Maughan elnök-vezérigazgató találkozni kíván velem Moszkvában. 1997. február 7-ét írunk ekkor, enyhén hideg, havas, kissé nyirkos februári nap Oroszországban.



DR. MILESZ SÁNDOR



Megerkezés a világ egyik legszebb szállodájába, a Metropolba, a Nagyszínházzal szemben, ahol utoljára balettcipők látványos, szapora lépteit láttam. Három és fél évet töltöttem már el itt, ebben a fővárosban; úgy látszik, valami vagy valaki visszahívott. Az első benyomás egy megnyerő, határozott, csillogó szemű, kellemes hanglegjtésű ember, akiből valami megfoghatatlanul kellemes árad feléd, aztán következtek a hosszú beszélgetések – munkáról, kapcsolatokról, családról, másokról, önmagadról; majd egy többórás reggeli a Dr. Zsivágo hárfazenéjére. Kellemes dallamok töltötték be az óriási, csillogó nagytermet, és **Rex Maughan** határozottan döntött: a mai naptól te irányítod a Forever Living Products Magyarországot, te vagy az új országigazgató.

Kedves Rex Maughan, köszönöm neked ezt az óriási lehetőséget, amelyet akkor adtál, azt a bizalmat, amellyel felvérteztél, azt a megbecsülést, amit az elmúlt tíz évben irántam tanúsítottál, azt a kitartást és segítséget, amellyel átsegítettél a nehéz szakaszokon, és azt a szeretetet, amelyet folyamatosan kapok, nemcsak mint a cég elnökétől, hanem mint embertől is.

Köszönöm, **Gregg Maughan**, hogy együtt kezdhettük el itt, Közép-Európában a Forevert népszerűsíteni, együtt raktuk le az első alapköveket, megalkottuk egy leendő nagyvállalat alappilléret, és együtt indultunk el egy csodálatos úton.

Ezen az úton csatlakozott a rendkívüli csapathoz **Dusty Greene**, akit soha nem felejtök el. Tanulhattam tőle emberséget, jóságot és példamutatást. Köszönöm, **Aidan O'Hare**, hogy úgy dolgozhatunk együtt, mintha már legalább tíz éve együtt építettük volna ezt a rendszert. Könnyedén, biztosan és elkötelezetten vezeti ma Európát.

Itt szeretném megköszönni családomnak, gyermekeimnek és feleségemnek, Adriennek a kitartását és szeretetét, amely elkísér és erősít ezen az úton.

És végül köszönöm nektek, munkatársaim, hogy itt vagytok, hogy bíztok azokban, akik megmutatták nektek ezt a lehetőséget. A kölcsönös bizalom eredményeképpen ennek a közép- és délkelet-európai csapatnak a létszáma mára már meghaladta az egymillió főt.

Köszönöm nektek a bizalmat az elmúlt tíz évben, a rengeteg örömet, amelyet megoszthattunk egymással, a rengeteg sikert, amelyet újraélhetünk, és kívánom mindnyájunknak, hogy az elkövetkezendő több tíz évben továbbra is együtt örülhessünk, és együtt élvezhessük közös munkánk gyümölcsét.

# Mások sikerei



**CSÁSZÁR IBOLYA TÜNDE**  
senior manager  
President's Club-tag



**SENK HAJNALKA**  
senior manager



Két fantasztikus műsorvezető, Császár Ibolya Tünde senior manager, President's Club-tag és Senk Hajnalka senior manager irányításával egy fantasztikus Success Day szem- és fültanúi lehettünk február 17-én a Budapest Sportarénában, ahova munkatársaink ezrei jöttek el tanulni, ünnepelni és kicsit kikapcsolódni is.

Fotó: KANYÓ BÉLA

Miután a két műsorvezető ámulatba ejtette a közönséget, elkezdődött az elismerések aznapi hosszú-hosszú sora.

Először **dr. Milesz Sándor** országigazgató ismertette köszöntőjében 2007 január hónapjának rendkívüli forgalmi adatait, majd színpadra szólította mindazokat a termékforgalmazó munkatársakat, akik rendkívüli módon hozzájárultak az egész hálózat oktatásához, oktatási anyagainak fejlesztéséhez. Kiemelkedő munkájukért oklevelet vettek át az országigazgatótól.

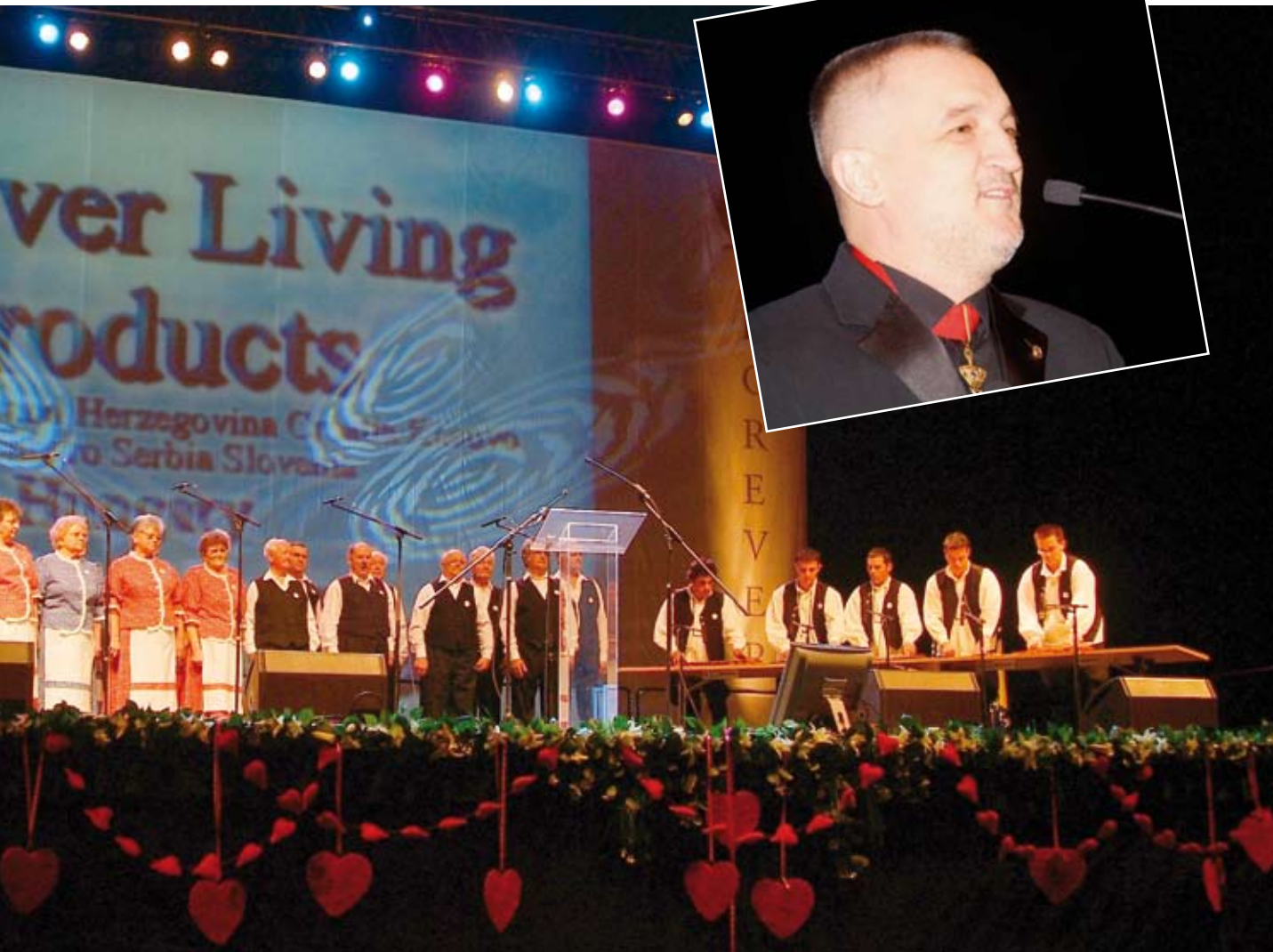
Megemlékeztünk **Czele György** barátunkról, senior munkatársunkról, a President's Club örökös tagjától, aki egy életművet hagyott ránk. Elbúcsúztunk, de nem felejtünk...

A színpadon a **Sárréti Népdalkör** bemutatóját láthattuk, akik szorgos munkával kifejlesztett népművészeti tudásukat adták át a figyelő közönségnek.

**Dr. Pucsek József** professzor és fia, **dr. Pucsek József Márton** élvezetes és egyben rendkívül hasznos előadást



# nek is tudunk örülni





mutatott be az étrend-kiegészítőkről, ezek szerepéről a természetes életmódban, az étkezési anomáliákról és ezek következményeiről. Várjuk az előadás folytatását!

**Dr. Lovas Péter** nőgyógyász munkatársunk nagy szakmai rutinnal irányította a terméktapasztalatokat, majd jóleső érzés volt látni a Forever színpadán sok kollégáját, akiknek jelentős az érdeme abban, hogy

a Forever közép- és délkelet-európai hálózata az egyik legerősebb tanácsadó háttérrel tud működni.

Színpadra léptek a **supervisorok**, akik az FLP történetében először vehették át a Sas kitűzőket szintjük elérésének elismeréseképpen; a közönség együtt örült új minősültjeinkkel.

Igen nagyszámú **assistant manageri** minősülés következett a színpadon,

majd a közönség ütemes tapsával zárult a Success Day első része.

Szünet után **dr. Szabó Tamás** senior manager munkatársunk lépett a színpadra, és minden mondatával elkötelezettséget vállalt, egy eszmével azonosult, **Rex Maughannal**, **Szabó Józseffel**, a Foreverrel, vezetőikkel, munkatársaival és mindennel, amivel az ember szabadságához, függetlenségéhez kapcsolódik.



A **Street Dancers, Twister és Honey és a Kis Bestiák** zenés előadása hozta lázba a közönséget, elsősorban a tíz éven aluliakat, akik élvezték a műsor minden egyes pillanatát.

**Uzoni Zsuzsanna** senior manager lépett színpadra, és előadásában egy szép, eredményes, sikeres utat mutatott be, felvillantva persze a hálózatépítés egy-egy nehezebb pontját is, azonban hangsúlyozva, hogy kitartásával, hitével

és természetesen megfelelő embereket megtalálva csapata bármire képes.

A Forever színpadán a **Hódítók Klubj**ának minősítése következett, majd pedig január hónap új managerei léptek a színpadra és köszönték meg szponzoraiuknak, csapataiknak azt a közös munkát, amely erre a szintre juttatta őket. A személygépkocsi-vásárlás ösztönző programjának minősítésekor megtudhattuk, hogy az új minősültek

valójában milyen új járművek vásárlására fordítják ezt az ösztönzési típust.

**Gecző László Zsoltné és Gecző László Zsolt** senior managerek minősítése után az FLP egy újabb ékkövel gazdagodott: **Fekete Zsolt és Ruskó Noémi** érte el a sapphire manageri szintet, és vehették át elsőként az új, sas logójú zafirkitűzőt.

**Dr. Tombáczné Tanács Erika** senior manager kellemes előadásmódjával és





nagyon fontos mondanivalójával ragadta magát a közönséget. A Foreverben eltöltött minden egyes pillanat fontos számára; fontosak azok a pillanatok, amelyeket a minősülések során megélt, és még fontosabbak azok, amikor mások sikereinek tudunk örülni; ezeket a pillanatokot meg kell őriznünk, és át kell adnunk másoknak.

Valóságos népiünnepély közepette kezdődött **Fekete Zsolt** sapphire manager záró előadása, amely a megtett útról szólt, arról az útról, amelyet Zsolt és Noémi végigjártak a Foreverben. Megtanulták érezni a sikert, megtanultak egy nagyszerű csapatot irányítani, és rendkívüli vezetőkké válni. Gratulálunk az elért sikerekhez!

A Forever történetében először a színpadon az **assistant supervisorok** átvehették az első lépést jelképező sas kitűzőjüket, hogy megkezdett munkájukat továbbvigyék, és hogy megoszthassák ezt a lehetőséget másokkal, hogy egy szebb, jobb jövőt biztosíthassanak mind maguk, mind mások számára.













**DORĐEVIĆ RADMILA**  
manager

Dorđević Radmila  
Banja Luka-i manager  
munkatársnőnk  
méltóságteljesen, szívélyesen  
és bájosan vezette  
Bijeljninában az FLP Bosznia  
hatodik születésnap Success  
Day-műsorát. A zsúfolásig  
megtelt, karácsonyfákkal  
és ajándékokkal díszített  
bijeljjinai díszterem ünnepi  
hangulatában, a hatvanas  
és a hetvenes évek örökzöld  
dallamai kíséretében  
emlékeztünk az együtt  
megtett útra, és még  
sok-sok sikeres évet  
kívántunk egymásnak.



# Örökre együtt

**Dr. Paleksić Slavko**, az FLP Bosznia területi igazgatója az FLP sikereiről, az új termékekről és az új címerünkről beszélt, s megkért minden jelen lévő munkatársat, hogy terjessze a közösség, barátság és kölcsönös segítség szellemiségét.

Örömmel köszöntöttük vendégeinket: **Rajić Branislavot**, az FLP Szerbia, **Dakić Aleksandart**, az FLP Montenegró területi igazgatóját, **Radóczy Tibort**, a szegedi iroda és **Hadžovi Enrat**, a szarajevói iroda igazgatóit. Mindannyiuk kiváló, sikeres fiatalember.

Köszönjük, hogy jelenlétükkel megtisztelték ünnepi rendezvényünket, köszönjük felbecsülhetetlen támogatásukat, amelynek segítségével forgalmazóink sikeresen lépdelhetnek mind magasabbra a minősülés lépcsőfokain.

Születésnap tortánk mellett gyönyörű tűzijáték kíséretében legkedvesebb vendégünk, **dr. Milesz Sándor** országigazgató nyelvünkön mondott köszöntőbeszédében ecsetelte közös jövőnket, és megadta az oda vezető út irányjelzőit. Hálásak vagyunk vezetőink hatalmas, példás és emberközpontú munkájáért, amellyel az utóbbi hat évben irányították tevékenységünket.

A bijeljini „101” táncsoport már másodízben szórakoztatott bennünket rendezvényeinken. Vidám, mutatós műsorukkal már számos díjat nyertek a világszerte megrendezett versenyeken.

**Dr. Nišić Esma** tanácsadó orvosunk nagy hozzáértéssel, érdekesen beszélt termékeinkről és azokról a veszélyekről, amelyek nap mint nap leselkednek egészségünkre.

Külön figyelmet fordított a stresszre, amelyet felgyorsult életritmusunk

eredményezhet, és melegen ajánlotta az FLP termékeit, amelyekkel megelőzhetjük egészségünk romlását. Köszönjük kiváló előadását!

Óriási tapsvihart váltott ki a supervisorok, assistant managerek és managerek, valamint a Bosznia-hercegovinai **Hódítók Klubja** tagjainak minősülése.

Mindannyian meggyőződhattünk arról, hogy munkatársaink szilárd lépésekkel haladnak a minősülés lépcsőfokain. Munkájukhoz sok-sok sikert és boldogságot kívánunk!

Minden munkatársunk kedvenc műsora következett: fogyasztóink és orvosaink terméktapasztalata, amelyet **dr. Tumbas Dušana** manager munkatársunk kiváló szakértelemmel vezetett, megosztva velünk a magas szintű ismereteket.

**Blašković Siniša** manager munkatársunk előadása most is – mint mindig – nagy érdeklődést váltott ki munkatársaink soraiban, mert óriási szakértelemmel és közérthetően mutatja be az új termékeket.

A **KUM i KUM együttes** zenéje mindig felpezsdíti hangulatunkat! Együtt énekeltünk és táncoltunk a fülbemászó dallamokra.

Mindannyian nagy tisztelettel köszöntöttük **Ostojić Boro** új soaring munkatársunk minősülését, aki Szerbiában él, de hálózata Bosznia-Hercegovinában is hatalmas fejlődést ért el.

Óriási ünneplésben részesítettük két kiváló munkatársunkat, **Buruš Mariját és Boškot**, akik munkájukkal kiérdemelték a sapphire manager minősülést. Gratulálunk! Csak így tovább a gyémántkitűzőig!

**Pavlović Dušan** már Belgrádban és Budapesten is sikert aratott, így Bijeljjinában sem történhetett másként. Előadása az FLP-családról, tisztánlátásról, pozitív gondolkodásról és azokról a hihetetlen magasságokról szólt, amelyeket közösen, egymás segítségével érhetünk el. Köszönettel tartozunk szívmenelgető előadásáért.

Ezután **Lomjanski Veronika** gyémánt manager munkatársnőnk a rá jellemző, oly sajátos emberségességgel, igazi vezéregyéniséggel átszótt előadása következett a motivációról, amelyet örökre emlékezetünkbe vésünk. Már tudjuk, hogy el kell felejtünk azokat a magyarázkodásokat, amelyek úgy kezdődnek, hogy „...Én ezt nem tudom, nem ilyen vagyok...”

Még ha munkánk során szembesülnünk is kell a nehézségekkel, akkor is követjük sikerrel kikövezt utat a megvalósítható álmok csillagos ege felé (Per aspera ad astra). Az új évünket Veronika bölcs szavai vezérlik. „Örökre együtt!”

Örömmel adtuk át nagyszámú **assistant supervisor** munkatársunknak megérdemelt kitűzőiket, mert ők jelentik sorainkban az új erőt.

Születésnap rendezvényünk helyszínét ezután áttettük a Drina Hotelbe, és a Bosznia-Hercegovinából, Szerbiából, Montenegróból, Horvátországból és Magyarországról érkezett forgalmazóinkkal egész hajnalig folytattuk a mulatságot.

Örökre együtt.

**DR. PALEKSIĆ SLAVKO**  
Az FLP boszniai területi igazgatója

# A Forever Living minden egyes



**MIĆIĆ MIRJANA**  
senior manager  
President's Club tag



**HARMOŠ VILMOŠ**  
senior manager  
President's Club tag



**Ezen a januári napon sikereiben gazdag és boldog 2007-es évet kívántunk a Forever Living Products Szerbia minden munkatársának. Reméljük, hogy az új évben is folytatják sikeres vállalkozásukat, amelyet az FLP marketingterve alapján vezetnek.**

**M**űsorvezetőink, **Mićić Mirjana** és **Harmoš Vilmoš** senior menedzserek voltak. Figyelemkeltő, őszinte vezetésükkel ügyesen irányították rendezvényünk vendégeit a Success Day színpadán. **Mirjana** és **Vilmoš** nyerő párost alkotnak; ezt mi sem bizonyíthatja jobban nagyszámú és sikeres csapatuknál.

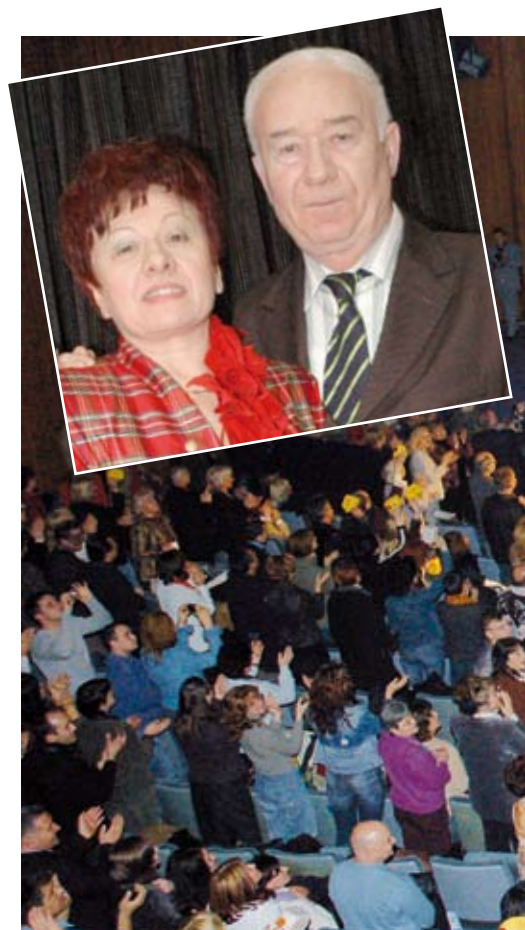
**Rajić Branislav**, a Forever Living Products Szerbia területi igazgatója boldog és sikereiben gazdag új évet kívánt. Röviden visszatekintett az előző esztendőre, rámutatott az elért látványos sikerekre, és megerősített bennünket abban, hogy elég erő és akarat van bennünk, hogy sikerességünk töretlen maradjon a 2007-es évben is. Az FLP kiváló termékei, vállalatához hű vezetőinek tevékenysége, elégedett fogyasztói, forgalmazói becsületes munkája, nyíltsága és elkötelezettsége az életminőség hatékony javítására vezető szerepet biztosított a társaság számára Szerbia piacán.

**Dr. Miliesz Sándor** országigazgató sok sikert és egészséget kívánt az új évben. A Forever Living Products minden egyes embert tisztel, és lehetőséget nyújt neki ahhoz, hogy saját maga építse sikereit, s közben a legnagyobb erőforrást használhassa: barátokat, ismerősöket, és ezt a napról napra közkedveltebb tevékenységüket kiterjeszthessék az egész országra. Köszönjük **dr. Miliesz Sándor** fáradozását, amely azt a célt szolgálja, hogy az FLP munkája minél jobb és hatékonyabb legyen Szerbiában is.

Gratuláltunk az előző év legsikeresebb forgalmazóinak: a harmadik helyet **dr. Ratković Marija** és **Cvetko** foglalta

el; a második helyen **Buruš Marija** és **Boško** állt; a dobogó legmagasabb fokára **Lomjanski Veronika** és **Stevan** léphetett fel.

A Forever Living Products vállalat gondoskodik forgalmazóiról, és minden évben lehetővé teszi számukra, hogy minősüljenek Európa és a világ legsikeresebb forgalmazóinak találkozására. Az idén ennek az eseménynek Svédország, illetve annak fővárosa, Stockholm ad otthont. Nagy tüsszel köszöntöttünk több mint 250 munkatársat, akik az idén az FLP Szerbiát képviselik ezen a jelentős



# ng Products embert tisztel

rendezvényen. Mindenkinek szerencsés utat kívánunk!

**Dr. Vujasin Boro** előadásában arról beszélt, hogyan készülhetnek fel a nők minél sikeresebben a terhességre és a szülésre, és hogyan biztosíthatják a helyes táplálkozást maguk és magzatuk számára. **Dr. Vujasin** hosszú gyakorlata során sikeresen ötvözte az FLP kiváló termékeit és a kismamák gondoktól mentes terhességének semmihez sem mérhető szépségét.

Mindannyian nagyon élveztük a kitűnő előadást, amely mindenkit arra

ösztönzött, hogy mélyen gondolja át saját és legközelebbi hozzátartozói életét.

Success Day rendezvényünk egyik meghatározó részében a termékfogyasztók, valamint a termékeink fogyasztását tanácsoló orvosok tapasztalataival foglalkozunk. Ilyenkor tanúi lehetünk az őszinte és megrendítő tapasztalatoknak, amelyek kiváló minőségű termékeink használatáról szólnak a legkülönbözőbb egészségügyi gondok elhárításában. Őszinte hálával tartozunk **dr. Randelović Sonjának** kitűnő műsorvezetéséért.



Ezután az új **supervisorokat, assistant managereket és managereket** hívtuk fel a színpadra, s ez kiválóan bizonyította az FLP soraiban folytatott sikeres tevékenységüket. Reméljük, hogy a marketingtervben elért új minősülési szintek csak pillanatnyi stagnálást jelentenek, és a jövőben még magasabb lépcsőfokon köszönhetjük őket.

**Ocokoljić Zoran** soaring manager munkatársunk előadásában választ adott a következő kérdésre: „Mi mindent nyújt nekünk az FLP?” Kiegyensúlyozott vállalkozást, barátokat és munkatársakat nemcsak az országban, hanem az egész világon, csodálatos emlékeket, barátságokat, új ismerősöket, és azt, ami a legfontosabb: egészséget életünk tartópillérének, a családjainknak. Az **Ocokoljić** család odaadó, türelmes, néha nehézségekbe ütköző, mégis kellemes munkája sikereket és jólétet biztosított számukra. Gratulálunk helyes döntésükhöz!

Attól a pillanattól kezdve, hogy az FLP termékei megjelentek Szerbiában, lelki szemük előtt mindig ott lebegett a cél és a látomás: egy csodálatos munkalehetőség fejlődhet. A mindkét oldal részéről tanúsított bizalom, türelem, számtalan – a szebb jövő érdekében történő – tudatos lemondás óriási erőt biztosított számukra

ahhoz, hogy az FLP-munka úttörői között legyenek Szerbiában és az egész térségben. Jövőkéjük új élethez és csodálatos csapathoz segítette őket, amelynek tagjai ragaszkodnak hozzájuk, és minden téren támogatják őket. **Buruš Marija és Boško az FLP Szerbia új sapphire managerei.** Köszönjük Nektek, vállalatunk igazi drágakövei vagytok! Még sok-sok sikert és boldogságot kívánunk, és azt szeretnénk, hogy munkatársaitokkal együtt még magasabb minősülési szinteket érjete el.

Az FLP marketingterve lehetőséget nyújt munkatársainknak, hogy az ösztönzőprogram segítségével 36 hónap alatt felfrissítsék a gépkocsiállományukat, illetve új autót vásárolhassanak. **Ocokoljić Danijela és Ocokoljić Zoran** éltek ezzel a lehetőséggel és győztek az ún. **személygépkocsi-vásárlás ösztönzőprogramban.** Szerencsés utat kívánunk nekik az új gépkocsijukban!

Gratuláltunk azoknak a munkatársainknak, akik helyezést nyertek a **Hódítók Klubja** tagságában. Az elmúlt év első helyezettjei **dr. Miškić Olivera és dr. Miškić Ivan.**

Felsoroltuk azokat a munkatársainkat, akik megvalósították a **Profit Sharing Program** pályázat feltételeit, valamint a **President's Club 2007 tagjait**

erre az évre: **Lomjanski Veronika és Stevan, Buruš Marija és Boško, dr. Ratković Marija és Cvetko, Janović Dragana és Miloš, Mičić Mirjana és Harmoš Vilmoš, Ocokoljić Danijela, Dragojević Irena és Goran és Ocokoljić Zoran.**

Milyen volt az elmúlt év? Milyen helyezést értünk el? Az FLP tiszta képet nyújt az önállósághoz és a jövőhöz, amennyiben úgy érezzük, képesek vagyunk magunkhoz ragadni sorsunk alakítását. Amikor a feltett kérdésekre **Veronika Lomjanski** gyémánt manager munkatársunk – aki igazi mestere hivatásának – ad választ és ad tanácsot, akkor szavait igazán meg kell szívlelnünk. Az FLP köszöntő szavakkal fogadja a soraiba lépőket, és csodálatos utazást ígér egy olyan munkában, amely egészséges alapokon nyugszik, már hosszú éve bizonyította értékeit, és megvalósítható, biztos jövőt ígér.

Rendezvényünk végén megköszöntük előadóink közreműködését, kiosztottuk munkatársainknak a megérdemelt **assistent supervizori** kitűzőiket, és bejelentettük a következő Success Day találkozónkat, amelyet a Dom Sindikata (Képviselőthon) dísztermében rendezünk 2007. március 31-én.

**RAJIĆ BRANISLAV**  
Az FLP Szerbia területi igazgatója







# Találkozunk



**MANDA KORENIĆ**  
senior manager

Idei első Success Day-ünk házigazdája Manda Korenić pulai senior manager volt, aki köszöntötte a régióból és a szomszédos országokból érkezett vendégeinket, majd külön köszönetet mondott az előadónak és a műszaki munkatársaknak, akik nélkül nem valósulhatna meg egyetlen képzésünk sem.

Foró: DARKO BARANAŠIĆ

**Ante Topić** tenorista, **Octav Engiarcu** professzor tanítványa annak idején a velencei operában debütált. Két bécsi együttesben énekel, jelenleg pedig a zágrábi Horvát Nemzeti Színház opera együttesének a tagja, ahol az *Álarcosbál* című darabban lép fel. A fiatal hárfaművész, **Tajana Vukelić** kíséretében néhány olasz dallal szórakoztatott bennünket.

**Dr. Molnár László**, területi igazgató tájékoztatta a munkatársakat, éljenek a kozmetikai oktatási központunk által felkínált lehetőségekkel, hiszen itt – **Gordana Gerić** kozmetikusnő szakmai vezetésével – valóban kedvező áron élvezhetik a szolgáltatásokat, illetve néhány kozmetikai beavatkozást is, és rengeteget tanulhatnak.

Újvidékről érkezett **Siniša Blašković** manager, akit mindig szívesen fogadunk körünkben. Siniša azok közé tartozik, akik szívből ajánlják az FLP termékeit. Rendkívüli bemutatóját követően láthattuk, milyen értékes és minőségi készítmények állnak rendelkezésünkre. A mostani alkalommal két új terméket mutatott be: az egyik az Aloe2Go, a másik

a Nature's 18. Miután megtekintettük a készítményekről szóló filmet, Siniša előadásából azt is megtudhattuk, mennyire fontos a megelőzés, az étrend-kiegészítők napi alkalmazása. Rengeteg tanulsággal, hasznos adattal lettünk gazdagabbak. A készítmények hatáskörét a gyümölcscsel és zöldséggel teli kosár, valamint az egyetlen Nature's 18 tableta összehasonlítása példázza a legjobban.

A felhasználók és az egészségügyi dolgozók tapasztalatainak ismertetését **dr. Branka Molnar Stantić** orvos és senior manager munkatársunk vezette. Ezek a tapasztalatok rendkívül értékesek számunkra, hiszen láthatjuk, hogyan segítettek magukon és másokon is, és ezeket a tapasztalatokat nyugodt szívvel megoszthatjuk másokkal is.

A szünet után újra élvezhettük **Ante Topić** tenorista varázslatos hangját és **Tajana Vukelić** elragadó hárfamuzsikáját. Ezúttal közkedvelt hazai melódiákkal szórakoztattak bennünket.

Mag. **Marija Novak Ištók** az üzleti lehetőség bemutatásával kapcsolatos



# a csúcson

tapasztalatait osztotta meg velünk. Az előadás célja az volt, hogy megértsük, milyen nagy jelentősége van a vállalat bemutatásának az üzletépítésre, a jó hírnévre, az üzletre és a tevékenységre nézve. Az üzleti lehetőség ismertetése valójában a vállalat és az üzlet kirakata. Éppen ez az a rendkívüli alkalom, amikor megvalósulhat a managerek és a kevésbé tapasztalt munkatársak közötti csapatmunka.

Találkozunk a csúcson – ezt a címet adta előadásának **Ivanka Vidiček** zágrábi manager munkatársunk. A rendkívül értékes beszámolóban munkatársakról hallottunk, akiket mi vezetünk be az üzletbe és irányítunk a csúcs felé. Az FLP-ben folytatott tevékenységet a hegymászáshoz hasonlította, ahol – ha a csúcra akarunk érni – egységesen ki kell vennünk részünket a munkából. Egyedül nagyon

nehéz feljutni a csúcra, ehhez szükségünk van egymásra. És az utat a managerek ismerik a legjobban...

A folytatásban kiosztottuk az elismeréseket a legsikeresebb munkatársainknak, a **Top 10** tagjainak, és bemutattuk a **President's Club**-tagokat. Most, az év elején azt is megfogadtuk, hogy egyre többen állunk majd a színpadon.

Mit? Miért? Kivel? Hol? Hogyan? Ezekre a kérdésekre próbált meg válaszolni **Pölhe Zsolt** manager munkatársunk.

És valóban, Zsolt előadásában választ kaptunk ezekre a látszólag egyszerű, munkánkat mégis lényegesen befolyásoló kérdésekre. Az első telefonhívástól a bemutatóig. Az előadásból megtudhattuk, hogyan mutassuk meg az utat,

megtanulhattuk, hogyan lehet megválaszolni ezeket a fontos kérdéseket. Köszönjük, Zsolt!

Nem adom fel! – üzent nekünk Nevenka Deković pulai **assistant manager** munkatársnőnk. A betegség és a magánéleti gondok ugyan megállították a sikerhez vezető úton, de erejét összeszedve eldöntötte, továbblép. A kitűnő termékek és csodálatos munkatársak adtak erőt a kitartáshoz és az üzleti sikerhez. Nevenkának további sok sikert kívánunk, és előre örülünk, hiszen tudjuk, következő Success Day-ünkön már a csúcson fogjuk látni. Találkozunk tehát újra 2007. március 17-én, 10 órakor. A helyszín: Teatar Exit – Ilica 208. Mindenkit örömmel várunk!

**DR. MOLNÁR LÁSZLÓ**  
területi igazgató



# Hódítók Klubja

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

# CONQUIST

2007. január hónap leg



**MAGYARORSZÁG**



**SZERBIA, MONTENEGRÓ, KOSZOVO**



1. **Tanács Ferenc és Tanács Ferencné**
2. **Ramhab Zoltán és Ramhab Judit**
3. **Tamás János és Tamás Jánosné**
4. Császár Ibolya Tünde
5. Wehliné Mezei Aranka és Wehli Péter
6. Toldi Lászlóné és Toldi László
7. Geczó László Zsoltné és Geczó László Zsolt
8. Bognár Gábor
9. Rékasi Károly és Détár Enikő
10. Nagy Zoltán és Nagyné Czunas Ágnes

1. **Kalajdžić Marica**
2. **Jović Randelović dr. Sonja és Randelović Dragan**
3. **Antonijević Slobodan és Antonijević Biljana**
4. Buljan Slobodanka és Buljan Stanislav
5. Mitrović-Pavlović milan és Pavlović Biljana
6. Lomjanski Stevan és Lomjanski Veronika
7. Stojanović Emilija és Stojanović Nenad
8. Damnjanović Andrija és Venjarski Marija
9. Glogovac Dragan
10. Petrović dr. Aleksandar és Djuknić Petrović Mirjana



# ADOR CLUB

sikeresebb termékforgalmazói



**HORVÁTORSZÁG**



1. **Stilin Tihomir és Stilin Maja**
2. **Golub Vasilija**
3. **Leskovar Jagoda és Mrduljas Tajmir**
4. Stazić Juliana
5. Calušić Dubravka és Calušić Ante
6. Baksa Dušanka és Baksa Željko
7. Golubović Karmela és Golubović Roman
8. Ćurić Ljubo és Ćurić Grozdinka
9. Orinčić Maarija Magdalena
10. Željковиć Lidija és Željковиć Ljubo



**BOSZNIA ÉS HERCEGOVINA**



1. **Mustafić Subhija és Mustafić Safet**
2. **Dragić Meliha és Dragić Dragan**
3. **Smajić Mevludin**
4. Njegovanović Svetlana
5. Hodžić dr. Sead
6. Paleksić Slavko és Paleksić Mira
7. Mišić Cvjeta
8. Duran Mensura és Duran Mustafa
9. Buljan Marija és Buljan Davorin
10. Grujić Spomenka és Grujić Veljko



**SZLOVÉNIA**



1. **Božnik Slavica**
2. **Brumec Lovro**
3. **Majcen Manja**
4. Arbeiter Jožica és dr. Arbeiter Miran
5. Bizjak Marija
6. Iskra Rinalda és Iskra Lucano
7. Praprotnik Toncka
8. Bigec Danica
9. Obid Lidija
10. Otoničar Ivanka



# Együtt a siker útján



## Sapphire manager szintet ért el

Fekete Zsolt és Ruskó Noémi



## Senior manager szintet ért el

Geczó László Zsoltné és Geczó László Zsolt



## Manager szintet ért el

Bertalan László és Bertalanné Koskai Orsolya  
Božnik Slavica  
Buljan Slobodanka és Buljan Stanislav

Ferbert László és Vitok Zsuzsanna  
Földházi Flóriánné  
Husztai Zsuzsanna és Pócsik Gábor

Jović Ranđelović dr. Sonja és Ranđelović Dragan  
Karikó Józsefné  
Nagy József és Nagyné Koszér Edit

Nagy Dénes és Nagy Judit  
Tóth Sándor Tamás és Nagy Marianna



## Assistant manager szintet ért el

Asztalos Károlyné  
Bíró Ferencné és Bíró Ferenc  
Beer Tamás és Beerné Nagy Andrea  
Dr. Bencsik Barbara  
Dr. Tamás Erzsébet és dr. H. Kovács Zoltán  
Horváth Zoltánné és

Horváth Zoltán  
Hócza Tibor és Hóczáné Berczi Mária  
Lieber Brigitta  
Majčen Manja  
Major Tamás és Major Tamásné  
Majorné Kovács Beatrix és Major István

Nádudvari Zsolt  
Nagy Zoltán  
Pilisyné Farkas Ilona és Piliby Boldizsár  
Prohászka Józsefné és Prohászka József  
Rackó Katalin  
Schulhof Ernőné  
Szárszó Zoltánné és

Szárszó Zoltán  
Tóth Anita  
Tóth Tibor József  
Vámosi Attila és Bokros Adrienn  
Varga Tamás  
Vuityné Sárándi Klára



## Supervisor szintet ért el

Aleksic Vesna  
Avberšek Sodin Milena  
Ballabás Dóra  
Balogh Zoltán  
Barta Ibolya és Barta János  
Belić Nadica és Belić Mirko  
Beszprémi Erika  
Blahó Sándor  
Bognár Ágnes  
Bordás András  
Botosné Krausz Karola és Botos Antal  
Böszörményi Albert  
Böszörményi Bettina  
Császár Katalin  
Családiné Bán Margit és Családi Zoltán  
Cseh Franciska Zsuzsanna  
Csontos Szilvia  
Cupic Vera és Stankovic Blagoja  
Dr. Mijin Dejan és dr. Mijin Maja  
Dr. Domszalai Éva és Molnár Zoltán

Dr. Keresztes Péter és dr. Sexty Piroska  
Dr. Nagy Irén  
Dr. Schmidt Erika  
Dr. Szemán Lászlóné és dr. Szemán László  
Dragicević Danijela és Dragicević Vlada  
Drexler Róbertné  
Fábián Rózsa  
Fehér Sándorné és Fehér Sándor  
Fiser Péter  
Furka Albert Mihályné  
Galbács Péter és Galbácsné Fodor Ágnes  
Gavallér Szabolcs  
Gombolai Alfréd  
Gyulavári Andrásné és Gyulavári András  
Hegedűs Ágnes  
Hernádi Jánosné  
Horváth Zoltán  
Horváth Józsefné  
Huszár Attila és Tóth Henrietta  
Huszár Lászlóné

Ilyésné Sonkolyos Gertrúd  
Janković Andja  
Janković dr. Zivojin Radojka  
Jović Dragan  
Jović Ljiljana  
Jurisić Stevan és Jurisić Natalija  
Jurisić dr. Radmila és Jurisić Predrag  
Józsa Istvánné és Józsa István  
Kálmán Mónika  
Karczagné Rózsavölgyi Rita és Karczag Tamás  
Kiss Szabolcs  
Kovács Anikó  
Gavallér Szabolcs és Kovácsné Mészáros Anita  
Kovácsik Andrásné és Kovácsik András  
König Vilmosné Kövesdi Ibolya  
Lucsánszkiné Marcsek Anita és Lucsánszki Pál  
Lukács Magdolna  
Majnár László és Duró Györgyi  
Marjanović Biserka

Marković Mirjana  
Mayer Balázs  
Milicević Jadranka és Milicević Radoslav  
Mitrović Dragana és Mitrović Nebojsa  
Molnár Boglárka  
Monarov dr. Elizabeta  
Nikolić Zoran és Nikolić Tamara  
Pálfi Tímea  
Pásztor Zoltán Csabáné  
Padányi Zsoltné  
Pallos Róbert  
Palotás Csaba és Palotásné Szilágyi Judit  
Pantelić Bozidar  
Pavlov Milica és Pavlov Todor  
Petrović Mozica  
Petrović Svetlana és Petrović Zoran  
Répásné dr. Huszár Lívia  
Remeczki Tünde és Remeczki Tibor  
Sárádiné Szász Veronika és Sárándi Lajos

Salamon Anett  
Samarzic Staka és  
Samarzic Danilo  
Schneider László és  
Shneider Lászlóné  
Seresné Szijgyártó Beáta és  
Seres Imre  
Simon Kinga  
Simon Bernadett és  
Márkus Péter

Simon Anna Eszter  
Simon Lórántné és  
Simon Lóránt  
Skoric Zoran és  
Skoric Dragica  
Spannenberger Tamás  
Szárszó Zoltán  
Szabadosné Magyar Rozina  
Szabó Bálint és  
Szabó Szarvas Mariann

Szalóki Sándor és  
Németh Veronika  
Szűcs Ervin és  
Bartók Margit  
Táborita Adél  
Táborita József  
Takáts Borbála  
Tejes Zsuzsanna  
Tóth Irén  
Tóth Viktor

Végh Magdolna és  
Kiss Ferenc  
Vaszil Viktor  
Vilkné Kiss Erzsébet  
Vincze László és  
Vincze Lászlóné  
Zivković Cvetan és  
Zivković Snezana  
Örlös Zoltán



## A személygépkocsi-vásárlás ösztönző programjának nyertesei

### I. szint

Ádámné Szöllösi Cecília és  
Ádám István  
Atanasov Divanis  
Babály Mihály és  
Babály Mihályné  
Bakó Józsefné és Bakó József  
Bakóczy Lászlóné  
Bali Gabriella és Gesch Gábor  
Barnak Danijela és  
Barnak Vladimir  
Bánhegyi Zsuzsa és  
Dr. Berezvai Sándor  
Brumec Tomislav  
Becz Zoltán és Becz Mónika  
Begi Zsuzsanna  
Bertók M. Beáta és  
Papp-Váry Zsombor  
Botis Gizella és Botis Mária  
Bognárné Marentics Magdolna és  
Bognár Kálmán  
Bojtor István és  
Bojtorné Baffi Mária  
Budai Tamás  
Császár Ibolya Tünde  
Csepri Ildikó és Kovács Gábor  
Csuka György és  
Dr. Bagoly Ibolya  
Csürke B. Géza és  
Csürke Bálintné  
Darabos István és  
Darabos Istvánné  
Davidović Mila és  
Davidović Goran  
Dr. Csisztu Attila és  
Csisztuné Pájer Erika  
Dr. Dóczy Éva és  
Dr. Zsolczai Sándor  
Dr. Farády Zoltán és  
Dr. Farády Zoltánné  
Dr. Farkas Margit és  
Szabó János  
Dragojević Goran és  
Dragojević Irena  
Fejlesztés Ferenc és  
Fejlesztés Kelemen Piroska  
Futaki Gáborné  
Gulyás Melinda  
Hajcsik Tünde és Láng András  
Halomhegyi Vilmos és  
Halomhegyiné Molnár Anna

Haim Józsefné és  
Haim József  
Hanyecz Edina  
Hári László és Hegyi Katalin  
Heinbach József és  
Dr. Nika Erzsébet  
Hertelendy Klára  
Jakupak Vladimir és  
Jakupak Nevenka  
Juhász Csaba és  
Bezeg Enikő  
Kása István és Kása Istvánné  
Keszlerné Ollós Mária és  
Keszler Árpád  
Kibédi Ádám és Ótós Emőke  
**Knisz Péter és Knisz Edit**  
Dr. Kovács László és  
Dr. Kovács Lászlóné  
Kovács Zoltán és  
Kovácsné Reményi Ildikó  
Kuzmanović Vesna és  
Kuzmanović Siniša  
Lapicz Tibor és  
Lapiczné Lenke Orsolya  
Mayer Péter  
Markó Mária és Markó Antal  
Márton József és  
Mártonné Dudás Ildikó  
Mičić Mirjana és  
Harmos Vilmos  
Milanović Ljiljana  
Milovanović Milanka és  
Milovanović Milislav  
Molnár Attila  
Molnár Zoltán  
Dr. Molnár László és  
Dr. Molnár Stantić Branka  
Nakić Marija és Nakić Dusan  
Miškić Dr. Olivera és  
Miškić Dr. Ivan  
Mrakovics Szilárd és  
Csordás Emőke  
Dr. Németh Endre és  
Lukácsi Ágnes  
Németh Sándor és  
Némethné Barabás Edit  
Ocokoljic Daniela  
Ocokoljic Zoran  
Orosz Ilona és Dr. Gönczi Zoltán  
Orosz Lászlóné  
Ostojic Boro  
Papp Tibor és Papp Tiborné

Dr. Pavkovic Mária  
Perina Péter  
Petrović Milena és  
Petrović Milenko  
Radóczy Tibor és  
Dr. Gurka Ilona  
Ramhab Zoltán és  
Ramhab Judit  
Révész Tünde és  
Kovács László  
Šaf Ljiljana és Šaf Vladimir  
Senk Hajnalka  
Stegena Éva  
Stilin Tihomir és Stilin Maja  
Pintér Csaba és  
Szegefi Zsuzsa  
Szabó Ferencné és  
Szabó Ferenc  
Szabó Péter és  
Szabóné Horváth Ilona  
Schleppné Dr. Kász Edit és  
Schlepp Péter  
Szeghy Mária  
Szekér Marianna  
Székely János és Juhász Dóra  
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  
Vitkó László  
Zakar Ildikó

### II. szint

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 Irizs  
Fekete Zoltán és Ruskó Noémi

Gecse Andrea  
Illyés Ilona  
Janović Dragana és  
Janović Miloš  
Kis-Jakab Árpád és  
Kis-Jakabné Tóth Ibolya  
Nagy Gabriella  
Nagy Katalin  
Ocokoljic Daniela  
Ocokoljic Zoran  
Papp Imre és  
Péterbencze Anikó  
Rózsahegy Zsoltné és  
Rózsahegy Zsolt  
Dr. Schmitz Anna és  
Dr. Komoróczy Béla  
Siklósné Dr. Révész Edit és  
Siklós Zoltán  
Tóth István és Zsigá 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 és Szász Marianne  
Fekete Zoltán és Ruskó Noémi  
Dr. Kósa L. Adolf  
Halmi István és  
Halminé Mikola Rita  
Herman Terézia  
Kis-Jakab Árpád és  
Kis-Jakabné Tóth Ibolya  
Krizsó Ágnes  
Leveleki Zoltán  
Lomjanski Stevan és  
Lomjanski Veronika  
Ocokoljic Zoran  
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 a Budapest Sportarénában

Március 24., május 26., június 23., július 21., szeptember 15., október 20., november 17., december 15.

## 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 bónuszszámlásuk (vállalkozói díjelszámolás) 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, szerbia és montenegrói termékforgalmazóink pedig a +36-1-332-55-41-es telefonszámon kérdezhetik meg. Kérjük a munkatársakat, hogy csak saját pontértékeikről, saját vállalkozásuk iránt érdeklődjenek!

## Internetinfo

Tájékoztatjuk Tisztelt Termékforgalmazóinkat, hogy cégünk két honlapjáról kaphatnak információt. Az egyik honlap a „[www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com)” régióink honlapja és magyarországi webáruházunk elérhetősége. Ennek eléréséhez és a vásárláshoz belépőkódjaitak lekérhetik irodáinkban.

A vállalat központi honlapja, vagy közkeletű nevén az „amerikai honlap” – a „[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)” – a világ FLP-híreiről, a nemzetközi elérhetőségekről, más hasznos információkról és az adott munkatárs napi ponteredményeiről is tájékoztatást ad. Erre a címre minden érdeklődő beléphet. A disztribútori oldalra a „*distributor login*”-ra kattintva léphet be. *Felhasználói neve a forgalmazói száma (elválasztójelek nélkül). Jelszava a havi elszámolás alapján 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 termékrendelőköt a tévedések kizárása érdekében nem tudunk elfogadni! Kérjük, szintén ügyeljének 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.

## SZABÁLYTALAN!

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

**Tájékoztatjuk Önöket, hogy a szerződések leadása meghatalmazás nélküli szabálytalan! Csak a sajátkezűleg aláírt szerződéseket fogadjuk el! Minden egyéb aláírás közokirat-hamisításnak minősül!**

## Reszponzorálás!

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





## MAGYARORSZÁGI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

- Budapesti központi iroda: 1067 Budapest, Szondi utca 34., tel.: +36-1-269-5370.  
Nemzetközi kapcsolatok igazgatója: Lenkey Péter
- Budapesti raktárház: 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: Radóczy Tibor
- Székesfehérvári iroda: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3., tel.: +36-22-333-167. Területi igazgató: Földi Attila

Tájékoztatjuk Tisztelt Forgalmazóinkat, hogy a március 24-én 10 órakor kezdődő Forever Success Day helyszíne: Papp László Sportaréna, 1143 Budapest, Stefánia út 2. Sok szeretettel várunk mindenkit! Továbbá arról is szeretnénk tájékoztatni, hogy ezen a napon Nefelejcs u.-i raktárunk 17-20 óráig tart nyitva. A Forever Living Products termékeit a Magyar Természetgyógyászok Szövetségének ajánlásával forgalmazzuk.

Kérjük Tisztelt Termékforgalmazóinkat, hogy jelentkezési lapjuk mellé a jövőben is adják le vállalkozói igazolványuk másolatát visszamenőleg is, valamint a cégek az APEH-bejelentkezési adatlap másolatát is! A jövőben csak ennek megléte esetén tudjuk a jutalékokat utalni! Magyarországi partnereink közül azok, akik vásárlásaikról saját tulajdonukban levő cégük nevére kéri 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!

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

1. **Nyilatkozat.** Kérjük, ügyeljenek arra, hogy a nyilatkozat minden részét pontosan töltsék ki! Személyes átvételkor kollégáink ellenőrzik az adatokat, de postai úton történt küldés esetén erre nincs mód, ezért kérjük, fokozott figyelemmel ellenőrizzék adataikat, mert hibás kitöltés esetén az engedményes rendszer nem lép életbe!

2. **Vásárlás.** Vásárlásnál a rendszer automatikusan felajánlja az engedmény maximum összegét azoknak, akik nyilatkoztak. A vásárlás engedmény-igénybevételét jelent, vagyis bónuszki fizetést, így a személyes vásárlás is fényképes igazolvány bemutatását teszi szükségessé. Csoportos vásárlás esetén szabályos, két tanú aláírásával ellátott meghatalmazást kell hoznia minden egyes személytől rendelésenként. Kollégáink csak azután fogadják el rendeléseiket, miután ezeket ellenőrizték. Nyilatkozattal rendelkező személyek esetében a személyi azonosítás, illetve a meghatalmazás hiánya a megrendelés elutasítását vonja maga után!
3. **Információadás.** Kollégáink a raktárakban személyesen, fényképes igazolvány bemutatásával, vagy meghatalmazás átadása után adnak információt az engedmény aktuális összegéről.



**Debreceni iroda**

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. Telefon: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, mobil: +36-20-456-8141, +36-20-456-8149
- 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

- A fenti díjak 3 db rendelésszám/címgig 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.

#### **Magyarországi orvos szakértőink telefonszáma:**

Dr. Kassai Gabriella: +36-30-307-7426,  
Dr. Bakanek György: +36-30-9428-519,  
Telefonos egyeztetés alapján személyes konzultációra vár minden kedves munkatársat. Konzultáció helye a Szondi utcai központ.  
Dr. Kerekes László: +36-20-9-441-442,  
Dr. Mezősi László állatorvos: +36-20-552-6792,



### **SZERBIAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI**

- Belgrádi iroda: 11000 Beograd, Kumodraška 162., tel.: +381-11-397-0127
- Niši iroda: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1., tel.: +381-18-514-130, +381-18-514-131. Nyitva tartás hétfőn és csütörtökön 11.00–19.00, a többi munkanapon 9.00–17.00 óra között.
- Horgosi iroda: 24410 Horgos, Rade Končara 80., tel.: +381-24-792-195. Területi igazgató: Branislav Rajić  
Nyitva tartás minden munkanapon 9.00–17.00 óra között.

- A Forever Living Products Belgrád a következő szolgáltatásokkal áll rendelkezésükre: telefonon keresztül történő árurendelés – Telecenter. Telefon: +381-11-309-6382. Nyitva tartás hétfőn, kedden és csütörtökön 12.00–19.30, a többi munkanapon 9.00–16.30 között. A telefonos rendelésnél az áru a kódszámon szereplő címzetthez érkezik, melyet átvételekor kell kifizetni.

- A postaköltségeket a NBS Szerbia aznap árfolyama szerint kell kifizetni, amely napon a kézbesítés megtörtént, de azt 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 vásárolhatók reklámanyagok, formanyomtatványok, jelentkezési lapok és adatmódosító nyomtatványok. A következő Forever Success Day 2007. március 31-én lesz.

#### **Szerbiai orvos szakértőink telefonszáma:**

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



### **MONTENEGRÓI IRODA KÖZLEMÉNYEI**

- 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića br. 20.  
tel.: +381-081-245-402, tel./fax: +381-081-245-412.  
Területi igazgató: Aleksandar Dakić.

#### **Montenegrói orvos szakértőink telefonszáma:**

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



### **BOSZNIA-HERCEGOVINAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI**



**Bijeljini iroda**

- Bijeljini iroda: 76300 Bijeljina, Trg Đenerala Draže Mihajlovića 3., tel.: +387-55-211-784 +387-55-212-605, fax: +387-55-221-780. Nyitva tartás munkanapokon 9.00–17.00 óráig, a hónap utolsó munkanapján 9.00–17.00 óráig.
- Banja Luka-i iroda: 78 000 Banja Luka, Duško Koščica u. 22. tel.: +387-51-228-280, fax: +387-51-228-288. Területi igazgató: Dr. Slavko Paleksić.  
Nyitva tartás munkanapokon 9.00–16.30 óráig.
- Szarajevói iroda: 71000 Szarajevó, Akita Šeremeta do br. 10., tel.: +387-33-760-650. +387-33-470-682, fax: +387-33-760-651.  
Nyitva tartás hétfő, csütörtök, péntek 09.00–16.30, kedd, szerda 12.00–20.00. Minden hónap utolsó szombatján munkanap és minden utolsó szombaton mini Siker napot tartunk az FLP irodájában. Területi igazgató: Enra Hadžović  
A boszniai irodákban telefonos rendelés esetén a következő számokat lehet tárcsázni (új forgalmazók bejelentése telefonon keresztül nem lehetséges): +387-55-211-784.

**Szarajevói FLP iroda közleménye**

– 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-ig.

– Orvosszakértő-tanácsadónk szerdánként tanácsadást tart a sarajevói irodában 17:00 – 19:30 óra között.  
 – Telefonos rendelés esetén az áru átvételekor kell fizetni. Amennyiben a rendelés értéke nem magasabb, mint 1 pontérték, akkor a forgalmazó fizeti a házhoz szállítást.



**HORVÁTORSZÁGI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI**

• Zágrábi iroda: 10000 Zágráb, Grada Mainza 21., tel.: +385-1-3909-770, fax.: +385-1-3909-771.  
 Nyitvatartás hétfőn és csütörtökön 12.00-tól 20.00-ig; kedden, szerdán és pénteken 09.00-tól 17.00-ig.

• Spliti iroda: 21000 Split, Križine 19., tel.: +385-21-459-262  
 Nyitva tartás hétfőn és csütörtökön 12.00–20.00 óráig, kedden, szerdán és pénteken 9.00–17.00 óráig.  
 Területi igazgató: Dr. Molnár László

– 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.

**Horvátországi orvos szakértőink telefonszáma:**

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



**SZLOVÉNIAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI**

• 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3., tel.: +386-1-562-3640.  
 Nyitvatartás: hétfőn és csütörtökön 12.00–20.00 óráig, kedden, szerdán és pénteken 09.00–17.00 óráig.

• Lendvai raktár címe: Kolodvorska 14., 9220 Lendava, tel.: +386-2-575-1270. Nyitvatartás hétfőn 12.00–20.00, kedden és pénteken 9.00–17.00 óráig. Területi igazgató: Kepe Andrej

Telecenter száma telefonos rendelés esetén: +386-1-563-7501.

**Szlovéniai orvos szakértőink telefonszáma:**

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



A lendvai iroda



**KOSZOVÓI IRODA KÖZLEMÉNYEI**

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

**www.flpseeu.com FLP TV az interneten**

Műsorbeosztás 2007. március 25-től május 26-ig

10.00 Híradó	14.05 Success Day – <b>Sonya Show</b>	Nature's 18	04.00 FLP – Marketing terv
10.05 Növénytől a termékig	14.30 Success Day – <b>Profit Sharing 2006.</b>	<b>Aloe2Go</b>	04.20 Success Day – <b>Dr. Bakanek György</b>
10.20 <b>Forever Ásványvíz – Dr. Schmitz Anna</b>	15.00 <b>Rolf Kipp</b> – Munkamódszerek	21.35 <b>Sonya Szalon</b> – megnyitó	– Egészséges gyerekek
10.40 <b>Pomesteen Power</b> - Termékmismertető film	15.40 <b>Probiotic</b> – Termékmismertető film	21.40 Success Day – <b>Heinbach Dáriusz</b>	04.40 Success Day – <b>Rúza Magdolna koncert</b>
10.45 Success Day – <b>Hódítók klubja 2006.</b>	15.50 <b>Katrin Bajri</b> – 2.	– Pályaválasztás	05.10 <b>Tonk Emil</b> – Üzletépítés
11.20 Az FLP 25 éve	17.40 Success Day – <b>Keresztes Ildikó koncert</b>	22.00 <b>Active HA</b> – Termékmismertető film	30.30 <b>World Rally 2007.</b>
11.35 Versenyben Európával – <b>Berkics Miklós</b>	18.00 Híradó	Success Day – <b>Sonya Show</b>	Nature's 18
11.55 <b>Pro6</b> – Termékmismertető film	18.05 Növénytől a termékig	Success Day – <b>Profit Sharing 2006.</b>	<b>Aloe2Go</b>
12.00 FLP – Marketing terv	18.20 <b>Forever Ásványvíz – Dr. Schmitz Anna</b>	23.00 <b>Rolf Kipp</b> – Munkamódszerek	05.35 <b>Sonya Szalon</b> – megnyitó
12.20 Success Day – <b>Dr. Bakanek György</b>	18.40 <b>Pomesteen Power</b> - Termékmismertető film	23.40 <b>Probiotic</b> – Termékmismertető film	05.40 Success Day – <b>Heinbach Dáriusz</b>
– Egészséges gyerekek	18.45 Success Day – <b>Hódítók klubja 2006.</b>	23.50 <b>Katrin Bajri</b> – 2.	– Pályaválasztás
12.40 Success Day – <b>Rúza Magdolna koncert</b>	19.20 Az FLP 25 éve	01.40 Success Day – <b>Keresztes Ildikó koncert</b>	06.00 <b>Active HA</b> – Termékmismertető film
13.10 <b>Tonk Emil</b> - Üzletépítés	19.35 Versenyben Európával – <b>Berkics Miklós</b>	02.00 Híradó	06.05 Success Day – <b>Sonya Show</b>
30.30 <b>World Rally 2007.</b>	19.55 <b>Pro6</b> – Termékmismertető film	02.05 Növénytől a termékig	06.30 Success Day – <b>Profit Sharing 2006.</b>
Nature's 18	20.00 FLP – Marketing terv	02.20 <b>Forever Ásványvíz – Dr. Schmitz Anna</b>	07.00 <b>Rolf Kipp</b> – Munkamódszerek
<b>Aloe2Go</b>	20.20 Success Day – <b>Dr. Bakanek György</b>	02.40 <b>Pomesteen Power</b> - Termékmismertető film	07.40 <b>Probiotic</b> – Termékmismertető film
13.35 <b>Sonya Szalon</b> – megnyitó	– Egészséges gyerekek	02.45 Success Day – <b>Hódítók klubja 2006.</b>	07.50 <b>Katrin Bajri</b> – 2.
13.40 Success Day – <b>Heinbach Dáriusz</b>	20.40 Success Day – <b>Rúza Magdolna koncert</b>	03.20 Az FLP 25 éve	08.40 Success Day – <b>Keresztes Ildikó koncert</b>
– Pályaválasztás	21.10 <b>Tonk Emil</b> – Üzletépítés	03.35 Versenyben Európával – <b>Berkics Miklós</b>	
14.00 <b>Active HA</b> – Termékmismertető film	30.30 <b>World Rally 2007.</b>	03.55 <b>Pro6</b> – Termékmismertető film	



# *Tisztelt Munkatársaink!*

Örömmel értesítjük Önöket, hogy ezentúl **minimum 15 számla esetén csoportos megrendeléseiket előrendelésben is leadhatják a TELECENTEREN keresztül**, amely gyorsabb és kényelmesebb is az Önök számára.

A rendelés beérkezte után raktári dolgozóink összekészítik a megrendelt termékeket, és Önök a rendelés leadásától számított 24 óra múlva a számlák helyszíni kiegyenlítése után azonnal a termékekhez jutnak.

Kérjük, hogy a TELECENTEREN keresztül leadott csoportos megrendeléseiket **legkésőbb 48 órán belül szíveskedjenek átvenni**, ellenkező esetben a megrendelés érvényét veszti!

Ismételten kiemeljük: az új rendszer nagy előnye, hogy Önök gyorsan, pontosan, rövidebb idő alatt jutnak a termékekhez!

Ez a rendszer a **személyes csoportos megrendelésekre** vonatkozik, nem érinti a futárszolgáltatón keresztül vásárlást.

Nagyon fontos, hogy csak a megrendelés történik telefonon keresztül, a számla kiegyenlítése továbbra is csak személyesen (csekk, bankkártya) lehetséges!

# A tiszta szervezet derűlátással tölt el bennünket

Sokkal nagyobb az esélye a hosszú életnek, ha megtaláltuk a szeretetet!



**IVAN KATIĆ**  
supervisor



Azt tartja a mondás: „Nem az a szegény, ha sárba estünk, hanem ha a sárban maradunk.” Harminc év megszakitás nélküli munkaviszony után „műszaki felesleg” lettem. Házasságom széthullott, egészségi állapotom megromlott (reumatóid artritis). A legnehezebb az volt, hogy biztos megélhetési forrás nélkül maradtam. És ezekben a döntő pillanatokban megmutatkozott a legfontosabb jellemvonásom: nem adom fel. Döntöttem: *tudom, képes vagyok rá, ki fogok lábalni* ebből a látszólag kilátástalan helyzetből. Sokak számára nehézséget okoz a dohányzástól való leszokás, én szilárd akarattal és elhatározással NEMET mondtam a cigarettára. Nem fogadtam el az orvosi diagnózist sem. Kerestem a megromlott egészségi állapotom okát, és a lehetőséget, hogyan javítsak rajta.

Megértettem, hogy a megoldás a megfelelő táplálkozás. És akkor talákoztam egy csodálatos növényvel, az aloe verával. Számomra ez olyan volt, mint Kolumbusz számára az Újvilág felfedezése. Csodálatos volt a felismerés, hogy egyetlen termék lehetővé teszi saját és mások egészségének megőrzését, javítását. A piacon számos vállalat kínálja az aloe vera alapú termékeket; nem könnyű kiválasztani az igazit. Az FLP aloe termékeiben megtaláltam azt, amely

leggazdagabb a szükséges tápanyagokban. Az aloe újra mosolyt fakasztott ajkamon; végtelenül boldog vagyok, hogy újra űzhetem kedvenc sportomat, a tekezést is.

Aztán itt van az üzleti lehetőség, amely tőkebefektetés nélkül is lehetővé teszi a vállalkozás kiépítését, ezáltal pedig álmaim és kívánságaim valóra váltását. Számomra ez fantasztikus megoldást kínált a pénzügyi gondjaim megoldására is. Persze az is igaz, ha nem hittem volna a jobb és boldogabb jövőben, nem lett volna meg bennem a kellő lendület. Meggyőződésem, hogy a szeretet mozgat mindent. A szeretetnek különböző megnyilvánulási formái vannak: a munka szeretete, életünk asszonya iránti szerelmünk, a virágok szeretete, az aloe vera iránti szeretet, hiszen az utóbbi adja a derűlátást és a boldogabb élet értelmét.

Hálás vagyok szponzoromnak, **Ljuba Čurićnak, Vladimir Jezelnak és Dominik Ciler** managernek.

Külön köszönettel tartozom egy csodálatos asszonynak, **Mirjana Romić** managernek, aki sikereivel felkeltette bennem a vágyat, hogy én is sikeressé váljak.

Hálás vagyok **Rex Maughannak** a Forever Living Products vállalkozásért!





**PÖLHE ZSOLT**  
manager



**A hagyományos állásoktól, sőt néhány más hálózati marketingrendszerrel eltérően az FLP hálózati marketing minden vonatkozásában és szintjén önkéntes munka, anélkül, hogy a munkatársakat bármilyen eszközzel vagy módszerrel döntésre, illetve tevékenységre kényszerítenék. A munkatársak szerződéses viszonyt alakítanak ki, tanulnak, ajánlják a termékeket, részt vesznek a csoport tevékenységében, összefoglalva: szabad akaratukból, önálló döntésük alapján saját céljaik eléréseért, önmaguk igényei szerint dolgoznak.**

Sajnos az is előfordul, hogy egyesek az önkéntességet összetévesztik a felelőtlenséggel, azt gondolván, hogy mivel nem főállásban dolgoznak, és nincs fix fizetésük, főnökük és kötött munkaidejük, semmilyen felelősséggel sem tartoznak. Ez a hozzáállás sok esetben arra vezethető vissza, hogy nem igazán gondolták át az FLP-hez való csatlakozás lényegét.

A felelős üzleti magatartással kapcsolatos **felelősségről** szóló magyarázatot **az önmagunk iránti felelősséggel kezdeném.** A munkavégzéssel kapcsolatos

# Önkéntesen és mégis felelősen

felelőtlenségből adódó kudarckok nagy csapást jelentenek önbizalmunkra és önbecsülésünkre, ez utóbbiak híján viszont sokkal nehezebb (mégsem lehetetlen) a sikeres karrierépítés. A „boldog befejezés” helyett sajnos sokkal gyakrabban valósul meg az a forгатókönyv, amelyben a munkatárs nagyon hamar újabb MLM-lehetőséget talál (mert hiszen – noha még nem nőtt fel a feladathoz – már „beleszeretett” az MLM határtalan lehetőségeibe), amely állítólag „még jobb és még jövedelmezőbb”. Természetesen ebben az új helyzetben is felelőtlenül fog viselkedni, egyik üzletből a másikba vándorol, egyszer ezt, másszor azt a terméket kínálva, eközben pedig minden ismerőse előtt elveszíti tekintélyét és hitelességét.

Közismert, hogy a hálózati marketingben a bevételek (bonuszok) kezdetben nem arányosak a befektetett munkával, később viszont a ráfordított munka és idő többszöröse térül meg. **Felelősek vagyunk a családukért is,** amelyet a kezdeti időszakban minden FLP-s tag „elhanyagolni” kényszerül (különösen, ha együtt dolgozik a házaspár). A család megérdemli és elvárja, hogy leszakíthassa a felelős munka gyümölcsét. Hiszen amúgy is a családuk kedvéért vállaljuk ezt a munkát!

**Felelősséget kell tanúsítanunk a szponzorunk iránt is;** nemcsak azért, mert (legtöbbször) éppen ő az a személy, aki bemutatta nekünk az FLP által felkínált lehetőségeket, hanem azért is, mert tudásával, példamutatásával, tanácsaival, ösztönzésével és erőbevetésével leginkább ő az, aki hozzájárul a sikerünkhöz.

Ha komolyan vesszük a munkánkat, néhány hét elteltével mi magunk is valakinek a szponzorává leszünk, ők a mi szponzorunk iránti, a fentebb vázolt viszonyunkat fogják „másolni”. És egyáltalán nem mindegy, milyen az a minta, amelyet eléjük állítunk. A csoportunk tagjai iránti viszonyunk döntően befolyásolja saját sikerességünket is, hiszen ők azt fogják tenni, amit tőlünk látnak – másolni fogják a jót, de sajnos a rosszat is.

**Felelősséggel tartozunk a saját struktúránkban lévő munkatársaink iránt is.** Szükségük van ránk, megbíznak bennünk, rólunk vesznek példát. Ha hiszünk abban, hogy az FLP segítségével javíthatunk mind anyagi, mind egészségügyi helyzetünkön, akkor ugyanez vonatkozik munkatársainkra is. Ugye, csodálatos és felelősségteljes feladat ez?

És végül, de nem utolsósorban fontos **az FLP iránti felelős viszonyunk.**

Az FLP egyedülálló termékeket és üzleti lehetőséget kínál számunkra! Gyakran előfordul, hogy egyes munkatársak – ahelyett, hogy saját felelőtlenségükben, tértelenségükben keresnék a siker és a bevétel elmaradásának okát – a körülményekben, a szabványokban, a vállalat üzletpolitikájában, a termékek árában és ki tudja, még mi másban keresik a hibát.

Ily módon hamis képet festenek az FLP-ről és a hálózati marketingről mint üzleti lehetőségről, ezzel pedig ártanak azoknak a (szerencsére többségben lévő) munkatársaknak is, akik lelkiismeretesen és felelősséggel végzik munkájukat.



**DARABOS TAMÁS**  
manager



*„A világ leggazdagabb emberei hálózatot keresnek és építenek – mindenki más munkát keres.”  
Robert Kiyosaki*

A cím alapján most biztosan az a kérdés motoszkál a fejedben: „Hú! Ez a srác a képen már 27 éves lenne?” Elárulom, attól még egy kicsit messze vagyok. „De akkor mit jelenthet ez a 9 év?”

Sokan tudják, hogy a szüleim hálózatépítők. Ők 1997 novemberében indultak az üzletben. Pont kilenc éve. Én akkor 12 éves voltam. És tudod, 12 évesen nincsenek kifogásaid. Még nem csalódtál az MLM-ben. Nem hívtak meg egy bemutatóra sem. Ezért ha 12 évesen már egy csepp eszed van, megérted, hogy mennyit ad egy ilyen üzlet. De akkor még nem tudtam belépni, ezért a szüleimnek nélkülük kellett csinálni. A termékeket viszont azóta használom.

Az életemnek egy jelentős részében tehát FLP-s családban nevelkedtem. Már 13-14 éves koromban sikeres emberekről, vállalkozásokról és befektetésről olvastam. Emellett voltam néhány rendezvényen, ahol találkozhattam valóban sikeres emberekkel. Nem utolsósorban talákoztam egy olyan emberrel, aki mai napig az egyik példaképem. Ő **Berkics Miklós!**

# 15 hónap, vagy 9 év!

16 éves lehettem, amikor leültem a szobámban, és elgondolkodtam, hogy mit is akarok az élettől. Nagy segítségemre volt ebben Robert Kiyosaki Gazdag papa, szegény papa című könyve. Ez az egyik kedvenc könyvem. Miután elolvastam, megértettem, hogy vagy felelősséget vállalok az életemért, és úgy élem, ahogy én szeretném, vagy beállok a tömegbe, és hagyom, hogy bábuként rágassanak.

Robert azt is mondja, hogy az ember élete során két problémával nézhet szembe. Az egyik, hogy túl kevés a pénze, a másik, hogy túl sok. Akkor eldöntöttem, hogy én a túl sok pénz nehézségeivel akarok megküzdeni. Tehát a célom már megvolt.

A szüleimnek köszönhetően sok embert ismertem. Szamba vettem, hány milliomosról hallottam, aki alkalmazottként vált azzá. Az eredmény meglepő volt! Nem találkoztam még ilyennel. Itt világossá vált számomra, hogy soha nem lesz munkahelyem.

Robert szerint a legfontosabb, hogy legyen egy álmod, és legyen egy terved is, hogy hogyan jutsz el oda. **Az én álmom a szabadság. A tervem pedig a network-marketing!**

Akkor nézzük meg egy kicsit, hogy mit is értünk szabadság alatt. Szabad vagy-e akkor, ha megkötik, hogy mikor dolgozz? Szabad vagy-e akkor, ha van egy főnököd, és ő megmondja, mit csinálj? Szabad vagy-e akkor, ha engedélyt kell kérned valakitől, hogy egy hétre elutazz nyaralni? Szerintem ez messze áll a szabadságtól. Én azt tartom szabad embernek, aki maga tudja kontrollálni az életét. Ez nem egy jól csengő amerikai eszme-futtatás.

Belegondoltál már abba, milyen érzés lenne, ha te döntenéd el, mennyi időt vagy

a családdal, gyerekeiddel? Milyen érzés lenne, ha mindennap tízóra kelhetnél, és csak 3-4 órát kellene dolgoznod, a többi időt a hobbidnak szentelhetnéd? Milyen érzés lenne, ha hetente csak négy napot dolgoznál? Milyen érzés lenne, ha minden évben másik földrészen tölthetnéd az egy hónapos vakációdodat?

Erre azt mondd, az lehetetlen; pedig vannak emberek, akik így élik az életüket. Ők biztosan valamit másképp csináltak. A hangsúly itt azon van, hogy **MÁSKÉPP CSINÁLTAK**. Másképp, vagyis nem álltak be a tömeg mögé, hanem eltérő dolgokat csináltak. Nem csak csináltak. Éveken keresztül odatették magukat, és létrehoztak valamit, ami lehetővé teszi ezt az életstílust számukra. A dolog furcsasága, hogy ezt bárki el tudná érni, csak akarni kell.

Ezek alapján lehet-e valaki igazán szabad, ha alkalmazottként dolgozik? Úgy gondolom, nem. Amíg más dönti el, hogy mennyi pénzt keresel, mikor ebédelsz, mikor kapsz fizetésemelést, mikor mehetsz haza, addig nem te irányítod az életedet. Nem lehetsz szabad, ha mindenre engedélyt kell kérned.

Az emberek nem akarják vállalni a felelősséget az életükért. Inkább egy munkahelyen dolgoznak látszatbiztonságban. Ha te azt hiszed, hogy biztonságban vagy egy állásban, akkor te még mindig hiszel a húsvéti nyusziban.

Lehet, hogy ezek a gondolatok keménynek tűnnek egy fiatal ember szájából, de üdvözöllek a való világban. Én azt tapasztalom, hogy az élet egyre keményebb lesz, neked is egyre keményebbnek kell lenni.



Ahogy **Halmi István** is mondja a kedvenc kazettámon: „Én nem vagyok kemény. Tudod, mit mondom? Amit én magam is szeretnék hallani, ha te itt állnál. Ha én ott ülnek először, én körülbelül azt szeretném hallani, hogy valaki kinyissa az agyamat. Valaki tegyen bele valamit.”

Remélem, hogy egy-két gondolatot sikerül elültetnem a fejtekben.

A szabadságért harcolni kell, az sajnos nem jár automatikusan. Akik a tévé előtt ülnek, és várják, hogy egyszer minden jobbra fordul, sosem lesznek szabadok.

A televízióról van egy érdekes történetem: Apu egy kazettán hallotta, ha két évig tévézés helyett rendszeresen csinálsz valamit, abban jó leszel. Ő két évig nem nézett tévét. Olyannyira, hogy kiment a szobából, ha bekapcsoltuk. Helyette elkezdett hálózatot építeni. Két év múlva főállású FLP-sek lettek. Egy nagy menedzseri csapattal, és szabadnak mondhatták magukat.

Nekem meg pont a szabadság volt a céloim. Gondoltam magamban: „Hm!! Az öreg tud valamit! Ezt én is kipróbálom.” 2005 novemberétől nem néztem tévét. Jobban mondva néztem, csak nem volt bekapcsolva. A képernyőre filccel ráírtam, hogy menedzser leszek. És nem fogod elhinni, 2006 novemberében menedzser lettem. Nálunk a családban ez a módszer már három embert szabaddá tett. Ki kellene próbálnod! Mi van, ha működik?

Sokan most azt mondják: „Neked könnyű volt, mert ebben nőttél fel!” Tudod mit? Tényleg könnyű volt! **Könnyű volt**, mert megértettem, hogy ez egy szakma, amelyet meg kell tanulni; és vettem a fáradságot, hogy megtanuljam. 2005 szeptemberében kezdtem komolyan venni az üzletet, és októberig 60 kazettát hallgattam meg. Azokból megtudtam, hogy a tanulás fontos. Viszont én az iskolában egyetlen sikeres emberről sem tanultam.

**Jim Rohn** gondolatai vezéreltek, miszerint: „A közoktatással megélhetést szerezhetsz. Ha önmagadat képzod, vagyonos leszel.” Ezért elhatároztam, hogy nem a hagyományos felsőoktatásban

tanulok tovább. Beiratkoztam az élet egyetemére. Nem egy négyéves képzésben veszek részt, hanem egy életen át tartó tanulásba kezdtem.

A sikernek semmi köze a szerencséhez. A sikernek ára van, amit meg kell fizetni. Csakhogy a kudarcnak is ára van. Nekem viszont az túl drága.

**Könnyű volt!** Mert ahhoz nem fér kétség, hogy a szüleim profi hálózatépítők, hiszen már hét menedzseri csoportjuk van. Rengetegen tanultak már az előadásaikból. Hiszen ki ne hallotta volna **Darabos István** „Én nem hittem el” című nagy sikerű CD-jét, hogy csak a legutolsót említsem? Aki eredményt akar az üzletben, az biztosan ismeri ezt a lemezt.

**Könnyű volt!** Mert olyan felső vonalam van, mint **dr. Samu Terézia és Bruckner András**, akik Magyarország hatodik legnagyobb üzletét építették fel. Vagy mint **Krizsó Ágnes**, akinek a világon a 13. legnagyobb üzlete van. Vagy mint **Szabó Józsi és Marika**, akik a világ ötödik legnagyobb üzletét vezetik. Csodálkozol, hogy én nem aggódom a jövőm miatt, amikor ilyen emberek segítenek nekem?

**Könnyű volt!** Mert olyan embertől tanultam célokat kitűzni, mint **Varga Robi**, kifogást kezelni, mint **Szépné Keszi Éva**, tervezni, mint **dr. Révész Edit**. Igazából nem sorolnám az összes vezetőt, akitől tanultam, mert annyi profi van már a csapatban.

De figyelj csak! Ezek az emberek számodra is itt vannak!

Már csak egy dolgod van! Olyan elkötelezett embereket találni, mint az én 25 pontos vezetőim. Mint **Kecskés Marika és Feri, Végh Csabi, Végh Magdi és Scherer Henrik, Balogh Tamás, Balogh Csilla és Józsi, vagy Őri Tibor**. Egytől egyig kiváló vezetők.

Tudod, két dolog nekem is nagyon nehéz volt. Éveken keresztül foglalkoztatott a gondolat, hogyan lesz majd nagy üzletem, ha nem merek emberek előtt megszólalni. Középsiskolában, ha kihívtak szóbeli

feleletre, inkább beírtam az egyest, mint hogy kiálljak 30 osztálytársam elé. Az Arénában kb. 5000 ember előtt tartottam előadást. 15 hónap alatt változtam ekkorát. Amikor erre gondolok, megnyugvás tölti el a lelkemet, hogy tíz év múlva mennyi mindent tudok majd megtenni, amire ma még nem vagyok képes.

A másik, ami nehéz volt, ilyen barátokkal a hátam mögött nap mint nap mosolyogva végighallgatni, hogy ez az üzlet nem működik.

Elmondom, mennyire nem működik. 2005 szeptemberében végre rendszeren elkezdtem az üzletet. Októberben supervisor lettem. Bennem soha nem volt kérdés, hogy ez az üzlet működik-e. De itt annyira megörültem az eredményeknek, hogy gyorsan vissza is vettem a munkából. És az üzlet tényleg működik! Ha nem csinálsz semmit, nem is keresel semmit! Kellott egy kis idő, míg erre rájöttem.

Nyáron behúztunk; amikor mindenki nyaralt, a csapatomban feljött két supervisor, én pedig assistant manager lettem. Ezt a lendületet már továbbvittem, megerősítettem a csapatot, újabb supervisorok jöttek ki. Én pedig 2006 novemberében manager lettem. Közben voltak napok, amikor több száz kilométert kellett vezetnem. Voltak emberek, akiknek este megmutattuk az üzletet, nagyon lelkesek voltak, és másnap reggel hívtak, hogy kilépnék. Egyszer még az aksi is lemerült a kocsiban. Éjjel tizenegykor kellett tologassuk az utcán az autót. De ez mind nem számított! A szabadságomról volt szó! Ha elég kitaró vagy, akkor szabad leszel! Ha a te célod is a szabadság, akkor az üzletépítési módszer nem választás, hanem létszükséglet kérdése.

Tudjátok, miért szeretem ezt az üzletet? Mert reményt ad az embereknek. Reményt egy olyan élethez, amelyet mindenki megérdemel. Reményt, hogy szellemileg és anyagilag szabadok legyenek.

Legyetek ti is szabadok! Sok sikert hozzá!





**CZAP ANITA**  
manager



**Bizonyára mindenki emlékszik erre a népszerű mesére. Kedvenceim közé tartozik. Mese egy régi, kopott, egyszerű lámpáról, s annak szelleméről, a dzsinnről, aki előtt nincs lehetetlen. Egy lámpa, amely sokaknak csak egy értéktelen tárgy. Értéktelennek tűnik, mert tudni kell használni. Szükséges hozzá a varázsszó.**

# Aladdin csodalámpája

**B**ármennyire is hihetetlen, de mindenkinek lehet egy saját lámpája, és mindenki elővarázsolhatja belőle a nagy dzsinnt, aki minden kívánságot valóra vált. Csak fújd le a port a lámpádról, merj nagyot álmodni, akard nagyon, és teljesül.

Az én lámpám négy évig porosodott egy szekrény mélyén. Nem ismervén óriási értékét, épp eldobni készültem, de végül mégis a kíváncsiságom győzött, és megtartottam. Forgattam, nézegettem, majd kipróbáltam. S elkezdődött a varázslás.

Először csak icipici kívánságaim voltak, majd a kisebbek után nagyobbak és még nagyobbak. És láss csodát, sorban mind teljesült. Miért? Talán mert nagyon akartam. Talán mert számomra nem az volt a kérdés, hogy sikerül-e, hanem az, hogy milyen gyorsan. Talán mert mertem kérni, és tisztán tudtam, mit is akarok kérni.

*„Ha van mit nyerni és nincs mit veszteni egy kéréssel, akkor mindenképpen kérj!”*

Sokan már gyerekfejjel rájöttünk, hogy vannak képességeink, vágyaink, álmaink, amelyek csakis a mieink. S felnőtként egyszer csak keresni kezdjük őket: hol vannak ezek a vágyak, hová lettek az álmaink? Már nem hiszünk bennük? Vagy már nem is olyan fontosak?

Sokan szó nélkül beletörődnek abba, hogy az élet nem a legjobb dolgokat nyújtja számukra. S óvárogva nézik, amit szeretnének, de mégsem tesznek álmuk eléréseért egyetlen lépést sem, mert úgy hiszik, bizonyára nem is érdemlik meg, nem jár nekik.

A lámpa szelleme sem tudja teljesíteni a kívánságodat, amíg nem kérsz tőle. Aki pedig nem kér, az nem kap.

Mi a különbség az alvás és az ébrenlét között? Épp annyi, mint ami egy álm megálmodása és a valóra váltása között. Az élet az, amivé teszed azt. Amint rádöbben, hogy te irányítod az életedet a saját döntéseid által, egy új világ nyílik meg előtted. A Te új világod. Tied a választás lehetősége.

Mint egyéni vállalkozó, 15 éves kereskedelmi tapasztalattal a hátam mögött, mérlegre vetettem a hagyományos kereskedelem és az MLM ismerveit.

**1. Mennyi befektetés** szükségeltetik egy új, hagyományos üzlet beindításához, és mennyi egy MLM üzlet elindításához?

Míg az elsőben csak milliós nagyságrendben gondolkodhatok, a második igen kedvező minimális befektetéssel elindítható és nincs kockázat!

Hogy lehet tőke nélkül pénzt keresni? Emberek iránti nyitottsággal, szeretettel, illetve a kellő tudás megszerzésével. Tudjátok, mi ez? A SZERETET MUNKÁJA. Itt az emberek tele vannak élettel, energiával, lelkesedéssel, szeretettel. Amit minden új sasfióka észrevesz: itt mindenki fiatal, itt mindenki fitt, itt mindenki mosolyog.

**2. Mennyi időmet** vesz igénybe? A hagyományos kereskedelemben a nap 24 órájában szükséges a vállalkozó állandó jelenléte. Megengedhetetlen a vállalkozó hiánya,

mert ha nem dolgozik, az a jövedelme csökkenését, illetve megszűnését eredményezi.

Az MLM viszont a mellett, hogy rugalmas időbeosztást enged, a csapatmunka előnyeit emeli ki. Így nemcsak saját munkánk, hanem csapatunk összesített munkája után kapjuk a fizetést, együttes erővel többre megyünk (talán még a nyári vakációra is nyugodtan mehetünk el).

**3. Miért pont az FLP?** Egy népszerű, **stabil, tőkeerős, piacképes cég** közel 30 éves múlttal, tapasztalattal. Egy cég, amelynek soha nem volt hitele, nincs jelen a tőzsdén. Egy cég, amely hivatalosan működik a világ 120 országában. Egy cég, ahol minden egy kézben összpontosul. **Rex Maughan**, akit Amerikában már kétszer választották meg az év emberévé, akinek személyisége varázslatos, aki már eddig is emberek ezreinek életét változtatta meg.

**4. A FLP 1978 óta kiváló minőségű termékek** sorával szolgálja ki az egyre növekvő igényeket az egészség és szépség piacán. A cég egyedülálló, szenzációsan nagy tudású, kiváló

minőségű, de megfizethető termékeit a vásárlók újra és újra megvásárolják, tehát fogyasztási cikk, amely reális igényeket elégít ki.

A tökéletes minőség 30 napos visszavásárlási garanciával és garantált kiszolgálással párosul.

**5. Ehhez társul egy korrekt, stabil és igazságos marketingterv**, amely kiküszöböli a hagyományos kereskedelem szükségtelen költségeit, nem alkalmazza a kereskedelem megszokott lépcsőit, a termékek közvetlenül jutnak el a gyártótól a fogyasztóhoz.

**6. Forgalom után járó**, folyamatosan és pontosan fizetett **jutalék**, amely naprakészen vezetett, és könnyen áttekinthető.

Itt tényleg a teljesítményt díjazták, és mindig az kapja az elismerést, aki megérdemli, aki megdolgozott érte. Egy hagyományos üzletben nagyjából kiszámítható, hogy a személyes munka és tőke befektetésével milyen haszonra, jövedelemre lehet számítani. Az FLP-ben nincs kötött bértábla, nincs felső határa a keresetnek, de van **jogdíj!**

**7. Ez egy lehetőség az anyagi biztonság, a pénzügyi szabadság** megteremtéséhez.

Kinek mit jelent a szabadság? Számomra azt, hogy nem kell megtennem azt, amit nem akarok. Itt függetlenedhetsz másoktól, csak önmagad függvénye vagy. Te döntöd el, mikor dolgozol, kivel dolgozol, mennyit dolgozol.

**8. Az anyagi elismerés mellett nagyon fontos az erkölcsi elismerés**, az a sok „köszönöm”, amely energiát ad. Amikor a munkatársad csak annyit mond: „Büszke vagyok rád, s örülök, hogy te vagy a szponzorom.” Köszönöm, Erika, a bizalmat! „A jóság az egyetlen befektetés, amely kifizetődik”

**9. Nincs belépési díj**, nincs kötelező indulócsomag, nincs tagsági díj, nincs kártyamegújítási díj, nincs vásárlási kötelezettség. Viszont lehet egy életre szóló, díjtalan nagykereskedelmi kártyád, amely egy végtelen utazásra hív.

**10. Hasznos, értékes tevékenység**, mert **segíthetek** másokon – **egészségügyileg és anyagilag** is. Az egészség drága kincs, amely nem magától értetődő. Egészséges életmódot folytatva megnő az egészség megőrzésének esélye. Anyagi oldaláról nézve lehetőséget adhatok emberek kezébe, hogy a legjobb képességeiket felszínre hozhassák. Az a mérhetetlen gazdagság, amelyre szert tehetünk munkánk során, egyszerűen hihetetlen. Gazdagság, amely nemcsak anyagi jólétet jelent, hanem saját fejlődésünk gazdagságát is. Egy óriási tudásanyag árnyékában adott az egyéni fejlődés lehetősége.

**11. Új emberek megismerése, életre szóló új barátságok** kialakulása. Itt most egész hosszú listát sorolhatnék.

Edit és Ági az újfahértói; Erika, Anti a gávavencsellői csapatomból igazi csapatjátékosok. Nagyon jó érzés tudni, hogy olyan személyek vesznek körül, akik számára fontos mások sikere is. De itt lehetséges a régi barátságok újra



és mélyebbre fonódása is – köszönöm, Gabó, hogy a nyíregyházi csapatomat színesítet!

## 12. Rendkívüli utazási lehetőségek a világ legszebb tájaira. Irány Stockholm! Autóvásárlási program, nyereségrészesedési program.

Szóval az én miértem így kezdődött. Mindenkinek más a miérte. A miérte meg kell hogy legyen. Hogy mekkora, a te dolgod. De erős legyen! **Ha a miérte elég erős, a hogyan meglesz magától.** Csak tudd, hogy miért. Fontos, hogy megtaláld az okokat, MIÉRT is akarsz sikeres lenni, miért fontos számodra a siker. Lehet, hogy a miérteid mögött nem anyagi okok állnak, de megvalósításukhoz anyagi háttér szükséges. A válasz a kérdésre nálad van. Hogy a miérte az anyagi biztonság elérése, vagy álmaid otthonának megteremtése, vagy egy világ körüli utazás, vagy egy luxusautó megvásárlás, a vagy csak egyszerűen valami mást, szokatlant tenni kitörve a mókuserékből. Neked kell tudnod.

2006. januárjában, miután néhány otthoni próbálkozás után nem úgy startolt az üzletépítés, ahogy azt elterveztem, született egy döntés: akkor most kilépünk a komfortzónából. Soha nem felejttem el azokat a hideg, zord februári napokat, amikor elkezdtek építeni az üzletet. Napi 4-5 bemutató, néha 6-7 a szponzorom, **Révész Tünde** segítségével. Na igen, a szélesítés nem okozott gondot. Csak az a fránya mélység, az nem akaródzott görbülni. Nyolc hónapon át úgy tanultam, jegyzeteltem az előadásokon, hogy mellettem soha nem a csoporttársaim ültek, hanem a szponzorom, akit mindig ezer kérdéssel ostromoltam. Merthogy nem volt csoportom. Mégsem voltam ideges, csalódott, hanem kihasználtam az időt a tanulásra. Ha nincs tudásom, akkor milyen stafétát adok tovább? Márpedig a staféta minősége nagyon fontos, ugyanis üzlettársaink ezt másolják. Felkészületlen ember többet

árt, mint használ, és bizonyára Te is a határozott, magabiztos vezetőt tartod példaképnek s követendőnek. A tudás, amely mindig kamatozik.

Amikor Tündéék elutaztak a februári Profit Sharing Díjkiosztó Gálájára, jött a mély víz. Fejesugrás a toronyból – de meggranultam önállóan és biztonságosan úszni. A vonzás törvénye szerint előbb-utóbb mindenki magához vonzza a magához hasonló gondolkodású, érdeklődésű és azonos célú személyeket, csapattársakat. Nálam is megtört a jég. Mire a mágikus manageri 120 pontot átléptem, megtaláltam az első házaspárt, aki nemcsak akart üzletet építeni, hanem tett is ennek érdekében. Így apukám mellett, aki már assistant managerként dolgozik velem, kibontakozott egy másik, supervisor vonalam is. **Gulyás Józsi és Editke** – köszönöm, hogy vagytok nekem! S ami fantasztikus, együtt utazunk Stockholmba, és együtt élvezzük a cég vendégszeretetét mind a hatan: a szüleim, Editék és mi.

Minden döntésünket érzések előznek meg, amelyik súlyosabb, az határozza meg a jövőnket.

Lelki törvény: **Mindig arra gondold, amit akarsz. Soha ne gondold arra, amit nem akarsz.** Te és csak Te felelsz a kívánságod, az álmod megvalósulásáért, Te mozdítod a szálakat. Éltesd az álmaidat, mert az álmok megvalósíthatók! Ha azt akarod, hogy kívánságod teljesüljön, hozzá kell igazítanod a komfortzónádat. Ha ezt nem teszed meg, minden marad a régiben. „**Ha valamit nem szeretsz, változtass rajta. Ha változtatni nem tudsz, változtass azon, ahogyan gondolkodsz róla.**” Egyszerűen csak változtass a hozzáállásodon, élj és gondolkodj az egészséges életmód jegyében, s megváltozik az életed. Kinek a kételkedését, kinek az önbizalom hiányát, kinek a bátortalanságát kell legyőzni. Higgy abban, amit teszel, és higgy saját képességeidben, erősítsd az énképedet. Az vagy, amit gondolsz magadról, ezért

vigyázz, mit gondolsz vagy mondasz magadról, mert azzá válsz.

Itt szeretném köszönetemet, tiszteletemet kifejezni azoknak az embereknek, akik a siker eléréséhez segítettek. Elsőként a szüleimnek, akik őszinte segítőkészségükkel, áldozatvállalásukkal példaértékűek számomra, kikről sosem kellett kérnem, mégis adnak, elhalmoznak szeretetükkel. Apukámnak, aki mint jobbkezem hatalmas szervezőképességgel, örökös adni akarással áll mellettem. Anyukámnak, aki biztosítja a hátteret, hogy mi nyugodtan dolgozhassunk, hogy semmiben ne szenvedjünk hiányt. Lányomnak, Fanninak, aki mindig mindenben támogat, elkísér, és lelkesen szurkol, akinek a taxisok már kívülről tudják a magánórarendjét, merthogy anya mindig dolgozik. Óriási hálával tartozom szponzoraimnak, **Révész Tündének és Kovács Lacinak**, akik hittek bennem, akik mindig ösztönöztek, bátorítottak, és minden segítséget megadtak a fejlődésemhez.

Kedves sasfióka, hogy mit kell tenned? Semmi különösét, egyszerűen csak elmesélni az ismerőseidnek, a barátaidnak a saját terméktapasztalataidat. Próbáld ki, működik! Az elégedett termékfogyasztókkal körülvéve újabb és újabb ösztönzést nyersz ahhoz, hogy helyes, amit teszel, a legjobb úton haladsz. Te döntheted el, hogy a mások negativizmusa ködbe rejti-e a sikerhez vezető utat vagy pedig kitartóan, szilárdan végighaladsz rajta. Ne a pillanatnyi sikertől vagy kudarcotól tedd függővé a jövődet! Ebben az üzletben a legkisebb eredményt is elismerik és jutalmaznak. Át kell hogy éld, tudnod kell, milyen csodálatos érzés ott állni a színpadon, és átvenni a manageri kitűzöt. Ezt nem lehet sem elmondani, sem leírni, csak átélni. Vedd kezvedbe életed irányítását. Gyűjtsd meg a lámpát, tedd szabaddá a szellemet. Mondd ki a kívánságaidat! Merj kívánni, mert minden lehetséges! S a kérdésre, hogy mikor kezd? A válasz: MOST!



# Lehetetlen



**LÉRÁNT KÁROLY**  
senior manager



**LÉRÁNTNÉ TÓTH EDINA**  
senior manager

**Tudjátok, én annak idején, még a Forever előtt, nem igazán beszéltem sok ember előtt, sőt pár ember előtt is lámpalázam volt. De nagyon érdekes dolgok tudnak történni ebben az üzletben az emberekkel. Mégpedig az, hogy mennyire meg tudunk változni minden téren. Mennyire máshogy tudunk látni dolgokat, és mennyire más dolgok lesznek fontosak a számunkra.**

Az előadásomnak azt a címet adtam, hogy **LEHETETLEN NEM LÉTEZIK**, és ahogy most itt állok előttetek, ez is bizonyítja számomra, hiszen három éve vagy akár még egy évvel ezelőtt sem hittem volna, hogy egyszer majd én tarthatok előadást a Budapest Sportarénában, közel ötezer ember előtt. Ebből is látszik, hogy nincs lehetetlen.

Először is engedjétek meg, hogy számomra egy nagyon fontos idézettel kezdjem, amelyet egy reklámfeliraton láttam kb. két és fél éve, amikor egy kirándulásról jöttünk haza. Engem ez a felirat nagyon megfogott, és azóta ezt így vallom.

**„A LEHETETLEN** csupán egy nagy szó, amellyel a kisemberek dobálóznak, mert számukra könnyebb egy készen kapott világban élni, mint felfedezni magukban az erőt a változtatásra. A LEHETETLEN nem tény, hanem vélemény. A LEHETETLEN nem kinyilvánítás, hanem kihívás. A LEHETETLEN lehetőség. A LEHETETLEN múltó pillanat csupán. **A LEHETETLEN NEM LÉTEZIK!**”

Tudjátok, a legtöbb ember a lehetetlen szót azért használja, mert sokkal kényelmesebb valamire azt mondani, hogy ezt lehetetlen megtenni, mint felvállalni azt a módot, hogy a lehetetlenből lehetőséget faragjon saját maga és családja számára. Sajnos kevés az olyan ember, aki élni tud azzal a lehetőséggel, amit az élet elébe hoz, mert nem biztos, hogy akkor ismeri fel, amikor jön az a lehetőség, hanem sokszor akkor ismerik fel, amikor már elment.

Láttam egyszer egy filmet, amely egy gengszter életéről szólt. Bugsynak hívták a gengsztert, és egy véreskezű maffiatag volt valamikor a 1950-es

években. A lényeg az, hogy volt neki egy ötlete, vagy inkább egy látomása, hogy egy kaszinót kéne építeni a sivatagba, mert ott a szerencsejátékokat legálissá tehetik. Először hallani se akartak erről a maffia pénzes befektetői, mondván, ott nincs víz, nincs áram, sok a homok, különben is, ki fog oda egyáltalán elmenni kaszinózni? De végül is Bugsy meggyőzte őket, és elindult az építkezés, majd megépült egy szálloda és kaszinó, amelynek a neve HOTEL FLAMINGO lett. Mára ez a kaszinó a világ egyik legfényesebb, legpazarabb és egyben a legtöbb szállodát felvonultató városában van, amelyet úgy hívnak, hogy LAS VEGAS. Ha most Bugsy élne, biztos nagyot nézne, hogy az egykori álomból és a lehetetlennek tűnő vállalkozásból mi lett. Számára nem volt LEHETETLEN!

Sokat gondolkodtam azon, hogy nagyon sok emberrel találkoztam a három és fél év alatt, akiket egyszerűen csodálok, de meg nem értem őket. Csodálom őket, mert ha az FLP-lehetőségre nem is mondanak, mert azt mondják, hogy nekem nincs ismerősöm, nincs időm, nekem ez nem menne, nekem nem olyanok az ismerőseim, különben sincs pénzük az embereknek, drágák a termékek stb. (gondolom, már ti is hallottatok ilyen kifogásokat vagy ehhez hasonlókat), mindezek ellenére, lehetetlent nem ismerve, nap mint nap bemennek a munkahelyükre dolgozni 70-80 ezer forintért, és abból tartják el a családjukat. Komolyan mondom, őszintén csodálom az elszántságukat, amellyel ezt képesek megtenni. Számomra talán ez lenne a lehetetlen. Nem szeretnék senkit sem megbántani, de most komolyan, hogy lehet ennyi pénzből kijönni havonta?

Otthon készítettem egy kis számítást arról, hogy lehetne kijönni úgy 70-80 ezerből, hogy minőségi életet éljünk. Sajnálom, de a második tételnél

# nem léteznek!

elakadtam, és még volt hátra vagy nyolc tétel.

Nem értem ezeket az embereket, mert mikor felajánljuk nekik ezt a lehetőséget, legalább azt megtennék, hogy belenéznének, megvizsgálják, hogy oké, nem hiszem el ennek az embernek azt, amit mond, de azért megvizsgálom, hogy számomra működhetne-e. Ha nem is magukért, akkor legalább a családjuk, illetve a gyermekük miatt tennék meg. Persze tudom, hogy miért van ez, mert sajnos az emberek nagy részének már pontos információja van a Forever vállalkozásunkról. Ők pontosan tudják, hogy ez egy piramisrendszer, egy pilótajáték, és csak az győz, aki az elején van, és mindezeket az információkat első kézből birtokolják, a szomszédától, a baráttól, a rokonoktól, csupa olyan embertől, akik ezt a vállalkozást nem építik, de pontosan tudják, hogy hogyan működik, vagy hogyan nem működik.

Sokszor szoktam kérdezni az új emberektől azt, hogy kinek a tanácsát fogadnák el, ha építkeznének? Egy barátjukét, aki 15 év alatt építette fel a saját házát, vagy egy olyan emberét, aki nap mint nap házakat épít, és ráadásul abból él?

**De elárulok egy titkot:** sok olyan emberrel találkoztam már, akik ebben a vállalkozásban sem értek el kiemelkedő



sikereket. De az a tény, hogy másnak nem sikerült elérnie itt sikereket, ez miért jelentené automatikusan azt, hogy te sem fogsz? Különbösen is, honnan tudjuk azt, hogy az, aki nem volt sikeres az FLP-ben, az megtett-e mindent a cél érdekében, vagy hallgatott-e a szponzorára, volt-e kellő segítsége, vagy csak egyszerűen csinálta-e azt, amit kell ahhoz, hogy sikeressé váljon ő maga is?

**Van egy jó hírem:** nektek és nekem, és még több ezer embernek Magyarországon és a világon a termék és az üzleti terv ugyanazt nyújtja. Sőt, még abban is biztos vagyok, hogy az ismerőseink is hasonlóképpen reagálnak rá, csak egy a különbség, hogy őket te ismered, és nem én. Akkor viszont, miért lesz az egyik ember sikeres, a másik meg nem?

**Egyszerű a válasz:** egyvalami nem ugyanaz, hogy te és én hogyan gondolkodunk erről a vállalkozásról.

A SIKERT MINDIG A FEJEDBEN, AZAZ A GONDOLATAIDBAN KERESD, ÉS NE MÁSHOL!

Ugyanis a gondolataink vezérelnek minket. Ha a fejedben, illetve a gondolataidban rendet raksz, akkor bármire képes leszel, és sikeres emberré válsz, és onnantól az a szó, hogy LEHETETLEN, megszűnik számodra létezni.

Kérlek téged, ha még új vagy ebben a vállalkozásban, vagy éppen most gondolkodol azon, hogy elindulj, vagy ha már régóta ugyanazon a szinten állsz, hogy csakis pozitívan gondolkodjál saját magadról és a Forever üzletről, mert csak akkor kapod meg azt, amit szeretnél.

Végezetül szeretném megköszönni egy pár embernek azt, hogy itt lehetünk ebben a csodálatos üzletben, és sikereket érhattünk el. Először megköszönném annak a két remek embernek, aki az FLP lehetőségét elhozta mindnyájunknak, és én nem tudnék náluk megfelelőbb embereket elképzelni erre a tisztre. Le a kalappal e két ember

előtt, akik a LEHETETLENBŐL LEHETŐSÉGET csináltak mindnyájunknak.

Köszönöm **Szabó Józsefnek és Marikának**, nagyszerű emberek, és élő példái vagytok annak, hogy nincs LEHETETLEN!

Szeretném megköszönni **Utasi Istvánnak**, a szponzorunknak, hogy egy közös ismerősünktől elkérte a telefonszámomat, és felhívott a lehetőséggel. Ezt úgy fogom meghálálni neki, hogy sok-sok embernek fogok segíteni abban, hogy igazgatóvá váljon.

Köszönöm azoknak az embereknek, akik elhitték és elhiszik mai napig, hogy ez az üzlet számukra is tud megoldást nyújtani az életükben, és managerre váltak. Köszönöm **Pardi Zoltánnak**, aki az első igazgatónk lett, akivel a régi vállalkozásunkban is együtt dolgoztunk, és bár nem hitte el az elején, sőt nem normálisnak is titulált, hogy mégiscsak felépítette az üzletet. Köszönöm **Seregélyes Mártinak és Aradi Gábornak** azt, hogy elhitték, létezhet egy másfajta életforma is, mint azt elképzelték. Köszönöm **Kapitány Zsuzsának és Kapitány Mátyásnak**, akik hét hónap alatt építették fel az igazgatói üzletet úgy, hogy a Zsuzsi gyesen lévő kismama volt, és napi két órát tudott rászánni az üzletépítésre.

Köszönöm a **csapatunknak** azt, hogy elfogadják azokat az instrukciókat, amiket mondunk és mutatunk nekik. Ígérem nektek, hogy a jövőben, aki úgy gondolja, hogy szeretné felépíteni a Forever üzletét, megkap tőlünk minden segítséget hozzá!

Köszönöm a felső vonalamnak, **Varga Robinak**, akitől megtanultam azt, hogy nem kell azokkal foglalkozni, akik csak mondják, hogy csinálják, hanem egyet kell tenni, **SZÉLESÍTENI!**

Köszönöm **Leveleki Zsoltnak**, hogy megtanította nekünk azt, hogy hogyan lehetünk alázatosak másokkal szemben, és hogy először magunkon segítsünk, majd kötelességtudatból másokon.

Köszönöm a keresztvonalban lévő **Fekete Zsoltnak**, hogy rávilágított arra, az ember ezt a munkát kezelje játékként, és akkor nem fog görcsölni és mindenáron behozni mindenkit. Hiszen a játék is csak úgy élvezhető, ha mindenki szórakozásból és lazán teszi.

Köszönöm **Ádám Istvánnak és Cilinek**, hogy annak idején rádöbbenetek arra, hogy meddig akarok még 500 000 forintot bukni, és azt a sok tanácsot, ami segített abban, hogy managerre váltunk feleségemmel.

Köszönöm az **összes orvosnak, természetgyógyásznak**, akik köztünk vannak, felvállalják az FLP termékeit, és segítik munkánkat. Hiszen higgyétek el, nekik nehezebb, mint nekünk, egyszerű embereknek.

Köszönöm **Rex Maughannak**, hogy megálmodta a Forevert. Nagyszerű ember, remélem, még sokáig velünk lesz, és irányítja a Forever vállalkozást.

Köszönöm a **családomnak** a türelmet és megértést, hogy sokszor, amikor este később mentem haza egy bemutatóról, elfogadták, hogy miért teszem.

Köszönöm **kisfiamnak, Olivérnek** azt, hogy van nekünk. Hiszen ő ad erőt ahhoz, hogy nap mint nap újra felemeljem a telefont, meghívjak az üzletbe új embereket, és elfogadjam a negatív emberek visszautasítását.

És végül köszönöm **feleségemnek, Edinának és magunknak**, hogy amikor Utasi István elhozta ezt a lehetőséget, elfogadtuk, és elhittük magunkról, mi is képesek vagyunk arra, hogy felépítsük ezt az üzletet. Hiszen lehet bárki a legjobb szponzor a világon, ha mi saját magunk nem mondunk erre a lehetőségre IGENT! Higgyétek el, talán ez a legnehezebb része az egésznek, hogy saját magaddal megbirkózzál, legyőzd a kételyeket, és legyűrd azt a szót, hogy LEHETETLEN.

Ha erre képesek vagytok, akkor mindenre képesek lesztek!



**GULYÁS MELINDA**  
senior manager

**Van kedve egy titok megfjtésére fél órát szánni? A következı sorokban megtalálhatja azokat a módszereket, amelyek engem hozzásegítettek az FLP-üzletben elért sikereimhez!**

# Bátorság az élethez

**N**agy megtiszteltetés számomra, hogy Önhöz, az Aloe havilap olvasójához „szólhatok”, és köszönöm dr. Milesz Sándornak, országigazgatónknak, hogy lehetőséget adott történetem megjelenésére.

Nevem Gulyás Melinda, és eredetileg ruhaipari technikus vagyok, de soha nem dolgoztam a szakmában, hiszen a végzettségem megszerzése után, 19 éves korom óta vállalkozóként, egy közvetlen értékesítıi cégnél dolgoztam. Háziparti-rendszerben értékesítési munkát végeztem kimagasló sikerrel több mint hét éven keresztül. Ez idı alatt megtanultam, hogy ha valamit el akarok érni az életben, akkor kitartóan és bátran kell harcolnom a sikerért.

Öt évvel ezelıtt találkoztam elıször a Forever Living Products nyújtotta vállalkozási formával és szponzorommal, Szépné Keszi Évával, aki rávilágított arra, hogy az életemre egy örökös hiány nyomja rá a bélyegét. „A direkt marketingben nincs JOGDÍJ, és nem is tudsz magadnak PASSZÍV JÖVEDELMET felépíteni soha” – mondta Éva. Ekkor jöttem rá, hogy nekem valóban ott kell lennem minden egyes megtermelt huncut forintnál. Én egy jól fizetı, ámde igazi mıkuskereket hajtok.

Évától új szemléletet és útmutatást kaptam, meg persze olyan könyveket, amelyek döntésre készítettek. Ott hagytam a felépített sikereket, elismeréseket, a kitaposott ösvényeket abban a reményben, hogy ha újra beülök az „iskolapadba”, és megtanulok egy új szakmát, képes leszek felépíteni egy jogdíjas üzletet. Tehát a szabadságot választottam!

Megvalósult minden, úgy lett, ahogy Éva ígérte. Szövetségünk lett közös sikerünk! Hálás vagyok Évának a közös munka élményéért, a sok türelmes tanításért, amelynek eredményeképpen felépült egy stabil hálózat. Fantasztikus csapatom lett, és egészen különleges munkatársakkal dolgozhatok együtt. Csodálatos emberek tisztelték meg azzal, hogy velem együtt építik az üzletüket, és belém vetett bizalmuk erıt ad, drága barátságuk pedig olyan ajándék, melyet remélni sem mertem.

2006 lett eddigi üzleti életem legsikeresebb éve, és a fıállású FLP-tanácsadói tevékenység mellett erım és idım is volt, hogy megkezdjem felsıfokú tanulmányaimat a Károly Róbert Fıiskola gazdasági karának elsıéves hallgatójaként.

Az alapmunkának köszönhetıen csapatom elsı managere Péter Gabriella és Péter Zsolt lett. Nagy boldogság ez nekem, hiszen ritkán sikerül családtagokat bevonni az üzletbe, és Gabriella annak dacára elfogadott szponzorának, hogy ő a nõvérem.

Supervisoraink Müller Éva, Pál Klára, Csáki Mónika és Csáki Tibor, Fábıán Mária és Fábıán Károly, Surinné Bolka Irén és Surin András, Kapuvári Erika és Kapuvári Tibor, valamint dr. Baksa Éva és Szabó László szívem nagy büszkeségei, és Assistant Managereinkkel, Bogdánné Szabó Katalinnal és Bogdán Ervinnel együtt értük el azt a forgalmi szintet, amelynek köszönhetıen a Hódítók Klubjában 2006-ban hatszor képviselhettem csapatunkat a színpadon.

2006. november végére megszületett a második manageri csoport Kurucz

Leventéné Györgyike és Kurucz Levente vezetésével. Az ő elkötelezett és magas szintű munkájuk tette lehetővé, hogy novemberben az első helyet szerezzük meg a Hódítók Klubjában.

És velük Senior csapat lettünk! 2006 novembere az a hónap, amikor az FLP Magyarország rekordforgalmat teljesített. És mi ebben a legjobb hónapban lettünk aranyérmesek! Az Európai Rallyre, Stockholmba már tizenketten utazunk a csapatból, és nagyon büszke vagyunk, hogy a kihívásokat az üzlettársaim ilyen komolyan teljesítik!

A novemberi Aloe-napunkon Berkics Miklós előadása sokat jelentett számunkra. Tudatosította bennünk, hogy a kihívások vezetnek egyik szintről a másikra, fontos tehát komolyan venni ezeket! Ezen a rendezvényen Szabó József is velünk volt, és megerősítette bennünk azt a meggyőződést, hogy a lehető legjobb helyen vagyunk! Köszönjük!

Az öt év alatt elvégzett munka meghozta gyümölcsét: új autó, családi ház, utazások szponzoraimmal és testvérvonalaimmal, Maretics Magdiékkal, Keszler Marcsiékkal és a Tímár házaspárral együtt.

Mi a titok? **Végezzük el az alapmunkát!** Ennek lépései: **1. kapcsolati tőke feltárása, 2. meghívás, 3. TEMATIKUS bemutatók, 4. kifogások kezelése, 5. lezárás, 6. FEEDBACK.**

Hogyan kell feltárni a **kapcsolati tőkénket**? Ez nagyon egyszerű, csak hallgassák meg Berkics Miklós „Turbó start” című hanganyagát, és alkossák meg szponzorukkal együtt a névlistájukat.

Milyen legyen egy hatásos **Meghívás**? A leggyorsabban úgy tanulhatják meg, ha meghallgatják Berkics Miklós „Meghívás profin” című hanganyagát, majd aktívan gyakorolják, kezdetben a szponzorukkal, később pedig egyedül.

Hogyan mutassuk be a lehetőséget? Tartunk **TEMATIKUS PARTIKAT!** Ezek célja, hogy növeljük a bemutató hatékonyságát, korrekt és viszonylag rövid tájékoztatással. Így a jelöltünk a négy lehetőség közül az őt érdeklő témáról kaphat információt. Előnye, hogy időt és energiát megtakarítva, személyre szabott a bemutató, és ezért sokkal hatékonyabb is.

a) **EGÉSZSÉG-parti:**  
Nézze meg ön is a termékpalettánkat, és válasszon ebben a témában 10-15 db készítményt! Tervezze meg, kiket szeretne meghívni személyre szabottan! Használjon TEMATIKUS meghívást! Például: „Szeretettel meghívlak az Egészség, „Fittség” partira, amelyen az egészség megőrzéséről hallhatsz gyakorlati tanácsokat. Finom tea, kellemes, kötetlen beszélgetés. Téma: Méregtelenítés és folyadékfogyasztás. Helyszín, időpont, elérhetőségek.” A lehető legnagyobb lelkesedéssel tartsa meg az előadását a Touch of Forever segítségével! Használja a céges eszközöket, és kínálja meg vendégeit, érdeklődőit termékeinkkel, adjon kóstolót!

b) **SZÉPSÉG-parti:**



Nézze meg ön is a termékpalettánkat, és válasszon ebben a témában 10-15 db terméket! Tervezze meg a meghívásokat személyre szabottan! Használjon TEMATIKUS meghívást! Például: „Szeretettel meghívlak a Kozmetikai, „Szépülő” partira, amelyen kipróbálhatod az új ápolómaszkunkat és a „Fiatalság virága” nevű kozmetikai szettünket. Téma, ötletek, tapasztalatok, bőrápoló és dekor kozmetikai termékek kipróbálása, néhány egyéb termék kóstolása, helyszín, időpont, elérhetőségek.” Nagy lelkesedéssel és eszközök segítségével tartsa meg az előadást! Vendégei érezzék meg kívülről az Aloe csodás hatását!

c) **FOGYI parti:**



Nézze meg ön is a termékpalettánkat, és válasszon ki minden olyan készítményt, amellyel az egészséges súlyvesztést, majd az elért testsúly megtartását támogatja! Tervezze meg a meghívásokat, és valósítsa meg személyre szabottan! Rendszeresen működtessen Fogyi-klubot! Használjon TEMATIKUS meghívást! Például: „Szeretettel meghívlak az 'Alakul az alakom' című programra. Téma: Tanuljunk meg inni! Fogyjunk együtt jól! Kóstoló. Testszírmérés. Receptek, ötletek, finomságok. Hozd el barátnőidet, rokonaidat, őket is szívesen látjuk! Helyszín, időpont, elérhetőségek.” Lelkesedéssel, eszközök használatával, mérésekkel és főleg barátságos hangulatban valósítsa meg a Fogyi-partit!



d) **ÜZLET** ajánlása:  
Működjön együtt aktívan a szponzorával! Használja a céges anyagokat: termékismertető kézikönyv, FLP flipchart, Tisztán és egyszerűen című könyv, katalógusok, Aloe havilap, Network Marketing szakmát bemutató könyvek, például: Robert G. Allan: Network Marketing mint pénzcsináló gépezet, Robert T. Kiyosaki: Üzleti iskola, CD-k, kazetták stb. Érdemes csoportos vagy 2:1-es és 1:1-es felállásban is dolgozni, tehát a jelölt igényeinek és szükségleteinek megfelelően kiválasztott, személyre szabott formában. „Egy próba nem próba!” – tartja a mondás. A megvalósítás izgalmas lesz, a siker pedig élvezetes.

Egy másik mondás szerint: „Gyakorlat teszi a mestert!” A mi szakmánkban ez leginkább a **kifogások kezelése** kapcsán igazolódik be. Gyakorolja folyamatosan, vagyis csinálja, csinálja, csinálja...!!! Kitűnő segítsége lesz ebben Szépné Keszi Éva Soaring manager „Kifogáskezelés profin” című hanganyaga és Allan Pease Kérdezni tudni kell című könyve is.

A beszélgetéseket mindig kövesse **lezárás**. Sokszor ezt elfelejtjük. Bátran kérdezzon, de mindig maximális empátiával. Például: „Mi nyerte meg a tetszését?”, „Mi tetszett a legjobban?”, „Mit szeretne először kipróbálni?”, „Milyen formában szeretne hozzájutni?”, „Mikor tudunk találkozni, kedden vagy csütörtökön, hogy megbeszéljük a további kérdéseit, érzéseit?” Gyűjtsön össze kérdéseket, hogy a helyzettől függően mindig felkészült legyen kérdésekkel!

A „Feedback” angol szó, magyarul azt jelenti, hogy **VISSZACSATOLÁS**.

Legyen ez a módszer az ön vezetői munkájának is fontos része!

Ön se feledkezzen el a vevőiről! A **VEVŐGONDOZÁS** az egyik folyamatos, napi rendszerességgel végzett feedback munkám. Akit „megszelídítettem”, azt kötelességem kiszolgálni, és igyekszem hosszú távon termékhasználóként megtartani! Kérem önt, hallgassa meg Bánhegyi Zsuzsa „Vevőgondozás profin” és Jungné Kovács Krisztina „Tudod-e, miért fizetnek?” című hanganyagát. Ezek a legjobb segítőtársak ebben a témában.

Másik fontos feedback feladatom az **ÜZLETTÁRSÁK** folyamatos követése. Őket is támogatom az üzleti munkájukban azért, hogy segítsek a folyamatos visszacsatolással. A legnagyobb öröm ebben a munkában mindig a remekül



sikerült rendezvények utáni feedback beszélgetés a lelkes és motivált üzlettársakkal.

A konzultációk utáni feedback sem maradhat el, hiszen ez a felismert tények tudatosításának leghatékonyabb eszköze. „Egy üzletet fel lehet építeni bemutatókon keresztül, de birodalmat csak négy-, hatszemközti konzultációkkal lehet létrehozni.”

Tehát akkor miből is áll az **ALAPMUNKA**? Írjon névlistát, vegye fel a kapcsolatot az ismerőseivel, és mutassa meg az FLP lehetőségét **TEMATIKUS** rendben! Bátran gyakorolja a kifogáskezelést! A bemutatót mindig kövesse lezárás, és sose spórolja le a visszacsatolást, hiszen a **FEEDBACK**-kel hatékonyab tudjuk tenni a munkánkat!

Döntések, változtatások, szponzor, csapat, sikerek, kihívások, kudarcok, örömök, „nem”-ek, rendezvények, minősülések, és így tovább, még nagyon hosszan sorolhatnám azokat a szavakat, amelyek talán önnek is sok mindent elárulnak erről a hivatásról.

Kedves Olvasó! Az FLP adta lehetőséggel bármit elérhet, amit csak el tud képzelni! Mit adott nekem az FLP? Bízom benne, hogy a sorok közül már kiolvasta. Merítsen erőt szponzorai sikeréből, változtasson az eddig megszokott napi rutinján, és dolgozzon kitartóan, hiszen az eredmény csak **SIKER** lehet.

„Emberi közösségünk azon tagjai a leggazdagabbak, akik képesek anélkül adni, hogy a legkisebb mértékben is azt éreznék, hogy Nekik kevesebb marad.”

## Impresszum

**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. Miliesz Sándor

**Szerkesztők:** Kismárton Valéria, Veres Angéla, Rókás Sándor

**Nyomdai előkészítés:** TIPOFILL 2002 Kft.

**Tervezőszerkesztők:** Teszár Richárd, Buzássy Gábor

**Nyomtatás:** 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, Anić Antić Žarko – *Szerb:* Tóth-Kása Ottília, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana – *Szlovén:* Novak Császár Jolanda, Eurotranslate Ljubljana



# Szépségápolási és Oktatási Központ Horvátországban

Nagy örömmel tájékoztatjuk önöket, hogy 2006. december 1-jén, az Ulica grada Mainza 21 cím alatti Forever Living Products Horvátország zágrábi irodájának első emeletén megnyílt a Sonya – Szépségápolási és Oktatási Központunk.

A Központ ünnepélyes megnyitóján, vezető managereink és munkatársaink jelenlétében, a szalagot munkatársnőnk, Manda Korenić senior manager, a kozmetikai készítmények egyik leghíresebb felhasználója vágta el, és hivatalosan is megnyitotta Szépségápolási és Oktatási Központunkat.

A Képzési Központ működtetésének célja, hogy az FLP termékek felhasználói megismerjék a Sonya kozmetikai család titkait és fenséges erejét.



**Nyitva tartás:** Hétfő: 16:00 – 20:00, kedd és szerda: 15:00 – 19:00, csütörtök: 16:00 – 20:00, péntek: 13:00 – 17:00.

Időpont egyeztetés telefonon: +385-1-3909-773

Készítse fel arcát és testét az ünnepi hangulatra, bízva magát rendkívül kedvező áron a Sonya Colour Collectionra és a szakemberre, várja Önt Gordana Gerić, a Központ vezetője.

**ARCKEZELÉSEK:** (Arckezelés tisztítással, bőrradírozás, pakolás, masszázs, tini kezelés tisztítással, Fiatalság Virága, Harc a ráncok ellen, Tenger varázsa, mélyhidratálás, vitalizáló bomba)

**SMINK:** (nappali, alkalmi)

**FESTÉS:** (szemöldök, szempilla)

**GYANTÁK:** (Szemöldök szedés, bajusz gyanta, fazon gyanta, teljes lábgyanta, részleges lábgyanta, kargyanta)

**MASSZÁZ:** (arcmasszázs, talpmasszázs, reflex talpmasszázs, részleges masszáz, hagyományos teljes testmasszázs, narancsbőr elleni masszáz, stressz elleni masszáz)





# FOREVER RESORTS



## HOTEL KASTÉLY SZIRÁK

Cím: Hotel Kastély Szirák.

3044, Szirák, Petőfi út 26.

Tel.: (0036)32-485-300.

E-mail: [kastelyszirak@globonet.hu](mailto:kastelyszirak@globonet.hu)



*Senya*<sup>®</sup>  
Color Collection

