

XII. évfolyam 8. szám / 2008. augusztus



# FOREVER

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







Tudom, nagyon sokan már a közelgő Rally lázában égünk. Ám gondolnák-e, hogy itt, a Forevernél valójában minden nap olyan, mintha Rally lenne?

**M**iközben e sorokat írom, munkatársaim épp az Afrikai Rally előkészítésének utolsó simításait végzik, hamarosan indulunk Nairobiba. Az afrikai fejlődés a Forever egyik igazi sikertörténete. Afrika csodálatos kontinens, amikor pedig a Forever szellemisége és nagyszerű emberek tettvégya színesíti, nos, akkor valódi csoda tanúi lehetünk. Már alig várom, hogy induljak én is Gregg után, hogy Kenyában megünnepelelhessük az afrikai Forever elképesztő eredményeit.

Ha már szóba hoztam a rallykat, elárulom, hogy a teljes Home Office Staff, a központi iroda valamennyi munkatársa az augusztusi Super Rallyre készül. Hatalmas rendezvény

lesz, hiszen harmincadik születésnapunkat ünnepeljük épp itthon, Phoenixben. Alig várom az élménybeszámolókat és a közös fotókat!

Bizonyára ismerik a mondatát: „Addig ragadd meg az élet nagy lehetőségét, amíg él a lehetőség!” Hiszem és tudom, a mi marketingtervünk a legbőkezűbb és a mi ösztönzőrendszerünk a legnagyobb, de vajon ezt a bőkezűséget igazán kihasználjuk-e? Világszerte állandó rendszerességgel működtetjük az ösztönzőprogramokat és a kihívásokat. Ezekre minősülhet bárki, fontos, hogy megértsük a szabályokat. Többször hallottam már, hogy disztribútorok lemaradtak egy-egy mi-

nősülésről, mert nem értették a szabályokat. Arra biztatok mindenkit, hogy szánjon rá időt, és olvassa át a marketingtervet, a rallyminősülések feltételeit, a Profit Sharing követelményrendszerét, hogy pontosan tisztában lehessen azzal, mit kell teljesíteni a kívánt minősülés megszerzéséért. A felső vonal, a központi iroda, illetve a képzéseken nyújtott információ mind biztos forrást jelent.

Van még egy dolog, amiről feltétlenül szólni szeretnék, hiszen sokszor elsiklunk mellette, ez pedig a technológia fejlődése, pontosabban az internet. Magam is híve vagyok annak a szabadságnak, amelyet a megfelelően alkal-



mazott technika napi huszon- négy órában, heti hét napon keresztül biztosíthat. Ez természetesen nem jelenti azt, hogy az internet helyettesítheti a személyes kapcsolatot, hogy az üzletépítés során kimaradhatna az emberek közötti közvetlen kommunikáció, de hiszem, hogy az információ-áramlásában hatalmas jelentősége van, amelyet nekünk is ki kell használni. Rengeteg információ áll rendelkezésre a [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) oldalon, a YouTube Aloepod oldalon, sőt egyéb helyeken is; az a fontos, hogy az egyéb források hitelességéről mindenképp győződjünk meg.

Álláspontom szerint, amennyiben nem sajnálja az

időt és energiát, hogy a marketingterv rendszerét és nagylelkűségét megértse, hogy átlássa, milyen módszerekkel fordíthatja mindezeket az előnyöket saját fejlődése szolgálatába, a szisztéma bőségesen meg fogja önt jutalmazni. A Forever valóban a világ legnagyobb lehetősége, és tudom, az iparág legnagyobb disztribútorai nálunk találják meg számításukat. Mint már említettem, amikor egy nagyszerű lehetőség nagyszerű emberekkel találkozik, hatalmas dolgok történnek. Használjuk ki tehát a pillanatot, ne késlekedjünk, kár minden elvesztegetett percért. Találkozunk Phoenixben, megígérem, életre szóló élmény lesz!

# Végtelen számú lehetőség – éljünk velük!

**A** Forever Living Products Kft. 1997. április 26-i hivatalos megnyitója után újabb Grand Opening elé néz egy számunkra ismeretlen országban, Albániában.

Talán keveset tudunk erről az országról, távol van Európa lüktető szívéből, azonban hasonlóan az elmúlt évtizedben a Foreverhez kapcsolódó országokhoz – Bosznia-Hercegovinához, Horvátországhoz, Szerbiához, Montenegróhoz, Szlovéniához és Koszovóhoz – óriási lehetőséget képvisel a hálózatépítés szempontjából.

Nekünk, hálózatépítőnek a feladatunk az, hogy éljünk ezzel a lehetőséggel, és újabb és újabb értékesítési piacokat nyissunk a Forever termékei számára.

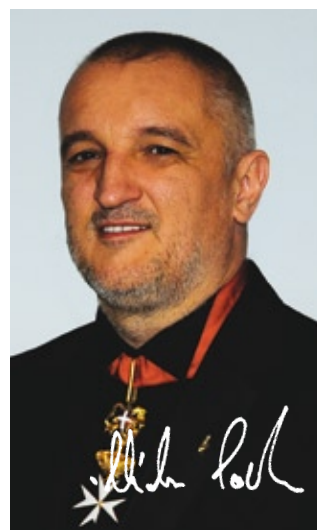
Ismeretes, hogy az albán lakosság túlnyomó többsége az anyaországon kívül vállal munkát, így hazánkban és a környező országokban nagyon sok albán munkás dolgozik, így rajtuk keresztül is lehetőség nyílik felvenni a kapcsolatot az anyaországgal.

A Forever Living Products Kft. munkatársai a President's Club aktív részvételével **2008. szeptember 14-én délután 17.00 órai kezdettel a tiranai városi színházban Forever Albania Grand Openinget (megnyitót) szervez.**

Természetesen minden érdeklődőt szeretettel várunk az új lehetőségek új hazájában, hiszen közösen egy világméretű Forever-hálózatot építünk.

Albánia potenciálisan gyors gazdasági növekedés előtt áll, folyamatosan érkeznek a külföldi befektetők az országba, és homokos tengerpartja az egyik legszebb a Földközi-tengeren.

A lehetőségeink napról napra bővülnek; a gazdasági potenciált tekintve egy gazdag ország csatlakozik a Forever nagy családjához. Albánia az FLP 135., hivatalosan megnyitott országa lesz. Vállalatunk óriási lehetőségeket kínál, a mi kezünkben a döntés, hogy élünk-e a lehetőséggel. Mindennap tegyünk azért, hogy ez a lehetőség ne csak egy álom vagy vágy maradjon, hanem a valóság, egy elért cél legyen.



Hajrá, FLP Magyarország!



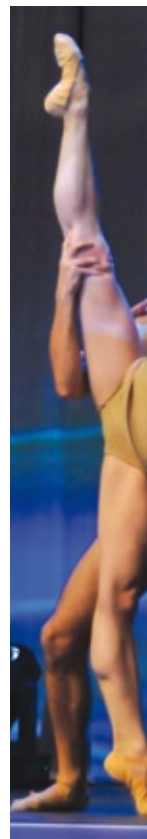
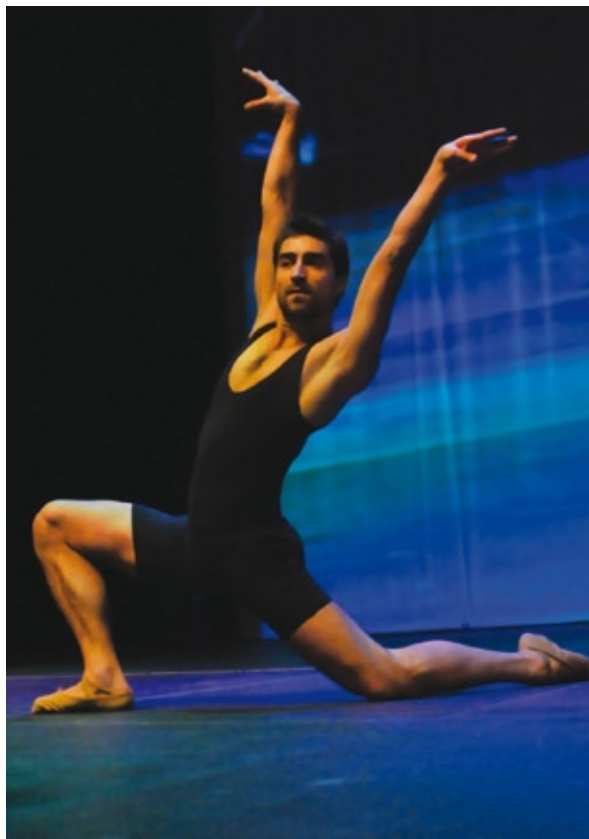
# Példaértékű m értékesítési szinte



**Császár Ibolya Tünde** soaring manager és **Utasi István** sapphire manager vezetésével vette kezdetét a Forever Living Products Magyarország Kft. Success Day rendezvénye a Budapest Sportarénában több ezer munkatársunk részvételével. **Dr. Miliesz Sándor** ország igazgató köszöntőjé-

ben ismertette az értékesítési szintek hatékony magyarországi megvalósulását, amely példaértékű egész Európa számára.

**Pazár Krisztina, Bajári Levente és Csonka Roland** részvételével egy igen látványos balettprodukciónak társolt az aréna közönsége.



# Magyarországi k Európában







**Bárányné dr. Szabó Éva** ortopéd sebész senior managerünk óriási elkötelezettséggel, kitartással és energiával teltt előadásában termékeink kiválóságát, egyediségét és rendkívüli népszerűségét bizonyította.

**Dr. Schmitz Anna** senior manager a tőle megszokott precizitással és találékonyasággal vezette a terméktapasztalatokat, megismertetve a közönséggel a szakma kedvező

hozzáállását és termékeink népszerűségének folyamatos növekedését.

A Forever színpadán a **supervisorok**, majd az **assistant managerek** minősítése következett. A nagy létszámra való tekintettel a minősüléseket több lépcsőben tudtuk csak elvégezni, ami kellemes feladat volt munkatársaink számára.

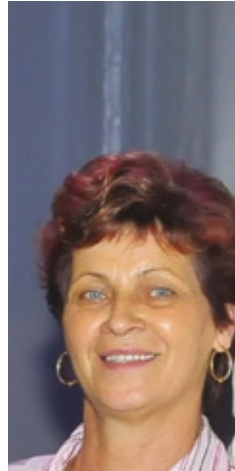
Részleteket hallhattunk a Jekyll és Hyde című musical-















ból **Nádasi Veronika, Serbán Attila és Szeghő Adrienn** előadásában **Sebestyén Csaba** táncművész, koreográfus, illetve a **Positive Force** táncosainak részvételével.

**Kocsis Imre és Száz-Nagy Brigitta** új managerjeink egy gyönyörű álom megvalósulását mutatták be, több ezer szempár odaadó figyelme előtt.

A legsikeresebb hálózatépítőinket a **Conquistador's**

**Club** címmel díjaztuk, míg őket új managereink és gépkocsiosztönzősök, majd **senior managereink** és **Szekér Marianna soaring manager** minősülése követte.

**Ráth Gábor** manager munkatársunk ismertette marketingrendszerünk első lépcsőit, az indulást, a hálózatépítés néhány alapvető fogását.

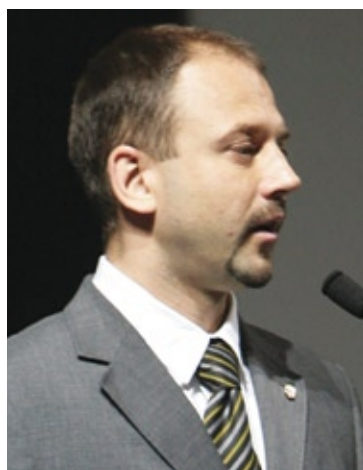
Rendezvényünk utolsó előadója **Tóth Csaba** soaring manager volt, aki igen szem-

léletesen mutatta be, hogyan válhat valaki aktív résztvevő-jévé a profit sharingnek, és ez milyen kihívásokat jelent egy aktív hálózatépítőnek.

Köszönjük az előadók lelkes produkcióját és a műsorvezetők profi hozzáállását!

**Assistant supervisorok** minősülésével ért véget a nap, amelyet örömteli fotózások és gratulációk zártak.





Vállalatunk barátai a nyár első igazán meleg napjára érkeztek rendszeres havi találkozásunkra, a Success Day rendezvényre.

**H**ázigazdánk és műsorvezetőnk **Dragana** és **Miloš Janović** soaring manager munkatársunk volt. Dragana és Miloš az FLP szerbiai úttörői, akik munkájukkal mindent elértek ebben a térségben az elmúlt tíz évben, amit csak elérhettek. Köszönjük a Janović házaspár munkáját, és sok sikert kívánunk nekik a jövőben is.

A jelenlévőket köszöntötte **Branislav Rajić** területi igazgató úr. Visszatekintett az FLP helyzetére és sikereire, amelyeket Szerbia piacán ért el, és rámutatott a szabad munka és a magánvállalkozási rendszer nyújtotta előnyökre. Reméljük, hogy a hosszú forró

nyári napokban is sok siker vár munkatársainkra.

**Dr. Milesz Sándor** sapphire manager, ország igazgató úr az FLP délszláv régiójának legkedvesebb vendége. Ország igazgató úr köszöntőjében méltatta növekvő munkasikereinket és az FLP délszláv régiójának az európai piacra kifejtett jelentős hatását. Csak tőlünk függ, mikor hozzuk meg a helyes döntést, mert azután – vállalva a legtehetségesebb munkatársakkal – kiépíthetjük sikeres vállalkozásunkat. Az FLP harmincéves fennállását állandó siker és fejlődés követte – hangsúlyozta dr. Milesz.

Pontok, pontok, pontok... de a mi munkánk nem csak

# Csak tőlünk mikor hozzuk meg a helyes





# nk függ, ozzuk meg döntést

pontszerzésből áll, mert barátokozunk, tanulunk, együttműködünk, és tapasztalatot cserélünk egész Európa leg-sikeresebb munkatársaival. Az FLP ösztönzőprogramjai elvezetnek a regionális és európai találkozókra, ahol mindannyian tanulhatunk a legjobbtól, és megoszthatjuk örömünket a legsikeresebb csapatokkal. Használjátok ki a lehetőséget, és legyetek a legjobbak között Porečben és Spanyolországban! – üzen-te előadásukban **Marija** és **Boško Buruš** sapphire manager munkatársunk.





Fogyasztóink gazdag tapasztalatokra tettek szert termékeink használatával ugyanúgy, ahogy orvos munkatársaink, akik e termékeket sikeresen alkalmazzák munkájuk során. Köszönjük **dr. Ivan Miškić** senior manager munkatársunknak, aki igazi hivatásos szinten vezette ezt a műsorrészt, és önzetlenül

segített a színpadon azoknak, akik a Szakszervezet Otthonában – amely az utolsó székig megtelt – nagyszámú vendégével bátran megosztották terméktapasztalataikat.

Termékeink széles palettája hatékonyan segíti az immunrendszert, és ezzel növeli a szervezet ellenálló képességét a mindennapi káros hatások-

kal szemben. Jótékony hatása különösen fontos a 21. század egyik legjelentősebb egészségügyi gondját jelentő allergiafeyezettség elleni harcban. **Dr. Dušanka Tumbas** senior manager munkatársunk kitűnő előadásában elhangzott, hogyan kell hatékonyan megvívni ezt a harcot, amelyből így győztesként kerülünk ki.

Ezután a Szakszervezet Otthonának színpadán gratuláltunk újonnan minősült **supervisor** munkatársainknak, valamint Szerbia legsikeresebb forgalmazóinak, akik munkájukkal a **Conquistador's Clubba** kerültek.

Tulajdonképpen mi a titok kulcsa, és hogy juthatunk hozzá? **Milanka Milanović**







senior manager munkatársunk előadásában elmagyarázta, hogy sokkal többet érhetünk el három hónap alatt, ha érdeklődést mutatunk az emberek gondoljait iránt, mint három év alatt, ha ugyanazokat az embereket be akarjuk avatni saját gondoljainkba. Tudásunk és akaratunk nem lenne elég, ha nem kapnánk meg az óriási lehetőséget vállalatunktól. Tehát a világ legjobb mun-

kájának titka bennünk rejlik, mert a sikeres tevékenység lényege a munkatársakkal való együttműködés.

Annak érdekében, hogy kapjunk valamit, előbb adnunk kell, vagyis örömet meg kell osztanunk a körülöttünk lévő emberekkel. Mindenki, aki sikeres a munkában, sikeres a magánéletben is, emellett élvezi a munkáját is. A kifogások jelentik a leg-







nagyobb gondot munkánk során, mert visszavetnek bennünket, és ezzel rossz irányba változhat az életünk. Pozitív hozzáállással építjük ki sikeres tevékenységünk alapjait – üzente előadásában **Jordana Aleksov** senior manager munkatársunk.

Mindannyian ugyanazon az óriási erőfeszítéssel és munkával teli úton érünk el a sikerig és céljaink megvalósulásáig. Teljes odaadással küzdhetjük le az akadályokat és a tudat-

lanságot. **Irena Dragojević** sapphire manager munkatársunk előadásában bemutatta a sikeres munka feltételét, amelynek alapja az, hogy szótárunkból ki kell törölni a következő mondatot: ÉN EZT MÁR TUDOM! A lényeg, hogy folyamatosan tanuljunk, változunk, és változtassunk meg másokat is, mert így leszünk sikeresek.

**RAJIĆ BRANISLAV**  
Az FLP Szerbia területi igazgatója



# Meghódítjuk az ig

Őszintén reméljük, hogy ezek a rendezvények hagyományt teremtenek, és a montenegrói piac alaposan megismerkedhet a Forever Living Products vállalat által nyújtott lehetőségekkel.

Rendezvényünk házigazdája az FLP montenegrói élharcosa, **dr. Nevenka Laban** manager munkatársunk volt. Laban doktornő sokéves praktizálása során számtalan rászoruló embernek segített. Gazdag tapasztalata segített neki a döntésben, amikor belépett az FLP soraiba, és ezzel megkönnyítette saját, családja, számos munkatársa és sok fogyasztó életét.

**Aleksandar Dakić** manager munkatársunk, az FLP Montenegró területi igazgatója köszöntötte a jelenlévőket. Köszöntőjében rámutatott a vállalatunk nyújtotta lehetőségekre és azokra az előnyökre, amelyek egy ilyen magánvállalkozás beindítása során szükségesek, amikor nincs szükség anyagi befektetésre, mert nálunk az egyedüli tőkét az ismeretségi kör jelenti.

Az FLP termékeivel kiváló eredmények érhetőek el a megelőzés terén, mert megakadályozzák a környezet káros hatásait. **Dr. Marija Ratković** az első sapphire manager orvos munkatársunk Európában. „Az FLP szerepe a megelőzésben” című előadásában megosztotta velünk sokéves FLP-munkásságának gazdag tapasztalatát.

**Dr. Nevenka Laban** előadásában bemutatta a világ legcsodálatosabb gyógynövényéből készülő kiváló

Az első idei Aloe-napunkat Montenegró tengerpartjának szikrázó napsütésben fürdő valódi gyöngyszemén, Budván tartottuk, ahol a legsikeresebb hazai munkatársak mellett örömmel láttuk a Szerbiából érkező nagyszámú vendéget is.

termékeink jelentőségét. Csúcsmínőségű termékeink kielégítik a legmagasabb globális elvárásokat is, és kitűnő eredményeket biztosítanak a mindennapi használat során – hangsúlyozta dr. Laban.

Az FLP követi a legújabb felfedezéseket, és ezt mi sem bizonyítja ékebben, mint új termékeink gazdag választéka és kiváló minősége, amivel évről évre meghódítjuk az igényes világpiacot. Belgrádból érkezett vendégünk, **Branislav Rajić** manager munkatársunk, az FLP Szerbia területi igazgatója rövid áttekintésben bemutatta vállalatunk kiegészítő és ösztönző programjait.

**Rajko Radulović** asszisztens manager munkatársunk remek útmutatása segített bennünket az új termékek megismerésében. Kiváló szakembereink csapatmunkája évről évre új termékek sorát állítja elő, és ezzel hozzájárul az FLP vezető helyzetéhez az élelmiszer-kiegészítő és méhészeti termékek világpiacán.





# Énnyes világpiacot



Az FLP gazdagon megjutalmazza munkatársainak szorgalmát az anyaországban és mindenhol, ahol a munkatársak csapata termékforgalmazást végez. Az előreláthatóság megkülönbözteti az FLP-t az összes hozzá hasonlótól a piacon – erősítette meg előadásában **Kota Izabella Barabara** újvidéki manager munkatársunk. Attól függetlenül, hogy külföldről származik, sikerült FLP-csapatot építenie Szerbiában és Montenegróban is. Tapasztalatai rámutattak arra, hogy az FLP soraiban nincs lehetetlen azon munkatársak számára, akik elfogadták vállalatunk elnök-vezérigazgatójának, Rex Maughan úrnak harminc évvel ezelőtt lefektetett elveit munkánk tisztaságáról és egyszerűségéről.

**Milena Petrović** senior manager munkatársunk ösztönző előadásai mindig hatalmas pozitív energiát sugároznak. Az FLP olyan lehetőség, amelyet nem szabad elszalasztani, mert nagyon sokat nyújt, és nem kér semmit a szorgalmas és folyamatos munkán kívül. A jó eredmények mindig valóságosak és elérhetőek, de a sikerhez önfeláldozó munkát kell végeznünk.

Reméljük, hogy Aloe-nap rendezvényünkkel – amely az idén az első ilyen rendezvény a sorban – hozzájárulunk az FLP minél jobb és sikesebb szerepéhez a montenegrói piacon.

**ALEKSANDAR DAKIĆ**

*Az FLP Montenegró területi igazgatója*



# Conquista

2008. JÚNIUS HÓNAP TÍZ LEGSIKE  
A SZEMÉLYES ÉS NON-MA



## Magyarország

1. Vareha Mikulás
2. Kemenczei Vince és Tamási Krisztina
3. Juhász Csaba és Bezzeg Enikő
4. Makkai Andrásné és Makkai András
5. Makainé Adorján Renáta
6. Hajcsik Tünde és Láng András
7. Dr. Steiner Renáta
8. Senk Hajnalka
9. Vágási Aranka és Kovács András
10. Kocsi Katalin és Kasza Csaba

## Szerbia, Montenegró

1. Aćimović Petar és Aćimović Milanka
2. Buljan Slobodanka és Buljan Stanislav
3. Mirkov dr. Rozmaring és Mirkov Jovica
4. Rakovac Radmila és Rakovac Budimir
5. Urganović Miodrag és Urganović Olga
6. Popovac Dušica és Popovac Ratko
7. Gavrić Vesna és Gavrić Ivan
8. Dr. Ratković Marija és Ratković Cvetko
9. Aleksov Jordan és Aleksov Ljubica
10. Mitrović-Pavlović Milan és Pavlović Biljana



# ador Club

## HÓDÍTÓK KLUBJA

ERESEBB TERMÉKFORGALMAZÓJA  
NAGERI PONTOK ALAPJÁN



### Horvátország

1. Kraljić-Pavletić Jadranka és Pavletić Nenad
2. Korenić Manda és Korenić Ecio
3. Dr. Molnár László és dr. Molnár Stantić Branka
4. Grbac Silvana és Grbac Vigor
5. Lesinger Ivan és Lesinger Danica
6. Stazić Julijana
7. Bojović Branko
8. Vukas Božica
9. Banić Nedjeljko és Banić Anica
10. Rogić Elvisa és Rogić Jakov

### Bosznia-Hercegovina

1. Dragić Meliha és Dragić Dragan
2. Dr. Hodžić Sead
3. Glavinka Zeljko
4. Mladjenović Cveta
5. Vukić dr. Radenko és Vukić Radenka
6. Hodžić Medina
7. Dr. Katanić Brano és Katanić Biljana
8. Sarjanović Slobodanka és Sarjanović Ilija
9. Dr. Petković Nedeljko és Petković Milojka
10. Dr. Smajlović Mirsada

### Szlovénia

1. Batista Ksenja
2. Božnik Slavica
3. Jazbišek Tanja
4. Mavrič Tanja
5. Brumec Tomislav
6. Cvijanović Ana és Cvijanović Božidar
7. Zabkar Alain és Kevič Zorana
8. Knez-Turnšek Lilijana és Turnšek Bostjan
9. Polsak Alenka és Polsak Blaž
10. Kepe Andrej és Hofstätter Miša



# Együtt a siker útján



## Diamond-sapphire manager szintet ért el (szponzor)

Varga Róbert és Vargáné Mészáros Mária (*Leveleki Zsolt és Leveleki Anita*)



## Soaring manager szintet ért el (szponzor)

Vareha Mikulás (*Bodnár Daniella*)



## Manager szintet ért el (szponzor)

Békésiné Lévai Éva (*Kelemen Balázsné*)

Balogh Tünde (*Kemencei Vince és Tamási Krisztina*)

Gubisi Róbert és Rácz Zsuzsanna (*Csuti Róbert*)

Gyurik Erzsébet és Sándor József (*Vaskor Gabriella*)

Kádár László és Kádárné Fekete Erika (*Nacsa Tibor*)

Keszthelyi Gábor és Keszthelyi Erika (*Barkóczy Erzsébet*)

Kovácsné Antalfia Evelin és Kovács Zoltán (*Varga Róbert és Vargáné Mészáros Mária*)

Lázár András (*Vágási Aranka és Kovács András*)

Mészáros Pál és Mészárosné Tari Valéria (*Varga Róbert és Vargáné Mészáros Mária*)

Makkai Andrásné és Makkai András (*Vareha Mikulás*)

Makkainé Adorján Renáta (*Vareha Mikulás*)

Palik Krisztina (*Németh Sándor és Némethné Barabás Edit*)

Varga Józsefné (*dr. Steiner Renáta*)

Vesza Erzsébet (*Lenkey Zsuzsa és Lenkey Péter*)



## Assistant manager szintet ért el

Andó Zoltán és Blaskó Ildikó

Berci Orsolya

Csik Tamás

Dr. Koltai-Lukács Mónika és Koltai Roland

Juhász Nagy Ildikó

Kéri Péter és Kéri-Zsigmond Aliz

Kernya Brigitta

Kissné Dalanics Ildikó és Kiss Ferenc

Komendátné Szabó Éva Mónika és

Komendát Attila

Kovács Erika

Kósa Zoltán

Lukács Cecília

Megyaszi Tamás és Bartha Ildikó

Nagyné Szepes Éva

Oltvölgyi Béla

Papalexisz Kosztasz

Simitska Tímea

Székely Borbála

Szabó Tímea



## Supervisor szintet ért el

Abraham Katarina

Adorján Éva

Adorján Lászlóné

Adorján Jenőné

Almási Anita és Kovács Béla

Bagosi Róbert Zoltán

Berecz Árpádné

Beregszászi Károly

Bernáth Marianna és Oláh Dániel

Bodnár Kristián

Bontáné Adorján Krisztina és Bonta Attila

Borné Farkas Mária és Bor László

Busák Franciska

Bödő József és Bödő Józsefné

Csalárné Antal Ildikó

Dajkáné Virányi Rita és Dajka Attila

Dr. Bozó Melinda

Dr. Jakab Lászlóné

Faragó Dénesné és Faragó Dénes

Farkas László és Farkasné Háis Jolán

Fehérvári Krisztina

Ferenc Józsefné

Ferenczi Tamás

Ferencziné Bódis Ottília és Ferenczi György

Gábor József és dr. Szőcsényi Julianna

Gazsi Zsolt

Hefler Gábor

Hoffman Zoltánné és Hoffman Zoltán

Horváth Mihály és Marinkai Krisztina

Horváth Tekla

Horváthné Révai Ildikó és Horváth Győző

Iványik Zsolt

Jakos Sándor és Horváth Krisztina

Juhász László

Juhász-Nagy Péter

Juhászné Koltai Éva és Juhász József

Jurenka Judit Klára

Kántor Istvánné

Kevevári Katalin

Kiss Tibor

Kissné Hegedűs Natália

Knez-Turnsek Lilijana és Turnsek Bostja

Kocsis Imre

Kocsis Csaba Attila

Kovács Adrián

Kovács Antal

Kovács Krisztina és Kovács Lóránt

Kovács István

Kulcsár István és Kulcsár Istvánné

László Lászlóné Mandák Ágnes

Lázár Ágnes

Márkus Gizella

Mészáros Ferenc és Mészáros Ferencné

Makrai Erzsébet és Kuris Tibor

Marić Vlastimir és dr. Marić Višnja Vera

Molnár Éva és Vincze Tibor

Molnár István és Molnárné Huszai Edit

Nemes Csaba Bálint

Nemes Éva és Nemes Ferenc

Pál Gábor és Pál Krisztina

Péter György

Polsak Alenka és Polsak Blaž

Porteleki László

Rubint Lajosné és Rubint Lajos

Sáfrány Szabolcs

Sallai Zoltán

Scheffer Ferencné és Scheffer Ferenc

Scheffer Péter

Sereg István



Stanišić Marija és Stanišić Savo  
Stankovics Krisztina  
Steinerné Gaál Krisztina és Steiner Lajos  
Stevanović Vasilije és Stevanović Branka  
Székely Edit Éva  
Szabó László

Szabóné Somogyi Ágnes és Szabó Péter  
Szalai Zsolt  
Szamosi Levente  
Szekeres Judit és Izmán Nándor  
Szűcs Gábor és Gáborné  
Talpalló Péterné és Talpalló Péter

Tar Nikolett és Veréb Attila  
Tóthné Makkai Katalin  
Veress Sándor Pálné  
Veszélka Györgyné és Veszélka György  
Vuletić Sanja  
Winkelbauer András és Várnai Klára



## A személygépkocsi-vásárlás ösztönző programjának nyertesei

### 1. szint

Ádámné Szöllösi 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 Vladimír  
Becz Zoltán és Becz Mónika  
Bodnár Daniella  
Bojtor István és Bojtoriné 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  
**Kemenczei Vince és Tamási Krisztina**  
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  
Oltvölgyné Zsidai Renáta  
Orosz Ilona és dr. Gönczi Zsolt  
Orosz Lászlóné  
Ostojić Boro  
Papp Imre és Péterbence Anikó  
Papp Tibor és Papp Tiborné  
Dr. Pavkovics Mária  
Perina Péter  
Radóczy Tibor és dr. Gurka Ilona  
Ramháb Zoltán és Ramháb Judit  
Ráth Gábor  
Révész Tünde és Kovács László  
Rezván Pál és Rezválné Kerek Judit  
Róth Zsolt és Róthné Gregin Tímea  
Rudics Róbert és  
Rudicsné dr. Czinderics 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  
Szeffű Zsuzsa és Pintér Csaba  
Szegegy 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 Dušan

Túri Lajos és Dobó Zsuzsanna  
Ugrenović Miodrag és Ugrenović Olga  
**Vareha Mikulás**  
Varga Zsuzsa  
Visnovszky Ramóna  
Vitkó László  
Zakar Ildikó  
Zore Jožefa

### 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 Milisava  
Dr. Németh Endre és Lukács Ágnes  
Ocoljic Daniella  
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. 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  
Halmai 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  
Ocoljic Zoran  
Senk Hajnalka  
Dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin és  
dr. Seres Endre  
Szabó József és Szabó Józsefné  
Széplné Keszi Éva és Szépl 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: 2008.09.20., Success Day: 2008.10.18., Success Day: 2008.11.15., Success Day: 2008.12.20.

## Rendeljen termékeket a [www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com) honlapon!

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

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

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

**Kérjük a munkatársakat, hogy csak saját pontértékeikről, saját vállalkozásuk iránt érdeklődjenek!**

## Internetinfo

Tájékoztatjuk Tisztelt Termékforgalmazóinkat, hogy cégünk két honlapjáról kaphatnak információt. Az egyik honlap a „[www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com)” régióink honlapja és magyarországi webáruházunk elérhetősége. Ennek eléréséhez és a vásárláshoz belépőkódjaitak lekérhetik 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](http://www.foreverliving.com)” – a világ FLP-híreiről, a nemzetközi elérhetőségekről, más hasznos információkról és az adott munkatárs napi ponteredményeiről is tájékoztatást ad. Erre a címre minden érdeklődő beléphet a „Come in”-re kattintva.

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](http://www.flpseeu.com) honlapon keresztül történhet. Tájékoztatjuk Önöket, hogy a szerződések leadása meghatalmazás nélküli szabálytalan! Csak a sajátkezűleg aláírt szerződéseket fogadjuk el! Minden egyéb aláírás közokirat-hamisításnak minősül!**

## Reszponzorálás!

Szeretnénk felhívni a figyelmet az „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, 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 bónuszkiifizetést, így a személyes vásárlás is fényképes igazolvány bemutatását teszi szükségessé. Csoportos vásárlás esetén szabályos, két tanú aláírásával ellátott meghatalmazást kell hoznia minden egyes

személytől rendelkezésként. Kollégáink csak azután fogadják el rendeléseiket, miután ezeket ellenőrizték. Nyilatkozattal rendelkező személyek esetében a személyi azonosítás, illetve a meghatalmazás hiánya a megrendelés elutasítását vonja maga után!

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

### **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

### **Független orvos-szakértőnk telefonszáma:**

Dr. Bakanek György 20/365-5959



## 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 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.

- 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 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



## ALBÁN IRODA KÖZLEMÉNYEI

• Albánia, Tirana Reshit Collaku 96.  
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](http://www.flpseeu.com) **FLP TV** az interneten

**Az FLP TV programja 2008. augusztus 21–szeptember 20-ig**

06.00 és 18.00	Himnusz
06.05 és 18.05	A te álmod a mi tervünk: Bevezetés az FLP-be
06.10 és 18.10	Bajári Levente, Pazár Krisztina, Csonka Roland: Balett
06.20 és 18.20	Bárányné Dr.Szabó Éva: Ortopédsebészként a Foreverben
06.40 és 18.40	A te álmod a mi tervünk: Az FLP termékek
06.45 és 18.45	Heinbach József és Dr.Nika Erzsébet: Senior managerek lettünk
07.10 és 19.10	Shadows Hungary Band: Koncert
07.35 és 19.35	Manger nap összefoglaló
07.40 és 19.40	Supervisorok, Assistant m. . .
08.10 és 20.10	Országok elismerése
09.15 és 21.15	Sunny: Lemezbemutató koncert
09.45 és 21.45	A te álmod a mi tervünk: Az FLP lehetőség
09.50 és 21.50	Kocsis Imre: Mindenkinek van egy álma
10.25 és 22-25	Ráth Gábor: Marketing rendszerünk első ugródeszkája
10.50 és 22.50	Managerek, Vez.managerek
12.00 és 00-00	A te álmod a mi tervünk: Bevezetés az FLP-be
12.05 és 00.05	Nádasi Veronika, Serbán Attila, Szeghő Adrienn: Jekyll és Hyde c.musical részletek
12.25 és 00.25	Tóth Csaba: Profit Scharingen dolgozom
13.15 és 01.15	A te álmod a mi tervünk: Az FLP termékek
13.20 és 01.20	Supervisorok, Assistant m. . .
13.55 és 01.55	Részletek a Muzsika hangja c.musicalból
14.10 és 02-10	Hódítók, Managerek, Rendszámtábl. vez. man. Eu.top10 Gyémántparádé, Sapphire minősítés
16.05 és 04.05	Borágó: Lemez bemutató koncert
16.25 és 04.25	A te álmod a mi tervünk: Az FLP lehetőség
16.30 és 04.30	Tanács Ferenc és Tanács Ferencné: A Foreverrel természetesen
16.45 és 04.45	Dr.Dilkó Mariann, Dr.Kulisics László Egészségmegőrzés nyáron
17.10 és 05.10	Harangozó Teri,Kovács Kati,Aradszky László: Forever táncdalversztival
17.40 és 05.40	Gecző László Zsolt és Gecző László Zsoltné: A marketing rendszer szabadsága



Tiranai iroda

**H**asonló kérdések gyakran megfordulnak az üzlet-építők fejében, függetlenül attól, hogy kezdőkről, vagy éppen komoly tudással és eredménnyel bíró tagokról van szó.

Ahhoz, hogy megértsük, hogy nem csak erővel lehet egy hegyet elhordani, maximális nyitottságra van szükség. Sokatok számára nem újdonság, ha azt mondom, hogy *te most pontosan ott tartasz az életedben, ahová a gondolkodásod vitt eddig... Vagyis ahol éppen akarsz!*

Egyrésztől ezt általában nem értjük az elején, másrésztől teljesen felháborítónak tartjuk. Ugyan már, *dehogy akartam én ennyi adósságot, vagy ezt a betegséget, vagy összeveszni ezzel vagy azzal, vagy ezt a balesetet!*

Tudom, te tényleg nem akarsz rosszat magadnak, de a gondolataid, ha nem kontrollálsz, néha olyan helyen járnak, amely nem a mi jövő-képünknek megfelelő, hisz tele van félelemmel, aggodalommal. Neked pedig célszerű lenne elfogadnod egy egyre közismertebb ténytet, hogy a gondolatainknak teremtő ereje van! Az univerzum nem minősíti a gondolataidat, hogy jók vagy rosszak, csak teljesít!

Amikor a céljaiddal foglalkozol, és ez rossz érzéssel párosul – amelyet hívunk aggodalomnak –, nos akkor a rossz teljesül. *A jaj, csak ne-*

## FONTOS GONDOLATAID ÉS ÉRZELMEID IRÁNYÍTÁSA!



Miért van az, hogy az egyiknek játszva megy, a másik meg a startvonalig sem jut el? Hol hibázhatunk a céljaink megtervezésében? Mi kellhet még a technikai tudáson kívül ehhez az üzlethez? Mi a kulcsa a sikernek?

# AZ ÉLETT JOBBA ÉS



hogyan essen az eső típusú gondolatmenet és érzelmetömeg kiváló „esőgyártó”.

Vagy: *olyan jó lenne igazgatóvá minősülni ebben a hónapban. Ó, de még hiányzik 40 pont, akkor meg hogyan? Nem hiszem, hogy annyit meg tudunk csinálni.*

Ki is mondtad a végeredményt! Mi a hiba? A vágyad után rögtön ki akartad találni a hogyan, ahelyett, hogy elkezdted volna csinálni, tenni érte, az meg alakult volna magától. Ehelyett te rögtön le is mondtál róla!

Márpedig ha tisztában vagyunk a célunkkal, és csak annak az elérése, megléte érdekel, akkor meg kell tanulnunk nem aggódni a „hogyan”-on! Az nem a mi dolgunk, hogy kitaláljuk, hogy lesz meg, csak tudnunk kell, hogy meglesz, illetve megvan!

Amit elsősorban tisztáznunk kell, az a célunk vagy céljaink megléte.

### **Milyen is egy igazi cél?**

- Fontos, hogy pozitív érzelmeket tudjon előcsalni belőled, nem félelmet, nem aggodalmat,
- a tied legyen, ne másé,
- hogy amikor rágondolsz, akkor ne a hiányát érezd hanem, az örömet, amelyet a megléte tud okozni neked.
- Ne gondolkodj azon, hogy miből, honnan és hogyan, csak akard! Mindig ott szűrjük el, hogy a megva-

lósulás menetét is mi akarjuk kitalálni, pedig az nem a mi dolgunk. Azt bízunk az égiekre, az az ő dolguk!

Legyen egy olyan célod, amiért szinte mindent meg tudnál tenni.

Ülj le egy csendes sarokba, és tölts azzal időt, hogy elképzeled, hogy megvan. Vagyis **VIZUALIZÁLD!**

Teljesen mindegy, hogy egy autóról, egy kisbabáról vagy az áhított igazgatói szintről van szó, éld bele magad, abba az élménybe, hogy az már megvan. Éld át addig a pontig, amíg a megfelelő **pozitív** érzelmet nem hozza elő belőled.

Hogy miért kell ez a „macera”? Mert az agy nem tud különbséget tenni a valóságos, illetve a „csak” vizualizált élmény között, és ha abból indulunk ki, hogy a gondolatainknak teremtő ereje van, akkor tudod is a választ.

Ha megértitek, hogy az anyag gyakorlatilag energia, és a gondolat irányítja az energiát, beláthatjátok, hogy mi magunk teremtjük saját valónkat.

Aztán nagyon fontos, hogy utána teret engedj a vágyad beteljesülésének.

Hogy értem ezt?

Nagyon sok korlát van bennünk, amelyek az életünk során kialakultak; vagy mert gyermekkorunkban belénk nevelték őket, vagy mert különböző társadalmi elvárásoknak teszünk eleget.

Gyakran csodálkozva tapasztalom, hogy emberek kölcsönöket vesznek fel azért, hogy olyan dolgokkal legyenek gazdagabbak, amelyekkel (szerintük) hasonlítani tudnak olyan emberekre, akiket nem is ismernek!

Szerintetek ez így rendben van?

Vagy ha a gátak kialakulásának a másik oldalát nézem, jó az, ha naponta táplálsz a hónapok, évek alatt rögzült negatív tulajdonságaidat vagy képet magadról?

Amíg azt hiszed, nem vagy képes valamire, az úgy is van! Amint ez a vélemény változik, változik az eredmény is.

Vagyis mi a dolgod annak érdekében, hogy teljesüljenek a kívánságaid? Hát az, hogy tudd, hidd és érezd úgy, hogy neked ez jár!

Most kérdezhetnéd: ez ennyire egyszerű? Vigyázz, mert ebben is csapda van, hiszen csak akkor egyszerű, ha annak gondoldod!

### **Tehát a feladatok:**

- 1. Találj egy jó célt, egy vágyat magadnak!**
- 2. Hidd el, hogy a tied lehet!**
- 3. Vizualizáld a meglétét!**
- 4. És persze tegyél meg mindent érte, hogy meglegyen!**
- 5. Folyamatosan fejleszd magad!**

A legnagyobb segítségéid az önfejlesztésben a könyvek

lesznek, ne sajnáld az idődet az olvasásra!

Meg kell tanulnunk pozitívan hozzáállni a világhoz pozitív elvárással és pozitív jövőképpalkotással.

A pozitív gondolkodásról rengeteg könyvet olvashatsz, hát tedd meg, hisz magadért és a környezetédért teszed! Ja, miután elolvastad, próbáld alkalmazni is, hisz különben nem sokat ér az egész.

Gyakran tapasztalom – gondolom, te is –, hogy elolvastunk egy könyvet, elméletben zseniálisan tudjuk, hogyan kéne a dolgokhoz hozzáállni, de a gyakorlatban semmit sem próbálunk ki.

Így az olvasás elveszíti az értelmét, csak időpocsékolás!

Aki még csak az elején van annak az útnak, amely a gondolataink teremtő erejére tanít, mindig azt szoktam ajánlani, hogy olvasson minél több könyvet a témában.

(Az egyik kedvencem a *Salamon beavató meséi* c. könyv, Ester és Jerry Hicks írta. Olyan egyszerűen írja le a lényegét, hogy még egy gyermek is könnyen megérti!)

Tanulj meg bízni magadban, tanulj meg újra álmodozni, tanulj meg elhinni, hogy itt mindenhez segítséget kapsz a szponzorodtól és a felső vonaladtól egyaránt.

Mint ahogy én is kaptam és kapok a mai napig, ezért sohasem mulasztanám el a lehetőséget, hogy megemlítsen őket.

# TED EGYRE S JOBBÁ VÁLIK!

**Hertelendy Klára**, akire szponzorként és barátnőként is számíthatok. Egy igazi álmodozó, aki sokunknak megtanította, hogy nemcsak kitárlani kell az adott célt, hanem következetesen tenni is érte.

**Senk Hajnalka**, aki mindig minden helyzetben megtalálja a megfelelő megoldást, és tűzbe menne a csapataért, értünk. Folyamatos eredményeivel tapossa ki előttünk az utat.

Persze mindez nagyon fontos, de mit sem ér, ha a technikai tudásunk nulla, hiába álmodozunk és gondolkozunk pozitívan.

Biztos neked is van egy **dr. Kósa L. Adolfod** vagy egy **Biró Tamásod** a felső vonalban, akinek a tudása mindig segítségére van.

Én köszönöm Nektek, Klári, Hajni, Adolf, Tamás, hogy a barátságotokba fogadtatok, és hogy annyi mindent megtanítottatok nekem ez alatt a négy év alatt.

Tudd – mert fontos –, hogy a háttérben folyamatosan ott áll mögötted a felső vonaladon kívül, a Forever háttér-csapata **dr. Milesz Sándor** országigazgatónk vezetésével és **Lenkei Péter** európai igazgatónk képviselésével. Ők folyamatosan azért dolgoznak, hogy mi minél eredményesebben és könnyebben tudjuk elérni az FLP-n belüli céljainkat.

Kívánom neked, hogy minél előbb találd meg azt a **célt**, amely a mozgatórugód lehet, és ha elérted, rögtön láss tovább, mert ez a fejlődésünk kulcsa!

Kívánom, hogy találd meg azt a **csapatot**, amelyre nagyon büszke tudsz lenni, és nagyon nagyra tudsz vele nőni.

És kívánom, hogy találd meg ebben az egészben a **boldogság**odat, mert ezt egy idő után nem pénzre játsszák!



Remélem, tudtam segíteni!  
**DOMINKÓ GABRIELLA**  
senior manager



VONZZ MAGADNAK  
EGY HATALMAS,  
SIKERES, ÜZLETET...



# European Rally

Málaga

Spain



FOREVER  
Málaga'09  
European Rally



2009. február 26-28

# A képzések értéke

Üzleti oktatóként az elmúlt években számos FLP-s vezetővel dolgozhattam együtt, így alkalmam nyílt belelátni a hálózatépítők munkájába, képzési rendszerébe.



**A**tavaly megjelent, **Személyiségka-  
lauz** című könyvünk kapcsán pedig Berkics Miklóssal is volt szerencsém megismerkedni. Az ő meghívására aztán Hackl Krisztián kollégámmal együtt a nagyközönség előtt is bemutatkozhattunk a híres „lakitelki sasröptető” egyik délutánján.

Ez a cikk azért jött létre, mert mostanában különös tendenciát figyeltünk meg az oktatásban: miközben egyre profibb képzési anyagok jelennek meg, és egyre színvonalasabb tréningek érhetők el, sok ember egyre kevésbé érti a tudás valódi értékét, ezért nem is fordít elég energiát annak megszerzésére.

„Rendben, ez az ára, de mi az értéke?” – gyakorta kapjuk ezt a kérdést, amikor képzéseket értékesítünk.

Azt gondolom, kedves foreveres munkatárs, te is kerültél már hasonló helyzetbe, amikor a Success Day-t, a könyveket, CD-ket, DVD-ket ajánlottad egy ismerősödnek vagy egy új indulódnak. Valóban, az árat könnyebb észrevenni: egy rendez-

vényen ott van a belépődíj, a járulékos költségek: utazás, esetenként étkezés és szállás, nem is beszélve az időről, amelyet ráfordítunk. Ugyanígy pénzt és időt kell szánni az olvasásra, konzultációkra stb. Jogosnak tűnik tehát a dilemma: „Miért éri meg ez nekem??”

Ez egy igen magvas kérdés, amely engem is foglalkoztat, „amióta az eszemet tudom”. Na jó, körülbelül 12 éves korom óta, amikor egyszer a padtársam begyűjtötte a szokásos egyesét versmondásból, majd nyílt őszinteséggel ekképpen fordult a magyartanárhoz: „Osztán mire jó az neköm, ha eztet megtanulom?” Sajnos akkor annyira megdöbbenett ez a szóki-mondás, hogy a tanár válaszára (úgy értem, miután magához tért) már nem emlékszem. De talán jobb is így, mert azóta is keresem a válaszokat.

Be kell hogy valljam, lassan évtizedes felsőoktatási és vállalati képzési múlttal sem tudom pontosan megfogalmazni, mekkora egy jó tréning/könyv/CD stb. konkrét értéke, de néhány dolgot már kezdek érteni a képzésekkel kapcsolatban...

1. Eleve nem megfelelő a **kérdésfeltevés**. Nem azt kell kérdezni, mi az értéke, hanem azt, hogy mit nem tudok még, ami miatt nem tartok ott, ahol szeretnék?
2. Ha valaki tartósan megreked egy szinten, annak gyakran az az oka, hogy **„elfelejtett” kérdezni**. Minden képzés eredményesebb, ha nemcsak illedelmesen végigüljük, hanem konkrét kérdésekre szeretnénk válaszokat kapni.
3. Előfordulhat, hogy mindössze **egyetlen mondatot** ragadsz



# „VAN, AMIKOR AZÉRT JÁRUNK KÉPZÉSEKRE, HOGY MEGHÓDÍTSUK A VILÁGOT, MÁSKOR PEDIG AZÉRT, HOGY A VILÁG NE HÓDÍTSON MEG MINKET.” (W. STONE)

meg egy rendezvényből, konzultációból, CD-ből vagy könyvből, de az gyökeresen megváltoztathatja a gondolkodásmódodat és ezen keresztül az egész életedet!

#### 4. A képzések értéke **összeadódik**.

Valahogy úgy működik ez, mint a kötőrés: ha ötvenszer kell ráütni egy sziklára ahhoz, hogy eltörjön, nem az ötvenedik ütés töri el, hanem az összes csapás együttes hatása.

#### 5. Minél többet tanulsz **nyitott elmével**, annál inkább rájössz, mennyi mindent nem tudsz még – ez a megfelelő embereket további tanulásra sarkallja. Például egyetemista koromban egyszer egy kedves biológus lány mellé ültem le a buszon.

Persze rögtön elkezdett érdekelni a biológia. Megkérdezte, mit látok az út mellett. Bizonytalan reakcióra („Fű?”) egy egész órán keresztül magyarázta, hányféle növénypopuláció él ott, melyik mikor virágzik, mire használható gyógynövényként stb. (Tegyük hozzá, akkor még nem tudtam, mi az, hogy szangvinikus...)

#### 6. Egy jó képzés értéke gyakran nem pusztán az átadott információban rejlik, hanem abban is, hogy követhető példákat látsz magad előtt, növekszik az **önbecsülésed**, hited a sikerben vagy éppen olyan készségeid, mint a problémamegoldás.

7. A legjobb képzésekhez is „hozzá lehet szokni”: egy idő után hajlamosak lehetünk „immunissá” válni velük kapcsolatban. A hálózati üzletek hőskorában az emberek kalózkazettákat csereberéltek, alig látszó fénymaso-

latokat másoltak tovább, több száz kilométereket utaztak előadásokra – mert ki voltak éhezve a tudásra. Ma, amikor már könnyen elérhető a profi tudás, ez sokak számára természetesnek tűnik. Látunk olyan vezetőket, akik **már nem lelkesednek** a képzésektől, ezért nem is tudják azokat megfelelően propagálni az újak számára. Emiatt törvényszerűen visszaesik mind a csapat tudása, lelkesedése, mind az üzleti eredmény...

#### 8. Mindez kiküszöbölhető, ha arra gondolsz: egy újszülöttnek minden vicc új. Ugyanazzal a **szenvedéllyel** kell előkészíteni, felépíteni, majd lekövetni a képzést, mint amit mi éreztünk anno az első „nagy felismerésnél”!

9. A szenvedély fenntartásában segíts, ha észben tartod: az igazán értékes képzés időben és térben is önmagán messze **túlmutató eredményeket** hoz. Egy-egy vezetői kommunikációs tréning után sokszor hónapokkal később kapunk olyan visszajelzéseket, hogy az illető a párjával, gyermekével is jobban megérti magát. Ráadásul minden új ember a rendezvényen beláthatatlan méretű üzletek csíráját hordozza magában! (Ahogy az egyik kedvenc mondásom tartja: „Egy bolond is meg tudja számolni, hány mag van egy almában, de azt csak a jóisten képes megmondani, hány alma van egy magban...”)

#### 10. Az oktatórendezvény nem „církusz”, bármennyire is tele van tűzdelve viccekkel vagy show-elemek-

kel! Az igazi „attrakció” soha nem a helyszínen történik, hanem utána. A képzés **valódi értékét** természetesen **te adod meg** azzal, hogy mire használsz! (Ez ugyanígy igaz a könyvekre, CD-kre is.)

10+1. Az vagy, amit gondolsz... Ha más értéke nem lenne, a legtöbb képzés már önmagában azért is megéri az árát, mert addig sem negatív gondolatok uralják az elmédet.

Nem véletlen, hogy az ország egyik legismertebb előadója, Tonk Emil is egy teljes CD-t szentel ennek a témának! Az ő szavait idézve: „Akinek a képzés drága, az nem számol a tudatlanság költségeivel!” (Érdeemes meghallgatni: Tudás a siker záloga az FLP-ben is!)

*Nekem a munkám és a hobbi is egyben, hogy vezetőkké interjúkat készítek. Zársóként egy nemrégiben gyűjtött gondolat jut eszembe, amelyet egy sok ezer fős csapat vezetőjétől hallottam: „Ha van titka a sikeremnek, az az lehet, hogy a mai napig rendszeresen a tükörbe nézek, és meg merem fogalmazni a bennem feszülő könyörtelen kérdést: Mi van, ha nem nekem van szükségem jobb csapatra, hanem a csapatnak van szüksége egy képzetlenebb vezetőre...?”*

A szerző okleveles közgazdász, egyetemi oktató, üzleti tréner. Egyik legnépszerűbb önismereti/emberismereti tréninganyagát a **Személyiségkalauz** dolgozza fel.

#### **NYÍRI ZOLTÁN**

*A szerző okleveles közgazdász, egyetemi oktató, üzleti tréner.*

Egyik legnépszerűbb önismereti/emberismereti tréninganyagát a **Személyiségkalauz** dolgozza fel.

www.flpseeu.com

FOREVER 

IMPRESSZUM

**Kiadja:** Forever Living Products Magyarország Kft. • **Szerkesztőség:** FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Fax: (36-1) 312-8455 • **Főszerkesztő:** Dr. Miliesz Sándor • **Szerkesztők:** Kismárton Valéria, Petróczy Zsuzsanna, Pósa Judit, Pósa Kálmán, Miliesz Anna 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, Aničić Žarko – *Szerb:* Tóth-Kása Otília, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana – *Szlóven:* Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana.  
A cikkek tartalmaért a szerzők vállalják a felelősséget! Minden jog fenntartva!

**A**z FLP Magyarország hálózatépítőit nagy kihívás elé állítja a közösen kitűzött célunk: elsőnek lenni a világon. A XXI. században a leghosszabban fenntartható versenyelőny az, ha csapatod gyorsabban tanul versenytársaidnál (*Peter Senge: The Fifth Discipline – Art and Practice of the Learning Organization; dr. Gothárd Cs. saját fordítása*).

Ennek szellemében az FLP Magyarország 2008 szeptemberétől egyedülálló szabad (vonalaktól független) szemináriumsorozatot indít a Sziráki Kastélyszálló zavartalanul nyugalmas, ugyanakkor exkluzív kényelmet nyújtó környezetét kihasználva.

A szervezett és összehangolt képzés az emberekkel való együttműködéshez elengedhetetlen tudás és készségek fejlesztését biztosítja minden résztvevőnek.

### **Az oktatások helyszíne:**

Kastélyhotel Szirák; 3044 Szirák, Petőfi u. 26.

### **Tematikák:**

- 1. Élet a másik emberek között** – az együttműködő partner sajátságainak felismerése és azok eredményesebb befolyásolásának technikái (2 x 6 óra/két nap)
- 2. Konfliktuskezelési stratégiák** – saját konfliktuskezelési stratégiák tudatos felismerése (2 x 7 óra/2 nap)
- 3. Asszertív tárgyalástechnika** – az információ eredményes strukturálása önérvényesítő tárgyalások során (2 x 8 óra/2 nap)
- 4. Előadói készségfejlesztő műhely** – a figyelemfelkeltő, emlékeztető és motiváló bemutatók készségeinek és eszközeinek elsajátítása (2 x 8 óra/2 nap)
- 5. Helyzetorientált vezetéstechnika** – az eredményes vezetői kommunikáció modellje. Az ösztönző hatalom gyakorlása (8 óra/1 nap)
- 6. Csapatépítő műhely** – csak közös projekt résztvevőinek, előzetes felmérés alapján
- 7. Kommunikációs profilműhely** – motiváció, alap- és konfliktuskezelő magatartástípus, az újdonságkezelés tudatos felismerése és megbeszélése közös műhelytevékenységben

### **Jelentkezés**

A szemináriumokat előzetes bejelentkezés alapján, minimális hallgatói létszám (20 fő) mellett tartjuk meg. Érdeklődni és jelentkezni a Sziráki Kastélyszálló recepcióján lehet személyesen, telefonon, faxon vagy e-mailben. A képzés önköltséges. A részvételi díj magában foglalja a tesztek értékelését, egyéni tanácsadást a helyszínen, valamint a nyomtatott jegyzetet is.

### **Találkozunk Szirákon!**

# SZIRÁKI SZABAD SZEMINÁRIUM





# ÉSZETGYÓGYÁSZATI AKADÉMIA



**M**enedzsereink és munkatársaink visszajelzései alapján a sziráki kastélyban beindítjuk a kétéves természetgyógyászati képzést. Igény jelentkezett az iránt, hogy a gyógyulás mechanizmusáról, az emberi test felépítéséről, annak működéséről, a különböző gyógymódokról, valamint az emberi psziché titkaival kapcsolatban többet tudjunk meg.

A Magyar Természetgyógyászok Szövetsége által a sziráki kastélyban működő Természetgyógyászati Akadémia képzése átfogó, komoly oktatási rendszer, széles körű ismeretterjesztést és hivatalos vizsgákhoz szükséges tudást biztosít. A képzésen részt vevők a hálózatépítésben elengedhetetlen tudásra tesznek szert, teljes körű információval bíró szakemberként magabiztosan tudnak választ adni a fogyasztók részéről felmerült kérdésekre.

**Oktatás helyszíne:** Sziráki Kastély, 3044 Szirák, Petőfi u. 26.

**Tantárgyak:** anatómia, élettan, kórélettan, táplálkozás-tan, hatodik érzék-radiesztézia, reiki, dermato-vacuum reflexológia, speciális masszázsek, fitoterápia-aromaterápia, nyom-elemlerápia, apiterápia, extraszensz bioenergetika, reflexológia, klasszikus (svéd) masszázs, yumeiho masszázs, kineziológia, grafo-pszicho-morbo analízis, makrobiotika, manuálterápia, mozgásterápia, aloé-ABC, számmisztika-numerológia, akupresszúra, pszichológia, filozófia, egészségügyi jog és etika.

**Oktatók:** dr. Taraczközi István, Pál Erzsébet, dr. Mótusz János, dr. Gothárd Csaba, Gillich István, dr. Pataki Mária, dr. Kiss-Solingen Attila, Paulics Péter, dr. Révész Edit, Bulláné Fodor Erika, Horváth Katalin, Havasi András, dr. Rideg Sándor, Sági István, Takács Katalin, dr. Mátyás István

**A képzés tartalma:** A Természetgyógyászati Akadémia minden egyes tanfolyam után oklevelet állít ki. A beiratkozott hallgatók számára rendkívüli lehetőséget biztosítunk államilag elismert végzettség megszerzéséhez is. A képzés magában foglalja a vizsgához szükséges egészségügyi modult, természetgyógyászati modult és a különböző szakvizsgákhoz szükséges alaptanfolyamokat.

**Időtartam:** A képzés két évig tart 2008 szeptemberétől. Minden hónapban két nap (a hónap első csütörtöke és pénteke) elfoglaltságot jelent.

**A képzés költségei:** Az akadémia képzése önköltséges, a beiratkozási díj, a részvételi díj és a jegyzetek ára a hallgatót terheli. A képzési díjat nem kell egy összegben befizetni.

További információ: [www.termeszetgyogy.webzona.hu](http://www.termeszetgyogy.webzona.hu) oldalunkon.

Magyar Természetgyógyászok Szövetsége

1023 Budapest, Frankel Leó u. 49. I/3. • Tel: 20/360-9560

e-mail: [tgyszov@mail.datanet.hu](mailto:tgyszov@mail.datanet.hu) • [www.termeszetgyogy.webzona.hu](http://www.termeszetgyogy.webzona.hu)

**OK**

Gyógyszernek  
nem minősülő  
gyógyhatású  
készítmény.  
Hatását  
szakirodalmi  
adatok igazolják.

**Mielőtt elkezdené a gyógyhatású készítmény alkalmazását, olvassa el figyelmesen az alábbi betegtájékoztatót. Ezzel a recept nélkül kapható gyógyhatású szerrel ön enyhe, múlt panaszokat kezelhet orvosi felügyelet nélkül. Az optimális hatás érdekében azonban elengedhetetlen a készítmény körütekintő, előírászerű alkalmazása. Tartsa meg a betegtájékoztatóban leírtakat, mert a benne szereplő információkra a későbbiekben is szüksége lehet.**



# FOREVER GINKGO PLUS®

**Melyek a készítmény hatóanyagai?** 30,33 mg Ginkgo levél száraz kivonat (Ginkgo bilobae folii extr. sicc.), 42,96 mg reishi gombatest száraz kivonat (Ganoderma lucidum micelium et sporae extr. sicc.), 42,96 mg Fo-ti gyökér száraz kivonat (Polygoni multiflori rhizomae extr. sicc.)(2,6:1), 37,66 mg Schisandra-termés, porított (Schisandrae fructus pulvis), 31,09 mg Schisandra-termés natív kivonat (Schisandrae fructus extr. nativ.)(3-3,25:1)/filmtabletta.

**Mit tartalmaz még a készítmény?** Segédanyagok: mikrokristályos cellulóz, kalcium-foszfát, cellulóz, kroszkarmellóznátrium, magnézium-sztearát. Bevonat: sztearinsav.

**Mikor ajánlott a készítmény alkalmazása?** Az elégtelen agyi vérellátás főleg időskori tünetek megelőzésére és kezelésére, elsősorban az emlékező- és a szellemi képesség hanyatlásának javítására.

**Mikor nem szabad a készítményt szedni?** Ne szedje a készítményt, ha ön a ható- vagy segédanyagok bármelyikére allergiás.

**Mit kell tudnia az alkalmazás megkezdése előtt?** Ismernie kell kezelendő problémáinak okát.

**Szedhetik-e gyermekek is a készítményt?** A készítményt gyermekek nem szedhetik.

**Alkalmazható-e a készítmény más gyógyszerekkel együtt?** Ez idáig más gyógyszerekkel való kölcsönhatást nem észleltek. Ha ön gyógyszeres kezelés alatt áll, kérdezze meg orvosát a készítmény alkalmazhatóságáról.

**Alkalmazható-e a készítmény várandósság és szoptatás ideje alatt?** Ezen élethelyzetekben a készítmény nem alkalmazható.

**Hogyan és mikor kell a készítményt bevenni?** A filmtablettát étkezés után, szétrágás nélkül, kevés folyadékkal kell bevenni.

**Mi az ajánlott adag?** Naponta 2x2 tablettát bevétele ajánlott.

**Milyen nem kívánt hatást válthat ki a készítmény?** Szedése során ritkán átmeneti, enyhe gyomorpanaszok, fejfájás vagy allergiás panaszok fordulhatnak elő. Ha bármilyen nem kívánt hatást észlel, hagyja abba a készítmény szedését, és kérje orvosa tanácsát.

**Mire kell még ügyelnie a készítmény szedése során?**

Ha egy hónapig tartó szedés után sem javulnának tünetei, vagy esetleg rosszabbodnának, azonnal orvoshoz kell fordulnia! A készítményt gyermekek elől gondosan el kell zárni!

**Mennyi ideig szedhető a készítmény?** Az ajánlott adagolásban legalább egy hónapig javasolt a készítmény szedése, de három hónapig tartó alkalmazás után orvosi ellenőrzés ajánlott.

**Hogyan kell tárolni a készítményt?** Legfeljebb 25 °C-on.



## **Megnyitó**

Borbáth Mimóza és Varga Róbert  
diamond-sapphire manager – műsorvezetők

## **Köszöntő**

dr. Milesz Sándor ország igazgató

## **Köszöntő**

Lenkey Péter európai operációs igazgató  
angol nyelvű köszöntője

## **Zenés előadás**

### **Orvosi terméktapasztalatok**

dr. Németh Endre senior manager

### **President's Club-terméktapasztalatok**

dr. Samu Terézia soaring manager

## **Zenés előadás**

### **Hálózatot kezdtem építeni**

Bíró Tamás senior manager

### **Biztos lehetőség a kezekben**

Széplaki Ferenc manager

### **Albániában bárki lehet diamond-sapphire**

Vágási Aranka diamond-sapphire manager

### **Én is így kezdtem, mint ti!**

Szabó József sapphire manager

Kellemes időtöltést és  
jó szórakozást kívánunk mindenkinek!  
A műsorváltoztatás jogát fenntartjuk!

# GRAND OPENING

A 2008. szeptember 14., Albánia, Tirana





more aloe!  
DRINK



*Igyon több aloét!*