

XIII. évfolyam 12. szám / 2009. december

FOREVER



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

A Forever ereje a szeretet ereje

Tisztában vagyok vele, hogy minden évben ezt mondom, de az idő gyorsan telik, ha jól érzed magad! Nehéz elképzelni, hogy nemsokára magunk mögött hagyjuk 2009-et, és a millennium első dekádjának a végéhez közeledünk. Remélem, nagyszerű évek voltak, és életek minden területén fejlődni tudtatok. Ruthnak és nekem, valamint a Forever-testületnek csodálatos éve volt az idei. Természetesen nem volt tökéletes, az élet megpróbáltatásait is megtapasztaltuk. Igazából az elmúlt évek során már elégszer láttam, hogy akkor fejlődünk csak igazán, ha nehézségek adódnak.

Tudom, hogy az elmúlt időszak kemény volt néhány szempontból. Példa nélkül álló zűrzavarnak voltunk tanúi a pénzügyi és a politikai területeken, és ez mélyen érintett jó néhány általunk is jól ismert embert. Az USA-ban és az egész világon kisebb a stabilitás, nagyobb bizonytalanságot látunk, elveszített munkahelyeket, üzleti bukásokat, növekvő zavart kormányzati berkekben, ahol „láthatatlan kézzel” belekontárkodnak a gazdasági emelkedők és lejtők dinamikájába, ezáltal mindannyiunk életére hatással vannak. Érzékenyen érint bennünket, ha mások szenvednek, de bizonyos fokig a Forever hozhat reményt azok számára, akik az egyenes utat választják, hogy kikerüljenek a pénzügyi slamasztikából.

Rengeteg példát láttam, ahol a forgalmazóink sokkal keményebben dolgoznak, mint előtte valaha: nagyság-



rendekkel nagyobb energiát és anyagiakat fektetnek munkájukba, s az árral szemben úsznak a helyi gazdasági körülmények sodrában. Hasonló harcot láthatunk a hagyományos üzleti életben is. Jó emberek küzdenek a csökkenő kereslettel, és fektetik bele mindenüket az üzletbe, hogy az fennmaradjon. A harcok közötti különbség az, hogy a Forever munkatársainál is látható kemény munkával, nagyszerű hozzáállással és tudatossággal nálunk BIZTOSAN lesz eredmény, a világ bármely részéről legyen is szó. Rengeteg példát láttam erre ebben az évben; mi megcáfoljuk a tendenciát. Szépen felépítitek a saját üzleteiteket, s mi boldogan látjuk a győzelmeiteket, a kicsiket és nagyokat egyaránt.

Ebben az elmúló évben folyamatosan arra emlékeztettek, hogy a személyes siker kulcsa és a legfontosabb dolog nemzeteink felemelkedésében az alap, amit nem lehet megvenni vagy

eladni, a minőség, aminek nincs ára, ami ingyenes. Ez pedig a képesség és akarat a szeretetre. Szeretni másokat, és képesnek lenni arra, hogy a lehető legtöbbet tegyünk értük, hogy jobbá tegyük az életüket, hogy szeresd őket annyira, hogy minden cselekedeted őszinte legyen, hogy szeresd, amit csinálsz, és igyekezz a legjobb lenni benne. A szeretetnek nincsenek határai.

Azon gondolkodom, hogy mi mindenre képes a szeretet. Hamarosan elérkezik a ünnepi időszak – amely általában a legjobbat hozza ki belőlünk –, s eszembe jutott egy cikk, amelyet a New York Sun egy régi, 1897-ben megjelent számában olvastam. Egy helyi orvost állított nehéz helyzet elé nyolcéves kislánya, Virginia, aki a Mikulás létezéséről kérdezte. Az orvos azt válaszolta a kislányának, hogy „ha látod a Mikulást a The Sunban, akkor léteznie kell”. A szerkesztő válasza a legtöbbször megjelentetett cikké vált az angol nyelvterületen.

Élveztétek ti is ezt a mágikus pillanatot, és az ünnepek alatt is éreztétek és tudjátok, hogy mennyire értékeljük mindazt, amit a Foreverért tesztek, s szívünk mélyéből köszönjük. Kívánjuk nektek a lehetőségek széles tárházát, amit kezelni is tudtok, hogy megmutathassátok: a Forever ereje a szeretet ereje!

Kellemes ünnepeket!

REX MAUGHAN

CEO

Ünnep

Az év közeledtével mindenki igyekszik számot vetni az elmúlt esztendőről, elemezni a sikereket, a váratlan események hatását, a gazdaságot befolyásoló tényezőket... sorolhatnám a végtelenségig a megszokott frázisokat.



A Forever Magyarország eredményei 2009-ben önmagukért beszélnek: első helyen állunk az európai forgalmazásban, harmadik helyen a világforgalomban, Berkics Miklós diamond-sapphire managerünk révén pedig a világ legnagyobb profitcsekkje is Magyarországon landolt. Rendkívül eredményes és sikeres évet zártunk, óriási munkával, kitartással, fegyelemmel olyan gazdasági környezetben, ahol sorra szűnnek meg vállalkozások, szűkül a vásárlóerő, és folyamatosan meg kell küzdenünk egy igen erőteljes pesszimizmust és depressziót sugárzó médiával. Az eredményeink szinte egyedülállóak, köszönhetően sok százezer vásárlónk kitartásának, elkötelezettségének, termékeink kiváló összetételének, hálózatépítő munkatársaink lelkes, szorgos mindennapi munkájának, valamint hálózatvezető manageereink folyamatos oktató, szervező tevékenységének. Köszönöm minden egyes vásárlónknak és munkatársunknak ezt a nem mindennapi teljesítményt.

Az ünnepek közeledtével eljön az ajándékozás pillanata is. A Forever ebben óriási segítségünkre van, hiszen egészséget, szépséget és anyagi jólétet ajándékozni a legkedvesebb szeretteinknek a legjobb dolog a világon... Aztán néhányunkat, a legtöbbet munkálkodókat még egy profitcsekkkel is megajándékoz a Forever az év végére.

Sokak számára még mindig ismeretlen és rejtelmes a multi-level marketing adta lehetőség, ez számunkra azt jelzi, még mindig nagyon sok tennivalónk van, nagyon sokan várnak ránk a világban, hogy segítsünk nekik az életük jobbá tételében. A feladat nagy, legyünk türelmesek, de határozottak. Tanuljunk sokat, képezzük önmagunkat, hogy a legjobbat adhassuk át a jövő hálózatépítőinek.

A tanulás és gyakorlat mellett természetesen hagyjunk elegendő időt szervezetünk regenerálódására, látogassuk a Sonya szalonokat, hiszen megérdemljük, hogy megújulást, pihenést, szépséget kapjunk. Egy-egy ilyen regenerálódás után újjászületve frissen sokkal nagyobb hatékonysággal, jó példával még hitesebben képviselhetjük Rex Maughan valóra vált álmát. Az utazásokról se feledkezzünk meg, hiszen a megszokott közegetől eltávolodva, abból kilépve tudunk csak igazán pihenni, szórakozni, új erőt meríteni.

Kívánom, hogy mindenki békében, biztonságban, szerettei között tölthesse az ünnepet, sok-sok ajándékkal lepjük meg őket, és legfőképpen beszélgesünk sokat szeretteinkkel, játszunk a gyerekeinkkel, unokáinkkal, és figyeljünk nagyon egymásra!

Áldott karácsonyt, Forever Magyarország!

DR. MILESZ SÁNDOR

ország igazgató

Egy emlékezetes nap

AZ FLP HORVÁTORSZÁG 10. SZÜLETÉSNAPIJA

Az október különleges helyet foglal el a szívünkben. Gondolatban visszatérünk a zágrábi Hotel Sheratonba, ahol az FLP ünnepélyes megnyitója zajlott. Mindez tíz éve történt.

Lehesen köszöntöttünk valami újat, valamit, ami akkor kezdett kibontakozni. Még nem igazán ismertük egymást, de szájtátva hallgattuk azokat, akik előttünk két évvel Magyarországon már megismerték a termékeket és az üzleti lehetőséget, majd saját tudásukat önzetlenül megosztották velünk.

Most, tíz év elteltével – az első két számjegyű évfordulónkat ünnepelve – a csodálatos Opatijában találkoztunk.

Az FLP Horvátország számára pedig egy csodálatos születésnapi ajándék volt a valódi meglepetés. Rijeka Sušak városrészében, a Strossmayer utca 3/A alatt megnyílt az FLP Rijeka új irodája. Sokan gyűltünk össze: a sajtó képviselői, a területi igazgatók, a vezető menedzserek és a **Dr. Molnár László** vezette alkalmazottak nagy öröme az új iroda bejáratánál a szalagot maga **dr. Milesz Sándor**, a dél kelet európai régió igazgatója vágta át, majd apró részekre szelve azt, a bejáratnál összegyűlt munkatársaknak ajándékozta a darabkákat. A szerény fogadás, a kellemes társalgás és természetesen az első vásárlások után közösen indultunk Opatijába, ahol kellemes őszi napfény fogadott bennünket. Az Adriatic Szálloda kongresszusi termében pontosan délben kezdődött az ünnepélyes születésnapi Success Day.

A születésnapi buli vezetői **Vasilija Golub** zágrábi és **dr. Keresztényi**





Albert rijekai manager volt. A rövid bemutatkozást és köszöntőt követően a műsorvezetők felolvasták **Aidan O'Hare** európai alelnök és **Lenkey Péter** európai operatív igazgató születésnapjára jót kívánó üzenetét. A sok-sok jókívánság után megkezdődött az igazi ünneplés, természetesen dallal és tánccal. A rijekai **L'amour együttes** mellett, amely a legendás „Putokazi” műsorban kezdte meg pályafutását, senki sem maradt közömbös. Táncolva daloltuk a Magazin, a Novi Fosili és más népszerű előadók számait.



Az iroda híreit **Dr. Molnár László** ismertette; a vezető hír természetesen a rijekai iroda megnyitása volt, majd megdicsérte a horvátországi forgalom növekedését, és persze a születésnap alkalmából gratulált az FLP munkatársainak. Ezt követően **dr. Milesz Sándor** ország igazgatót szólította a színpadra, aki csatlakozott a születésnapi jókívánságokhoz. Nostalgiával emlékezett az elmúlt tíz évre, megállapítva, hogy a sok-sok együttlét által már többek vagyunk egyszerű munkatársaknál. Dr. Milesz rámutatott arra, mennyire fontos ezekben a nehéz időkben a forgalom növekedése, az FLP-s termékek minőségi továbbfejlesztése és az FLP-üzlet fejlődése. Az elmúlt tíz évben voltak szép napok és voltak nehéz pillanatok is, de talán mégis a sikerből és a boldogságból volt több. Ezek a napok elmúltak, most a még szebb jövőt tervezzük. Dr. Milesz azt is elmondta, hogy decemberben lép életben az NDP alkalmazása, ami még jobb munkára ösztönöz, ugyanakkor pedig már a tevékenység kezdeti szakaszában is több jövedelmet biztosít. Persze ez egy összetett program, így nagyon fontos a felkészülés és a tanulás. Köszönetet mondott a





horvát termékgalmazóknak az elvégzett odaadó munkáért, és arra biztatta őket, szárnyaljanak még magasabbra az FLP szárnyain, hiszen lehetőségeink szinte korlátlanok.

A színpadon a többi kirendeltség vezetője is csatlakozott hozzá; születésnapunk alkalmából **dr. Slavko Paleksić**, a bijeljini iroda vezetője, **Branislav Rajić**, a bijelgrádi iroda vezetője, **Radócki Tibor** Szegedről, **Pósa Kálmán** Debrecenből, **Földi Attila** Székesfehérvárról, **Andrej Kepe** Szlovéniából, **Rókasné Véber Gabriella** pénzügyi igazgató és **Ladák Erzsébet**, Nemzetközi Elszámolási és Számítástechnikai igazgató gratulált nekünk. Közösen fújtuk el a gyertyát a születésnap tortán, közben pedig azt kívántuk, hogy még sok-sok évig együtt ünnepelhesük az FLP Horvátország születésnapját.

Dr. Branka Molnár Stantić bizonyosan készítményeink egyik legjobb ismerője. A színpadra kérte a régió vezető managereit, hogy osszák meg velünk a fantasztikus termékeink használatával kapcsolatos tapasztalataikat. Dr. Molnár – saját tudásával is kiegészítve a fogyasztók sokéves terméktapasztalatát – a mi ismereteinket is bővítette.

Krizsó Ágnesnek köszönhető a rijekai szervezet létrehozása. Neki és



dr. Keresztényi Albertnek köszönhető, hogy a rijekai csapat Horvátország vezető csapata lett. Meleg szavakkal köszönte meg a vendégszeretetet és kívánt boldog születésnapot. Örömet fejezte ki a rijekai iroda megnyitása kapcsán, mert véleménye szerint ezzel Horvátország e része még jobban fejlődhet, ugyanakkor könnyebbé válik a termékgalmazók munkája. A fiumei csapat meleg szavakkal és szép ajándékkal mondott köszönetet Ágnesnek. Úgyszintén köszö-

netet mondtak **dr. Keresztényi Albertnek**, aki lefektette az FLP horvátországi alapkövét, és nagy érdemei vannak a fiumei csapat sikereiben is.

A műsor a Xopos (görögül: tánc) táncegyüttes fellépésével folytatódott.

A lányok régi ismerőseink, a poreči Holiday Rallyn ők kísérték **Tanja Žagar** szlovén énekesnőt.

A szintén születésnap hangulatban zajló rövid szünet után folytatódott a vidám hangulatú rendezvény. A **L'amour együttes** isztriai dalokat

adott elő, majd a fiúk meghívtak bennünket, csatlakozzunk hozzájuk a születésnap Success Day befejezése után is.

Jadranka Kraljić Pavletić és Nenad Pavletić rijekai házaspár és managerek, **Sonja** és **Zlatko Jurović** senior managerek bohózatán könnyesre kacagtuk magunkat, hiszen bemutatták, hogyan reagálnak az emberek, amikor felkínáljuk nekik termékeinket és az üzleti lehetőségeket. Előadásukban sokan felismerték saját sikereinket, kudarcainkat és aka-



dályainkat, de a történet szebbik részét is, amikor az emberek megértették, hogy a jobb és egészségesebb élet lehetőségét kapják tőlünk. Valójában a korzói véletlen találkozásból egy csodálatos történet kerekedett. Köszönjük Jadrankának, Nenónak, Sonjának és Zlatkónak, akik bebizonyították, hogy mesébe illő vége is lehet a történetnek!

A **supervisorok, assistant managerek és managerek** minősülésével folytattuk. Sok idő elteltével jó érzés volt látni, ahogy gyülekeztek a színpadon, hogy dr. Milesz Sándor ország igazgatótól átvegyék az elismerést. Mosolyok, ajándékok, a munkatársak és szponzorok jókívánságai pozitív energiákkal töltötték meg a termet, mintegy bizonyítva, hogy a siker napjainkban is elérhető.

A Conquistador Club az elmúlt két hónap legsikeresebb termékforgalmazóinak társasága, amelynek tagjai köszönetet mondtak munkatársaiknak, hiszen nélkülük nem érték volna el sikereiket.

Az FLP-üzlet egyszerűségét mutatja be **Karmela Golubović** manager, valamint **Maja** és **Tihomir Stilin** senior managerek, akik Rijekából jöttek. Munkatársaik, **Andrea Žantev**, **Nela Čop** és **Ivan Lesinger** segítségével saját személyes példájukkal ta-



nítottak bennünket, hogyan kell termékbe mutatóra meghívni embereket, hogyan kell felkínálni az üzleti lehetőséget. Nincs visszalépés. El kell tudni fogadni az elutasítást is, aztán újra kell próbálkozni, mert a kitartás meghozza az eredményt. Ezt bizonyítja az ő üzleti sikerük is.

A Xopos táncsoport tagjai, a két Mirela, Adrijana és Petra táncának témája a pénzköltés volt. Köszönjük a lányoknak, hogy műsorukkal emelték ünnepségünk hangulatát!

Veronika Lomjanski újvidéki diamond manager és férje, **Stevan Lomjanski** mindig kedves vendég nálunk. Veronika előadásai gondolkodásra készítetnek bennünket. Ilyen lehetőség csak egyszer adódik az életben, és rajtunk múlik, hogy munkatársaink is megértsék ezt. Igaz, mindenki önmagának dolgozik, de a csapatszellem, a közösség tesz minket erősebbé és sikeresebbé. Kövessük az álmainkat, álmodjunk mindennap, és a siker nem marad el. Köszönjük Veronikának, hogy képes minket elgondolkodtatni azokról az apró dolgokról, amelyek arra ösztönöznek, hogy nagy dolgokat cselekedjünk.

Rendezvényünk végén **Dr. Molnár László** az előadókat és a műsorvezetőket szólította a színpadra. Köszönetet mondott az előadóknak, a munka-





társaknak pedig azt kívánta, kövessék útjukat. Végezetül még egyszer gratulált a közös születésnap alkalmából.

Műsorunkat minősülésekkel zártuk, kiosztottuk a sasos kitűzőket azoknak a munkatársaknak, akik az elmúlt időszakban érték el az **assistant supervisor** szintet, és elindultak a siker útján.

Tényleg felejthetetlen nap volt ez.

Még egyszer: boldog születésnapot, FLP Horvátország!

DR. MOLNÁR LÁSZLÓ
területi igazgató

FOTÓ: DARKO BARANAŠIĆ

Kitartásra van szükség, és a siker nem marad el

A cseppkő tíz év alatt mindössze egy millimétert vagy még kevesebbet nő. Egy kétórás színházi előadásra a profi szereplők hónapokig készülnek. Mi, amatőrök két-három hét alatt készítjük elő az ötórás Success Day rendezvényünket.



Noha jelen esetben sok-sok dicséretet kaptunk, miszerint ez volt eddig a legjobb Success Day rendezvényünk, persze mindig akadnak olyanok is, akik nem elégedettek a programmal. Bizonyára sok mindent még jobban lehetne szervezni, így kérek mindenkit, segítsen nekünk ebben; ne csak javaslatokkal, hanem tevékenyen is, hiszen ez a mi közös Success Day rendezvényünk.

2009. november 14., Ljubljana, Lev Szálloda. Nem sokat aludtunk az éjjel, hiszen a négy ország képviselőiből álló csoporttal a késői órákig próbáltunk.

A fellépők arcán azonban nem látunk a fáradtság, küldetésüket szívvel-lélekkel teljesítik. Van, akinek meglepetést okoz, hogy a zenészek között ott van a mi Sándorunk is. Pedig az **Android együttes** tagjai még egyetemistaként kezdtek; mint minden zenésznek, a zene nekik is szívügyük. Noha ez az első közös szereplésük, hihetetlenül harmonikus az Android, Szilágyi Erzsébet, Hevesi Anna, Szabó Anita, Tepedelem Tímea-Tülay táncművészek és az Art of Berachin tánccsoport fellépése, és éppen ennek köszönhető, hogy rendezvényünk sokkal ragyogóbbra sikerült, mint a korábbiak. A terem megtelt lány zenével, a tánccsoport tagjai pedig a mindennapi élet ellentmondásait varázsolták a színpadra. Míg a táncosnők köny-



nyed balett lépésekkel lejtettek, majd-hogynem siklottak a színpadon, a valódi atlétaalkatú táncosok ritkán láttott akrobatikus táncot mutattak be. A Miss Sonya címért induló lányok szereplése az igazi profikéval vetekedett. A Sonya-kozmetikumokba öltözött arcok filmszerűek. A lányok ugyan tudják, hogy ez nem hagyományos szépségverseny, sokkal inkább a csodálatos Sonya kozmetikai ápolószerek promóciója, a bemutatkozás közben mégis érezhető az izgalom, hiszen a zsűrinek ki kell választania azt a három

személyt, aki Szlovéniát, illetve azt a két lányt, aki Horvátországot képviseli majd a 2009. december 12-ei, bijeljlinai regionális vetélkedőn. A versenyben hat horvátországi és hat szlovéniai hölgy indult, így az értékelő zsűri is vegyes összetételű volt. Szlovéniát **Tomo Brumec**, Horvátországot pedig **Nenad Pavletić** képviselte, és hogy ne érhesse kritika a választás igazságosságát, az elnök ki más lehetett volna, mint **Stevo Lomjanski** Szerbiából.

A szépség a megfigyelő szemében van, így minden választás szubjektív, ezért Stevo még az eredményhirdetés előtt megkérdezte a közönséget, kire szavazna, és az esetek többségében a közönség is a zsűri döntését támogatta. Bijeljlinában Szlovéniát **Grubišić Anja**, **Grubišić Tjaša** és **Osojnik Jana**, Horvátországot pedig **Safić Sabrina** és Breznik Bojana képviseli.

A kellemes együttlét mellett persze mindig gondoskodunk a tartal-





mas tanulásról is. Nagyon sok olyan példás vezetőnk van, aki önzetlenül megosztja tapasztalatait és tudását mindazokkal, akik nyitottak erre.

A program hibátlan lebonyolításáról **Danica Bigec** manager gondoskodott.

A Kobra csoport temperamentumos fellépése után az egybegyűlteket **Andrej Kepe** területi igazgató és kirendeltségvezető köszöntötte, rámutatva a mögöttünk lévő nyolc év

sikereire, és előrevetítve a még szebb jövőt. **Dr. Milesz Sándor**, a délszláv régió igazgatója pedig örömmel nyugtázta, hogy az európai listát az idén is a mi régiónk vezeti, és világviszonylatban is a harmadik helyet foglaljuk el. Természetesen sosem felejtjük el hangsúlyozni, minden adottságunk megvan ahhoz, hogy még jobbak – a világranglistán legalább másodikkak – legyünk. Bejelentette, hogy

2010. január 23-án **Gregg Maughan**, a vállalat elnöke és **Aidan O'Hare** európai alelnök Belgrádban ünnepélyes fogadáson találkozik a régió termékforgalmazóival. Hangsúlyozta, hogy az új marketingterv 2009. december elsejei bevezetésével olyan új lehetőségek nyílnak, amelyeket nem szabad elszalasztani.

Jó tudni, hogy a termékeinkben található gyógynövényeknek milyen



hatásai vannak. **Ksenja Batista** előadásából sok újat és érdekeset tudunk meg ezekről a növényekről.

Vizualizáció – a kép százszor többet mond, mint a szó. Sokáig nem fedjük **dr. Miran Arbeitert**, aki sírhában és a hideg téli napokon használatos termékeinkkel a hátizsákjában lépett a színpadra.

A tapasztalatok azért fontosak, mert növelik a termékek iránti bizalmat. **Jožica Arbeiternek** mindig sikerül a fellépőkből kicsalogatni titkaikat.

Örömteli eseménnyel folytatódott a rendezvény: a minősüléseknek nemcsak a minősültek, hanem ve-





lük együtt mind-mind örültünk, bizonyítva, hogy az FLP egy nagy család. **Tomo Brumec**, aki üstökösként tűnt fel, és megállás nélkül folytatta az utat, elérulta nekünk, „hogyan kell kezdeni”.

Mindenkinek megvan a saját útja. Most **Rinalda Iskra** mesélt arról, hogyan lett senior manager.

Jadranka Kraljić Pavletić előadásának lényege az volt, miért jó managernek lenni. Jadranka előadásai mindig tanulságosak, és sok-sok energiát hordoznak magukban.

Veronika Lomjanski – régióknál FLP-s dámája – sosem büszkélkedik sikereivel, de mi tudjuk, hogy régióknál első diamond managerre valóban sikeres. Veronika nyitott könyv,







és önzetlenül osztja meg másokkal tudását. Mostani előadásában arról szólt, hogyan lehet pénzt keresni az FLP-ben. Nagy érdeklődéssel hallgattuk. És ha Veronika előadása alatt dollárok lebegtek a szemetek előtt, akkor jó úton jártok; csupán kitartásra van szükség, és a siker nem marad el.

Más szóval, tisztán és egyszerűen:
Köszönjük Rexnek a lehetőséget, köszönjük Sándornak a karizmatikus vezetést, és köszönjük minden munkatársunknak, hogy velünk van!

ANDREJ KEPE
területi igazgató

Hódítók Klubja

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

Magyarország

1. **Dr. Kósa L. Adolf**
2. **Tanács Ferenc és Tanács Ferencné**
3. **Rácz Zoltán és Rácz Gabriella**
4. Hegyiné Tauber Györgyi és Hegyi Péter
5. Bíró Tamás és Bíró Diána
6. Dr. Németh Endre és Lukácsi Ágnes
7. Dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin és
dr. Seres Endre
8. Tóth Zoltán és Horváth Judit
9. Matos Katalin
10. Hegedűs Árpád és
Hegedűsné Lukátsi Piroska Marietta



Szerbia, Montenegró

1. **Kuzmanović Vesna és
Kuzmanović Siniša**
2. **Šljivić Predrag és Šljivić Jasna**
3. **Mićašević Nada**
4. Jakupak Vladimir és Jakupak Nevenka
5. Torlaković Saša
6. Knežević Sonja és Knežević Nebojsa
7. Mirčetić Miloš
8. Stanković Jelena
9. Nužda Evica és Nužda Milan
10. Dr. Tumbas Dušanka





Horvátország

1. Kraljić-Pavletić Jadranka és Pavletić Nenad
2. Jurović Zlatko és Jurović Sonja
3. Stilin Tihomir és Stilin Maja
4. Petrović Jasminka és Petrović Mirko
5. Korenić Manda és Korenić Ecio
6. Miljak Rill Ivanka és Rill Rolf
7. Grbac Silvana és Grbac Vigor
8. Zantev Andrea
9. Rogić Elvise és Rogić Jakov
10. Kvaternik Janković Jasna és Janković Ivica



Bosznia-Hercegovina

1. Mustafić Subhija és Mustafić Safet
2. Garić Goran
3. Franjić dr. Goran
4. Vujinović Žarko és Vujinović Dušanka
5. Šaf Ljiljana és Šaf Vladimir
6. Čurčić Gordana
7. Dr. Bahtić Nedim és Bahtić Belma
8. Vuković Ivana
9. Grabo Marija
10. Alagić Nevresa



Szlovénia

1. Kepe Andrej és Hofštätter Miša
2. Hofštätter Dasa és Jazbar Marko
3. Bigec Danica
4. Jazbišek Tanja
5. Iskra Rinalda és Iskra Lučano
6. Krejci Hrastar Marjeta és Hrastar Milan
7. Tonejc Saša
8. Feher Jože
9. Babić Nevenka
10. Mirt Antonija és Mirt Jožef

POREČ

Sokáig gondolkodtam, milyen címet is válasszak e cikknek: MLM-akadémia, Managerképző, A tanulás fellegvára. Igen. Mind igaz. Igen, és mégsem.

Porec fogalom. Így, nagybetűvel: POREC. Sokkal több, mint MLM-akadémia, sokkal több, mint managerképző. Persze ezt csak utólag értettem meg.

Van ott valami megfoghatatlan, amit nem lehet leírni, mert csak átélni lehet. Tapasztalni kell, meg kell érezni az ízt. Mert íze van, lüktető érzése. Porecban egyszerűen ott kell lenni. Mindenkinek, kivétel nélkül. Neked, aki assistant supervisor vagy, azért, neked, aki már vezető vagy, azért.

Tanulni vágyó, kíváncsi szemek az egyik oldalon, ikonok, akik miattunk voltak ott, hogy segítsenek, átadják tapasztalataikat, megosszák velünk gondolataikat, érzéseiket, a másik oldalon.

Van ott valami, amitől másként szemlélhető ez a világ, más megvilágításba kerülnek dolgok, amitől én hazaérkezve úgy éreztem, hogy szét... szedem a világot (Gidófalvi után szabadon). Az „ide nekem az oroszánt is!” érzés a levegőben volt. Ha itt nem, akkor sehol sem kap szárnyra az ember. Ha itt nem, akkor sehol sem találja meg a szöveget, amely tettekre ösztönzi. Ha itt nem, akkor sehol. Ez Porec.

Persze én sem értettem. Amikor a balatoni képzésen egy beszélgetés alkalmával felső vonalam, mentorom, **dr. Kósa L. Adolf** azt mondta, hogy aki Porec után nem lesz igazgató, annak nincs helye a Foreverben, nem érttem.

Mi az? Valami misztikus hely, amely után mindenki sikeres lesz, ki tanulja, amit ki kell, és igazgató lesz? Valami sikergyár, vezetőképző?

Nem tiszttem, hogy részletes beszámolót adjak az ott történekről, két okból. Egyrészt az egész újság terjedelme kevés lenne ehhez, másrészt nincs értelme. Inkább igyekszem benyomást kelteni, átfogó képet adni, érzéseket, amelyek bennem születtek. Hisz mondtam már, elmesélni nem lehet, csak átélni.

Október 1-jén, reggel 7 órakor két autóbusszal indult útnak a szegedi csapat. Az út egyszerre volt rövid és nagyon hosszú. Jó társaságban repül az idő – szokták volt mondani –, ami természetesen igaz, de kíváncsiságunk akkora volt, hogy néha véget nem érőnek tűnt utunk. A határon technikai okok miatt eltöltött kényszerpihenő miatt későn, este 8 óra 3 perckor szálltunk le a buszról szállásunk, a négycsillagos Hotel Laguna Albatros előtt.

Radóczki Tibor, szegedi területi igazgató várt bennünket, a szálloda elé sietett, így fogadott. Megérkeztünk. Mint jó házigazda a vissza-visszatérő vendéget, úgy üdvözölte Tibor a szegedi csapatot. Nagyon jóleső érzés volt.

És elkezdődött.

A szobák elfoglalása és az azt követő vacsora után a szálloda bárja egy szempillantás alatt megtelt. Mindenki ott volt. Akit addig csak CD-n hallhat-



tam, vagy Success Daye-k alkalmával színpadon láthattam, ott voltak közöttünk. Szponzoraim, **Tanács Ferenc és Irénke** jóvoltából ismerkedtünk, beszélgettünk, fényképezkedtünk a legnagyobb vezetőikkel. Nem mindennapi élmény volt.

A Rally október 2-án, reggel 9-kor vette kezdetét. Közép-Európa legnagyobb, a szállodától pár kilométerre épült kézilabdacsarnoka szolgált a rendezvény helyszínéül. 1235 résztvevő és a technikai apparátus. Mint egy miniolimpia, olyan volt a csarnok. Különböző nemzetiségű emberek – szlovákok, albánok, horvátok, egyiptomiak, ukránok, románok, szerbek –, zászlók, zene, jókedv; csodálatos volt a hangulat. Az egész napos programot csak az ebéd szakította félbe, egymást követték a remeknél remekebb hazai és külföldi előadók.

Dr. Miliesz Sándor köszöntő szavai után megismertük a két nap házigazdáját, **Éliás Tibort** és horvát hölgy párját, **Kraljić-Pavletić Jadrankát**. A dolog pikantériáját adta, hogy Tibor nem beszél a horvát nyelvet, Jadranka pedig a magyart, mégis kiváló párost alkottak, méltó arcai voltak a Holiday Rallynek.

Orvosi előadások nyitották meg az előadások sorát **dr. Siklósné dr. Ré-**

vész Edit, dr. Schmitz Anna és dr. Samu Terézia személyében. Az aloé jótékony hatásáról, a táplálékokkal történő egészségmegőrzés lehetőségeiről és az egészséges életmódról hallottunk tartalmas előadásokat.

Őket követte a példakép, a mentor, **dr. Kósa L. Adolf** előadása, őt én nagyon vártam. Mint mindig, most is magával ragadott egyedisége, lehengető stílusa. A kulcsemberek szerepéről, jelentőségéről, tulajdonságairól beszélt, és **Szabó Péterrel** közös produkciója, azt gondolom, mindannyiunk számára felejthetetlen marad.

„CD, DVD, rendezvény, könyv” – skandalizálta Adolf Péter szájdobolás-kísérete mellett. Szállóige lesz: „CD, DVD, rendezvény, könyv”, a megoldás mindenre. Felpörgött a hangulat, pedig hol volt még a vége!

„Miért nem akarok supervisor maradni?” – volt a kérdése **Dominkó Gabriellának**, akinek személyes tapasztalatokkal fűszerezett előadását **Rózsahegyi Marikának** a bemutató szervezőjével kapcsolatos gondolatai követték.

A munkaszervezésről, annak hatékonyságáról **Fekete Zsoltot** hallgattuk. Majd **Hajcsik Tünde, Rusák Patrícia, Bíró Dia** – a szépség nagykövetei – léptek színpadra, értékes gondolatokkal, a Sonya adta gyakorlati lehetőségekkel.

Zsiga Márta a pozitív gondolkodás, a gyermeki én megtalálásának fontosságáról tartott értékes előadást, akárcsak **Juhász Csaba**, aki a szélesítés szerepéről beszélt.

Bánhidy Andrást, aki a társ támogató erejét hangsúlyozta, **Bíró Tamás** követte a döntések, a példamutatás fontosságával.

Változz! Cselekedj! – volt a mottója **Vágási Aranka** emlékeztető produkciójának, mely Szabó József előadásával tökéletes egységet alkotott. Meghatóak voltak **Szabó József** szavai; Mudanca = változz! lehetne talán a mottója.

A Rally első napját **Gidófalvi Attila** és párja, **Katika** gondolatai zárták, a tőlük megszokott eredetiséggel, szókimondással. A szponzor tiszteletéről, a közös munka tisztaságáról szölgáltak.

Méltó lezárásai voltak a napnak.

Élményekkel gazdagodva, fokozott hangulatban tértünk vissza szállásunkra, ahol az este folyamán **dr. Milesz Sándor** és zenekara, az **Android együttes** gondoskodott a hangulat további fokozásáról. Hajnalig tartott a társasági élet a szállodában.

Másnap **Lenkey Péter** ott folytatta, ahol Szabó Józsefék abbahagyták. „Make a difference” – **Rex Maughan** üzenete a 2010-es évre. Légy más! Változz! – mondta Péter.

Kitartás, elkötelezettség nélkül nincs üzlet. Ezek hangsúlyos mivoltát **Krizsó Ágnes** tolmácsolta.

Hertelendy Klári a szponzorálás alapelveiről, az alapmunka fontosságáról tartott nagyon értékes előadást, sok megszívlelendő tanácsot kaptam tőle.

Motiváció, célfüzet, álmok, célok. Természetesen **Varga Róbert** előadásának főbb pontjai voltak ezek.

Utasi István a beszélgetésekhez, az emberekkel való kommunikációhoz adott gyakorlati tanácsokat.

Dr. Seres Endre sebész főorvos gondolatai után az utazás, a Foreverkártya mint aranybánya, a lehetőségek tárházáról **Halmi István** beszélt.

Igazi meglepetésként a nagy motivátor, **Nógrádi Bence** is velünk volt, akitől aztán robbant a csarnok. Szédületes hangulatot varázsolt, szunnyadó hálózatépítő mivoltunkat rázta fel. Szenzációs volt!

Senk Hajnalka személyes tapasztalatokkal tarkított előadást tartott. Saját élményei, érzései, tanácsai hasznosak mindannyiunknak.

Akarod, vagy nem akarod? Szintén szállóige, természetesen **Lomjanski Veronika** volt a következő előadó. Mindannyian győztesek vagyunk, mi kell még, hogy elhiggyük? Sok egyéb

mellett ezeket a gondolatokat is útravalóként kaptuk.

A Holiday Rally utolsó előadója **Berkics Miklós** volt. Megváltozott gondolatokról, a siker összetevőiről tartott előadása igazi ajándék volt zárásként. És ha ez még valakinek nem lett volna elég, zenei csemegeként Miki elénekelt a Pa-Dö-Dő Gyere velünk című slágerét.

A rendezvény színvonalát emelték a külföldi előadók tartalmas előadásokkal, valamint több zenei és táncos produkció is.

Fergeteges hangulatot varázsolt a csarnokba az Edda frontembere, **Pataki Attila** is, aki a szálloda bárjában még gratizsként egyórás koncertet adott. Utolsó esténk tehát zenével, táncsal, mulatsággal telt Porecban.

Azok az élmények, azok az impulzusok, amelyek ott értek, megerősítettek benne, hogy a lehető legjobb helyen vagyok. Nem tudom elégszer megköszönni szponzoraimnak, a **Tanács** házaspárnak, felső vezetőmnek, **Tanács Erikának** a bizalmukat, segítségüket. Felső vezetőmnek, **dr. Milesz Sándornak** azt a példaértékű munkát, amelyet értünk végez. Köszönöm **Rex Maughannak**, és köszönöm az FLP-nek. A csapatmunka hatalmas lendülettel folyt, büszke vagyok rátok. Nagyon sok mindenkinek mondok még köszönetet. Köszönöm nektek, foreveres barátaim!

52 évesen végre megérkeztem.

Európa legnagyobb vezetőképzője Porec. Már értem és tudom. Mitől ne lenne az?

Egy korszak most lezárul, és egy másik veszi kezdetét. Búcsúzik Porec. Jövőre a Genovából induló hajóút lesz a Rally helyszíne. Hisz tudod, Mudanca!

Ott a helyed a hajón, jövőre Genovában találkozunk...



szENTGYÖRGYI JÁNOS
manager

Európai Rally 2010

MÁRCIUS 4-6., LONDON, ANGLIA

3. szint

Bencsik Zoltánné és Bencsik Zoltán
Bunjevački Jovanka és Bunjevački Živojin
Dr. Hocsi Mária
Dr. Mokánszki Istvánné és dr. Mokánszki István
Dr. Petković Nedeljko és Petković Milojka
Hofbauer Rita és Gavalovics Gábor
Horváth Mihály és Unghy Ibolya
Ilovai Tamás és Ilovai Krisztina
Janović Dragana & Janović Miloš
Kovács Anna Mária és Gottwald László
Kuzmanović Vesna és Kuzmanović Siniša
Mirkov dr. Rozmaring és Mirkov Jovica
Ostojčić Boro és Ostojčić Mara
Pallagi György és Zemlényi Katalin
Schleppné dr. Kász Edit és Schlepp Péter
Šljivić Predrag
Tumbas dr. Dušanka
Žurka Dragana és Žurka Radiša

2. szint

Ádámné Szöllősi Cecília és Ádám István
Atanasovski Petar
Bánhegyi Zsuzsa és dr. Berezvai Sándor
Biró Tamás és Biró Diána
Bodnár Józsefné és Bodnár József
Bognár János
Boskó Hilda és Boskó Béla
Bracanović Branislav és Bracanović Marija
Branković Sava
Bruckner András és dr. Samu Terézia
Busák Franciska
Csapó Mária és Kása Zsolt
Csepreghy Jánosné
Dézsi József és Dézsiné Váradi Erzsébet
Dalja Milica
Dimitrić Ružica és Dimitrić Živorad
Dr. Bálint Zoltán
Dr. Bátorfi István és dr. Bátorfi Istvánné
Dr. Kertész Ottó és dr. Kertészné Szabó Erzsébet
Dr. Ratković Marija

Dr. Lukács Zoltán és dr. Lukácsné Kiss Erzsébet
Fejzsés Ferenc és Fejzsésné Kelemen Piroska
Filić Zorica
Göncz Éva
Hajdu Kálmán és Hajdu Kálmánné
Heinbach József és dr. Nika Erzsébet
Hutóczki Melinda és Hutóczki Ferenc
Jakupak Ana
Jakupak Vladimir és Jakupak Nevenka
Kása István és Kása Istvánné
Kiss Józsefné és Kiss József
Kiss Zoltán és Kissné Szalay Erzsébet
Knežević Sonja és Knežević Nebojša
Knisz Péter és Knisz Edit
Koldžić Zoran
Kurucz Endre
Léránt Károly és Lérántné Tóth Edina
Mernik Branislav
Mirčetić Miloš
Molnár Zoltán
Momčilović Danica és Momčilović Novica
Muladi Annamária
Németh Sándor és Némethné Barabás Edit
Nagy Norbert
Nakić Marija
Ocokoljić Daniela
Orosi Gergely
Papp Tibor és Papp Tiborné
Petrovai Tamásné és Petrovai Tamás
Popovac Dušica és Popovac Ratko
Rózsahegyi Zsoltné és Rózsahegyi Zsolt
Seresné Bathó Mária és Seres János
Spasić Ljubomir és Spasić Srbinka
Stanković Jelena
Stevanović Verica és Stevanović Rade
Strboja Jovanka és Strboja Radivoj
Sulyok László és Sulyokné Kökény Tünde
Szabóné dr. Szántó Renáta és Szabó József
Szeghy Mária
Takács Tamás és Takács Tamásné
Tóth János

Tóth Sándor és Vanya Edina
Tóth Zoltán és Horváth Judit
Túri Lajos és Dobó Zsuzsanna
Urošević Goran
Vágási Aranka és Kovács András
Valencsicsné Schreiber Mónika és Valencsics Ede
Varajić Zoran és Varajić Snežana
Varga Géza és Vargáné dr. Juronics Ilona
Visnovszky Ramóna és Bognár Gábor
Žurka Tijana

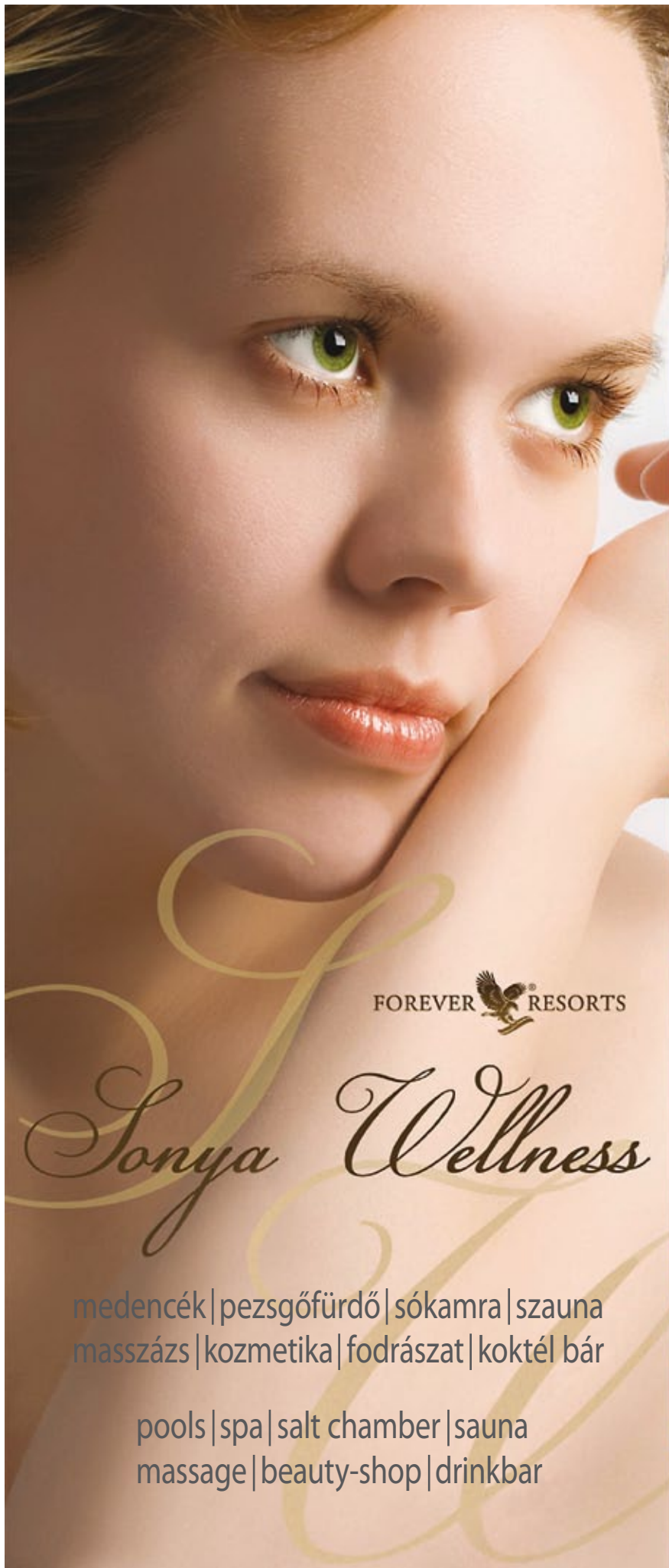
1. szint

Aćimović Petar és Aćimović Milanka
Almásiné Menyhárt Mónika és Almási Zsolt
Antalné dr. Schunk Erzsébet és Antal Gyula
Balázs Nikolett
Baletić Sonja és Baletić Ivan
Barna Beáta és Barna Róbert
Bendekovics Márta és Bendekovics Gábor
Beršić Olivera és Beršić Fadil
Bertók M. Beáta és Papp-Váry Zsombor
Bodnár Zoltán és Bodnárné Tóth Ágota
Bogdán Ervin és Bogdáné Szabó Katalin
Bogdanović Gordana
Bognárné Maretics Magdolna és Bognár Kálmán
Borbély Gáborné
Borsos Ildikó és Borsos Tibor
Botis Gizella és Botis Márius
Buruš Marija & Buruš Boško
Csiki Jánosné és Csiki János
Csiki Józsefné és Csiki József
Csuka György és dr. Bagoly Ibolya
Czupi Lászlóné és Czupi László
Darabos Tamás
Daskalovski Igor
Davidović Mila és Matić Dragan
Deák Péter és Deákné Gnepa Olga
Dimitrovski Aneta
Djordjević Smiljana és Djordjević Stevan
Dr. Botos Mária
Dr. Bóna Renáta
dr. Dóczy Éva és dr. Zsolczai Sándor
Dr. Fábián Mária
Dr. Farády Zoltán és dr. Dósa Nikolett
Dr. Gáncsné Braun Andrea és dr. Gáncs László
Dr. Horváthné Ollrám Tünde és dr. Horváth István
Dr. Karácsony Sándorné
Dr. Kardos Lajos és dr. Kardosné Hosszú Erzsébet

Dr. Lazarević Predrag és dr. Lazarević Biserka
Dr. Rédeiné dr. Szűcs Mária és dr. Rédei Károly
Dr. Surányi Katalin és Gazdig Sándor
Dr. Takács Anikó
Dr. Tordai Gábor és Oleár Krisztina
Dr. Vályi Péterné
Dr. Vörös Mariann és Sámoly Ferenc
Dr. Dikó Mariann és dr. Kulisics László
Dragojević Goran és Dragojević Irena
Duday István
Farkas Eszter és Firisz Imre
Farkas Magdolna
Ferencz László
Frühwirth István
Futaki Ildikó
Gál Sándorné és Gál Sándor
Ganzsa Jevgenyija
Gara Balázs
Gavrić Vesna és Gavrić Ivan
Golgovac Dragan
Gulyás Melinda
Gyuráki László és Gyurákiné Darabos Gyöngyi
Győrfy Árpád és Győrfy Hajnalka
Háhn Adrienn
Haim Józsefné és Haim József
Hajdu Istvánné és Hajdu István
Hajdu Tamás és Hajdu Györgyi
Hanyecz Edina
Hargitai András és Szabó Nikoletta
Hegedűs Árpád és Hegedűsné Lukátsi Piroska Marietta
Hubacsek Ágota
Hyrossné dr. Biró Judit és Hyross András
Jović Randjelović dr. Sonja és Randjelović Dragan
Juhász Edit
Józsa Vincze Lajos és Józsa Vincze Lajosné
Kéri Péter és Kéri-Zsigmond Aliz
Kapitány Mátyás és Kapitány Mátyásné
Kecskés Adrienn
Kecskés Ferencné és Kecskés Ferenc
Keresztes Szilvia
Kertészné Vincze Andrea és Kertész Zsolt
Keszlerné Ollós Mária és Keszler Árpád
Kis Zoltán és Vatai Tünde
Kiss Balázs és Mussó Zsófia
Kiss Péterné és Kiss Péter
Kissné Miklós Edit és Kiss László
Kljajić Ljubica és Kljajić Novak
Kocsis Norbert és Báló Barbara Zsanett

Koródi Kovács Elizabetta és Koródi József
Kostić Nada
Kota Izabela Barbara
Kovács Gyuláné és Kovács Gyula
Kovács Judit
Kovácsné Csóka Bernadett és Kovács Péter
Krključ Ksenija és Krključ Stevan
Kurucz Levente és Kurucz Leventéné
Kósa Gabriella és Horváth Tamás
Kósa Gergely és Kósa Kovács Andrea
Kővári Katalin és Fűri Nándor
Küri Attila és Küri Szilvia
Lancz Judit és Varga Zoltán
Lipp Szilvia és Molnár Mihály
Mészáros Istvánné
Maravić Milena és Maravić Milan
Marić Jahno Nadica és Jahno Aleksa
Marković Kostić Aleksandra és Kostić Dragan
Mattusich Márton és Mattusich Mártonné
Menkó Éva
Merkel Tímea és Kovács Tibor
Miklós Istvánné és Tasi Sándor
Miletić Prvoslava
Miškić dr. Olivera és Miškić dr. Ivan
Mitrović Jelena
Mohamed Wasfi Khalid és El Zleetni Zsuzsanna
Molnár Gyula
Motyovszkiné Kovács Erika és Motyovszki Csaba
Mussó József és Mussóné Lupsa Erika
Móczárné Putnoki Zita és Móczár Béla
Németh-Lakatos Krisztina és Németh Zsolt
Naánné Kostyál Katalin és Naán Tibor
Nagy Ádám és Nagyné Belényi Brigitta
Nagyné Ország Beatrix
Nagyné Bartus Erzsébet és Nagy Miklós
Njegovanović Zoran
Novaković-Dragojlović Dragana és Ristanović Radan
Oltvölgyné Zsidai Renáta
Pápai Zita
Péter Gabriella és Péter Zsolt
Paizs Roland és Paizsné György Ildikó
Pakocs Yvett
Petrović Milena és Petrović Milenko
Podmaniczkiné Molnár Brigitta és Podmaniczki Péter
Popović Tatjana és Popović Vladimir
Pupić Sara
Radović Aleksandar
Rezván Pál és Rezvänné Kerék Judit

Ristić Sara és Ristić Ljubomir
Rusák József és Rusák Rozália
Schneider László és Schneider Lászlóné
Schubertné Zsákai Ágnes
Sebők Attila
Stanković Biserka és Stanković Dragan
Stanković Milica és Stanković Nenad
Stilin Tihomir és Stilin Maja
Stojanović Olgica és Stojanović Najdan
Szántó József
Székely János és Juhász Dóra
Szép László
Szép Margit és Till György
Szépné Keszi Éva és Szép Mihály
Szabados Zoltán és Szabadosné Mikus Emese
Szalontainé Bohus Éva
Szegefű Zsuzsa és Pintér Csaba
Szeles Róbert és Weigand Ágnes
Szencziné Farmasi Judit és Szenczi József
Szepesi Tímea és Gucci István
Szórád Erzsébet és Kisjuhácz Bálint
Szűcs Mihály és Szűcsné Dobó Erika
Szűcs Tibor
T. Nagy Sándorné és T. Nagy Sándor
Térmegi Lászlóné és Térmegi László
Takács Judit
Tanács Ferenc és TanácsFerencné
Thuri-Nagy Lajos és Oláh Henrietta
Tokaji Éva
Tokaji Ferenc Zsolt és Szántó Szilvia
Tordai Endre és Tordainé Szép Irma
Toroman Ljiljana
Turk Marija
Tóth Anna
Tóth Antal és Tóth Antalné
Tóth János és Tóth Jánosné
Tóth Tímea
Tóth Tamás és Bostyai Emília
Ugrenović Miodrag és Ugrenović Olga
Vígh Sándorné és Vígh Sándor
Vajda Lászlóné és Vajda László
Vargáné dr. Fekete Valéria és Varga István
Velkovska Vecka
Viznyai Róza
Vujinović Žarko
Vuksanović Branka és Vuksanović Vlada
Zečević Boban és Zečević Dušanka
Zöld Zsuzsanna



FOREVER  RESORTS

Sonya Wellness

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

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



EURÓPAI RALLY 2010



Ahogy a 2009-es malagai Európai Rally & Profit Sharing rendezvényen, ezúttal is a Profit Sharing-minősülések mindkét napon meglesznek tartva. A Rally műsorának pontos időpontja még nem ismert, de várhatóan hasonló lesz a malagai Rallyéhoz: 13.00–19.30 (péntek) és 13.00–18.30 (szombat).

Hosszas konzultáció után úgy döntöttünk, hogy ezen a Rallyn nem rendezünk bankettet a minősültek részére. Ez nagyobb szabadságot ad az egyének 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



INFORMÁCIÓK

Az Európai Rally-minősülteket kérjük, hogy a részvételi szándékot és a meghívott vendég* adatait legkésőbb december 18-ig jelezzék írásban az flpbudapest@flpseeu.hu e-mail címre. A szükséges adatok: név, kódszám és a minősülés szintje.

**Meghívott vendég:* Az Európai Rally „ösztönző út”-nak minősül, ezért két fő részvételét teszi lehetővé. Amennyiben a forgalmazói státuszon a házastárs neve nem szerepel, vagy a házastárs nem tud részt venni az utazáson, a vállalat lehetőséget biztosít egy plusz fő részvételére – aki korát és más, a szponzorálhatóságára vonatkozó feltételeket tekintve is megfelel –, hogy a minősültevel együtt utazhasson. Az út továbbra sem átruházható.



RALLY-JEGYEK

A jegyek mindkét nap programjára biztosítják a részvételt. Nem minősültek számá-

EUROPEAN RALLY & PROFIT SHARE



FOREVER  LONDON

A Rally időpontja:

2010. március 5., péntek

2010. március 6., szombat



ra decembertől biztosítunk megvásárolható jegyeket.



ONLINE INFORMÁCIÓ

Az Európai Rally és Profit Sharing 2010 megtalálható a Facebookon a Forever Living Products hivatalos oldalán. Egyszerűen csak jelentkezzen be a Facebookra, találjanak rá a „Forever Living Products“-ra és azon belül az Events-re (Események) kattintva kaphatnak információkat a Rallyról.



REPÜLŐTÉR

A következő repülőterekről lesz központilag transzfer intézve a 2. és 3. szintre minősültek részére, amennyiben írásban elküldik irodánkba (flpbudapest@flpseeu.hu) az érkezés/indulás időpontját, illetve a repülőgép járatszámát 2010. január 8-ig.

LONDON HEATHROW

LONDON STANSTED

LONDON LUTON



HOTELEK

A minősültek a következő hotelekben lesznek elszállásolva:

LONDON HILTON ON PARK LANE HOTEL

GROSVENOR HOUSE HOTEL

GROSVENOR SQUARE HOTEL

HILTON PADDINGTON HOTEL

Mindegyik hotel London központjában vagy a Park Lane közelében található. 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 ruhát és esernyőt!

LONDONRÓL

Általános információk Londonról, arról, hogy mit érdemes megnézni, szálláslehetőségek azok számára, akik nem érték el a 2. és 3. szintet:

<http://www.visitlondon.com>

Kontakt: Petrőczy Zsuzsanna

E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu

Telefon: 269-5370, 106-os mellék

Szeretettel várunk benneteket
Londonban!

Kulcsember

Héé, állj csak meg,
ne hajts tovább!!!!!!
Tudom, könnyebb
lenne továbblapozni
az élvezetesebb
oldalakig, de időzz
csak el itt is egy kicsit.!

Tudod, miért? Mert tapasztalatból mondom: ha azt gondolod, ez a rész már unalmas, nem neked szól – na, akkor van csak igazán gáz. Akkor ez most csak neked szól! Nem azért, mert nem tudod – hanem mert nem csinálod!

Most megsértettelek? Bocs, nem ez a célom. Felbosszantottalak? Hop-pá, ez az, ezt akartam! De tudd, amit szerelmem, Rita írt egyszer a határ-időnaplómba: „Érted haragszom, nem ellened!”

Most már lapozhatsz, ha akarsz – de akár maradhatsz is...

Szóval KULCSEMBER... Mi is ez tulajdonképp? Nézzük csak: kulcsmomentum, kulcspozíció, kulcskérdés, kulcs...

Szerinted? Mert a Magyar értelmező kéziszótár szerint: Az a személy, akitől nagymértékben függ a közösség, a csapat sikere. Szóval TE. Mert tőled függ a csapatod – és ezáltal a saját – sikered. Milyen csapatot akarsz? Jó, tudom, nem olyat, mint amilyen most van, de sajna tudnod kell: amilyen most a csapatod, olyat érdemelsz.

Mást szeretnél? Légy más te magad!

VÁLTOZÁS, MUDANCA, MAKE A DIFFERENCE! Annyit halljuk mostanában – de vajon értjük-e? Kell-e változnod? Nem tudom – de elég sanszos...

Hallom a fanyalgókat: mit dumálsz, azt hiszed, te tökéletes vagy, füttyfej?

Nem, barátom, nem hiszem. Sőt még azt sem, hogy valaha az leszek. De törekszem a fejlődésre!

Egyszerű, mint az egyszerű, aki KULCSEMBER, az mennybe megy!

Ha nem kell az a kulcsember-bizbáz, akkor amatőrök. Mert ugorj csak az elejére! Mi is a KULCSEMBER? Akitől nagyban függ a siker! Szóval ha nem kell kulcsember, akkor nem kell siker sem igaz? Ok, a te dolgod, hajózz csak...

SZÓVAL KULCSEMBER... LÁTSZÓLAG PÁR EGYSZERŰ LÉPÉS, PÁR EGYSZERŰ PONT:

1. Légy 100%-os termékhasználó.
2. Légy aktív, csináld meg a havi 4 személyes és disztribútori pontot.
3. Tarts bemutatókat – havi legalább 15-öt.
4. Hallgass naponta CD-ket, nézz DVD-t – vagy az FLP TV-t.
5. Olvass! Naponta, rendszeresen, legalább 15 perccel.
6. Járj rendezvényekre. Vegyél részt az összes felső vonalad és az FLP által rendezett előadáson, szemináriumon, rendezvényen. Nyílt, Start, Success Day, 2 napos, Porecs, EU Rally...
7. Légy csapatjátékos, lojális vezető! A csapatjátékos ismervei: konzultáció, felépítés, nem keresztvonalazás...

Végigvegyük? Szerintem igen, mert most azt gondolod, az vagy. KULCSEMBER.

Én azt gondolom, inkább útban vagy. Vagy ahhoz, hogy azzá válj – vagy ahhoz, hogy eltűnj az MLM tengerében... Esetleg hogy elhajózz olyan vizekre, ahol azt mondják: „Gyere ide, itt nem kell ez a kulcsemberizé, itt bináris rendszer van, nem kell dolgozni, majd dől a lé...!!!” Vagy: „Itt a helyed, itt nincs termék, csak a szoftvert fizesd, és keress ilyeneket! (Tipikus burkolt pilótajáték...)”

Óvakodj ezektől az ígéretektől! Ha ott nem kell dolgozni, akkor menekülj! Hazudnak!

(Milyen érdekes: senki nem ért el jelentős sikereket, aki az FLP-ből kiugrott egy másik MLM-be. Miért? Mert normális FLP-s nem cseréli le a Mercedest Trabantra, még ha mindkettőt német is... Bár sokszor hallom: Ő az FLP-ben lett nagy, és onnan átjött itt néz meg, milyen óriás lett! Milyen nagy, milyen óriás? KICSODA? Mondj egy nevet! Ha te mégis tudsz valakit, akit én nem, akkor egy biztos: odaát is KULCSEMBER lett! Mert anélkül nem működik!)

Tegnap felhívott valaki. Bemutakozott, hogy X. Y., biztosan emlékszem rá az FLP-ből. Egy zseniális üzleti ajánlata van számomra, de először hadd kérdezze meg:

– Mennyire vagy lojális az FLP-hez?
– 100%-ban, és megkérdőjelezhetetlenül! Úgy, mint a feleségemhez, a családomhoz, a nevemhez!

Rövid makogás volt a válasz, meg a lapos búcsú...

(Egyszer érdemes lenne egy statisztikát csinálni azokról akik vezetőként kiugrottak az FLP-ből. Mit és hogyan becsültek meg eddig? Hogy állnak a párjukhoz, a családjukhoz, a barátaikhoz? Hányadik garnitúrát fogyasztják azokból?)

Szóval KULCSEMBER...

1. Te milyen termékeket használsz a mindennapjaidban? Mivel védekezel az influenza ellen? Védőoltással...??? Idd a gél valamelyikét, mert az immunrendszered a kulcs! Méregteleníts! Az autódat, lakásodat takarítod. De magadat? Csak ameddig a fogkefe beér? A tea mélyebbre megy... Előzd meg a betegségeket antioxidánsokkal, vitaminokkal. Ha baj van, fordulj orvoshoz – de te is véd magad!

Mivel mosol fogat? Mivel mosakszol – arcot, haját, testet? Mivel mosogatsz, mivel mosol? MPD? Ez nem egy párt, ez nem hozza, hanem mossa a szemetet... Ápolod a bőröd? Mivel?

Fogyózol, sportolsz, esetleg sok a meló? Mit használsz ilyenkor? Uta-zol? ATS?

Jobbak és hasznosabbak bármínél, amit ismerek! Te mit használsz? Ha 20-25 terméket rendszeresen, akkor itt átmentél...

2. A 4 pont... (Gyere hozzánk, itt nem kell semmiféle aktivitás! Én nem is ismerem ezeket a tapasztalatokat, vagy bármikütyüt, biztosításom sincs... – hallom néha az okos tippet. Szerinted? Menekülj!!! Szerintem...)

Ha használod – lásd 1. pont –, akkor ez nem lehet probléma! Ha nem, akkor örök harc a hónap végén... A szüleid, közeli rokonaid, barátaid ha

látják, te miket használsz, mi van a fürdődben, a konyhában, a ridikülben, akkor ők is elfogadják. Pláne ha ajánlod... De ez már a következő pont.

3. Mondd el másoknak, mit csinál, mit eszel, hogyan élsz. De ne a munkahelyen egy locsi-fecsi klubban, hanem normálisan, ahogy tanítjuk. Tudod, lista, meghívás, bemutató...

Tarts legalább havi 15 bemutatót. Ne ijedj meg, ez lehet olyan, hogy egy kávé mellett elmondod a barátnődnek 10-15 percben, hogy te mit tapasztaltál vagy mit hallottál az FLP-termékekről. Mondhatod ezt egy, kettő, de akár 15-20 embernek is később. Ne aggódj, a gyakorlat teszi a mestert!

4., 5., 6. Tanulj! Nekem nincs időm a 40 – most már 45 – éves tervre! Én nem akarok 90 000-100 000 órát dolgozni a nyögdíjig! Se munkahelyen, se a vállalkozásban. Ezért választottam a network marketinget. Tehát tanulok mindennap! Másoktól, nálam jobbaktól! Akinek CD-je van az FLP-központban, az jobb, mint én! Esetleg jobb, mint te? Aki előad, attól tanulhatok. Aki könyvet írt, az meg a tudás atyja! Tanulok – tanulj – tőlük!

– Na jó, de már hallottam, minden jobb??? CD-t...

– Egyszer? Mert egyszer nem elég! Én is hallottam már szinte minden angol szót – többször is... Meg orosz is...

– De a rendezvények általában hét végén vannak!

– Igen, hozd el a párod és a gyerkőceid is, nagyon fogják élvezni!

– De nem szeretek olvasni...

– Értem. És? Aki olvas, az a más tapasztalataiból tanul. Aki nem, az a saját kárán...

7. A végére maradt a csattanó. Ez csapatjáték! Ezért bukdácsol sok hagyományos vállalkozó nálunk. Ők megszokták az aknamunkát, a gánccsokodást... Honnan tudom? Csináltam vagy tíz évig!

Konzultáció:

– Kivel? A szponzorom egy idióta. (hallom gyakran)

– Szerintem a szponzid értelmes ember lehet, ha megtalált téged...

– Na jó, de én „kinőttem”.

– Remek vagy, keresd meg a feleltetek lévő aktív vezetőt – ha tényleg lehagyta a szponzorod, és nem csak azt hiszed...

– Én egyedül dolgozom!

– Oké, akkor üdvözlöm a halálba indulót... Ebben nem tudok segíteni.

Vajon érted-e ezt a dialógust? Mert ha nem, sürgősen konzultálj!

Felépítés:

Ne bánts senkit! Itt kezdődik... Emeld ki mások erőnyeit, ez segít, hogy észrevegyük a tiedet. Építsd fel a felső vonalad, a szponzorod, a keresztvonalat, a rendezvényeket érdemei szerint. Ha nincs neki, akkor se bánts!

Ne keresztvonalazz:

– De az a másik csoport olyan jól halad, ők biztos jobb! Az a szponzor is jobb!

– Lehet, de nem érdekelt a sikeredben. Tudom, a szomszéd füve mindig zöldebb... A feleséged sem cseréled le, csak mert láttál egy fiatalabbat...

A felső vonalad tudja, mi a teendőd, értékes tanácsot ad – mert a te sikered az ő sikere. A keresztvonalat szeresd, tiszteld – de kicsit távolról...

Ennyi. Sok? Kevés? Érted? Egyetértesz?

Persze mielőtt mindezt alkalmazod, beszélj meg a szponzoroddal, aktív felső vezetőddel...

Légy KULCSEMBER, az az ember, akitől nagymértékben függ a csapata sikere!!

Baráti tisztelettel

HALMI ISTVÁN ÉS RITA

Üzletpolitika módosítás

3.5 Amennyiben valamely termékforgalmazó az FLP-vel fennálló termékforgalmazói jogviszonyát megszünteti, az FLP kötelezettséget vállal, hogy minden fel nem használt, még le nem járt szavatosságú, a termékforgalmazói jogviszony megszűnését megelőző 12 (tizenkét) hónapban a jelen üzletpolitika rendelkezéseinek megfelelően vásárolt FLP-terméket visszavásárol tőle. Az FLP termékek visszavásárlásának előfeltétele, hogy a termékforgalmazó az FLP-vel fennálló termékforgalmazói jogviszonyának megszüntetését írásban kezdeményezze, és a termékforgalmazói jogviszonyból eredő jogairól lemondjon. Az FLP-termékek visszavásárlása érdekében a termékforgalmazó köteles az erre rendszeresített nyomtatványon az FLP részére kérelmet benyújtani, és valamennyi terméket, amelynek visszavásárlását kéri – a vásárlás hitelt érdemlő igazolásával együtt – az FLP-nek visszajuttatni. Amennyiben a termékforgalmazói jogviszonyát megszüntetni kívánó termékforgalmazó által visszahozott termék pontértéke több mint 4 Karton Pont, a visszavásárolt termékek után kifizetett valamennyi bónusz, NDP profit és Karton Pont visszavonásra kerülhet a termékforgalmazó felső vonalától. Amennyiben a visszavonásra kerülő Karton Pontokat a termékforgalmazó vagy a felsővonalán elhelyezkedő bármely termékforgalmazó marketingrendszerben történt előrelépése szempontjából figyelembe vették, meg lehet vizsgálni, hogy az előrelépés feltételei a visszavont Karton Pontok hiányában is fennállnak-e, és az előrelépés hatályban maradhat-e.

4.8 Az új termékforgalmazók az Assistant Supervisor szint eléréséig nem jogosultak az FLP marketingtervébe foglalt bónuszokra. Az az új termékforgalmazó, aki két egymást követő hónapban legalább két Karton Pontnak megfelelő értékű FLP-terméket vásárol az FLP-től, Assistant Supervisor szintre lép.

4.9 Minden termékforgalmazó jogosult az NDP Profitra, amely az új termékforgalmazói ár (New Distributor Price) és a nagykereskedelmi ár közötti árrés.

9.1.2 Az ösztönző utazásokon – ideértve a 1500 és 2500 Karton Pont-os Super Rally és Post Rally rendezvényeket, a Sapphire Managernek, Diamond Sapphire Managernek, Double Diamond Managernek és Triple Diamond Managernek járó utazásokat – a termékforgalmazó házastársával (élettársával) együtt vehet részt. Amennyiben a termékforgalmazónak nincsen házastársa (élettársa), a termékforgalmazó jogosult egy másik (életkora alapján és egyébként) a termékforgalmazókkal szemben támasztott követelményeknek megfelelő személyt kísérőjéül választani. A Gem utak, ideértve a Sapphire, Diamond Sapphire, Double Diamond és Triple Diamond utakat is, a termékforgalmazó és házastársa részére kerülnek megítélésre. A fenti szabályok értelemszerűen alkalmazandók vendégek részvételére.

12.2 Az újrászponzorált termékforgalmazó új termékforgalmazóként kezdi a hálózatépítést az új szponzora alatt elhelyezkedve, NDP-n vásárolva a marketingrendszerben, és valamennyi országban korábban kiépített alsó vonalát elveszíti. Az újrászponzorált termékforgalmazókat nem lehet figyelembe venni a profitösztönző program vagy bármely más ösztönző program szerinti követelmények teljesítése szempontjából.



13 RENDELÉS

13.1 Valamennyi termékforgalmazó közvetlenül az FLP-től vásárol. 2009. december 1-jétől az új termékforgalmazói szinten lévők új termékforgalmazói (NDP) áron vásárolnak (NDP = 15% engedmény a kiskereskedelmi árból). Ha egy termékforgalmazó (forgalmazói szinttől függetlenül) személyesen legalább 2 kartonpont értékben vásárol két hónapos időtartamon belül, úgy nagykereskedelmi áron jogosult vásárolni. Az NDP és a nagykereskedelmi ár közötti különbséget ezen 2 kartonpont tekintetében a közvetlen szponzor kapja.



Együtt a siker útján



Senior manager szintet érték el (szponzor)

Rácz Zoltán és Rácz Gabriella (*Utasi István és Utasi Anita*)



Manager szintet érték el (szponzor)

Hegyiné Tauber Györgyi és Hegyi Péter
(*Mentes Gábor és Mentésné Tauber Anna*)

Matos Katalin
(*Rácz Zoltán és Rácz Gabriella*)



Assistant manager szintet érték el

Bognár János
Busák Franciska
Deák Zita

Dr. Fullér Istvánné
Herold Györgyi Ilona
Hofstätter Daša és Jazbar Marko
Kovács László és Galgóczi Anita

Miklós Katalin
Momčilović Soka és Momčilović Dragoslav
Olasz Nikoletta
Orbán Tamás
Pataki Zsolt Éva
Pesáné Nagy Katalin
Preiner Józsefné

Šljivić Predrag és Šljivić Jasna
Stér Györgyné és Stér György
Szabics Dániel
Szilágyi Zoltánné és Konstantinovic Vojislav
Szlányi Istvánné és Szlányi István
Takács Judit
Zilahi János és Zilahiné Csáthy Ildikó



Supervisor szintet ért el

Babarczi Klára
Barasits Anikó
Bertus-Barcza Csabáné és
Bertus-Barcza Csaba
Buzási Istvánné és Buzási István
Cop Nela
Csányi László és Csányi Lászlóné
Csoba Attiláné
dr. Čurčić Gordana
Czanik Arpad és Czanikova Judita
Daskalovski Igor
Debreceni Krisztina
Dobó Miklós és Kopornyik Gabriella
Domján Károly és
Domjáné Berta Krisztina
Dr. Krasznai István és Huri Tünde
Dragašević Danijela és Dragašević Milan
Drenjaković Mirjana
Druzek-Horvat Erika
Feher Joze
Frühwirth István
Fülöp Edit
Gojković Dragana és Gojković Borislav
Gottwald Erzsébet
Gulyásné Bay Anikó
Görbics Orsolya Judit
Haralyiné Bodó Anita és Haralyi László
Havasi Katalin
Hesfelean Ilona
Horváth Györgyné
Istvanov Mirko és Kaić Milkica

Jakšić Desanka és Jakšić Džmitar
Jovanov Aleksandra
Kiss Beatrix és Tóth Lajos
Kontlerné Egyed Edina
Kovács Emese
Kraszna Gyula és Papp Judit
Krzelj Kaja Snježana
Kun Ildikó
Kvaternik Janković Jasna és Janković Ivica
Kósa Gergely és Kósa Kovács Andrea
Kóta Gergely
Láng Zoltán
Lazin Dragan
Lehota Bernadette
Lotrijan Stojanka és Simonović Vučina
Majoros Csaba
Markovits Ladislau és Stefan Margareta
Marosán Csaba és Marosán Csabáné
Maruzs Elemér és Maruzs Elemérné
Mayer Krisztián
Medić Dragan
Meggyesi Imre és
Meggyesiné Kántor Tamara
Mijajlović Tomislav és Mijajlović Maja
Mike Julianna
Mirčetić Miloš
Molnár Lászlóné és Molnár László
Nagy Ferenc és Lakatos Katalin
Nagy András
Nagy János és Nagyné Postás Judit
Nagyné Fojtó Katalin és Nagy József

Nyári Gabriella
Perei Éva és Füleki Rudolf
Pillár Ilona
Pongrácz Lászlóné
Popović Tatjana és Popović Vladimir
Princzes Ferencné és Princzes Ferenc
Radović Ana és Radović Ivan
Randjelović Rajna
Rimavölgyi István és
Rimavölgyi Istvánné
Siklósi Jánosné és Siklósi János
Skoda Andrásné
Somogyi Tibor és Somogyiné Czihai Kitti
Stanković Jelena
Stanković Biserka és Stanković Dragan
Stojanović Jelena
Stojković Dragan és Stojković Bojana
Stolczenberger Józsefné és
Stolczenberger József
Szűcs Erzsébet
Takács Andrásné és Takács András
Tepedelen Tímea Tülay
Timárné Pelyák Emőke és Timár Zsolt
Tombác Péter
Torma Bence
Toroman Ljiljana
Vesze Rita
Vujinović Žarko és Vujinović Dušana
Vuksanović Branka és Vuksanović Vlada
Zagyva Szilvia
Zalai László



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 Knežević és Nebojša Knežević
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 Lenkó 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
Dr. Pavkovics Mária
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 Gegin 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 Erika
Tanács Ferenc és Tanács Ferencné
Tasnády Beáta és Vörös Zoltán
Téglás Gizella
Térmegei Lászlóné és Térmegei 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 Ocołjić
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 Bíró 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 Lukács Ágnes
Zoran Ocołjić
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

Közlemények

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 22-től a korábbi Travel Pack helyett a 2,000 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 üdülőökben 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, szerezési utazásokban részesüljenek.

Elérhetőség: (+36-70) 434-3843

E-mail: register@aloetravel.com

ÚJRASZPONZORÁLÁS

Az újraszponzorálás szabályai a Nemzetközi üzletpolitika 12. fejezetében található 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 léphet életbe. Az Üzletpolitikában leírtak ellen vét, aki a már egyszer regisztrált termékforgalmazó munkatársat másodszorra is belépteti, az újraszponzorálási 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 belépőkódjukat lekérhetik irodáinkban. A honlapon a Forever folyóirat aktuális és korábbi számai a „forever” jelszó megadásával, fotógalériánk pedig a „success” jelszó megadásával érhető el.

A vállalat központi honlapja, közkeletű 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 ponederményeit is. A belépéshez szükséges felhasználónevet (LOGIN ID) és jelszavát (PASSWORD) havonta kézhez kapott bónuszszámlolása (vállalkozói díjelszámolás) utolsó részében megtalálja.

Bónuszszámlolás honlapunkon. Minden, jelszóval rendelkező munkatárs számára elérhető havi bónuszszámlolási az interneten. A szolgáltatás használatáról a foreverliving.com honlap disztribútori kezdőoldalán olvashatnak.

Forever You Tube. A Home Office elkészítette saját Forever You Tube csatornákat, amelynek elérhetősége: <http://www.youtube.com/user/AloePod>. FLP-s termékeket bevezető videókat, vezető managerek előadásait 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 piacokon/árveréseken (pl. Vatera, Tesz-vesz, E-bay stb.) sem. Kérjük, hogy minden internetes megjelentetést a fentiek figyelembevételével tervezzenek, és publikálás előtt semmiképpen se mulasszák 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 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-rendszeren** 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 termékfor-

galmazóink 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. december 23-tól
2010. január 25-ig az interneten**

06:00 és 18:00	Himnusz bemutató
06:15 és 18:15	Dr.Gothárd Csaba: Mivé lettél drága földünk
06:35 és 18:35	A te álmod a mi tervünk – Bevezetés az FLP-be
06:40 és 18:40	Lomjanski Veronika: Múlt, jelen és jövő a Foreverrel
07:00 és 19:00	Putokazi
07:15 és 19:15	Tordai Endre és Tordainé Szép Irma: Új álmok, új célok, új ösztönzők
07:40 és 19:40	Putokazi – II.fellépés
07:55 és 19:55	Siklósné Dr. Révész Edit: Az Aloe Vera egészségmegőrző hatása
08:25 és 20:25	Lenkey Péter
08:55 és 20:55	Xopos táncgyűttes: Meglepetés
09:00 és 21:00	Jan Mary Lurel
10:10 és 22:10	Dr.Bakanek György: Forever energizáló termékei
10:25 és 22:25	A te álmod a mi tervünk – Az FLP termékek
10:30 és 22:30	Tanja Zagar: Ének
10:45 és 22:45	Halmi István: Lehetőségek az FLP-ben (az új Travel Pack)
11:15 és 23:15	Tanja Zagar: Ének II.
11:30 és 23:30	Supervisorok, Assistant m. . .
11:45 és 23:45	Hóditók, Managerek, Renszámtábl.vez.man.
12:05 és 00:05	Pataki Attia – Koncert
12:25 és 00:25	Dr.Gothárd Csaba: Én is tanulok, te is tanulsz, mi fejlődünk
12:50 és 00:50	Nagyné Belényi Brigitta és Nagy Ádám: Hogyan duplázd meg a forgalmadat
13:20 és 01:20	Tonk Emil: Vedd komolyan
14:00 és 02:00	Gonoszok táncgyűttes – Zagyva banda kíséretével
14:15 és 02:15	Hertelendy Klára: Mindig magasabbra
14:45 és 02:45	A te álmod a mi tervünk – Az FLP lehetőség
14:50 és 02:50	Pere Hilda: Sikertörténet
15:15 és 03:15	Frenkó Zsolt és Dr.Milesz Sándor: Forever Csillaga verseny ismertető
15:25 és 03:25	Krainbaby-Oberkainer band
15:50 és 03:50	Fekete Zsolt: Kapcsolatteremtés
16:20 és 04:20	Bíró Tamás: A mi hőseink
16:50 és 04:50	Varga Róbert: Az eredményes hálózatépítés
17:10 és 05:10	Michael Strachowitz: A siker három kulcsa

www.flpseeu.com





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

MAGYARORSZÁGI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI



Debreceeni 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 szállítási díjról: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, mobilon: +36-20-456-8141, +36-20-456-8149, zöld számmon: +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 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 címen, a pontértékek alakulása pedig figyelemmel kísérhető a 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 pontjait 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 cégtulajdonosi mivoltukat igazoló céges iratok másolatát. Az erre vonatkozó részletes tájékoztatót 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
- Debreceeni 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
Honlap: www.kastelyszirak.info

A mi Karácsonyunk!

A karácsony a meghitt szeretet, a lélekben összetartozó emberek ünnepe. A gondoskodás és törődés jelképeként ajándékozunk meg szeretteinket szimbolikus ajándékokkal a fenyőfa alatt, a családi asztalok mellett. A díszdobozokban, a színes szalagok alatt gondoskodásunk, szeretetünk üzenete lapul: *íme, eszemben vagy, gondoltam rád, fontos vagy neked!*

KIS CSALÁD, NAGY CSALÁD, FOREVER!

Mert egy család vagyunk mi, még ha oly népes is! Mi legyen a mi ajándékunk népes forgalmazói családunknak?

Törődést nyújtunk nektek!

Novemberi Success Day-i vásárunk eredményein felbuzdulva megrendezzük a Forever karácsonyi vásárát is! Időt és fáradságot nem kímélve telepítjük ki teljes árukészletünket a Papp László Budapest Sportarénába. Ezúttal egész napon át – a decemberi Success Day után is – állunk rendelkezésetekre vásárláshoz, tájékoztatásra, csomagoláshoz tizenkét helyen, közel negyvenfős személyzettel.

Milyen nagyszerű ajándékokat letek termékeinkben! Sugallatsz-e több szeretetet, őszinte törődést annál, hogy természetes egészséget és szépséget ajándékozol a hozzád közel állóknak? Meg a virágzó megélhetés lehetőségét.

Mi azzal segítünk, hogy erre az alkalomra is eltöröljük a minimális vásárlás szabályát. Ha meg rokonod, ismerősöd, barátod belépne egyetlen vásárlással... hát hozd el! Most nagyon könnyen tagjává válhat közösségünknek. Most nagyon rugalmas feltételek mellett szélesítheted üzletedet! Az NDP-vel együtt ez felbecsülhetetlen értékű gesztus!

Egy kulturált helyen, szakmai tudásod gyarapítása közben a legjobb-legalább ajándékokat szerezheted meg szeretteidnek és szeretteid szereteteinek. Mindemellert pedig lehet, hogy januárban már pénzt is hoz neked és szeretteidnek meg szeretteid szeretettjeinek? Emellett még értékes nyereményeket, további Success Day- jegyeket nyerhet bárki a jelenlévők és a helyszínen vásárlók közül.

Szeretettel várunk! Hidd el, hogy igen! Ott láthatjátok majd szeretetünket minden törekvésünkben, hogy közelebb hozzuk számotokra az ÜZETI LEHETŐSÉGET.



Délkelet-európai irodák közleményei



SZERBIAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

- Belgrádi iroda: 11000 Beograd, Kumodraška 162., tel.: +381-11-397-0127.
Nytva tartás hétfőn, kedden és csütörtökön 12.00–19.30, szerdán és pénteken 9.00–16.30 óra között.
- Nisi iroda: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1., tel.: +381-18-514-130, +381-18-514-131.
Nytva 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.
Nytva 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. Nyitvatartás hétfőn kedden és csütörtökön 12:00–18:30 szerdán és pénteken 9:00–16:30. A telefonos rendelésnél az áru a kódszámon szereplő címzetthez érkezik, melyet átvételek kell kifizetni.
- A termékek fizetése utánvétellel történik. A kiszállítás költsége 600 dinár és a megrendelő fizeti.

- A kiszállítás költségeit az FLP Beograd csak abban az esetben vállalja át, ha a megrendelt termékek értéke meghaladja az 1 pontot.
- 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, Srdara 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 áruátvétellel. 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.
 - Rijekai iroda címe: 51000 Rijeka, Strossmayerova 3/a., Mobil: +385 -91-455-1905
- 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.



Rijekai iroda



BOSZNIA-HERCEGOVINAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI



Bijeljini iroda

• Bijeljini 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: 9220 Lendva, Vasút u. 14.,
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 szakértőnk 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 MINŐSÜLÉS FELTÉTELEI:

2500 cc Gyűjtsön össze 2500 cc-t 2009. április 1-je és 2010. március 31-e között, így ön minősül a Silver Post Rally Tourra – PLUSZ 1000 USD költőpénz termékforgalmazói kódszámoként!

5000 cc Gyűjtsön össze 5000 cc-t 2009. április 1-je és 2010. március 31-e között, így ön mindazokban a jutalmakban részesül, mint a 2500 cc szintre minősültek – PLUSZ további 1000 USD költőpénz termékforgalmazói kódszámoként, külön elismerés a Super Rallyn, valamint lehetőség a helyszínen a VIP-sor használatára a termékvásárláskor!

7500 cc Gyűjtsön össze 7500 cc-t 2009. április 1-je és 2010. március 31-e között, így ön mindazokban a jutalmakban részesül, mint az 5000 cc szintre minősültek – PLUSZ további 1000 USD költőpénz termékforgalmazói kódszámoként, valamint külön összejövetel a cég vezetőivel a Silver Post Rally Touron!

10 000 cc Gyűjtsön össze 10 000 cc-t 2009. április 1-je és 2010. március 31-e között, így ön mindazokban a jutalmakban részesül, mint a 7500 cc szintre minősültek – PLUSZ Business Classon biztosítjuk önnek az utazást a Super Rallyre!

2010. augusztus 15-19.

Silver Post Rally Tour

SAN FRANCISCO, CALIFORNIA

Hotel Westin – St. Francis

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, 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, Anič Antić Žarko
– *Szerb:* Tóth-Kása Ottília, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana – *Szlovén:* Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana.
A cikkek tartalmáért a szerzők vállalják a felelősséget! Minden jog fenntartva!



Happy New Year



Időutazás a Sziráki kastélyhotelben

A szilveszteri csomag tartalma:

3 éjszakás tartózkodás kétágyas elhelyezéssel, meglepetésédesség a szobába bekészítve, félpanziós ellátás (reggeli és vacsora 1 itallal)

December 30.

- 12–18 óráig érkezés, szobák elfoglalása.
- Előszilveszter: Szirák Kastélyhotel, vacsora korhű receptek alapján.
- Zenés ismerkedési est!

December 31.

- Fakultatív programlehetőségek: lovaglás, kocsizás, tanyalátogatás, wellnesshasználat, szánkózás (időjárásfüggő), animációs programok, társasjátékok, filmvetítés, gyermekeknek rajzfilmklub
- Kastély szépe-választás
- Zenés táncmulatság az étteremben
- Diszkó (a játékteremben)
- Gálavacsora, pezsgős üdvözlés
- Tombola értékes nyereményekkel
- Újévi finomságok

2010. január 1.

- Wellnesshasználat, frissítő masszázs (30 perc)
- Újévi koncert a CORELLI TRIÓ tolmácsolásában

Január 2.

- Reggeli után elutazás

A csomag ára: 3 éjszaka

89 500 Ft/fő kétágyas elhelyezéssel
119 500 Ft/fő lakosztályos elhelyezéssel

***Minden kedves érdeklődőt
szeretettel várunk!***

(06) 32/485-300

kastelyszirak@globonet.hu

Sonya



Sonya® Aloe Mineral Makeup

A Sonya® Aloe Mineral Makeup (Aloe ásványianyag-tartalmú púder) felvitele csodálatosan egyszerű, sima bőrfelületet biztosít, összehúzza a kitágult pórusokat, amelynek hatására a bőr szép lesz. Ez a többfunkciós por alapozóként, korrektorként és púderként is használható, és használata után az eredmény tökéletesen természetes hatást kelt.

A Sonya® Aloe Mineral Makeupban található mikronizált pigmentek a lehető legsimább érzetet keltik alkalmazásuk során. Ezek a púdereket olyannyira finomak, hogy szinte krémes hatást keltenek, mégis tartósan fennmaradnak a bőrön, éppúgy, mint a hagyományos készítmények. A mikronizálási folyamat lényegesen növeli a komfortérzetet, s tökéletesen keverhető a Sonya® Mineral Makeup-pal, ezáltal is bővül széles körű használhatósága.

A Sonya® Aloe Mineral Makeup-ban található legfontosabb összetevők és azok hatásai:

A Mikronizáló Technológia hozza létre a sima, krémes hatást keltő púdert, így nem kell aggódni a púderdarabkák miatt sem, valamint

igazi, lehulló részecskék nélküli, hosszan tartó fedést biztosít – a púder szó szerint siklik a bőrön, nem gyúlik fel a bőrredőkben, és nem halványul el, ezáltal egésznapos tartást biztosít; egyenletes alkalmazás esetén finoman fedi be a bőrt, és megtartja annak színegyensúlyát.

A cink -oxid és a titánium-dioxid együttesen áttetsző, természetesnek látszó alapot biztosít.

A bizmut-oxiklorid egy természetes ásvány, amely a bőrnek ragyogó fényt ad.

Az Aloe vera olaj kivonat kiváló bőrpuhító hatása, nyugtatólag hat a bőrre; sejtápláló; a bőr hidratálását elősegíti; vitaminokat és egyéb öregedésgátló anyagokat tartalmaz; segít a megfelelő bőrnedvesség megőrzésében.

Az E-vitamin antioxidáns vitamin, a bőr rugalmasságának növekedésében segít; természetes nedvességmegkötő, amelynek köszönhetően a bőr szabadon lélegezhet, és természetesen működhet; a bőr nedvességét hosszú ideig fenntartja, és segít a szabad gyökök káros hatásának megelőzésében a bőrszövetben.



- Hosszan tartó hatású, nem hagy csíkot, nem halványodik
- Selymesen lágy, finom tapintású
- Felvitele egyszerű.
Sima, egyenletes fedést biztosít



#308 Natural
#309 Amber
#310 Caramel

