

XII. évfolyam 7. szám / 2008. július

FOREVER



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

Málaga

Spain



European Rally

2009. február 26-28



Valamennyiünk életében vannak olyan jelentős pillanatok, amikor megállhatunk és ünnepelhetünk.

AForever harmincadik születésnapja egy ilyen jelentős pillanat volt. Itt, Arizonában, a központi irodában gyűltünk össze mind egy igazi ünnepi ebédre; ez kiváló alkalom volt arra, hogy emlékezzünk, felidézzük a kezdeti időszak kihívásait, valamint sok egyéb szép és jelentős időszakot. Felemelő volt hallgatni Ruth, Gregg, Rjay és Navaz szavait, amint a vállalat indításáról, régi emlékekről és a jövőbe mutató nagy célokról beszéltek. Ezúttal csak néhány nevet emeltem ki, de tudom, hogy az elmúlt harminc év eredménye és elkövetkező sikereink világszerte emberek százezreinek köszönhető. Tehetséges és elkötelezett alkalmazottaink és disztribútoraink tökéletes egységet alkotva nagyszerű

munkát végeznek nap mint nap. Miattuk, önök miatt válhattunk hatalmas vállalattá, hatalmas célokkal. Amint ott ültünk az irodában május 13-án, mindennél erősebben éreztem a hálát, amiért képesek voltunk megragadni a lehetőséget, amely megadott nekünk, hogy saját életünket és a környezetünkben élők életét jobbra tehesük. Ez a Forever vállalkozás lényege, amelynek legkiválóbb megtestesítője nem más, mint a feleségem, Ruth. Ő személyesíti meg a Forever üzenetét, ő az, aki a vállalatunk sikerének záloga az első naptól kezdve. Ő az én erőm és támaszom, ő az, akinek örökké hálás leszek.

Nagyszerű időszak áll mögöttünk, ám Carl Zander, amerikai értékesítésért felelős alelnökünk, egyben vissza-

vonult Super Bowl-győztes, NFL-bajnok szerint annyira vagyunk jók, amennyire az utolsó meccsen játszottunk. Nagyon sok igazság van ebben, az élet minden területén megállja a helyét e pár szó, ám fontos, hogy amint előretekintünk a következő harminc évre, ne csak a múlt sikereit hordjuk a zászlónkon, hanem tegyük a jelent is fényesen csillogóvá. A közelmúltban véghezvittünk néhány technológiai újítást: létrehoztuk a MYFLPBIZ-t (kiváló eszköz kommunikációban, tervezésben, nyomon követésben egyaránt), megszületett saját AloePod You Tube csatornánk (www.youtube.com/user/AloePod). Továbbra is jelentős befektetéseket hajtunk végre a kutatás és fejlesztés területén, új termékeink mindig a legkiválóbb

alapanyagokból kell hogy készüljenek. Szállítmányozási csatornáinkat is folyamatosan fejlesztjük, hogy az igényeknek megfelelően minél gyorsabban és kényelmesebben jussanak el a termékek a világ minden pontjára. Miközben a jövőre összpontosítunk, tudjuk, hogy nap mint nap a jelenért kell dolgoznunk. 2008 első negyedéve az elmúlt harminc év során a legjobb volt, a legtöbb országban máris két számjegyű a százalékbán kifejezett növekedés.

Hamarosan itt a Super Rally! Remélem, már körvonalazódnak az utazás tervei, itt az ideje. Az idei rally minden eddigit felülmúl majd. Nagyon örülök annak, hogy itt-hon, nálunk fogunk találkozni; már alig várom, hogy körbevezethessem önöket, biztos vagyok abban, hogy nagyon fogják élvezni.

A közelmúltban hallottam egy kifejezést: a gravitáció tökéletesen igazságos. Nyilvánvaló az analógia a Forever vállalkozásunkkal, hiszen mint ahogy a gravitáció valamennyiünket egyformán a földön tart, úgy egyforma esélyünk van a sikerre is. Ugyanannyi idővel gazdálkodunk, a termékek mindenhol hozzáférhetőek, a marketing-terv mindenkinek ugyanazt a lehetőséget kínálja. Az egyetlen változó ott rejlik, ki mennyi energiát hajlandó befektetni a sikerért.

Oly sok mindenért vagyok hálás, különösen egy születésnap után. Olyan erősen érzem, micsoda lehetőség is van a kezünkben. Csodás érzés tudni, hogy a Forever emberek millióinak ad reményt szerte a világon. Nyíltan, őszintén mutasson meg másoknak is mindent, amit a Forever kínál, ez vezet majd el minden várához felülmúló sikerekhez.



Hosszú és küzdelmes út után, akadályokkal teli pályákon keresztül jutott el az FLP magyar és délkeleti régiója Európa élére. Összetett feladat megtartani és fejleszteni, új kihívásokat találni, s felfelé ívelő pályán tartani a hálózat fejlődését, az értékesítés menetét.

Igyunk több aloét!

Július van, a tomboló nyár közepe. Melyek azok a lehetőségeink most, amelyek igazán megmozgatják és előreszítik gondolkodásunkat? Ha leegyszerűsíténém a feladatokat és a céljainkat, mondhatnám azt, hogy igyunk több aloét (idézve Aidan O'Hare európai alelnökünket). Először is azért, mert ebben a rekkenő hőségben jól jön egy hideg aloé (alkoholmentes), másodsor azért, mert bármilyen hihetetlen, a természet és a környezetünk jelentős megváltozásával új vírusfajták ütöttek fel a fejüket még nyáron is. Fokozottan védőnk kell a szervezetünket, s még jobban a gyerekeink és az idősek egészségét, hogy a szeptemberi iskolakezdetre egészséges nebulókat tudjunk átadni az iskoláknak.

A fokozott aloé vera gél-ivásunkból egyenesen következik a jó munkatempó, a szívósságunk, és ha már nyáron is ennyit dolgozunk, a Forever több lehetőséget és értelmet adott nekünk, ugyanis a megérdemelt pihenésünket a szépséges Porečen tölthetjük, ahol Kelet-Európa legkiválóbb multi level marketing-oktatói lesznek a vendéglátóink, s tapasztalataikat átadva több ezer új család számára válhat megízlelhetővé a szabadság.

Szinte párhuzamosan – ha már készülünk a poreči vakációkra – tervezzük meg a tengerparti kirándulásunkat is, hiszen erőteljesen dolgozunk Spanyolország egyik legszebb pontjára, Málagára is.

Nincsen szebb és jobb program annál, mint hogy barátainkkal, munkatársainkkal,

azokkal, akiket legjobban kedvelünk, közösen utazunk, tanulunk, és ha még e sorok olvasásakor nem ismered e kirándulások, nyaralások feltételeit, akkor azonnal hívd fel azt a személyt, aki megmutatta neked a Forever lehetőséget.

Ha röviden össze akarjuk foglalni, hogy mit is jelent a nyár a Foreverrel, akkor azt mondhatjuk, hogy egy kis hálózatépítés, nyaralás, szórakozás, és igyunk sok-sok aloét!

Hajrá, FLP Magyarország!



Sok ezer elégedett fogyasztó és forgalmazó példája bizonyítja, hogy

az FLP egyet jelent a SIKERREL



Májusi Success Day rendezvényünk műsorvezetői feladatát régióink legsikeresebb forgalmazói, **Veronika és Stevo Lomjanski**, diamond manager munkatársaink látták el. Vállalatunk fennállásának harmincadik évfordulóját ünnepeltük, ezért visszatekintettük az elmúlt harminc év eseményeire, és kiemeltük azokat az előnyöket, amelyeket a vállalatunk keretében végzett szabad munkásságunk biztosít a független magánvállalkozás felépítésére. Az FLP soraiban, a jövedelem és a munka egyaránt álomszerűen szép.

Vendégeinket **Branislav Rajić**, az FLP Szerbia területi igazgatója köszöntötte. Összefoglalta azokat a fontos tudnivalókat, amelyek a rövidesen kezdődő ösztönző programokra vonatkoznak, és kiváló tapasztalatszerlehetőséget nyújtanak más országok forgalmazóival. A győztes gondolatvilágú Forever Living Products vállalat termékei hónapról hónapra sok ezer új elégedett fogyasztót nyernek meg a cég számára.

Vállalatunk őszinte barátja, **Milenko Pavlov** kiváló énekes, és tehetséggel megáldott színész. Jellemző rá,





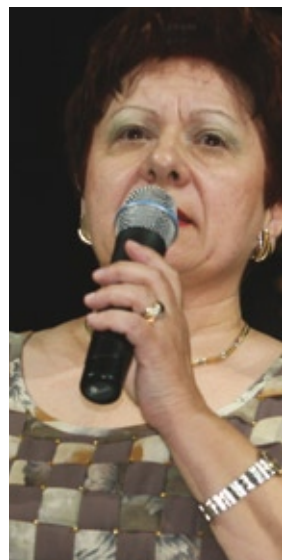
hogy színporkázó szellemességét önzetlenül megosztja a közönséggel. Reméljük, hogy rendezvényeinken még nagyon sokszor élvezhetjük feledhetetlen színészi alakítását.

A menopauza és az andropauza specifikus időszak, és következményei nagyon mély nyomokat hagyhatnak az emberi szervezetben. Szükséges mennyiségű tápanyagot kell biztosítani a szervezet számára, amellyel sikeresen felveszi a harcot ezekkel a változásokkal. Ez biztosítható a Forever

széles választékú termékei megbízható fegyvertárának mindennapi használatával. Köszönjük **dr. Slađa Jovanović** kiváló előadását.

A Forever-termékek többéves használatával gazdag tapasztalatra teszünk szert, s ez alátámasztja a gyógynövények egyre nagyobb mértékű szerepét a jó életminőség megőrzésébe. Számos fogyasztó osztotta meg velünk termék-tapasztalatát. Köszönjük **dr. Marija Ratković** sapphire manager munkatársunk együttműködését, aki kiválóan vezette ezt a műsorrészt.





A JÓ ÉS ALKOTÓ KOMMUNIKÁCIÓ AZ EMBEREK



Gratuláltunk az új **supervisor, assistant manager és manager** szintre minősült munkatársainknak, akik eldöntötték, hogy a 21. század egyik legszebb jövőt ígérő tevékenységével foglalkoznak: a marketinghálózat felépítésével.

A Szakszervezet Otthonának (Dom Sindikata) színpadán egy igazi energiabomba lépett fel: **Goca Tržan** előadóművész. Termékeink rendszeres fogyasztója, és ezt bizonyította fellépése is, amelynek során meggyőződhattünk róla, hogy szülősi szabadságáról visszatérve kicsattanó egészségnek ör-

vend, hangja és alakja pedig változatlanul irigylésre méltó. Köszönjük csodálatos fellépését, és szívélyesen várjuk következő rendezvényeinken.

Marica Kalajdžić manager munkatársunk előadásában rámutatott, hogy az FLP soraiban végzett munka kiváló út a győztes gondolatvilág kifejezésére, amelyet „tiszán és egyszerűen” alkalmazhatunk, és szabadon választhatjuk meg, milyen tartalommal gazdagítjuk életünket. Emellett az FLP munkamódszere megteremti az értékes életre és munkásságra képes személyiség felépítésének lehetőségét.

A jó és alkotó kommunikáció az emberek közötti kapcsolatteremtés művészete, s tevékenységünk létfontosságú része. A Forever arra készíti bennünket, hogy megváltoztassuk mindennapi szokásainkat, vezetőink pedig ösztönözik bennünket, mert szeretnék felébreszteni a bennünk rejlő képességeket.

Dr. Olivera Miškić manager munkatársunk előadásának üzenete: Az FLP vezérelve, hogy az én sikerem valójában a TE SIKERED! Az, hogy haladunk-e a siker felé vezető úton, vagy nem? Csak tőlünk függ! A 21. század leg-

szebb távlatot ígérő munkája vezetőinek felelőssége, hogy minél többen maradjunk ezen az úton!

A **Conquistador's Clubba** azok a munkatársaink tartoznak, akik jelentősen megnövelték forgalmukat az elmúlt minősülési időszak alatt. A Forever színpadán köszöntöttük azokat, akiknek a Conquistador's Club csak egy új lépcsőfok az FLP még magasabb minősülési szintjei felé.

Az FLP-ben folytatott munka és általában az élet sikerének titka a következő lépésekben rejlik: keresz meg megfelelő munkatársat,



KÖZÖTTI KAPCSOLATTEREMTÉS MŰVÉSZETE



léptesd be, tanítsd meg a jó munkavégzésre, megfelelő tervezésre, és ösztönözd rá. Segíts neki, hogy ezt megvalósítsa, felügyeld a munkáját, majd add át neki a vezetést.

Az ösztönzés érzelemüzemanyag, amely magában foglalja a munkatársak célokról folytatott beszélgetését, a szponzor pedig kö-

vetendő példa és példakép. **Dr. Predrag Lazarević** soaring manager munkatársunk bebizonyította, hogy az FLP kiváló szabályokat fektetett le, amelyek következetes betartása sikeres munkát eredményez, és segítségével kiépíthetjük a munkatársak hálózatát.

A Success Day befejező részében megköszöntük mű-

sorvezetőink kiváló munkáját. Gratuláltunk új **assistant supervisor** munkatársainknak, és sok sikert kívántunk nekik a csapatmunkához!

Branislav Rajić
az FLP Szerbia területi igazgatója

„Az önök álmai



A hagyományokhoz híven évente egy-egy Success Day-ünket a csodálatos Rijeka városában szervezzük. A Horvát Kultúrház rendezvényterme zsúfolásig megtelt a Rijeka és Isztria megyéből, valamint a Zágrábból és Magyarországról érkezett munkatársakkal, illetve vendégekkel.

Az FLP-s munkatársaknak **Sonja és Zlatko Jurović** rijekai menedzserek kívántak jó reggelt. A legsikeresebb horvátországi csapat, a **Fiume Team** nevében ugyanis ők voltak a rendezvény házigazdái. Miután köszöntötték a résztvevőket, megkérték a horvát iroda vezetőjét, ismertesse a munkával kapcsolatos híreket és eseményeket. **Dr. Molnár László** igazgató emlékeztetett azokra az alapokra, amelyeket **dr. Keresztényi Albert** fektetett le, amikor éveken keresztül rötta a Magyarország és a Rijeka közötti utat. Törekvése meghozta gyümölcsét, megnyílt a horvátországi iroda. Az igazgató külön köszönetet mondott a rijekai csapatnak, emlékeztetve: nem véletlen, hogy éppen ebben a csodálatos városban zajlik a Success Day-ünk. Horvátországbán

Zágráb mellett Rijeka az egyetlen város, amely vendégül láthatja a rendezvényt. Köszönetet mondott a rijekai csapatnak a rendezvény szervezésében való tevékeny részvételért; kifejezte elismerését Jadrankának, Albertnek, valamint a Jurović és a Lesinger házaspárnak. A folytatásban bemutattuk a 2008-as új katalógust, amely bizonyára nagyban segíti majd a munkatársak tevékenységét, aztán itt egy új CD horvát feliratokkal „Az önök álmai – a mi terveink” címmel. A tizenkét perces felvétel bemutatja a termékeket és az üzleti lehetőséget. Dr. Molnár arra kérte a munkatársakat, minősüljenek minél többen az október harmadika és ötödike között megrendezendő poreči Holiday Rallyre. Mindenkit örömmel várunk a találkozóra, ahol nem maradhat el a tanulás és a szórakozás

– a mi terveink”

sem – fejezte be mondandóját dr. Molnár.

Ivan Lesinger, a kitűnő rijekai homeopata és manager szólt a növényi és természetes kiegészítőkről, külön kiemelve az aloe jelentőségét. Nagyon fontos megérteni, hogy egészségünk szempontjából a legfontosabb annak megőrzése. Ebben segít az aloe, amely egész sor hatékony összetevőt tartalmaz, olyanokat, amelyek segítenek egészségünk megőrzésében. Nincs olyan ember, aki valamilyen formában ne használhatná az aloét, amelyek összetevői a

gyógyszeriparban is fontos szereppel bírnak.

Zorana Kević és Alain Žabkar fiatal szlovén managereknek rijekai felső szponzora van. Elmondták, mennyi kétséggel indultak ebben az üzletben, milyen nehézségeket kellett leküzdeniük a termékek fogyasztása során, és azt is, hogy napról napra bővült az általuk fogyasztott FLP-termékek száma. Használták a kozmetikai készítményeket és az étrend-kiegészítőket, és nem utolsósorban ezekkel „megfertőzték” szomszédjaikat és ismerőseiket is. Mindenek-

előtt azonban a közösségnek örülnek, és boldogok, hogy sikerüket megoszthatják a mai rendezvény résztvevőivel is. Nemcsak a saját életük változott meg, hanem mindazoké, akikkel együtt dolgoznak. Közben a színpadra érkezett Slavica, Rozalija, Tanja, Senija, Rinalda, Andrija, Maja, Tihomir, Lučano és sokan mások... Ők egy igazi csapatot alkotnak, segítik egymást, hogy még sikerebbek legyenek...

Dr. Keresztényi Albertet az Oroszlánkirály című rajzfilmből vett részlettel mutattuk be. Az élet körbejár című

dal vezette fel a bejelentést. A fájdalom, a félelem, a sírás és a nevetés – semmi sem változik, és így van ez ebben az üzletben is: belépünk, lépcsőről lépcsőre haladunk, eljutunk a csúcusra, aztán ugyanazt tesszük, mint a kezdetek kezdetén. Termékeket mutatunk be, üzleti lehetőséget kínálunk fel. Mai vendégünk is azt mutatta be, aminek igazi szakértője. Sztomatológusként ő legelhivatottabb, hogy a szájüreg ápolásáról szóljon. Milyen az egészséges szájüreg? – erről szólt dr. Albert előadása, amelyet számos





felvétel kísért. Hogyan lehet segíteni a megelőzésben?... A lehetőségek tárháza végtelen.

Gyermekünk a legnagyobb kincsünk, és mi vagyunk a tanítói. Sonja és Zlatko felvetették a kérdést, hogy lehet az, hogy egyes gyerekek követik szüleiket a siker útján, míg mások a legkisebb érdeklődést sem tanúsítják ez iránt? „Talán azért, mert jó tanítóik vannak” – állapította meg Sonja és Zlatko. **Lea Stilin** – Maja és Tihomir Stilin lánya – szülei útját követi. A kellemes hasznossal társítva, kozmetikusként ismerteti a Sonya-torony használatát.

Előadásában arról szólt, hogyan válasszuk ki a megfelelő színárnyalatokat. A haj, a bőr, a szemek – mind-mind fontos szempont. Gyakran az öltözék is fontos, nem beszélve a személyiségről. Kék, zöld, barna, netán kicsi vagy nagy szem – léteznek törvényszerűségek és apró kiemelési titkok is. Aztán az elméletet gyakorlatba ültette. Modellként barátnőjét alkalmazta, akin bemutatta, hogyan lehet kiemelni az arc előnyeit. Óriási volt a sminkelés előtti és az azt követő állapot közötti különbség.

Tamara Brusić régi ismerőse a rijekai Success Day





résztevőinek. Első alkalommal fiatal lánykaként lépett a színpadra, most már csodálatos, derűs, jókedvű, mosolygós nő és anya. Szemet és fület gyönyörködtető.

Dolgozol, elkészíted a struktúrát, manager leszel, aztán újra indul a kerék. **Pölhe Zsolt** a sikerlétrát. **Termék – pont – kereset** témájú előadásával bebizonyította, ez az út nem sorsszerű, mégis járható. Amikor egy üzlet megvalósításába kezdünk, ismernünk kell az üzletpolitika szabályait. Figyeljünk a teendőkre, hogy ne „szúrjuk” el. Ha kijelöltük a

célt, kezdjük el dolgozni. Ha bármi nem világos, kérdezzük meg szponzorainkat – tanácsolta Zsolt. Ehhez az üzlethez szilárd alapok kellene. Minden **termék pontokat** hoz, a pontok pedig **keresetet**. Mindegyik helyezés bizonyos jutalékokat biztosít. A hálózati marketing a tényleges forgalmon alapul. Helyezésünk mögött munkának, forgalomnak, tevékenységnek kell lennie. És ezért elnyerjük jutalmunkat. Pénzben, ösztönzőprogramokban, utazásokban, társalgásokban – fejezte be Zsolt.

Elvisa Rogic úgy döntött, sikeres lesz. Miért éppen



ma? – kérdezte önmagától és tőlünk is. Megvoltak neki is a kifogásai. Első beszélgetésük során szponzora, Jadranka tizenhét kifogást számolt össze. Ugyanakkor Jadranka megértette, hogy pozitív szemléletű személy áll előtte, akire vár a siker és nem adta fel. Elvsa megértette, hogy a kifogásokban az előnyöket, nem pedig a hátrányokat kell keresnie, s úgy döntött, azokkal kíván foglalkozni, akik dolgozni akarnak. „Hallgattam a sikeres embereket, tanultam és olvastam, és így sikerült megtisztítanom a fejemet a benne lévő apró sikertelenségdarabkáktól” – mesélte őszintén Elvsa. Még mindig nem ért el oda, ahol lenni szeretne, és ahol a helye van – a manageri szintig –, de jelentős lépéseket tett, és folytatja az utat a cél felé. Hogy miért éppen ma? Ma van a megfelelő idő a sikerhez, és neki biztosan sikerül. Gratulálunk, Elvsa! Együtt fogunk örülni az utadnak, amely a siker csúcsára visz.

Mint minden üzletben, a miénkben is vannak kiemelkedő, gyors ütemben haladó emberek, ezért elismerés jár nekik. A Molnár házaspár átadta az **új managereknek,**

assistant managereknek, supervisoroknak és a régió tíz legsikeresebb munkatársának járó elismerést. Megtelt a színpad minősültekkel, szponzoraikkal és munkatársaikkal. Sok nevető és boldog arc, ajándék, jókívánság.

Ivanka Miljak saját sikereiről beszélt. Horvátországban azon ritka munkatársak közé tartozik, akinek két országban, Horvátországban és Németországban van struktúrája. Ezzel is bizonyította, hogy ez az üzlet a világon bárhol folytatható. Ő 2002 karácsonyán tűzte ki magának a magas célokat. Elkészítette a célkollázst, hiszen a kép ezer szónál is jobban beszél. Ami motiválta: Németországból visszatérni Horvátországba, hogy önmagának és fiainak jobb életet teremtsen. Kitartó, bátor és motivált volt. Persze az út tele volt buktatókkal, tövissel, személyi és üzleti problémákkal. De a célkollázs ott függött a nappaliban és a célmappában, mintegy emlékeztetve: fontos, hogy ne adja fel. Szinte mindent elért, amit célul tűzött ki magának. Végezetül pedig ezzel zárta: mindez elérhető, ha jó úton járunk, és ha valakitől esélyt kapunk. Köszönetet





mondott Rexnek, szponzorának és nővéreinek, Mandának, felső és alsó vonalainak, akik segítettek és hittek benne. Mindenkinek sok sikert kívánt.

Ő éjszakánként felkel, verseket ír a szerelemről és az aloéről. **Elidija Muficet** meghatotta **Ivanka Miljak** előadása. Ugyanakkor, miközben Ivanka célokat tűzött ki magának, Elidija úgy tartja, ő még mindig álmodozik. Az ilyen találkozók azonban feltöltik „elemeit”, és pozitív energiával látják el. Minden ilyen összejevetel ösztönző hatással bír számára. Az érzelmi lavínának engedve elkezdte ajánlani az aloét, és dolgozik. Mindezt

versbe is foglalta, és megírta a történetet. Az aloéről, a munkatársokról, a nagy FLP-családról, az együttlétről...

Az operaház fantomja című dal és csodálatos fényképek kíséretében mutatkozott be magyarországi vendégünk, a President's Club tagja, az FLP Fiume team kezdeményezője, **Krizsó Ágnes**. Horvátországi története 1999-ben kezdődött. Ahhoz, hogy sikeresek legyünk, sok tanulságot és sok kritikát kell meghallgatnunk. Miközben tanulta az üzletet, azt is megtanulta, hogy a legfontosabb, amit adhatunk, semmibe sem kerül. A

legtöbb, amit adhatunk másoknak, az az elismerés. Nem kell félni sem az emberektől, sem a körülményektől, sem a kudarcától, sem önmagunktól. Előre kell nézni, felemelt fejjel. Ha legyőzzük szorongásainkat, félelmeinket, kijelöljük saját utunkat, és a nehézségek ellenére elindulunk rajta, bármire képesek vagyunk. Fontos, hogy mindig tudjuk, számíthatunk a másira, amikor szükséges – fejezte be mondandóját Ágnes. Mi pedig vastappsal köszöntük meg előadását. Minden fellépése újabb ösztönzést jelent, és erősíti a közösséghez tartozás érzését.

Rijekai rendezvényünk végéhez közeledett; dr. Molnár köszönetet mondott Zlatko és Sonja Jurovićnak a kitűnő műsorvezetésért. Bejelentette következő Success Day-ünket, majd azokat szólította a színpadra, akik két egymást követő hónapban elérték az assistant supervisor szintet, hogy átvegyék megérdemelt kítűzőjüket.

Dr. Molnár László
az FLP Horvátország
területi igazgatója

FOTÓ: DARKO BARANAŠIĆ

Összefogással értek az új sikereket

Egy régi bosnyák mondás szerint az összefogás házat épít, és ezt bebizonyítottuk kiváló forgalmazóinkkal, managereinkkel és vezetőinkkel 2008. június 7-én a szarajevói Obala Meeting Pointban tartott Success Day rendezvényünkön.



Az egész délszláv régióból érkeztek vendégeink, akik jelenlétükkel megtisztelték a szarajevói FLP megalapításának hetedik évfordulóját.

Zoran és Svijetlana Njegovanović, fiatal, szép manager munkatársaink lendületes és pozitív energiától sugárzó műsorvezetése magával ragadott minden jelenlévőt a születésnap rendezvényen.

Enra Hadžović, az FLP szarajevói irodavezető szívélyesen köszöntötte a jelenlévőket, különösen a szlovéniai, horvátországi és szerbiai forgalmazókat, s megköszönte, hogy ilyen hosszú utat tettek meg Szarajevóig. Köszöntő beszédében nagy hangsúlyt fektetett a csapatmunka jelentőségére és arra, hogy minden egyes munkatárs egyformán fontos az FLP hálózatában. Megragadta az alkalmat, és külön köszöntötte körünkben a csupaszív, igazi humanista **dr. Slavko Paleksićet**, aki beszédében további elkötelezett, áldozatkész munkára és kapcsolatteremtésre ösztönözte munkatársainkat. Dr.



hetjük el



Paleksić köszöntötte **Andrej Kepét**, a szlovéniai, **dr. Molnár Lászlót**, a horvátországi és **Emrush Bulent**, a koszovói területi igazgatót.

Vasilije Njegovanović senior manager munkatársunk **Európai Rally és Poreč 2008** című előadásában rámutatott arra, hogy a jó egészség és a kiváló anyagi körülmények mellett mi vár még azokra a forgalmazókra, akik megvalósítják az FLP ösztönzőprogramjait. Minden jelenlévő lelkesen fogadta a Vasilije előadását kísérő felvételeket, amelyekkel szemléletesen bemutatta az előző Rally-t, amelyeken személyesen is jelen volt.

Zrinka Vraneš manager munkatársunk **Valamikor és most** című előadásában visszatekintett saját életére az FLP soraiba belépése előtt, valamint a megjelent menedzser pályafutására is, akik óriási erőt, szorgalmat és szeretetet fektetnek be annak érdekében, hogy minél magasabb szintű anyagi és egészségi körülményeket biztosítsanak családjuknak és környezetüknek.

Mindannyian jót lazítottunk a zenei betét alatt, sokan még táncrea is perdültek.

Safet Mustafić senior manager munkatársunk kiválóan előkészített előadásának **Az FLP-termékek széles körű palettája** címet

adta. Emlékeztetett bennünket azokra a lehetőségekre, amelyeket az FLP biztosít rendkívüli termékeivel. Találó témaválasztás! Minden elismerésünk, Safet!

Mindenkit magával ragadott a csodálni valóan örök-jókedvű, mesteri szinten **ösztönözni tudó Jadranka Kraljić-Pavletić** horvátországi **manager** munkatársunk. Felhívta a figyelmünket a bennünk rejlő mozgató és alkotó erőkre, amelyek nélkül nem működhetne ez a vállalkozás, és arra is, hogy mindent elérhetünk, amire valóban vágyunk.

Sanjin Džemila make-up művész és **Enra Hadžović** előadásával s a **Sonya colour collection** széles színskálájának bemutatásával elkápráztattak minket, és megmelengették a lelkünket. Amíg Enra a Sonya bőrápoló termékekről beszélt, addig Sanjin mesterialan sminkelte **Jožefa Zorét**, szlovéniai vendégünket. Újból tanúi lehettünk annak, hogy egy szép kép felér ezer szóval.

Ezután a Forever színpadán a minősülések következtek. **Assistant supervisor** és **supervisor** munkatársaink átvehették a megérdemelt kitűzőiket sikeres és szorgalmas munkájukért.

Dr. Slavko Paleksić, Bosznia-Hercegovina és **Andrej Kepe**, Szlovénia területi igaz-





gatója együtt mutatták be a marketingtervet, és azt, hogyan épít az összefogás háza! Humorral átszótt, ihletett előadásukban vázolták azokat a csodálatos lehetőségeket, amelyek minden munkatársra várnak, aki szorgalmasan dolgozik, és emellett egyaránt hisz önmagában és a csapatában.

Slavko és Andrej előadását követte a **Conquistador's**

Club- és az **assistant manageri** minősülés. Minden minősültnek gratuláltunk, és számtalan csokor és kézszerítés mellett kívántunk további sikeres munkát, szép jövőt és minőségi életet.

Dr. Esma Nišić az FLP bosznia-hercegovinai orvos tanácsadója. Fogyasztóink és orvos munkatársaink számos meggyőző terméktapasztala

segítségével bemutatta vállalatunk kiváló termékeit, amelyek fogyasztását előszeretettel tanácsolják a környezetünkben élőknek. Felhívta a figyelmünket arra a tényre, hogy az FLP-termékek számos esetben nyújthatnak óriási segítséget.

Success Day rendezvényünk végén köszöntöttük a szarajevói és a bijeljaini iroda

kiváló csapatát, amely önfeláldozó csapatmunkával végzi tevékenységét, a forgalmazók és a fogyasztók nagy meglepedésére. Következő rendezvényünket Bijeljínában tartjuk 2008. december 6-án.

Enra Hadžović
a szarajevói FLP-iroda vezetője

Conquista

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



Magyarország

1. Berkics Miklós
2. Bánhidy András
3. Ifj. Vareha Mikulás
4. Vareha Mikulás
5. Kemenczei Vince és Tamási Krisztina
6. Juhász Csaba és Bezzeg Enikő
7. Molnárné Kalcsu Klára
8. Gidófalvi Zsanett
9. Molnár Zoltán
10. Varga Géza és Vargáné dr. Juronics Ilona

Szerbia, Montenegró

1. Aćimović Petar és Aćimović Milanka
2. Ugrenović Miodrag és Ugrenović Olga
3. Lomjanski Stevan és Lomjanski Veronika
4. Rakovac Radmila és Rakovac Budimir
5. Miškić dr. Olivera és Miškić dr. Ivan
6. dr. Ratković Marija és Ratković Cvetko
7. Micašević Nada
8. Bračanović Branislav és Bračanović Marija
9. Mirkov dr. Rozmaring és Mirkov Jovica
10. Kuzmanović Vesna és Kuzmanović Siniša

ador Club

HÓDITÓK KLUBJA

SIKERESEBB TERMÉKFORGALMAZÓJA
NAGERI PONTOK ALAPJÁN



Horvátország

1. **Kraljić-Pavletić Jadranka és Pavletić Nenad**
2. **Orinčić Marija Magdalena**
3. **Grbac Silvana és Grbac Vigor**
4. Lesinger Ivan és Lesinger Danica
5. Jurčić Dean és Jurčić Alenka
6. Blažević Bojana
7. Rogić Elvira és Rogić Jakov
8. Siroła Borjan
9. Banić Nedjeljko és Banić Anica
10. Dlačić Zorja és Dlačić Antun

Bosznia-Hercegovina

1. **Dragić Meliha és Dragić Dragan**
2. **dr. Hodžić Sead**
3. **dr. Paleksić Slavko és Paleksić Mira**
4. Šaf Ljiljana és Šaf Vladimir
5. Varajić Zoran és Varajić Snežana
6. Vukić dr. Radenko és Vukić Radenka
7. Mladjenović Milena és Mladjenović Milenko
8. Alić Amina és Alić Fuad
9. Hodžić Medina
10. dr. Smajlović Mirsada

Szlovénia

1. **Zore Jožefa**
2. **Praprotnik Cvetka**
3. **Brumec Tomislav**
4. Sahrokova Ina és Sahrokova-Pureber Alojz
5. Cvijanović Ana és Cvijanović Božidar
6. Batista Ksenja
7. Mavrič Tanja
8. Zabkar Alain és Kevič Zorana
9. Božnik Slavica
10. Cvijanović V. Aljoša és Cvijanović V. Danijel

Együtt a siker útján



Soaring manager szintet ért el (szponzor)

Szekér Marianna (*Berkics Miklós*)



Senior manager szintet ért el (szponzor)

Bánhidya András (*Dr. Szilli Gyuláné*)
Gidófalvi Attila és Gidófalvi Attiláné (*Gidófalvi Zsanett*)
Horváth Lászlóné és Horváth László (*Rezván Pál és Rezválné Kerek Judit*)
Jancsik Melinda (*Fittler Diána*)

Róth Zsolt és Róthné Gregin Timea (*Rex Alexander*)
Varga Andrea (*Király Krisztina*)
Zore Jožefa (*Dr. Molnár László és Molnár Stantić Branka*)



Manager szintet ért el (szponzor)

Berta Ákos (*Garamvölgyi Zoltán és Bene Emese*)
Daróczy Márk (*Bánhidya András*)
Dr. Czap Lajos és dr. Czap Lajosné (*Czap Anita*)
Gidófalvi Attila és Gidófalvi Attiláné (*Gidófalvi Zsanett*)
Gidófalvi Zsanett (*Berkics Miklós*)
Ifj. Vareha Mikulás (*Vareha Mikulás*)
Kelemen Balázsné (*Pápai Zita*)
Kőszegi Zsolt és Kőszegi Rita Csilla (*Varga Andrea*)
Mester Miklós (*Tóth László Zoltán és Tóth László Zoltáné*)
Mezőfi Emil és Mezőfiné Jakab Ildikó (*Róth Zsolt és Róthné Gregin Timea*)

Pakocs Yvett (*Jancsik Melinda*)
Patkós Györgyi és Patkós Péter (*Altmann László és Altmann Andrea*)
Praprotnik Cvetka (*Zore Jožefa*)
Sahrokova Ina és Sahrokova-Pureber Alojz (*Klančar Mira és Klančar Matjaz*)
Szabóné dr. Szántó Renáta és Szabó József (*Szekér Marianna*)
Váradi Éva (*Simon János*)
Vajda Józsefné és Vajda József (*Horváth Lászlóné és Horváth László*)
Zelvyova Viera és Zelvy Vojtech (*Vareha Mikulás*)



Assistant manager szintet ért el

Adamik Mária
Albel Klára
Arnold László
Békésiné Lévai Éva
Barkóczy Erzsébet
Bohusné Fekete Zsuzsa és
Bohus György

Cvijanović Ana és Cvijanović Božidar
Fábián Vadász Mónika és
Fábián László
Gidófalvi Attila és Gidófalvi Attiláné
Gothár Henriett
Grbac Silvana és Grbac Vigor
Ilkaházi Béláné

Keszthelyi Gábor és Keszthelyi Erika
Komornyik György
Kovácsné Antalfia Evelin és
Kovács Zoltán
Kovač Sedina
Krajcoviczné Kalydi Erika
Lázár András

Pásztor Zoltán Csabáné
Róka Magdolna
Smiljanic Petra és Smiljanac Marko
Smiljanic Goran
Szána-Kis József és
Szána-Kis Józsefné



Supervisor szintet ért el

Aczél Ferencz
André Sándorné és André Sándor
Andó Zoltán és Kiss Mária
Barta Attila
Barvicz Ferencné
Barvicz Anita
Beimel Antal és
Beimelné Faludi Ágnes
Belicza Rózsa és Nagy József
Bellér Szilvia és Als Tari Attila
Benkő Andor és Lovas Ilona
Bereczki Dénes
Bereczné Varga Irén
Bolla Tibor
Buzáné Nagy Marianna és
Buza László
Bóna Vilmos és Bónáné Tóth Judit

Conka Gabriel
Csák Gellért és Boroznaki Marianna
Csabai Judit
Csongrádi Jánosné
Cvijanović V. Aljoša és
Cvijanović V. Danijel
Czár János és Czár Jánosné
Czalán György és
Czaláné Török Irma
Deákné Bámer Gyöngyi és
Deák Gábor
Dima Biljana és Dima Akim
Dr. Mild Adrienn
Dr. Zahár Ákos és Zahár Melinda
Dr. Urbancsek Hilda
Eördögh Zsolt
Fodor Gizella és Fodor István

Fodorné Vámos Ágnes és
Fodor Zsolt
Földesiné Tóth Katalin és
Földesi István
Ganoczi Tibor és Ganoczi Lucia
Gyökeres Lászlóné
Hahnel András és Hahnel Diána
Hajdu Tamás és Hajdu Györgyi
Horváthné Paál Judit és
Horváth Tamás
Huszár Frigyes
Juhász Nagy Ildikó
Jurčić Alenka és Jurčić Dejan
Kádár Nándor
Kátai Melinda és Melisek Tibor
Karai Erzsébet
Kelemen Klára és Kelemen Zoltán

Keresztúri Ferenc
Koglot Majda és Koglot Lučjan
Koloszár Zsolt
Komáromi Katalin
Komjáti Istvánné és Komjáti István
Körmendy Norbert és
Körmendy Norbertné
Körmöczy Zsuzsa
Kósa Péter
László Imréné és László Imre
László Gábor és dr. Barnucz Szilvia
Lengyel Anita
Méhés Endréné és Méhes Endre
Mészáros-Szuharevszk Babett
Maliković Vesna és
Maliković Veselin
Marcinova Beata

Martin János
Melkvi Zoltán és Gojđáci Ágnes
Mikulecova Nikoleza
Minárik Gábor és Frey Mariann
Molnár Viktória Margit és
Kremnitzky Géza Jenő
Molnár Károlyné és Károly
Mucháné Járdi Margit és Mucha Pál
Németh Veronika és Hám István
Némethné Márk Mónika és
Németh Szabolcs
Nagy Gabriella
Negovanović Mara és
Negovanović Goran
Nemes Tamás
Njegovanović Nataša
Njegovanović Ranko

Osváth Tibor és Osváth Katalin
Pajkos Tibor és Pajkos Tiborné
Papp Katalin Viktória
Pappné Szána-Kis Éva és
Papp Tamás
Perovanović Slavica
Pupovac Ljilja és Pupovac Mirko
Révész Mária Napsugár
Radovics Mária és Radovics Albert
Rakić Isidora
Rapi Zsolt és Rapiné Kalmár Ildikó
Resch Éva és Resch Elemér
Reznyikné Kain Valéria és
Reznyik Zoltán
Sándor Zsolt és
Sándorné Kádár Edit
Sarkadi Szilvia

Sas Ernő és Sas Ernőné
Sipos Zsolt és Siposné Toldi Ágnes
Szála Ernőné
Székely Angéla
Szabó Balázs
Szabóné Bugyi Katalin és
Szabó János
Szalai Istvánné és Szalai István
Szalay Béláné és Szalay Béla
Szili Nándorné
Szolga János és Szolga Patrícia
Szopkó Zsuzsa
Szopkó Péter
Szopkóné Mátrai Ilona és
Szopkó József
Sütő Katalin és Tóth Károly
Tátrai Csaba

Tenczel Jan
Tercs Katalin
Tomić Mihailo és Tomić Slavica
Tóth Dániel
Tóth Franciska
Vágó Valéria
Váradai Noémi
Vargáné Pálfi Anikó
Varga Sándor
Vörös Lászlóné és Vörös László
Wagner Mónika
Zarić Snežana
Zsigmond Réka

A személygépkocsi-vásárlás ösztönző programjának nyertesei

1. szint

Ádámné Szöllősi Cecília és
Ádám István
Babály Mihály és Babály Mihályné
Bakó Józsefné és Bakó József
Bakóczy Lászlóné
Balázs Nikolett
Bali Gabriella és Gesch Gábor
Balogh Anita és Süle Tamás
Bánhegyi Zsuzsa és
dr. Berezvai Sándor
Bánhidny András
Barnak Danijela és Barnak Vladimir
Becz Zoltán és Becz Mónika
Bodnár Daniela
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
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
Futaki Gáborné
Gecző Éva Krisztina
Gecző László Zsoltné és
Gecző László Zsolt
Gulyás Melinda
Haim Józsefné és Haim József
Hajcsik Tünde és Láng András
Halomhegyi Vilmos és
Halomhegyiné Molnár Anna
Hanyecz Edina
Hári László
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
Mészáros Istvánné
Mičić Mirjana és Harmoš Vilmoš
Mihailović Branko és Mihailović Marija
Miklós Istvánné és Tasi Sándor
Milanović Ljiljana
Dr. Miškić Olivera és dr. Miškić Ivan
Molnár Zoltán
Molnárné Kalcsu Klára
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
Oltvölgyiné Zsidai Renáta
Orosz Ilona és dr. Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Ostojić Boro
Papp Imre és Péterbencze Anikó
Papp Tibor és Papp Tiborné
Dr. Pavković Mária
Perina Péter
Radóczy Tibor és dr. Gurka Ilona
Ramháb Zoltán és Ramháb Judit
Ráth Gábor
Révész Tünde és Kovács László

Rezván Pál és Revzánné Kerek Judit
Róth Zsolt és Róthné Gregin Tímea
Rudics Róbert és Rudicsné dr.
Zsuzsanna Ibolya
Schleppné dr. Kász Edit és
Schlepp Péter
Dr. Steiner Renáta
Stilin Tihomir és Stilin Maja
Sulyok László és
Sulyokné Kókényi Tünde
Szabados Zoltán és
Szabadosné Mikus Emese
Szabó Ferencné és Szabó Ferenc
Szabó Ildikó
Szabó János és dr. Farkas Margit
Szabó Péter
Szabó Péter és Szabóné Horváth Ilona
Dr. Szabó Tamásné és dr. Szabó Tamás
Szegefi Zsuzsa és Pintér Csaba
Szegefi Mária
Székely János és Juhász Dóra
Szekér Marianna
Széplaki Ferencné és Széplaki Ferenc
Tanács Erika
Tanács Ferenc és Tanács Ferencné
Tordai Endre és Tordainé Szép Irma
Téglás Gizella
Tóth Tímea
Dr. Tumbas Dušana
Túri Lajos és Dobó Zsuzsanna
Ugrenović Miodrag és Ugrenović Olga
Varga Zsuzsa
Vító László
Zakar Ildikó
Zore Jozefa

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 Lukács Ágnes
Ocolojic Daniela
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
Varga Géza és
Vargáné dr. Juronic 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
Ocolojic 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 István és Zsiga Márta
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. Budapest: Success Day: 2008.07.19., Success Day: 2008.09.20., Success Day: 2008.10.18., Success Day: 2008.11.15., Success 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)

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

- Havonta kézhez kapott bónuszszámlásuk (vállalkozói díjelszámolás) utolsó sorában megtalálják felhasználónevüket (LOGIN ID) és jelszavukat (PASSWORD) az amerikai céges honlap (www.foreverliving.com) 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 belépőkódjaitak lekérhetik irodánkban. 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 alapján található.*

Kérjük Tisztelt Termékforgalmazóinkat, hogy a jövőben is fordítsanak figyelmet a termékrendelők és más formanyomtatványok helyes kitöltésére! Javított (megrendelő és szponzor adatai) és alá nem írt 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 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 másodszerre 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, 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 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 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.

Sziráki közlemények:

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

Orvos-szakértők telefonszámai:

Dr. Kassai Gabriella	20/234-2925
Dr. Kozma Brigitta	20/261-3626
Dr. Mezösi László	20/251-9989
Dr. Németh Endre	30/218-9004
Siklósné dr. Révész Edit	20/255-2122



SZERBIAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

- Belgrádi iroda: 11000 Beograd, Kumodraška 162., tel.: +381-11-397-0127. Nyitva tartás 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 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. 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.

- 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 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, 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 érték 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



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



KOSZOVÓI IRODA KÖZLEMÉNYEI

• Pristinë Rr. Uçk br. 94, tel.: +381-38-240-781, +377-44-503-911.

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

Az FLP TV programja 2008. július 24–augusztus 21-ig

18.00 és 06.00	A te álmod a mi tervünk: Bevezetés az FLP-be A te álmod a mi tervünk: Az FLP termékek A te álmod a mi tervünk: Az FLP lehetőség
18.10 és 06.10	Bódi Gusztó: Koncert
18.35 és 06.35	Rex Maughan: Előadás felirattal
19.05 és 07.05	Heinbach József és dr. Nika Erzsébet: Senior menedzser lettiünk
19.30 és 07.30	1. rész: Supervisorok, Assistant m... 2. rész: Supervisorok, Assistant m...
20.05 és 08.05	SAPPHIRE: Dr. Milesz Sándor minősítése
20.35 és 08.35	Sonya sminkverseny - bejelentkezés
21.00 és 09.00	Sonya sminkverseny
21.10 és 09.10	Dr. Taraczközy István: Természetes életmód - Szeresd magadat
21.50 és 09.50	Szabó József: Születésnap
22.05 és 10.05	Baby Gabi és a Roxx 69 + Minősülések: Koncert
22.30 és 10.30	Lomjanski Veronika: Lendületben
23.40 és 11.40	Sárréti népdalkör
00.20 és 12.20	Dr. Wohmuth Edit és dr. Wirt Gyula: A networkmarketing mint filozófia (ahogy mi látjuk)
00.45 és 12.45	Fekete Zsolt: Az út
01.15 és 13.15	Lomjanski Stefan: Miért FLP?
01.25 és 13.25	Managerek, vez. managerek
03.25 és 15.25	Gulyás Melinda: Bátorság az élethez
03.50 és 15.50	Pataki Attila és a Budapest Pops Orchestra: Koncert
04.25 és 16.25	Berkics Miklós: Jövőd a Forever
04.55 és 16.55	Tonk Emil: Vezetőképző
05.20 és 17.20	Siklósné dr. Révész Edit: Az Aloe Vera szerepe az egészségmegőrzésben
05.45 és 17.45	O'Djila - szerb cigányzenekar: Koncert



Tiranai iroda

European Rally

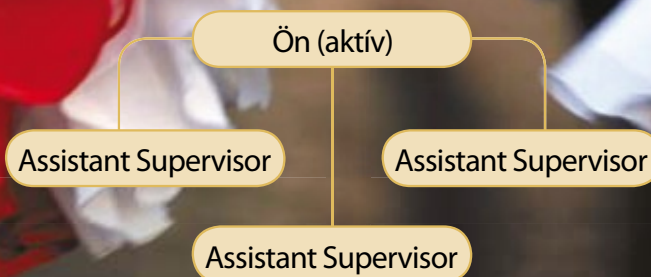
Málaga

Spain



2009. február 26-28

FIGYELEM! Változás



3. szint

Teljesítsen 80 CC-t (személyes pontokkal együtt) új csoportjával

- Rally belépő jegyek és az 1. szint ajándékai
- 3 éjszaka szállodában
- Repülőút



2. szint

Teljesítsen 50 CC-t (személyes pontokkal együtt) új csoportjával

- Rally belépő jegyek és az 1. szint ajándékai
- 3 éjszaka szállodában



1. szint

Teljesítsen 25 CC-t (személyes pontokkal együtt) új csoportjával

- Rally belépő jegyek, gálavacsora belépő, Rally egyenvisolet és speciális Rally ajándékok



EURÓPAI RALLY 2009.

Minősülési időszak: július 1. – október 31.

Új követelmények valamennyi szintre minősüléshez:

Szponzoráljon minimum három új közvetlen (első generációs) disztribútort, akik elérik az Assistant Supervisor szintet. Legyen „aktív” a minősülési periódus valamennyi hónapjában.

– A minősülési periódus 2008. július 1-jétől október 31-ig tart. A követelményeket a minősülési periódus alatt kell teljesíteni.

– Az új forgalmazóknak a belépésük hónapjában is aktívnak kell lenniük, és végig a minősülési időszak alatt.

– A régi disztribútori pontok (a rally minősülési periódus előtt belépett még nem Assistant Supervisor belépők pontjai) csak a minősülő aktivitásába számítanak be, a totál, 25, 50, 80 pontokba nem.

A disztribútor jelentkezési ideje az az időpont, amikor a Jelentkezési lap adatait beviszik az anyacég számítógépes rendszerébe. A díjak nem válthatók készpénzre. A díjak másra át nem ruházhatók. A kiírás csak régió belüli disztribútorokra vonatkozik. Fontos, hogy valamennyi alsó vonalas csoporttagot a lakhelyének megfelelő országban regisztrálják, és ott történjenek a vásárlásai is. A Rally jegy tartalmazza a péntek esti vacsorát és a bankettet is. Valamennyi disztribútor saját felelőssége, hogy a fenti kiírást helyesen értelmezze. Kivételes eljárás semmilyen esetben sem lehetséges. Bármilyen kérdés esetén forduljon ország igazgatójához!



Nemes Nagy Ágnes:

Tanulni kell!

*Tanulni kell. A téli fákat.
Ahogyan talpig zúzmarások.
Tanulni kell. A nyári felhőt.
A lobbanásnyi égi-erdőt.
Tanulni kell mézet, diót,
Jegenyefát és űrhajót,
A hétfőt, keddet, pénteket,
a szavakat, mert édesek,
tanulni kell magyarul és világot,
tanulni kell mindazt, ami kitárul,
ami világít, ami jel:
Tanulni kell, szeretni kell.*

Lételemünk a fejlődés!

A mi történetünk is a termékekkel kezdődött. Valószínűsítem, hogy a tiéd is, kedves olvasó. (Saját magammal) kíméletlen mókuskeréktípróként akkor még nem igazán foglalkoztam az egészségemmel, bár a szervezetem néha már tiltakozott apró jelekkel.



Ha a „nagy átlaghoz” tartozol, te is így vagy ezzel. Ha nem, minden tisztelem a tiéd, hisz te is felismertél valamit. Talán azt, amit én is. Ráéreztl a felelősségre. Ha családod van, akkor azért, de az is lehet, hogy egy nyughatatlan sikerkeresőként értékes életet álmodtál meg magadnak, amelyhez elkerülhetetlen az egészség. Ez esetben végképp minden tisztelem a tiéd. De erről talán majd később.

A megszokott meleg nyári nap volt. 24 órás szolgálatomat töltöttem a szekszárdi tűzoltó-parancsnokságon, amikor újra megkeresett az a fiatalember, akitől korábban elfogadtuk a természet ajánldékát, mondván: „Na nézzük, mit tud az **ALOE VERA!**” Mondanom sem kell, tudta,

amit én nem hittem. Azóta is hálával gondolok arra a fiatalemberre, aki bízott a józan ítélőképességemben. **Molnár Zoltán**, akinek hálával tartozom, hogy a családom megismerkedhetett **REX ÉLETMŰVÉVEL**.

Ezen a meleg nyári napon már a nyolcadik évemet tapasztam a munkahelyemen, és diszpécserként egész jó kis helyem volt. Talán túl nyugodt is. Megvolt az előnye. Rengeteget tudtam tanulni, képezni magamat. Igazi szivacsaként szívtam magamba minden új információt a világról és különösen az informatikáról. Ma már főállású vállalkozóként élvezem a hasznát a megszerzett tudásnak. Aztán jött(ek) a 48 órás szabadnap(ok). Gondolod, akkor pihentem?

ÁÁÁ! „Én nem vagyok olyan!”

Ismerős? Hát igen. Kinek mi az olyan. Nyughatatlan voltam és **SIKERKERESŐ**.

„**FEJLŐDÉS** nélkül nem élet az élet! Ma többnek kell lennem, mint tegnap voltam, holnap többnek kell lennem, mint ma vagyok!”

Na persze nemcsak a zsebemre gondoltam, bár a gyomorfejkélynél a zsebfejkély sem sokkal kellemesebb! Nyaktól felfelé és valahol a szegycsont alatt is kellett éreznem a fejlődést.

Ez volt az üzemanyag! Ha akarod, nevezd **SZEMÉLYISÉGFELJŐDÉSNEK!** Én már akkor is kerestem, csak még egyedül voltam.

„Langyos víz”? Irtóztam tőle! Hagyományos vállalkozásomat még 1997-ben kezdtem. Ugye, ismerős ez az évszám? Bárcsak már akkor ismertem volna **REX-et!** A kereskedelembe vállalkoztam, szárazelemek és akkumulátorok kis- és nagykereskedelmével foglalkoztam. Egész klassz kis hálózatot építettem ki. Persze ez még nem az igazi **HÁLÓZAT** volt. Az volt a

baj velem, hogy csillagpontos volt. Több mint 500 viszonteladó és az ezzel járó havi 5000 kilométer autózás. Igazi „gyalogkakuk” életmód. Így visszagondolva egész jó kis móka volt. Élveztem minden percét, mert már akkor is szerettem a szabadságot. Ma már egy kicsit más fogalmam van a **SZABADSÁGRÓL**. Azt mondják, minden tíz induló vállalkozásból csak 1-2 ünnepli meg az ötödik évfordulóját. Én e közé az 1-2 közé tartoztam, hiszen már a tizedik évet tapossa a cégem. Mindig is szerettem a szisztematikusan felépített, tervszerű munkát. Igaz, a munka dandárját ma már nem én viszem. Elkoptott az ambíció. Tíz év múkuskerék. Szép volt, jó volt, elég volt. Persze kérdezheted, hogy **MIÉRT?** Hisz jól prosperál! Igaz, de nekem ennél többre van szükségem. Kell, hogy jól érezzem magam abban, amit csinálok. Kell, hogy élvezzem az **ÉLETSTÍLUST**, amit nyújt a munkám.

Ma már elmondhatom magamról: megtaláltam az utamat! Korábban nem értettem, mit jelent ez a mondat, értetlenül néztem, mikor mondták.

De hogy is kezdődött?

Miután megkaptam a kellő információt a marketingrendszerről, rögtön ráéreztem a lényegére. Azonnal megfogott a passzív jövedelmek és az örökölhetőség gondolata. A lányomra gondoltam, aki akkor volt 2 éves. Micsoda jövőkép! – gondoltam. A saját munkámmal biztosíthatom a jövőjét. És micsoda jövő! Akkor még csak anyagiakban gondolkodtam. Biztos vagyok benne, hogy az elején még te is így gondolkodsz, ha a lehetőség felé kacsingatsz. Az elején fogalmunk sincs, mi mindent adhat még a FOREVER.

Három tűzoltó munkatársam tartott velünk, akik közül egy érte el a supervisor szintet: **Jantner Attila** és csa-

ládja. Természetesen nagyon köszönjük a munkájukat és a vásárlásaikat mind a háromjuknak. Mi magunk 53 nap alatt teljesítettük ezt a szintet. Aztán következett a tanulási folyamat. Érnünk kellett a következő szint eléréséhez. Ha most indulsz, nem biztos, hogy ezt érted. Én sem értettem, hisz lendületből értük el a 8%-os szintet. A tanulási fázis csak az első az üzletépítés során, és soha nem ér véget. Mint az életben: az elmúlásig tanulunk, ha okosak vagyunk. Szembesültünk a ténnyel: tovább kell adnunk a tudásunkat. Soha nem voltunk vezető beosztásban, nem volt alkalmunk irányítást tanulni. A tudásunk továbbadásához újra tanulni kellett. Könyvek, hanganyagok, rendezvények, mindent kihasználtunk, amit csak lehetett. Nagyon hálás vagyok a teljes felső vonalnak, különösen **Knisz Editnek és Péternek**, mert rám bízták a raktárba járás feladatát. Emlékszem, minden alkalommal 4-5 kazettával indultam haza, és az úton rongyosra hallgattam őket. Élveztem az inasidőszakot is.

2004 év végén újra régi barátokkal hozott össze a sors. Egy házaspárral, akiket már 20 éve ismertünk, de a sors külön utakat jelölt ki nekünk. Ők az **Oszbach család** Dombóvárról. **Tibit és Zsuzsit** kőkevény terméktapasztalat hozta be az üzletbe. Életük kilátástalan volt. Egy összeomlófélben levő építőipari vállalkozás, csőd és kilátástalanság. Tudtam, hogy eljött a mi időnk. Anyukámmal, **Sitkei Zoltánnéval**, aki időközben fogyasztóból munkatárssá vált, meghívtuk őket egy Start-képzésre, ahol szinte villanásszerű döntést hoztak. Zsuzsi a csodálatos terméktapasztalatával és a nagy szívvel kezdte az üzletet. Haladtak, mint a rakéta, három hónapig jártam hozzájuk hetente 3-4 alkalommal.



Óriási hittel, lelkesedéssel tartottuk az előadásokat. Meg is lett az eredménye: anyu 2 hét, ők pedig másfél hónap alatt supervisorok lettek, és ezáltal a saját teljesítményünkkel együtt mi elértük a 13%-os szintet. Soha nem felejttem el Zsuzsina azon szavait, amelyeket akkor mondott, amikor nekik már megvolt a 25 pont, de nekünk még hiányzott a 75-ből:

„Nem igaz ! Nem élem túl, ha nektek nincs meg, nekünk sem kell!”

Ott éreztem igazán meg, mi az a valódi **CSAPATMUNKA!**

Ezután már közösen tanulunk. Egymástól. Számtalan konzultáció, éjszakába nyúló beszélgetések. Rengeteget tanultunk tőlük emberi bánásmódból, empatiszós készségből, kommunikációs technikából és főleg alázatból. Igen, kedves olvasó: **ALÁZATBÓL.** Tudod, mit szeretek ebben a lehetőségben? Azt, hogy itt csak az alázatos emberek maradnak meg hosszú távon, az egóbajnokoknak nem sok ba-

bér terem. Vagy megváltoznak, vagy odébbállnak.

Zsuzsi és Tibi csapata kezdett erősödni. 2006 a mi évünk lesz – mondtuk folyamatosan. Meghozták a komoly **DÖNTÉST**, és persze mi is döntöttünk. Szintet akarunk lépni. Beindult a munka. 2006 remek embereket hozott a csapatunkba: **Kiss Attilát és Verát, Lábodi Évit, Illés Terikét, Kovácsné Marikát, Trefeli Csabit és Erikát, Erdős Józsit, Bocskai Istvánné Katit, Zarka Editet és családját, Böszéné Valikát** és a többieket. Sajnos nem tudok mindenkit felsorolni, nézzétek el nekem, de mindannyitokra hálával gondolunk! Hatalmas lett a csapat „Somogyországban” Kiskorpad, Nagybjom és Nagyatád térségében.

Dübörgött a banda! **Kovácsné Marika** szavaival élve: „Röpködnek a pontok!” És tényleg röpködtek. Csak kapkodtuk a fejünket. Volt olyan nap, amikor egy időben

7-8 helyen folytak a családi előadások. Az eredmény csodálatos volt. A csapat nagyot alkotott, mindenki elérte a célját, és mi is managerek lettünk. Köszönet a teljes csapatnak!

A következő nagy lendülethullám 2006 őszén érte el a csoportot, amikor is a tanítványok lassan mesterré váltak. Sorra jöttek ki a vezetők. Először **Tibi és Zsuzsi**, majd **Kiss Attila és Vera** érte el a 120 pontot. **Lábodi Évi és Illés Terike** egy időben érték el a manageri szintet, **Kovácsné Marika** pedig a 13%-os szintet. Természetesen 8%-os munkatársak követték őket. Mindenki munkája egy igazi kis hőstett volt, hiszen senki sem kímélte az idejét és az energiáját.

Létrejött a **csapat magja**. A munka persze folytatódott, 2007 az alapozás éve volt, de azért születtek szép eredmények.

Nálunk sem állt meg a szélesítés, időközben sógornóm és az öcsém üzlete is fejlődött. Így lett újabb supervisor a cso-

portunkban, **Sitkei Tamásné Andi és Sitkei Tamás**.

Zsuzsi és Tibi is behúztak, újabb „frontvonalat” indítottak, **Bódog Istvánné Magdika, Bódog Loretta és Zag Ernőné Ani** is 8%-osok lettek. A nagybjomi csapatban az idén januárban **Varga Józsefné Piroska** lett az új supervisorunk. Fantasztikus emberek egytől egyig.

Természetesen nagyon sokan járultak még hozzá a sikerhez.

Háttérmunka nélkül nem ment volna. Külön köszönet feleségemnek, **Sitkei Timinek**, anyukámnak, **Sitkei Zoltánné Jolinak** és anyósomnak, **Tóth Attiláné Verának**; nagyon sokszor vállalták kislányunk, **Zsebi** (Sitkei Alexandra) felügyeletét, és pótolta minket is, amikor a munka volt az első.

Így történt hát a diadalmenet, kedves olvasó.

Átlagos, átlagon felüli? Döntsd el magad!

Én nem tartom magamat különleges embernek, de egy biztos: van bennem **VÁGY** a folyamatos fejlődésre. Neked vannak céljaid? Bizom benne! Célok nélkül nem élet az élet! Ha te is így vagy ezzel, és ha megvan benned a tettvágy is, ne hezitálj! Csatlakozz! Hidd el nekem, most még nem érezheted át, miről szól a **FOREVER-ÉLETÉRZÉS**. De ha adsz egy kis bizalmat annak az embernek, aki megtisztel ezzel az életművel, akkor meg fogod tapasztalni. Elmondani nem lehet, át kell élni!!!

Köszönjük nektek: **REX MAUGHAN, SZABÓ JÓZSI, BERKICS MIKI, DR. MILESZ SÁNDOR**, és mindenki, akik mertettek álmodni, és követhetünk benneteket.

Sok sikert, tanuljatok, fejlődjétek egy életen át.



Sitkei Zoltán
Sitkei Timea
managerek

Sonya-nap

A NEFELEJCS UTCÁBAN



Már alig emlékszünk rá? Ezt nem mondanám. Folyamatosan érdeklődnek a munkatársak: mikor lesz a következő?

Egy csodaszép napon alig lehetett végigmenni a folyosón, annyian várokoztak, hogy bebocsátást nyerjenek a Nefiben a nagyterembe. A székek átrendezve, a színpadon kozmetikai székek, masszázsigény, ülőalkalmatosság a frizura és a smink elkészítéséhez. Sonya-palettáink színekavalkádjá vonta magára a tekinteteket a csillogó üvegasztalokon. Sonya-torony magasodott mögöttük, nem is

egy! A bőrápolás termékei is helyet kaptak mellettük. Színes törülközők, Sonya-pólót viselő munkatársak és előadók tettek-vettek. Álomszép virágkompozíciók díszeltek mindenfelé, mutatván, itt valami nagyon nőcis dolog van készülőben!

A nap megnyitóbeszédét vállalatunk ország igazgatója, **dr. Miliesz Sándor** tartotta pazar humorral fűszerezve, kedves szavakkal adózva a nőiesség fontosságának.

A bőr szerkezetével ismertett meg bennünket **dr. Kassai Gabriella**, aki az első regisztrált orvos volt a cég-

ben; ma az FLP tanácsadó orvosa, aktív hálózatépítő, jelenleg is praktizáló orvos. Az igazán csinos, kortalan hölgy elegánsan állt a hallgatók előtt, akik gyors ütemben igyekeztek lejegyzetelni a doktornő minden szavát. Felhívta a figyelmet a napi minőségi folyadékészületre, ecsetelte Sirona forrásvizünk előnyeit, amely félliteres palackban vásárolható meg.

Elhozták a színházat körünkbe **Détár Enikő és**

Rékasi Károly! A sikeres és jogosan népszerű színész házaspár elkápráztató humorral mutatta be, ők mit és hogyan használnak a termékeink közül. A jelen lévő hölgyek nyújtogatták a nyakukat, hogy jól lássák Karit, ám az urak is feszkelődtek, helyezkedtek, amikor Enci selyemponyolóját megpillantották! Gyakorlatban jól használható ötleteket kaptunk arra, hogyan lehet hatékonyan, időt kímélve használni a termékeinket. Kö-

szönjük a „jeleneteket egy házaságból!”

Kavarj bátran! No, ez a cím mire utalhat, ha az előadó **Berkics Miklós**, a hihetetlen szorgalmú, elképesztő sikereket elért hálózatépítő, a vonzó pasi? No de lányok... – hát a Fleur de Jouvence bőrregeráló készletünk használatába avatott be jól felkészült előadásával.

A selyem érintése (Sonya skin care) nappali bőrápoló készítményeinket mutatta be az egyik legsikeresebb fiatalasszony, **Dominkó Gabriella**. Megjelenése óta rendszeresen használja ezen bőrápolókat – ez látszik is szép bőrén. Az összetevők sokaságának keresett utána az interneten, így aztán nem is csoda, hogy profi előadást hallhattunk tőle.

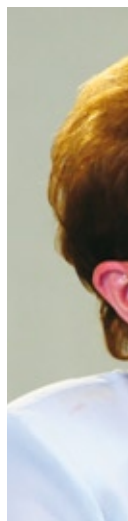
Mi újság a TE fürdőszobádban? – kérdezte az európai igazgató, **Lenkey Péter** felesége, **Lenkey Zsuzsa**. Náluk aztán van termékhalom, hiszen két kisfiút nevelnek. Mindnyájan használják a készítményeket, ez kiderült a terméktapasztalatokból, amelyeket Zsuzsi megosztott velünk. Felhívta a figyelmet a természetes alapanyagok fontosságára, szerepére.

Lehet referenciakozmetikát nyitni! – mesélte el személyes történetét **Mészáros Gyöngyvér** kozmetikus, aki egy mediterrán hangulatú Sonya kozmetikai szalon tulajdonosa Miskolcon. Hálás szívvel mondta el, mennyire segítőkész volt dr. Miesz Sándor, hogyan biztatta őt szponzora, Tamás János.

Bye-bye, háj! Jó kis köszöntés a cím, amely a Clean programok ismertetését foglalta magában. **Siklósné dr. Révész Edit** saját hiteles példájával is igazolja, lehet tartós fogyást elérni termékeink megfelelő használatával – de szükséges az életmódváltás, a mozgás is. Vidám, kedves, mosolygós lénye mindenkit magával ragadott.



„MI ÚJSÁG A TE FÜ





RDŐSZOBÁDBAN?”



Szekér Mariann méltón viselheti a szupernagyi titulust. Nála aztán nem lehet „narancs-liget” tartani! Rendszeresen használja a Body Kitet, így aztán a miniszoknya alatti testfelülete sima, rugalmas – vagyis a saját bőrében jól érzi magát! Megtanította nekünk, hogyan lehet hatékonyan alkalmazni a test körméretének csökkentésére, a bőr állagának javítására készítményeinket.

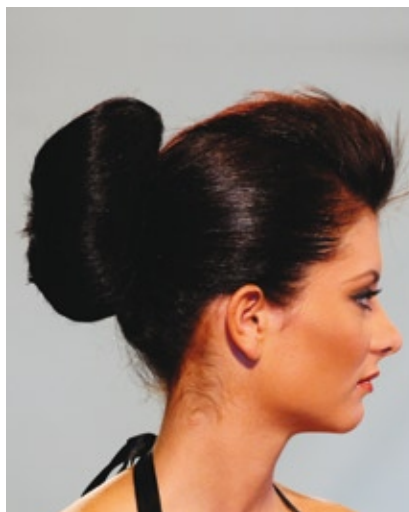
Hogyan lehet 50 aktív Sonya-torony a te csapatodban is? – kérdezte **Péterbencez Anikó**, és megadta a választ is, mert ezt bizony ő megvalósította. Kérem tisztelettel: 50 olyan munkatársa van, akik felkapják a saját Sonya-tornyot, és estéről estére nappaliban mutatják be dekor kozmetikumainak használatát!

Halminé Mikola Rita közreműködésével már könnyebben el tudunk igazodni a Sonya-paletták között. Színes kendők segítségével adott tanácsot a hideg és meleg szín típusúaknak. Látványos, érdekes előadás volt!

Hajcsik Tünde, a filigrán szépség a tőle megszokott dinamizmussal mutatta meg, és számadatokkal is igazolta, miért éri meg (de nagyon!) megvenni a Sonya-tornyot. Hasznos tanácsokat kaptunk arra nézve, hogyan tudunk hatékonyan pénzt termelni a torony munkába állításával.

Krizsó Ágnes zárta az előadók sorát. Szemet elfátyolozó visszaemlékezésében elmesélte, honnan indult, hová jutott az FLP céggel. Az alázat, a termék, a munkatársak szeretete, a vezetéssel szembeni tisztelet hatotta át mondanóját.

A nap értékelése, az oklevelek átadása következett, amelyre a műsorvezető, Ungár Kata felkérte a cég magyar vezetőjét, **dr. Milesz Sándort**, aki összegezte ezt a napot, és személyesen, egy kézfogás kíséretében adta át minden résztvevőnek az okleveleket.



Sonya®
Color Collection



Igazi színfoltot varázsoltak a színpadra a Sonya-sminkverseny győztesei: **Patuzzi Anett, Megyeri Helga és Konczné Koncz Andrea**, akik élőben mutatták meg, hogyan készült el a versenymű akkor ott, az Arénában.

Szeretném még megköszönni a közismert sminkmester, **Horacsek Ági** és a sztárfodrász, **Sarkadi Ágota** egész napi látványos munkáját, amelynek eredményeként hihetetlenül szép sminkeket,

frizurákat láthattunk, sőt magát az alkotási folyamatot is.

Hálás szívvel gondolok segítőtársaimra, a Sonya Szalon alkalmazottaira, akik igazi öszszeszkott csapatot alkottak, figyelvén egymás rezdüléseire is. Csodaszép, ápoló kéz, frissítő masszáz, igényes bőrápolás és látványos smink elkészítésében segédkeztek profi módon.

Javasolom, ha ön eddig még nem látogatta meg a Sonya Szalont, ki ne hagyja életéből azt a kényeztetést,

amelyet a képzett munkatársak adni tudnak önnek, akár kéz-, lábápolásról, testmasszázsról, akár kozmetikai kezeléssel, sminkeléssel van szó.

Szeretném kifejezni köszönetemet a zökkenőmentes technikai háttérrel biztosító hangtechnikusoknak munkájukért, a Sasfészek étterem dolgozóinak az egész nap felcserélt finom ételekért, italokért, a takarítószemélyzetnek rugalmasságáért, valamint azon munkatársainknak, akik a

terem berendezésében segédkeztek. Hálás szívvel köszönöm **Kismárton Valéria és Pósa Judit** együttműködését.

Mint a nap szervezője, háziasszonya, szeretném megköszönni a bizalmat, hogy immáron 7. alkalommal lehettem a Sonya-nap csodájának résztvevője. Köszönöm, hogy egy lehetek közületek!



Tisztelettel:
Ungár Kata
manager

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

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

www.flpseeu.com
FOREVER
IMPRESSZUM



FOREVER  RESORTS



1183 Budapest, Fonal utca (Nefejejs utcai raktár mögött) Tel: +36-1-291-5474 • Mail: sasfeszek@foreverliving.t-online.hu
Nyitva tartás: minden nap 10.00 – 21.00 óráig

Drink more aloe!



Igyon több aloét!