

XIII. évfolyam 1. szám / 2009. január



FOREVER

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

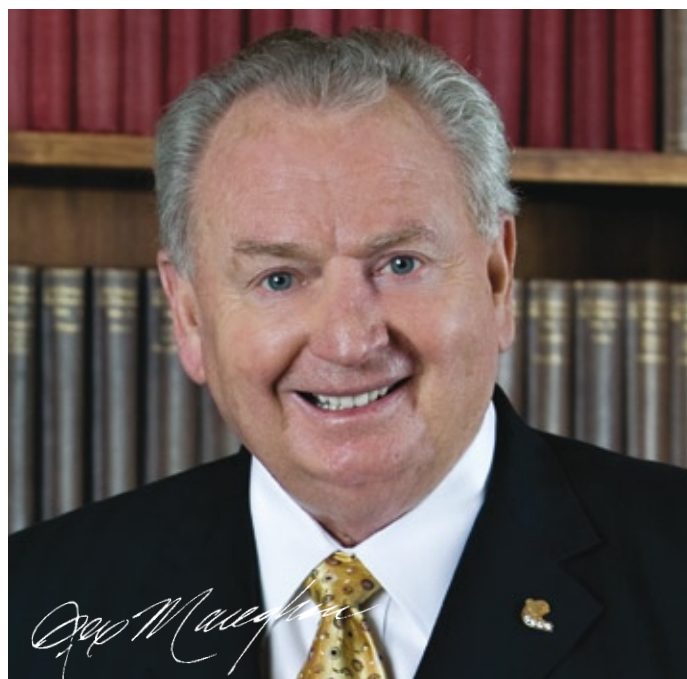


Közel egy éve már, hogy időnként – egyre gyakrabban – fel-felöltött gondolataink között a pillanat, amely immár elkövetkezett. Eltelt egy esztendő, 2008 mára már történelem. Bízom abban, hogy valamennyiünk számára nagyszerű, eredményekkel teli év volt; a Forever életében mindenképp egy jelentőségeltjes esztendőként tartjuk majd számon 2008-at. Mindenekelőtt azonban a legfontosabb: **nagyon boldog új esztendőt kívánok!**

Az elmúlt év világszerte óriási rendezvények időszaka volt. Magyarországon, Budapesten tartottuk az FLP eddigi történelmének legnagyobb Európai Rallyjét. Európa rekordokat döntöget, az egész év fergegesen sikerült az öreg kontinensen. A thaiföldi World Rally szintén olyan volt, mint egy mese; a világ 300 legsikeresebb forgalmazójával tölthettünk együtt néhány napot, megosztva egymással ötleteinket, lelkesedésünket, a Foreverbe vetett hitünket és elkötelezettségünket. Már nagyon várom, hogy az idén áprilisban újra találkozzunk Dél-Afrikában. A Latin-amerikai Rallynek Uruguay adott otthont. Ez a régió az elmúlt évben három számjegyű növekedést produkált, a legkiemelkedőbb teljesítménnyel

színen volt alkalmunk együtt ünnepelni. Hatalmas élmény együtt örülni India és Vietnam kimagasló teljesítményének.

A hasonló rendezvények alkalmával mindig újra és újra megfogalmazzuk magunknak itt, a központi irodában, milyen szerencsések is vagyunk, hogy szerte a világon ilyen kimagasló és nagyszerű munkatársakkal dolgozhatunk együtt. Mindenképp szeretném, ha tudnák, hálásan köszönöm mindazt a munkát, amelyet közös sikereinkért tesznek nap mint nap; önök, az igazi óriások alkotják



ön, a disztribútor a mi nagy vállalkozásunk lelke. Köszönöm, hogy ön is él a lehetőséggel, és megteremti saját vállalkozását, jövőjét, anyagi biztonságát.

Bizonyára sokunkat szíven ütötte az elmúlt hónapokban annak a látványa, mi történhet, ha hagyjuk, hogy sorsunkat mások irányítsák. Tudom, nagyon nehéz időszak ez, hiszen rengeteg ember küzd azért, hogy ne veszítse el otthonát, megtarthassa munkáját. Engem is mélységesen elszomorít, amikor rosszabbra fordul sorsokról értesülök.

ette igen sokan igyekeznek új bevételi források után nézni. Új, alternatív lehetőséget keresnek az emberek, hogy veszélybe került biztonságuk miatt – a mindennapi megélhetésüket biztosító munkahelyük elvesztésének lehetősége mellett – megerősítsék bástyaikat. A bizonytalanságra mi biztonságot és tervezhetőséget kínálunk, amikor a Forever lehetőségét ajánljuk a környezetünkben élőknek. Vállalkozásunk kiépítésével és gyarapításával uralni tudjuk anyagi helyzetünket, így nem a körülményektől függ majd jövőnk biztonsága.

Kívánom, hogy a környező világban tapasztalható nehézségek ellenére maradjunk bizakodók és hálára képesek. Legyünk hálásak szerető családunkért, megértő barátainkért, egészségünkért és a lehetőségért, amelyet kaptunk, hogy szerepünk lehet mások életének jobbra fordulásában. Tekintsünk bátran a jövőbe, hiszen a Forever erős, biztos alapot nyújt, amelyre elkötelezett munkával és segíteni akarással egy szebb életet építhetünk.

Ne féljünk a jövőtől! Várjuk nyitott bizakodással, és merjünk felelősséget vállalni! Kínáljuk a lehetőséget mindenkinek őszintén és segítő szándékkal, így megígérhetem, valóban csodás

Biztonság egy bizonytalan világban

Brazília áll az élen. Az Afrikai Rally és Profit Sharing Kenyában feledhetetlen élmény volt. A növekedés és az eredmények sokunkat igazán lázban tartanak, hiszen különleges élmény látni, hogyan élnek a Forever lehetőségével e gyönyörű kontinens lakói. Nem utolsósorban szót kell ejteni az ázsiai Rallysorozatról, hiszen több hely-

a Forever nagy családját! Köszönöm mindazoknak, akik világszerte irodák százaiban dolgoznak, hogy a disztribútorok munkáját támogatni tudjuk, örülök, hogy kollégák lehetünk! Nagyon sok múlik mindenkin. Köszönöm valamennyi partnerünknek, valamennyi támogatónk a munkát. De legfőképpen önnek köszönöm, hiszen

Az egész világon elhatalmasodó válság ellenére a Forever továbbra is virágzik. Sőt – bár a pontos adatokat még nem láttam – kifejezetten jó évet zárunk. Természetesen nincs olyan vállalkozás, amely függetleníteni tudná magát az általános recessziótól, mégis, a lehetőség még ilyen időkben is adott. A nehézségek köze-

lesz a jövő. Ha majd tizenkét hónap múlva újra találkozunk, örömmel hallgatom majd önt, amint boldogan és büszkén tekint vissza erre a bizonyos elmúlt esztendőre: „Megteremttem a saját biztonságomat.”

Örök tisztelettel:
REX MAUGHAN

Chairman of the Board & CEO

Vízió

Elbúcsúztatunk egy nagyon szép évet, a Forever Living Products magyar és délkelet-európai régiójának legszebb és legeredményesebb évét.

A legtöbbször díjat, elismerést ebben az évben vehette át a vállalatunk, köszönhetően sok százezer vásárlónk, termékforgalmazónk és vezető munkatársunk kimagasló munkájának. Ezen díjak közül a legkedvesebb talán az európai első hely volt számunkra; ez mérföldkő az egész foreveres csapatunk életében.

Aki először találkozik a lehetőséggel, olyan munkatársaink tapasztalatával, eredményeivel szembesülhet, akik már bizonyítottak, akiknek már 1997-ben vagy a 2000-es években voltak céljaik, álmaik, és erőteljesen dolgoztak a megvalósításukon.

Ha valaki 11 év jelenlét után találkozik ezzel a lehetőséggel, az ő számára egyszerűbb a feladat, rengeteg oktatási anyag áll rendelkezésre ennek a szakmának, a multi-level marketingnek a megismeréséhez. Hogy mit is kell tenni? Nagyon egyszerű: meg kell ismerni a termékeinket, használni kell azokat, meg kell ismerni a marketingrendszerünket, alkalmazni kell azt. Jó, hasznos tapasztalatokat kell szerezni, és ha megfelelő előrelátással meg tudjuk tervezni a jövőnket, akkor a siker sem marad el.

Minden évben készítünk gazdasági tervet; 2009-re is készítettünk már, és ezt a tervet jóváhagyták az egyesült államokbeli központunkban, azonban nem csak egy évre készítünk tervet: a mi tervünk egy stabil piacon alapuló gazdálkodás sok-sok vállalkozó részvételével, hogy biztos, stabil és tőkeerős vállalatot irányíthassunk hosszú évtizedeken át; így létrehozhatunk egy olyan országot, amely lehet akár virtuális is, ez a MI ORSZÁGUNK. Ez a mi víziónk.

Ha valaki szeretne ennek a foreveres országnak a polgára lenni, ahol megszűnik az anyagi függőség, a beosztotti viszony, s mindenki az elvégzett munkája után kapja a jövedelmét, akkor várunk a sorainkba.

A gazdasági-pénzügyi válság ellenére a mi országunk gazdasági növekedéssel fog zárni, mert hiszünk benne, mert dolgozunk érte, mert kitartóak és elkötelezettek vagyunk.

Sikerekben gazdag, boldog, békés új esztendőt kívánunk!

Hajrá, FLP Magyarország!



A handwritten signature in black ink, which appears to read "Mihály Pócs".

A DÍJÁTADÓ

A Forever Living Products már 30 éve foglalkozik kiváló minőségű üzlet-építéssel, valamint az egészség- és szépségápolásra szolgáló legjobb, természetes alapú receptek kidolgozásával. Az FLP-termékek minősége és a vállalat kiváló marketingterve óriási szerepet játszott az aloé világszerte terjedésében.

Az FLP-ben már harminc éve óriási hangsúlyt fektetnek a MINŐSÉGRE!

A Trade Leaders Club vezető gazdasági szereplői és a madridi székhelyű Editor Office munkatársai döntése alapján a szerbiai Forever Living Products Kft.-t illeti az idei megtisztelő díj, mert tevékenységével nagymértékben hozzájárult Szerbia magánvállalkozásainak, szolgáltatási minőségének és egész üzleti tevékenységének fejlődéséhez.

Nagy örömet jelentett számunkra, hogy az elismerést együtt vehettük át egész Európa több mint negyven díjazott vállalatának igazgatójával és managerével. Büszkén foglaltuk össze Rex Maughan vízióját az üzlet szabadságáról, amelyet világszerte több mint 130 országban alkalmazunk. Minden jelenlévő leplezetlen elismeréssel szólt a Forever világgazdaságban betöltött helyéről és lehetőségeiről.

Ezután a testület alelnöke, Pardo úr átadta az Új Évezred díjjal (New Millennium Award) járó hivatalos oklevelet, az aranyérmeket és a szobrot.

Az egész eseményt még ünnepélyesebbé tették a Spanyol Királyság gazdasági



és földművelésügyi kamarájának vezetői, a spanyolországi diplomáciai szolgálatok tagjai, valamint Európa és a világ vezető országainak nagykövetségeihez tartozó gazdasági osztályok képviselői.

Véleményünk szerint az FLP Szerbia idei elismerése még jobban megerősíti törekvésünket, hogy üzletünk minőségével a jövőben is elkötelezetten építsük régióinkban sikeres vállalatunk imázsát, mert ezzel saját gazdasági rendszert is építünk.

Óriási hálával tartozunk dr. Milesz Sándor ország igazgatónak a tökéletes vezetésért, valamint a Forever Szerbia összes munkatársának, akik munkájukkal és odaadásukkal hozzájárultak, hogy ez a díj a megérdemelt helyre kerüljön.

Hajrá, Forever!

BRANISLAV RAJIĆ,
a Forever Szerbia területi igazgatója

A 2008. év fináléjához érkezünk. Valójában csak hat hét van hátra 2008 végéig. Ez egy nagyszerű év volt az FLP európai államai számára, és rengeteg dolog van, amiért hálásak lehetünk. Jelentős növekedést értünk el az eladásokban, különösen keleten, és ezek közül az országok közül sok most a Profit Share-en dolgozik. Egészében véve jövedelmezőbbek lettünk, de azt gondolom, hogy még mindig tudunk fejlődni.



Kedves Mindenkiki!

Hihetetlen, hogy egy Success Day mennyire fel tudja tölteni az elemeket, és rájövünk, hogy mitől nagyszerű a FOREVER. Az EU-ban tett hosszú kirándulás végén egy kissé fáradtnak éreztem magam, és már vártam, hogy a saját ágyamban alhassak. Aztán elmentünk a novemberi Success Day-re Budapesten, Magyarországon. Azonnal elfelejtettem, hogy fáradt vagyok, és kaptam egy LŐKÉST! Szomorú voltam, amikor véget ért, mivel végig tudtam volna csinálni még egyet. Az energia, az izgatottság és szeretet, amelyet 4000 nagyszerű forgalmazó sugárzott, ahogyan együtt ünnepelték a másik sikerét, nagyon inspiráló volt.

Hihetetlen számú minősítés, több száz ember minősült Malagára is. (Még nincsenek meg a végleges adatok, de azt már tudom, hogy jelentősen túlszárnyaltuk a tavalyi értéket. Jó volt a promóció – azt hiszem, ez volt eddig a legjobban reklámozott kihívásuk!) Köszönet Sándornak és az egész FLP-családnak a csodálatos élményért.

Bár ez egy nagyszerű nap volt Magyarországon, a legnagyobb élmény mégis másnap reggel, a reptéren ért. Ahogyan áthaladtam a vámvizsgálaton, találkoztam Bereczki Lajossal, aki útlevéllenőrként dolgozik. Először a széles mosolyát láttam meg, amely eltérő volt az átlagos, hasonló munkakörben dolgozóétól. Amikor elvette az útlevelemet, elmondta, hogy ott volt a Success Day-en, a FOREVER az élete, és ezért NAGYON boldog! Meghatódtam, hogy mennyire megváltoztattuk Lajos életét! Talán az gondolja, hogy mi segítettünk neki; igazából az ő mosolya, optimizmusa és elismerése volt HATALMAS inspiráció az én számomra.

Budapestről Szerbiába mentünk. Ahogyan átvezetett az utunk a Dunán, elmelegtem ennek a hatalmas folyónak a lát-

szólagos nyugalmán. Jól tudtam, hogy a csendes felszín alatt egy erőteljes és mély folyam rejtőzik, amely könyörtelenül előretör az útján a tenger felé. A folyó tökéletes példa arra, amit akkor érezhetünk, amikor a szerb forgalmazókkal találkozunk. Erős emberek; annyi mindent kellett leküzdeniük, hogy felépítsék a FOREVER-üzletüket! Utunk során bal kéz felől elhagytunk egy nagy fehér épületet. Az épület csendesen állt, és a háborús sebeit mutatta, elmesélve az ingázóknak és az utazóknak: a béke jobb, mint a háború. Nem gyakran fordul elő, hogy kifogyok a szavakból, de az autóban elolvadt a szívem. Meghatottan gondoltam arra, hogy egy kicsit én is ide kapcsolódom – a FOREVER által – az elkötelezettségnek ezen a szintjén, amit a forgalmazóink mutatnak egész Európában és nem kevésbé Szerbiában. Még amikor a bombák hullottak, és a hidak le voltak zárva vagy rombolva, az FLP-forgalmazók megtalálták az utat a folyón keresztül az éjszakában, hogy eljuttassák a termékeket a hálózatuknak.

Hat hét van hátra, és 2008 már csak múlt idő lesz a FOREVER történelemkönyvében. Jó esztendő volt, de Te talán egy nagyszerű évvé teheted valaki számára, mielőtt lemegy a nap. Ahogyan elköszöntem Lajostól ma reggel, Sándorra gondoltam és a munkatársaira, arra, hogy micsoda változásokat idéznek elő, s mindannyiótokat magam előtt láttam. Ha át kell kelni a folyón éjszaka, nem tudok jobb csapatra gondolni, amellyel sikeres lesz ez az átkelés. Ne vesztegessétek az időt! Legyetek olyanok, mint a folyó – megállíthatatlanul lendítsük előre a FOREVER Európát.

AIDAN O'HARE
Európai Alelnök
2008. november 24.

Havas, fehér volt a szombat reggel, amikor az FLP Szlovénia hetedik születésnapját ünnepelte! És már az elején ünnepélyes volt a hangulat, amikor Tanja Žagar népszerű énekesnő előadásában hallottuk a Csendben rohan az idő című dalt. Hogy mennyire igaza van!



HOGY VÁLJUNK LEGJOBBÁ A FOREVER-ÚTON?



A színpadról **Rinalda Iskra és Ksenja Batista** menedzser, a rendezvény műsorvezetői köszöntöttek bennünket. **Andrej Kepe**, a szlovén területi igazgató ünnepi köszöntőjében emlékeztetett az előző évben elért eredményekre, és üdvözölte a meghívott

vendégeket: **dr. Milesz Sándort** ország igazgatót és feleségét **Milesz-Hock Adrient**, **dr. Slavko Paleksić** boszniai területi igazgatót és feleségét, **Mira Paleksićet**, **dr. Molnár László** horvát területi igazgatót és nejét **dr. Molnár-Stantić Brankát**, valamint a szerbiai, a

boszniai, a horvátországi és a magyarországi President's Club tagjait, akik hosszú utat tettek meg, hogy velünk lehessenek ezen a szép napon, s együtt ünnepelhessük születésnapunkat. Köszönjük, hogy eljöttetek, köszönjük a támogatást, amit tőletek kapunk!

A jókedvből sosem elég, így **Tanja Žagar** legújabb slágerei hallatán a lábunk önkéntelenül is táncra perdült. Persze így is lehet alakot őrizni és még karcsúbbá válni, azonban könnyebb út is létezik. Erről hallottunk **dr. Miran Arbeiter** senior manager, President's Club-tag



kitűnő előadásában. Elmondta, hogyan segítenek termékeink az egészséges táplálkozásban, bemutatta a Forever Lean új terméket és az Aroma Spa új termékcsaládot. Köszönjük dr. Miran Arbeiternek a fáradozását, és még nagyon sok sikert kívánunk neki a Forever útján.

Hogy válhatunk legjobbak a Forever-úton? – erről szólt előadásában **Vágási Aranka** diamond-sapphire manager, President's Club-tag. Bemutatta az FLP által felkínált sikerlehetőségek széles palettáját. Csak meg kell ragadni a lehetőséget, és a siker biztosított. Köszönjük, Aranka!

Persze nem csak a sasok közé vezető munka számít, legalább annyira fontos a barátság is. Ezt bizonyította dalával **Vinko Šimek...** és az egész terem visszhangzott: „Forever Living, a legjobbak, az egész világ ismer minket, aki tagja családjunknak, annak társa a

jókedv.” Vinko egy dalt komponált a születésnapunkra, és mi vele együtt énekeltünk.

Érezték-e már, hogy valamilyen ragtapaszt viselnek? Hogyan kell kezelni ezeket a ragtapaszokat? Erről szólt **Jadranka Kraljić-Pavletić** manager, President's Club-tag energikus





előadása. Jadranka előadásai mindig a meglepetés erejével hatnak, hiszen magával ragadóak és hasznosak. Köszönjük, Jadranka!

A folytatásban a legjobbakat köszöntöttük. Őszintén gratulálunk minden minősültnek, és kívánjuk, hogy a következő rendezvényünkön már a manageri kitűző büszke átvevői legyenek. Átadtuk a **Hódítók Klubjának** szalagjait is, majd dr. Milesz Sándor ország igazgató szólt az egybegyűltekhöz. Röviden ismertette az elért és a várt eredményeket. Szívből köszönjük neki mindazt a támogatást, amelyet tőle kapunk, köszönjük, hogy bízunk bennünk. Ígérjük, nem fog csalódní!

Az ünnephez méltóan **Tanja Žagar** és a **Stiški kvartett** elénekelte a Boldog születésnapot! című dalt, és persze megérkezett a szülinapi torta is. Mégis:





ma nem csak az FLP Szlovénia ünnepelt. Néhány percet szántunk kedves igazgatóinknak, dr. Miliesz Sándornak és Andrej Kepének, akik szintén évfordulót ünnepeltek, Vinko pedig egy személyre szóló dallal kedveskedett nekik, így tolmácsolva végtelen szeretetünket. Az ünnepelteknek őszintén gratulálunk, és még sok-sok boldog évet kívánunk. Ennyi meglepetés után következett egy rövid szünet; kicsit lazítottunk, és készültünk a folytatásra.

A színpadon már felsorakoztak a Stiški kvartett tagjai, és dalaikkal a nyárba röptettek bennünket. Köszönjük a műsort, és sok-sok zenei sikert kívánunk nekik.

A siker eléréséhez lépegetni kell. Az első lépésekről szolt **Jožica Zore** senior manager, President's Club-tag előadása. Szívből kacagva hallgattuk





végig vallomását, néztük a képeket. Jožica, köszönjük az előadást és a szorgalmadat!

A sikerünk és a vállalkozásunk kulcsa a kitűnő termék. A Forever Living számtalan ilyenmel rendelkezik, valójában minden termék kiváló. És ki tudná jobban bemutatni ezeket a termékeket, ha nem éppen **Tomo Brumec** soaring manager, a President's Club tagja? A színpadra szólította az orvosokat és az egészségügyi dolgozókat, hogy a Forever termékeivel kapcsolatos tapasztalataikról és véleményükről kérdezze őket. Rendkívüli volt a lelkesedés. Tomo, köszönjük neked a befektetett munkát, és mint ígérted: legközelebb már sapphire managert köszöntünk személyesen a színpadon.

A program szerint még egy érdekes előadás volt hátra, de még előbb újra **Tanja** lépett a színpadra. Mindig ámulatba ejt bennünket felcsendülő hangja, bámulatos temperamentuma. Tanja, sok-sok sikert kívánunk neked zenei karrieredben; tudjuk, sikerülni fog mindaz, amiről most még csak csendesen álmodozol.

A mélység... mit is takarhat ez a titokzatos előadás-cím? Kíváncsian vártuk, miről fog beszélni **Bíró Tamás** soaring manager. És természetesen, mint mindig, most is a Forever-üzlet mélységeibe vezetett bennünket.

Kitűnő előadás volt, Tomi, neked pedig köszönjük, hogy megosztottad velünk üzletünk apró titkait.

Az idő csendben rohant, a kis sasok már türelmetlenül várták az elismerést. Örömmel adtuk át a sasokat a leendő managereknek, és azt kívántuk nekik, szárnyaljanak minél magasabbra a Forever áramlatain! Szeretnék még egyszer köszönetet mondani mindazoknak az igazgatóknak, előadóknak, a President's Club-tagoknak, **Rinalda Iskra és Ksenja Batista** műsorvezetőnek, és természetesen minden forgalmazónknak, akik hetedik születésnapunk alkalmából osztottak velünk a boldog pillanatokban.

ANDREJ KEPE

szlovén területi igazgató

Válság idején még gyorsabban fejlődik az FLP

Válság idején még gyorsabban fejlődik a Forever Living.
„A Forever Living a jövőbe vetett remény. Szervezetünk a világ egyik legtöbb terméket kínáló, bárkinek pénzügyi sikert nyújtani tudó vállalkozása. Segíteni – ez az egyik legnagyobb haszonnal járó tevékenységünk.”
Ezekkel a szavakkal indította útjára a Forever Living Products Magyarország Kft-t Rex Maughan, a társaság elnöke 1997. június elején. Az arizonai világcégről, az aloe vera-termékek alkalmazási területeiről, népszerűségéről, életminőségre gyakorolt hatásukról beszélgettünk dr. Milesz Sándor ügyvezető igazgatóval.

– A Forever Living Japántól Görögorszáig, Spanyolországtól az Egyesült Királysáig mindenütt jelen van. Mit kell tudni az amerikai világcégről?

– **Néhány lelkes vállalkozó Rex Maughan elnökkel közösen 30 éve, 1978. május 13-án Arizonában hozta létre a társaságot. Tevékenységünk az aloe vera-termékek forgalmazásán alapszik szerte a világon. 1978 óta rengeteget fejlődött a cég. Eleinte három terméket kínáltunk, most közel kétszáz van forgalomban.**

– Honnan kapta a nevét a vállalat?

– **A Forever Living elnevezést a cég elnöke adta; az akarta,**

hogy a vállalat már nevében is az örök életet hirdesse. Maga az aloe vera növény régóta ismert: Kleopátra, Nagy Sándor, Napóleon is alkalmazta. Birtokomban van egy 1889-ből származó levél, amelyben Bercsényi gróf a gyógyulásáról számol be, amelyet az Aloe verának köszönhetett.

– Mi a különlegesség az aloe verában?

– **Speciális összetétele. Körülbelül 240-féle anyagot izoláltak már belőle. A növény úgy fejt ki hatását, hogy a benne foglalt poliszacharidok, ásványi anyagok és sok más, élettani-
lag fontos anyag felszívódik**

a szervezetbe. Az már csak részletkérdés, hogy például rostos ivólé formájában kínáljuk a fogyasztóknak ezt az anyagot vagy kozmetikai, higiéniai termékként.

– Mennyire népszerűek itthon az aloe vera-termékek?

– **Nagyon kedveltek, amit az is bizonyít, hogy a Forever Living vállalatok közül Európában az értékesítésben első helyen állunk. Havi nettó bevételünk mintegy 2 milliárd forint.**

– Melyik aloe vera-termék a legnépszerűbb itthon?

– **A legkeresettebb termék itthon – és azt hiszem, szinté az egész világon – cégünk**

legelső terméke, amely a mai napig, harminc éven keresztül megőrizte piacvezető helyét: az aloe vera natúr gél. Én magam tizenegyedik éve vagyok már fogyasztója, és azóta nem voltam beteg. Az aloe vera-termékek ugyan nem gyógyszerek, hanem egyszerű étrend-kiegészítők vagy kozmetikumok, azonban tartós fogyasztásuk sokat segít abban, hogy megőrizzük az egészségünket.

– Ön Kelet-Közép-Európában is szervezi a Forever Living tevékenységét. Hol volt legutóbb?

– **Nemrégiben Albániából jöttem haza, ahol meg-**

nyitottuk új központunkat. A Forever gyakorlatilag az egész világon terjeszkedik. Most stratégiai az afrikai országok meghódítása a legfontosabb, de az ázsiai területek felé is nyitunk. Európában Albánia volt az egyik utolsó fehér folt, amely közvetlenül a magyarországi központ irányítása alá került. Nyolc ország tartozik hozzánk.

– Az értékesítés hogyan történik?

– Az értékesítés klubrendszerben valósul meg. Ezen belül mindenki saját klubkár-

tyával rendelkezik, mindenki saját magának vásárol. Direkt értékesítés nem folyik, nem lehet az anyacégtől vásárolni és a terméket továbbértékesíteni. Ezt tiltja az üzletpolitikánk. Vevőink vásárlói kártyával befáradhatnak a Forever magyarországi értékesítési központjaiba, vagy telefonos telecenter segítségével juthatnak hozzá termékeinkhez. A klubrendszerbe ingyenes a belépés.

– A világot most válság rázza meg. Önök mivel számolnak 2009-es üzleti tervezésnél?

– A multilevel rendszerben dolgozó vállalatok forgalma sok esetben nemhogy csökken a gazdasági válságok, visszaesések idején, hanem nekilendül. Ennek egyrészt az lehet az oka, hogy a vásárlóerő csökken, ami a direkt értékesítésben megszerezhető, olcsóbb termékek vásárlására készíti a fogyasztókat. Másrészt miközben a gazdaság többi ágában csökken a munkahelyek száma, mi nagyon sok munkalehetőséget adunk, felszívjuk a munkakerőt. Ezért a mi vállalatunk

erősen bővül azokban az időszakokban is, amikor csökken a gazdasági növekedés.

– Tehát önök 2009-ben sem csökkentik az értékesítést.

– A jövő évre a korábban tervezettnek megfelelő, 6 százalékos növekedést várunk. 2008-ban valószínűleg 7-8 százalékkal bővül a tevékenységünk.

Gazdasági Stratégiai
Tanácsadás, Kereskedelem
A Népszava melléklete
2008. november 21.



Dr. Miliesz Sándor (50 éves) 1983-ban szerezte meg diplomáját a debreceni Kosuth Lajos Tudományegyetem vegyész szakán. Ezt követően az egyetem szerzetlen és analitikai tanszékének, illetve izotóplaboratóriumának kutatója volt. 1986-tól MTA-ösztöndíjjal a Dubnai Egyesített Atomkutató Intézet nemzetközi

rákkutató csoportjában dolgozott. 1990-ben visszatért a debreceni egyetemre, illetve ezzel párhuzamosan saját vállalkozásban gyógynövényalapú készítmények gyártásába kezdett. Több ilyen témájú szabadalmat jelentett be. 1997-től a Forever Living Products Magyarország Kft. ügyvezetője.

Berkics Miklós

Nélkülözhetetlen lépések



Sorozatunk célja bemutatni azokat a segédanyagokat, eszközöket, amelyek felbecsülhetetlen értékű támogatást, segítséget jelentenek nap mint nap, amint egyre nagyobb rutinnal, egyre erősödő önbizalommal építjük vállalkozásunkat. Fontos, hogy eszközeinket megismerve igazán hatékonyan alkalmazzhassuk azokat, így hozzuk ki minden segédanyagból a legtöbbet.

Vajon mi lehet az oka, hogy sokszor aggodalommal, gátlással, sőt félelemmel telve fogunk hozzá az egyik nélkülözhetetlen lépéshez, a meghíváshoz?

Mi is valójában a meghívás célja?

Milyen a jó meghívás?

Hogyan hívjunk meg?

Ilyen és ehhez hasonló kérdésekkel találjuk szemben magunkat, amikor nekiveselkedünk a feladatnak, hogy a zseniálisan összeállított mondandók számára megtaláljuk a nyitott érdeklődőket.

Berkics Miklós saját élményeit, tapasztalatait, másfél évtized felhalmozott és rendszerezett tudását adja át lenyűgöző stílussal és hangulatban, hogy privát élményeiből valamennyien okulhassunk.

Részletesen beavat a levélben, személyesen és telefonon történő meghívás rejtelmeibe, minden lehetséges hibára felhívja a figyelmet, kiemeli, mikor mire érdemes külön figyelmet fordítani. Saját életéből hozott példákkal erősíti meg, miért fontos odafigyelni a mindennapi viselkedés különféle elemeire, a barátságosságra, vidámságra, nyitottságra; ezek a tulajdonságok természetesen a meghívás mint munkafázis hatékonyságát is jelentősen befolyásolják!

A hozzáállásbeli változtatások mellett egészen konkrétan segít Miki azokban az alapvető kérdésekben is, amelyek természetesen felmerülnek: Jó, jó, de mégis mit mondjak? Hogy mondjam?

Nem kell meglepődni az előadói öszinteségen, bár első hallásra furcsa lehet az a nyíltság, ahogy az előadó bevallja, számára is komoly feladat a meghívás. Ez nem egy delegálható dolog, ezt mindenkinek magának kell elvégeznie.

Konkrét tanácsokkal segít, milyen alkalmakra hívjuk meg ismerőseinket, mi a különbség meghívás és meghívás között, amikor termékbemutatóra, üzleti prezentációra készülünk, vagy akár szépségpartira, fogyibulira vagy egy cellulitkezelésre invitáljuk meg jelöltjeinket.

Külön fejezetet kapott a CD-n az a bizonyos kétkörös meghívás, amely a rég

nem látott ismerősökkel segít újra felvenni a kapcsolatot. Talán mondani sem kell, az őszinte érdeklődés, a belülről fakadó, valódi odafigyelés és segíteni akarás fogja az üzleti eredményeket is megsokszorozni, emberi kapcsolataink pedig – mintegy mellékhatásként – látványos fejlődésen mennek majd keresztül.

További fontos kérdés a hogyan tovább. Hogyan reagálunk a meghívásunkat elfogadó visszajelzésekre, illetve azokra, akiknek – ez elkerülhetetlen – éppen „közbejött valami”? Mi a teendő a legkülönbefőbb esetekben, hogyan érhetjük el, hogy barátsággal, szíves érdeklődéssel egy következő alkalommal a meghívásunkat korábban elutasító jelöltet is a vendég között üdvözölhessük?

Hangsúlyos szerepet kap a hangyagon a helyszínek kiválasztásának kérdése. Berkics Miki jól érthetően elmagyarázza, a tájékoztatón elhangzott konkrét dolgokon kívül melyek azok az egyéb tényezők, amelyekről benyomást kap a vendégünk, tehát miért fontos, hogy vállalkozásunk minden arcát megmutassuk. Fontos, hogy egyértelmű legyen, ez nem egy „belvárosi kávézó üzletecske”, illetve nem egy „nappaliskonyhás beszélgetőkör”. Kell, hogy minden érdeklődő lássa a valódi nagy képet, ahol minden részlet a helyére kerülhet, minden kérdésre választ kaphat.

A CD-n hallhatunk még a gyakorlat, a rutin fontosságáról. Ugye, mennyivel könnyebb – főleg eleinte – egymástól tanulva, közösen, akár csoportosan végezni a meghívásokat?! Eljátszhatjuk a beszélgetéseket, jó, ha előre megírjuk a szövegeket, gyakoroljuk a különböző kérdésekre, felvetésekre adott reakciókat.

Megtudhatjuk, a természetes spontaneitás mellett miért fontos, hogy valóban készüljünk fel a meghívásra. Tisztában kell lenni azokkal a „nyomógombokkal”, amelyek igazán okot adnak majd a jelöltnek, hogy meghívásunkra igent mondjon. Saját céljainkkal mindenképp legyünk tisztában, mielőtt bármibe fognánk; Miki szavaival élve „hozzuk magunkat zónába”,

akár váratlan helyzetekben is sugározni fogjuk az erőt, magabiztosságot. Fontos, hogy lelkileg is stabilan, önbizalommal telve emeljük fel a telefont, így a vonal túlsó végén is érzik majd a segíteni akarást és a segíteni tudást! A lelki egyensúly, jókedv, vidám hang mellett fizikailag is legyünk rendben! Ha ápoltan, a bőrünkben jól érezve magunkat, szépen öltözve telefonálunk – ki tudja, hogyan –, megérzik, átmegy a telefonon: érdemes velünk együttműködni. Ehhez természetesen fontos, hogy ne nyüzsgő gyorsbűfében, zajos mozgólépcsőn, egyéb lehetetlen helyeken telefonáljunk, mindenképp biztosítsunk nyugodt környezetet.

Nem kevésbé fontos az időzítés kérdése sem. Tudnunk kell, melyek azok az időpontok, amelyek nagyobb eséllyel lesznek alkalmasak egy rövid telefonbeszélgetésre, hiszen vannak általánosan elfogadott jó időszakok, amikor nagyobb esélyünk van a nyitottságra a telefonvonal túloldalán.

Berkics Miklós segít helyre tenni az alapvető emberi tulajdonságokat, amelyeknek munkánk során is nagy hasznát vesszük. Alázatra, kifinomult modorra tanít, segít meglátni a barátságosság, nyitottság fontosságát. Sokat tanulhatunk tőle, hogyan érhetjük el, hogy jó emberi kapcsolataink legyenek, az emberek szeressenek, akarjanak velünk lenni. Ha ez üzleti előmenetelünknek is látványos szolgálatára lesz, többszörös az öröm. Ezért fontos gondoskodnunk arról, hogy csapatunkban is mindenki tanulja meg használni, illetve a többi csapattagot is legyenek képesek megtanítani a hanganyagok megfelelő használatára.

Talán sokan egyetértenek velem abban, hogy Berkics Miklós Meghívás CD-jét meghallgatva kiderül, minden összefügg mindennel, érdemes a lehető legtöbb területen jobbá válnunk, a meghívás pedig – különösen egy „jobbá vált ember” számára – nem is olyan nagy ördöngösség.





Neked van sikertörténeted?

...mert nekem van!

Mi az, hogy sikertörténet?

Három évvel ezelőtt megkeresett az én drága barát-nőm, **Sebők Noémi**, és **Császár Ibolyával** közösen elmesélték az FLP kínálta le-

hetőségeket. Akkoriban egy munkahelyi válság kellős közepén voltam, két főnököm háromfelé rángatott. Két hét múlva volt egy touchom, és fél év múlva supervisor lettem. Az indulástól számított két

éven belül assistant manager, és most, három év után pedig manager lettem.

Nem hiszem, hogy ezek a számok nektek fontosak lehetnek. Higgyétek el, nektek is vannak számaitek, és lesznek is.

Az én sikertörténetem a saját emberi fejlődésem.

Pontosan az, hogy honnan indultam és hová jutottam ezen az úton. Ahogy Carrie Bradshaw is mondja: „**Bizony van úgy, hogy nem a megál-**

„AZ ÉLET EGY RAJZ, AMELYHEZ NINCS RADÍRGUMI!”

ló a lényeg, hanem maga az utazás!”

Magamról annyit, hogy befelé forduló, sokszor szótlanok és túl komolyan tűnő ember voltam, aki nehezen nyitott az emberek felé. Civil foglalkozásomban mérnök-ként dolgoztam úgy, hogy a napi nyolcórás munkaidő alatt nem nagyon szóltam senkihez. Én nem voltam **OLYAN** () ember, aki például beszél és megpróbál beszélgetni. Magánéletemben sem én kezdeményeztem a beszélgetés fonalát felvenni, inkább a válaszoló oldalán álltam. Tudjátok, ez az üzlet a kapcsolatokra, azok építésére és fenntartására épül! Ebből a megfontolásból először a barátaimnak kezdem megmutatni a lehetőséget mind termék-, mind üzleti szempontból. Velük mindig is jól éreztem magam, számomra az egyik legfontosabb emberi érték a barátság érzése. Nem fogadtam el azt a gondolatot, hogy a barátokkal nehéz lesz!

Első munkatársamat már hatéves korom óta ismerem, őrsvezető volt az általános iskolában. Ő már akkor is ellátott hasznos információkkal, tanácsokkal arról, hogy a világ hogyan is működik. Ő **Pataki Mónika!**

Második munkatársam is baráti kapcsolataimból származik, de akkor két éve már mosolyszünet volt közöttünk. Le kellett győznöm a korlátot, amely a fejemben volt. Két hónapig nézegettem a nevét a névlistámon, és gyűjtöttem a bátorságot, hogy legyen kellő erőm felhívni! Tudjátok mi történt? Elsőre igent mondott, és diákként touch-csal indult. Ő **Nagy Gabriella!**

Ez után már sokkal könnyebben tudtam nyitni, átléptem a komfortzónámon, elfogadóbb lettem, kezdtem észrevenni, hogy a világ nem Hódmezővásárhely városjelző táblájáig tart.

Egy régi ismerősöm felesége anyagi pluszforrások után kutatót, és érdeklődött a cég üzleti lehetősége iránt. Ő **Csákiné Monoki Mariann**. Az asszisztent supervisor szintje után csapatunk kis poétával bővült, aki új szint és remekbe szabott verseket hozott az életünkbe. Ő **Nagy Viktória**, akiről tudom, hogy hamarosan dr. lesz!

A kórusba, ahol akkor énekeltem, új altos érkezett, és pont mellém ült le. Ismertem már névről, hiszen az öcsém osztálytársa volt. A tizedik születésnap Success Day után ezt kérdezte: Mikor kezdjük a munkát? A rendezvényen tapasztaltak indították el az üzletben. Ő **Hack Anikó!**

Innentől kezdve még háttározottabb lettem; elhittem, hogy én is fontos vagyok magamnak és a csapatomnak, én is vagyok valaki.

A várva várt mentőmellény is megérkezett. A helye Lakitelek, az eszköz pedig **Berkics Miki** 6 pontos ajándéka, a „Titok” volt. A film megnézése után pont egy hónappal egy 17 éves magánéleti problémát zártam le, és rá három hónapra elértük az assistant manageri szintet. A változtatás, amely akkor fájt és nehéznek tűnt, megtestesült egy igen komoly eredményben. Le kellett tennem a múltat, hogy lehetőséget adjak a jövőnek. Neked is le kell tenned a mázszászsákot a hátadról, hogy a hegyet, amely a sikerhez visz, meg tudd mászni! A hátizsákodba csak azokat az eszközöket tedd, amelyek lépésről lépésre előrevisznek. A többire nincs szükség! Dobd ki! Fáj? Nehéz? Igen! De hidd el, ennek az ára a siker, és megéri!

A botladozásaimkor mindig mellettem állt egy ember, aki vigyázott rám, ellátott intó szavaival, hogy a legjobbat hozzam ki abból a helyzetből, amelyben voltam. A munkánk során ismertem meg őt. Nem tudta, ki vagyok, és honnan jöt-

tem. Egyszerűen „csak” segített. Odaállt, beleállt, és ha kellett, kiállt mellettem. Sokszor hallottam azt az üzletépítés elején, hogy új barátaim lesznek majd. Nem értettem, hogyan lehetséges ez, mert nekem sok jó és igazi barátom van az FLP-s életemet megelőző időszakból is. De igaz volt ez is, mint annyi más. Kaptam egy új, igaz barátot. Ő **Piri Ánkica!**

A manageri szint véghajrájában feléledt az egyik törzsvásárlóm – aki mellesleg korábban főnököm volt –, és elkezdtünk együtt dolgozni. Ő **Bogyó Lászlóné Ica**.

A legjobb és a legnehezebb pillanatokban felső vezetőim, **Haim Józsi és Mariann** odaálltak mellém vezetői tapasztalatukkal!

A **testvérvonalak** pedig árasztották felém a jókívánságokat, hogy megérdemlem, és meg tudom csinálni!

Szeptember 22-én, útban Szegedről hazafelé, elszállt a fékem, és belerohantam egy álló autóba. Mindkét gépkocsi csúnyán összetört. Még volt egy hetem a hónapból, és kb. 30 pont hiányzott a szinthez. Csak erre tudtam koncentrálni, és azonnal elkezdtem szervezni a „pótautót”. Köszönöm neked, **Ánki és Gabi**, hogy akkor azonnal ott voltatok! Köszönöm, **Anyu**, hogy volt kölcsönautóm!

Nem tartom magamat semmiben sem tehetséges embernek. Soha nem voltam kitűnő tanuló vagy az évfolyam szépe. De három dolgot magaménak tudhatok; azt a hármat, amely fontosabb a tehetségnél, a szépségnél. Ezek kellenek szerintem ahhoz, hogy a sikert elérjük: **a szándék, a szorgalom és a kitartás**. Nekem mindhárom megvolt! Ma már tudom és megértettem, hogy fontos vagyok! **Magamnak is fontos lettem**. Ebben a munkában egyféle állás létezik: **a jó hozzáállás!** A változás állandósága állandóvá teszi, hogy fejlődjunk,

előrehaladjunk. Nem féltém a változásoktól, hiszen akkor haladunk előre, ha átlépünk a félelmeinken. Köszönöm mindenkinek, aki részese volt ennek a fejlődési szakasznak!

Köszönöm neked, **Noémi**, hogy felírtál, felhívtál, kitarítottál mellettem, és hogy az első perctől kezdve bíztál bennem, hogy képes vagyok rá!

Köszönöm neked, **Móni, Gabi, Anikó, Mariann, Viki, Ica**, hogy a hívó szavamnak bizalmat adtatok, és előbb hittétek, mint azt láttátok! Büszke vagyok rátok!

Köszönöm, **Ibolya**, hogy a kezdő lépéseket olyan biztosan megtanítottad, mert jó alapokra lehet csak szép házat építeni!

Köszönöm, **Ánki**, hogy a bizalmadat élvezhettem, hogy a legnehezebb pillanatokban mellettem álltál, és elhitetted velem, hogy képes vagyok rá! Köszönöm, hogy mindig őszinte voltál, még ha tudtad, fájni is fog. Büszke vagyok, hogy a barátod lehetek!

Köszönöm nektek, **Haim Józsi és Mariann**, hogy ennek a nagy csapatnak a része lehetek!

Köszönöm a testvérvonalaknak, hogy a legjobb pillanatokban kaptam tőlük a biztatást!

Köszönöm, **Berkics Miki**, hogy adod nekünk Lakitelket, a CD-keket, amellyel a sikerhez vezető téglákat teszed a cipőnk alá, hogy könnyebb legyen a lépés!

S végül, de nem utolsósorban köszönöm a **Családomnak, a Nagymamámnak és Édesanyámnak**, akik a legnagyobb támogatóim minden lépésemben! Nekem van a legnagyobb szerencsém, mert rájöttek arra, hogy ha engem hagynak boldogulni, akkor boldognak látnak, és ezzel ők is boldogok!

Szeretnék az utadra engedni a fenti idézettel, amelyet ha szem előtt tartasz, mindent meg fogsz érteni.



KIS-JAKAB EDINA
manager

Mindannyiunk számára a Forever ÉLETSTÍLUS

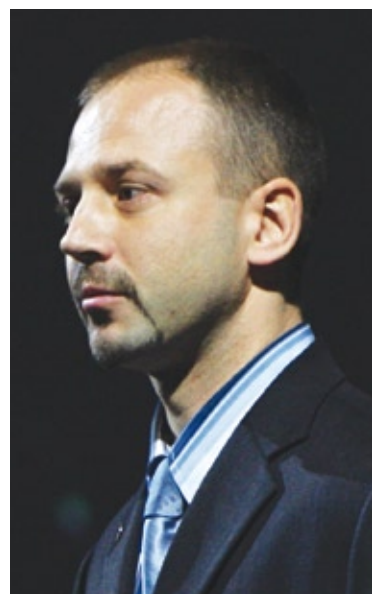


Az évfordulók mindig emlékeket ébresztenek bennünk, és arra ösztönöznek, hogy büszkén gondoljunk elért eredményeinkre.

A Forever varázsa pontosan ebben rejlik, mert az idő – múlása ellenére – folyamatosan új és nagyobb sikereket, valamint elégedett munkatársakat biztosít.

A belgrádi születésnap Success Day házigazdája **Marija** és **Boško Buruš** sapphire manager, President's Club tagok munkatársunk volt. Marija és Boško megérdemelten kapták ezt a feladatot, mert rendezvényeink műsorvezetése csak a legkiválóbb munkatársainkat illeti meg. Ezzel összhangban van az a tény is, hogy óriási FLP-csapatuk egysége, hatékonysága és fejlődőképessége a legkiválóbbak közé emeli őket vállalatunknál. Köszönjük kiváló műsorvezetésüket, és reméljük, hogy még hosszú évekig csodálhatjuk sikeres munkájukat.

Branislav Rajić, az FLP Szerbia területi igazgatója rövid összefoglalóban és már történelemnek számító képekben mutatta be az FLP krónikáját. A vállalatnál töltött éveink fényes jövőt ígérnek, mert még csak most kezdjük igazán leszüretelni sikeres munkánk gyümölcsét. Rajić területi igazgató úr kiemelte, hogy a Forever-rendszerben végzett szorgalmas munka – amelynek során az elégedett fogyasztókból kiváló munkatársak válnak – csak a legragyogóbb eredményhez vezethet. Gratulálunk a szerbiai Forever születésnapja alkalmából!





Köszöntöttük a szomszédos országok területi igazgatóit, a magyarországi irodák igazgatóit, a délkelet-európai régió területi igazgatóit és legkedvesebb vendégünket, ország igazgatónkát, **dr. Miliesz Sándort**. A Forever mindannyiunk számára életstílussá vált, egyaránt áldásos számunkra és a környezetünkben élő emberek számára, mert javítja életminőségünket. Használjuk ki az elénk táruló lehetőséget, változtassuk meg a mindennapjainkat, mert senki sem fogja helyettünk életünk kormánykerékét irányítani!

A szerbiai forgalmazók nagyon kedvelik az ösztönző-

programokat, és minden évben számos munkatársunk teljesíti az Európai Rally minősülési szint feltételeit, mert ott egész Európa legsikeresebb munkatársaival oszthatják meg munka- és hálózatépítő tapasztalataikat. 2009-ben a spanyolországi Málaga több mint háromszáz szerbiai munkatársat lát vendégül. Mivel közismert a spanyol vendégszeretet, biztosak vagyunk benne, hogy munkatársaink feledhetetlen élményekkel gazdagodnak.

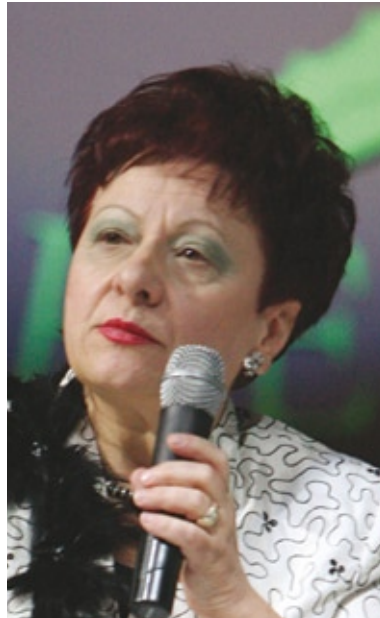
Az egészséges táplálkozás segítségével számos egészségi gond enyhíthető és nagymértékben meggátolható.

Leghatékonyabban a megelőző intézkedéssel óvhatjuk az egészségünket, mert így elejét vehetjük a szövődményekhez vezető folyamatoknak. A „modern” életmód és a helytelen táplálkozás jelentősen károsítja életünk táplálkozással kapcsolatos lehetőségeit. **Dr. Dušana Tumbas** senior manager munkatársunktól hasznos és részletes használati utasítást kaptunk az étrend-kiegészítőkről.

A birtokunkban lévő tudás tapasztalattá válik, s irányadóként szolgál azok számára, akik segítségre vagy tanácsra vágyanak. A kiváló minőségű FLP-termékek hosszan tartó használata

eddig sok gondra jelentett megoldást, és ezzel méltó helyet vívott ki a mindennapos fogyasztásban és az orvosi gyakorlatban egyaránt. Köszönjük **dr. Marija Ratković** sapphire manager munkatársunk közreműködését, amellyel kiválóan segítette a termékfogyasztással szerzett tapasztalatokkal foglalkozó műsor rész vezetését.

A supervisorri és assistant manageri minősülési szint csak egy állomás a biztos üzlet felé vezető úton, amelyen a manageri kítűző fénye ragyog. Gratulálunk újonnan minősült munkatársainknak, és még sok sikert kívánunk munkájukhoz!







Momčilo Bajaga Bajagić a régi Jugoszlávia egyik legkedveltebb előadóművésze és egyben vállalatunk igaz barátja. Munkatársaink utazása során, amikor büszkén képviselik Szerbiát és az FLP-t, kivétel nélkül mindig felcsendülnek Bajaga dalai. Köszönjük, hogy fellépésével még ünnepélyesebbé tette születésnapunk rendezvényünket.

A segítségünkre várók névsora ösztönző hatású, mert célunk, hogy mindenki számára jobb életet biztosítsunk. Az FLP-ben az első lépéseket mindig tapasztalt szponzorral tesszük meg, aki ügyes irányítással építi az FLP-ben pályafutásunkat. Amikor munkatársaink megértik, hogy saját érdekükben vesznek részt a termékbemutatón, kezdődhet

a sikeres üzletépítés – mondta **Mirjana Mičić** senior manager munkatársunk, a President's Club tagja.

Mikor dicsért meg valakit előző munkahelyén a főnöke? Szinte már nem is emlékszünk, főleg most, a gazdasági válság idején. Még többet kell beszélnünk vállalatunk legsikeresebb termékéről, a marketingtervről! Abban a pillanatban, amikor

saját magunknak és másnak minden szégyenkezés nélkül bevalljuk, hogy ebből a munkából élünk, életünk új fejezete kezdődik – üzenté előadásában **Milanka Milovanović** senior manager munkatársunk.

A világ leggazdagabb emberei üzlethálózatot építenek, míg a többiek hagyományos munkát keresnek. A tájékoztatás a 21. század legnagyobb





üzlete lett, ezért nagyon fontos, hogy magunknak, nem pedig másoknak dolgozzunk. Attól függetlenül, hogy milyen munkahelyen dolgoztok, biztos vagyok abban, hogy többen érdemeltek! Csodálatos érzés, amikor elismernek és tisztelnek bennünket – ami elmaradhatatlan az FLP vállalatban. Köszönjük **Dragana** és **Miloš Janović** soaring manager, President's Club tagok kitűnő előadását, a számos hasznos tanácsot és ajánlást.

A Forever-üzlet három legfontosabb tényezője: a vállalat, a szponzorral történő együtt-

működés, a harmadikat pedig ti, vállalatunk munkatársai képezték, akik nélkül az első kettőnek nincs értelme. Vállalatunk három évtizedes sikeres jelenléte a világpiacra meggyőző érv a bizalom elnyerésére. Az FLP marketingtervének egyszerűsége és hatékonysága a lehetőség óriás tárházát és számos kedvezményt nyújt. A vállalatunknál végzett szorgalmas munka sokszorosan kifizetődik – hangzott el **Irena** és **Goran Dragojević** sapphire manager, President's Club tagok előadásában.

Hogy találhatunk új munkatársakat? Nagyon egyszerűen,

de tegyék fel magatoknak a következő kérdést: „Miért vagyok én az FLP-ben, és milyen életcélokat tűztem magam elé?” A válaszokkal együtt szélesedik a látókörötök is. Céljaink nagy mozgatóerőt képeznek. Amikor ráébredtek a célokra, már könnyen eléritek megvalósításukat. Csak beszéljete az FLP-ről, használjátok ki vállalatunk lehetőségeit, üzletünk egyszerűségét, és az eredmény nem maradhat el. Megdöntetlen érvünk van arra, hogy ebben higgyünk, mert régióink valódi drágaköveitől, **Veronika** és **Stevan Lomjanski**

diamond manager, President's Club tag munkatársainktól hallottuk.

A színpadot teljesen megtöltötték új assistant supervisor munkatársaink, akiknek gratuláltunk a kiváló kezdethez, mert ezzel a minősülési szinttel lefektették sikeres vállalkozásuk alapjait.

A következő Success Day-t Belgrádban rendezzük 2009. január 24-én. Az FLP Szerbia nevében mindenkinek boldog karácsonyt és sikeres új évet kívánunk!

Gratulálok neked, aki most elérted a supervisorit. Sok minden új számodra, talán furcsán érzed magad, nem szoktad meg, hogy téged ünnepelnek, és örülnek a sikerednek.

Igen, siker ez a szint, az első lépcsőfok, igazi megmérettetés. Eddig nagyrészt szponzori segítséggel valósult meg. Megnyugtattalak, ezután sem lesz másképp, viszont javaslok neked, hogy igyekezz a részfeladatokból minél többet átvenni. Továbbra is ez a munka, ha az alapmunkát folyamatosan, rendszeresen elvégzed (célfüzet, névlista, meghívás, bemutató, visszakeresés, elindítás, tervezés). Úgy tudsz a következő, az assistant manageri, azaz 75 pontos szintre lépni, ha két munkatársadnak segítesz elérni a supervisorit. A következő, manageri szintre úgy tudsz lépni, ha a supervisor munkatársadnak segítesz két munkatársukkal a supervisorit szintre lépni, így ő assistant manager lesz, és így tovább. Mindig ez a feladat, hozzásegíteni az új munkatársakat, hogy elérjék a supervisorit szintet, mert ezekből a szintekből épül fel egy igazgatói csapat. Építőkövei lesznek az üzletednek. Folyamatosan segítesz másokat, hogy ők is elérjék céljaikat, tehát szponzorálni. Úgy gondolom, a sikeres szponzorálás érdekében jó, ha tudod, ki vagy, és mit akarsz az életben elérni! Milyen embernek tartod magad? Rendelkezel-e kellő önismerettel? Milyen személyiség típusba sorolod magad? Ezeknek az ismereteknek az elsajátítására ajánlom a Személyiségkalauz című könyvet. Az, hogy milyen személyiség valaki, lehet veleszületett, és lehet a környezet hatása (gyermekkor, fájdalmak, lelki problémák stb.). Ezek az ismeretek segítenek neked abban, hogy saját magad szobrása lehess, és folyamatosan változz. Azokat a jó tulajdonságaidat erősítsd, amelyek előrevisznak, a kevésbé jókat változtasd meg. A munkatársaidal és egyáltalán az emberi kapcsolataidban jó, ha felismered a személyiség típusot. Ne kategorizálj senkit, találd meg hozzá a megfelelő kulcsot, és igyekezz egy hullámhosszra kerülni vele. Láttam már dühöngő, ideges embert, akit halk,

A szponzorálás alapelvei

supervisorit szint után is

nyugodt beszéddel hamar meg lehetett nyugtatni. Feszült, aggódo embereket is fel tudsz vidítani. Az élet legizgalmasabb célja, hogy kihívás elé állítsd; legyél több, mint amit eddig hittél magadról. Erősítsd az önbizalmadat, hiszen a lehetőséged megvan rá. Győzd le a félelmeidet cselekvéssel, tükör előtt gyakorlással, pozitív mondatok ismételtetésével. Vizualizálj, képzelj el a szituációt (pl. managerként ott állsz a színpadon). Igyekezz a legjobb emberekkel körülvenni magad, hidd el magadról, képes vagy rá, hogy sikeres ember lehess, illetve már az vagy. Légy követője az előtted járóknak, majd vezetője a téged követőknek. Tanulj és taníts. Légy pozitív, keresd a pozitív emberek társaságát; hidd el, a negatív emberek sokba kerülnek neked, ha rájuk hallgatsz. Légy mindig nyitott. Lásd meg, hogy mitől lesz valaki sikeres. Mindig a jót keresd az emberekben, hozd ki belőlük a pozitív tulajdonságu-

kat. Ilyenek például az önbizalom, a kezdeményezőkézség, kitartás, kreativitás, vezetői képesség, a növekedés igénye, az eredményességre való képesség. Eredményed nagymértékben függ attól, hogyan bánsz az emberekkel. Ne saját magadra, hanem a szponzoráltra összpontosíts. Törődj másokkal. Tudj meg minél többet a jelöltről. Ne becsüld alá a képességeit. Legyél jó hallgató. Legyél következetes, rendszeres. Teremtsd meg a jó légkört. Légy türelmes, együttérző. Dicsérj, ha téged dicsérnek, köszönd meg, és add tovább! Nap mint nap tükört tartanak elénk az emberek. A pozitív kisugárzás, a pozitív hozzáállás, az attitűd hozhatnak pozitív eredményeket. Ide sok minden sorolható; a megjelenés, az első benyomás (tudod, ez egyszer van), az öltözködés, beszéd, tekintet, kézfogás stb. Nagyon kell figyelni, mit mondasz, mert a kimondott szónak súlya van, nem lehet nem kimondottá

teni. Még fontosabb az, hogyan mondasz. Minden helyzetben először magadat adod el. Láttam tájékoztatót, ahol a jelenlévő érdeklődve figyelt, végig mosolygott. A végén a beszélgetéskor közölte, ő ugyan semmit nem ért az egészéből, de csodálatosan érezte magát, és érdekli a dolog. Az emberek megérik, mennyire vagy őszinte, milyen lelkes vagy. Légy elkötelezett, etikus. Lényeges, milyen érzéseket közvetítesz; amit adsz, azt kapod vissza. Minél több szeretetet adsz másoknak, annál többet kapsz. Találd meg az arany közepet, az egyensúlyt (üzleti, családi, szociális, fizikai, mentális és spirituális).

Meghoztál egy döntést, légy kitartó, ne add fel a kudarcok ellenére sem. Az átmeneti visszaesés nem egyenlő a teljes kudarc. Ha csak eggyel többször állsz fel, mint ahányszor elestél, akkor végigcsinálod. Ismered a mondást: ha sasok között akarsz repülni, akkor ne a verebek között ugránozzál!

Mi három éve foglalkozunk hálózatépítéssel, hála szponzorunknak: kislányunknak, Tanács Erikának és még sok mindenkinek. Az elmúlt három év sokkal többet adott nekünk (utazás, elismerés, új barátok és még sorolhatnánk), mint az előző 40. Nagyon jó érzés a Forever nagy családjához tartozni. Hidd el, az FLP egy Ferrari: kapcsolj sebességre, lépj a gázra, és hajrá, előre!

Munkátokhoz nagyon sok sikert és jó egészséget kívánunk!



**TANÁCS FERENCNÉ ÉS
TANÁCS FERENC**
senior managerek,
a President's Club tagjai

NYUGDÍJ UTÁN IS VAN ÉLET

Kleinné Sipos Ágnes vagyok, nyugdíjas köztisztviselő. Férjemmel, Klein Miklóssal, aki szintén nyugdíjas, együtt építjük az üzletet, de ő mellette egy saját külkereskedelmi vállalkozást vezet.

Hogy is kezdődött a mi utunk? Ugyanúgy, mint a magyar átlagemberek többségének. 60 év, ebből 25 közös házasságban, a sűrű hétköznapi monotóniájában. Egyszer-egyszer adódtak nap-sütötte, vidám napok, hetek. Ilyen volt lányunk, Noémi születése 1984-ben. Ez nem kis teljesítmény 37 évesen. Sajnos Miklóst vállalkozása állandóan külföldre szelítette, így kimaradt a gyerekevelés örömeiből és nehézségeiből. Kipróbáltuk a külföldi munkavállalást is. Miklóst elcsábította egy osztrák cég, így családosan kiköltöztünk Bécsbe. Ebből az időszakból csak egy jó maradt meg – lányunk megalapozta németnyelv-tudását. A hagyományos vállalkozás hullámvölgyeit nemegyszer kellett megtapasztalnunk. Miklós 1982 óta vállalkozó. Több területen is dolgozott, a tolmácsolás-szakfordítástól az élelmiszer-kereskedelemtől sok mindent kipróbált. Mára maradt a külkereskedelem.

Jómagam két főiskolai diplomával a közigazgatásban dolgoztam köztisztviselőként. Munkám az volt, hogy orvosok és egészségügyi dolgozók részére adtam ki működési engedélyeket. Utolsó munkahelyemről – az ÁNTSZ-től – 2006-ban előnyugdíjaztak, a köztisztviselői reformra hivatkozva.

Otthon maradtam. Egy ideig élveztem is a „szabadságot”. Most már tudom, hogy mi az igazi SZABADSÁG. Annak ellenére, hogy a mai viszonyokhoz képest nem volt alacsony a nyugdíjam összege, mégis hiányzott az a plusz, amit nyugdíjam mellett megkerestem, mert Miklós vállalkozásából az utóbbi időben nem sok pénz jött be. (Hát igen, ilyen a világkonjunktúra meg a globalizáció, amire Miklós hivatkozott.) Gondolatban foglalkoztunk azzal, hogy miből is lehetne növelni a családi költségvetés bevételi oldalát.

És ekkor jött a mentőangyal. Ma már úgy mondanánk, bevonoztuk a lehetőséget. A sors úgy irányította dolgainkat, hogy 2006-ban, elbocsátással egy időben, egy új lakókertbe költöztünk, és ekkor kezdődött FLP-s történetünk.

Itt ismerkedtünk meg kedves szomszédainkkal, későbbi szponzorainkkal, Bársony Balázssal és Bársonyné Gulyka Krisztinával, valamint felső vonalunkkal, Nagy Ádámmal és Belényi Brigittával.

Egy vasárnap délután kutyasétáltatás közben szólított meg Brigi, hogy lenne-e kedvem egy kis pluszjövedelmet szerezni otthonról végezhető

munkával. Én igent mondtam, és fél óra múlva már Bársony Balázs kocsijában ültem, családi bemutatóra tartva.

A bemutató után egyetlen gondolatom volt: én ezt a munkát nem tudnám csinálni. Ettől függetlenül azért nyitott voltam, és elmentem egy nyílt bemutatóra a Szondi utcába. Nagyon tetszett, amit az igazgatók önmagukról és az életstílusukról elmeséltek, de én még mindig azt gondoltam, hogy ezt a munkát nem tudnám végezni.

A következő héten Bársony Balázsnál volt családi bemutató, ahová férjemmel együtt hívtak meg bennünket. Miklós mint vállalkozó azonnal megértette a marketingterv lényegét. Néhány nap múlva meghoztuk döntésünket, 2007. április 30-án megvettük a Touch dobozt.

Fogyasztottuk a termékeket, egyre több termék-tapasztalatot meséltünk ismerőseinknek, eljártunk minden rendezvényre, és sokan csatlakoztak hozzánk disztribútorként.

Egyetlen dolgot nem fogadtunk meg szponzorainktól, és emiatt 8 hónap telt el, mire az első komoly sikerélményt elértük. Mi is volt ez? Mindenkinél egyedül meséltünk az üzletről, és nem használtuk a harmadik személyt.

Az első sikerélményt akkor éltük meg, amikor igénybe vettük szponzoraink segítségét, és konzultáltunk felső vonalunkkal.

2007 karácsonya előtt néhány nappal először dr. Hirsch Judit és Orosz Csaba, majd januárban Tercs Károlyné Zsuzsa és Szakács Melinda csatlakozott hozzánk, s 2008. január végén SUPERVISOROK lettünk. Három hónappal később ASSISTANT MANAGEREK, 4 hónap múlva MANAGEREK lettünk.

Kulcsemberekké váltunk. Nemcsak 100%-os termékfogyasztók vagyunk, aktív 15 fős vevőkörrel, hanem napi szinten hallgatjuk a CD-eket, olvassuk a jobbnál jobb személyiségfejlesztő könyveket (Miki épp a múlt héten vett megint vagy 15 darabot!), és természetesen egy rendezvényt sem hagyunk ki, legyen az akár Success Day, vagy 1, illetve 2 napos képzés, amely egy igazi wellnesshétvégével is felér.

Csapatunkban van fogorvos, gyógytornász, dietetikus, nagyvállalkozó, banki vezető, egyetemista. És amire nagyon büszkék vagyunk: egy argentin lány is elkezdett dolgozni velünk. Most visszautazott hazájába, és ezzel nemzetközivé vált az üzletünk.



Amikor elkezdtük az üzletet, elsősorban az egészségmegőrzésünkre gondoltunk. Később rájöttünk, hogy könnyedén tudunk pénzt keresni. Ezt az üzletet soha nem késő elkezdni. Erre jó példa a mi esetünk: 60 évesen kezdtünk bele az üzletbe. Azt gondoltuk, hogy nyugdíj után is van élet. Miért kellene nekünk alacsonyabb színvonalon élni, mint amikor aktívak voltunk? Amikor sok szabadidőnk van, miért kellene mindenről lemondani, ami nekünk jár? Nem kell öregesen élni, fáradtnak érezni magunkat. Ezt mindenki megteheti önmagáért.

Hogy mi igazgatók lettünk, az elsősorban nem a mi érdemünk. Nekünk csak a döntést kellett meghozni, és kitartással végigmenni az úton. Kimondhatatlanul hálásak vagyunk szponzorainknak, Bársony Balázsnak és Krisztának, valamint felső vonalunknak, Nagy Ádámnak és Briginek, hogy megmutatták ezt a lehetőséget, fogták a kezünket, és végigvezettek ezen az úton. Hálásak vagyunk lányunknak, Noncsinak, aki türelmes volt, támogatott minket ebben a munkában, és büszkék vagyunk, mert már ő is a mi munkatársunk. És ami a legfontosabb, kellett hozzá a csapat.

Büszkék vagyunk, hogy ilyen kiváló emberekkel dolgozhatunk együtt, mint dr. Hirsch Judit és Orosz Csaba, Faragó Ilona, Szabó Tiborné Betti, dr. Kovács Anita, Jusits Szilvi, Tercs Zsuzsa, Tercs Kata, Széchenyi Lilla és Judit, Szakács Melinda, Ilovai Erzsike, Zsilla Kati, Vitéz Róbert és Erhárd Miklós.

Ígérjük, segíteni fogunk nektek is, hogy ti is átélhessétek ezeket az érzéseket!



**KLEINNÉ SIPOS ÁGNES ÉS
KLEIN MIKLÓS**

managerek

Hódítók Klubja



Magyarország

1. Vareha Mikulas
2. Budai Tamás
3. Bodnár Daniela
4. Liszter Sándor
5. Dr. Kósa L. Adolf
6. Botis Gizella és Botis Márius
7. Rózsahegyi Zsoltné és Rózsahegyi Zsolt
8. Tordai Endre és Tordainé Szép Irma
9. Dr. Farády Zoltán és Dr. Dósa Nikolett
10. T. Nagy Sándorné és T. Nagy Sándor

Szerbia, Montenegró

1. Buruš Marija és Buruš Boško
2. Nakić Marija
3. Plavšić dr. Ognjan és Plavšić Vesna
4. Rakovac Radmila és Rakovac Budimir
5. Radović Darko és Radović Nada
6. Petrović dr. Aleksandar és Djuknić Petrović Mirjana
7. Stevanović Vasilije és Stevanović Branka
8. Miškić dr. Olivera és Miškić dr. Ivan
9. Strboja Jovanka és Radivoj Strboja
10. Marić Vlastimir és Dr. Marić Višnja Vera

CONQUISTADOR CLUB

2008. november Hónap első tíz
legsikeresebb termékgalmazója
a személyes és non-manageri pontok alapján



Horvátország

1. Dr. Molnár László és dr. Molnár-Stantić Branka
2. Jurović Zlatko és Jurović Sonja
3. Orinčić Marija Magdalena
4. Katić Ivan és Katić Mesaroš Mirjana
5. Grbac Silvana és Grbac Vigor
6. Banić Nedjeljko és Banić Anica
7. Bujak Marija és Bujak Mihály
8. Jurčić Alenka és Jurčić Dejan
9. Željковиć Lidija és Željковиć Ljubo
10. Blažević Bojana

Bosznia-Hercegovina

1. Mladjenović Cveta
2. Dragić Meliha és Dragić Dragan
3. Varajić Savka
4. Mladjenović Nebojša
5. Dr. Paleksić Slavko és Paleksić Mira
6. Mladjenović Milena és Mladjenović Milenko
7. Saf Ljiljana és Saf Vladimir
8. Varajić Zoran és Varajić Snežana
9. Alić Amina és Alić Fuad
10. Stanojević Daliborka

Szlovénia

1. Brumec Tomislav
2. Cvijanović Ana és Cvijanović Božidar
3. Božnik Slavica
4. Batista Ksenja
5. Ilar Danica
6. Okroglić Nadja
7. Sijanec Zdenka
8. Mohorić Brigita
9. Polsak Alenka és Polsak Blaž
10. Tonejc Saša

Együtt a siker útján



Soaring manager szintet ért el (szponzor)

Budai Tamás (*Sebők Judith*)



Senior manager szintet ért el (szponzor)

Tordai Endre és Tordainé Szép Irma (*Mártháné Szabó Ildikó és Mártha József*)



Manager szintet ért el (szponzor)

Botis Krisztián és Botis Tamara (*Botis Gizella és Botis Márius*)
 Dr. Győry Ferenc és dr. Kiss Judit (*Gábor Istvánné*)
 Dr. Tárczy Jolán és Zyzich Andriy (*T. Nagy Sándorné és T. Nagy Sándor*)
 Horváth Jánosné (*Gémesi Ferenc*)
 Kerna Brigitta (*Simitska Tímea*)
 Kertész Tamás (*Takács Andrea*)
 Liszter Sándor (*Vareha Mikulás*)
 Nagy Gabriella (*Mohácsi Viktoria*)

Plavšić dr. Ognjan és Plavšić Vesna (*Nakic Marija*)
 Radović Darko és Radović Nada (*Burus Marija és Burus Bosko*)
 Stevanović Vasilije és Stevanović Branka (*dr. Plavsic Ognjan és Plavsic Vesna*)
 Székely Borbála (*Bánhidya András*)
 Tátrai Márton Zsuzsanna (*Tordai Endre és Tordainé Szép Irma*)
 Timkova Eva és Timko Michal (*Bodnár Daniela*)
 Zachár-Szűcs Izabella és Zachár Zsolt (*Budai Tamás*)



Assistant manager szintet ért el

Albert Ilona
 Balogh Erika
 Bartha Piroska
 Berki Lászlóné
 Bognárné Vitáris Emese
 Borbáth Attila és
 Borbáth Mimóza
 Dr. Mokánszki Istvánné és
 dr. Mokánszki István
 Füle Krisztián

Hoffmann Valeria Vaszelevna
 Hódi László és
 Hódiné Vlasits Imelda
 Jozó Antalné
 Kovács Mihályné és
 Kovács Mihály
 Kónyai Tibor
 Ljesković Borislava
 Mátyás Sándorné és
 Mátyás Sándor

Maravić Milena és Maravić Milan
 Marić Vlastimir és
 dr. Marić Višnja Vera
 Marofka Zoltánné és
 Marofka Zoltán
 Mičić Miroslav és Mičić Vesna
 Mladjenović Cveta
 Munjas Aleksandra és Munjas Mile
 Nagy Lajosné és
 Nagy Lajos

Nagy Erika
 Pere Hilda és Szarka Csaba
 Radics Tamás és Poreisz Éva
 Schmidtne Rajna Éva és
 Schmidt Zoltán János
 Simon Lajos és
 Simonné Ács Henrietta
 Szekerka-Kardos Orsolya
 Zóka Margit
 Özv. Hegedűs Pálné



Supervisor szintet ért el

Aksentijević Jelena és
 Aksentijević Saša
 Alföldi Melinda és Alföldi János
 Antonić Sofija és Antonić Zoran
 Bálint István
 Béres Mónika
 Balog János és
 Balogné Matolcsi Vilma
 Balogné Zsipi Hajnalka és
 Balogh Attila
 Beljanski Marica és
 Beljanski Stevan
 Brenner Bálint
 Budai Vince
 Bódisné Mezei Mária és Bódis Lajos
 Ciraković Vesna és Ciraković Zoran
 Čoček Biljana és Čoček Aleksandar
 Dobiné Mikó Csilla és Dobi Gábor

Dr. Dezsényi Emese
 Dunavölgyi Zsuzsanna és
 Dunavölgyi Zsolt
 Erdős Zsolt
 Erős István
 Frenkó Ildikó
 Földi Eszter
 Gáborné Makkos Lilla
 Galambos Károly és Márkus Anna
 Galambosi István
 Gottlieb István és
 Gottliebné Németh Mónika
 Gurila dr. Firuca
 Gyepes Barnabás Róbertné
 Gyöngyösi Józsefné
 Gógány Éva
 Huszti Peter
 Huszti Robert és Husztiova Alzbeta

Ilar Danica
 Juhász András és Juhász Médea
 Juhos László
 Józsa Ilona és Józsa Sándor
 Kállai Zsolt
 Kalapos György
 Kanani Eli és Kanani Jorgo
 Kis Petronella
 Kiss István
 Kiss Nelli
 Klár Tiborné
 Koholák Sándor
 Kovács Tamás
 Krojher Gabriella és Sinyi Zoltán
 Lanszki Nóra
 Mészáros Norbert
 Marosvölgyi Tímea
 Mikóné Legéndi Erzsébet

Mladjenović Nebojša
 Molnár Éva Judit
 Mudraninec Léna
 Nagy Emese
 Nagy Andrea
 Novathné Kiss Ildikó és
 Novath László
 Okroglic Nadja
 Pécsi Lászlóné
 Peller Brigitta és Magyar István
 Perenyi Róbert
 Plaku Mukadeš és Plaku Josif
 Polyák Melinda
 Popelyova Tímea
 Popović Branko és Aksić Ljilja
 Póra György
 Radović Zora
 Radović Milica

Ravas Balázs és
Ravaszné Bencze Veronika
Sándorné Asztalos Erzsébet és
Sándor Ferenc
Schildkraut Krisztián és Schildkrautné
Bába Katalin
Sijanec Zdenka

Simon Jánosné és Simon János
Simon Csaba
Szabó Dániel
Szabó-Eged Anikó és Szabó Szabolcs
Szajkó Tamás
Szentesiné Blaskó Judit és
Szentesi József

Szentmártoni Gyöngyvér
Szilágyi Istvánné
Szilfika Lászlóné és Szilfika László
Szóda-Liszter Laura Réka
Timko Peter
Tintar Ivona
Turcsik Attila

Tóth Gábor és
Tóthné Balogh Emese
Varga Laura
Veličkovíc Save és Veličkovíc Zorica
Živanović Živojin és
Zinatović Olga
Zsoldos Edina



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 Vladimir
Becz Zoltán és Becz Mónika
Bodnár Daniela
Bojtor István és Bojtonné 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
Czeléné Gergely Zsófia
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
Éliás Tibor
Farkas Gáborné és Farkas Gábor
Fittler Diána
Futaki Gáborné
Gajdo Anton és Gajdo Olivia
Gecse Andrea
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
Hári László
Heinbach József és dr. Nika Erzsébet
Hofbauer Rita és Gavalovics Gábor
Jakupak Vladimir és Jakupak Nevenka
Jancsik Melinda
Jozó Zsolt és Molnár Judit
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 Lenkó Orsolya
Dr. Lazarević Predrag és
Dr. Lazarević Biserka
Léránt Károly és Lérántné Tóth Edina
Dr. Lukács Zoltán és
Dr. Lukácsné Kiss Erzsébet

Mayer Péter

Márton József és
Mártonné Dudás Ildikó
Mészáros Istvánné
Mičić Mirjana és Haroš Vilmoš
Mihailović Branko és Mihailović Marija
Miklós Istvánné és Tasi Sándor
Milanović Ljiljana
Dr. Miškić Olivera és dr. Miškić Ivan
Mohácsi Viktória
Molnár Zoltán
Molnárné Kalcsu Klára
Mrakovics Szilárd és Csordás Emőke
Mussó József és Mussóné Lupsa Erika
Nagy Ádám és
Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella és Márkus József
Nagy Zoltán és Nagyné Czunas Ágnes
Nakić Marija
Oltvölgyné Zsidai Renáta
Orosz Ilona és dr. Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Ostojčić Boro
Papp Imre és Péterbencze Anikó
Papp Tibor és Papp Tiborné
Dr. Pavkovic Mária
Perina Péter
Radóczy Tibor és dr. Gurka Ilona

Ramhab Zoltán és Ramhab 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 Kökény 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
Szegfű Zsuzsa és Pintér Csaba
Szeghy 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
Térmegi Lászlóné és Térmegi László
Tóth Tímea
Dr. Tumbas Dušana
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
Janović Dragana és Janović Miloš
Juhász Csaba és Bezzeg Enikő
Milovanović Milanka és
Milovanović Milisav
Ocokoljić 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
Szépné Keszi Éva és Szép Mihály
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
Halmi István és Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Juhász Csaba és Bezzeg Enikő
Kis-Jakab Árpád és
Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Dr. Kósa L. Adolf
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
Lomjanski Stevan és
Lomjanski Veronika
Dr. Németh Endre és Lukácsi Ágnes
Ocokoljić 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 2009. BUDAPEST:

Success Day: 2009. 01. 17, Success Day: 2009. 02. 14., Success Day: 2009. 03. 28, Success Day: 2009. 05. 23. Success Day: 2009. 06. 20, Success Day: 2009. 07. 18, Success Day: 2009. 09. 19. Success Day: 2009. 10. 17 Success Day: 2009. 11. 21 Success Day: 2009. 12. 19

KEDVES MUNKATÁRSAI!

- A Home Office elkészítette saját Forever You Tube csatornánkat, melynek elérhetősége: <http://www.youtube.com/user/AloePod> FLP-s termékeket bevezető videókat, vezető menedzser előadásait és egyéb marketingbemutatókat ajánlunk rajta különböző nyelveken. Hamarosan lehetőség nyílik szöveges üzenetek kezelésére, illetve Blackberryn is elérhető lesz.
- Az európai ország igazgatói értekezleten a forgalmazói internetes megjelenéssel kapcsolatban az anyacég képviselői a következőkre hívták fel a figyelmünket:

- a weboldalon nem szerepelhetnek orvosi/gyógyító jellegű tanácsok;
- az oldalon nem szerepelhetnek bármilyen, bevételre, ill. keresetre vonatkozó ígéretek;
- a weboldalnak feltétlenül tartalmaznia kell, hogy az üzemeltető az FLP független forgalmazója, és az oldal nem az FLP hivatalos lapja;
- internetes értékesítések nem történhetnek a forgalmazói weblapokon.

Továbbá ismételtlen felhívjuk a figyelmet, hogy nemzetközi üzletpolitikánk 14.3.3.5 pontja értelmében termékeink nem értékesíthetők elektronikus piacokon/árveréseken (pl. Vatera, Tesz-vesz, E-bay stb.) sem. Kérjük, hogy minden internetes megjelentetést a fentiek figyelembevételével tervezetek, és publikálás előtt semmiképpen se mulasszátok el azt engedélyeztetni társaságunkkal. A honlap linkjét az flpbudapest@flpseeu.hu központi e-mail címre várjuk.

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 bónuszelszámolásuk (vállalkozói díjelszámolás) utolsó sorában megtalálják felhasználónevüket (LOGIN ID) és jelszavukat (PASSWORD) az amerikai céges honlap (www.foreverliving.com) eléréséhez. A honlapra csatlakozás után Magyarországra kattintva megtekinthetik aktuális pontszámukat.
- Pontinformációt kérhetnek a több év óta sikeresen működő SMS-rendszeren keresztül is.
- Budapesti központi irodánk telefonos ügyfélszolgálatának munkatársai is készséggel tájékoztatják Önöket aktuális forgalmi adataikról.
- Személyes pontértékeket 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 belépőkódjait lekérhetik irodáinkban. A honlapon a Forever folyóirat aktuális és korábbi számai a „forever” jelszó megadásával, fotogalériánk 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 „Come in”-re kattintva. A disztribútori oldalra a „distributor login”-ra kattintva léphet be. *Felhasználói neve a forgalmazói száma (elválasztójelek nélkül). Jelszava a havi elszámlolás alapján található.*

Kérjük Tisztelt Termékforgalmazóinkat, hogy a jövőben is fordítsanak figyelmet a termékrendelők és más formanyomtatványok helyes kitöltésére! Javított (meg-

rendelő 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 vállalkozóidíj-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.

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 másodsorra is belépteti a reszponzorálási eljárás mellőzésével.



MAGYARORSZÁGI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

KEDVES MUNKATÁRSAK!

A Nefelejcs utcai központi raktáruházzal nyitvatartási rendje: **Hétfő:** 9–20, **keddszerda-csütörtök:** 8–20, **péntek:** 8–19. A telecenter változatlanul mindennap 8–20-ig fogadja a hívásokat. A banki zárás negyedórával a záróra előtt történik.

- Budapesti központi iroda: 1067 Budapest, Szondi utca 34., tel.: +36-1-269-5370.
- Budapesti raktáruházzal: 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 kéri kiállítani a számlát, ezt csak abban az esetben teheti 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 kol-

légaink 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. Kollégáink csak azután fogadják el rendeléseiket, miután ezeket ellenőrizték. Nyilatkozással 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, és meghatalmazás átadása után adnak információt az engedmény aktuális összegéről.

Nyilatkozással rendelkezőkés 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

FÜGGETLEN ORVOS-SZAKÉRTŐNK TELEFONSZÁMA:

- Dr. Bakanek György** 20/365-5959

FLP TV

programja

2009. január 22-től 2009. február 14-ig az interneten

- 18.00 és 06.00 A te álmod a mi tervünk: Bevezetés az FLP-be
- 18.05 és 06.05 O'Djila – szerb cigányzenekar: Koncert
- 18.20 és 06.20 Himnusz werk
- 18.25 és 06.25 Dr. Bakanek György: Megelőzés az aloe verával
- 18.40 és 06.40 A te álmod a mi tervünk: Az FLP-termékek
- 18.45 és 06.45 Supervisorok, Assistant m... .
- 19.05 és 07.05 Bárányné dr. Szabó Éva: Ortopéd sebészként a Foreverben
- 19.25 és 07.25 Keresztes Ildikó: Minikoncert
- 19.50 és 07.50 Dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin és dr. Seres Endre: Sapphire-ok lettünk
- 20.25 és 08.25 A te álmod a mi tervünk: Az FLP lehetőség
- 20.30 és 08.30 Sebők Noémi: Manager lettem az FLP-nél
- 20.50 és 08.50 Supervisorok, Assistant m... .
- 21.10 és 09.10 Budai Tamás: Üzletépítői technikák
- 21.40 és 09.40 Meglepetés (Frenkó Zsolt): ABBA
- 22.10 és 10.10 Berkics Miklós: Ti vagytok a legjobbak
- 22.35 és 10.35 1. rész: Supervisorok, Assistant m... .
- 23.10 és 11.10 2. rész: Supervisorok, Assistant m... .
- 23.40 és 11.40 Mága Zoltán (hegedű)
- 00.25 és 12.25 Managerek, vez. managerek
- 02.25 és 14.25 Lomjanski Veronika: Ragyogj, mint a gyémánt
- 02.40 és 14.40 Dominkó Gabriella: Szélesíts
- 03.00 és 15.00 Managerek, vez. managerek: 2009. Európai Rally-minősültek
- 05.00 és 17.00 Aidan O'Hare: Az FLP Európa

www.flpseeu.com

Türelem és kitartás.

Amíg gyerek voltam, addig a szüleimnek és a tanárainknak kellett türelem és kitartás hozzám.

Soha



nem adtam fel!

Szerettem tanulni, iskolába járni, kitűnő tanuló is voltam sokáig, de sokkal jobban szerettem sportolni. Törvívó voltam már 9 évesen. Délelőtt iskola, délután edzés vagy fordítva, hét végén pedig versenyek. Azért szerettem, mert én választottam, és nem volt kötelező. Fantasztikus fizikális és mentális kihívást jelentett. Sokszor mentem haza a fáradtságtól remegő kézzel-lábbal, de mindig elvégeztem a munkát, amelyet az edző elvárt tőlem. Sokszor a zuhany meleg vize égette a vívótör okozta sérüléseket, de ki bánta azt egy győztes asszó után?

Később is mindig a maximumra törekedtem. A feladatokat mindig szívesen vállaltam, mert megmutathattam magam bennük. Minél nehezebb volt, annál nagyobb lendülettel vetettem bele magam.

1978-ban ismertem meg a páromat, és azonnal kiderült, hogy „egy húron pendülünk”. Megtanított az íjászat és a lovaglás tudományára, azóta is együtt műveljük.

Két fiúgyermekünk született: 1981-ben Péter, 1982-ben Márton. 2007-ben pedig Márton fiunk gyönyörű unokával ajándékozott meg minket.

Az évek alatt nagyon sokat dolgoztunk, egyfelé húztuk a szekeret, mégis csak annyira jutottunk, hogy éppen elég volt mindenre.

Hamar rájöttünk, saját vállalkozásba kell kezdenünk ahhoz, hogy előrébb jussunk.

A kereskedelemre, később pedig a vendéglátásra esett a választás. Együtt dolgoztunk kitartóan napi 16-18 órát is rendszeresen. Eredménye volt, csak soha nem volt szabadidőnk.

Papp Tibort régóta ismerem. Egyszer azzal állított be a vendéglőnkbe, hogy van egy üzleti ajánlata. Akkor még nem figyeltem rá, de ő nagyon kitartó volt, aminek az eredménye egy nagykereskedelmi kártya és néhány „kevés kockázattal járó” termék lett.

Ezután ez a kártya a lehetőséggel együtt egy polcon porosodott több mint egy évig.

2004 tavaszán minden megváltozott. Március közepén elmentem Tibor meghívására egy családi bemutatót végighallgatni. Az előadó **Kása Istvánné Editke** volt, és bármennyire is nem látszott rajtam, mégis csak úgy ittam a szavait. Akkor már tudtam, hogy édesapám súlyos beteg. Férjemmel úgy döntöttünk, hogy azonnal megvesszük neki a szükséges termékeket, az én üzleti indulásomhoz pedig egy dobozt.

A következő hónap végére 25 pontosok lettünk. Ezután hosszú szünet következett, és sok-sok munka az étteremben.

Közben a közvetlen környezetemben dolgoztam, de nem igazán voltam lendületben. Eljártam előadásokra, képzésekre és a Success Day-ekre. Rengeteg tudást és tapasztalatot szívtam magamba, de igazán nagyon távolinak tűnt az áhított igazgatói szint. Viszont soha nem tettem le róla!

Rozikával és Tiborral nagyon sokat beszélgettünk, sok könyvet nyomtak a kezembe.

Sokáig nem értettem, hogy én, aki olyan magabiztos, maximalista, célra törő, ugyanakkor segítőkész is vagyok, miért nem találok követőkre, munkatársakra. Aztán a szponzoraimmal való beszélgetések és a szemé-

lyiségfejlesztő könyvek pontosan rávilágítottak mindenre.

Nem is biztos, hogy mindenki olyan szeretne lenni, mint én?

Nem is biztos, hogy követhető vagyok?

Nem is biztos, hogy másolható, amit csinálok?

Lehet, hogy VÁLTOZNOM kellene?

Lehet, hogy mások számára elviselhetetlenek az én követelményeim?

Lehet, hogy lazítanom kellene? Nem kell mindig mindenkinek megfelelni!

IGEN!!! Nagyot kellett változnom, és nem volt egyszerű!

Néztem a körülöttem lévőket, és tanultam tőlük. Hosszú ideig tartott, de megérte!

Ahogy látszott rajtam a változás, úgy tettem szert új és újabb munkatársakra és barátokra. Most már szeretnek velem lenni, és én is élvezem az együtt töltött időt a csapattal. Sőt, most már nem is egy van belőle, hanem több. Az első életrajzom **Lukács Magdi** Gödöllőről és alatta a **Kurucz-Morvai házaspár: Kata és Tibor** Isa-szegről. A második lábam **ifj. Drobilich Istvánné Melinda** Dunaharasztiából. Általa ismerhettem meg **Molnár Mónikát**, aki tele van élettel, vidámsággal és derűvel. Jó, hogy vagy nekem, Móni!

Igazgatói szintünk harmadik tartópillére Nógrád megyéből, Kányásról **Zsitnyánszki Tamásné Gizike**. Alig három hónapja, hogy berobbant az üzletbe egy 300 fős településből, és tüzet gyújtott. Felpezsdült az élet a csapatban. Két hét alatt lett supervisor!

Most, hogy igazgatók lettünk, azt szeretnénk, hogy a csapatunk többi tagja is minél hamarabb lépjen a nyomdokainkba.

Ezúton is szeretnék köszönetet mondani, elsősorban nekik, a kemény munkájukért. Azért, hogy kitartottak mellettünk. Ha elkeseredtünk, és nem láttuk az alagút végét, ők bátorítottak minket.

Köszönöm **Papp Tiborné Rozikának**, hogy megtanulhattam tőle a termékek iránti szeretetet és a rengeteg türelmet, ami hozzám kellett. Hálás vagyok **Papp Tibornak** a mondataiért, amelyek mindig célba találtak, és a hasznomra váltak. Azt is köszönöm, hogy akkor gondoltak rám, és ők sem adták fel!

Köszönöm a mogyoródi startképzéseket, ahol csiszolódhatok és tanulhatok a többiek-től. A felső vonalaimnak, akik szerintem a legjobbak: **Kásáné Editkét** azóta is szívesen hallgatom, **Vágási Aranka** és **Kovács András** mondatai mindig a fülemben csengenek.

Berkics Miklós és **Szabó Józsi** pedig mindannyiunk példaképei. **Dr. Miliesz Sándornak** pedig azt az igényes és kemény munkát köszönöm, amellyel biztonságossá teszi a tevékenységünket. Vezetőink mindent megtesznek azért, hogy mi nyugodtan dolgozhassunk, és a teljes termékcskálát a rendelkezésünkre álljon, a világszínvonalú segédanyagokkal együtt.

Igyekszünk megbecsülni a fáradhatatlan munkájukat, és élni a páratlan lehetőséggel.

Mindenkinek sok sikert és boldogságot kívánunk!



**KRIZSAI GYÖRGYNÉ ÉS
KRIZSAI GYÖRGY**
managerek

Délkelet-európai irodák közleményei



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 hívásaikat.

Dr. Kaurinović Božidar: +381-21-636-9575
Szerdán és csütörtökön 12:00és 14:00 óra között konzultációra várja hívásaikat.



MONTENEGRÓI IRODA KÖZLEMÉNYEI

- 81 000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20. Tel. +382-20-245-412, tel./fax: +382-20-245-402. Munkaidő: hétfőn: 12.00–20.00. A többi munkanapon: 9.00–17.00. Minden hónapban az utolsó szombat munkanap. Munkaidő: 9.00–14.00. Területi igazgató: Aleksandar Dakić

- Termékmegrendelést a következő telefonszámokon bonyolíthatnak le: +382-20-245-412; +382-20-245-402. Fizetés áruátvételnél. Amennyiben a megrendelt termék értéke meghaladja az 1 pontot, az FLP magára vállalja a szállítás költségét.

A MONTENEGRÓI SZAKORVOS TELEFONSZÁMA:

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



HORVÁTORSZÁGI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

- Zágrábi iroda: 10000 Zágráb, Trakošćanska 16., Tel: 01/ 3909 770; Fax: 01/ 3704 814. 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.

- 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 értéket 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 alkalmazottainál.

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



BOSZNIA-HERCEGOVINAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

- 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.



Bijeljina iroda

- Banja Luka-i iroda: 78 000 Banja Luka, Duško Koščica u. 22., tel.: +387-51-228-280, fax: +387-51-228-288. Nyitva tartás munkanapokon 9.00–16.30 óráig. Területi igazgató: Dr. Slavko Paleksić.
- 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 irodák telefonszámai rendelés esetén (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 Ema** +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.



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 raktáruháza 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. Telefonos rendelés esetén az árut a kódszámon szereplő címzettnek küldjük meg. Azoknak a termékforgalmazóknak, akik más termékforgalmazó nevében kívánnak árut rendelni, előzetesen be kell szerezniük annak a termékforgalmazónak a meghatalmazását, akinek a nevére az árut rendelik. A meghatalmazás nyomtatványokat az irodában lehet beszerezni. A telefonon rendelt áru szállítási ideje két munkanap!

SZLOVÉNIAI ORVOS SZAKÉRTŐINK TELEFONSZÁMA:

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



Lendvai iroda

KÖZLEMÉNYEK



ALBÁN IRODA KÖZLEMÉNYEI

- Albánia, Tirana Reshit Collaku 36. Tel./Fax: +355 42230 535. Területi igazgató: Borbáth Attila Irodavezető: Xhelo Kiçaj, tel./fax: +355 694066 811 Elérhetőség: Munkanapokon 9–13, 16–20-ig, e-mail: flpalbania@abcom.al



Albán iroda



KOSZOVÓI IRODA KÖZLEMÉNYEI

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

FOREVER 2009/1 35

Túl vagyunk a Success Day-en.
Eljött ez a nap is, és el is múlt hamar.
Megvalósult egy álom, mert megvalósítottuk,
mi, együtt. Ez a „mi” több annál, amit maga
a szó jelent. Ez egy egység, amely csak így
egész és teljes. Ahogy együtt gondolkodunk,
együtt érzünk, lélegzünk és lüktetünk.
Eddig nem tisztultak le bennem az érzések.
Meg kellett élnem ezt a Success Day-t.



Jól emlékszem még 2006. június 24-ére, de főleg azt megelőző néhány napra. Ekkor vettem részt először Success Day-en, és nagyon nem akartam. Semmi kedvem nem volt „örömködni” és tapsolni másoknak. Nem értettem, hogy mi miért történik, és mit keresek én itt. Hiszen 30 éven keresztül hallgattam, hogy soha semmire nem fogom vinni. Nem kötelező abba az iskolába járni, nem kötelező itt dolgozni, el lehet menni, ha nem tetszik valami.

Nem tetszett, de még mennyire, hogy nem. Soha senki nem mondta, hogy több is jár nekem az életben, mint hogy azért dolgozzak, hogy mások még többször nyaralhassanak, vagy hogy vegyenek még egy új autót. Mi meg a kisfiammal épp csak eléldégtünk kettesben egy paneltömb 7. emeletén. Szerettem, de mélyen a lelkemben fájdalommal, hogy ennyi jutott az életben. Akkor jött **Molnár Judit**, a szponzoraim hölgy tagja és a párja, **Józ Zsolt**.

Nem robbant be, hanem szépen cseppenként, lassan adagolva, de teljes mértékben, szelvében és hosszában kitöltötte az életemet. Mire észbe kaptam, nemhogy csak az életem része lett az FLP, hanem maga lett számomra az ÉLET!

Judit megtanította nekem, hogy nem feltétlenül egy diploma hiányzik az életemből, hanem az elismerés, és hogy létrehozzak valamit, ami maradandó és érték lehet sok ember számára, s attól leszek több, hogy hány ember boldogabb attól, hogy én élek, és teszem a dolgom.

Ahogy említettem, hamar véget ért a tegnapi nap. Kicsit féltem attól, hogy ma olyan érzésem lesz, mint az esküvőm napja után. Hosszadalmas készülődés, szervezés és feszült várakozás előzi meg a „nagy napot”. Azután másnap az a kiégett érzés, hogy ennyi volt az egész, és holnaptól minden visszazürkül, beleolvad a hétköznapiakba. Akinek volt esküvője, biztosan hasonlóan élte meg.

Megvalósult egy álom

Ma nem így érzem magam. 27 hónapig álmodtam a tegnapi napról, minden éjjel és nappal. Pontosan olyan volt, amilyennek megálmodtam. Csodálatos, és amikor vége lett, nem arra gondoltam, hogy holnaptól minden szürke, hanem arra, hogy holnaptól elkezdődik egy még nagyobb csoda... és elkezdődött. Megmutatom ezt a csodát azoknak az embereknek, akik részt vettek az én csodámban, és azoknak is, akik még ezután fognak megismerkedni velem. Valami megváltozott. Már nem fontos a megtorlás, ha valaki becsap, nem érzek haragot, nem akarok megsemmisítő csapást mérni rá. Ma már csak szeretetet, tiszteletet és békét érzek a szívemben. Már nem cél, hogy odaálljak az utam elején megszólított és gúnyolódó, lenéző emberek elé, hogy tessék, itt vagyok, megcsináltam! Látjátok, milyen szuper csaj vagyok? Már nem lényeg, hogy ők mit gondolnak. Elég a szemükbe nézni, amikor találkozom velük. Nem kellene szavak, bizonyítottam a tetteimmel.

Ahogy írom ezeket a sorokat, sok kocka lepereg előttem ebből a filmből. Igazi kalandfilm volt ez a két és fél év, de ez csak a bevezető kisfilm. Mennyire vágytam a manageri szintre, és rájöttem, hogy most kezdődik az igazi tánc. Bizser-

gő izgalom tölt el, ha a következő hetekre, hónapokra gondolok. Imádom ezt a munkát, hiszen ez nekem nem munka, ez a hobbim, ez az életem. Valóban ez az életem, hiszen itt kaptam meg mindent.

Saját céljaimért dolgozom, és lehetek végre „valaki”, diploma nélkül is. El tudom tartani magunkat a kisfiammal, aki nélkül ez a csoda nem jöhetett volna létre. Ő végig segített nekem és bízott bennem; néhanyan már hallották a hét végi rendezvényünkön marketingtervet tartani, pedig még csak 14 éves. Ő Hajdu Péter. Megtaláltam a páromat egy közös ismerősünk ajánlásából származó névlistáról, aki hatodszori telefonos invitálásomnak már nem tudott „nem”-et mondani, és ma azon kívül, hogy együtt élünk, assistant manager az üzletben. Ő Kovács Gábor; igazi társ, aki elviseli a 24 órás szponzorálásomat is. Sokra viszi még itt nálunk, nagyon jó úton jár a vezetővé válás felé. Nagy csapat az övé, nagyon jó emberekkel. Néhanyan még útkeresők, de tiszták és becsületesek.

Igazi barátokra leltem, s ez annak köszönhető, hogy megtaláltuk a közös hangot, és megtanultunk együtt gondolkodni. Itt van az üzletemben az örök barát, az igazi hős, Tóth Erika, akire mindig minden helyzetben lehet számítani; ő

az egyetlen a csapatban, aki igaz barát volt foreveres életünk előtt is, és most is az. A nővérem, Szolnoki Mária, aki elindult a tanulás útján, és még sokra viszi itt, ebben biztos vagyok. A csapat többi tagja, akik mind jó emberek, és mindenki másban erős, kiegészítve egymást, nem pedig szemben állva egymással. Egy ilyen ütöképes csapattal nincs lehetetlen.

Van, aki azt hiszi, hogy sikeresebb lehet az, akinek gazdagabb ismerősei vannak, vagy vállalkozó, vagy üzletkötő múltja van, vagy van néhány millió a bankszámláján. Na, nekem ebből semmi nem volt. Se gazdag ismerősök, rokonok, se kereskedői véna, se MLM-es tapasztalat. Se autó, se milliók. Lehet, hogy többet kellett és kell még tanulnom, de amiben egészen biztos vagyok, az az, hogy minden bemutató, minden beszélgetés, minden átélt siker és kudarc, minden átsírt éjszaka mind-mind kellettek ahhoz, hogy emberileg alkalmassá váljak a vezetői szintre, hiszen itt már nekem kell továbbadnom azt, amit az én drága szponzorom, Juditkám tanított nekem és tanít mind a mai napig. Ahogyan ő bánt velem és a környezetemben lévő emberekkel, azt az alábbi idézettel tudnám leginkább jellemezni: „A bölcs tanító nem arra törekszik, hogy az ő

bölcsességének házába lépjen, hanem elvezet a saját tudásod birodalmának kapujához.” Ígérem, méltó leszek, hogy a nyomába léphessek.

Végezetül pedig álljon itt az eddigi utam során az általam levont tanulság, amely másoknak is tanácsként szolgálhat:

Nagyon kérek, ne akard megspórolni a tanulást, mert gyenge oszlopokra építkezel. Ugy tanulj, mintha az életed múlna rajta – mert az életed múlik rajta.

Az átlagember nem tud mit kezdeni az életével, mégis azt akarja, hogy örökké tartson. Tűzd ki a céljaidat, és lépésről lépésre valósítsd meg azokat, de ne feledd, ne tégy olyat, amit te nem szeretnél, ha veled megtennének. Mindig tartsd az adott szavad, akkor is, ha mások nem így tesznek.

Élvezd az utat, amely a sikerhez vezet, mert ha közben nem vagy boldog, amikor eléred, akkor sem leszel az. Te vagy a saját életed mesterműve. Gondoskodj a boldogságodról, és ezt a gondolataidra való odafigyeléssel tudod elérni.

Örökké hálás leszek, hogy ide tartozhatok! KÖSZÖNÖM!!!!!!



SZOLNOKI MÓNIKA
manager

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 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 Ottília, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana – Szlovén: Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana.
A cikkek tartalmáért a szerzők vállalják a felelősséget! Minden jog fenntartva!

„Ahová érdemes eljutni, oda nincs rövidebb út.”



2001-ben supervisor szinten voltunk, amikor szponzorunk, **Kása Editke és István** a Profit Sharing feltételeiről beszéltek, aminek én is fültanúja voltam. Akkor azt mondtam: „Na látod, Editke, engem ez érdekel!” Jót nevettek, és azt mondták, hogy ahhoz még sok kihívást kell teljesíteni. „De mi az? Én azt szeretném tudni!” Elmondták az akkori feltételeket. Ez nagyszerű, gondoltam magamban, ebben minden benne van, amit el szeretnék érni, vágjunk bele! (Non-manageri pontok, igazgatói csoport, autós program.)

2002. október: igazgatók lettünk.

2005. augusztusban megszületett az első igazgatói csoportunk (**Adamcsek Istvánné, Kiss Józsefné**), ezzel egy időben elértük az autós program I. szintjét. Fantasztikus, az alapfeltételek már megvannak, igazgatók vagyunk, autós program megvan. Kérdés: 2006-ban az új igazgatói csoport képes-e a 600 pontra? Az, hogy mi teljesítjük a 700 pontot, nem volt kérdés. 2006 decemberére kiderült, hogy sikerült! Elértük a kitűzött célunkat. Ott lehettünk Stockholmban a profitosok között, igaz, Magyarországról a legkisebb csekkel, de ott voltunk.

2007-ben ugyanezzel a csoporttal Budapesten is átvehet-

tük az áhított csekket, de már nem a legkisebbet. Újabb két igazgató született meg ugyanabban az igazgatói csoportban, **Koledich Antalné Hajni és Kristóf Lászlóné Kata**. Tovább fejlődöttünk.

Köszönet **Kása Istvánné Editkének és Pistinek**, akikről a cég és a termék iránti tiszteletet, szeretetet, elkötelezettséget tanultuk. Köszönet **Vágási Aránaknak és Kovács Andrásnak**, akik példamutató vezetéssel, célra tartó cselekedetekkel, az adyiligi képzéseikkel vezettek a kitűzött cél felé. Aranka és András díjazta igyekezetünket, és 1-1 hetes tenerifei nyaralással ajándé-

kozott meg minket, amelyet olyan nagyszerű emberek társágában tölthettünk el, mint **Lomjanski Veronika és Steve, dr. Zsolczai Sándor és dr. Dóczi Éva, Hári Laci, Kása Editke és István**, akik további motivációt és erőt adtak munkánkhoz. Köszönjük, életünk legszebb nyaralása volt!

2009, irány Spanyolország, Malaga! Ott leszünk! Immár két igazgatói csoporttal dolgozunk a Profit Sharingen. A senior manageri szintet 2008 augusztusában értük el. Egy fantasztikus házaspár, **Krizsai Györgyné Saci és Krizsai György** július és augusztus hónapok összesített értékét tekintve 135,5 ponttal zártak, olyan kiváló munkatársakkal, mint **Lukács Magdi, Kurucz-Morvai Tibor és Kurucz-Morvai Kata, Molnár Mónika, Zsitnyánszki Tamásné Gigi** és sorolhat-



nám még a csoportban lévő igazgatójelölteket!

Óriási érzés a senior manageri kitűzött átvenni, fantasztikus, amikor a munkatársak géles flakonnal tombolnak a színpad előtt és örülnek a közös sikernek, hiszen ez egyedül nem megy, csak egy összefogó, egy irányba tartó csapattal! Ha munkatársam céljáért tudok dolgozni, 100%-ot tudok adni magamból, csak akkor örül, tapsol a csapat, és tudom, hogy rövid időn belül ők állnak majd a színpadon!

Köszönjük a cégnek, **dr. Milesz Sándor** országigazgató úrnak, a raktárban és a központban dolgozó lányoknak és fiúknak a szolgálatkészségüket, segítőkészségüket. Ez csapatmunka, ők is részesei az eredményeknek. Köszönjük gyermekeinknek, **Enikőnek**

és Erikának a türelmet és a segítséget, csillogó szemük nagyobb elismerés bárminé! Nem feledkezhetünk meg a testvérvonalak önzetlen segítségéről, amelyek vendég-előadóként segítettek startképzéseinket, külön

köszönet **dr. Lovas Péternek és Ottinak, Szekér Marianak, Ungár Katának, Molnár Misinek** és mindazoknak, akik néhány jó szóval segítettek minket.

Tudom, hogy a csapatunkban sok Profit Sharing-cessk lesz rövid időn belül, az ő céljukért dolgozunk! Ezt tanultam **Vágási Arankától és Kovács Andrástól, Berkics Miklóstól**, őket érdemes másolni!

Köszönjük a fronton lévő összes többi igazgatójelöltnek: **Fodor Péternek, Kajsza Árpádnak, Tóth Zsoltnak, Csíszereknak, Horváth Tímeának, Jankovics Julicinak, Játékos Zoltánnak, Karádi Enikőnek** és a többieknek, hogy elfogadtátok barátságunkat, és együtt dolgozhatunk céljaitokért!

Az út idáig tanulságos és tartalmas, **ÉRDEMES** volt. Sok sikert mindenkinek! Legyetek ti is mindig „úton”!



PAPP TIBOR ÉS PAPP TIBORNÉ
senior managerek

Egészséges szépség

Anita Ekberg szavaival szeretném kezdeni: „Amikor 15 éves voltam, órákig kenegettem az arcomat a tükör előtt, hogy 25 évesnek sikerüljön maszkírozni magam; most 40 éves vagyok, és ugyanezt csinálom.”



MINDENNAPOS BŐRÁPOLÁS

Mindannyian szeretnénk fiatalok maradni, de ezért tennünk is kell!

Mert a természetes öregedés folyamatát le lehet lassítani **jó minőségű** bőrápolók **rendszeres** használatával! Tenni kell ezt azért is, mert rengeteg káros tényező hat a bőrünkre – napsütés, páratartalom, időjárás, szél, környezeti ártalmak –, és mi magunk is tudunk ártani a bőrünknek – alvás hiánya, vízhiány, helytelen táplálkozás, a testedzés hiánya, stressz, dohányzás, kávé, alkohol, gyógyszer.

Arcbőrünket a mindennapokban az **Aloe Fleur de Jouvence** és a **Sonya Skin Care** készlettel kezelhetjük profi módon. Tisztítás, tonizálás, hidratálás: a bőrápolás legfontosabb lépései. Az ehhez szükséges készítmények mind megtalálhatók ebben a két készletben.

Napi rendszerességgel használhatjuk még az **R3 Factort**, amely gátolja az öregedést – bár nyári napsütés idején és a bőrradírral együtt nem javallott!

A szemránckrémét már 18 éves kortól lehet alkalmazni, hiszen a ráncokat elsősorban megelőzni szeretnénk. Erre kiválóan alkalmasak azok a bőrpuhító szerek, amelyek a **Forever Alluring Eyes** alkotói.

Az **Epiblanc** krémünk napi használatával egyenletesebbé tehetjük a bőrtónust, csökkenthetjük a sötét foltokat a bőrön.

Az **Alpha-E Factor** optimális védelmet biztosít a káros környezeti hatások ellen. Arcunk ápolásán kívül kezelhetünk vele bőrsérüléseket, időskori barna bőrfoltokat és terhességi csíkokat is.

HETI RENDSZERES KEZELÉSEK

Frissítő, tisztító, nyugtató, feszessé tevő maszkjainkkal – **Bőrradír, Marine Mask, Maszkpúder + Activator** – egy kis pluszt, egy kis extrát adhatunk bőrünknek, egy kicsit kényeztethetjük magunkat. Ezeket eleget heti 2-3 alkalommal használunk.

Lányok! Ha alkalmi programra készültök – színház, karácsony, szilveszter, bál stb... – feltétlenül használjátok. A várva várt hatás nem marad el, az eredmény fantasztikus lesz!!

Uraim! Az önök arcával is csodákat tesz, próbálják ki! Amikor csak férfiak ülnek a

szépségzalonomban, kiderül, hogy ők is emberből vannak, nekik is van arcuk, bőrük (és egójuk is, nem kevés!). Ők is szeretnének ápoltak és szépek lenni.

Az összes bőrápoló termékünk **kiváló minőséget** képvisel. Védik, ápolják bőrünket. Minden egyes termék tartalmaz stabilizált aloe verát, vitaminokat, ásványi anyagokat, antioxidánsokat, további gyógynövényeket – mogoró, búzacsíra, fehér tea, mimózaháncs, kamilla stb... Finomak, selymesek, lágyak. **Árban** jócskán alatta maradnak az üzletekben kapható hasonló minőségű termékeknek.

SMINK

Ha bőrünk megfelelően tiszta és ápolat, az összehatásra a koronát a gyönyörű smink teszi fel.

Hogy tökéletes harmóniában legyünk, ki kell választanunk a szemünkhöz, bőrünkhöz és hajunkhoz illő színeket. Ezzel elkerülhetjük, hogy arcunk idősebbnek, fáradtabbnak, keményebbnek tűnjön, elkerülhetjük, hogy a ráncok, bőrhibák felerősödjenek.

A **Sonya Colour Collection** palettáinak hideg és meleg színei igazi tárházat nyújtanak ehhez, nem is beszélve a Sonya „torony” adta hihetetlen lehetőségekről! Használatukkal kiemelhetjük természetes szépségünket, nagyszerű alkalmi sminket tudunk készíteni karácsonyra, szilveszterre. Hadd ámuljanak barátaink, ismerőseink, mert megszépülésünkénél jobb reklám nem is kell a termékeink számára!

NARANCSBŐRKEZELÉS

„Néhány idős hölgy a lélekvádorlásról csevegett. Néhányan milliomosként kívántak visszatérni, volt, aki tudósként, volt, aki színésznőként. Egy hölgy azonban mindenkin túltett.

– Ha én újra születnék, legszívesebben medve lennék.

– Medve? Miért?

– Először is: végre lenne egy valódi bundám. Másodszor: átaludhatnám az egész terület. És ami a legfontosabb: soha többé nem érdekelne, hogy mennyi a derékbőségem!”

Ha medvék nem is szeretnék lenni, karcsúbbak bizonyosan. Gondolva már csak a közelgő karácsonyra, szilveszterre és báli szezonra is. Centiméterekkel tu-

dunk karcsúbbá válni derékban, csípőben, combban, miközben bőrünk feszesebb, rugalmasabb lesz.

Legjobb, ha arcbőrünk, testünk ápolása párosul egy belső szépségápolással, tehát fontos a méregtelenítés, testedzés, egészséges táplálkozás is. Ma már a táplálék-kiegészítők fogyasztása szinte elengedhetetlen! Új termékünk, a **Lean** csak fokozza a hatást, és segíthet a kilók elleni harcban.

Összegezhetjük, hogy külsőnk igenis számít. Amíg környezetünk tagjai közelebből nem ismernek bennünket, addig külsőnk és viselkedésünk alapján ítélnek meg, jó vagy rossz tulajdonságokkal ruháznak fel bennünket, eldöntik, sikeresek vagyunk-e, mennyire vagyunk őszinték és határozottak.

Görög Ibolya protokollszakértő szavaival élve: Megjelenésünkkel képviseljük üzletünket. Szóval csak üzletiesen, ápoltan, tisztán!

A fentieket támasztja alá a következő három statisztikai felmérés is:

– 100 különböző munkahelyen vizsgálták a nők és férfiak előmenetelét. A felmérés azt mutatta, hogy egy férfi pályafutása a szakmai hozzáértésétől függ, míg egy nőé elsősorban megfelelő külsejétől és fellépésétől.

– Egy másik felmérés azt állapította meg, hogy a felvételi beszélgetések során a munkaadóknak több mint 99%-a még mindig ötletszerűen, az első benyomás alapján dönt a jelentkező felől, gyakran már néhány perccel azután, hogy a pályázót megpillantotta.

– Bizonyították azt is, hogy az emberek egymásra gyakorolt hatása 55%-ban megjelenésüktől és viselkedésüktől, 35%-ban beszédmódoruktól és csupán 7%-ban mondanivalójuk tartalmától függ.

Könnöcsük meg barátaink, ismerőseink karácsonyi bevásárlását. Ajándékozunk szépséget, egészséget, luxust! Ez segít a férfiaknak, és telitalálat a nőknek! Hiszen „az átlagnő inkább szép szeretne lenni, mint eszes, mert tudja, hogy az átlagférfi-nak élesebb a látása mint, az esze”. (Ladies' Home Journal)

Most tehát önökön a sor, hozzák ki a lehető legtöbbet önmagukból! Szépüljenek az ünnepekre, az üzletben sokszorozzák meg a forgalmukat, érjenek el új szinteket!

Egyszóval: **érezzék jól magukat a bőrükben!**



HALMINÉ MIKOLA RITA

zafír manager
President's Club tag

„IGEN FELÜLETES EMBER AZ,
AKI NEM ÍTÉL A KÜLSŐ ALAPJÁN.” Oscar Wilde



Naponta változatos menükkel, a la carte étlappal várunk minden kedves érdeklődőt! Éttermünkben színvonalas rendezvények, családi összejövetelek, üzleti ebédek és vacsorák bonyolíthatók le. Várjuk az egyéni és csoportos érdeklődéseket!

HOTEL KASTÉLY SZIRÁK



ÚJÉVI KEDVEZMÉNYES CSOMAG 2009

Főépületi kétágyas szobában két éjszaka: 26.500 Ft/fő helyett 21.320 Ft./fő
Főépületi kétágyas szobában három éjszaka: 39.750 Ft/fő helyett 31.980Ft./fő
Szárnyépületi kétágyas szobában két éjszaka: 19.900Ft/fő helyett 15.550 Ft./fő
Szárnyépületi kétágyas szobában három éjszaka: 29.850Ft/fő helyett 23.330 Ft/fő

Az árak tartalmazzák a reggelit, a szauna, sókabin, ellenáramoltatású medence és a pezsgőfürdő használatát. I. osztályú éttermünkben (mely 12:00 – 22:00-ig folyamatosan nyitva tart), lehetőség nyílik a la carte és panziós étkezésre is.

A félpanzió 3.900.- Ft / fő/nap, a teljes panzió ára 7.600.-Ft/fő/nap.

További szolgáltatásaink:

szolárium, fodrászat, kozmetika, masszázs, tekepálya, játéktér.
Ezen szolgáltatások FLP-s forgalmazók számára 50%-os kedvezménnyel vehetők igénybe.
Szolgáltatásaink igénybevételéhez előzetes egyeztetés szükséges.

Reméljük, ajánlatunk elnyeri tetszésüket és a vendégeink közt tisztelhetjük Önöket!

**Kezdje nálunk az újévet, hangulatos, meleg környezetben,
majd felrisszülve, pihenten nézzen az új kihívások elébe!**

HOTEL KASTÉLY SZIRÁK

3044 Szirák, Petőfi út 26.

Tel.: 06-32-485-300, 06-32-485-117

E-mail: kastelyszirak@globonet.hu

