

XIII. évfolyam 11. szám / 2009. november

# FOREVER

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







**N**ovember van, és alig hiszem el, hogy egy újabb év közeledik a végéhez. Nagyon sok szempontból ez a legkedvesebb időszakom. Véget ér a hosszú és forró arizonai nyár, és elkezdődik a gyönyörű tél. Nagyszerű lehetőség, hogy a kedvenc téli sportjaimnak hódolhassak. Itt az ideje a Forever üzleti céljainak felméréséhez is, s még van időnk azon dolgozni, hogy sikeressé tegyük ezt az évet. De talán az a legfontosabb, hogy most kezdődnek az ünnepek. Itt, az Egyesült Államokban, november a hálaadás ünnepét hozza el. Mindannyian magunkba szállunk kicsit, és hálatelt szívvel gondolunk a csodálatos áldásra, amelyben részünk van. Fontos ez az időszak abból a szempontból is, hogy ne csak a saját igényeinket lássuk meg, de módot találjunk a viszonzásra, hogy kifejezhessük és megköszönhessük mindazt, amit kaptunk.

A Super Rallyn már bejelentettük, hogy jól haladnak a FOREVER GIVING elnevezésű jótékonyági alapítványra vonatkozó terveink. Az alapítvány a [www.forevergiving.org](http://www.forevergiving.org) weboldalon lesz megtalálható, ahol további információkat találhattok a témával kapcsolatban.

Ebben az időszakban mindenki szükségét érzi annak, hogy ajándékozzon. Ez a belső motiváció talán a körülöttünk élő emberek önkéntelen értékeléséből fakad, vagy egyszerűen csak reálisan látjuk, hogy van mit megosztanunk; de az is lehet, hogy érzékeljük a világban dühöngő természeti vagy az ember okozta ne-

gatív hatásokat. Mindannyian láttunk már különböző, olyan pusztításokat bemutató grafikonokat, amelyek elveszik az emberektől a választás lehetőségét: ilyenek a szegénység, az éhezés, a természeti csapások vagy a betegségek. Látva a szenvedést, mindannyian szeretnénk valahogyan segíteni vagy enyhülést hozni. A kérdés tehát az, hogyan tudunk adni a sorsüldözötteknek valamit, hogy hogyan tudunk csatlakozni az adományozáshoz. Ebben segít a FOREVER GIVING. A legfontosabb célunk, hogy lehetőséget adjunk az olyan embereknek, mint amilyen te is vagy, az adakozásra, akár egyszeri alkalommal, akár folyamatosan. Megígérhetjük, hogy nagylelkű adományaitok célt fognak érni, és megtiszteltetés, hogy partnerek vagytok a szegénység, az éhezés, a természeti csapások és a betegségek elleni harcban.

Biztosíthatunk benneteket arról, hogy minden fillér jó kezekbe kerül, és mindegy, hogy száz forintot adtok vagy egymilliót, nagylelkű adományotok jó kezekbe kerül. Az adományozott mennyiség nem fontos! Ami számít, hogy segíteni szeretnétek, és csatlakoztok a harcunkhoz a romba dőlő remény felépítésére, válllvetve azokkal az emberekkel, akiket ismertek és akikben megbíztok.

**REX MAUGHAN**

Fordította: Szabó Mónika

# Új dimenzió a marketingben: NDP

Minden vállalat életében eljön az a pillanat, amikor munkatársai érdekeit figyelembe véve elsősorban a kezdő vállalkozók, az indulók megsegítésére kell koncentrálnia.

**E**gy olyan új lehetőséget kell létrehozni a multilevellel éppen csak ismerkedők számára, amely még vonzóbbá teszi az iparághoz való kapcsolódásukat. A rendszer célja az, hogy már a kezdő kisvállalkozó is olyan bevételhez jusson, amely lehetővé teszi a kényelmesebb anyagi biztonság melletti munkavégzést. Örömmel jelentem be, hogy 2009. december elsején a magyar és a délkelet-európai régióban a Forever Living Products International elindítja a New Distributor Price system (NDP) rendszerét. Tudom, hogy ezt a pillanatot már nagyon várják a hálózatépítő munkatársaink; végre eljön a várva várt pillanat. Sok-sok ezer ember számára jelent ez egy új lehetőséget, sok-sok család számára jelenti az anyagi biztonság kézzelfogható közelségbe kerülését. Nekünk, forevereseknek ettől a pillanattól kezdve kicsit nagyobb a felelősségünk, hiszen még több barát, ismerős, kolléga számára kell átadnunk ezt az új lehetőséget, pontosan és egyszerűen kell elmagyaráznunk sok százezer munkatársunknak, vásárlóinknak.

**Rex Maughan** megálmodott egy világot, mi pedig, akik a követői vagyunk, megvalósítjuk ezt a csodálatos álmot. Merj te is nagyot álmodni, hisz egyre több eszközt ad a cég a kezünkbe. Merd te is megvalósulva látni a szebb és gondtalanabb jövődet, mert minden munkatársad ezért dolgozik.

Az NDP a Forever marketingtervében egy új dimenziót nyit meg több millió család életében világszerte. A döntést azonban neked kell meghoznod, ahogyan **Aidan O'Hare** európai alelnökünk fogalmazott: A Forever-vonat szerelvénye befutott a te pályaudvarodra is. A kérdés az, hogy felszállsz-e erre a vonatra, és a szerelvény veled robbog tovább, vagy lemaradsz róla. Döntsd helyesen, válósítsd meg álmaidat, és boldogabb lesz a jövőd, a családod, a kapcsolataid.

Hajrá, FLP Magyarország!

**DR. MILESZ SÁNDOR**  
ország igazgató



# A szabadság felé vezető út

A hirtelen nyakunkba szakadt kellemetlen, zimankós időjárás is csak hátráltatni tudta a Success Dayre igyekvőket, megakadályozni nem. Kicsit lassabban ugyan, de a megszokott többezres tömeg ismét eljött ünnepelni.

Az érkezőket magyar népi muzsika pattogó ritmusai fogadják a **Zagyva Banda** előadásában. A **Gonoszok** táncegyüttese ropja a talpalávalót.

**Tóth Csaba** soaring manager és **Molnár Andrea** manager, a rendezvény házigazdáival a visszafogott elegancia és az angyali báj párosa lép színpadra. Rövid felvezetéssel kéri a színpadra Dr. Milesz Sándor országigazgatót.

**Dr. Milesz Sándor** az '56-os évforduló jegyében köszönti a résztvevőket. A szabadság felé vezető út lehetőségeiről beszél, majd arról, amit a Forever nyújt ehhez tagjainak. Új kezdeményezéseket mutat be: A **Forever Csillagai** elnevezésű tehetségkutató programot említi, karácsonyi terveinkről beszél.

**Dr. Bakanek György** főorvos, független orvos szakértő a Forever energetizáló termékeinek nagyon hiteles előadója. Sugárzik belőle az energia! Saját szavaira hivatkozva „fantasztikus eredményekről” számol be. A termékekről szerzett tapasztalatok megosztása, közkinccsé tétele







mindig nagyon meggyőző momentuma egy ilyen rendezvénynek. Most **dr. Kozma Brigitta** manager koordinálása mellett számolnak be orvosok azokról a tapasztalatokról, amelyekben meggyőződések gyökereznek.

Minősülésekkel folytatódik a műsor, fergeteges hangulatban. A színpadon gyarapodó **supervisorok**, majd **assistent managerek** tömegének növekedésével erősödik a taps és az ováció.

A következőkben **dr. Gothárd Csaba** ezúttal mint a Sziráki Szabad

Szemináriumok oktató tréneré számol be a képzés eredményeiről. Mellette a képzés résztvevői közül többen elmondják, mivel gyarapodtak e képzés nyomán. A következtetés csak egy lehet: Folytatjuk! – jelenti ki az oktató.

A **Hódítók Klubja** új tagjainak, **managereknek** a minősülése következik, valamint az autós ösztönzőprogram. A teremben elismerés hangorkánja kel, és játszva nyomja el a háttérzenét.

**Frenkó Zsolt** művészeti vezető és Dr. Miliesz Sándor országigazgató bővebben számol be A *Forever Csillagai* elnevezésű tehetségkutató versenyről. Jelentkezésre buzdítanak. A Forever nem titkolt célja, hogy megvalósíthassuk álmainkat.

Eljött az ideje egy kis lazításnak. Ebben a **Krainbaby formáció** különleges hangulatú melódiái segítenek.

**Hajcsik Tünde** senior manager minden hallgatónak bebizonyítja, hogy „még többet érdemel”, és azt is,







hogy ezt mindenki meg is kaphatja. Konkrét példán vezeti le az új forgalmazói ár (NDP ár) és az új forgalmazói profit (NDP profit) nyújtotta előnyöket.

A következő előadót mint a motiváció nagymesterét konferálják színpadra. Hírnevéhez méltó módon beszél a mindennapi hőseinkről, hőstettekről **Biró Tamás** senior manager.

Őt egy ritka vendég követi a színpadon: **Michael Strachowitz**. Három évtizednyi szakmai tapasztalatot ad át a hallgatóságnak. Meggyőzően bizonyítja: a Forever üzlete ennyi idő alatt sem változott, mert az emberek alapvetően nem változtak, ahogy az értékeink sem. A siker kulcsait osztja meg hallgatóival.























E nagy sikerű záró előadást követően dr. Gothárd Csaba kereskedelmi igazgató köszöni meg valamennyi előadónak és a házigazdáknak, hogy személyükkel és tudásuk önzetlen megosztásával emelték a rendezvény fényét.

Az Aréna forrong, zsigong, ujjong, lelkesedik. Vakuk villannak, virágcsokrok keresik gazdáikat, amint záróprogramként **assistant supervisorok** minősülése zajlik.

A rendezvény során, a műsor-számok között tíz, Európa Rally-emblémával ellátott laptoptáska talált gazdára, és összesen tizenkét szerencsés résztvevő kapott jegyeket a következő Success Day-ünkre. Őket is, titeket is, mindenkit várunk november 21-én, ugyanitt, az Arénában!



# Az FLP üzlete virágzik

Szép napra ébredtünk; a város felett enyhe őszi szellő kergetőzött a napsugarakkal, mi pedig türelmetlenül vártuk a rendezvény kezdetét.



Az egybegyűlteket **Andrej Kepe**, területi igazgató a szlovén kirendeltség vezetője köszöntötte, kiemelve, mennyire örül az újabb találkozónak. Az FLP üzlete virágzik; persze sok erőfeszítés szükséges, ha újabb célokat kívánunk elérni, ezért fontos, hogy időnként lazítsunk, időt szakítsunk önmagunk kényeztetésére is. Az FLP pedig kitűnő termékeket biztosít az élvezetekhez.

**Maja Marolt** masször bemutatta a mézmasszázszt. Kelléke a lila krém, a First, az Alpha E factor és a méz volt. Eszünkbe sem jutott, hogy a méz ilyen lazító hatással bír. A fenti összetevőkből Maja keveréket készített, amely – miközben Maja ügyes ujjai és a kitűnő Forever-termékek működésbe léptek – csodálatosan siklott Tina testén. Maja és Tina, köszönjük a masszázsbevezetőt!

A Forever Living Products minden évben új meglepetéseket tartogat számunkra. Most sincs ez másképp, hiszen megnyílt az új ATS utazási iroda. Megismertük előnyeit és az utazások kiválasztásának módját. A trzini irodában természetesen további információkkal várunk mindenkit. És ez még nem minden... Andrej Kepe területi igazgató bemutatta az új rendszert. A Forever Living Products csodálatos cég, amely mindig egy lépéssel a többiek előtt jár, és most is kitűnő marketingtervet készített. Az ismertető végén a termékforgalmazók lelkes tapssal köszöntötték az új





lehetőséget, amely mindenki számára valódi esélyt biztosít. Emellett – mindnyájunk örömére – érkeznek az új termékek.

Jogos az öröm, hiszen ugyanúgy, mint az eddigiek, ezek is kiválóak. A trzini üzletben is hamarosan kapható lesz a Forever CardioHealt, a Freedom 2Go, az Aloe Deep Moisturizing Creme és a Mineral Make up.

**Rex Maughan** minden évben díjazza sikeres munkánkat, és amikor már azt gondoljuk, hogy több és jobb nem jöhet, új, még jobb termékkel lep meg minket!

A gyengébb nem képviselői meggyőződtek a Sonya-sminkkollekciónak sokoldalúságáról. **Lea** sminkszakértőt, aki gazdag sminkelési tapasztalatokkal rendelkezik, teljesen magával ragadták a Sonya kozmetikai termékek. Ő szokta sminkelni **Tanja Žagar** énekesnőt is, aki természetesen ott volt ezen a rendezvényen is, és Leával együtt mutatták be a napi munkájukat. Lea ügyesen forgatta az ecsetet, alapozó, arcpír, szemhéjfesték, rúzs... Tanjának egész napra, sőt reggelig is tökéletesen megmaradó, igazi őszi make upot készített. A természetes

anyagokból készült, Aloe verával gazdagított Sonya-smink a világon egyedülálló. Köszönjük Leának és Tanjának a bemutatót, még nagyon sok színes napot kívánunk a Sonya kozmetikai termékekkel!

Amint tudjátok, a „pontos” anyagok mellett léteznek az úgynevezett „pont nélküli” termékek is, a Forever-üzlet építésében azonban ezek is fontos szereppel bírnak. Munkatársaink, **Karmen és Tanja** bemutatták a táská-, a kulcstartó-, az ecset- és a körömápolási programot, a katalógusokat és sok mást. Mindez kapható a trzini üz-



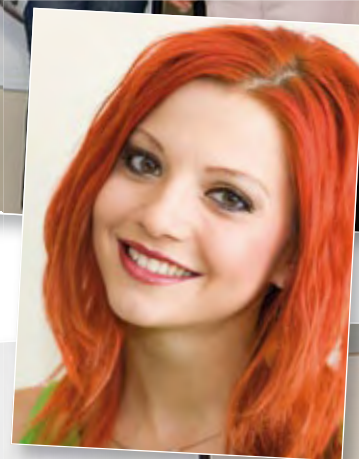
letünkben, ahol rövidesen megkezdjük az ajándécsomagok készítését is. Ugye nem felejtették el, hogy közeleg az ajándékozások ideje?

A törekvésért és az eredményekért járó legkedvesebb elismerés a kitűző. A műsort a minősülésekkel folytattuk. A színpadon az új **supervisorokat, assistant managereket,** kiemelten pedig az új **managereket és senior managereket** köszöntöttük.

Rinalda és Lučano Iskra büszkén vette át a senior manageri kitűzőt és szalagot, majd röviden ismertették az eddig bejárt útjukat. Nem volt könnyű ez az út, de csodás érzés állni a színpadon, miközben két







új managered, **Jasminka és Mirko Petrovič** mosolyog rád.

Mindenkinek szívből gratulálunk, és kérjük őket, szárnyaljanak még magasabbra. A Forever Living Products esetében a határ a csillagos ég!

Lassan végéhez közeledett a rendezvény, így azokat a munkatársakat kértük a színpadra, akik az elért két

pontjukkal kiérdemelték első sasos kitűzőjüket. Meggyőződésünk, hogy lesznek még sasok, hiszen ők a mi jövőbeni managerjeink.

Köszönjük az előadóknak és minden kedves termékforgalmazónak, hogy velünk töltötték ezt a napot! Örömmel várjuk következő találkozókat, amely 2009. november 11-én

11 órakor kezdődik Ljubljanában! Születésnap tortánkon akkor fűjjük el a nyolcadik gyertyát. Gyertek, hozzátok magatokkal új munkatársakat, bővítsük együtt a Forever-üzletet! Szárnyaljunk még magasabbra...

**ANDREJ KEPE**  
területi igazgató



# Már fiatalon is sikeresek lehetünk

Az ősz első hírnökeinek megérkezésével egy időben kezdtük meg a Forever Living Products legsikeresebb szerbiai munkatársainak találkozóját.



A találkozó műsorvezetői **Irena és Goran Dragojević** sapphire manager munkatársaink voltak. A Dragojević házaspár példája kiválóan mutatja, hogy már fiatalon is sikeresek lehetünk. Csodálatos csapatukkal óriási szívvel és teljes odaadással dolgoznak az FLP érdekeiért.

**Branislav Rajić** manager, az FLP Szerbia területi igazgatója köszöntötte a találkozó résztvevőit. Kép- és hanganyag segítségével emlékeztett legsikeresebb munkatársaink szereplésére az idén nyáron szervezett











egy poreči utat és ott egy szemináriumi résztvételt, amelyen az előadásokat Délkelet-Európa legsikeresebb forgalmazói tartják. Gratulálunk a győzteseknek, a **supervisor- és assistant manager**-minősülteknek, és további sok sikert kívánunk FLP-s karrierükhöz!

Az orvosok és fogyasztoók termék-tapasztalata minden rendezvényünk legfontosabb részét képezi. **Ezek a tapasztalatok nap mint nap a gyakorlatban is igazolják, hogy vállalatunk termékei kiváló minőségűek, és nagyon hatékonyan segítenek az egészségügyi gondok megszüntetésében.** Köszönjük minden munkatársunknak és orvosunknak, hogy bátran elmondták tapasztalataikat. Hálával tartozunk **dr. Boro Vujasinak** is, aki mesterien vezette ezt a műsorrészt.

Vitatható az a tény, hogy mi fogyasztjuk a táplálékot, vagy a táplálék bennünket. **Dr. Sonja Jović** nagyon szemléletesen magyarázta el, hogyan segíthetnek az FLP termékei abban, hogy étrendünk és életerőnk a legmagasabb szinten álljon. Sokszor nem vagyunk tudatában a nem megfelelő étrend súlyos következmé-



amerikai találkozáson. Felsorolta az összes olyan újdonságot, amely a forgalmazók indítványára született, s amellyel munkájuk eredményességét és hatékonyságát szeretnék növelni.

Nagy tapszal köszöntöttük **Jelena Marković** munkatársunkat, a Miss Serbia 2009 verseny győztesét. Sok szerencsét kívántunk az év végén megrendezendő Miss World versenyen. Reméljük, hogy Jelena a jövőben is vállalatunk hűséges barátja és munkatársa marad.

Holiday Rally ösztönzőprogramunk győztesei a supervisori kitűző mellett egy különleges jutalomban is részesültek – miniképzést kaptak:



nyeinek, amelyek megrendíthetik testi és lelki egészségünket. Vállalatunk széles körű termékkálája segítségével sikeresen meggátolhatjuk ezeket a káros hatásokat.

A **Garavi sokak** együttes vállalatunk régi nagy barátja, ezért mindig örömmel hívjuk őket találkozóinkra – kellemes zenéjük kiváló hangulatot biztosít a résztvevőknek. Reméljük, hogy barátságunk a jövőben is töret-

len marad, és forgalmazóink továbbra is élvezhetik zenéjüket.

A siker nem következik be mindig olyan gyorsasággal, mint ahogy azt sok forgalmazó szeretné. Amennyiben szeretnéd megváltoztatni az életedet, először neked kell megváltoznod! Az akarat és a kitűzött célok mellett személyiséged felépítésének, pszichológiád, toleranciád, viselkedésmódod és tevékenységed meg-

változtatására is szükség van. **Sonja Knežević** senior manager munkatársunk előadásában elmagyarázta, hogyan lehet valaki a megfelelő helyen és időben ahhoz, hogy elinduljon a sikerek felé vezető úton.

A marketinghálózat, lényegének teljes ismerete nélkül, az emberekben első hallásra kedvezőtlen benyomást ébreszthet. Így kialakulhat az FLP-ről alkotott tévhit. Ennek el-





osztatása esetén csodálatos munka-  
lehetőségre derül fény. Ezzel a mun-  
kával csak azok foglalkozhatnak,  
akik hajlandók a folyamatos vál-  
tozásra, mert életünk egyik legna-  
gyobb gondját pont az jelenti, hogy  
meg kell változnunk – mondta elő-  
adásában **Slobodan Antonijević**  
manager munkatársunk.

Azok a munkatársaink, akik jelen-  
tősen megnövelték eredményeiket  
az előző évhez viszonyítva, megér-  
demelten nyertek tagságot a **Hódi-  
tók Klubjában**. Minden minősült-  
nek szívből gratulálunk, és azt kíván-  
juk, hogy ezt a klubtagságot még na-  
gyon sokszor érhék el.

A közkedvelt 1+5 elnevezésű  
ösztönzőprogram kiváló moti-  
vációt jelent azoknak a munkatár-  
saknak, akik pályafutásuk elején áll-  
nak, és eldöntötték, hogy az FLP  
soraiban maradnak a siker felé ve-  
zető úton. Több mint 80 mun-  
katársunk minősült erre a „mini”  
ösztönzőprogramra, és ezzel lehe-  
tőséget kaptak, hogy egy csodála-  
tos barátkozás és tanulás keretében  
Szerbia legsikeresebb forgalmazóival  
töltsenek egy hétvégét.

**Slavko Mihajlovski** senior mana-  
ger, macedóniai vendégelőadónk úgy  
építette sikeres karrierjét az FLP sorai-  
ban, mint a zeneszerző a szimfóniát,  
munkatársai zenekarát pedig az ösz-  
tönzi, hogy az FLP jelenti a jövőjü-







ket. Előadásának címével: **A** (attention – figyelem), **I** (interest – érdeklődés), **D** (desire – kívánság), **A** (action – cselekvés) a hálózatépítés zenei ábécéjét mutatta be. Szívből köszönjük pontos vezetését a sikeres karrierépítés útján.

Megköszöntük a kiváló műsorvezetést, és mindenkit meghívtunk új rendezvényünkre november 28-án Belgrádban, amikor az FLP Szerbia nyolcadik születésnapját ünnepeljük. A Success Day színpadán gratuláltunk

az új **assistent supervisoroknak**, akiknek sok sikert és szerencsét kívánunk a sikeres FLP-karrier kezdetéhez.

**BRANISLAV RAJIĆ,**  
Az FLP Szerbia területi igazgatója





# Egyévesek vagyunk Albániában

Emlékeztek a hivatalos megnyitóra a Nemzeti Színházban? Az USA-ban Rex Maughan úr harminc évvel ezelőtt megálmodta e csodás céget. Albánia már várta, hogy a sasok országába is beszálljon az FLP-sas, amely már a világ több mint 140 országában száll mind magasabbra.



Mindenki tudja, hogy a világ egyik legdinamikusabban fejlődő iparága és piaca az élelmiszer-kiegészítőké. Már rég tudjuk, mennyire fontos az élelmiszerek minősége egészségünk megőrzése szempontjából. 15 éve mindenki álma országunkban az Európához való felzárkózás. Az élelmiszerpiac vonatkozásában ezt sikerült Albániában teljesíteni.

Húsz éve még ennek a kis, elszigetelt országnak a lakossága volt az egyik legegészségesebben táplálkozó nemzet. Nem volt jellemző az elhízás, sok modern betegség pedig szinte nem is létezett. Mára sokat csökkent a várható élettartam. A lakosság megismerte az elhízás átkát, megint elterjedt a tbc, megnőtt a cukorbetegség, a magas vérnyomásban szenvedők, allergiások és a mozgásszervi problémákkal küszködők száma. Megjelent itt is a sertésinfluenza és más „divatos” betegségek.

Az élelmiszerek piaca gyökeresen megváltozott; nagyon kevés a természetes, egészséges élelmiszer. Már itt is hormonally dúsított táp-

pal etetik a szárnyasokat és a többi vágóállatot. Itt is lecsökkent – még a zöldségben és gyümölcsben is – a vitaminok és az ásványi anyagok aránya. Ha arra gondol valaki, hogy eltúlzom a problémát, annak figyelmébe ajánlom **prof. dr. Islam Caninak**, a Vásárlók Érdekvédelmi Szövetsége elnökének tanulmányát, aki történetesen soraink közt van. Gondolom, sokan felteszik a kérdést, hogy mi köze van ezekhez az FLP-nek, és miért sorolom ezeket a szomorú tényeket egy örömteli Success Dayen? A válaszom erre az, hogy ha nem lennének ezek a szomorú adatok, ha nem lenne a benzingőz, a stressz, a zsebnyavalya, akkor nem lenne szükség ránk, az FLP-re. Tehát ha hosszú, egészséges életet szeretnénk, akkor két lehetőség közül választhatunk: kiköltözünk egy tanyára, messze a stressztől és minden káros hatástól, vagy a társadalomban találjuk meg a helyünket.

Kiegészítőkkal és anyagi biztonsággal megalapozhatjuk a jövőnket. Szükségünk van immunrendszerünk erősítésére a megelőzésre és a hiányok pótlására. Mi

nem vagyunk varázslók, nem tudjuk megváltani a világot, de szeretnénk részt venni a megelőzésben, az egészséges életvitel visszaállításában. Mi, fogyasztók vagyunk a cégünk reklámarca, mert úgy gondoljuk, hogy a személyes tapasztalat és a megelégedett vásárló a legjobb reklám. Mi a személyes tapasztalatunkat adjuk önöknek. Ha szeretné megtudni, miként lehetséges, hogy saját fogyasztásunkért is fizet a cég, kérjen szponzoratól időpontot, és minden kérdésére választ kaphat. Ingyenes előadásainkon megtanulhatják, hogyan oszszák be hatásosan idejüket, mit jelent a Network Marketing. Megtanulhatunk emberekkel kapcsolatot teremteni, elleshetjük, hogyan lehetünk sikeresek nagyobb befektetés nélkül. Nagykereskedelmi áron nyílik lehetősége minden jelentkezőnek kipróbálni termékeinket.

Köszönöm megtisztelő figyelmüket! Köszönöm a cég felső vezetőinek, hogy Albániában is ugyanazokat a feltételeket teremtették meg, mind bárhol Európában. Szárnyalj, sas, szárnyalj magasra, Albánia!





## DÁTUMOK ÉS IDŐPONTOK

A Rally időpontja:

2010. március 5., péntek

2010. március 6., szombat

**Ahogy a 2009-es malagai Európai Rally & Profit Sharing rendezvényen, ezúttal is a Profit Sharing-minősülések mindkét napon meg lesznek tartva. A Rally műsorának pontos időpontja még nem ismert, de várhatóan hasonló lesz a malagai Rallyéhoz: 13.00–19.30 (péntek) és 11.00–17.00 (szombat). Hosszas konzultáció után úgy döntöttünk, hogy ezen a Rallyn nem rendezünk bankettet a minősültek részére. Ez nagyobb szabadságot ad az egyéneknek és a csoportoknak, hogy szombat estére programot szervezhessenek maguknak.**



### HELYSZÍN

A Rally helyszíne: Wembley Arena. 12 km-re található London városközpontjától, és könnyen megközelíthető a londoni metróval, vonattal, busszal és autóval.  
Honlapcím: [http://www.wembley.co.uk/Wembley\\_Arena.htm](http://www.wembley.co.uk/Wembley_Arena.htm)



### RALLYJEGYEK

A jegyek a mindkét nap programjára biztosítják a részvételt. Nem minősültek számára novembertől biztosítunk megvásárolható jegyeket.



### REPÜLŐTÉR

A következő repülőterekről lesz központilag transzfer intézve:  
LONDON HEATROW  
LONDON STANSTED  
LONDON LUTON



### HOTELEK

A minősültek a következő hotelekben lesznek elszállásolva:  
HILTON ON PARK LANE HOTEL  
GROSVENOR HOUSE HOTEL  
GROSVENOR SQUARE HOTEL  
HYATT REGENCY HOTEL  
HILTON PADDINGTON HOTEL

Az országokénti beosztásról az értesítést a minősülési periódus lezárása, illetve a minősültek teljes létszámának ismerete után áll módunkban küldeni.



### IDŐJÁRÁS

Ez London, Anglia – az esőről híres, úgyhogy készüljete. A hőmérséklet 3–10 °C körül várható, csomagoljatok meleg ruhákat és esernyőt!

Szeretettel várunk benneteket Londonban!



# Hódítók Klubja

2009. SZEPTEMBER HÓNAP TÍZ LEGSIKERESEBB  
TERMÉKFORGALMAZÓJA SZEMÉLYES ÉS  
NON-MANAGERI PONTOK ALAPJÁN

## Magyarország

1. Visnovszky Ramóna és Bognár Gábor
2. Tanács Ferenc és Tanács Ferencné
3. Dr. Kósa L. Adolf
4. Varga Józsefné
5. Léránt Károly és Lérántné Tóth Edina
6. Vesza Erzsébet
7. Mayer Péter
8. Tóth János
9. Boskó Hilda és Boskó Béla
10. Varga Róbert



## Szerbia, Montenegró

1. Petrović Milena és Petrović Milenko
2. Micašević Nada
3. Dr. Tumbas Dušanka
4. Nužda Evica és Nužda Milan
5. Momčilović Soka és Momčilović Dragoslav
6. Mitrović-Pavlović Milan és Pavlović Biljana
7. Jurišić dr. Radmila és Jurišić Predrag
8. Lozajić Dimitrovski Snežana és  
Dimitrovski Hristo
9. Stevanović Vasilije és Stevanović Branka
10. Ocokoljić Daniela







## Horvátország

1. Stilin Tihomir és Stilin Maja
2. Petrović Jasminka és Petrović Mirko
3. Miljak Rill Ivanka és Rill Rolf
4. Zantev Andrea
5. Belac Selma és Belac Dario
6. Rogić Elvisa és Rogić Jakov
7. Stipetić Anton
8. Boljat Stela és Boljat Zdenko
9. Turk Marija
10. Gruevski Dušana



## Bosznia-Hercegovina

1. Varajić Savka
2. Varajić Zoran és Varajić Snežana
3. Marković Danije
4. Mustafić Subhija és Mustafić Safet
5. Dragić Meliha és Dragić Dragan
6. Džaferović Dževad és Džaferović Albina
7. Garić Goran
8. Mišić Nada és Mišić Milan
9. Dajovac Nada
10. Dr. Petković Nedeljko és Petković Milojka



## Szlovénia

1. Kepe Andrej és Hofštätter Miša
2. Hofštätter Daša és Jazbar Marko
3. Feher Joze
4. Obid Lidija
5. Zajc Simona és Mernik Matija
6. Markoš Vesna
7. Koglot Majda és Koglot Lučjan
8. Matjašič Tatjana



# Együtt a siker útján



## Manager szintet érték el (szponzor)

Bencsik Zoltánné és Bencsik Zoltán (*Szántó Zoltán*)  
Bocskainé Makó Enikő és Bocskai Krisztián  
(*Borbély István és Borbély Istvánné*)

Varajić Zoran és  
Varajić Snežana (*Mišić Nenad*)



## Assistant manager szintet érték el

Bárdosné Kiss Erzsébet  
Csertusné Kocsis Ágnes  
Ifj. Csontos Ferenc  
Dr. Bozó Melinda  
Kissné Szalay Erzsébet és Kiss Zoltán  
Laskovics Melinda  
Lengyel Anita

Marković Danijel  
Nyíró Csaba  
Spasojević Bosa és Spasojević Veljko  
Stjepanović Jela  
Szabó Róbert Lászlóné  
Zemlényi Katalin



## Supervisor szintet ért el

Amberg Ilona  
Andó András  
Bíró István  
Balogh Róbertné  
Belac Selma és Belac Dario  
Belcsik Zoltán  
Bendekovics Márta és Bendekovics Gábor  
Bereczkiné Nagy Katalin  
Ciuraru Veronica  
Cselovszki Zoltán István  
Csertus Hajnalka  
Djuranović Snježana és Djuranović Borislav  
Dr. Szűcs Anikó  
Dr. Tordai Gábor és Orbán Krisztina  
Ekker Géza és dr. Sömjéni Éva  
Geszti János  
Györgyfalvi András Boldizsár  
Horváth Ildikó  
Ifj. Takács Gyula  
Iller Barbara  
Kardos Anikó  
Katona Csaba  
Királyné Magyar Éva és Király Antal  
Kohajda Zsolt  
Kovács Gábor és Kovácsné Bálint Beáta  
Mayer Zoltán

Milosavljević Milica  
Miskei Béla  
Nagy Katalin és Nagy Szilveszter  
Nagy Attiláné  
Nagy Gábor  
Nagyné Bartus Erzsébet és Nagy Miklós  
Pallagi György  
Petrovics Nikolett  
Polgár Mónika  
Práger Zsoltné és Práger Zsolt  
Pupic Sara  
Puškar Zlatica és Puškar Dragiša  
Rimócziné Németh Erika és Rimóczy Attila  
Rosta László  
Seres Ildikó Edina  
Székelyhidi Gabriella  
Szabó Tiborné Kátai Éva és Szabó Tibor  
Szakáll Éva  
Szily Erna  
Szűcs Tibor  
Takács Gyula  
Tóbiás Zsuzsanna és Husz János  
Ubavić Marija és Ubavić Jakšo  
Vajdahunyadi Nóra és  
Vajdahunyadi Csaba  
Vargáné Jójárt Hedvig



## A személygépkocsi-vásárlás ösztönző programjának nyertesei

### 1. szint

Ádámné Szöllösi Cecília és  
Ádám István  
Bakó Józsefné és Bakó József

Balázs Nikolett  
Balogh Anita és Süle Tamás  
Bánhidy András  
Becz Zoltán és Becz Mónika  
Bodnár Daniela

Botka Zoltán és Botka Zoltánné  
Czeléné Gergely Zsófia  
Csepi Ildikó és Kovács Gábor  
Csuka György és dr. Bagoly Ibolya  
Csürke Bálint Géza és



Csürke Bálintné  
Dobsa Attila és  
Dobsáné Csáki Mónika  
Goran Dragojević és Irena Dragojević  
Éliás Tibor  
Dr. Farády Zoltán és  
dr. Farády Zoltánné  
Farkas Gáborné és Farkas Gábor  
Fittler Diána  
Anton Gajdo és Olivia Gajdo  
Gecző Éva Krisztina  
Gecző László Zsoltné és  
Gecző László Zsolt  
Gecse Andrea  
Haim Józsefné és Haim József  
Hajcsik Tünde és Láng András  
Halomhegyi Vilmos  
Hofbauer Rita és  
Gavalovics Gábor  
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  
Sonja Knezević és  
Nebojša Knezević  
Knisz Péter és Knisz Edit  
Kovács Gyuláné és  
Kovács Gyula  
Köves Márta  
Jadranka Kraljić-Pavletić és  
Nenad Pavletić  
Kulcsárné Tasnádi Ilona és  
Kulcsár Imre  
Lapicz Tibor és  
Lapiczné Lenke Orsolya  
Dr. Predrag Lazarević és  
dr. Biserka Lazarević  
Léránt Károly és  
Lérántné Tóth Edina  
Lukács László György  
Dr. Lukács Zoltán és  
dr. Lukácsné Kiss Erzsébet  
Major István és  
Majorné Kovács Beatrix  
Mayer Péter  
Mészáros Istvánné  
Branko Mihailović és  
Marija Mihailović  
Miklós Istvánné és Tasi Sándor  
Mirjana Mičić és Vilmoš Harmoš  
Mohácsi Viktória  
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  
Marija Nakić és Dušan Nakić  
Oltvölgyiné Zsidai Renáta  
Orosz Ilona és dr. Gönczi Zsolt  
Orosz Lászlóné  
Papp Imre és Péterbencze Anikó  
Papp Tibor és Papp Tiborné  
Radics Tamás és Poreisz Éva  
Radóczki Tibor és dr. Gurka Ilona  
Ramháb Zoltán és Ramháb Judit  
Ráth Gábor  
Rezván Pál és  
Rezvánné Kerek Judit  
Róth Zsolt és  
Róthné Gregin Tímea  
Rudics Róbert és  
Rudicsné dr. Czinderics Ibolya  
Rusák József és Rusák Rozália  
Rusák Patrícia  
Dr. Steiner Renáta  
Tihomir Stilin és Maja Stilin  
Sulyok László és  
Sulyokné Kökény Tünde  
Szabados Zoltán és  
Szabadosné Mikus Emese  
Szabó Ildikó  
Szabó Péter  
Dr. Szabó Tamásné és  
dr. Szabó Tamás  
Szeghy Mária  
Székely János és Juhász Dóra  
Szekér Marianna  
Széplaki Ferencné és  
Széplaki Ferenc  
Tanács Ferenc és  
Tanács Ferencné  
Tasnády Beáta és Vörös Zoltán  
Téglás Gizella  
Térmegi Lászlóné és Térmegi László  
Tordai Endre és  
Tordainé Szép Irma  
Tóth Tímea  
Dr. Dušanka Tumbas  
Túri Lajos és Dobó Zsuzsanna  
Miodrag Ugrenović és  
Olga Ugrenović  
Vareha Mikulas  
Varga Zsuzsa  
**Visnovszky Ramóna és  
Bognár Gábor**  
Vitkó László  
Zakar Ildikó  
Jozefa Zore

## 2. szint

Botis Gizella és Botis Marius  
Császár Ibolya Tünde  
Dominkó Gabriella  
Hertelendy Klára  
Illyés Ilona  
Dragana Janović és  
Miloš Janović  
Milanka Milovanović és  
Milisav Milovanović  
Daniela Ocoljić  
Dr. Marija Ratković  
Révész Tünde és Kovács László  
Rózsahegyi Zsoltné és  
Rózsahegyi Zsolt  
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  
Budai Tamás  
Marija Buruš és Boško Buruš  
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  
Stevan Lomjanski és  
Veronika Lomjanski  
Dr. Németh Endre és  
Lukácsi Ágnes  
Zoran Ocoljić  
Senk Hajnalka  
Dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin és  
dr. Seres Endre  
Szabó József és  
Szabó Józsefné  
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



# Nem kerül semmibe?!

Valóban nem kerül semmibe, hogy az ember álmodjon. Sokan mégsem teszik meg. Az FLP megtanított arra, hogy ébren is tudjak álmodni. Azt hiszem, sokan már gyermekkorukban lemondanak az álmaik megvalósításáról, mert semmi sem vált valóra.



**N**os, mit kell tenni ahhoz, hogy az álmok valóra váljanak? Önmagában az álom kevés. Gyerekkoromban, látva Maci Lacit és Bubut, elgondoltam, milyen szép hely lehet a Yellowstone Park. Milyen jó lenne eljutni oda!

Szüleim becsületesen dolgoztak, de a négy gyerek nevelése mellett csak egy-egy magyarországi kirándulásra futotta.

Amikor elkezdtem dolgozni, láttam, hogy a fizetésem is kicsi egy ilyen kiruccanáshoz. Elég volt a csa-

lád költségeit megnézni, és tudtuk, ebből nem lesz nagy utazás.

Amikor bejöttek az MLM-üzletek Magyarországra, először nem értettük, miért akarják, hogy álmodjunk! Az FLP volt az első olyan lehetőség, ahol a szponzoraink saját példájukkal bizonyították, hogy az álom valóra válik. Egyre bátrabban írtuk le az álmainkat, és a megvalósulás idejét aláírva azok kezdtek célokká válni.

A teljes sikerhez már csak az hiányzott, hogy leüljünk a szponzorainkkal, Lomjanski Veronikával és

Stevóval, hogy megbeszéljük a célok elérésének útját.

Nem az útvonalról, az átszállásokról kellett dönteni, hanem a meghívások és bemutatók számáról, a vezetők kereséséről, tehát munkáról. Megtanítottak tervezni.

Az FLP lehetőséget adott, hogy tisztességes munkánk jutalmaként anyagilag is megerősödjünk, és eljussunk Amerikába. Az idén végre a Yellowstone Park is felkerült az úti célok közé. Juronics Ilonával és Varga Gézával négyesben vágunk neki ennek a felejthetetlen kirándulásnak. A munkánk során mintegy bónuszként fantasztikus emberekkel találkoztunk, és igaz barátokat szereztünk.

Természetesen a Super Rallyn találkoztunk a cég vezetőivel; elkészült a közös fotó Rexszel is.

Köszönjük a szponzorainknak, hogy elhozták ezt a lehetőséget!

Köszönjük Rex Maughannak, hogy megalkotta ezt a fantasztikus céget!

Köszönjük a munkatársainknak, vezetőinknek, hogy velünk tartanak, hiszen mindenki tudja, egyedül még az álmok sem válhatnak valóra, csak egy fantasztikus csapat segítségével.

Köszönet érte mindenkinek!

**KIBÉDI ÁDÁM ÉS  
ÓTÓS EMŐKE**  
*soaring manager*





# KEDVEZMÉNYES CSOMAGAJÁNLATAINK



## VASÁRNAP ÉRKEZŐK KEDVEZMÉNYCSOMAGJA

Főépületi kétágyas szobában vasárnapi érkezéssel két éjszaka:

**28 900 Ft/fő helyett 23 450 Ft/fő**

Főépületi kétágyas szobában vasárnapi érkezéssel három éjszaka:

**43 350 Ft/fő helyett 35 250 Ft/fő**

Szárnyépületi kétágyas szobában vasárnapi érkezéssel két éjszaka:

**21 900 Ft/fő helyett 17 850 Ft/fő**

Szárnyépületi kétágyas szobában vasárnapi érkezéssel három éjszaka:

**32 850 Ft/fő helyett 26 800 Ft/fő**

## FELEJTHETETLEN AJÁNDÉK

Szeretteinknek esküvőre, születésnapra, karácsonyra vagy más ünnepekre.

A csomag ára: **94 750 Ft/2 fő/3 éjszaka, 123 850 Ft/2 fő/4 éjszaka**

A csomag az alábbi szolgáltatásokat tartalmazza:

- Meglepetés a szobába bekészítve
- Szállás a kastélyhotel választott lakosztályában
- Egyik este romantikus gyertyafényes vacsora
- Wellnessrészlegben a medence, szauna, sókabin és a pezsgőfürdő használata.

A csomagot kívánságai szerint szívesen átalakítjuk.

Keressen minket bizalommal!

## NÁSZUTASCOMAG

Egy emlékezetes nap méltó folytatása... .

A kastélyhotel ajánlata nászutasoknak

Hangulatos szállodánkban meghitt vendéglőnk, romantikus környezet fogadja a nászutasokat.

**6 nap/5 éjszaka 149 650 Ft/2 fő/5 éj**

Ajánlatunk tartalmazza:

- Szállás lakosztályunkban
- Nászutas-meglepetés a szobában
- Romantikus reggeli, amelyet kívánságra a szobában szolgálunk fel
- Háromfogásos vacsora
- Wellnessrészlegben a medence, szauna, a sókabin és a pezsgőfürdő, valamint a teniszpálya használata

## CLASSIC CSOMAG

• 3 éjszaka reggelivel a kastély főépületében, kétágyas szobában

• 3 este 3 fogásos vacsora éttermünkben

• 1 alkalommal lovaglás terepen vagy karámban

**49 350 Ft/fő**

Egyágyas igénybevétel esetén **9000 Ft felár!**

**Minden kedves érdeklődőt szeretettel várunk!**  
**Telefon: (06) 32-485-300 • e-mail: [kastelyszirak@globonet.hu](mailto:kastelyszirak@globonet.hu)**



# Válj vezetővé!



Jó vezetővé válni nem könnyű feladat!  
Nagy kihívás! Egy olyan csapat élén  
haladni, amely elismer, megbecsül, amellyel  
összhangban lehet dolgozni a közös célokért,  
együtt sírni és nevetni, kitartani egymás mellett  
nehézségekben és sikerekben ...  
Hát ezért már **ÉRDEMES!**

**M**iert is gondoltam, hogy  
erről írni kell? És miért én,  
amikor ebből az üzletből  
már sok sikeres vezető nőtt ki? Mert  
ez az üzlet megérdemli, hogy még  
többien legyünk sikeresek. S azért én,  
mert mi egy fantasztikus csapatban  
dolgozhatunk, rendkívüli vezetőkkel!

Örök hála annak a nagyszerű házaspárnak, amelynek köszönhetjük, hogy ez a lehetőség az életünkben van, szponzorainknak, **Rózahegyi Zsoltnak és Marikának**. Mindennap szeretettel és tisztelettel gondolunk rájuk, hisz ha ők nincsenek, akkor mi sem élhetnénk meg azokat a csodákat, amelyeket a Forevernek köszönhetően élvezünk.



Mi eldöntöttük, hogy őket másoljuk, mert amit ők már elértek, az igazán példaértékű, és mi is akkor tudunk olyan nagyvá válni, mint ők, ha azt az irányt követjük, amit képviselnek. Olyan felső vonallal rendelkezünk, mint **Tóth Sándorék, Balogh Anitáék**, s aki mindannyiunk példaképe, aki ott van a világ tetején: **Berkics Miklós! Köszönjük, hogy vagytok!**

Az én álmaimban mindig ott volt és lesz is, hogy jó és nagy vezető akaro lenni! Neked mi van az álmfüzetben? **Az álmok valóra válnak!** Ha elkötelezed magad mellettük, ha felvállalod őket, és hajlandó vagy tenni is értük, akkor a tiéd lesznek!

A mi álmunk 2000-ben indult útjára! Felelősségteljes döntés után sok munkával, elkötelezettséggel, szponzori segítséggel, céltudatosan építettük a Forever-vállalkozásunkat. És csak azt! Nem volt más lehetőségünk! S nem is akartunk mást! Mert volt előttünk példa! Megtanultuk ezt a szakmát, és egyetlen cél lebegett a szemünk előtt: hogy követőkre találjunk! Hittünk abban, hogy ez jár nekünk, hogy ezt mi megérdemeljük, s Marikáék elhitették velünk, hogy képesek is vagyunk rá.

Nagyszerű társakat találtunk! **Czifra Erzsit és Istvánt**, akiknek kirtartása példaértékű, **Molnárné Klárit és Molnár Zolit**, akik mára már mindketten senior igazgatók, óriási csapatuk van, igazi nagy vezetők. **Rusák Patrícia** szintén senior igazgató, őt már az egész ország megismerte, és **Farkas Magdolnát** is, akire mindig számíthatunk.

Velük és rajtuk keresztül jött létre egy nagy csapat, **Sitkei Zoli és Timi, Oszbach Zsuzsi és Tibi, Rusák Rozál és Józsi, Rusák Márk, Keszthelyi Erika és Gábor, Melcher Zsolti és Detti, Steiner Jozsi, Hargitai Andris és Niki, Kiss Attila és Vera, Lábodi Évi, Illés Terike.**

Számunkra ők rendkívüli emberek, akiknek egytől egyig nagyon hálásak vagyunk, hogy követnek minket; mérhetetlenül büszkék vagyunk rájuk, és nagyon szeretjük őket!

S ha neked még nincs nagy csapatod, még nem vagy olyan nagy vezető, mint amilyené szeretnél válni, akkor meg kell tenned néhány dolgot itt, az üzletben!

Tudod, vezetőnek nem születünk, hanem azzá válunk, és nem az üzleti szint határozza meg, hanem hogy fejben az vagy-e, hogy vannak-e elkötelezett követőid, akik számára te vagy a minta! Azt, hogy kövessenek, nem lehet kikényszeríteni, ki kell érdemelni!

S ha pontokba kellene foglalni, akkor első helyre a **példamutatást** tenném. Hogyan várhatod el az üzlettársaidtól, hogy megcsináljanak egy ösztönzőprogramot, ha te nem csinálod meg? Elvárhatod-e, hogy teljesítsék a 4 pontot, ha neked 30-án még nincs meg? A vezetőink nagy részének minden hónap 20-ig már megvan a négy pontjuk, s hónap végére szinte mindenkinek hat-nyolc pontja van személyes forgalomban. Ezt mutattuk nekik! Ketten, Molnárné Klári és Rusák Patrícia már a profitöztönzőt is teljesítették! Óriási teljesítmény volt! Büszkék vagyunk rájuk!

Ott kell lenned **minden rendezvényen!** Képezd magad, **hallgass CD-ket, olvass olyan könyveket**, amelyek segítenek abban, hogy változni tudj! Ha eredményt akarsz, **tanulnod és fejlődnöd** kell! Mennyire vagy hiteles?

**100%-os termékhasználó** vagy? Látszik és érződik rajtad, hogy a Forever termékeit használod kívül-belül? E nélkül soha nem leszel jó vezető!

Mennyire vagy **lojális a céghez?** Öltözékeddel is szimbolizálsz, hogy milliárdos nagyságrendű üzletet képviselsz? Tudod, hogy **miért csinálod?** Azaz vannak határidőhöz kötött

**céljaid**, amelyek mellett elkötelezted magad, s amelyeket ha török, ha szakad, el akarsz érni?

Folyamatosan végzed az **alapozómunkát**, rendszeres munkára sarkallod magad? Mindig az üzlet és a csapat érdekében **cselekszel? Tisztán és egyszerűen építed az üzleted?**

**Felépítés** nélkül sem működik! Sőt, egyáltalán nem működik! **Gondolkozz pozitívan, s mindenkit építs!** A szponzorodat, a felső vonaladat, az üzlettársaidat, a termékeket, a céget, a rendezvényeket és saját magadat!

Megfelelő **alázat** kell, ha csapatot akarsz vezetni, és szeretned kell őket! Érezzék, hogy te vagy értük, és bármiikor számíthatnak rád. **Biztatnod, motiválnod, lelkesítened** kell őket!

Ha a **kulcsembert** kritériumainak megfelelsz, jól érzed magad a bőrödben, és nem felejtet el, hogy honnan indultál, akkor óriási vezető válik belőled, és olyan csodás pillanatokat élhetsz meg, amelyek semmihez sem foghatóak.

Mi ezt a csodát számtalanszor megéljük! Hálásak vagyunk a sorsnak, hogy ebben részünk van, s köszönet minden vezetőnek, hogy az életünk részévé váltak!

Maradj önmagad, válj egyre jobb emberré, légy őszinte, tedd meg, amit meg kell tenned, és nagy vezető leszel!

Egyik kedves üzlettársamtól, Agg Kláritól hallottam ezt az idézetet, amely Napóleontól származik:

**„A NAGY EMBEREK METEOROK, ELÉGETIK MAGUKAT, HOGY FÉNYNYEL ÁRASSZÁK EL A VILÁGOT!”**

Sok sikert a vezetővé válás útján!



**KNISZ EDIT ÉS PÉTER**  
senior managerek



# Közlemények

## ÚJDONSÁGOK

Az FLP Magyarország Kft. továbbra is mindent megtesz azért, hogy az Ön munkája sikeres legyen! E célból 2009 márciusában átalakítottuk a FOREVER havilap terjesztési módját. Azt szeretnénk, hogy minél több forgalmazóhoz közvetlenül és azonnal eljusson újságunk, ezért nem a havi bónuszértékesítővel együtt postázzuk a magazint, hanem minden pontértékes termékvásárlás alkalmával ajándékba adjuk az újság egy-egy példányát régióink minden országában.

A magazin új számának ilyen terjesztése minden hónapban 15-én kezdődik, és a következő hónap 14-éig tart. A pontérték nélküli értékesítőhelyeinken természetesen továbbra is megvásárolhatják folyóiratunk aktuális és régebbi számait is.

Az FLP Magyarország Kft. folyamatosan törekszik a forgalmazókkal való kommunikáció hatékonyságának javítására. Gyakrabban és gyorsabban kívánjuk eljuttatni Önökhöz a fontos információkat.

**Ezért kérjük, ajánljuk, minél többen iratkozzanak fel levelezői listánkra. Ezt úgy is megtehetik, hogy irodáinkban a számlázó munkatársaink személyesen bediktálják e-mail címüket, amelyet rögzíteni fogunk a rendszerünkben.**

## ÖSZTÖNZŐPROGRAMOK

**2009. áprilisban indult az ALOE TRAVEL SERVICE (ATS), egy különleges, zártkörű utazási klub.** Ennek tagjaként a forgalmazók 20–50%-kal olcsóbban is igénybe vehetnek utazásokat.

– A 2cc vagy afölötti szintet elért forgalmazók az FLP irodáiban vásárolhatják meg a **tagsági kártyát**. Belépési díj 49 €/fő/év.

– 2009. október 1-vel a korábbi Travel Pack helyett a 2,007 cc-os Travel Touch csomagot értékesítjük. Ez az új egységcsomag az ATS vásárlási jog mellett exkluzív ajándékokat is tartalmaz, melyekhez eddig csak a Forever Resorts üdülőknél juthatott hozzá!

– A bejelentkezéshez egy egyszerű űrlapot kell kitölteni, amelyen a forgalmazó adatai és **e-mail címe** szerepel.

– A forgalmazó a tagsági kártyával regisztrálhat az ATS honlapján, és ezzel egy online utazási klub tagja lesz.

– Az ATS a legnagyobb nyugat-európai utazási irodák válogatott, 4, 5, 6 csillagos ajánlatait közvetíti.

Úgy gondoljuk, tagságunk aktív tagjai megérdemlik, hogy az FLP-n keresztül igénybe vehető, különleges kedvezményű, szenzációs utazásokban részesüljenek.

**Elérhetőség: (+36-70) 434-3843**

**E-mail: register@aloetravel.com**

## ÚJRASZPONZORÁLÁS

Az újrászponzorálás szabályai a Nemzetközi üzletpolitika 12. fejezetében található meg. Fontos tudnivaló, hogy az újrászponzorálás nem automatikus folyamat, hanem csak a meghatározott formanyomtatványok (reszponzorálási nyilatkozat, új jelentkezési lap) benyújtása után, a feltételeknek való megfelelés ellenőrzését követően léphet életbe. Az Üzletpolitikában leírtak ellen vét, aki a már egyszer regisztrált termékforgalmazó munkatársat másodsorra is belépteti, az újrászponzorálási eljárás mellőzésével.

## INTERNET

Tájékoztatjuk Tisztelt Forgalmazóinkat, hogy Társaságunk két honlapján kaphatnak információkat.

Az egyik honlap a **www.flpseeu.com** régióink honlapja és magyarországi webáruházunk elérhetősége. A webáruház használatához szükséges belépőkódjuktól lekerhetik irodáinkban. A honlapon a Forever folyóirat aktuális és korábbi számai a „forever” jelszó megadásával, fotógalériánk pedig a „success” jelszó megadásával érhető el.

A vállalat központi honlapja, közelebbi nevén az „amerikai honlap” – a **www.foreverliving.com** – a világ FLP-híreiről, a nemzetközi elérhetőségekről, más hasznos információkról ad tájékoztatást. Erre a címre minden érdeklődő beléphet a „Guest”-re kattintva. A disztribútori oldalra Ön a „Distributor login”-re kattintva léphet be. Itt megtekintheti napi ponteredményeit is. A belépéshez szükséges felhasználónevet (LOGIN ID) és jelszavát (PASSWORD) havonta kézhez kapott bónuszszámlolása (vállalkozói díjelszámolás) utolsó részében megtalálja.

**Bónuszszámlolás honlapunkon.** Minden, leosztóval rendelkező munkatárs számára elérhetők havi bónuszszámlolásai az interneten. A szolgáltatás használatáról a foreverliving.com honlap disztribútori kezdőoldalán olvashatnak.

**Forever You Tube.** A Home Office elkészítette saját Forever You Tube csatornáinkat, amelynek elérhetősége: <http://www.youtube.com/user/AloePod>. FLP-s termékeket bevezető videókat, vezető managerek elő-





adásait és egyéb marketingbemutatókat ajánlunk rajta különböző nyelveken. Hamarosan lehetőség nyílik szöveges üzenetek kezelésére, illetve Blackberryn is elérhető lesz.

A **forgalmazói internetes megjelenéssel** kapcsolatban az anyacég képviselői a következőkre hívják fel az Önök figyelmét:

- 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-nek 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 piacon/árveréseken (pl. Vatera, Tesz-vesz, E-bay stb.) sem. Kérjük, hogy minden internetes megjelentetést a fentiek figyelembevételével tervezzenek, és publikálás előtt semmiképpen se mulasztják el azt engedélyeztetni Társaságunkkal. A honlap linkjét az flpbudapest@flpseeu.hu központi e-mail címre várjuk.



## SZABÁLYTALAN!

Soha ne vásároljon vagy értékesítsen termékeket egyéb elektronikus csatornákon vagy kiskereskedelmi egységekben. Az elektronikus média különféle értékesítési csatornákra vonatkozó lehetőségeit figyelembe véve a Forever Living Products szerint ezek az egységek kiskereskedelmi létesítményeknek minősülnek. Az érvényben lévő üzletpolitika szerint mindenfajta FLP-termék vagy nyomtatvány kiskereskedelmi egységekben történő forgalmazása vagy kiállítása szigorúan tilos. Az elektronikus média igénybevételével történő termékforgalom kizárólag a [www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com) honlapon keresztül történhet!

## HASZNOS INFORMÁCIÓK

Társaságunk több lehetőséget is biztosít forgalmazóinknak napi forgalmi adataik, pontjaik lekérdezéséhez:

- **Interneten.** Az erről szóló tájékoztatót a Közlemények INTERNET című részében találják.
- A több év óta sikeresen működő **SMS-rendszer**en keresztül is kérhetnek pontinformációt.
- Budapesti központi irodánk **telefonos ügyfélszolgálatának** munkatársai is készséggel tájékoztatják Önöket aktuális forgalmi adataikról. Pontértékeiket magyarországi termékforgalmazóink a +36-1-269-53-70-es és +36-1-269-53-71-es telefonszámokon, horvátországi, bosznia-hercegovinai, szlovéniai, szerbiai és montenegrói termékforgalmazóink pedig a +36-1-332-55-41-es telefonszámon kérdezhetik meg.

**Kérjük Önöket, hogy csak saját pontértékeikről, saját vállalkozásuk iránt érdeklődjenek!**

Kérjük tisztelt termékforgalmazóinkat, hogy a jövőben is fordítsanak figyelmet a formanyomtatványok helyes kitöltésére, különös tekintettel a forgalmazói jelentkezési lapra, amely a forgalmazó és az FLP között létrejött szerződés! Javított és alá nem írt jelentkezési lapot és termékrendelő nyomtatványt a tévedések kizárása érdekében nem tudunk elfogadni! **Csak a saját kezűleg aláírt szerződéseket fogadjuk el! Minden egyéb aláírás közokirat-hamisításnak minősül!**

Név- vagy címváltozás bejelentéséhez nem elegendő azt a termékrendelő lapra beírni. Erre a célra, kérjük, használják az adatmódosító formanyomtatványt!

A pénzügyek biztonsága érdekében kérjük, hogy megbízott útján történő vállalkozói díj lekérdezés esetén a megbízott személy hozza magával személyi igazolványát!

A Nemzetközi üzletpolitika alapján minden jelentkezési lapot (szerződést) aláírt forgalmazó jogot nyer a termékek megvásárlására nagykereskedelmi áron, közvetlenül az FLP-től. Regisztrált forgalmazóvá azonban csak első vásárláskor válik, korábban leadott és lepecsételt jelentkezési lapja 2. példányának bemutatásával.

# FLP TV

**műsora 2009. november 23-tól  
december 24-ig az interneten**

<b>18:00 és 06:00</b>	Himnusz
<b>18:05 és 06:05</b>	Összefoglaló
<b>19:10 és 07:10</b>	Siklósné dr. Révész Edit: Karácsony a Foreverrel a családban
<b>19:30 és 07:30</b>	Dr. Samu Terézia: Ünnepi terméktapasztalat gyerekekkel
<b>20:05 és 08:05</b>	Meglepetés (Frenkó Zsolt): ABBA
<b>20:35 és 08:35</b>	Hajcsik Tünde: A Forever karácsonya
<b>21:00 és 09:00</b>	Supervisorok, assistant m . . .
<b>21:25 és 09:25</b>	Managerek, vez. managerek, hódítók
<b>22:25 és 10:25</b>	Harangozó Teri, Kovács Kati, Aradszky László: Forever-táncdalfesztivál
<b>22:55 és 10:55</b>	Berkics Miklós: Mindennap karácsony
<b>23:05 és 11:05</b>	A te álmod a mi tervünk: Bevezetés az FLP-be
<b>23:10 és 11:10</b>	Rajkó zenekar
<b>23:25 és 11:25</b>	Szabó Péter és Szabóné Horváth Ilon: A hálózatépítés alapjai
<b>23:45 és 11:45</b>	Dr. Bakanek György: Megelőzés az Aloe verával
<b>00:00 és 12:00</b>	A te álmod a mi tervünk: Az FLP-termékek
<b>00:05 és 12:05</b>	A 150 tagú Golgota Gospel kóru: Ünnepi hangverseny
<b>00:30 és 12:30</b>	Aidan O'Hare: Az FLP Európa
<b>01:25 és 13:25</b>	Katrin Bajri
<b>02:25 és 14:25</b>	Megasztár: Balázs Betti és Varga Feri
<b>02:45 és 14:45</b>	A te álmod a mi tervünk: Az FLP lehetőség
<b>02:50 és 14:50</b>	Supervisorok, assistant m . . .
<b>03:10 és 15:10</b>	Managerek, vez. managerek
<b>04:35 és 16:35</b>	Keresztes Ildikó és Pataki Attila: Ünnepi koncert
<b>05:00 és 17:00</b>	Nyíri Zoltán és Hackl Krisztián: A személyiség típusok erősségei és lehetőségei

[www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com)





A budapesti Telecenter zöld száma: +36 80 204 983. Díjmentesen hívható munkanapokon 12 és 16 óra között.

## MAGYARORSZÁGI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI



Debreceni iroda

### ÚJDONSÁGOK

A Telecenter új ZÖLD számmal is rendelkezik: **06-80-204-983**. A szolgáltatás munkanapokon 12 és 16 óra között üzemel, és díjmentesen hívható. Természetesen a bevezetett régi számokon továbbra is elérhető a Telecenter: +36-1-297-5538, +36-20-456-8141, +36-20-456-8149

### ESEMÉNYNAPTÁR

BUDAPEST – Success Day: 2009. 11. 21., Success Day: 2009. 12. 19.

### TERMÉKRENDELÉS

Azok a vásárlóink, akik a termékeket nem személyesen vagy meghatalmazott útján szerzik be képviselőink, megrendeléseiket a következő módon adhatják le: **telefonon**, ahol munkatársunk pontos információt ad a megrendelés összegéről, pontértékéről és a kiszállítási díjról: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, **mobilon**: +36-20-456-8141, +36-20-456-8149, **zöld számon**: +36-80-204-983 (díjmentesen hívható munkanapokon 12 és 16 óra között), **sms-ben** a 0620-478-4732 telefonszámon valamint **interneten** a [www.flpseu.com](http://www.flpseu.com) honlapon!

A legkényelmesebb és legbiztonságosabb megoldás nemcsak 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. Internetes áruházunk közvetlenül is elérhető a [www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu) címen, a pontértékek alakulása pedig figyelemmel kísérhető a [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) honlapon.

### ENGEDMÉNYES VÁSÁRLÁS

Magyar állampolgársággal rendelkező partnereink jutalékuknak a **személyes** vásárlásaik után járó részét engedmény formájában is igénybe vehetik. Az engedményt kérésükre levonjuk vásárlási számláik összegéből, így Önöknek az engedmény összegével kevesebbet kell fizetniük.

Az engedményes vásárlás folyamata a következő:

**1. Nyilatkozat.** Ha Ön élni akar ezzel a lehetőséggel, arról egy erre szolgáló formanyomtatvány kitöltésével kell nyilatkoznia.

**2. Vásárlás.** A rendszer automatikusan levonja az engedményt a számla végösszegéből. Ez az összeg azonban vásárlásonként nem haladhatja meg a számla nettó végösszegének 35%-át. Ha az Ön nevére összegyűjtött engedmény nagyobb ennél az összegnél, a fennmaradó összeget a következő vásárláskor számítjuk be, ismét az újabb számla végösszegének 35%-áig, majd ez a folyamat tovább ismétlődik.

Engedményes vásárlás esetén szükséges az Ön vagy meghatalmazottja személyazonosságának igazolása fényképes igazolvánnyal.

**3. Információadás.** Az igénybe vehető összeghez minden hónap 15-én adjuk hozzá az előző havi vásárlások után keletkezett újabb engedményeket. Engedményünk aktuális összegéről munkatársaink Önöknek vagy meghatalmazottjainknak csak személyesen, fényképes igazolvány bemutatása után adnak információt.

További részletekről szponzoruknál vagy munkatársainknál érdeklődhetnek.

### HÁZHOZ SZÁLLÍTÁS

Szeretnénk felhívni magyarországi forgalmazóink szíves figyelmét cégünk csomagkiszállítási szolgáltatására. Ezzel Önök maximum 2 nap alatt – időpont-egyeztetéssel – megkapják az ország bármely pontján a leadott megrendeléseiket, amelyet át is kell venni 48 órán belül, különben a számlát sztorozzuk, és pontjaitk visszavonjuk. A megrendelt termékek árát és a szállítási díjat átvételkor kell megfizetni. A kiszállítási költséget 1 pont feletti vásárlás esetén Társaságunk átvállalja.

### HASZNOS INFORMÁCIÓK

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

#### 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

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

### KÉPVISELETEINK

#### Forever Living Products

- Központi Igazgatóság: 1067 Budapest, Szondi utca 34.  
tel.: +36-1-269-5370, +36-20-253-3614
- Budapesti Kereskedelmi Igazgatóság: 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.,  
tel.: +36-1-291-8995, +36-20-465-6280  
Kereskedelmi igazgató: dr. Gothárd Csaba
- Debreceni Területi Igazgatóság: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.,  
tel.: +36-52-349-657, +36-20-914-2945 Területi igazgató: Pósa Kálmán
- Szegedi Területi Igazgatóság: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,  
tel.: +36-62-425-505, +36-20-251-1712 Területi igazgató: Radóczki Tibor
- Székesfehérvári Területi Igazgatóság: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3.,  
tel.: +36-22-333-167; +36-20-467-8603 Területi igazgató: Földi Attila  
Vidéki irodáink pénteki nyitvatartása megváltozott. Október 30-tól a korábbi 9.00-17.00 helyett 10.00-18.00, számlázás 10.00-17.00 óráig van nyitva.

#### Forever Resorts

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



# A tudást a cég adja

## TŐLED CSAK A HOZZÁÁLLÁST KÉRI!

Ave,\* FLP-s kollégák!

A szombati Success Dayen remek, humoros és mindenekfelett hasznos képzést kaptunk Michael Strachowitztól, Európa egyik vezető trénerétől és magyar hangjától, Ráth Gábortól.

Az ilyen képzésekért is kell minden Success Dayen ott lenni, hiszen minden perce a mi sikerünk záloga!

Strachowitz úr megmutatta, mi a siker három alapköve: személyes hozzáállás, hajtóerő, tudás.

A munkánk szinte unalmas, hisz 3-5 éven át csak az alpmunkát végezzük, és utána jön a kreatív szakasz, mire költsük a diamondbónuszt! Az alpmunka egyszerű: új üzleti partnereket találunk, aki alkalmatlan erre, abból lesz a vevő. A harmadik lépés pedig az, hogy az új partnereket megtanítsuk az első kettőre. Ugye milyen egyszerű?

Szükségünk lesz a munkához egy füldugóra és egy szemellenzőre is; az első azért kell, hogy ne halljuk meg a siránkozó lebeszélőket, a második pedig segít a célunkra fókuszálni!

(a két hasznos szerszám a vasárnapi managertréningen már fel is tűnt!)

Felsorolásszerűen, hogy mit kell magunkévá tennünk, mit kell megtanulnunk a sikerünk érdekében: bátorság, szorgalom, kulcsemberek hozzáállás. Követni kell a sárokszámokat: öt emberrel beszélünk telefonon, ebből lesz egy megbeszélés/bemutató.



Minden harmadik ember közülük bejelenti, hogy „igen, akarom, csinálni fogom”, de sajnos tudjuk, egy részük füllent. Így három indulónkból egy lesz igazán olyan aktív, mint mi magunk. Az idő múlásával három aktív munkatárs közül az egyik szinte garantáltan manager lesz. Így a siker receptje:

Füldugó+szemellenző és 5–3–3–3... Aki ezt megteszi napi szinten 4-5 évig, abból lesz a diamond!

Hozz egy döntést, és a fenti recepttel tiéd a világ! Bár van egy rossz hír is, mint az előadótól megtudhatuk: minden döntés lemondással jár! Le kell mondj majd a szegénységről, a középszerűségről... Nem lesz nagy veszteség! Gondolj naponta huszontötször a jövődre, és eléred.

Minden új indulónak, aki a fentieket az Arénában hallgatta, azt kívánom: így tegyen, és valóban nőjön fel az álmaihoz, hiszen mindenki megérdemli a jobb életet!

A vasárnapi managerképzés a Nefelejcs utcában vidáman indult; Strachowitz úr örömmel (harsány nevetéssel) konstataálta, hogy a tegnapi oktatása mára tudássá érett: egy füldugóban és két szemellenzőben ültem le a teremben.

Sokat kaptunk ettől a remek embertől, igazán hálásak lehetünk a cégnek, hogy ilyen pazar képzéssel segíti munkánkat, üzletünk építését. Mindezt méltó körülmények közt, profi tolmáccsal, Ráth Gáborral, és bónuszként teljesen ingyen.

Köszönjük, FLP!

**IFJ. LUKÁCS GÁBOR ÉS  
GÉRINGER ÁGI**

managerek



\* Ave! Régi római köszönési forma, jelentése: légy áldott, légy üdvözölve.

\* Ave! Új FLP-s köszönési forma, jelentése: Aloe vera.

[www.flpseu.com](http://www.flpseu.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, Rókás Sándor, Földi Attila • **Nyomdai előkészítés:** TIPOFILL 2002 Kft.  
**Fotó:** Aknay Csaba, Darko Baranašić • **Tervezőszerkesztők:** Teszár Richárd, Buzássy Gábor • **Nyomatás:** Veszprémi Nyomda Zrt. Készült 39 180 példányban.

**Fordítók, lektorok:** *Albán:* Dr. Marsel Nallbani – *Horvát:* Aničić Darinka, Aničić Antić Žarko  
– *Szerb:* Tóth-Kása Otília, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana – *Szlovén:* Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana.  
A cikkek tartalmáért a szerzők vállalják a felelősséget! Minden jog fenntartva!



# 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, szerdán és pénteken 9.00–16.30 között. A telefonos rendelésnél az áru a kódszámon szereplő címethez érkezik, melyet átvételekor kell kifizetni.  
– A termékek fizetése utánvétellel történik. A kiszállítás költsége 600 dinár és a megrendelő fizeti.

- A kiszállítás költségeit az FLP Belgrád csak abban az esetben vállalja át, ha a megrendelt termékek értéke meghaladja az 1 pontot.
- A postaköltségeket a NBS Szerbia aznapi árfolyama szerint kell kifizetni, amely napon a kézbesítés megtörtént, de azt csak abban az esetben téríti meg az FLP Belgrád, ha egy kódszám alatt szereplő megrendelés meghaladja az 1 pontértéket.
- Telefonon keresztül nem lehet beléptetést végezni.
- Telefonos rendelésnél csak az adott hó 25-ig beérkezett rendelést vesszük figyelembe, azt követően csak személyesen tudnak rendelni irodánkban.
- A horgosi és a niši irodákban is vásárolhatók reklámanyagok, formanyomtatványok, jelentkezési lapok és adatmódosító nyomtatványok.

### Szerbiai orvos szakértőink telefonszáma:

*Dr. Biserka Lazarević és Dr. Predrag Lazarević:* +381-23-543-318.  
Kedden 13.00–16.00 és pénteken 14.00–16.00 óra között konzultációra várja hívásait.  
*Dr. Kaurinović Božidar:* +381-21-636-9575  
Szerdán és csütörtökön 12:00 és 14:00 óra között konzultációra várja hívásait.



## MONTENEGRÓI IRODA KÖZLEMÉNYEI

- 81 000 Podgorica, Serala 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 áruátvételkor. 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 Zagreb, Trakošćanska 16.,  
tel.: +385-1-3909-770, fax: +385-1-3909-771.. 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.

Területi igazgató: Dr. Molnár László

- Telefonos rendelések: +385-1-3909-773. Az 1 pont értéket meghaladó rendelések esetében a szállítási díjat az FLP fizeti.
- Termékekkel kapcsolatos oktatás hétfőn, kedden és szerdán 17 órától.
- Amennyiben a vásárolt termékek értéke meghaladja az 1500 kunát, Diners kártyával, 2-3 részletben fizethető az összeg.

### Telefonos orvosi szaktanácsadónk:

*dr. Ljuba Rauški Naglič,* páratlan napokon 16.00–20.00 óráig. Mobil: 091 51 76 510.



Zágrábi iroda





## BOSZNIA-HERCEGOVINAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI



Bijeljina iroda

• Bijeljina iroda: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3.,  
tel.: +387-55-211-784 +387-55-212-605, fax: +387-55-221-780.  
Nytva tartás munkanapokon 9.00–17.00 óráig.  
Területi igazgató: Dr. Slavko Paleksić.

• Szarajevói iroda: 71000 Sarajevo, Akita Šeremeta do br. 10.,  
tel.: +387-33-760-650. +387-33-470-682, fax: +387-33-760-651.  
Nytva 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:

– 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 raktárház címe: Vasút u. 14., 9220 Lendva,  
tel.: +386-2-575-12-70, fax: +386-2-575-12-71,  
e-mail: forever.living@siol.net. Nyitva tartás hétfőn 12.00–20.00, keddtől  
péntekig 9.00–17.00 óráig.

Területi igazgató: Andrej Kepe

– Tájékoztatjuk önöket, hogy a trzini irodánk mellett működik a Sonya kozmetikai és masszázszalon. További információk és időpontegyeztetés a 01/562-36-40-es telefonszámon. Várjuk jelentkezésüket!  
– Telecenter száma telefonos rendelés esetén: +386-1-563-7501. Telefonos rendelés esetén az árut a kódszám szereplő címzettnek küldjük meg. Azoknak a termékgorgalmazóknak, akik más termékgorgalmazó nevében kívánnak árut rendelni, előzetesen be kell szerezniük annak a termékgorgalmazónak 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



Lendvai iroda



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





# A Nefelejcs utcai Sonya Oktatási Központ dolgozói

Pénte este, már hat óra is elmúlt. Felpillantok a Sonya Szalon ablakára, még fényt látok. Benyitok az ajtón, és a csilingelő csengő hangjára előjön egy magas, igencsak szemrevaló fiatalember. Ő az új fodrászunk, Horváth Róbert. Kezében két sor szőke, kb. 50 cm-es hajsor, a székében egy csini lány, még rövid hajjal.

– **Robi, te hajhosszabbítással is foglalkozol?**

– Szinte mindennel, amit a hajjal művészkedni lehet!

– **Mikor és hol tudnánk egy kicsit beszélgetni?**

– Mit szólnál holnap, a Success Day-en?

Hátul, a színpalak mögött forr és pezseg az élet. Természetes izgalom érződik, az utolsó simításokat végzi a csapat azért, hogy ez a Success Day is olyan felhőtlen legyen, ahogy hónapról hónapra mindig. Modellszépségű lányok álomszép estélyiben, nos, ők a Glamour-lányok, akik a hétköznapokon a számlázáson, irodában dolgoznak. Ma pedig, mint a mesebeli Hamupipóke, élő csodákká válnak a hozzáértő kezek munkája nyomán. Itt vannak a mai nap előadói is, akiket gondolatban már elfoglal a mondani-valójuk, és jólesik az a törődés, hogy a sminkelés, frizura elkészítésének gondját leveszik a vállukról. A szépség kicsiny kuckója pontosan szemben van Dr. Miliesz Sándor öltözőjével. Jó ez a közelség, hiszen országigazgatónk soha nem megy el úgy, hogy egy kedves mosoly kíséretében meg ne dicsérné a lányokat-fiúkat. Jó érzés látni-tudni, hogy büszke a stábra, és örül a tökéletes munkájuknak. A sminkes lányok ecsetvonásai nyomán porcelánszépségüvé válnak az arcok, a fodrász megkoronázza ezt a hajtincsek elrendezésével. Dél körül kiürül a szoba, fáradtan, ám elégedetten rognak össze a kora reggel óta dolgozó szépségművészek. Ketten maradtunk.

– **Robi, mesélnél egy kicsit magadról?**

– Elfáradtam. Ám ez a sikeres munka jóleső fáradtsága. Pörög az adrenalin, eszméletlenül jól érzem magam!

– **Kezdjük az elején. Hol születtél?**

– Budapesten születtem 1988 januárjában.

– **Ezek szerint itt nőttél fel? Ide jártál iskolába?**

– Igen. A Terézvárosi Két Tannyelvű Gimnáziumban tanultam, illetve az Erkel Ferenc Gimnáziumban érettségiztem.

– **Nem szokványos, hogy valaki érettségi után megy fodrászra.**

– Tudom. De a szüleimet megnyugtatta a tudat: ha valaha úgy döntök, hogy továbbtanulok, arra is megvan a lehetőségem az érettségi birtokában.

– **Szóval gimnázium után mentél fodrásztanulónak. Akkor neked rövidebb volt az iskola?**

– Nem, éppen úgy három évig jártam oda, mint mindenki más. Hiszen a gimnáziumban általános tárgyakat tanultunk, a fodrásziskola pedig szakirányú képzést nyújt.

– **Szereted a szakmádat?**

– Nagyon. Fodrásztanulóéveim alatt rendszeresen versenyeztem; legjobb helyem az országos versenyen gyerek-divathajvágás kategóriában 3. helyezett, valamint szintén országos versenyen férfidivatvágásban 9. helyezett, csapatban 4. helyezett.

– **Mikor végeztél fodrászként?**

– Az idén júniusban.

– **Akkor ez az első munkahelyed?**

– Nem. A XVI. kerületben kezdtem el dolgozni, de amint lehetőségem volt a céghez kerülni, éltem vele.

– **Tényleg, honnan ismered a Forevert?**

– Tanulóként iskola mellett diák-munka keretein belül a Papp László Budapest Sportarénában dolgoztam a catering részlegen, így minden hónapban, Success Day-ek alkalmával, volt szerencsém találkozni az emberekkel.

– **Egy kis személyeset szeretnénk megtudni rólad. Magánélet?**

– A mindennapokban egyedül élek budapesti lakásomban. A munkám mellett szeretek pókerezni, s rendszeresen indulok versenyeken, több-kevesebb sikerrel. Szeretek bulizni és a barátaimmal tölteni az időt, valamint ismerkedni. :) Tehát nagyjából úgy élek, mint minden 21 éves fi-

atal. Céлом: szeretnék sikeres lenni a szakmában!

– **Még csak rövid ideje dolgozol nálunk. Vannak-e már állandó vendégeid?**

– Szerencsére igen. Nagyon nyitottan, kedvesen fogadott mindenki, a munkatársaim éppen úgy, mint a termékforgalmazók, a vendégeim.

– **Gondolom, te is bejelentésre, időpont-egyeztetéssel dolgozol.**

– Igen. Ennek nagy előnye, hogy a vendégeimnek nem kell várakozniuk, amikor jönnek, teljes figyelmemmel, szakmai tudásommal állok a szolgálatukra.

– **Megadnál egy telefonszámot az ovasóinknak, ahol jelezhetik igényeiket?**

– Természetesen: (+36-20) 369-7579

– **Robi, hagylak pihenni. Jó hétvégét kívánok, és köszönöm a beszélgetést!**

**UNGÁR KATA**  
manager



#### **Nefelejcs utcai Sonya Szalon**

Masszázs: Fülöp Csilla

(+36-20) 981-7894

Kozmetika: Rácz Ivett

(+36-20) 416-6329

Körmös: Hasznosi Krisztina

(+36-20) 594-7437

Fodrász: Horváth Róbert

(+36-20) 369-7579

#### **Szondi utcai Sonya Szalon**

Masszázs: Hrnicsjár Ildikó

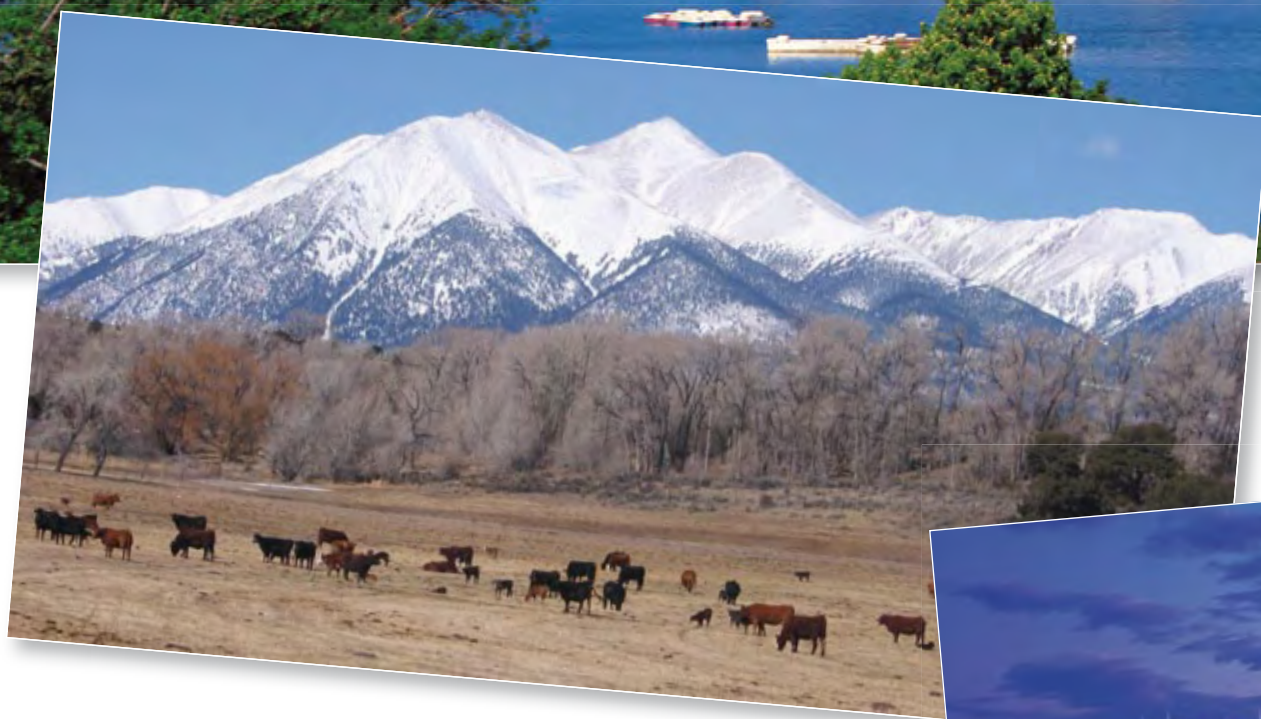
(+36-20) 457-1155

Kozmetika: Bagi-Mészáros Ildikó

(+36-20) 500-3889

Munkatársaink készséggel várják, hogy elkényeztessék önt. Vegye elő a határidőnaplóját, és győződjön meg szavaim hitelességéről! Kellemes kényeztetést kívánok!





## 2010, SUPER RALLY

Jelölje be naptárában 2010. augusztus 13–15-ét, és kezdjen felkészülni a Denverben tartandó Super Rally-élmény befogadására. Ünnepeljen a csapatával a Super Rally történetében először egy olyan városban, ahonnan csodálatos látvány nyílik a Sziklás-hegységre, és az időjárása is kiváló; a nyári utazást még élvezhetővé teszi. Tűzze ki most a céljait, és dolgozzon keményen azért, hogy ön is részese lehessen azoknak az emlékezetes élményeknek, amelyek a 2010-es Super Rallyn várnak önre.

**A Rally helyszíne:** Colorado Convention Center







# DENVER

## COLO R A D O



### A Super Rally-minősítés feltételei:

Azok a manageri szinten működő termékforgalmazók, akik 2009. április 1-je és 2010. március 31-e között legalább 1500 Karton Pont vásárlást teljesítenek, jogosultak az FLP cégcsoport FLP Super Rally elnevezésű rendezvényén való részvételle. A Magyarországon szerzett Karton Pontok a jelzett minősítési periódusban a termékforgalmazót a Nemzetközi Super Rally rendezvényen az alábbiakra jogosítják:

- 1000 Karton Pontot szerevezve szállás három éjszakára, és két Rally-belépő
- 750 Karton Pontot szerevezve szállás egy éjszakára, és két Rally-belépő
- 500 Karton Pontot szerevezve két Rally-belépő
- 250 Karton Pontot szerevezve egy Rally-belépő



# Super Rally Sonya<sup>®</sup> verseny

## Kedves Munkatársak!

Ezúton tájékoztatunk benneteket, hogy az amerikai központ meghirdette a Super Rally Sonya<sup>®</sup> versenyt, amelynek keretében Magyarországon is megszervezzük az előfordulót. A teljes leírást a mellékelt dokumentumban olvashatjátok. A **jelentkezéseket november 20-ig** tudjuk fogadni **e-mailben (flpbudapest@flpseeu.hu)** vagy **levélben (cím: 1675 Budapest, Pf.: 51)**.

Az **elődöntő** a Nefelejcs utcai oktatóteremben (1183 Budapest, Nefelejcs utca 9–11.) lesz **november 26-án 10 órakor**. Tájékoztatjuk, hogy az elődöntő zártkörű, kísérők nem jöhetnek be az oktatóterembe. Négytagú zsűri fogja eldönteni, ki legyen a győztes. A zsűri különböző kategóriákat pontoz, és így hozza meg döntését. Az elődöntőn a zsűri által kiválasztott győztesek továbbjutnak a verseny következő fordulójára, amelyet a december 19-i Success Day-en tartunk meg. A december 19-i Success Day-en kiválasztott győztes fogja képviselni Magyarországot az Európai Rally-n tartandó Sonya<sup>®</sup>-versenyen.

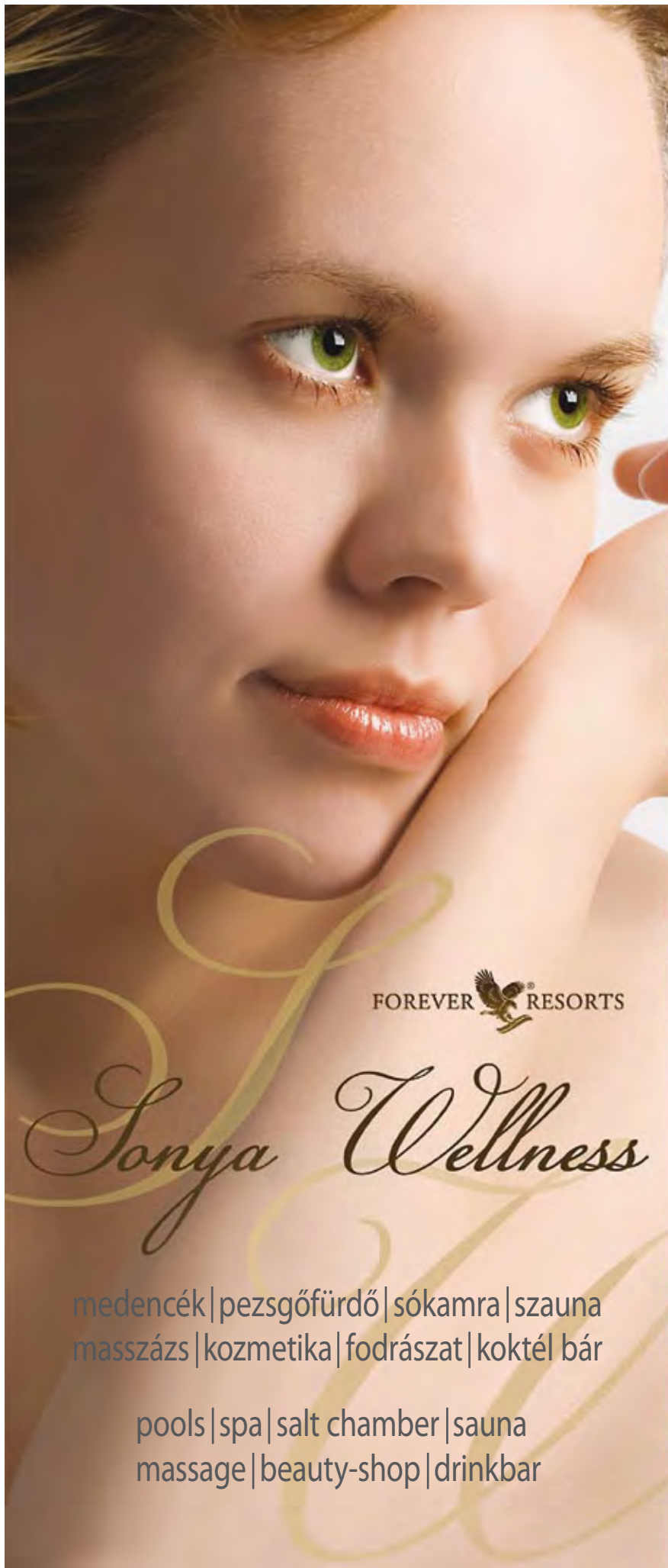
**Jelentkezési határidő: 2009. november 20.**

További sikeres munkát kívánunk!

## A RÉSZVÉTEL FELTÉTELEI

- Csak hölgyek jelentkezhetnek.
- Supervisor vagy magasabb szint.
- Aktívan forgalmazzon Sonya<sup>®</sup>-termékeket.
- Tartson tréningeket.
- Tartson Sonya<sup>®</sup>-bemutatókat.
- Rendelkezzen Sonya<sup>®</sup>-toronnyal (960).
- A versenyben való részvételhez készíteni kell egy nappali és egy alkalmi sminket.
- Csak Sonya<sup>®</sup>-termékek használhatók.
- A résztvevők csak saját termékeiket használhatják.
- A résztvevőknek egy kb. 3 perces tréninggel egybekötött bemutatót kell tartani a termékekből.





FOREVER  RESORTS

# Sonya Wellness

medencék | pezsgőfürdő | sókamra | szauna  
masszázs | kozmetika | fodrászat | koktél bár

pools | spa | salt chamber | sauna  
massage | beauty-shop | drinkbar



Sonya

SKIN CARE



# Sonya® Aloe Deep Moisturizing Cream

A selyemfenyőkéreg-kivonat tartalmú Sonya® Aloe Deep Moisturizing Cream a Sonya Skin Care (Sonya bőrápoló) család legújabb tagja. Ez a mélyhidratáló krém olyan tökéletesen oltja a bőr szomját, mint korábban még soha semmilyen bőrápoló.

A selyemfenyőkéreg-kivonat a természetben található egyik legerősebb antioxidánst tartalmazza, az OPC-t (proantocianidin oligomér). A selyemfenyőkéreg-kivonat semlegesíti a szabad gyököket, így módon védi bőrünk egészségét, és biztosítja a szervezet leggyakoribb proteinjének, a kollagénnak a szinten tartását. A szabad gyökök visszaszorítása az öregedés elleni egyik leghatékonyabb fegyverünk. A selyemfenyőkéreg-kivonat kombinációja a tiszta, stabilizált Aloe verával, ceramidokkal és a legújabb generációs hidratálókkal az új Sonya® Aloe Deep Moisturizing Creamben a biztosíték, amely így segíti bőre mélyebb rétegeinek hidratáltságát, valamint helyreállíthatja és megőrizheti bőre fiatalos fényét.

#### ÖSSZETEVŐK:

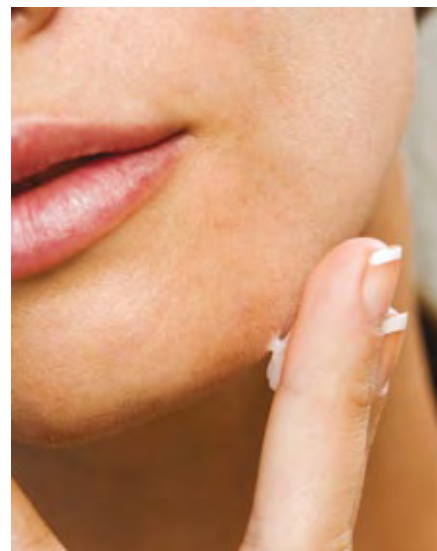
Aloe Barbadensis Leaf Juice (Stabilized Aloe Vera Gel), Water (Aqua), Propanediol, Butylene Glycol, Macadamia Ternifolia Seed Oil, C12-15 Alkyl Benzoate, Glycerol Stearate, Lauryl Lactate, Sorbitol, Dimethicone,

Helianthus Annuus (Sunflower) Seed Oil, Cetyl Alcohol, Methyl Gluceth-20, Isostearyl Hydroxystearate, Arginine, PEG-100 Stearate, Carbomer, Pinus Strobus Bark Extract, Glycerin, Palmitoyl Tripeptide-5, Ceramide 3, Ceramide 6 II, Ceramide I, Phytosphingosine, Cholesterol, Sodium Lauroyl Lactylate, Xanthan Gum, Sodium Hyaluronate, Phenoxyethanol, Methylisothiazolinone, Fragrance (Parfum).

#### ALKALMAZÁS:

Az intenzív, mély hidratálás érdekében használja esténként a Sonya® Aloe Nourishing Serum után. Vegye elő a kupak alatt található műanyag fedőlapot és pálcikát. A pálcikával adagoljon kis mennyiségű krémet a fedőlapra, ujjbegyével vigye a krémet a fedőlapról a bőrre, oszlassa el, majd enyhén masszírozza be. Minden használat után öblítse le a pálcikát és a fedőlapot forró vízzel, majd törölje meg tiszta törülközővel, mielőtt visszahelyezi a tégelyre.

Nettó tömeg: 71 g



- Mélyhidratáló, még a legszárazabb bőrt is hidratálja
- Selyemfenyőkéreg-kivonatot tartalmaz a szabad gyökök semlegesítésére
- Helyreállíthatja és megőrizheti bőre fiatalos fényét



PRODUCT # 311