

XI. évfolyam 8. szám / 2007. augusztus

FOREVER



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



HOLIDAY RALLY

POREČ, HORVÁTORSZÁG
2007. OKTÓBER 5-7.

Legyen ez a mi közös Rallynk!

Augusztus van, és ez a Forever Living életében csak egyet jelenthet – igen, újra Super Rally! Valóban eltelt 12 hónap, amióta utoljára találkoztunk Houstonban, a 2006-os Rallyn?! Elképesztő, milyen gyorsan elrepül egy év...

Minden Rally nagyszerű, ám a Super Rally mind közül a legkülönlegesebb! A világ minden tájáról összegyűlnek a keményen dolgozó disztribútorok, igen, ez valóban olyan alkalom, amelyre sokan izgatottan készülünk. Olyan jó találkozni a régi barátokkal, közben újjakkal megismerkedni!

A Rallyre minősülni forevers tevékenységünk bármely szakaszában komoly feladat. A kezdet különösen nehéz lehet, hiszen a legtöbbünknek évek munkájába telik, mire felépül a mérföldkövet jelentő évi 1500 pontos üzlet. Ám amint megvan, az érzés csodás, az elégedettség öröme oly erős lesz, hogy biztos lehet abban, az első Rally-élménye felejthetetlen marad! Az első lépéstől kezdve, amikor felszáll a repülőre, egészen a hazaérkezés napjáig minden pillanatot élvezni fogja! Kérdezze meg bármelyik barátját, üzlettársát, a felső vonalát, ha már jártak a Rallyn, milyen élmény volt. Kérje meg, hogy meséljenek a Post Rallyről, milyen volt látni a vállalkozásunkat a legkülönfélébb nézőpontokból, milyen volt a Forever járatain együtt repülni a nagy csapattal, milyenek voltak a luxusszállodák, milyen érzés, amikor olyan ellátásban és kiszolgálásban részesülhet, ami csak a győzteseknek jár – akár épp önnek! A marketingtervünk számos ösztönzőt tartalmaz, ám a Rally minősülés mind közül a kedvencem, mégpedig azért,



mert garantálni tudom, a világ bármely pontján él és dolgozik is ön, amint testközelből megtapasztalja, amit képviselünk, új érzésekkel, szélesebb rálátással, a nagyságot saját bőrén is érzékelve fogja látni a Forevert.

A 2008. évi Rally minősülési periódusa már három hónapja tart, arra biztatom hát, hogy tekintse át üzlete pillanatnyi állapotát, és felső vonala segítségével, valamint bátor törekvéssel tervezze meg a munkát, amelynek eredményeként találkozhatunk a Super Rallyn 1500, 2500, 5000, 7500, vagy akár 10 000 pontos minősülteként. Miért telne el még egy év növekedés nélkül?! Túl sok szépet és jót kínál a Forever ahhoz, hogy tétlenül kimaradjon belőlük... Az egyre magasabb szintekért mind nagyobb jutalmak járnak. Ha több jutalékot szeretne, célozza meg a következő üzleti szintet! Ha nem szeretne többé turistaosztályon utazni,

rajta, változtasson! Ha eldönti, és 10 000 pontos lesz, a Business Classon a mi vendégünk ezután!

Tudom, nem könnyű, de ez talán épp így jó. Nem olyan embereket keresünk, akik szeretnék munka nélkül megúszni, az eredményt könnyen elérni.

A legsikeresebb üzlettársaink nem rettennek meg a munkától, hajlandók keményen dolgozni, célokat kitzúzni és tenni értük. Talán túl távolinak tűnik most a 10 000 pont, ám ha nem tesz lépést felé, nem is fog közelebb kerülni! A pontokat egyesével számoljuk. Vegye hát elő a névlistát, frissítse fel, és elő a telefont. Legyen rutinja az időpont-egyeztetés, végezze mindig az alapmunkát! Fókuszáljon a személyes és non-manageri üzletére, szponzoráljon jó embereket! Dolgozzon velük, építse fel bennük is készség szinten a szakmát és az attitűdöt, elkötelezettségüket a munkához.

Az első Rally élményénél már csak az nagyszerűbb, amikor az első Rallyjén vesz részt az az ember, akinek ön mutatta meg az üzletet. Az alapokat sosem lehet kihagyni. Közvetlen termékajánlással erőteljes bázist építhet, amelyből az is következik, hogy rengeteg elégedett fogyasztó lesz majd hálás önnek újra megtalált egészségéért. Ez természetesen remek lehetőség arra is, hogy az elégedett fogyasztókból akár sikeres üzlettársak váljanak. Tanítsa csapatában az alapmunkát, és – talán hamarabb, mint hinné – ott találja majd magát a repülőn az első sorban, abban a széles fotelben, úton a Nemzetközi Super Rallyre mint 10 000 pontos minősült!


REX MAUGHAN



FOREVER A CSODA TITKA

A Gyáriparosok Országos Szövetségének gyűlésén a szünetben nagyvállalatok vezetőivel, érdek-képviselői szervezetek vezetőivel beszélgetve megállapítottam, hogy szinte mindenki, kivétel nélkül, legalább egy kicsit panaszkodott. Voltak olyan területek, ahol kifejezetten csökkenést terveztek, volt, ahol pár százalékos növekedésnek örültek. Amikor a beszélgetés során elérkeztünk a Forever Living Products vállalatához, amely mind az éltrend-kiegészítők piacának, mind pedig a multi level marketingnek a képviselője, Magyarország 180 tagú, talán legerősebb érdek-képviselői szervezetében, a mi eredményeinket hallva – 15-20 százalékos növekedésről beszéltem, – csodálkozva néztek rám mindannyian, és szinte viccesen jegyezték meg a multicégek vezetői: lehet hogy, pályát tévesztettünk?...

Valóban, mi itt egy kis csodát hozunk létre ebben az országban, a Forever Csodáját, amely természetesen százalékokban is mérhető; 2007. június hónapjában például 22% növekedéssel zártunk. Ez mások számára valóban hihetetlennek tűnik, figyelembe véve, hogy Magyarország legnagyobb MLM-, illetve éltrend-kiegészítő termékeket forgalmazó vállalatáról van szó. Rögtön kérdésekkel rohamozták meg: mi is lehet ennek a csodának a titka? Hogyan is lehet ekkora forgalomnövekedést elérni egy már amúgy is hatalmas vállalatnál? Mindenki szereti tudni az igazi

titkot. Ennyire jók a termékek? Ennyire fejlett kifinomult marketingrendszerrel dolgoztok? Ennyire biztos és stabil az anyavállalati háttér? Ennyire megbízhatóak vagytok?

Miközben igennel válaszoltam ezekre a kérdésekre, körvonalazódott bennem a valódi válasz, a Titok: ... A Titok Ti vagytok, Önök, a Vásárlók, a Hálózatépítők, akik nem szégyellnek beszélni arról, hogy mennyire jól érzik magukat a termékeinktől, milyen jók a kereseti lehetőségek nálunk, és mennyire jó egy ilyen szenzációs csapatban dolgozni – Ti vagytok a Titka, mozgatórugói a Forever Csodájának.

Igen, egy Csodát építünk! Ilyen stabilan és ilyen jól működő marketinghálózat még nem épült itt, a közép-európai régióban. Köszönet érte Mindenkinek, aki eljön hozzánk és vásárol egy aloe vera gélt, vagy kipróbál egy lipset, vagy éppen a Sonya kozmetikai rendszerünkkel egy sminket; a bátrabbak talán még egy masszázsról is vállalkoznak.

Élvezzük ezt a Csodát, amelyet létrehoztunk, őrizzük, s kívánom, hogy hosszú-hosszú éveken keresztül éljünk vele, és nyissuk meg mind több és több vásárlónk és munkatársunk előtt.

Hajrá, FLP Magyarország!



GYEREKNAPI



**HALMI ISTVÁN,
HALMINÉ
MIKOLA RITA**
sapphire managerek

A júniusi nyári meleg ellenére több ezer munkatárs részvételével tartottuk meg a Budapest Sportarénában a Gyereknapi Success Day-t. Halmi István és Halminé Mikola Rita sapphire managerek magas színvonalú műsorvezetésével hivatalosan is megkezdődött a rendezvény.

Fotó: KANYÓ BÉLA

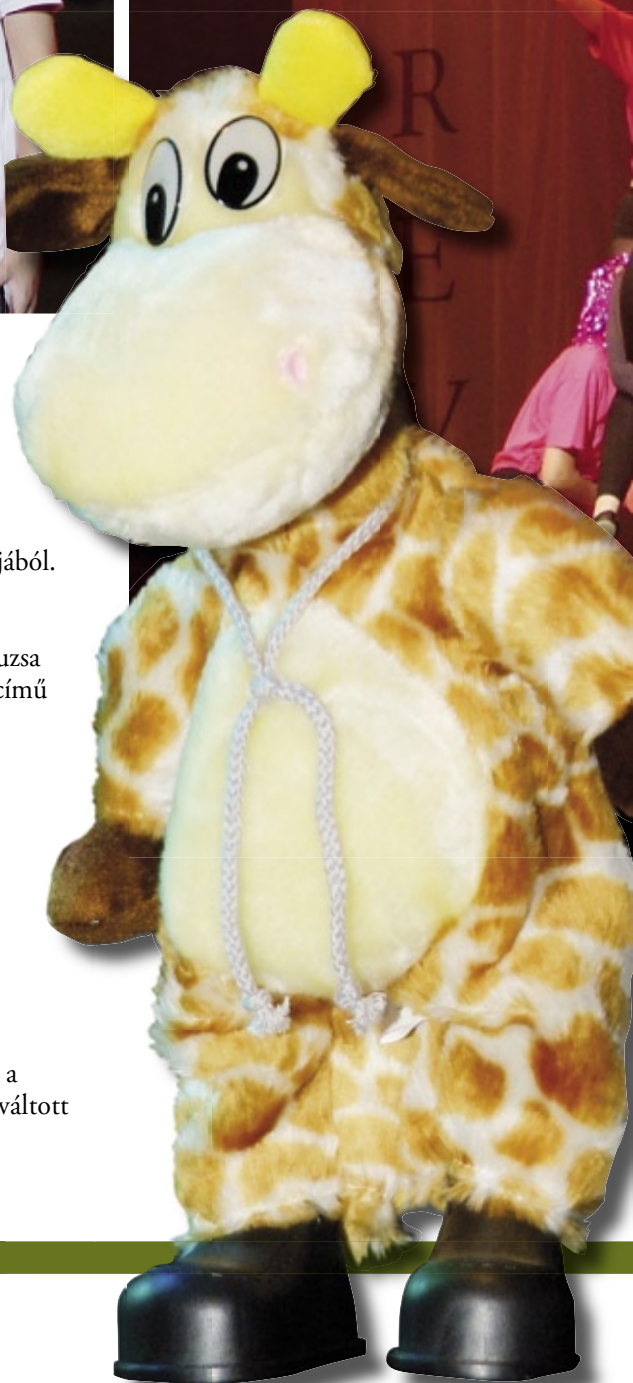
Dr. Milesz Sándor

országigazgató köszöntőjében felhívta a figyelmet a poreči Holiday Rallyn való részvétel fontosságára, és ismertette a régió teljesítményét a forgalomnövekedés szempontjából.

A Deszka Diákszínpad fiatal előadói, Göghné Hoffmann Zsuzsa vezetésével a Dzsungel könyve című musicalből összeállított dalokat adtak elő, melyek dallamaira tapsolhattak kicsik és nagyok.

Dr. Samu Terézia soaring manager munkatársunk vezetésével FLP-s

munkatársaink apróbb és nagyobb gyerekei tartottak beszámolót arról, hogyan, mit és miért használnak a Forever termékeiből, s persze a közönségből élénk derűtséget váltott ki a gyerekek egy-egy őszinte kijelentése.



SUCCESS DAY



Siklósné dr. Révész Edit soaring manager a Magyar Természetgyógyászok Szövetségének 16. kongresszusán elhangzott előadását hallgathattuk meg, amelyben igen látványosan mutatta be az aloe vera hatékonyságát és hívta fel a figyelmet más termékek és kozmetikumok elengedhetetlen használatára.

A Forever színpadán **supervisorok és assistant managerek** minősítése következett. Ezeknek a szinteknek az élére munkatársaink foreveres életében fontos lépést jelentenek.

A minősülések és ünneplések után újból a gyerekeké lett a főszerep. A muzsika hangja című musical részleteinek

összeállítását a Budapesti Operettszínház, Siménfalvi Ágota, Heckler Melinda, Bárdóczy Artilla és Kalmár Gergely előadók tolmácsolásában hallgathattuk meg. A gyerekek igen nagy tetszéssel fogadták a fülbemászó dallamokat.

A személy szerepe a direkt marketingben címmel hallhattunk





előadást **dr. Mílesz Sándortól**; ezt eredetileg a Magyar Marketing Szövetség részére készítette. Előadásában a személy, az érzékszervek és gondolatok fontosságát és ezek szerepét vázolta fel a hálózatépítésben.

Újból a minősítések ideje következett a színpadon. Először a **Conquistador Club** tagjai kapták meg kitüntetésüket, majd az új **managerek** minősítése következett.

A **gépkocsi-öztönzőprogramban** egyre több és több munkatársunk vesz részt, ők vehették át a minősítéseket.

A minősülések zárásaként a **Business Builders Club** évi elismerése következett a színpadon. Összpontszámában az első helyen **Utasi István** zárt, míg a hálózatnövekedésben 500,91%-kal **Tanács Ferenc és Tanács Ferencné végeztek az élen; 2. Varga Géza és Vargáné dr. Juronics Ilona, 3. dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin és dr. Seres Endre, 4. Senk Hajnalka, 5. Tanács Ferenc és Tanács Ferencné,**

6. Csuka György és dr. Bagoly Ibolya, 7. Marija Nakic, 8. dr. Debródi Mária és Vágot Sándor, 9. Vesna Kuzmanovic és Sinisa Kuzmanovic, 10. dr. Lukács Zoltán és dr. Lukácsné Kiss Erzsébet.

Darabos István senior managertől megismerhettük azokat a lépéseket, amelyek elvezetnek a 2008-as Európai Rally-minősítéshez, amelyet Budapesten rendeznek meg. Kívánjuk, hogy minél több kedves munkatársunk vegyen részt ezen a jeles rendezvényen.

Dr. Kiss Ferenc és dr. Nagy Ida senior managerek előadásából megtudhattuk, hogy mit is jelent az életükben ez a változás. Ezzel a senior manageri szinttel részükre és családjuk részére is megnyílt a jövő.

Geczó László Zsolt és Geczó László Zsoltné Mariann szemléletes előadásukban a marketingrendszer szabadságáról beszéltek, amelyet a Forever biztosít mindenki számára. Marketingrendszerünk kimeríthetetlen tárháza

az emberek életében megvalósítható céloknak, csak élni kell vele. Hálózatépítés – a mi szakmánk címmel **Senk Hajnalka** új soaring manager munkatársunk a tőle megszokott kedvességgel beszélt az általa nagyra becsült szakmáról, a hálózatépítésről. Előadta, hogyan kell tisztelni ezt a szakmát, és megmutatta azt is, amely a marketingen túl van: az új barátságok lehetőségét.

A színpadot az új **assistant supervisor** munkatársak vették birtokukba, akik örömmel és lelkesen vették át kitűzőiket, fogadták a gratulációkat, hogy elindulhassanak a hálózatépítés néha nem is olyan könnyű ösvényén; természetesen annak tudatában, hogy mindig számíthatnak egy nagy csapat segítő támogatására.

Találkozunk szeptember 15-én, amikor **Rolf Kipp** dupla diamond manager Németországból lesz a meghívott előadónk.

Sok szeretettel várunk mindenkit!









Célok nélkül e



**DANIJELA
OCOKOLJIĆ**
sapphire manager
President's Club tag

Az utolsó tavaszi rendezvényünk házigazdái **Danijela Ocokoljić** sapphire manager és **Zoran Ocokoljić** soaring manager munkatársaink voltak. Kiváló műsorvezetésükkel újból bebizonyították, hogy ott a helyük Szerbia legsikeresebb forgalmazói között.

Branislav Rajić területi igazgató úr köszöntőbeszédében üdvözölte a környező országok területi igazgatóit, a magyarországi, a horvátországi, a bosznia-hercegovinai, a szlovéniai és a szerbiai **President's Club** tagjait, és rámutatott a kiváló lehetőségekre, amelyek az FLP munkatársai előtt kínálkoznak. Hangsúlyozta: óriási hiba lenne, ha nem kapcsolódnánk be a folyó ösztönzőprogramokba.

Dr. Miliesz Sándor országigazgató úr hibátlan szerb nyelven köszöntötte az FLP délszláv régiójának munkatársait. Beszédében visszatekintett az elért sikereinkre, és ecsetelte az előttünk álló óriási kihívásokat.

Nagyon sokan kíváncsiak azokra az ismeretekre, amelyek elérhetővé teszik számukra azt az életminőséget, amelyet az Forever Living Products vállalat biztosít. Reméljük, hogy az előttünk álló időszak kiváló eredményei az FLP-világ csúcására repítenek bennünket.

Először láttuk vendégül **Lenkey Péter** urat, akit a közelmúltban neveztek ki az FLP európai igazgatójává. Lenkey igazgató úr emlékeztetett bennünket az elért sikereinkre, amelyekre méltán lehetünk büszkék, és a kiváló, igazi vezetőinkre, akik országunk piacán sikeresen hirdetik az FLP eszmeiségét mindenkinek, aki elfogadja a kínált lehetőségeket. Lenkey igazgató úrnak sok sikert kívánunk az új pozíciójában, és reméljük, hogy vezetésével Európa még sikeresebb lesz a szerteágazó Forever-világban.



**ZORAN
OCOKOLJIĆ**
soaring manager
President's Club tag

A közeledő nyár szikrázó napsütéssel köszöntötte **Success Day** rendezvényünket, amely az egész dél-európai régió legsikeresebb FLP-forgalmazóinak adott otthont.

Megvalósítjuk az életben



A közkedvelt belgrádi **Neverne Bebe** előző fellépése is meggyőzött bennünket arról, hogy nem véletlenül tekintik őket Szerbia jelenlegi legjobb rockzenekarának. Milannak és együttesének szívből köszönjük feledhetetlen műsorukat, és reméljük, hogy még nagyon sokszor vendégszerepelnek Success Day rendezvényeinken.

Dr. Dušanka Tumbas előadásának üzenete mindenki számára érthető volt: „A HELYES TÁPLÁLKOZÁS AZONOS ÉRTÉKŰ LEHET A TERMÉSZETES GYÓGYSZEREKKEL.” Az FLP

kiváló minőségű táplálékkiegészítő termékeivel ez könnyen megvalósítható. Először is le kell mondanunk káros szokásainkról; ám ezzel együtt az életmódunkat is meg kell változtatnunk, bárhol megszoktuk az egészségtelenül bőséges táplálkozást. A környezetszennyezés káros hatása nem kíméli az emésztőrendszerünket sem, mert utóbbi arra kényszerül, hogy számos káros anyagot raktározzon a szervezetünkben – amely erre előbb vagy utóbb betegséggel válaszol. Ki tudjuk védeni ezeket a rossz hatásokat, és biztos lépésekkel haladhatunk az egészség útján, ha betartjuk az új és immár megfelelő életmódunk szabályait.



Az új tapasztalatokból mindannyian nagyon sokat tanulunk, épp ezért életünk egyik legjelentősebb részét képezik. Ezért természetes, hogy Success Day rendezvényeink egyik legnépszerűbb része a fogyasztóink és orvos munkatársaink terméktapasztalatainak ismertetése. Szívből jövő, őszinte beszámolókat hallottunk a fogyasztóinktól és a termékeinket gyakorlatuk során alkalmazó orvos munkatársainktól, s ezzel újból bebizonyították, hogy az egészséges életmód számos más kedvező folyamatot is befolyásol. Köszönettel tartozunk **dr. Aleksandar Petrovićnak**, aki ezt a műsorrészt vezette kiváló szakértelemmel.





Kedves vendégeink, **dr. Milesz Sándor** országigazgató úr és **Lenkey Péter** európai igazgató úr **Branislav Rajić** területi igazgató úrral együtt gratuláltak a színpadon az újonnan minősült **supervisor, assistant manager és manager** munkatársainknak. Az új minősülések óriási előrelépést jelentenek, mert általuk válnak elérhetővé azok a lehetőségek, amelyeket a Forever nyújt munkatársainak: az önálló munka és a sikeres vállalkozás. Reméljük, hogy újonnan minősült munkatársaink a közeljövőben még nagyobb sikereket érnek el, és megvalósítják kitűzött céljaikat.

A Success Day színpadán a **Conquistador Club** tagjait köszöntöttük, akik jelentősen megnövelték forgalmukat az előző hónaphoz viszonyítva, és ezzel kiérdemelték tagságukat és elismerésünket! Öszintén gratulálunk sikerükhöz!

Ahol **Bane Krstić** megjelenik, állandó kísérelője az öltözködési stílusa, kalapja, gitárja, valamint a mindenkit meghódító kedvessége és kisugárzása. Mindenki számára emlékezetes marad az Aloéről írt himnusza és minden egyes fellépése. Hálás köszönetünk Banénak és a tamburazenekarral kiegészített Garavi sokak együttesének!

Milyen szavakkal kezdjük a megbeszéléseket, hogyan építünk jó kapcsolatot potenciális munkatársainkkal, és milyen módon mutassuk be az FLP összes értékét? Türelmesen és sokat kell tanulnunk, hogy sikeressé váljunk, és

a mi eredményeinknek is a csodájára járjanak. Célok és jövőkép nélkül elveszünk az életben, csak éppen ezt senki sem mondja meg nekünk előre. Az őszinte mosoly, a megfelelő szavak és az önbizalom kulcsfontosságú a sikeres tárgyalás során – állítja előadásában **Miša Ugrenović** senior manager munkatársunk.

A 21. század számos tudományos eredményét felhasználhatjuk a siker érdekében. Már egyszerű megfigyeléssel is alakíthatjuk tudatunkat, s csak akkor leszünk SIKERESEK, ha tartalmas életet élünk, megvalósíthatjuk vágyainkat és céljainkat. Nem szabad félnünk a sikertől! A legfontosabb, hogy eldöntsük: sikeresek leszünk, és ezután ennek megvalósítása kell a szemünk előtt lebegjen. A tudat alatti gondolataink a legerősebbek – állítja vendégelőadónk, **Mag. sci. Dušan Pavlović**, és élénk is tárja azt a megoldást, amellyel a helyes útra léphetünk, és elindulhatunk a siker megvalósítása felé. Soha ne kételkedjünk a sikereinkben, hanem EGYÜTT örüljünk nekik, és ünnepeljük őket!

Segíts magadon, és a marketingterv is megsegít – árulta el a titkot az FLP Magyarország és az egész délszláv régió legendás sapphire-diamond managere, **Berkics Miklós**. A szponzorok a mi hőseink az FLP-ben, őket kell utánoznunk. Azt kell tennünk, amit tőlük látunk, és el kell fogadnunk a tanácsaikat. A marketingtervre fordított idő mindannyiunk számára a befektetett munkával arányos anyagi ellenértéket biztosít. A sült galamb nem száll magától a szánkba! A Forever csodálatos marketinglehetőségeinek kihasználása teljes erőbedobást igényel tőlünk!

Műsorunk végén megköszöntük a kiváló műsorvezetést. Sok-sok sikert kívántunk új **assistant supervisor** munkatársainknak, abban a reményben, hogy már a közeljövőben újabb minősülési szinten köszönhetjük őket.

BRANISLAV RAJIĆ
az FLP Szerbia területi igazgatója





Hódítók Klubja

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

CONQUIST

2007. június hónap leg



MAGYARORSZÁG



SZERBIA, MONTENEGRÓ, KOSZOVO



1. Varga Róbert és Vargáné Mészáros Mária
2. Dr. Kósa L. Adolf
3. Tamás János és Tamás Jánosné
4. Bánhidy András
5. Köves Márta
6. Éliás Tibor és Szász Marianne
7. Miklós Istvánné és Tasi Sándor
8. Szekér Marianna
9. Tóth István és Zsiga Márta
10. Nagy Ádám és Nagyné Belényi Brigitta

1. Dr. Lazarević Predrag és dr. Lazarević Biserka
2. Dalja Milica
3. Ješić Zlatinka és Ješić Sava
4. Barnak Danijela és Barnak Vladimir
5. Baletić Sonja és Baletić Ivan
6. Cipe Laslo és Cipe Vesna
7. Petrović dr. Aleksandar és Djukinić Petrović Mirjana
8. Nikolajević Tatjana és Nikolajević Bogdan
9. Lomjanski Ana
10. Mihailović Branko és Mihailović Marija



ADOR CLUB

sikeresebb termékforgalmazói



HORVÁTORSZÁG



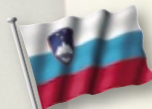
1. Draščić Dušan és Draščić Marija
2. Kraljić-Pavletić Jadranka és Pavletić Nenad
3. Jurović Zlatko és Jurović Sonja
4. Romić Meszaros Mirjana és Katić Ivan
5. Lesinger Ivan és Lesinger Danica
6. Mufić Elidija és Mufić Lovro
7. Zič Nives
8. Bajčić Ivan
9. Culjak Marica és Culjak Blago
10. Boljat Stela és Boljat Zdenko



BOSZNIA ÉS HERCEGOVINA



1. Ćatić Gaibija és Ćatić Munira
2. Marić Slavica
3. Mišić Cvjeta
4. Plečan Ema
5. Šurković Edin és Šurković Amira
6. Komar Jasmina és Komar Muhamed
7. Njegovanović Vaselije
8. Varajić Zoran és Varajić Snežana
9. Duran Mensura és Duran Mustafa
10. Hadžić Amela és Hadžić Memnun



SZLOVÉNIA



1. Arbeiter Jožica és dr. Arbeiter Miran
2. Bigec Danica
3. Iskra Rinalda és Iskra Lučano
4. Dr. Herlič Srećko
5. Batista Ksenija
6. Praprotnik Toncka
7. Bizjak Marija
8. Krejči Hrastar Marjeta és Hrastar Milan
9. Božnik Slavica
10. Bigec Matić



Együtt a siker útján



Soaring manager szintet ért el

Dr. Lazarevic Predrag és Lazarevic Biserka



Senior manager szintet ért el

Arbeiter Jožica és dr. Arbeiter Miran



Manager szintet ért el

Balogh Attila és Baloghné Arday Zsuzsanna Baranyai Ágota Bigec Danica	Csirkés Sándor Dalja Milica Horváth Zoltán Rácz Dezső és	Ráczné Lőwinger Hajnalka Seresné Bathó Mária és Seres János Sipőcs Józsefné	Szabolcsi Gábor Oszkár Szilágyi Mihályné Vejtey Miklós
--	---	--	--



Assistant manager szintet ért el

Baletić Sonja Ivan Ballabás Melinda Benke Zoltán Demić Dragana Dr. Kozma Brigitta Holicsek Szilvia Kertész Tamás	Kőszegi Zsolt és Kőszegi Rita Csilla Mortvanski Olivera és Mortvanski Radovan Nedeljkov Ivana Novák Tamás Oltvölgyiné Zsidai Renáta	Padányi Zsoltné Palotás Zsuzsanna Papp Attila Pető Ferenc és Csapó Mária Senkóné Szipőcs Krisztina és Senkó Ferenc	Trailović Saša és Trailović Sladjana Trajilović Darko Vilics Zoltán és dr. Vida Tünde Weber Győző és Weberné Rajos Anna
--	---	--	---



Supervisor szintet ért el

Andricza Zsuzsanna Apáthy Géza Aranyi István Bacsó Sándor és Takács Barbara Bajčić Ivan Baletić Goran Barics Beáta Bicsák Győzőné Bigec Matic Bodroginé Dócs Andrea Bognár Tibor és Zsolnai Ágnes Boldizsár Zsolt Viktor és Boldizsárné Balázs Mónika Boskó Hilda Béla Chira Diána Čojčić Jasna és Čojčić Dragan Cserkuti Gyuláné Csusz Mudr. Ludovít Csuszova Zita Csúri Ágnes Djordjević Ivan Dobolyi Sándorné Dr. Ernyei György Dr. Farkas Tamás és dr. Farkas Tamásné Dr. Hócsi Mária Dr. Maklári Júlia és dr. Krisár Attila	Dr. Tóth Zsuzsanna és Katona János Dragomirović Jasminka és Dragomirović Željko Eisenhauer Virginia és Bosits Zoltán Fekete Szilárd és Fekete Szilárdné Strasser Éva Fülöp Csaba Gálfi Irén Gáspár József Galambosi Richárd Gulyás Tímea Hatvani Andrea Hegedűs Dóra Hermánné Vaspöri Rita és Hermán Béla Hermann Sándor és Hermann Sándorné Hosszú János és Hosszú Jánosné Hriczó Gizella Jani Judit Jasinkáné Kovács Mária Jelić Eva és Jelić Rade Jelinek Erzsébet és Jelinek Tibor Joó András	Jónás Edit Kéri Károlyné Karakainé Jozó Gizella Kasza Gyöngyi Király Péter és Bari Lotti Kiss Ildikó Kockar Katica és Kockar Dušan Kovács Mária Anna Kovács Istvánné Kovalcsikné Benczúr Margit Kuticsné Gönci Anita Kócsóné Urbán Edit és Kócsó Gábor Lakatoš Nedeljka és Lakatoš Robert Link Gáborné és Link Gábor Liptowszki Zoltán Losonczi Gáborné Maczuda Jenőné Magyarné Láncki Julianna és Magyar József Major Józsefné és Major József Mavrić Tanja Milić Vukadin és Milić Slobodanka Milovanović Milanka és Milovanović Milisav	Móritzné Zsámboki Nóra és Móritz Imre Németh Csaba Nagy Éva Krisztina Nagy Péter és Nagy Péterné Nagy Éva Notgelfer Éva Nyitrai Krisztina Oltvölgyi Béla Ondrusákné Nagy Rita és Ondrusák Attila Oppenauer Péterné és Oppenauer Péter Orbán Tamás és Orbán Tamásné Pál Éva Paizs Roland Papp Ferencné Papp Andrea Perić Zorica és Perić Zoran Popović Senka és Popović Predrag Priča Jovanka Purda Antal Pölöske Zoltánné és Pölöske Zoltán Račić Djerdji Rutár István Rónaházy Szófia
---	--	--	---

Savić Ljubinka és Savić Aleksa
Sekulić Slavica
Soós Melinda
Sulyok Annamária
Szalmásné Eke Ágnes és
Szalmás Zsolt
Szulczer Arnold
Szókané Oszvald Zsuzsanna és

Szókán Gyula Károly
Szórád Erzsébet
Tárnok Adrienn
Tomasovszkyné Szilágyi Ildikó
Trecskó Lajos és Csató Gabriella
Török Ildikó és Török Csaba
Tóth Ildikó
Tóth Edit és Komár István

Tóth Sándorné és Tóth Sándor
Tóthné Halász Krisztina és
Tóth Csaba Ferenc
Véghné Bódi Erika és Végh Tibor
Vadić Mile
Varga János
Varga Sándorné
Vukasinović Dobrila és

Vukasinović Dragan
Vörösné Farkas Zsuzsanna és
Vörös László
Zabkar Alain és Kević Zorana
Zic Nives
Zsibrita László és Zsibrita Lászlóné
Zsoldos Péterné
Újvári Anita



A személygépkocsi-vásárlás ösztönző programjának nyertesei

I. szint

Ádámné Szöllösi Cecília és
Ádám István
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
Begić Zimir
Bertók M. Beáta és
Papp-Váry Zsombor
Bognárné Maretics Magdolna és
Bognár Kálmán
Bojtor István és
Bojtorné Baffi Mária
Budai Tamás
Botka Zoltán és
Botka Zoltánné
Császár Ibolya Tünde
Csepi Ildikó és
Kovács Gábor
Csuka György és
Dr. Bagoly Ibolya
Csürke Bálint Géza és
Csürke Bálintné
Dominkó Gabriella
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
dr. Kálmánchey Albertné és
dr. Kálmánchey Albert
Dragojević Goran és
Dragojević Irena
Dr. Dušanika Tumbas
Fejlesztés Ferenc és
Fejlesztésné Kelemen Piroska
Futaki Gáborné
Gulyás Melinda

Hajcsik Tünde és
Láng András
Halomhegyi Vilmos és
Halomhegyiné Molnár Anna
Haim Józsefné és Haim József
Hanyecz Edina
Hári László
Heinbach József és
Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Jakupak Vladimir és
Jakupak Nevenka
Juhász Csaba és Bezzeg Enikő
Kása István és
Kása Istvánné
Keszlerné Ollós Mária és
Keszler Árpád
Kibédi Ádám és
Ótós Emőke
Knisz Péter és Knisz Edit
Kovács Zoltán és
Kovácsné Reményi Ildikó
Köves Márta
Kuzmanović Vesna és
Kuzmanović Siniša
Kulcsárné Tasnádi Ilona és
Kulcsár Imre
Lapicz Tibor és
Lapiczné Lenkó Orsolya
**Dr. Lazarević Predrag és
Lazarević Biserka**
Mussó József és
Mussóné Lupsa Erika
Mayer Péter
Márton József és
Mártonné Dudás Ildikó
Milanović Ljiljana
Molnár Attila
Molnár Zoltán
Dr. Molnár László és
Dr. Molnár Stantić Branka
Nakić Marija és Nakić Dusan
Milovanović Milanka és
Milovanović Milisav
Mičić Mirjana
Miškić Dr. Olivera és
Miškić Dr. Ivan
Mrakovics Szilárd és
Csordás Emőke
Dr. Németh Endre és
Lukács Ágnes
Németh Sándor és
Némethné Barabás Edit
Orosz Ilona és Dr. Gönczi Zolt

Nagy Ádám és
Nagyné Belényi Brigitta
Orosz Lászlóné
Ostojić Boro
Papp Tibor és Papp Tiborné
Dr. Pavković Mária
Perina Péter
Petrović Milena és Petrović Milenko
Radóczy Tibor és Dr. Gurka Ilona
Révész Tünde és Kovács László
Róth Zsolt és Róthné Gregin Tímea
Rudics Róbert és
Rudicsné dr. Czinderics Ibolya
Stegena Éva
Dr. Steiner Renáta
Stilin Tihomir és Stilin Maja
Sulyok László és
Sulyokné Kökény Tünde
Pintér Csaba és
Szegfű Zsuzsa
Szabó Ferencné és
Szabó Ferenc
Szabó Péter és
Szabóné Horváth Ilona
Schleppné Dr. Kász Edit és
Schlepp Péter
Szabados Zoltán és
Szabadosné Mikus Emese
Szeghy Mária
Szekér Marianna
Székely János és Juhász Dóra
Széplaki Ferencné és
Széplaki Ferenc
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
Vitkó László
Zakar Ildikó

II. szint

Botis Gizella és Botis Marius
Budai Tamás
Császár Ibolya Tünde
Czeléné Gergely Zsófia
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin és
Dr. Seres Endre
Erdős Attila és

Bene Írisz
Gecse Andrea
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Janović Dragana és
Janović Miloš
Ocoljić Daniela
Papp Imre és Péterbencze Anikó
Ratković Marija és
Ratković Cvetko
Rózsahegy Zsoltné és
Rózsahegy Zsolt
Dr. Schmitz Anna és
Dr. Komoróczy Béla
Senk Hajnalka
Siklósné Dr. Révész Edit és
Siklós Zoltán
Tóth Csaba
Tóth István és Zsiga Márta
Varga Géza és
Vargáné Dr. Juronics Ilona

III. szint

Berkics Miklós
Bíró Tamás és Orosházi Diána
Fekete Zsolt és
Ruskó Noémi
Bruckner András és
Dr. Samu Terézia
Buruš Marija és Buruš Boško
Éliás Tibor és Szász Marianne
Dr. Kósa L. Adolf
Halmi István és
Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Kis-Jakab Árpád és
Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
Lomjanski Stevan és
Lomjanski Veronika
Ocoljić Zoran
Szabó József és Szabó Józsefné
Szépné Keszi Éva és
Szép Mihály
Tóth Sándor és
Vanya Edina
Utasi István és Utasi Anita
Varga Róbert
Vágási Aranka és
Kovács András

Tisztelt Forgalmazóink!

Tisztelt Munkatársaink!

Ezúton tájékoztatjuk Önöket, hogy a Forever Living Products Nemzetközi Üzletpolitikája 14.3.3.3. pontja megsértése miatt Tóth Anett munkatársunkat a Forever Living Products International, Inc. döntése alapján kizártuk a Forever Living Products Magyarország Kft. termékforgalmazói köréből.

2007. évi Success Days a Budapest Sportarénában

szepember 15., október 20., november 17., december 15.

Rendeljen termékeket a www.flpseeu.com honlapon!

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

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

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

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

Internetinfo

Tájékoztatjuk Tisztelt Termékforgalmazóinkat, hogy cégünk két honlapjáról kaphatnak információt. Az egyik honlap a „www.flpseeu.com” régióink honlapja és magyarországi webáruházunk elérhetősége. Ennek eléréséhez és a vásárláshoz belépőkódjaikat lekérhetik irodáinkban. A vállalat központi honlapja, vagy közkeletű nevén az „amerikai honlap” – a „www.foreverliving.com” – a világ FLP-híreiről, a nemzetközi elérhetőségekről, más hasznos információkról és az adott munkatárs napi 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 alján található.*

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

A pénzügyek biztonsága érdekében kérjük, hogy megbízott útján történő 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 igénybevételel történő termékforgalom kizárólag a 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 „újraszponzorálás” szabályaira, amelyek az Üzletpolitika 12. fejezetében találhatóak meg. Fontos tudnivaló, hogy az újraszponzorálás 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 raktárúrház: 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 szeptember 15-én 10 órakor kezdődő Forever Success Day helyszíne: Papp László Sportaréna, 1143 Budapest, Stefánia út 2. Sok szeretettel várunk mindenkit! 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 érhetők 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-igénybevételt 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.

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.

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 aznapi 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.

Szerbiai orvos szakértőink telefonszáma:

Dr. Biserka Lazarević és Dr. Predrag Lazarević: +381-23-543-318.
Dr. Kaurinović Božidar szerdán és csütörtökön 12 és 14 óra között konzultációra várja hívásait a +381-21-636-9575-ös telefonszámon.



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 szakértőnk telefonszáma:

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



BOSZNIA-HERCEGOVINAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI



Bijeljlinai iroda

- Bijeljlinai 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 Bijeljina és +387-33-760-650 Szarajevó.

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



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. Nyitva tartás hétfőn 12.00–20.00, keddtől péntekig 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



Lendvai iroda



KOSZOVÓI IRODA KÖZLEMÉNYEI

- Prishtina, Rr. Zagrebi PN, tel.: +381-38-240-781.

www.flpseeu.com FLP TV az interneten

Az FLP TV programja 2007. július 27-től szeptember 15-ig

- | | | |
|---|---|--|
| 10.00 Gecző László Zsolt és Gecző László Zsoltné
– A marketing rendszer szabadsága | 16.55 Az FLP marketingterve | 01.40 Sonya Show 2005, Debrecen |
| 10.20 Termékismertető – Pro6 | 17.15 Katrin Bajri – Rendszerrel a csúcson | 02.25 Interjú Székér Mariannal |
| 10.25 Termékismertető – Nature's 18 | 18.10 Bence Ilona és Maros Gábor – Dalok a Cabarett Bonbonier-ből | 02.50 Rajkó zenekar |
| 10.28 Termékismertető – Aloe2Go | 18.30 Dominkó Gabriella – Kitartás, lendület, összetartás és hit | 03.05 Aidan O'Hare európai alelnök előadása |
| 10.30 Minősülés – Super Rally | 18.55 Hegedűsné Lukácsi Piroksa – Álomból valóság | 03.25 FLP-himnusz |
| 11.12 A Shadows Hungary Band koncertje | 19.30 Interjú Perina Péterrel | 03.30 Gregg Maughannak, az FLP alelnökének előadása |
| 11.30 Dr. Samu Terézia – A csodálatos aloe meséje | 20.20 Holiday Rally – Porec | 03.45 Pataki Attila és az Edda koncertje |
| 11.55 Léránt Károly – A lehetetlen nem létezik | 21.20 A Borágó lemezbemutató koncertje | 04.05 Rex Maughannak,
az FLP elnök-vezérigazgatójának beszéde |
| 12.20 Michael Strachowitz – Sikeres hálózatépítés az FLP-nél | 21.40 Fekete Zsolt – Vedd fel a ritmust | 04.35 Dr. Schmitz Anna – Forever ásványvíz |
| 13.20 Lui koncertje | 22.00 Gecző László Zsolt és Gecző László Zsoltné
– A marketing rendszer szabadsága | 04.55 Az FLP marketingterve |
| 13.40 Sonya Show 2005, Debrecen | 22.20 Termékismertető – Pro6 | 05.15 Katrin Bajri – Rendszerrel a csúcson |
| 14.25 Interjú Székér Mariannal | 22.25 Termékismertető – Nature's 18 | 06.10 Bence Ilona és Maros Gábor
– Dalok a Cabarett Bonbonier-ből |
| 14.50 Rajkó zenekar | 22.28 Termékismertető – Aloe2Go | 06.30 Dominkó Gabriella – Kitartás, lendület, összetartás és hit |
| 15.05 Aidan O'Hare európai alelnök előadása | 22.30 Minősülés – Super Rally | 06.55 Hegedűsné Lukácsi Piroksa – Álomból valóság |
| 15.25 FLP-himnusz | 23.12 A Shadows Hungary Band koncertje | 07.30 Interjú Perina Péterrel |
| 15.30 Gregg Maughannak, az FLP alelnökének előadása | 23.30 Dr. Samu Terézia – A csodálatos aloe meséje | 08.20 Holiday Rally – Porec |
| 15.45 Pataki Attila és az Edda koncertje | 23.55 Léránt Károly – A lehetetlen nem létezik | 09.20 A Borágó lemezbemutató koncertje |
| 16.05 Rex Maughannak, az FLP elnök-vezérigazgatójának beszéde | 00.20 Michael Strachowitz – Sikeres hálózatépítés az FLP-nél | 09.40 Fekete Zsolt – Vedd fel a ritmust |
| 16.35 Dr. Schmitz Anna – Forever ásványvíz | 01.20 Lui koncertje | |

Business Builders Club 2007



1. Utasi István
2. Varga Géza és Vargáné Dr. Juronics Ilona
3. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin és Dr. Seres Endre
4. Senk Hajnalka
5. Tanács Ferenc és Tanács Ferencné 500, 91 %, 43 új A/S
6. Csuka György és Dr. Bagoly Ibolya
7. Nakic Marija
8. Dr. Debrődi Mária és Vágott Sándor
9. Kuzmanovic Vesna és Kuzmanovic Sinisa
10. Dr. Lukács Zoltán és Dr. Lukácsné Kiss Erzsébet



Jutalmuk:
Forever Holiday Rally,
Poreč





FOREVER LIVING PRODUCTS MAGYARORSZÁG KFT.

Vitarendezési Szabályzat

Amennyiben a Forever Living Products Magyarország Kft. vagy bármely kapcsolt vállalkozása („FLP”) és termékgalmazója között vita keletkezik az FLP által értékesített termékek kapcsán, úgy a felek jóhiszeműen, személyes egyeztetés útján meg fogják kísérelni a vita barátságos és kölcsönösen kielégítő rendezését.

Abban az esetben, ha ez az egyeztetés nem jár sikerrel, bármelyik fél a másikhoz intézett írásbeli nyilatkozatával kezdeményezheti a 2002. évi LV. törvény szerinti közvetítői eljárás megindítását („Közvetítői Eljárás”). A Közvetítői Eljárás megindítása iránti kezdeményezést személyesen vagy ajánlott-térti vevényes levélben kell kézbesíteni a másik félnek, amely akkor lép hatályba, amikor hozzá megérkezik. Az átvételt igazoló dokumentum a tértivevény vagy személyes átadás esetén a kezdeményezés érkezett példánya, amelyet a fél valamely tisztségviselője vagy meghatalmazottja ír alá. A közvetítői eljárás kezdeményezéséről szóló nyilatkozatot dátummal kell ellátni, és módosítás lehetőségének fenntartása mellett meg kell benne jelölni a közvetítői eljárás tárgyává tett igényeket, illetve a kérdéseket.

Amennyiben a vitát nem sikerül közvetítői eljárás során rendezni, vagy a felek nem indítottak közvetítői eljárást, úgy annak érdekében, hogy a vita a lehető legcélszerűbb és kölcsönösen kedvező, gyors, hatékony és költséghatékony

megoldását megtalálják, bármelyik fél választott bírósági eljárást kezdeményezhet a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara mellett szervezett állandó választott bíróság előtt, amely a saját eljárási szabályzata szerint jár el. A választott bírók száma 3 (három). Az eljárás nyelve magyar.

A pernyertes fél a választott bíróság által meghatározottak szerint viseli a másik fél költségeit. A költségekbe az ügyvédi munkadíj, valamint a készkiadások is beleértendőek, amelyek a választott bírósági eljárással összefüggésben keletkeztek.

A választott bírósági kikötés kizárólagos, vagyis egyik fél sem jogosult rendes bíróságnál vagy másik választott bíróságnál eljárást kezdeményezni, ide nem értve a már meghozott választott bírósági ítélet végrehajtásával kapcsolatos cselekményeket. Ezen korlátozás nem zárja ki azt, hogy bármelyik fél rendes bíróságtól kérjen ideiglenes vagy biztosítási intézkedést a választott bírósági eljárást megelőzően vagy az alatt, amennyiben erre a polgári perrendtartás lehetőséget biztosít. Ugyanígy nem zárja ki a választott bírósági ítélet érvénytelenítése iránt indított eljárást sem.

A felek közötti bármilyen vita – ide értve a jelen szerződés megszüntetése után keletkezett vitákat is – a felek egyezsége hiányában kizárólag választottbírósági eljárás során rendezhető, amennyiben a magyar jog az adott jogvita választott bírósági úton történő rendezését egyébként nem zárja ki.

Budapest, 2007. május 23.



**HERMAN
TERÉZIA**
soaring manager

Négy emberi alapigény

**Kedves FLP-újság-olvasó!
Sokszor hallhattad már a
szponzorodtól, segítődtől,
hogy milyen fontos az
FLP-üzletedben a technika.
Hogyan állíts célokat;
találd meg a miérteket;
írd le a névlistád; hívd
meg egy találkozóra az
embereket; tartsd a termék-
és marketingtájékoztatókat;
adj információs csomagot
stb... Ez az egyik oldal, de
én most egy egészen más
aspektusból közelítem meg
számodra ezt az üzletet.**

Ha esetleg még van egy jól fizető állásod, ahol érzéseid szerint te becsülettel, jól végzed a munkád, teljesen természetes, hogy megerősítésre, elismerésre vágysz. Lehet, hogy a főnököd mégis állandóan elégedetlen a munkádat illetően, vagy észre sem veszi létezésed a cégnél, vagy úgy gondolja: „amíg nem szólok semmit, addig jó úgy, ahogy csináljátok”? Esetleg a munkatársaidal sem felhőtlen a kapcsolatod?

Nem csodálkozom, ha úgy érzed, úgy érezheted, hogy valami hiányzik, hiszen semmi sem fáj jobban, mint hogy nem értékelnek, nem vesznek tudomást rólad.

1993-ban egy csomagokat szállító cég készített egy belső felmérést. Arra irányultak a kérdések, hogy mennyire vannak megelégedve az alkalmazottak a főnökeikkel. A megkérdezettek 75%-a leírta, hogy „jóleső érzés, amikor a főnöke megmondja, ha jól dolgozik”. 85%-a elmondta: büszke arra, hogy tisztelettel bánik vele a főnöke. Ennek a cégnek a szlogenje: emberek + szolgáltatás = haszon.

Én úgy gondolom, akkor építjük jól FLP-vállalkozásunkat, ha **NÉGY EMBERI ALAPIGÉNYT** szem előtt tartunk.

Ezeket az értékeket nem sértheted meg, mert meghatározza egész életed,

párkapcsolatod, barátaiddal és a körülötted élő emberekkel fennálló kapcsolatod.

Ahol ezek az igények nem teljesülnek, nem kapod meg, nem elégítik ki őket, az a kapcsolat előbb-utóbb megszakad, onnan előbb-utóbb elmész.

Nézzük, mire gondoltam!

1. Szeretetnek
2. Értékes vagy
3. Szabad vagy
4. Biztonságban vagy

1. Szeretet érzése: az egyik legfontosabb igény, igénykielégítés.

Ismered-e a párod szeretetnyelvét? Ha még nem tudod, tudd meg, hogyan szeretné, hogy szeresd! Esetleg pár kedves szó, vagy romantikus, igazi együttlétek? Kedves ajándékok? Ölelés? Figyelmesség?

Senki nem várja el tőled, hogy irodalmi gyöngyszemeket produkálj, csak egy darabkát adj a szívedből! Nézd meg a körülötted élő kicsi gyermeket! Odafigyelsz rá egy kicsit, és már azonnal kitüntetted kedves mosolyával. Feltétel nélkül képes a szeretetét kimutatni feléd.

Érzed, az FLP hogyan mutatja feléd a szeretetét? Pl. minden Forever-újság első oldalán olvashatod Rex Maughan szeretettel teli elnöki üdvözlését. Hittel vallja: „A Forever ereje a szeretet ereje.” A második oldalon **dr. Milesz Sándor** országigazgató köszöntő szavait olvashatod.

Te hogyan mutatod munkatársaid felé a szeretetét? Ugyanúgy, mint a kommunikációnak, a szeretetnek is akkor van értelme, ha kétirányú. Te adod, ő kapja és elfogadja. Tölts vele értékes időt!

Felteszem a kérdést: én, illetve te mit tudsz tenni csoportod stabil fejlődése érdekében?

Olvastam egy idézetet: „**Aki beszél, az megkönnyebbül, aki hallgat, az szeret.**”

- Figyelj rá!
- Hallgasd végig! (Akkor is, ha előre tudod, mit fog kérdezni.) Mindig az a célravezetőbb, ha nem vágsz a szavába.
- Mosolyogj! – Kínai közmondás: „Aki nem tud mosolyogni, az ne nyisson üzletet.” A mosoly sokat emel arcunk értékén.
- ...ÉS MONDD MEG NEKI! „**A szeretet csak egy szó, ha nem adod át.**” (dalszöveg)

2. Értékesnek lenni – mindennél erősebb vágy.

A motiválás két legértékesebb módja és egyben legkevésbé alkalmazott módszere az őszinte elismerés és megbecsülés. Az a fél méter, ami a fejed és a szíved között van, kitaposott út! Át tudod adni szívbeli meggyőződéseidet, és ezzel olyan teljesítményekre készíted barátaidat, amelyekre azok álmukban sem gondoltak.

Az FLP hogyan, mivel fejezi ki feléd az elismerését, hogy mennyire értékelt?

- Megkapod ajándékba a Forever havilapját.
- Az ösztönző program részeként autód részleteit fizeti a cég.
- Nyaralásaidat finanszírozza, együtt utazhatsz az FLP legjobbjaival (utak Európába, az USA-ba, a horvát tengerpartra stb...).
- Minden hónap 15-én utalja a megérdemelt bónuszod.
- Aranykitűzőkkel ismeri el az adott szintű munkádat.
- A Forever Success Day rendezvényünkön több ezer ember jelenlétében, nyilvánosan ismeri el, megtapsolja a teljesítményed. Szponzoraidtól virágot kapsz. Jutalom jár annak, aki megérdemli. „Inkább feledkezzünk meg a virágról, mint egymásról!”

Megint egy kérdés: én, illetve te mit tudsz tenni annak érdekében, hogy munkatársad értékesnek érezze magát?

– Egyszerűen mondd meg neki! Lásd el megfelelő és minőségi információval, építsd fel, emeld ki a jó tulajdonságait!

Hallják mások is azt, ha megdicsérsz valakit! – Gyermeked is készségesebben reagál a dicséretre, mint a büntetésre. – Az elismerés arról tudósítja egész csapatodat, hogy a kivételes teljesítményt itt, ebben a csoportban elismerik és jutalmazzák.

– Kövesd végig az életét!

Az én felső vonalam jó példa lehet mindannyiunk számára: **Rolf Kipp**, Európa legeredményesebb forgalmazója, **Szabó Józsi** és **Marika**, Magyarország legnagyobb vezetői, **Berkics Miksi**, számomra az igazi mentor, **Vágási Aranka** és **Kovács András**, a biztatás bajnokai, **Czele Gyuri** és **Zsófi**, az FLP-s nagyszüleim, **Becz Zoli** és **Móni** mindig tudták, mikor kell, hogy ott legyenek mellettem – de örök hálával tartozom közvetlen szponzoromnak, Juhász Lacinak, hogy szerepeltem a listáján, Tominak, akivel kilenc éve együtt kezdtük és két évig együtt építettük ezt a vállalkozást.

3. Szabadnak lenni.

Ha valami kötelező, azt már nehezen fogadod, vagy azonnal tudod, hogy nem akarod. Nézd meg a kisgyermeket! Ha megtiltasz neki valamit, annál jobban azt akarja, és „csak azért is” megteszi, akár látod, akár nem veszed észre.

Ha nem érzed, hogy szabad vagy, abban a pillanatban rosszak lesznek az érzéseid.

Az FLP számomra az egyik típusú szabadságot jelenti. Nem korlátozó, akkor dolgozol, amikor te akarsz. Egy dolgot mondj, ami ebben a munkában kötelező – nem fogsz ilyet találni! Ez egy szabad vállalkozás, a

- te üzleted,
- te egészséged,
- te életed,
- te családod élete, egészsége.

Mindenki megtalálja a saját tempóját ebben az üzletben. Olyan szintre viszed ezt a vállalkozást, amilyenre te elképzeled.



– Ismét egy kérdés: én, illetve te mit tudsz tenni annak érdekében, hogy munkatársad szabadnak érezze magát?
– Nagyon egyszerű: Szeresd őt feltétel nélkül! Mindenkinek van ebben az üzletben „tisztta lapja”!

Örömmel tölt el, hogy frontvonalas vezetőim megteremtették ezen a vállalkozáson keresztül saját és családjuk számára ezt a fajta szabadságot.

Leveleki Zsolt és **Anita**: három gyermek szülei, a szó igazi értelmében EMBEREK, példaértékű vezetők.

Halmi István és **Rita**: két gyermek szülei, nagyszerű csapatjátékosok, elismert vezetők. **Torcom Júlia**: öt gyermek édesanyja, segítőkész, szorgalmas. **Rex Alex**: énekesi múltja van, művészelkű. Így végzi a munkáját, éli az életét, lazán. **Tamás János** és **Etus**: három fiú szülei. Szorgalmas, kitartó, céltudatos, lendületes hálózatépítők.

4. Biztonságban élni.

Az emberek nem minden esetben képesek kiszakadni a megszokott kerékvágásból, ha eljön a változás ideje. A fejlődés esély, olyan elhatározás, amellyel létrehozhatod a biztonságot

az életedben. Mitől lesz egy ember biztonságban? – Ha úgy érzi, számíthat rád és a csapatra.

Az FLP megadja számodra is a biztonságot:

- Mindig lesz aloe vera.
- Piacképes termékekkel, folyamatosan bővíti a termékínálatot.
- Az FLP-világ összes országában, Magyarországon tíz éve minden hónap 15-én küldi az elszámolást és fizeti a bónuszokat.
- Oktató- és segédanyagokkal segíti a munkád.
- Külföldi vezetőktől, hálózatépítőktől tanulhatsz.
- Felső vonalad törődik veled.

Kérdésem: én, illetve te milyen biztonságot tudsz adni?

Először is érdekeljen, hogy érzi magát, mi van vele, és nem csupán a pontértékére vagy kíváncsi. Az igazság az, hogy az emberek nem törődnek azzal, hogy mennyit tudsz, ameddig nem tudják, hogy mennyire törödsz velük. Akkor teszed a legtöbbet a munkatársaidért, amikor türelmesen figyeled, mikor akarja ő, és nem te akarod helyette ezt az üzletet. Ez a vállalkozás

a kitartó és aktív emberekből épül, és a termékfelhasználóktól stabilizálódik. Biztos, hogy sok olyan sikertörténetet hallottál már az FLP berkein belül, hogy „Néha letöröltem a port a touchom tetejéről, aztán egyszer csak döntöttem, és igazgató lettem”, vagy „Ettem, ittam, kentem, fújtam, döntöttem – megosztottam a tapasztalataimat, és igazgató lettem.” Ilyen bárkivel megtörténhet. Veled is!

Büszke vagyok, hogy értékes emberek vannak a csoportomban. Csak néhányan a nagyok közül (a teljesség igénye nélkül), akiket nagyra értékelek, akik az FLP példaképei: Varga Robi, Leveleki Zsolt, Fekete Zsolt, Halmi István, Utasi Pisti, Kovács Zoli, Tamás János, Ádám Pisti, Budai Tamás, Juhász Csaba, Király Kriszta, Tóth Csabi, ...

Ezen az úton kívánok neked:

- Kitartást!
- Tudd elfogadni és tudj adni a szeretetedből!
- Légy értékes, és értékelj másokat!
- Teremtsd meg magad és családod számára a biztonságot!

– és: Légy szabad, mint a madár!

S ha majd szükségét érzed, idézd fel magadban ezt a történetet:

*„Két béka egy csöbör tejszínbe esett
– így mesélt egy öreg.
A csöbör meredek oldala csúszós,
a tejszín mély volt és hideg.
– Hiába minden! – sóhajt az egyik.
– Ez a vég, sehol segítség.
Ég veled, barátom, ágyó, világ! –
és elnyelte gyorsan a mélység.
A másikat keményebb anyagból gyúrták,
Kapálózott a kulimáson.
Letörölte arcáról a lét,
meg a szeméről, hogy jobban lásson.
– Legalább úszom egy darabig –
Szólt, illetve így hallottam.
Egy vagy két óra telt el így,
nem tűnődött, túléli-e vajon,
Csak úszott és úszott, és nem adta fel –
S a végén kimászott a vajon.*

Ismeretlen szerző

Sok sikert!



„Nem elég a jóra vágygni: a jót akarni kell!”



**KÖNCZÖL
ILONA**
manager



Eredetileg 2000-ben kezdtem el használni az FLP-termékeket, és szponzoromnak, Tóth Csabának nem is nagyon kellett erre rábeszélnie, hiszen tudtam, ezek jó dolgok, így rögtön dobozt vettem.

Akkoriban még egy cég kereskedelmi igazgatójaként dolgoztam, kimondottan jó fizetésért, kéthavonta elutazhattam valamelyik tenger vagy óceán partjára.

Előzményként tudni kell, a családukban az anyai nagyapai ágon halmozottan fordultak elő megbetegedések, így szinte ki voltam képezve ezekből, és azt is tudtam, hogy ezeknek a kialakulásában jelentős szerepe van a sok-sok kemikáliának, amelyet megeszünk. Úgy éreztem, szeretném mindenkihez eljuttatni az ismereteimet mind a készítmények kiválóságáról, mind pedig arról, milyen szenzációs üzleti lehetőség is rejlik ebben. Persze az emberek reakcióját sokszor nem igazán értettem: bár szeretnék egészségesen élni, jobban vagy jól keresni, de hogy ezért dolgozzanak is, netán áldozatot hozzanak, mondjanak le az esti tévészerről, sörözésről a haverokkal, az már túl nagy kívánságnak tűnt. Valahogy semmi kedvem nem volt ahhoz, hogy esténként embereket győzködjek arról, hogy tegyenek azért, ha jobban szeretnék élni, ha ők nem akarják, és inkább maradtam a termékhasználatnál.

Két évig nagyon rendszeresen ettem-ittam a termékeket, és azt tapasztaltam, hogy bár minden télen elkaptam a megfázás valamelyik válfaját, ezen időszak alatt életemben először semmi komolyabb nem történt velem. El is kanászodtam,

azt gondolván: most már olyan egészséges vagyok, hogy nem kell tovább ezeket a szereket szednem. De ahogy egykoron a legjobb barátomtól, Andreas Berghofertől tanultam: „Vagy megteszed jószántadból, vagy az élet majd rákényszerít” – nos, hát engem, mondhatni, térdre kényszerített.

Most így visszagondolva sokszor eszembe jut: miért vagyunk ennyire ostobák mi, emberek – persze velem az élen –, miért várjuk meg, hogy valami komoly gond legyen?

Ekkor kerestem meg zokogva ismét – öt év elteltével – szponzoromat, **Tóth Csabát**, akinek segítségével minden elrendeződött, de amin közben átmentem, azt a legnagyobb ellenségemnek sem kívánom. Belenéztem a tükörbe, s azt láttam, hogy vagy húsz évet öregedtem, és abból az életvidám, temperamentumos, mosolygós nőből, aki egykor visszanézett rám, megtört ember lett. Nagyon köszönöm **Csabának**, hogy nem hagyott ebben az állapotomban, és ismételten felajánlotta azt az üzleti lehetőséget, amelybe 2006. január közepe felé aktívan bele is fogtam. Az ugyan kérdés volt számomra, hogy fogom összehangolni a munkámmal, hiszen nemrég belevágtam egy saját vállalkozásba, és köztudott, hogy az első évek nem a lazításról szólnak, hanem arról, hogy beleteszünk munkát, nem is keveset. Azt is tudtam azonban: az embernek arra van ideje, amire szakít.



A saját cégben eltöltött idő ráébredtet arra, hogy bár jól kereshetek, a pénzt nincs időm elkölteni; sokszor előfordult, hogy reggel fél hatkor már benn voltam, és olyan is, hogy este 11 után indultam haza, mi több, hiába a szép autóm, az is arra van, hogy a munkahelyem és a lakóhelyem között ingázzam. Már pedig ez minden, csak az nem, amiről álmodoztam!

Igyekeztem jól szervezni a dolgaimat; az egykoron tanult időgazdálkodás ebben is segített, hogy ne legyenek üresjárataim, hogy fontossági sorrendet tudjak állítani, de meg akartam csinálni! Másfél hónap alatt elértem a 8%-os szintet, rá három hónapra pedig a 13%-os szintet is.

Júliusban azonban olyasmi történt, ami kb. egymillió ember közül eggyel: az egyik 8%-os munkatársam veszélyeztetett terhes lett, a másikat két nap múlva szívűtéttel operálták, a harmadik pedig épp akkor családi házba költözött, ott pedig, lássuk be, jócskán van mit tenni.

Hazudnék, ha azt mondanám, nem viselt meg. Dehogynem! Nem is kicsit, ami persze a kisugárzásomon is átjött, hiszen annyi elutasítást kaptam, mint még soha, s ennek következtében év végéig inkább csak dolgoztam és nyalogattam a sebeimet.

Szerencsére azonban az egyik 8%-os csoportom ismét „beindult”, élükön **Újvári Anikóval és Zsámboki Jánossal**, akik elsőként csatlakoztak hozzám, és akiknek nagyon köszönöm, hogy bíztak bennem, így januárban ráncba szedtem magam, és én is nekiveselkedtem.

Újra visszatért belém az élet, amihez a stockholmi rally csak még hozzátett, és végre olyan embereket is meg mertem keresni, akikhez egy éve még aligha lett volna bátorságom. Anno ugyanis nyolc évig az Országos Baleseti Intézet főigazgatójának voltam a titkárságvezetője, így

a „nagyok” közül elsőként őt, **dr. Renner Antalt**, a volt közvetlen főnökömet kerestem meg, aki egy világhírű kézsebészprofesszor. Sokat tanultam tőle emberileg is, és tőle hallottam többek között azt is, hogy „az okos ember megelőzi a bajt, a kevésbé okos pedig menti, ami menthető”.

Ismerve a jelenlegi egészségügyi helyzetet, na meg a kilátásokat, talán mondanom sem kell, teljesen nyitott volt a dolgokra. Ezen felbuzdulva kerestem meg nem egy volt orvos kollégámat, így ma már elmondhatom, három sebész orvosprofesszor és több osztályvezető főorvos is van a csapatomban. Nagyon köszönöm nekik, hogy bíznak bennem, és kimondottan jó érzéssel tölt el, hogy így hosszú évek után is hiteles maradtam előttük.

Kezdték ismét gyarapodni a pontjaim, ugyanakkor továbbra is bosszantottak az olyanok, akikről tudtam, hogy nagyon kellene nekik a pénz, mégis örökösen kifogást keresnek, mert fáj a hajuk stb. stb. Május elején úgy éreztem: én már annyit tutujgattam embereket, arra várva, hogy majdcsak elindulnak, hogy valahogy elegendő lett ebből, és eldöntöttem, nem várok senkire; ha kell, egyedül is megcsinálom.

Ismét eszembe jutott, amit régen tanultam: „Te csak menj előre, és a megfelelő emberek követni fognak!” Így is lett, hiszen a csapat kezdett behúzni, köztük **György Laciék, Oláh Ildiék, Fekete Edinák, Farkas Ildiék, Wolf Hajniék és persze Zsámboki Janiék**, akiket remélem, hamarosan a színpadon láthatunk, hiszen fantasztikus csapatot alkotnak.

Rengeteg biztatást, tanácsot kaptam felső vonalamtól, **Halmi Istvántól és Ritától**, amiért nagyon-nagyon hálás vagyok nekik; köszönöm, hogy áldoztak rám időt és hittek bennem – csodálatos emberek. A hónap zárása előtt egy héttel azonban a

hiányzó 72 pontból még csak 35 volt meg, és józan ésszel nem igazán volt elképzelhető, hogy lehet egy hét alatt 37-et összehozni, főleg úgy, hogy előttünk a Success Day, a pünködsdi ünnepek, amikor is már pénteken sokan elutaznak, így tulajdonképpen négy munkanapom volt minderre. Engem azonban nem befolyásolt, hogy pünkösd van, mert arra gondoltam, ünnepek idején is szoktam beszélgetni, és ilyenkor is vannak betegek, s talán mégsem gond, ha ezeken a napokon is segítünk az embereknek. Így végigdolgoztam az ünnepeket. Május 31-én azonban még mindig több mint 14 pont hiányzott, és már végképp el nem tudtam volna képzelni, hogy honnan jön össze, de tudtam, éreztem, sikerülni fog, mert akarom. Végül is összejött, hála istennek, hiszen több mint 40 pont gyűlt össze az utolsó héten, amennyi általában egy hónap alatt szokott, és ez egyben el is gondolkodtatott: ha egyszer meg tudjuk csinálni, miért ne tennénk meg máskor is?

Az, hogy ezt végig tudtam csinálni, rendkívül nagy szerepe volt felső vonalamnak, **Hermann Tecának**, akiben egy fantasztikus vezetőt és egy csodálatos EMBERT ismertem meg, akiről azt gondolhatnánk, akkora üzlete van, hogy a sok ezer ember között tudomást sem vesz rólunk, ám ehelyett naponta többször is vette a fáradságot, hogy lelket öntsön belém, hogy biztasson; olyan ember, aki nem felejtette el, hogy kezdte. Méltó példaképe lehet mindnyájunknak, nekem mindenképpen az, köszönöm neki!

Tersánszkytól jut eszembe egy idézet, amely egész életemben elkísért: „Lám, csak akarni kell! Amit következetesen akar az ember, azt előbb-utóbb eléri.” Büszke vagyok rá, hogy az FLP csapatában dolgozhatom, amelynek olyan vezetői vannak, akikre, úgy érzem, akár az ország vezetését is rá lehetne bízni, mert biztosak lehetünk abban, a legjobb kezekben vagyunk.

„A jólét alapja az elégedetlenség!”



KILIÁN ISTVÁN
manager



Egy kis visszatekintés: az egész történet ezelőtt kb. hét évvel kezdődött; barátom, Pataky Attila bemutatott egy barátjának, dr. Milesz Sándornak, akiről akkor még nem sokat tudtam. Ezt követően úgy céges bulikra, mint családi összejövetelekre rendre a meghívottak között voltam.

Körülbelül hat éve egy hortobágyi buli alkalmával szólított meg **Bíró Tamás**. Így kezdte: Ugye, Pisti, te miskolci vagy? (És itt már mindenki sejtheti, hogy mi lett volna a folytatás!) Kellő időben belefojtottam a szót. Ha annak idején fogalmam lett volna arról, amit most tudok, akkor végighallgattam volna! Jó modorú, tisztelettudó emberről beszélünk, aki, a nagyfőnök barátjáról lévén szó, elnézést kért, és már másról is beszélünk.

Az évek múlásával sok időt töltöttem hálózatépítők társaságában. Csendes szemlélője voltam egy számomra teljesen új világnak. Megismerkedtem ebben a szakmában rendkívül értékesnek számító emberekkel (csak akkor ezt még nem érzékeltem), mint például **Ungár Kata, Szabó Józsi, Berkics Miki, Bíró Tomi** – a teljesség igénye nélkül; elnézést kérek azoktól, akiket kihagytam a felsorolásból.

2007-et írunk, úgy éreztem, eljött az idő. Egy tiszaujvárosi barátommal, **Kiss Petivel**, akivel sok időt töltöttünk az Egyesült Államokban, elhatároztuk, hogy ehhez a céghez szeretnénk tartozni. Annak rendje és módja szerint felhívtam Sándort, időpontot kértem és kaptam. A központi épületben, az irodájában kerestük fel. Néhány perces beszélgetést követően örömét fejezte ki, mondván: „Na végre megjött az eszed, Kilós!”

Aztán egy apró, de fontos kérdéssel fordultunk Sanyihoz, nevesítve: mi **Bíró Tomival** szeretnénk dolgozni. A regisztrálás február 13-án megtörtént, mindkettőnk meglepedésére.

Pár nap múlva az Egyesült Államokba utaztam két hétre. Ez azért fontos, mert ez idő alatt nem tudtam dolgozni. Majd március elején hazajöttem, s **Bíró Tomival** és szerelmével, **Diával** nekiláttunk dolgozni Miskolcon.

Próbáltam élni azzal az adottsággal, hogy viszonylag sokakat ismerek. Olyan embert is felhívtam, akiben szinte biztos voltam, hogy el fog utasítani, és lássanak csodát: ma a legjobbak közé tartozik. Olyan is volt, akivel szemben túlzott reményeket tápláltam. Sajnos ma azt kell mondanom, gyenge a produkciója. Olyan is volt, akit meghívtam egy előadásra Miskolcon a Vasút Caféba, de a következőket mondta: „Pisti, én betonozok és kubikolok neked egész nap, de ezzel ne fáraszsal!” – és elment. Két hét múlva felhívtam, és azt mondta: Gondolkodtam! Szeretnék közétek tartozni, vennék csomagot magamnak, és regisztrálnék két ismerőst.

Azután a szerencsi csapat, **Balogh Sándorral** az élen. Miskolcra indultunk Szerencsre, és már a zsolcai elágazásnál értette, miről van szó. Odavittem Tamáshoz, azonnal kifizette a dobozt, és beírtuk a bemutatókat. A következő hónap végén igazgató lett a csapatával.

Eljött május 26., a nagy nap: tizedik születésnap és Succes Day. Itt minősültem mint supervisor. Az én szempontomból fontos, hogy ezen a napon már igazgató vagyok 182 ponttal, egy mélyégi igazgatóval és három supervisorral!!! Itt szeretném megjegyezni, hogy eszem ágában sem volt a Papp László



Sportarénában 13 000 ember előtt színpadra állni, ezért nem is öltöttem alkalomhoz illően, de a nevem hallatán úgy gondoltam, mégiscsak illő lenne felmenni, hiszen **Lenkey Péter**, az európai igazgató szólított.

A színpadon mindenkitől elnézést kértem: a rövidnadrág nem a tisztelet hiánya, egyszerűen nem akartam szerepelni! Utólag már nem bánom, hiszen olyan óriási megtiszteltetésben volt részem, hogy személyesen gratulált nekem a cég első embere, **Rex Maughan**, és természetesen az országigazgató, **dr. Mílesz Sándor** is.

Még körülbelül egy hónapot kell várni, hogy hivatalosan is megkapjam az igazgatói kítűzőt. Ezt követi Balatonalmádi, a Ramada Hotelben

egy hét végi kétnapos képzés, amely számomra szintén Success Day.

Rékasi Kari a supervisorok és az assistant managerek után a managereket szólítja színpadra. Lapítok és várok, hogy majd csak felmennek néhányan, és én utójára odacsapódom hozzájuk. Kari már harmadszor szólítja a managereket, de senki nem mozdul! Szembesültem azzal a szokatlan érzéssel, hogy egyedül kell ennyi ember elé kiállnom és valamit mondanom. El kell, hogy mondjam nagyon gyatrára sikeredett, de a közönség, a munkatársaim fantasztikusak voltak, felállva tapsoltak, úgy ismerték el teljesítményemet.

Rékasi Kari hihetetlen profizmussal próbálta oldani azt a feszültséget,

amelyet ott a színpadon átéltem (azért ez nem volt mindennapi érzés). Majd következett a júniusi Success Day, amikor is megkaptam az igazgatói kítűzőt, ezenkívül ezen a napon még a nyakamba került egy szalag, amelyre rá volt írva: Conquistador Club. Én még nem érzékelem ennek a szalagnak a jelentőségét, hiszen egyelőre elég zöldfülű vagyok a szakmában, de **Bíró Tomi** szerint ez nagy dolog, hiszen az összes munkatárs közül, beleértve még Magyarországon kívül hét országot (összesen több mint félmillió ember), a nyolcadik legsikeresebb voltam május hónapban.

Feltétlen köszönettel tartozom **Bíró Tominak** és barátnőjének, **Diának**, mert nélkülük ennek a töredéke sem jött volna létre.



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. Mílesz Sándor

Szerkesztők: Kismárton Valéria, Veress Angéla, Rókás Sándor

Nyomdai előkészítés: TIPOFILL 2002 Kft.

Tervezőszerkesztők: Teszár Richárd, Buzássy Gábor

Nyomtatás: Veszprémi Nyomda Zrt. Készült 50 250 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, Biro 2000 Ljubljana



Sonya[®]
Color Collection
Szépségverseny

Kedves Munkatársak!

Ezúton szeretnénk meghirdetni Sonya Szépségversenyünket, amelyre 2007. július 1. és augusztus 31. között lehet leadni jelentkezéseket. Jelentkezni teljes alakos képpel és egy A4-es oldalnyi bemutatkozó levéllel lehet. A versenyre minden olyan hölgy jelentkezhet, aki betöltötte 18. életévét, FLP-termékforgalmazó, és legalább egy vásárlása volt már az anyaországban. Az elődöntő szeptember 13-án lesz Budapesten a Nefelejcs utcai oktatóteremben, itt minden résztvevő saját kedvenc ruhájában jelenik meg. A magyarországi döntő november 17-én lesz a Papp László Budapest Sportarénában, itt fürdőruhában és koktélsruhában jelennek meg a résztvevők. A harmadik forduló, vagyis az európai döntő februárban lesz az Európai Rallyn, a résztvevők itt fürdőruhában és elegáns báli ruhában jelennek meg – itt Magyarországot az addigra megválasztott Ms. Sonya Hungary képviseli majd. Azok számára, akik a döntőn részt vesznek, előzetesen kétnapos felkészítő képzést tartunk november 15–16-án Szirákon.

Sonyia®

Color Collection

Egészséges, gyönyörű szem



Látásunk drága kincs, hiszen nap mint nap használjuk. Szervezetünket gondos válogatás szerint rendszeresen ellátjuk a nélkülözhetetlen tápanyagokkal, arról azonban hajlamosak vagyunk elfeledkezni, mennyire fontos, hogy szemünk egészségéért is mindent megtegyünk.

Szemünk egészségi állapotát sokszor tükrözik a sötét karikák vagy éppen a felpuffadt szemhéj. Tekintetünkön számos hatás megmutatkozik: a környezeti ártalmak, a kevés folyadékbevitel, a túlzott monitorhasználat, a helytelen étrend, a száraz levegő, a kontaktlencse, az allergia, az öröklött tulajdonságok vagy az idő múlása.

A Forever Living Products aloe vera alapú termékeinek speciális kollekciónaként szemünk fiatalosságát, frissességét és egészségét hivatott megőrizni. Sugározzon tekintetünk a Forever lehetőséggel!

A **Forever Vision** kiemelkedő tulajdonságú táplálékkiegészítő áfonyával, luteinnel, zeaxanthinnal, valamint további antioxidánsokkal és tápanyagokkal. Az áfonya, mint





a szarkalábak megjelenését, és látványosan csökkenti a puffadtságot és halványítja a sötét karikákat. A Forever Alluring Eyes magas aloe barbadensis tartalmának, további – kókusz- és jojobaalapú – hidratálókomponenseknek, valamint E-vitamin-tartalmának köszönhetően látványosan kondicionálja bőrét és gondoskodik nedvességtartalmának biztosításáról. A legjobb hatás érdekében használja reggel és este, ujjbegyével gyengéden a szem körüli érzékeny bőrre simítva. Lágyan ütögető mozdulatokkal oszlassa el a krémet, amíg felszívódik.

népszerű gyógynövény, a jó látásért, valamint szemünk vérkeringésének egészségéért felelős. A lutein, e számos zöldségben és gyümölcsben is megtalálható karotenoid a retina védelmét szolgálja. A zeaxanthin, astaxanthin, valamint más karotenoidok a sárgafolt védelmében játszanak jelentős szerepet.

Kipihent és üde lehet a tekintete a **Forever Alluring Eyes** rendszeres használatával. Szemránckrémünk hidratálja és ápolja a szem körüli, különlegesen érzékeny bőrt, csökkenti

A nap végén használja a **Sonya Eye Makeup Remover** szemfestéklemosót! Ez a rendkívül kímélő aloe vera formula gyorsan, alaposan, mégis kíméletesen távolítja el a szemfestéket, miközben lágyan kondicionálja és hidratálja a szemhéjat. Egyedülálló, stabilizált aloe barbadensis gél tartalmának köszönhetően ápolja és puhán tartja a szem körüli érzékeny bőrt.

A **Sonya Colour Concealer Wheel** olyan különleges korrektorkerék, amelynek segítségével a bőr tónusát

és egyenetlenségeit korrigálhatja. Öt természetes árnyalattal minden apró bőrhibát eltüntethet:

- lila árnyalattal tekintetet nyitabbá varázsolhatja, szemfesték alá kiváló alapozó
- zölddel a piros foltok eltüntethetők
- sárgával a szem alatti sötét karikákat korrigálhatja
- világos bézs árnyalattal világosítható a tónus, valamint apró hibáira közvetlenül felvihető
- a bézs minden egyéb foltra alkalmazható

Hangsúlyozza szemét a **Sonya szemfestékekkel** – válasszon 24-féle árnyalat közül, vagy próbálja ki összeválogatott trióink valamelyikét! Krémesen lágy, ápoló **Sonya szemceruzáink** bármelyikével és **Sonya szempillaspiráljainkkal** tökéletes végeredményre számíthat. Ne feledje, szeme mindennapos ápolást, gondoskodást igényel a megfelelő mennyiségű pihenés mellett. Használja kiváló minőségű külsőleges felhasználású készítményeinket és táplálékkiegészítőinket, így fordítva kellő figyelmet sugárzó tekintete megőrzésére.



Szépségközpont a kastélyban

A sziráki kastély a XVIII. század közepén épült. A több évszázados fák alatt megbúvó Teleki-kastély hazánk egyik gyöngyszeme, a közelmúltban pedig egy wellnessközponttal bővült; így egyre több, egészségre és szépségre vágyó utazónak, üzletembernek, turistának, sportolónak vagy éppen az arra cserkelő vadászoknak válik kedvenc pihenőhelyévé.

A Teleki-kastélyban lakosztályokból kialakított szálloda működik, az egészségközpont a régi fogadó háromszintes épületében kapott helyet. Kialakításához több mint 2000 négyzetméternyi bambuszt használtak fel. Maradékalanul sikerült megvalósítani a tervezők elképzelését: főként a csendes-óceáni jelleg dominál az épület belső kialakításában, ehhez a stílushoz kapcsolódnak a szolgáltatások is.

Az egészségközpont legfelső szintjén helyezkednek el a lakosztályok, amelyek teljes berendezése indonéz, illetve kínai cédrus alapanyagból készült; az idelátogatók kényelmét, a teljes pihenést és relaxációt a Magyarországon sehol másutt nem található bútorok biztosítják. Amikor a vendég átlépi a lakosztály küszöbét, úgy érezheti magát, mintha valahová messze, Ázsia egyik kellemes pontjára érkezett volna. De a kényelem nem csak a bútorokon múlik.

A vendég akkor érzi igazán otthon magát, ha azt tapasztalja, a szálloda minden szolgáltatása őt szolgálja. Ezért például az egyik lakosztályt úgy alakították ki, hogy a több gyerekkel érkezők is pihenni tudjanak: a gyerekek számára külön kis lakóbirodalmat rendeztek be.

A középső szint a teljes kikapcsolódás, a pihenés és a szépülés szigete. Itt már részben homokkő burkolat váltja fel a bambuszt. A hölgyek megmártózhatnak az aloe verás fürdőben, a városokból érkező vendégek megtisztíthatják tüdejüket a sókabinban, a stressztől kifáradt üzletemberek élvezhetik a thai, az indiai, a lomi és más egzotikus masszázsfajták gyönyöreit, majd kipihenhetik magukat a

speciálisan kialakított pihenőtérben. Az e szinten található Sonya szépségközpontban közel ötvenféle kozmetikai kezelést kínálnak, a mesterfodrászok hajcsodákat varázsolnak, a kozmetikusoknál megrendelhető akár a napi smink vagy az estélyi, báli kikészítés.

A legalsó szint az igazán kikapcsolódni vágyók területe, ahol a vizes zóna helyezkedik el. Itt két, programozható ellenáramoltatóval felszerelt medencében úszhat, aki sportolni vágyik, és egy spamedencében lazulhat, aki pusztán a kellemesen masszírozó-bizsergető meleg vizes fürdőre vagy csak egy hangulatos beszélgetésre vágyik. A whirlpool érdekessége, hogy a fúvókákat a Shiatsu rendszer szerint építették be a medence adott pontjaira. A wellnessrészletet gőzkabin és szauna teszi komfortossá.

Külön élmény a trópusi bár, amelynek kialakításában is az óceáni hangulatra építettek a tervezők. Egészségközponttól lévén szó, természetesen lehetőség van akár a gyógygyövényekből készült koktélok kipróbálására is.

A Nógrád megyei sziráki kastélyt a sajátos ősparki környezet, a kitűnő levegő, a lovaglási, fogathajtási, természetjárási és vadászati lehetőségek mellett az új Sonya Egészség- és Szépségközpont is vonzóvá teszi majd mind a hazai, mind a külföldi vendégek számára. Csupán érdekességként említjük: a központ átadására Magyarországra érkezett a tulajdonos Forever Resorts és a Forever Living Products International elnök-vezérigazgatója, Rex Maughan is. Sok más hasonló létesítmény mellett az övék többek között a Dallas sorozatból jól ismert Southfork Ranch is.





HOTEL KASTÉLY
SZIRÁK



Senya®
Color Co

