

XII. évfolyam 4. szám / 2008. április

FOREVER



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





„Bátorsággal lépj be, félelmeidet hagyd odakint!”

Remélem, tetszik majd a levelem. Nekem hatalmas élmény volt visszaemlékezni és a fényképek segítségével újra átélni a csodás perceket, amelyeket együtt tölthettem amerikai és kanadai barátaimmal azon a rendezvényen, amelyen nemcsak életre szóló élményeket szerezünk, de hatalmas motiváló erővel is gazdagodtunk. Legújabb foreveres munkatársaink sikerei is jó mintaként szolgálnak, Boris és Irina példája minden jelenlévőt mélyen megérintett.

Történetük nagyszerű és magával ragadó, mégis oly hétköznapi, tipikus példája annak, ami valamennyiünkkel megesik szerte a világban. Ezrével élnek szorgalmas, elkötelezett, kitartó emberek, akik bármikor megragadhatják a lehetőséget, amelyet a Forever kínál. Tehetségüket és képességeiket okosan új vállalkozásuk felépítésére fordították, és ma már boldog elégedettséggel élvezik azt a szabadságot, amelyről pár éve nem is álmodhattak. Különösen megható volt, ahogy életük fontos pillanatairól meséltek. Nagyszerű az a biztonságérzet, amikor minden hitelt és jelzőt kifizetve a saját házukban

hajthatjuk álomra a fejünket; igazán felszabadító úgy élni és lélegezni, hogy nem nehezedik mázsás teherként vállunkra a havi kötelezettségek nyomasztó súlya. Az amerikai Rally egy másik jelentős szereplője, aki szintén saját példájával nyújt mintát sokunk számára, Francisco volt. Erőtlenül ábrázolta azt az életet, amelyet a Forever nyújt számára azért, hogy egészségesen, sok szabadidővel, anyagi függetlenségben élhet – ez az igazi szabadság. A hitelmentes élet számára is hatalmas motivációt jelentett.

Boris, Irina és Francisco történetét azért emeltem ki, mert érzékeltetni szeretném – tudom, ezzel ők is szívesen egyetértenek –, hogy teljesen hétköznapi emberek, mint ők vagy én, vagy akár ön is, választhatunk úgy, hogy sorsunkat és jövőnket saját kezünkbe vesszük. Dönthetünk úgy, hogy az élet többről szóljon, mint hogy nap mint nap lehúzzuk a nyolc órát valakinek az irodájában, fizetjük a csekkeket, és várjuk a következő hónap elejét. Nem állítom, hogy mi nem dolgozunk keményen, hogy mindez az ölünkbe hullana, ám kitartásunk, szorgalmunk és tudatos

munkánk eredménye a függetlenség és a biztonság.

A közelmúltban tértem haza Európából. Magyarországon voltam, a budapesti Európai Rallyn; élményeiről inkább következő levelemben szeretnék majd mesélni – nagyszerű volt! Hazafelé megálltunk Bécsben, az osztrák és német forgalmazókkal is volt alkalmam találkozni. Sétáink során egy kastélyba is ellátogattunk, ahol egy pillanatra nagyon mélyen megérintett a múlt és jövő, valamint az élethez való megfelelő hozzáállás üzenete. Egy gyönyörű, faborításos terembe lépve – valamikor az 1700-as években készülhetett – felnéztem a mennyezetre, ahol ez állt: „Bátorsággal lépj be, félelmeidet hagyd odakint!” Ahogy a fordítást hallgattam, felidéztem azt az erőt, amelyet az alkotó érezhetett úgy háromszáz évvel ezelőtt. Alázattal emlékeztem arra az emberre, aki oly sok éven keresztül inspirálta megannyi kortársát és az elkövetkező nemzedékeket, bátorsággal és felelősséggel üzent ugyanazt a gondolatot, amely a Forever nagy családjának mindennapjait is átjárja: „Bátorsággal lépj be, félelmeidet hagyd odakint!”

Tavaszi **LENDÜLET**

Az erőlködő hóesések és kisebb zivatarok ellenére már érezhető, hogy mindenütt rajtra kész az az óriási energia, amely felmelegíti a földet, virágba borítja a réteket, kipattannak a rügyek, és a csodálatos illatok hívogatóására elindulnak a méhrajok is. Beköszöntött a tavasz, felszabadulnak a szunyókáló energiák, és egy új élet kezdődik. Ez a tavasz lendülete.



Handwritten signature

Mi, foreveresek is érezzük már ezt a lendületet. Az első csírája már az Európai Rallyn is tapasztalható volt, és ez a lelkesedés folyamatosan átcsapott egy stabil, kitartó munkavégzésbe. Mindnyájan éreztük ezt a lendületet, akik ott voltunk, és vittük magunkkal a következő rendezvényekre és visszük tovább a mindennapi életünkbe. A tavasz lendülete egy óriási energia, amely megolvasztja a hegycsúcsok jégsapkáit, megduzzasztja a folyókat, és akár töltéseket is elsodorhat. Ha ezzel a lendülettel, ezzel a sebességgel haladunk, akkor mi is áthághatunk olyan gátakat, olyan korlátokat bonthatunk le, amelyekre eddig nem is gondoltunk. A legelső és legfontosabb, hogy meg tudjunk küzdeni a saját korlátainkkal, le tudjuk azt rombolni, és szabadon tudunk szárnyalni, miközben magunkkal ragadjuk barátainkat, ismerőseinket és mindazokat, akik követni szeretnének bennünket. Egyre nagyobb a csapatunk, több mint egymillió törzsvásárlónk fogyasztja vagy fogyasztotta már termékeinket itt, a régiókban. Több tízezer dolgozunk fő- és mellékállásban a Forever vállalkozójaként. Úgy tűnhet, mintha sokan lennének; valóban, Európa legnagyobb étrend-kiegészítő és kozmetikai vállalatává és egyben multi level marketing rendszerévé nőttük ki magunkat. Azonban kevesen vagyunk. Az albán területek bekapcsolásával körülbelül 33 milliós népességű területen dolgozunk. Hosszú évek után még mindig csak az alapok lerakásánál járunk, de azt nyugodtan kijelenthetjük: nagyon jól csináljuk. Lendületben vagyunk, és ezt a lendületet meg is kell tartanunk; talán ez a legnehezebb a munkánkban, a mindennapi kitartás.

Akik itt megmérettetnek a Foreverben, helytállnak és jó hálózatépítővé válnak, azok jelesre vizsgáznak az egyetemeken, főiskolák nem jegyzett, de legfontosabb tantárgyából, az életből. Ti, foreveres munkatársaim, kitűnőre vizsgáztatok az életből, mertétek megmérettetni magatokat, meg merítetek mutatni másoknak, hogy mire vagytok képesek. Elköteleztetek, hosszú távon gondolkodók és egyre szabadabb polgárai vagytok a Forever Országának. Ezt a képességeket mindennap adjátok át egy kezdőnek; soha ne feledjétek, hogy Ti is így kezdtétek el, és segítsétek őket ezen a gyönyörű szép úton. Kívánom, hogy egész évben ezzel a tavaszi lendülettel dolgozzunk, és ériük el kitűzött céljainkat.

Hajrá, FLP Magyarország!

A 2008-as év első Success Day rendezvénye Szerbiában olyan hangulatban telt, amely előrevetíti az új sikereket és a még ambiciózusabb célok megvalósítását. Minden munkatársunknak boldog és sikerekben gazdag új évet kívánunk!

Új kihívások várnak ránk

Rendezvényünk házigazdája **Marija Nakić** senior manager munkatársunk és fia, **Dušan** volt. Kettejük közös munkája már évek óta bizonyítja, hogyan válhat kiváló pedagógusból ragyogóan sikeres FLP-munkatárs. Gratulálunk Marijának a Conquistador Club 2007-es első helyezéséhez!

Új kihívások várnak ránk, és biztosak vagyunk abban, hogy az előttünk álló év olyan sikeres lesz, mint az előző, amely-

ről bizton állíthatjuk, hogy történelmi volt! Számos új minősítés, sok új és elégedett munkatárs, megszámlálhatatlanul sok megváltozott sors és rengeteg sikeres élet- és munkatörténet – így foglalhatnánk össze röviden az FLP 2007-es évét. **Branislav Rajić**, Szerbia területi igazgatója az FLP összes forgalmazójának azt kívánja, hogy az elkövetkező év munkasikereit az egyéni boldogságuk szője át.

Dr. Milesz Sándor, az FLP ország igazgatója az egész régió sikereiről beszélt. Hangsúlyozta, hogy minden csapatmunka alapja a biztos forgalmazói hálózat kiépítése és egy előre látható és stabil jövő egy olyan óriási vállalat keretében, mint az FLP. Köszönjük szép szavait, és reméljük, hogy ebben az évben is együtt fogjuk megvalósítani az új célokat és csapatsikereket.

A Szakszervezet Otthonát az utolsó helyig megtöltő kö-

zönség megismerkedhetett az új President's Club-tagokkal, a 2007-es év legjobb forgalmazóival, **Veronika és Stevo Lomjanskival** az élen.

Egyúttal gratuláltunk **dr. Aleksandar Petrovićnak és Mirjana Đuknić Petrovićnak** forgalmuk **2500%-os** növekedéséhez.

Egy pillanatra mindenki azt hitte a teremben, hogy vendégművészsünknek gumiarca van. Pedig a mókás grimaszok





és mimikák, amelyektől könnyesre nevettük magunkat, csak egy kis részét képezték **Jovo Radovanović**, a feledhetetlen Sedmorica mladih együttes tagja szórakoztató

és humoros műsorának. Jovo nagyon kedves barátunk, akit mindig örömmel látunk rendezvényeinken, ezért reméljük, hogy a jövőben is megtisztel bennünket jelenlétével.

Az étrend-kiegészítő készítmények nagymértékben és jelentősen hozzájárulnak a jobb életminőséghez, különösen azoknál, akik nagy figyelmet fordítanak az egészségük-

re, és megfelelő életmóddal nagy hangsúlyt fektetnek a megelőzésre. Erről számolt be előadásában **dr. Lidija Stamenić**. Köszönjük sikeres előadását és számos tanácsát.



Az FLP már hosszú évek óta a gyakorlatban alkalmazza a kiváló minőségű termékeket, és ez ékesen bizonyítja, hogy jól döntöttek, amikor már kezdetektől a minőségre és a bizalomra alapozó lehetőséget nyújtottak a felhasználóknak szerte az egész világon. **Dr. Aleksandar Petrović** áttekintést nyújtott az FLP-termékek használatának eredményéről.

Nagyon értékesek a termékek használata során nyert tapasztalatok, mert valójában közelebb segítenek bennünket a jobb életminőséghez, boldogsághoz és jóléthez.

Vállalatunk minden évben új termékvonalat mutat be a piacon, amely többéves tudományos kutatómunka eredménye és az emberiség valós igénye. **Siniša Blašković** manager

munkatársunk bemutatta az új FLP-termékeket. Biztosak vagyunk benne, hogy a kezdeti érdeklődés minden egyes termék számára utat nyit az elégedett felhasználók felé.

Kihirdettük az újonnan minősült **supervisorokat, assis-tant managereket, managereket,** és kiderült: a Success Day színpada túl szűk ahhoz, hogy egyszerre befogadja ösz-

szes munkatársunkat, akik jelentős lépést tettek FLP-s szakmai életútjukon.

A **Legende együttes** rendszeresen vendégszerepel téli Success Day rendezvényeinken. Zenéjük minden évben töretlen sikerrel sugározza a szerelem, romantika, boldogság és elégedettség világát. Köszönjük régi barátaink sikeres fellépését, sok sikert kívá-







nunk nekik, és reméljük, hogy nemsokára újból köszönhetjük őket rendezvényeinken!

A munkatársi hálózat olyan tőke, amelynek kialakításához rengeteg munkát kell befektetni, s amelyet gondozni is kell. Minden FLP-s munkatárs közös feladata, hogy megértse a hálózati marketinget, amely a jövő egyik legjobb munkamódszere; ezért élünk és dolgozunk benne, és ezért nyújtjuk másnak is ezt a lehetőséget. Mi vagyunk

a munkatársi hálózat építői és ezzel a modern világ munkamódszerének részei – üzenete előadása végén **Vesna Kuzmanović** soaring manager munkatársunk.

Marija és Branko Mihajlović elérte a senior manageri minősülési szintet. Gratulálunk, és kívánjuk, hogy már a közeljövőben ériék el a következő lépcsőfokot az FLP marketing-tervében!

Szívélyes és dicsérő szavakkal fogadtuk a **Conquistador**

Club úja tagjait; örömmel tölt el bennünket, hogy folyamatosan új munkatársak kerülnek közéjük.

A Forever több módon teremt hagyományt és nyújt minőséget: az első helyen a munka teljes szabadsága áll, az anyagi függetlenség, az olyan munka, amelynek semmi sem szab határokat, és az egész csúcán az elégedettség található, amely mindannyiunkat eltölt, mert ezt a munkát végezhetjük. A





döntéshozatal és az elkötelezettség képezi a munkánkhoz szükséges egyedüli befektetést – mondta előadásában **Jahno Nadica Marić** senior manager munkatársunk.

A gépkocsi-vásárlási ösztönzőprogramunk nyertese **Marija és Branko Mihaj-**

lović, valamint **Milinka és Milisav Milovanović** lett.

Dr. Nikola Čanak, a közkedvelt „**Dr. Nik**” az egyik legismertebb ösztönzőnk és edzőnk. Ő adott hasznos tanácsot a forgalmazó szerepéről az adott életkörülmények között.

Az előítéletek, kifogások, kitalált akadályok csak fékezik a személyiségfejlődést, és megakadályozzák az egyént abban, hogy vállalja a felelősséget saját munkájáért és sikeréért. Dr. Nik előadása alapján tudjuk, hogy van megoldás a gondokra, mégpedig az, hogy

dolgoznunk kell saját személyiségfejlesztésünkön, a gyakorlati munkánkon és a munka során jelentkező akadályok megoldásán.

Branislav Rajić

FLP Szerbia területi igazgatója

A siker tavasza



Az Európai Rally hangulatát idéző Success Day műsorvezetői, Senk Hajnalka soaring manager, President's Club-tag és Fekete Zsolt sapphire manager kiváló házigazdaként kalauzolták végig a résztvevőket a nagy érdeklődésre számot tartó programokon.



Dr. Milesz Sándor országigazgató beszámolt a Rally felejthetetlen hangulatáról, szervezettségéről és páratlan színvonaláról. Kiemelte

a régió munkáját, amellyel immáron a kontinens legnagyobb forgalmat hozó csapattá lettünk. Ez a kimagasló eredmény számokban 29 600

pontot jelent. Örömmel jelentette be az FLP Sasfészek nevű éttermének megnyitását, amely nyitott kapukkal, finom ételekkel és kellemes





hangulattal várja forgalmazóinkat, munkatársainkat.

Az ország igazgató szavait követően **Mága Zoltán és az Angyalok** és vendégművészként **Németh Anikó** a zene világának számos műfajában szólaltattak meg hangszereiken varázslatos muzsikát.

A pazar műsor után **dr. Nagy Ida és dr. Kiss Ferenc** senior manager előadása következett a tavaszi egészségvédelemről; ennek során az aloe verában, valamint a táplálék-kiegészítőkben rejlő lehetőségeket mutatták be. Kiemelték a kimerült vitamín-háztartás pótlásának fontosságát,

az esetleges súlyfelesleg leküzdésének lehetőségét.

Ezt követően **dr. Nagy Elemér** manager fül-orr-gégész szakorvos színpadra szólította azokat a munkatársakat, akik megosztották tapasztalataikat a Success Day résztvevőivel.

A siker első állomásaira – **supervisor, assistant manager** – érkezett munkatársak elismerését és ünnepelését gratulációk és virágcsokrok kísérték.

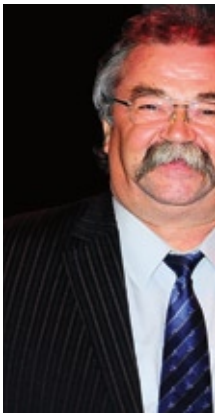
Az elismerések után újfent **Mága Zoltán** kápráztatta el nagyszerű műsorával a lelkes közönséget.





Oláh Gábor manager munkatársunk Ösztönző című előadásában saját életútján keresztül mutatta be az FLP sorsformáló erejét és azokat a nagyszerű lehetőségeket, amelyek ösztönözték, segítettek őt a siker útján.

Miklós Istvánné, Maca senior manager az Európai Rally után címet viselő előadásában a csapat erejéről, a vezetőkkel való találkozás örömeiről szóló gondolatait osztotta meg munkatársaikkal.





A rendezvény folytatásaként a **Conquistador Club** következett, amelyet a személyes és a non-manageri pontok alapján a hónap tíz legsikeresebb hálózatépítője képviselt. Január hónapban a dobogó tetején **Zsiga Márta és Tóth István** senior manager végzett, februárban **Éliás Tibor** soaring manager és President's Club-tag állt az élen.

Ország igazgatónk megköszönte munkatársainak áldozatos munkáját az Európai Rally kifogástalan kivitelezésében és szervezésében. Ezután a **manageri szintet** elért munkatársak léptek a színpadra, akik sikerük ezen lépcsőfokán kinyilvánították hálájukat szponzorainak, és köszönetet mondtak munkájukért, amellyel őket erre az útra segítették.

Ezt követően a személygépkocsi-vásárlás ösztönző-programjának büszke nyertesei álltak a közönség elé. A harmadik szintet **Halmi István és Halminé Mikola Rita** sapphire managerek és President's Club-tagok érték el.

Majd a **senior managereket** köszönthettük január hónapban, **Bárányné dr. Szabó Évát és Bárány Istvánt,**





februárban **Gerő Jánost és Gerőné Jócsák Julianna Katalint** valamint **Köves Mártát**. További sikereket kívánunk nekik az FLP csapatában!

Európa top 10 forgalmazói között régiókból **Berkics Miklós** diamond-sapphire manager és President's Club-tag a kilencedik, **Szabó József és Szabó Józsefné** sapphire manager

a hatodik hely tulajdonosa lett. Gyémántként tündökölt a Forever színpadán **Lomjanski Veronika és Stevo** Szerbiából, illetve dupla gyémántként **Katrin Bajri** Németországból.

A remek hangulatú Success Day folytatásaként a januári sapphire managereket üdvözölhettük, **dr. Seres Endrét és dr. Seresné dr. Pirkhoffer**





Katalint, akik színpadra szólították munkatársaikat, és a közönség előtt fejezték ki hálaikat kitartó munkájukért.

A minősülést elbűvölő hangok követték. **Vágó Zsuzsa**, az Operettszínház énekesnője az Abigél című musical egyik csodálatos dalával varázsolta el a közönséget.

Dr. Milesz Sándort immár sapphire managerként üdvözölhettük. Színpadra szólította családját, valamint első generációs hálózatépítő társait, és köszönetet mondott segítségükért eddigi munkájában.







A **Profit Sharing program minősültjei** következtek, akik bemutatták értékes csekkeiket a cég ösztönzőprogramjában.

Ezt követően **Berkics Miklós** diamond-sapphire manager és President's Club-tagot, a profitosztó program legmagasabb értékű csekkjének birtokosát élte a lelkes közönség. Vele együtt mi is nagyon büszkék vagyunk a sikereire.

Utolsó előadasként **Michael Strachowitz** szavait hallhattuk, aki Európa egyik legnevesebb MLM-oktatójaként lelkesítette és tanította a közönséget. Kiemelte a multi level marketing nyújtotta nagyszerű lehetőségeket, tanácsokkal látta el és biztatta a munkatársakat.

E nap záróeseményeként az **assistant supervisorok** minősülése következett. Noha ez még csupán az első lépésük, jó úton haladnak legnagyobb sikereik elérése felé.

Conquista

2008. FEBUÁR HÓNAP ELSŐ TÍZ LEGS
A SZEMÉLYES ÉS NON-MA



Magyarország

1. **Éliás Tibor**
2. **Tóth István és Zsiga Márta**
3. **Oltvölgyiné Zsidai Renáta**
4. Kovács Gyuláné és Kovács Gyula
5. Papp Tibor és Papp Tiborné
6. Szakál Istvánné és Szakál István
7. Csuka György és dr. Bagoly Ibolya
8. Nagy Ádám és
Nagyné Belényi Brigitta
9. Hollóné Kocsik Judit és Holló István
10. Juhász Csaba és Bezzeg Enikő

Szerbia, Montenegró

1. **Filić Zorica és Dragan**
2. **Mujošković Vera és Mujošković Zoran**
3. **Grozdanović Miroslav és
Grozdanović Stamenka**
4. Petrović dr. Aleksandar Djuknić és
Petrović Mirjana
5. Rakovac Radmila és Rakovac Budimir
6. Micašević Nada
7. Dr. Ratković Marija és Ratković Cvetko
8. Aleksov Jordan és Aleksov Ljubica
9. Davidov Ljubica és Davidov Ljubomir
10. Beršić Olivera és Beršić Fadil

ador Club

HÓDÍTÓK KLUBJA

SIKERESEBB TERMÉKFORGALMAZÓJA
NAGERI PONTOK ALAPJÁN



Horvátország

1. Jurović Zlatko és Jurović Sonja
2. Lesinger Ivan és Lesinger Danica
3. Stazić Julijana
4. Bojović Branko
5. Vukas Božica
6. Matek Zdenko és Matek Mira
7. Grbac Silvana és Grbac Vigor
8. Lučić Nevresa és Lučić Ivica
9. Zic Nives
10. Banić Nedjeljko és Banić Anica

Bosznia-Hercegovina

1. Medić Stana és Medić Bogdan
2. Šaf Ljiljana és Šaf Vladimir
3. Čatić Gaibija és Čatić Munira
4. Vukić dr. Radenko és Vukić Radenka
5. Mladjenović Milena és Mladjenović Milenko
6. Hodžić Medina
7. Crnčević Zečir
8. Dr. Smajlović Mirsada
9. Hadžović Enra
10. Drašković Janja

Szlovénia

1. Zore Jožefa
2. Iskra Rinalda és Iskra Lučano
3. Bigec Danica
4. Batista Ksenja
5. Dr. Herlič Srečko
6. Zabkar Alain és Kevič Zorana
7. Savski Rajko és Savski Gabriele
8. Cvijanović Ana és Cvijanović Božidar
9. Mohorić Brigita
10. Kuder Justina és Kuder Vinko

Együtt a siker útján



Senior manager szintet ért el (szponzor)

Gerő János és Gerőné Jócsák Julianna Katalin (Kunkli Imréné és Kunkli Imre – HU/Nagy Katalin – RO)

Köves Márta (Perina Péter)



Manager szintet ért el (szponzor)

Boskó Hilda és Boskó Béla (Oltvölgyiné Zsidai Renáta)

Keneseiné Dr. Milics Margit és Kenesei Gyula (Dr. Máhr Károly és Bali Viktória)



Assistant manager szintet ért el

Bárdos Ilona
Bata Orsolya
dr. Tóth Zsuzsanna és Katona János
Fiser Péter és Fiserné Bartus Zsófia
Gáspár József és Hegedűs Judit
Gombás Csilla Anita és Gombás Attila

Grozdanović Miroslav és
Grozdanović Stamenka
Hargitai András és Szabó Nikolett
Letek László és Letek Lászlóné
Mezőfi Emil és Mezőfiné Jakab Ildikó
Mijušković Vera és Mijušković Zoran

Szolnoki Mónika
Torma Károly és
Boldog Zsuzsanna
Tóth Ildikó
Tóth Zsolt
Vajda Józsefné és Vajda József



Supervisor szintet ért el

Arató Gyöngyi Mária és Arató László
Arnold László
Bábiczki Zoltánné és Bábiczki Zoltán
Babus Istvánné és Babus István
Baráth Anett
Berta Ákos
Csík Mária
Csoma Csilla
Dávid Mónika
Dinčić Jelena és Dinčić Miroljub
dr. Cvijic Milenko és Cvijic Ljiljana
dr. Bán Domonkos
dr. Gáspárné Gerván Gabriella
dr. Scheuring Zsolt
dr. Szántay Gábor
dr. Tóth Lászlóné
dr. Vajna Annamária és dr. Tóth László
Ernhéfer Ferencné
Farkas István és Farkas Istvánné
Farkas Tamás
Forgács Béla
Fülöp Lászlóné és Fülöp László
Gothár Henriett
Graf Miklós dr. és Grafné Huszák Ágnes
Györfi Józsefné és Györfi József
Görzsöny László és Görzsönyné Tóth Teodóra
Hartvig Dragica és Hartvig Slavko
Helczman Lászlóné és Helczman László
Hettik Nándor és Hettik Gabriella
Horváth Szilveszter
Horváth Gábor
Hrachovina Tiborné és Hrachovina Tibor
Ilkaházi Béláné

Illés Katalin
Illésy Lászlóné és Illésy László
Ipacs István és Ipacsné Visnyei Nikolett
Jovanović Marica
Jovanović Sanja
Kanjuh Ana
Kerekes Szilvia
Kereszturi Hajnalka
Király Szilvia
Kissova Monika
Kocsik Szabolcs
Koczás Csilla
Kovács Edit
Kovácsné Antalfia Evelin és
Kovács Zoltán
Krajčer Irena
Kulcsár Benjamin
Kusnyér Mihály és
Kusnyérné Csillag Erika
Kónya Tibor
Kő Józsefné és Kő József
László Lászlóné és László László
Marić Vesna
Matić Danijela és Matić Dragan
Mijailović Draganja
Milanović Vesna és Milanović Dragan
Mladenović Jasmina és
Mladenović Srećko
Molnár Dániel
Németh Edit és Németh Zsolt
Nagy Lászlóné és Nagy László
Nagyné Tóth Andrea és Nagy Attila
Ország Judit és Nagy Péter

Pádár Gáborné és Pádár Gábor
Palkovics András és
Palkovicsné Nagy Gabriella
Papp József
Peringer László és
Peringerné Molnár Györgyi
Pordán Petra
Pozsár Ibolya és Pozsár Imre
Radović Nada és Radović Radovan
Rusz Tamásné és Rusz Tamás
Sármány László és Sármány Lászlóné
Savić Jelena és Savić Ljubiša
Simon Gábor
Sitkerné Csizmadia Ágnes és
Sitker János
Stojanović Mirjana
Szántó József
Székely Sándor és Székely Sándorné
Szabó Hajnalka
Szakács Tamásné és
Szakács Tamás
Szakály Róbert és
Szakály Róbertné
Tálasné Tóth Julianna és Tálás Tibor
Tóth György és Seliga Mária
Tóthné Cseh Melinda és Tóth Zoltán
Urbán László
Vakherda Erika és Vakherda Sándor
Vasvári Adrián
Veres Andrea és Veres Imre
Veskovac Snežana és Veskovac Dragoje
Zdjelar Ljiljana
Zelvajova Viera és Vojtech Zelvaj

1. szint

Ádámné Szöllösi Cecília és
 Ádám István
 Babály Mihály és
 Babály Mihályné
 Bakó Józsefné és
 Bakó József
 Bakóczy Lászlóné
 Bali Gabriella és
 Gesch Gábor
 Balogh Anita és
 Süle Tamás
 Bánhegyi Zsuzsa és
 dr. Berezvai Sándor
 Barnak Danijela és
 Barnak Vladimir
 Becz Zoltán és
 Becz Mónika
 Begić Zemir
 Bertók M. Beáta és
 Papp-Váry Zsombor
 Bognárné Maretics Magdolna és
 Bognár Kálmán
 Bojtor István és
 Bojtorné Baffi Mária
 Botka Zoltán és
 Botka Zoltánné
 Brumec Tomislav
 Csepi Ildikó és
 Kovács Gábor
 Csuka György és
 dr. Bagoly Ibolya
 Csürke Bálint Géza és
 Csürke Bálintné
 Darabos István és
 Darabos Istvánné
 Davidović Mila és
 Davidović Goran
 Dobsa Attila és
 Dobsáné Csáki Mónika
 dr. Dóczy Éva és
 dr. Zsolczai Sándor
 Dragojević Goran és
 Dragojević Irena
 dr. Farády Zoltán és
 dr. Farády Zoltánné
 Fejzsés Ferenc és
 Fejzsésné Kelemen Piroska
 Futaki Gáborné
 Geczó Éva Krisztina
 Geczó László Zsoltné és
 Geczó László Zsolt
 Gulyás Melinda
 Haim Józsefné és
 Haim József
 Hajcsik Tünde és
 Láng András
 Halomhegyi Vilmos és
 Halomhegyiné Molnár Anna
 Hanyecz Edina
 Hári László és
 Hegyi Katalin
 Heinbach József és
 dr. Nika Erzsébet
 Hofbauer Rita és
 Gavalovics Gábor

Jakupak Vladimir és
 Jakupak Nevenka
 Jancsik Melinda
 Janović Dragana és
 Janović Miloš
 dr. Kálmánchey Albertné és
 dr. Kálmánchey Albert
 dr. Kardos Lajos és
 dr. Kardosné Hosszú Erzsébet
 Kása István és
 Kása Istvánné
 Keszlerné Ollós Mária és
 Keszler Árpád
 Kibédi Ádám és
 Ótos Emőke
 Klaj Ágnes
 Knezević Sonja és
 Knezević Nebojša
 Knisz Péter és
 Knisz Edit
 Kovács Gyuláné és
 Kovács Gyula
 Kovács Zoltán és
 Kovácsné Reményi Ildikó
 Köves Márta
 Kulcsárné Tasnádi Ilona és
 Kulcsár Imre
 Kuzmanović Vesna és
 Kuzmanović Siniša
 Lapicz Tibor és
 Lapiczné Lenke Orsolya
 dr. Lazarević Predrag és
 dr. Lazarević Biserka
 Léránt Károly és
 Lérántné Tóth Edina
 dr. Lukács Zoltán és
 dr. Lukácsné Kiss Erzsébet
 Márton József és
 Mártonné Dudás Ildikó
 Mičić Mirjana és
 Harmoš Vilmoš
 Mihailović Branko és
 Mihailović Marija
 Miklós Istvánné és
 Tasi Sándor
 Milanović Ljiljana
 dr. Mišić Olivera és
 dr. Mišić Ivan
 Molnár Zoltán
 Mrakovics Szilárd és
 Csordás Emőke
 Mussó József és
 Mussóné Lupsa Erika
 Nagy Ádám és
 Nagyné Belényi Brigitta
 Nagy Zoltán és
 Nagyné Czunas Ágnes
 Nakić Marija és
 Nakić Dušan
Oltvölgyné Zsidai Renáta
 Orosz Ilona és
 dr. Gönczi Zsolt
 Orosz Lászlóné
 Ostojčić Boro
 Papp Tibor és
 Papp Tiborné
 dr. Pavkovics Mária

Perina Péter
 Petrović Milena és
 Petrović Milenko
 Radóczy Tibor és
 dr. Gurka Ilona
 Ramhab Zoltán és
 Ramhab Judit
 Ráth Gábor
 Révész Tünde és
 Kovács László
 Rezván Pál és
 Rezvánné Kerek Judit
 Róth Zsolt és
 Róthné Gregin Tímea
 Rudics Róbert és
 Rudicsné dr. Cziderics Ibolya
 Schleppné dr. Kász Edit és
 Schlepp Péter
 dr. Steiner Renáta
 Stilin Tihomir és
 Stilin Maja
 Sulyok László és
 Sulyokné Kökény Tünde
 Szabados Zoltán és
 Szabadosné Mikus Emese
 Szabó Ferencné és
 Szabó Ferenc
 Szabó Ildikó
 Szabó János és
 dr. Farkas Margit
 Szabó Péter és
 Szabóné Horváth Ilona
 dr. Szabó Tamásné és
 dr. Szabó Tamás
 Szegfű Zsuzsa
 Szeghy Mária
 Székely János és
 Juhász Dóra
 Székér Marianna
 Széplaki Ferencné és
 Széplaki Ferenc
 Tanács Ferenc és
 Tanács Ferencné
 Tanács Erika és
 dr. Tombácz Attila
 Tordai Endre és
 Tordainé Szép Irma
 dr. Tumbas Dušana
 Ugrenović Miodrag és
 Ugrenović Olga
 Varga Zsuzsa
 Vitkó László
 Zakar Ildikó

2. szint

Botis Gizella és
 Botis Marius
 Budai Tamás
 Czeléné Gergely Zsófia
 Császár Ibolya Tünde
 Dominkó Gabriella
 Gajdo Anton
 Gecse Andrea
 Hertelendy Klára
 Illyés Ilona

Juhász Csaba és
 Bezzeg Enikő
 Milovanović Milanka és
 Milovanović Milisav
**Dr. Németh Endre és
 Lukácsi Ágnes**
 Ocoljić Daniela
 Papp Imre és
 Péterbenze Anikó
 Dr. Ratković Marija és
 Ratković Cvetko
 Rózsahegy Zsoltné és
 Rózsahegy Zsolt
 Dr. Schmitz Anna és
 dr. Komoróczy Béla
 Siklósné dr. Révész Edit és
 Siklós Zoltán
 Tóth Csaba
 Tóth István és
 Zsigá Márta
 Varga Géza és
 Vargáné dr. Juronics Ilona

3. szint

Berkics Miklós
 Bíró Tamás és
 Orosházi Diána
 Bruckner András és
 dr. Samu Terézia
 Buruš Marija és
 Buruš Boško
 Éliás Tibor
 Fekete Zsolt és
 Ruskó Noémi
 Halmi István és
 Halminé Mikola Rita
 Herman Terézia
 Kis-Jakab Árpád és
 Kis-Jakabné Tóth Ibolya
 dr. Kósa L. Adolf
 Krizsó Ágnes
 Leveleki Zsolt
 Lomjanski Stevan és
 Lomjanski Veronika
 Ocoljić Zoran
 Senk Hajnalka
 dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin és
 dr. Seres Endre
 Szabó József és
 Szabó Józsefné
 Szépné Keszi Éva és
 Szép Mihály
 Tamás János és
 Tamás Jánosné
 Tóth Sándor és
 Vanya Edina
 Utasi István és
 Utasi Anita
 Vágási Aranka és
 Kovács András
 Varga Róbert és
 Vargáné Mészáros Mária

Tisztelt Forgalmazóink!

Eseménynaptár – 2008: Manageri találkozó: 2008.05.09.,
Sucess Day: 2008.05.10., Sucess Day: 2008.06.21., Sucess Day:
2008.07.19., Sucess Day: 2008.09.20., Sucess Day: 2008.10.18.,
Sucess Day: 2008.11.15., Sucess Day: 2008.12.20.

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” régiókn honlapja és magyarországi webáruházunk elérhetősége. Ennek eléréséhez és a vásárláshoz belépőkódjaitak lekérhetik irodáinkban. A honlapon a Forever folyóirat aktuális és korábbi számai a „forever” jelszó megadásával, fotógalériánk pedig a „success” jelszó megadásával érhető el. 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 vállalkozói díj-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 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.
 - Budapesti raktáruháza: 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11., tel.: +36-1-291-8995.
- Kereskedelmi igazgató: Dr. Gothárd Csaba
- Debreceni iroda: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48., tel.: +36-52-349-657. Területi igazgató: Pósa Kálmán
 - Szegedi iroda: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25., tel.: +36-62-425-505. Területi igazgató: Radóczki Tibor
 - Székesfehérvári iroda: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3., tel.: +36-22-333-167. Területi igazgató: Földi Attila

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

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

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

1. **Nyilatkozat.** Kérjük, ügyeljének 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 ellenőrizték 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 bónuszkiíratást, 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 sztornózzuk 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.

Sziráki közlemények:

Hotel Kastély Szirák, 3044 Szirák, Petőfi u. 26.
Tel: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285
Szálloda igazgató: Király Katalin



SZERBIAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

- Belgrádi iroda: 11000 Beograd, Kumodraška 162., tel.: +381-11-397-0127. Nyitvatartás hétfőn, kedden és csütörtökön 12,00-19,30, szerdán és pénteken 9,00-16,30 óra között.
 - 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, Bartók Béla 80., tel.: +381-24-792-195. Nyitva tartás munkanapokon 8.00–16.00 óra között. Területi igazgató: Branislav Rajić
- 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 az napi 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. Kedden 13.00–16.00 és pénteken 14.00–16.00 óra között konzultációra várja hívásait.
- 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.: +382-081-245-402, tel./fax: +382-081-245-412. Területi igazgató: Aleksandar Dakić.

Montenegrói orvos szakértőnk telefonszáma:

- Dr. Laban Nevenka: +382-69-327-127



BOSZNIA-HERCEGOVINAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI



Bijeljina iroda

- Bijeljina iroda: 76300 Bijeljina, Trg D. 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. Irodavezető: 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 orvossalakértő-tanácsadó, aki a következő telefonszámon érhető el: **Dr. Nišić Esma** +387-62-367-545, munkaideje munkanapokon 18:00 – 21:00-ig.
- Orvossalakértő-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, Trakošćanska 16.,

Tájékoztatjuk a munkatársakat és a fogyasztókat, hogy a zágrábi FLP iroda, nyitva tartási idejét meghosszabbítottuk: hétfő és csütörtök: 09:00 – 20:00; kedd, szerda és péntek 09:00 – 17:00. Tel: 01/ 3909 770; Fax: 01/ 3704 814.

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

Telefonos rendelések: 01/ 3909 773. Az 1 pont értékét meghaladó rendelések esetében, a szállítási díjat az FLP fizeti. A termékekről és a marketingről szóló előadásokat hétfőn, kedden, szerdán és csütörtökön, 17 órától, a központi irodában szervezzük. A központi irodaházban működő, kozmetikai-képzőközpontunk,

az FLP tagoknak, rendkívül kedvező áron kínálja szolgáltatásait. A központ nyitva tartása: hétfő és csütörtök 12:00 – 20:00, kedd és szerda 11:00 – 19:00, valamint péntek 09:00 – 17:00. Időpont egyeztetés a 01/ 3909 773-es telefonszámon.

FONTOS KÖZLEMÉNY: március 1-jétől, amennyiben több mint 1500 kuna összegért vásárol termékeket, illetve használja a kozmetikai szalon szolgáltatásait, DC kártyával, részletben is fizethet (2-3 részlet). Éljen a kedvezményes vásárlás lehetőségével. A részletekért érdeklődjön szponzoránál, illetve az iroda alkalmazottjainál.

Horvátországi orvos szakértőink telefonszáma:

Dr. Ljuba Rauski Naglič: +385-9151-76510
(páratlan napokon, 16.00 és 20.00 óra között)
Dr. Eugenija Sojat Marendić: +385-9151-07070



SZLOVÉNIAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

• 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3., tel.: +386-1-562-3640. Nyitva tartás: hétfőn és csütörtökön 12.00–20.00 óráig, kedden, szerdán és pénteken 09.00–17.00 óráig.
• Lendvai raktárház címe: Vasút u. 14., 9220 Lendva, tel.: +386-2-575-12-70, fax: +386-2-575-12-71, e-mail: forever.living@siol.net. Nyitva tartás hétfőn 12.00–20.00, keddtől péntekig 9.00–17.00 óráig. Területi igazgató: Andrej Kepe

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

Szlovéniai orvos szakértőink telefonszáma:

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



Lendvai iroda



ALBÁN IRODA KÖZLEMÉNYEI

• Albánia, Tirana Reshit Collaku 96. Villa Forever 36. Fax: +355 4230 535

Területi igazgató: Borbáth Attila
Irodavezető: Xhelo Kijaj, tel.: +355-4-230-535
Elérhetőség: Munkanapokon 9–13, 16–20-ig

www.flpseeu.com FLP TV az interneten

Az FLP TV programja 2008. április 4-től május 15-ig.

18.00 és 06.00 Himnusz werk
18.05 és 06.05 Dr.Milesz Sándor: Új President klubtagok bemutatása
18.20 és 06.20 Rajkó zenekar
18.35 és 06.35 Hajcsik Tünde és Láng András: Ne hagyd abba az alapmunkát
19.05 és 07.05 2009-es europa rally helyszínének bemutatása
19.10 és 07.10 Az FLP marketing terve
19.30 és 07.30 Mészáros Árpád Zsolt: Miss Saigon musical Bangkok c.szám
19.35 és 07.35 Supervisorok, Assistant m...
20.10 és 08.10 Élőzene
20.30 és 08.30 Tonk Emil: A vállalkozás érték-Hogyan képviseljük értékeket
21.10 és 09.10 Berkics Miklós zenés előadása
21.20 és 09.20 Managerek,Vez. managerek
22.40 és 10.40 Vágási Aranka: Profit ösztönző 2008
23.00 és 11.00 Europa Rally: Zene+top 3 ország és képviselői
00.00 és 12.00 Supervisorok, Assistant m...

00.20 és 12-20 Laser Man
00.30 és 12.30 Managerek, Vez. managerek
01.55 és 13-55 Kósa L.Adolf előadása
02.20 és 14.20 Europa Sonya Szépségverseny 1 (teniszruhában)
02.30 és 14.30 Europa Sonya szépségverseny 2 (teniszruhában)
02.50 és 14.50 Pomesteen
02.55 és 14.55 Europa Sonya szépségverseny 3.(estélyi ruhában)
03.15 és 15.15 Europa Sonya Szépségverseny 4 (estélyi ruhában)
03.30 és 15.30 Shampoo
03.35 és 15.35 Rex Maughan -Előadása
03.45 és 15.45 Új Managerek
04.45 és 16.45 Europa Rally: 90-es évek eredményei+saphire managerek köszöntése
05.05 és 17.05 Dr.Bakanek György: Hogy áll az egészség foreveres szemmel
05.35 és 17.35 Zene+top 10 Europai forgalmazó
05.50 és 17.50 Néptánc (Sunlegends) – Az Állami Népiegyüttes műsorából

PROFIT S

ÁLTALÁNOS FELTÉTELEK

(Minősülési periódus: január 1-jétől december 31-ig) Általános feltételek valamennyi szintre minősüléshez:

1. Legyen aktív (4 pont) Elismert Manager a minősülési periódus minden hónapjában, illetve, amennyiben a minősülési periódus alatt lesz Elismert Manager, a minősülést követő első teljes hónaptól valamennyi hónapban aktívnak kell lennie havi 4 ponttal.
2. A minősülési periódus alatt legyen vezetőségi bónuszra minősült, illetve, amennyiben a minősülési periódus alatt lesz Elismert Manager, a minősülést követő első teljes hónaptól valamennyi hónapban minősüljön vezetőségi bónuszra.
3. Kerülje el a raktárkészlet felhalmozást.
4. Minősüljön a Megszerzett Ösztönző Programra.
5. Építse vállalkozását a mindenkorai Üzletpolitikának és a korrekt hálózatépítés alapelveinek megfelelően.
6. Vegyen részt rendszeresen a tájékoztatókon, rendezvényeken, képzéseken és egyéb vállalati összejöveteleken.
7. A Profit Sharing Részesedési program minősüléseit mindig az igazgató testület hagyja jóvá.
8. Valamennyi feltételt a minősülés országában kell teljesíteni, kivéve a következőkben leírt új non-manageri követelményeket.

PROFIT SHARING MANAGER 1. SZINT

Kiegészítés az általános feltételekhez:

1. Gyűjtsön össze 700 személyes és non-manageri pontot a minősülési periódus alatt, Elismert Managerre minősülése után. Ezek közül minimum 150 pont újonnan szponzorált disztribútorok pontjai legyenek. Ez a 150 pont különböző országokból is összeadódhat.
 - a) a külföldről érkező pontok nem adódnak hozzá a részesedési alap összegéhez.
2. Reszponzorált disztribútorok pontjai nem számítanak bele a 150 pontba.
3. A fennmaradó személyes és non-manageri pontokat a minősülés országában kell teljesíteni.
4. Támogassa legalább egy alsóvonalas Elismert Managerét, hogy gyűjtsön össze legalább összesen 600 pontot a minősülési periódus alatt, Elismert Managerre minősülése után. Ez a munkatárs lehet új Manager, vagy akár korábban Managerre minősült munkatárs is. Ezek a pontok nem számítanak bele a részesedési alapba. (fontos: csak azon hónapok pontjai számítanak a 600 pontba, amelyekben a Manager aktív volt.)

SHARING

PROFIT SHARING MANAGER 2. SZINT

Kiegészítés az általános feltételekhez:

1. Gyűjtsön össze 600 személyes és non-manageri pontot a minősülési periódus alatt, Elismert Managerré minősülése után. Ezek közül minimum 100 pont újonnan szponzorált disztribútorok pontjai legyenek. Ez az „új” 100 pont különböző országokból is összeadódhat.
 - a) a külföldről érkező pontok nem adódnak hozzá a részesedési alap összegéhez.
2. Reszponzorált disztribútorok pontjai nem számítanak bele a 100 pontba.
3. A fennmaradó személyes és non-manageri pontokat a minősülés országában kell teljesíteni.
4. Támogasson 3 - különböző vonalakon lévő - Elismert Managert, hogy minősüljenek Profit Sharing Managerré. Ezek a munkatársak lehetnek új Managerek, vagy akár korábban Managerré minősült munkatársak is.

PROFIT SHARING MANAGER 3. SZINT

Kiegészítés az általános feltételekhez:

1. Gyűjtsön össze 500 személyes és non-manageri pontot a minősülési periódus alatt, Elismert Managerré minősülése után. Ezek közül minimum 100 pont újonnan szponzorált disztribútorok pontjai legyenek. Ez az „új” 100 pont különböző országokból is összeadódhat.
 - a) a külföldről érkező pontok nem adódnak hozzá a részesedési alap összegéhez.
2. Reszponzorált disztribútorok pontjai nem számítanak bele a 100 pontba.
3. A fennmaradó személyes és non-manageri pontokat a minősülés országában kell teljesíteni.
4. Támogasson 6 - különböző vonalakon lévő - Elismert Managert, hogy minősüljenek Profit Sharing Managerré. Ezek a munkatársak lehetnek új Managerek, vagy akár korábban Managerré minősült munkatársak is.

ÖSSZEGEREK KISZÁMÍTÁSA

1. Az alapot összesítése után három részre osztják, a következő módon: Az alap összeg fele az 1. szintre minősültek számára kerül kifizetésre. Az alap összeg egyharmada a 2. szintre minősültek között kerül kifizetésre, míg az alap összeg egyhatodát a 3. szintre minősültek között osztják szét.
2. A minősülő disztribútorokra eső összeget a pontértékük szerint határozzák meg (nem számítanak bele az új pontok közül a külföldről érkező pontok), valamint a csoportjukban az első Profit Sharing Manager összpontszáma fogja meghatározni.
3. Valamennyi kategóriában a részesedési alapot az adott kategóriára minősült disztributorok összes pontértékének összegével elosztják (nem számítanak bele az új pontok közül a külföldről érkező pontok), így határozzák meg az egy egységre eső összeget. Ezt az összeget szorozzák meg valamennyi minősült esetben az általa gyűjtött pontok összegével, így kapva meg a minősültekre eső profit részesedés összegét.

*Szeretettel várunk
minden tanulni
és pihenni vágyó
munkatársunkat a*

Sonya[®]
Color Collection

*Oktatási
Központba*

NYITVA TARTÁS:

Hétfő: 13⁰⁰-17⁰⁰

Kedd: 12⁰⁰-18⁰⁰

Szerda: 12⁰⁰-18⁰⁰

Csütörtök: 12⁰⁰-18⁰⁰

Péntek: 13⁰⁰-17⁰⁰

Nefelejcs utca

(1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.)

Tel.: +36-1-291-8995/151

+36-20-416-6329

Kozmetika: Rác Ivett

Masszázs: Fülöp Csilla

Pedikúr, manikúr: Hasznosi Krisztina

Szondi utca

(1067 Budapest, Szondi u. 34.)

Tel.: +36-1-269-5370/151

+36-20-457-1155

Kozmetika: Mészáros Ildikó

Masszázs: Hrncsjár Ildikó

Ungár Kata (06-30/9225122) továbbra is várja az oktatási központba, a szépülni és tanulni vágyókat.



SONYA[®]
ColorCollection

SONYA OKTATÁSI KÖZPONT ÁRLISTÁJA

ARCKEZELÉSEK

- Arckezelés tisztítással 5300 Ft
- Tini kezelés tisztítással 3900 Ft

KISKEZELÉSEK (tisztítás nélkül)

- Fiatalság virága 3300 Ft
- Harc a ráncok ellen 3200 Ft
- A tenger varázsa 3200 Ft
- Mélyhidratálás 3300 Ft
- Vitalizáló bomba 3500 Ft
- A selyem érintése 3800 Ft
- Paraffinos arckezelés (aloe vera géllal) 4500 Ft

SMINK

- Nappali 3100 Ft
- Alkalmi 3900 Ft
- Műszempilla ragasztás:
 - tincses 170 Ft
 - soros 2200 Ft

FESTÉSEK

- Szemöldök festés 600 Ft
- Szempilla festés 800 Ft
- Bajusz szőkítés 600 Ft
- Arc szőkítés 1100 Ft

GYANTÁK

- Szemöldök szedés 1200 Ft
- Bajusz gyanta 1200 Ft
- Arc gyanta 2200 Ft
- Hónalj gyanta 1600 Ft
- Fazon gyanta 2000 Ft

Mézemulziós szőrtelenítés:

- 600 Ft
- 600 Ft
- 1100 Ft
- 800 Ft
- 1000 Ft

- Teljes fazon gyanta 2800 Ft
- Teljes láb gyanta - 1600 Ft
- Térdig láb gyanta - 2800 Ft
- Kar gyanta - 1900 Ft
- Férfi mellkas gyanta - 1100 Ft
- Férfi hát gyanta 2800-3400 Ft 1400-1700 Ft
- 3500 Ft 1700 Ft

MASSZÁZS

- Indiai fejmasszázs 4100 Ft
- Thai masszáz 4200 Ft
- Thai talpmasszázs 4500 Ft
- Aromás, relaxáló/Svéd masszáz 4500 Ft
- Fogyasztó, cellulit masszáz 5100 Ft
- Mézes masszáz 4500 Ft
- Keleti frissítő masszáz 4200 Ft
- Lomi-lomi masszáz 4500 Ft
- Kleopátra masszáz (aloe vera géllal) 5000 Ft

MANIKŰR – PEDIKŰR – MŰKÖRÖM

- Mélyhidratáló-tápláló kézápolás 1500 Ft
- Mélyhidratáló-tápláló lábápolás 1700 Ft
- Gyógypedikűr 2000 Ft
- Komplett kéz-, és lábápolás 2900 Ft
- Paraffinos kézápolás 1500 Ft
- Paraffinos lábápolás 1500 Ft
- Épített zselé 4200 Ft
- Töltés 3200 Ft
- Saját köröm megerősítése zselével 2800 Ft
- Díszítés 500-1000 Ft
- Lakkozás 500 Ft
- Propoliszos köröm ápolás 1500 Ft

Managerségünk története

HOGYAN EVICKÉLTÜNK ÁT A TÚLPARTRA?



Történetünk lányunk, Adélka betegeskedésével kezdődött. Megszületése után szinte mindig beteg volt, folyt az orra, zihált a kis tüdeje. Már három hónaposan elmaradt a súlya az átlaghoz képest. Az orvosunk mindenféle vizsgálatra elküldött minket, de nem találtak semmi különösebb okot arra, hogy miért nem fejlődik megfelelően. A vasszélvívódással voltak némi gondok. Nem volt étvágya, és mindig felsírt éjszakánként. Semmilyen szer nem segített.

Ekkor, 2004. december 9-én hozták el hozzánk először az aloe gélt barátaink, **Géinger**

Ági és Lukács Gábor. Hála nekik ezért! Adélka szívesen itta, gondoltuk, jó lehet, mert egy ilyen kicsi még nem a reklámoknak hisz. Karácsony táján döbrentünk rá, hogy már több mint két hete nem beteg, ami még nem fordult elő vele a megszületése óta. Azóta háromszor folyt az orra két napig az eltelt három év alatt. Azt se tudjuk, hol van már az orrszívó, pedig több is van belőle. Aztán megjött az étvágya is. A méhpempőt is igen kedveli. Később rájöttünk, hogy valahogy frissebbek vagyunk. Képzeljétek, végig tudtuk aludni az éjszakákat, mert nem kellett kétszer-

Mindig lesznek emberek, akik erről a partról fogják a kezéd és húznak vissza, féltésből vagy egyszerűen azért, mert ők félnek a változástól. Mindig lesznek, akik a másik partról nyújtják kezüket és hívnak a biztonságba. És fent is mindig lesz, aki segít, hogy az úton ne vesszél el, hogy a célodat ne veszítsd szem elől. Nem könnyű, de át lehet evickélni a túlpartra, és ez egy igazi beavatás.

háromszor felkelni a kicsikéhez. Már akkor segítettek a termékek nekünk, amikor még nem is igazán fogyasztottuk őket.

Így valahogy néhány terméket rendeltünk, és csatlakoztunk a Forever Living Products céghez.

Ekkor még egyáltalán nem fordult meg a fejünkben párommal, hogy ezzel üzletileg is szeretnénk foglalkozni. Sőt! Nekem és férjemnek is megvoltak a saját tetemes dolgaink: a várandósággal és szülésfelkészítéssel foglalkozó országos hálózat szervezetének fejlesztése, meditációs csoportunk ügyeinek intézése, nem beszélve 10

hónapos kisbabánkról és négyéves fiunkról, Andrisról.

Férjem már több mint 15 éve egy jól menő céggel rendelkezett, neki sem volt igazán késztetése, hogy belevágjon egy új szakmába.

Hogy mégis megtörtént?

Ebben nagy szerep jutott **dr. Pavkovics Máriának**, akit mint marketingszakembert ismertünk meg, amikor barátaink elvittek hozzá. Áradozva beszéltek arról, hogy milyen különleges emberrel ismerkedtek meg Mária személyében, és bevallom, igen kíváncsiak lettünk rá. Valóban nagy hatással volt ránk. Én még sohasem

hallottam részletes előadást MLM-rendszeréről, de azonnal megértettem, hogy ez sokkal mélyebb tevékenység, mint csak hálózatot építeni. Mária azonnal megérezte, hogy minket ennek a lehetőségnek a szellemi fejlődésre és a személyiségváltozásra vonatkozó részletei fognak megérinteni. Bár voltak nagy terveink, mint egy meditációs központ felépítése és fenntartása, mégsem elsősorban a pénz motivált. Megéreztuk, hogy ennek a munkának megvan a maga játékos jellege is.

Fontos volt számomra, hogy így másoknak is lehetőséget tudunk teremteni a változásra és életük kiteljesítésére. És az is nagyon lényeges szempont volt a döntésben, hogy egy olyan nemzetközi cég áll a hátunk mögött, amely biztosítja, hogy bármelyik országban építsük is az üzletünket, mindig ugyanakora fizetést kapjunk érte.

Márciusban kezdtük el a munkát igazán, és április-májusban supervisorok lettünk. Ezt nem éreztük nagy megérőltetésnek, mert mi magunk rengeteg terméket kezdtünk használni, és mivel nap mint nap sok ismerőssel állunk kapcsolatban, könnyen elhitték, hogy ezek a termékek használni tudnak nekik. Már tavasszal belefogtunk a Clean9 és Lifestyle30 tisztítókúra kipróbálásába, és mivel mindenki tudta rólunk, hogy számunkra fontos az egészség – minden évben többször is szoktunk tisztító kúrát végezni –, többen ki is akarták próbálni utánunk a kúrát.

Nagyon jó tapasztalatokat szereztek, mi pedig egyre több időt szántunk az előadások meghallgatására. Mária ajánlásait követve rengeteg hangkazettát, CD-t szereztünk be, amelyeket otthon, főzés, takarítás és vezetés közben szoktunk hallgatni.

Az elején nagyon megijedtem a sok információtól és attól

a felelősségtől is, hogy terméket ajánljak valakinek. Hátha nem is használ neki, vagy éppen rosszabbodik az állapota?

De beletanultunk, hogy milyen módon tudunk orvosokkal konzultálni, és a rengeteg orvosi előadás is nagy segítségünkre volt. Azután az is kikristályosodott előttünk, hogy nem gyógyítunk.

2005 nyarán megvettük a Sonya-bemutató kozmetikai tornyot is, mert szponzoraink és Mária jóvótából nagyon sok tapasztalatot szereztünk a szépségápolás terén. A Szondi utcai központban pedig Ungár Katától tanultam sokat a szépségpartik szervezése és lebonyolítása mikéntjéről. Ezt a munkát nagyon élveztem; jó olyan kozmetikumokat ajánlani, amelyek teljesen ártalmatlanok a bőrre, sőt használnak neki!

Nagy lökést jelentett a hálózatunk fejlődése útján, amikor részt vettünk Pavkovics Mária Business Akadémia című tanfolyamán. Köszönjük neki, hogy elvállalta, hogy a mentorunk lesz! Bizony kezdetben nehéz volt ennyi időt szánni a munkára, tanfolya-mokra, előadásokra, Success Day-ekre, de megéreztuk, hogy ilyenkor kapjuk az energiát a munkához.

Ekkor értettem meg, hogy bizony ez egy olyan szakma, amiről eddig semmi ismeretem sem volt, egy új dimenzió nyílt meg a számunkra.

Ebben az időszakban végre megtaláltuk az első komoly munkatársainkat is. Szeptembertől már kommunikációs tréninget szerveztünk csoporttagjainknak. Szponzoraink, Ági és Gábor szakmai tréninget tartottak az érdeklődő munkatársainknak. Szakmai segítségüknek megvolt az eredménye, novemberben elérték a manageri szintet, a Patkós család a supervisor szintet (ők azóta assistant managerek lettek), mi pedig decemberben assistant managerek lettünk.

Ekkor adtuk az ALFA-csapat

nevet csoportunknak, amely valóban elkötelezett csapatokkal bővült, akik tőlünk és vezetőinktől megkapták azt a szakmai segítséget, amellyel együtt tudtunk haladni.

Számomra mindig fontos volt, hogy a csatlakozó személyek teljes rálátást kapjanak üzletünk minden vonatkozásáról, az egészséges életmódról, szép kisugárzásról, személyiségfejlődésről és az egzisztenciális biztonságról.

2006 januárjában az FLP vállalkozásunk kedvéért lemondtam elnöki pozíciómat a Társaság a Várándósság és Anyaság Megszenteléséért szervezetünkben. Ez volt az első komolyabb döntés a mellett, hogy elkötelezzük magunkat vállalkozásunk teljes fejlesztésének. Férjem is átadta munkáinak és bevételeinek egy részét társának a hagyományos vállalkozásában.

Anyagilag így nehéz helyzetbe kerültünk, hiszen a jutalékunk ekkor még nem volt elég nagy az egész család által megszokott életszínvonal fenntartására.

Mária ekkor is mellettünk állt, és biztatott minket a kitarásra. Sokat segítettek a közös hétvégék a Halmi csoporttal Hortobágyon, hogy elhiggyük, érdemes folytatni. Férjemmel való kapcsolatunkban is nagy változást hozott ez a vállalkozás, hiszen először kellett nap nap után együttműködnünk, döntéseket hoznunk, előadásokat tartanunk. Sikerült egymást támogatnunk azokban a helyzetekben, amikor valamelyikünk elkedvetlenedett. Megtanultunk örülni egymás sikereinek.

Tavasztól nyárig a Hiperaktív Alapítvány támogatásával kutatásba kezdtünk, amelyben hiperaktív gyerekek számára 3 hónapig adtunk FLP-s termékeket. A sokat ígérő tapasztalatokról külön cikkben számoltam be.

Óriási jelentőséggel bírt számunkra, hogy az Európai Rallyn találkoztunk **Rex Maughannel**.

Ettől hihetetlenül megerősödött bennünk, hogy jó céggel állunk kapcsolatban, amelynek vezetője igaz ember. Előadásából egy mondatra nagyon emlékszem: akkor haladunk és dolgozunk megfelelően, ha élvezzük a munkát. Ellenkező esetben nem csinálunk valamit jól. Ez sokat jelentett nekem, mert sokszor éreztem, hogy kedvetlen vagyok, és félek a meghívásoktól, a bemutatóktól.

Ősszel ismét belelendültünk a munkába, és eldöntöttük, hogy még 2006-ban elérjük az igazgatói szintet.

Sokkal részletesebben kidolgoztam a céljaimat, és napi szinten kezdtem velük foglalkozni.

Nagyon sokat jelentett számomra, hogy Pavkovics Mária több előadásra is felkért az Aloefórumokon, sziráki továbbképzéseken, és eredeti szakmámat, tréninggyakorlatomat ötvözhettem vállalkozásunk ismereteivel.

November-december hónapban erős belső változást tapasztaltunk, mert éreztük: nagyon könnyűvé vált a termékekről és a cégről beszélni, az emberek szinte maguktól csatlakoztak hozzánk. A régi vásárlóink, akik szkeptikusak voltak, ismét visszatértek. És voltak, akiket a vállalkozás ragadott magával. Beérett az elmúlt másfél év munkája, az elszórt magocskák kikeltek, szárbá szökkentek.

Novemberben szponzoraink segítségével megszületett az újabb supervisor csoportunk a Csapó család vezetésével (most assistant managerek).

2006. december 21-én elértük csoportunkkal a manageri szintet, és ezzel új érzés és hozzáállás keletkezett bennünk: a nyugalom, biztonság érzése mellett az, hogy végre nem saját magunkért kell dolgoznunk, hanem azokért, akik szintén át akarnak jutni a másik oldalra, s ehhez van erejük és kitarásuk.



Altmann Andrea és Altmann László
managerek

„Az élet célja a feladat...”

„Az élet célja a feladat, melynek eszköze a megoldás.” (Tatiosz)

Igen, feladatunk van, nagyobb, mint eddig – ugye, ezzel egyetértetek?!

2003. január 31-én a Touch of Forever megvásárlása örökre megváltoztatta életünket!

Mi egy háromgyermekes házaspár vagyunk Nógrád megyéből. **Hegedűs Ervin** és párom, **Hegedűsné Ponyi Tímea**. Gyermekünk: két nagylány, Júlia 19, Beáta 16 éves, kislány, Bence 9 éves.

Szponzoraink **Lapicz Tibor és Orsi**, nekik ezúton is köszönet!

Tudom, hogy életem legjobb döntése volt ez a lépés. Teljesen átforgalmazta életünket, elsősorban hatalmas személyiségváltoztató hatása miatt. Nem véletlen a „sorsformáló” jelző, amellyel cégünk elnökét, Rexet illetik.

Előző „életemben” építőipari területen vállalkozást vezettem hol sikerrel, hol veszteséggel.

Nem volt semmire sem időm (család, gyerekek, üdülés), csak a munka, a munka, a munka.

Miért csinálja ezt az ember? Hogy megéljen, hogy jobban éljen, feláldozza az egészségét a pénz oltárán, aztán amikor már nincs egészsége, minden pénzt megadna, hogy még egyszer egészséges lehessen. Ugye, ismerős?!

Kezdetekben el sem akartam fogadni; képzeld, HÁROM éven át elutasítottam.



Aztán jött Tibi és vele **Tóth Sanyi**. Sanyit meghallgatva elindultak a gondolatok. Azt mondta: az **FLP-nek teljesen mindegy, hogy TE csinálod vagy sem**, maximum majd más keres veled!

Elkezdtek; volt, aki velünk jött, volt, aki elfordult tőlünk (ezek elsősorban a barátok voltak), és jöttek a sikerek.

Azt mondták, használd a rendezvényeket, mi használtuk. Azt mondták, Európa Rally, és érdekes, működött, megcsináltuk. (Használd a rendezvényeket!) Kicsivel több mint egy év alatt lettünk igazgatók, egy vállalkozás mellett, aztán döntöttünk, hogy csak Forever, semmi más, eleget kaptunk már az élettől (tudom, soha semmi mással nem fogok foglalkozni).

Nem álltunk meg, segítenünk kellett a barátainknak, akik elfogadták, tehát tettük a dolgunkat.

...És **Lantos István** igazgató lett, nagy örömünkre. Rengeteg nevet felsorolhatnánk, akikkel együtt dolgozunk, de félek, kihagynánk valakit, ezért nem teszem, viszont minden kedves munkatársunknak, vásárlónknak, szponzorunknak és felső vonalunknak **KÖSZÖNET!!!!**

Köszönet, mert elhittük, mert elhittétek!! Tudjuk, hogy ha követtek, minden álmotok valóra fog válni!! **Go forever!**

Miért változtatta meg életünket az FLP? Akkor nézzük: most már arra van időm, amire akarom, akkor vagyok a gyermekeimmel, amikor akarok, még utazni is a barátainkkal járunk, és nem mellékes a pénz sem, ami érdekes módon sosem késik (bárhon is dolgozol a világon), ráadásul immár öt éve egészségesek vagyunk! Mindezek mellett nagyon-nagyon sok embernek segítettünk az életminőségük javításában.

Örülünk, hogy segíthettünk.

A minap történt: kislányom bárányhimlős lett, és orvoshoz ment édesanyjával. A váróteremben párom azt mondta neki, hogy milyen jó lenne, ha orvos lennél, amikor nagy leszel. Bence válasza: anya, ÉN azzal fogok foglalkozni, amit ti csináltok. ☺

Hála és tisztelet cégünk elnökének és ország igazgatóknak.



Hegedűs Ervin
és **Hegedűsné Ponyi Tímea**
managerek

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, Petróczy Zsuzsanna, Pósa Kálmán, Miliesz Eszter Sára, Rókás Sándor • **Nyomdai előkészítés:** TIPOFILL 2002 Kft. • **Fotó:** Kanyó Béla • **Tervezőszerkesztők:** Teszár Richárd, Buzássy Gábor • **Nyomtatás:** Veszprémi Nyomda Zrt. Készült 50 250 példányban. • **Fordítók, lektorok:** Albán: Dr. Marsel Nallbani – Horvát: Aničić Darinka, Anič Antić Žarko – Szerb: Tóth-Kása Ottília, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana – Szlovén: Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana.

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





Sasfészek Étterem

1183 Budapest, Fonal utca
(Nefelejcs utcai raktár mögött)
Tel.: +36-1-291-5474
sasfeszek@foreverliving.t-online.hu

Nyitva tartás:
minden nap 10.00 – 21.00 óráig

MISS FOREVER BOSNIA-HERZEGOVINA



Senya®
Color Collection