

XIV. ÉVFOLYAM 3. SZÁM / 2010. MÁRCIUS

FOREVER



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





Célok a szívedből

Az elmúlt több mint 30 év során, a Forever elindulása óta rengeteg kilométert megtettem. Abban a kiváltságos helyzetben vagyok, hogy találkozhattam különböző életkörülmények között élő, különféle társadalmi helyzetben lévő, sokszínű politikai és szociális háttérrel rendelkező emberekkel. Találkozni és együtt dolgozni a Föld legfantasztikusabb embereivel: mindig az egyik legerősebb hajtóerő volt számomra. A Foreverben gyakran használjuk azt a kifejezést: „Találd meg a miértedet!” Ez magyarázza a motiválóerő meglelésének és megtartásának fontosságát. Ez hatalmasabb, mint azok az akadályok, amelyekkel találkozunk a kijelölt céljaink felé vezető úton.

Az alábbi példa akár fogyókúrás kampány is lehetne. Képzeld el, hogy a napi kalóriabevitellednek megfelelő táplálék elfogyasztása után még mindig éhes vagy, és a konyhába igyekszel. Miközben az agyad emlékeztet arra, hogy te most diétázol, a hasad mást súg. Azt mondja, éhezél, és biztos, hogy nem bírod ki holnapig, kivéve, ha eszel egy szelet csokitortát. Két egyformán nagy hajtóerő küzd egymás ellen, és te „áldozatként” állsz középen. Amire ekkor szükséged van, az egy harmadik tényező. Ez az a pont, amikor a „miért” bekapcsolódik a játékba. A miértjeid a szívedben vannak, és előhúzzhatod őket, amikor a dolgok nehezebbre fordulnak. A mi fogyókúrás példákban a „miért” akár az is lehet, hogy osztálytalálkozóra készülsz, és szeretnél csinos lenni abban a bizonyos „kis feketében”. Még mindig éhes vagy, de már van egy erősebb okod elviselni a fájdalmat, és továbbmenni. Tudod, hogy beszélni az osztálytalálkozóra úgy, hogy a lehető legjobban nézel ki, csodálatos érzés lesz. Elsétálni „Barna Klári” mellett – aki elvette a végzős udvarlót –, miközben egymillió dollárt ér a kinézeted, megér egy kis éhezést.

Nézzünk egy másik példát. Hazaérkezel a napi munkából, nagyon fáradt vagy, és egy jó műsor van a tévében. Sötét és hideg van odakint, és a „Forever üzleti lehetőségei” találkozó két óra múlva kezdődik. Öt embert hívtál, és abból is csak kettő mutatott némi érdeklődést. Megígérted, hogy fogod még őket hívni, de nem vagy benne biztos, hogy tényleg érdekli őket, és nincs kedved a győzködéshez. Az agyad azt súgja, vegyél elő egy italt, és ülj le a tévé elé. Ugyanakkor ígéretet tettél magadnak. Ígéretet arra, hogy növelni fogod a bevételed azért, hogy majd kevesebb órát kelljen dolgoznod, és több időt tölthess a családdal. Fegyverezd fel magad motivációval, segíts másoknak, és maradj hű a „miértjeidhez”. Vedd fel a telefont, beszélj a meghívottakkal. Ajánld fel nekik, hogy elviszed őket a találkozóra. Megígérhetem neked, soha nem leszel fáradt a találkozókon, ha lesznek vendégeid!

Megfigyeltem, hogy mindnyájunkban ugyanaz a hajtóerő munkál, noha mindannyian mások vagyunk. Különböző dolgokban hiszünk, különböző ételeket-italokat fogyasztunk, különböző nyelveket beszélünk, más istenekhez imádkozunk, de mégis mindez ugyanabból az okból tesszük. Hyrum Smith azt mondta, mindnyájunknak szüksége van négy alapvető dologra az életben:

- 1.) Élni – inni, enni és levegőt venni.
- 2.) Szeretni és szeretve lenni (kapcsolatok)
- 3.) Fontosnak érezni magunkat (elismerés)
- 4.) Változatosság

Ezek a hajtóerők az életünk minden aspektusában. Teljesen mindegy, hogy Amerikában, Japánban, Argentínában vagy Magyarországon élünk.

Vizsgáld meg a „miértjeidet”, nézd meg, illeszkednek-e a négy kategóriába, amelyről Hyrum Smith beszélt. Ha nem, állj meg egy pillanatra, és finomíts rajtuk. Az okoknak, a céloknak erősebbeknek kell lenniük pillanatnyi vágyaidnál. Szívedből kell jönniük. Ha ez így lesz, mindig meg fogod találni a motivációdat. A tiéd a választás, hogy cselekedj. Biztos vagyok benne, hogy csodálatos ember vagy, és helyesen fogsz cselekedni.

REX MAUGHAN





Új lehetőségek

Az elmúlt hetekben, napokban felfokozott ütemben készültünk új, foreveres munkatársaink hálózatépítő munkáját segítő kommunikációs rendszerek, módszerek, vállalkozáskönnyítő lehetőségek elindítására. Az új változások bevezetése természetesen mindenkor a hálózatépítő munkáját kell hogy segítse, mindig ezt tartjuk elsődleges feladatunknak. A President's Clubbal közösen olyan új kommunikációs utakat nyitunk meg a hálózatépítők felé, amelyek segítenek eljuttatni a legfontosabb információkat munkatársainkhoz.

A kommunikáció a legfontosabb eszköz a hálózatépítő kezében. Az információ hiánya nehézkessé teszi a hálózatépítést, míg a legújabb, legfrissebb ismeretekkel sokkal könnyebb a munkavégzés mindenki számára.

Az olvasó most épp egyik legfontosabb kommunikációs eszközünket, a Forever havilapot tartja kezében. Segítségével könnyen bemutatható anyacégünk, a Forever International, az FLP Magyarország Kft., oktatási rendszerünk motorja: a Success Day és oktatási központunk. Vele megismerhetjük vezető forgalmazóinkat, kitekinthetünk különböző országokba, képet alkothatunk az adott hónap legsikeresebb hálózatvezetőiről. Egyéni példákon keresztül ismerhetjük meg munkatársaink sikereit, megtanulhatjuk a hálózatépítés egy-két technikai fogását, és természetesen folyamatosan ismereteket szerezhethetünk termékeinkről, marketingrendszerünk változásairól. Forever havilapunk ebben a világszínvonalú kivitelben hűen tükrözi hálózatépítő munkatársaink mindennapi életét s azokat a lehetőségeket, amelyek mindenki számára nyitottak.

Hasonlóan fontos oktatási és kommunikációs eszközünk a Forever TV, amely az elmúlt időszakban mind technikailag, mind tartalmilag jelentős fejlődésen ment keresztül. A jövőben a műsor szerkezetét is folyamatosan változtatva magas színvonalú, nagy nézettségű oktató televíziót kívánunk létrehozni. Örömmel jelentem be, hogy az FLP TV-ben hamarosan aktuális hírműsorokat is láthatunk, melyek a hálózatról és a Forever egészéről szólnak majd. A képernyőn találkozhatunk legsikeresebb munkatársainkkal, és beszélgetéseket hallhatunk orvos szakértőink tevékenységéről. A Forever TV stábjába két új műsorvezetővel gazdagodik, a szakmában jól ismert dr. Kósa L. Adolf csatlakozik a stábhoz, s még egy új hölgygel, Tomory Adriennel bővül a hírolvasók köre. A televízió fejlesztési terveiben szerepel az élő adások részarányának növelése, ideértve a helyszíni közvetítések megjelenését is a programban.

Továbbra is fontos szerepet szánunk a Heti Hírmondónak, az interneten elérhető információs újságunknak. A Forever Üzleti Akadémiával kapcsolatos legfontosabb tudnivalók, illetve a munkatársaink mindennapi tevékenységéhez szükséges aktuális információk tárháza ez a médium. Internetes portálunk, a www.flpseeu.com is részletes tudnivalókat tartalmaz vállalatunkról. Itt üzemeltetjük webshopunkat is, illetve elektronikus formában megtekinthetjük Forever havilapunkat. Kiegészítő szolgáltatásként rendezvényeink fényképeit a www.foreverphoto.eu honlapról térítésmentesen letölthetik. Láthatjátok, a kor adta lehetőségeket maximálisan kihasználva igyekszünk eljuttatni hozzátok az FLP híreit, miközben javában zajlik a Holiday Rally ösztönző programunk, amely az egyik legfontosabb hálózatépítő lehetőség új és régi munkatársaink számára egyaránt.

Kívánom mindannyiótoknak, hogy aknázzátok ki a Foreverben rejlő lehetőségeket, építsetek hatalmas hálózatot, élvezétek a Forever termékeinek csodálatos hatását! Építsünk közösen egy szebb jövőt!

Hajrá FLP Magyarország!

DR. MILESZ SÁNDOR
ORSZÁG IGAZGATÓ



IDESÜSS, VILÁG!

Success Day

Február 20-án csúnya, zimankós napra ébredtünk. A tél és a tavasz küzdelme döntetlenre állt: a tél éles hideg széllel vágott vissza a nyirkos, latyakkal előrenyomuló tavasznak. Vajon hányan vágnak neki a zimankónak, hogy eljöjjenek a Forever Siker Napjára?





FOREVER

Meglepően sokan! **Szekér Mariann** soaring manager, a rendezvény házigazdája már a szokottnál is nagyobb, többezres, együtt lelkendező, közösen ujjongó nézősereget üdvözölhet. Rex Maughan újrési köszöntőjéből idéz, majd színpadra szólítja azt az embert, aki – mint kiemeli – sikeres hálózatépítő munkája mellett Európa élére vezette, és 2009 folyamán sikeresen ott tartotta régiókat. A nézők székből felpattanva, lelkes óvációval fogadják dr. **Milesz Sándor** ország igazgatót, aki alig veszi birtokba a mikrofont, máris lelkesítő újdonságokat sorol. Különleges Siker Napot jelent be! Ez az első olyan Siker Nap, amelynek részleteit az „EGÉSZSÉG TV” élő egyenes adásban közvetíti. Különösen a Forever saját tehetségkutató műsora, a FOREVER CSILLAGAI tart számot nagy érdeklődésre. Idessüss, világ, mit tudunk mi!

DUPLA ÖRÖM

Az ország igazgató ezt követően bemutatja az új President's Club tagjait. Rögtön most, már az év elején nagy eredményről számol be: a President's Club tagjaival együtt kidolgozták a Holiday Rally I. és II. ösztönző programjait. Mikor a hallgatók felfogják, hogy ez évben két alkalommal is minősülhetnek a népszerű Poreči Rallyra, tomboló lelkesedés hullámszerűen végig az Aréna nézőterén. Az igazgató egy új díj megalapítását is bejelenti. A legkeresettebb oktatók ez irányú tevékenységét elismerő oklevéllel méltatják. **Dr. Samu Terézia, dr. Schmitz Anna, Hajcsik Tünde, Tasnádi Lajosné, Berkics Miklós, Gidófalvi Attila, Halmi István, Rózsashegyi Zsoltné, Szépné Keszi Éva, Császár Ibolya, Krizsó Ágnes, dr. Kósa L. Adolf és Varga Róbert** a legkelendőbb oktatási anyagok szerzőiként elsőként veszik át ezen okleveleket.





Ezt követően két fiatal párt mutatnak be a színpadon. **Kórodi Tamás** és **Kórodiné Pethő Zsuzsa** mellett **Nagy János** és **Nagy Jánosné Postás Judit**, akik példaértékű üzletet indítottak az NDP-nek hála. Az NDP sikerének élő bizonyosságai ők. A szakmai előadók sorát **dr. Kertész Ottó** manager nyitja: az aloe állatorvosi alkalmazásáról beszél. Utánozhatatlan humorral fűszerezi remekül felépített és rendkívül jól illusztrált előadását. Felvonuló zenéje (Baby, come back) különleges aktualitást nyer: Visszavárunk, dr. Kertész Ottó!

ÁTLAGON FELÜL

Biró Diána soaring manager és **Hajcsik Tünde** senior manager vezetik fel a FOREVER CSILLAGAI tehetségkutató





vetélkedő első előadóit. Bemutatják a zsűrit: elnökét, **Horváth Károlyt**, a Karinthy Szalon igazgatóját, **Berkes Gabriella** énekes-színésznőt, **Tihanyi Ákos** táncos koreográfust, **Mága Zoltán** világhírű hegedűvirtuózunkat és **Pataki Attila** rocklegendát. Ezután az előadók bemutatják produkcióikat. Ez a vetélkedő átlagemberek átlagon felüli lehetősége!

A szórakoztató műsor után **dr. Mezősi László**, a Magyar Vadállat- és Állatkerti Orvosok Társaságának vezetője tíz, állategészségügyben aktív kollégájának közreműködésével érdekes esetek felemlítésével hasznos tanácsokkal látja el a gazdikat kis kedvenceik egészségének megóvásához.

Ezt követően **Földi Attila** budapesti területi igazgató szólítja színpadra a frissen minősült supervisorokat, hogy **dr. Miliesz Sándor** ország igazgatótól átvegyék kítűzőiket. A minősülési ceremónia az assistant managerekkel folytatódik.





Szabó Péter senior manager gyűjtő hatású beszéddel nyugtázza le a több ezer hallgatót. Mesél a sikeres sportolóról, aki a dobogós felső fokán hallgatta a magyar Himnuszot, majd egy sikertől megrészesedett fiatalemberről is szól, aki nem megfelelő emberekkel vette körül magát. Aztán az üzletembert halljuk szólni, aki nem volt rest tanulni saját hibáiból, nem rejtőzött el saját felelőssége elől. Mikor megfogalmazza, hogy „mutassunk utat másoknak, hogy forduljanak meg, és vegyék észre maguk mögött a paradicsomot”, nincs ember, aki ne érezné a belőle sugárzó, rendkívüli lelki erőt.

A FOREVER CSILLAGAI második felvonásában **Rusák Patrícia** senior manager vezeti fel a jobbnál jobb produkciókat, és azok előadóit. Csak ámulunk-bámulunk a profikat leiskolázó zene- és énekszámok, tánckoreográfiák hallatán, látván. Jó, hogy az EGÉSZSÉG TV-nek hála tömegek élvezhetik mindezt. Ismét büszkén gondolok a Foreverre, meg arra, hogy: ezt nézd világ, idesüss!

EGYSZERŰEN, TISZTÁN

A szemet-lelket gyönyörködtető művészi élmények után **Klaj Ágnes** senior manager, a legfrissebb President's Club-tag ad át egy biztató üzenetet. Elmondja, hogyan sikerült számára 2009-ben, a válságtudat kellős közepén előrejutni. „Ez nem a mi válságunk!” – jelenti ki. Megkérdőjelezhetetlenül, hatalmas meggyőző erővel beszél! „Ha ennyien akarjuk, higgyétek el, megváltozik a világ! Legyetek ajándék a környezeteteknek!” Lehetne-e ennél egyszerűbben és tisztábban fogalmazni?





Újabb minősülések következnek. A Hódítók Klubjának tagjai, managerek és vezető managerek, az Autó Ősztönző Program minősültjei – és ez alkalommal a 2009. évi Hódítók Klubja és a World Rally minősültjei vehetik át jelvényeiket, illetve díjaikat a színpadon. A pásztázó kamera lenyűgöző képet fest az óriási kivetítőre a lelkesen együtt örvendező, táncoló-tapsoló kicsikről és nagyokról. Sok ezer szív dobban itt egyszerre! Hát még, mikor egy igazi brazil szambaikola táncosai rázzák fel a hangulatot a 2010. áprilisi riói World Rallyhoz! Újabb FOREVER CSILLAGOK következnek a színpadon.

A hangulat parázs, a zsűri sokszor gondban van. Hogyan lehet választani egy dinamikus koreográfia, egy decensen erotikus teltetű hastánc meg egy jazzrögtönzés között? Hát, ez legyen az ő gondjuk! Mi gondtalanul adjuk át magunkat a produkciók élvezetének.

Tóth Sándor és **Vanya Edina** soaring managereink az üzleti élet gyakorlatába hoznak vissza bennünket. De megéri! Könnyed stílusban, tisztán és világosan foglalják össze a profitöztönző programot. „Nem mondom, hogy könnyű, csak azt, hogy érdemes!” – hangsúlyozzák azoknak, akik figyelnek. Mindenki figyel! A szakmai program bezárását követően a zsűri döntései és az SMS-szavazás alapján több kategóriában eredményt hirdet **Frenkó Zsolt** művészeti vezető. Gratulálunk minden résztvevőnek!

A rendezvény assistant supervisorok minősülésével ér véget. Ők **Földi Attila**, **Radóczki Tibor**, **Pósa Kálmán** és **Kiss Tibor** területi igazgatóktól veszik át első kitzűzőiket. Köszönet illeti a biztonsági szolgálat embereit, akik kemény munkával igyekeznek rendet teremteni a színpad felé nyomuló, hatalmas tömegben.

A Siker Napon összesen tíz jegyet sorsoltak ki a márciusi Siker Napra. Egy szerencsés pedig Sonya Kozmetikai Kezelés-utalványt nyert. Az itt megvásárolt, márciusi siker napi jegyek tulajdonosai között továbbá egy Sziráki Wellness Hétvége is kisorsolásra kerül.

Nagyon jól sikerült nap volt! – hallom sokaktól sokfelől, ahogyan a tömegben kifele araszolgotok az Arénából.



Magyarország és a délkelet-európai régió országai előtt hatalmas perspektíva áll, mert vállalatunk olyan lehetőségeket nyújt, melyek alapján a világ egyik legjobb, és legvonzóbb üzleti évének futhatunk neki.



*Legyünk a legjobbak
az egész világon!*

SIKER NAP - BELGRÁD, 2010. 01. 23.



Az első idei rendezvényünk házigazdái **Janović Dragana** soaring manager és **dr. Kósa L. Adolf** zafir menagerek voltak. Ez a briliáns műsorvezető páros sajátos stílussal járult hozzá a belgrádi EXPO XXI. központban rendezett Siker Nap csodálatos hangulatához.

A vendégeket és munkatársainkat **Rajić Branislav**, az FLP Szerbia területi igazgatója köszöntötte. Beszédében hangsúlyozta, hogy kiválóan kezdtük az üzleti évet, és továbbra is sikeresen megküzdünk a nehézségekkel és akadályokkal, amelyek az előző években is jelentkeztek. Buzdított bennünket, hogy újult erővel és odaadással törekedjünk a legmagasabb szintek felé, mert ott a helyünk.

Szerbia legkedvesebb vendége mindenképpen **dr. Mílesz Sándor**, az FLP Magyarország és a délkelet-európai régió ország igazgatója. Dr. Mílesz kiemelte, hogy humánus munkát végzünk, ami mindenki számára a minőségibb életet, önállóságot és a szabad munkavégzés lehetőségét nyújtja. Céljaink ott várnak ránk, ahová magunk tűzzük ki őket. Ez a munka az ország- és a képességhatárokat is legyőzi.

Régi barátaink, a híres **YU Grupa** tagjai, sikerük már több évtizede töretlen az ex-Jugoszlávia, és a környező országok rajongói körében. Ezért nem csoda, hogy zenéjük kitűnő hangulatot teremtett. Reméljük, hogy ezek a zenészek, akik szívükben és lelkükben is igazi rockzenészek, továbbra is megtisztelik rendezvényeinket.

A Siker Nap színpadán kihirdettük az új assistant menagerek és menagerek minősülését, akik az egész régióból érkeztek, hogy átvegyék megérdemelt kitűzőiket az FLP International legmagasabb szintű vezetőitől. Szívből gratulálunk a minősülteknek, és azt kívánjuk, hogy az elért szintről minél gyorsabban lépjenek még magasabbra az FLP minősülési lépcsőjén.

Lenkey Péter, az FLP európai operatív igazgatója óriási erőt és munkát fektetett be abba, hogy vállalatunk Európa-szerte hatékonyan működjön. Kötelességének érzi, hogy vállalatunk minden európai irodájában minden rendben legyen, és az összes forgalmazónak optimális munka-, bemutató és bónusz szerzési feltételeket biztosítson. Köszönjük Lenkey Péter munkáját, amivel sikeresen ösztönöz bennünket, és munkatársi hálózatunk egészét. Isten hozta újból Szerbiában, Lenkey úr!





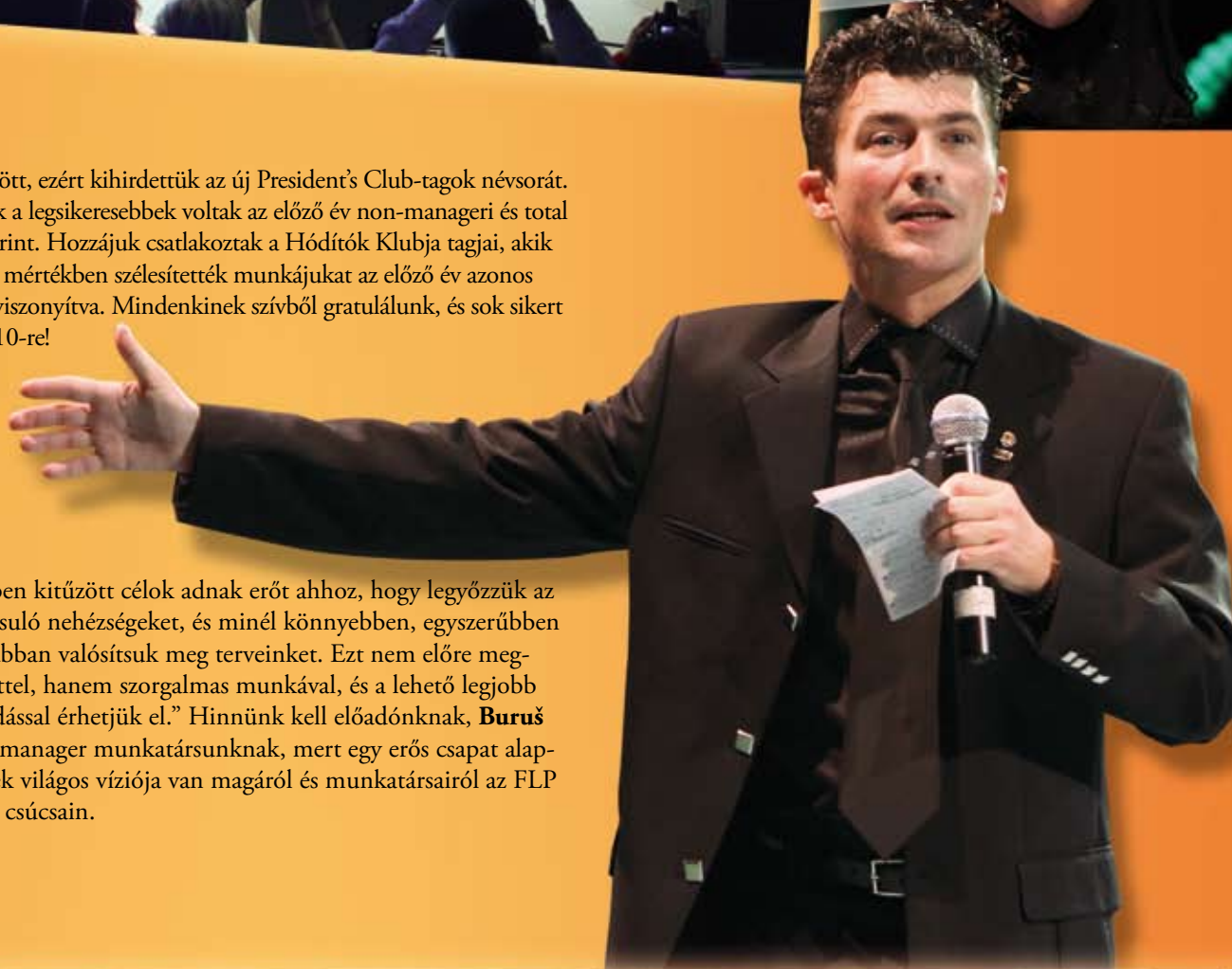
A Forever ereje a csapatmunkában rejlik. Ezt **Vágási Aranka** gyémánt-zafír manager munkatársunk kiválóan tudja, hiszen az életben minden szépet a csapatmunkának köszönhetően élt meg – még akkor is, ha fiatal korában egyéni sportszámban ért el kiváló eredményeket. Ő a legjobb példája annak, hogy kitartással, lemondással, szorgalmas munkával, munkában és életben egyaránt betartott, töretlen következetességgel mindenki megvalósíthatja kitűzött céljait és álmait. Köszönjük, hogy kiváló magyarországi előadónk megosztotta velünk gazdag élettapasztalatát.

Berkics Miklós, a világ egyik legsikeresebb FLP-s forgalmazója, tevékenysége az egész MLM-világ számára példaértékű! „Eljött az idő, hogy felébredjünk, és változtassunk az életünkön! Senki sem szerethet bennünket jobban saját magunknál, de a munkánkat senki sem végzi el helyettünk, amennyiben ezt mi nem tesszük meg – úgy, ahogy azt mások már megvalósították. Mondhatná valaki, hogy ez a szerencsén múlik. Lehet, de mindenki részesülhet abban a szerencsében, hogy megismerje az FLP-t!” – mondta előadásában Berkics Miklós, aki igazán tudja, hogyan kell felépíteni a munkatársi hálózatot.





Új év kezdődött, ezért kihirdettük az új President's Club-tagok névsorát. Ők azok, akik a legsikeresebbek voltak az előző év non-manageri és total cc pontjai szerint. Hozzájuk csatlakoztak a Hódítók Klubja tagjai, akik a legnagyobb mértékben szélesítették munkájukat az előző év azonos időszakához viszonyítva. Mindenkinek szívből gratulálunk, és sok sikert kívánunk 2010-re!



„Az életünkben kitűzött célok adnak erőt ahhoz, hogy legyőzzük az elénk tornyosuló nehézségeket, és minél könnyebben, egyszerűbben és hatékonyabban valósítsuk meg terveinket. Ezt nem előre megkapott képlettel, hanem szorgalmas munkával, és a lehető legjobb időgazdálkodással érhetjük el.” Hinnünk kell előadónknak, **Buruš Marija** zafír manager munkatársunknak, mert egy erős csapat alappillére, akinek világos víziója van magáról és munkatársairól az FLP legmagasabb csúcsain.





„Amennyiben másokra hallgattam volna, soha nem lettem volna sikeres az FLP-ben! Akarsz, vagy nem akarsz sikeres lenni?! Tőled függ, és ezzel a döntésed következményeit is vállalod...” **Lomjanski Veronika** gyémánt manager, az FLP Szerbia legsikeresebb munkatársa, aki óriási MLM-munkatapasztalattal rendelkezik, amit önzetlenül ad át mindenkinek, aki követni akarja. „Az FLP a legjobb munkalehetőség, ami napjainkban létezik. Itt nincs krízis vagy stagnálás, ami megrendíthetné, vagy megváltoztatná a vállalatot. Az idő múlik, ezért el kell döntened, hogy AKAROD, VAGY NEM AKAROD!” – mondta Veronika.

Rendezvényünket megtisztelte jelenlétével **Aidan O'Hare**, az FLP International alelnöke, aki vállalatunk európai fejlesztéséért felelős. „Szabaduljunk meg rossz szokásainktól, és tanuljunk hibáinkból, hogy a jövőben még sikerebben terjesszük a munkánkat. Az FLP a Marketing Terv és a rendszeres havi bónusz mellett számos más kereseti lehetőséget nyújt ösztönző programjaival, és kár lenne, ha ezeket nem a legjobb módon használnánk ki!” Aidan átadta Rex és Gregg személyes üdvözlését, és meghívott bennünket a legnagyobb európai rendezvényre, a londoni Európai Rallyre. Ott leszünk, és megmutatjuk, hogy mi vagyunk a legjobbak!





Igazán nagy megtiszteltetés ért bennünket, hogy ilyen magas rangú vendégek látogatták meg rendezvényünket. Olyanok, akik szinte az FLP egész európai vezetését képviselik. Reméljük, hogy ők is olyan jól érezték magukat, mint mi, és örömmel látjuk őket minden alkalommal, amikor országunkban járnak.

Az új assistant supervisorok személyesen az FLP európai igazgatójától vehették át megérdemelt kitűzőiket. Reméljük, hogy ebből mindannyian olyan óriási erőt merítettek, amivel már a közeljövőben új supervisor és manager minősülési szinteken köszönthetjük őket!

Rajić Branislav
FLP Szerbia területi igazgatója





Csillagos csapatjátékok

Nagy játék a Forever Csillagai vetélkedősorozat. Megmérettetés a javából azon versenyzőknek, akiknek hónapról hónapra újabb produkcióval kell készülniük, ugyanakkor a feladat összetartja, és megerősíti a kisebb-nagyobb létszámú csapatokat. Ám a szolistákat sem hagyják magukra, hiszen a zsűri, a barátok és tanárok, jóakaróik ott vannak mellettük, segítik felkészülésüket. Legalább ennyire összetartja a szurkolókat, amikor a színpadon megjelenik az ő csapatukból indult előadó. A drukkerék ilyenkor hangos üdvriválásban törnek ki a Sportaréna egy-egy nézőtéri szektorában. Természetesen az a legszebb, amikor az egész aréna, a teljes forgalmazói gárda tetszésének ad hangot valamely produkció után. Olyankor érezni leginkább, hogy – bár köthetnénk ehhez vagy ahhoz a felső vonalhoz a versenyzőt – valójában egy csapat vagyunk. És ez a legfontosabb, ezt ne hagyjuk veszni! Még akkor is ezt tapasztalom, amikor a zsűrivel dolgozom: ismerjük egymást, találkoztunk már, dolgoztunk is együtt érintőlegesen ebben vagy abban a színházban; ám egy ilyen, hónapokig tartó közös tevékenykedés komolyan összekovácsol minket, szorosabbra fűzi a konok idő által meglazított szálakat. Örülünk neki, boldogsággal tölt el minket, hogy egyre sűrűbben hívjuk fel egymást, esetleg kisebb szóváltásba keveredünk egy-egy produkció értékelése kapcsán, hiszen az egészséges, észérvekkel folyó vita is építő jellegű.





Ugyanígy építőnek érzem, és pozitívan értékelem azt is, amikor valaki nem jut tovább, mert a középdöntők egyikén kevesebb pontot szerzett, mint ami a továbbjutáshoz elégséges. Ilyenkor is le kell vonni a megfelelő tanulságokat. Bár kétségtelen, hogy minőségi produkcióval lépett a Budapest Sportaréna színpadára februárban a Hiphop Soaring, a Nógrádi Pro, Potyondi Tímea, Sunny és Wachsmann Ildikó. Gratulálunk eddigi teljesítményükhöz, és szívből sajnálom, hogy a megmérettetésnél kevesebb pont jutott nekik. Talán a nézőknek, a szurkoló forgalmazóknak lesz még módjuk visszazavarni kedvencüket a versenybe, hogy azzal is megmutassák összetartozásukat, hiszen egy csapat vagyunk. Csillagos csapat!

Frenkó Zsolt
művészeti vezető





A ZSÚRI ÁLTAL TOVÁBBJUTTATOTT VERSENYZŐK

Zene kategóriában: Benyóczy Nóra, Csóka Anita, Deezel, Empty Pubs, Enyedi Sándor, Hungaricum, Ragány Mihály, Sári Éva, Tas Ildikó

Mozgás kategóriában: Apokrif, Ágoston Éva, Bereczky Lajos, Danceestyle, Rieberger Anita, Sólya Ádám, Starlight Dance, Ti-Zso Duo, Tóth Szilvia

Az egyéb kategória nyertese: Réhm Istvánné
(vele a decemberi Gálán találkozhatunk ismét)





BALLAGÁS 2010.

Ízelítő menüajánlatainkból:

- 1. Újházy tyúkhúsleves
Zeller búzacsrá salátaágyon
Kacsamell cikóriával,
aszalt szilvás palacsintával
Málnás rizses kocka
3980 Ft/fő*
- 2. Füstölt pisztráng zöldséggel,
kapos tormamártással
Erőleves tojás kocsonyával
Tálon: Fűszeres bortésztában sült zöldségek,
csirkecomb mézes almával töltve, roston csirkemell
Zalai borjúpaprikás
Köretek: burgonyapüré, lilakáposzta, galuska
Szedres palacsinta
4490 Ft/fő*
- 3. Marhahúsleves kiflikarikán sült zöldségekkel
Paprikás csirkecomb óriás kagylótésztával
Meggyes rétes
2980 Ft/fő*

FLP CSOPORTOS KÉPZÉSEK

Kedvezményes ajánlat

A csomag tartalma:

*2 nap, 1 éjszaka szállás
kétszeri főétkezés (ebéd, vacsora),
svédasztalos reggeli
SONYA-wellnessrészleg alapszolgáltatásai
(szauna, sókabin, ellenáramoltatású
medencék, jakuzzi)
teniszpálya-használat*

15 000 Ft/fő

*A SONYA-részlegen rendelkezésre állnak továbbá
különböző kozmetikai kezelések, masszázsok, FLP-
munkatársak részére 50% kedvezménnyel!*

*A képzések helyszíne az Ovidius terem.
Berendezés és technikai felszerelés
a megrendelő igényei szerint.*

CONQUISTADOR

TOP 10 CLUB

MAGYARORSZÁG



1. GOMBÁS CSILLA ANITA
GOMBÁS ATILA
2. BURGER KATALIN
3. ZACHÁR-SZÜCS IZABELLA
ZACHÁR ZSOLT
4. DR. FRANCIA BOGLÁRKA
JÓNIS ATILA
5. MÓCZÁRNÉ PUTNOKI ZITA
MÓCZÁR BÉLA
6. LANTOS ISTVÁN
JUHÁSZ RENÁTA
7. NÉMETH SÁNDOR
NÉMETHNÉ BARABÁS EDIT
8. BOSKÓ HILDA
BOSKÓ BÉLA
9. VARGA JÓZSEFNÉ
10. DOBAI LÁSZLÓNÉ
DOBAI LÁSZLÓ

SZERBIA

1. OCOKOLJIĆ DANIELA
2. KORODI KOVAČ ELIZABETA
KORODI JOŽEF
3. ČIPE LASLO
ČIPE VESNA
4. ŽURKA DRAGANA
ŽURKA DRAGIŠA
5. DIMITRIĆ RUŽICA
DIMITRIĆ ŽIVORAD
6. ŽURMA JULIJANA
ŽURMA TODOR
7. FILIĆ ZORICA
FILIĆ DRAGAN
8. HRNČJAR JASNA
9. RANKOVIĆ OLIVERA
RANKOVIĆ ŽARKO
10. KOTA IZABELA BARBARA



2010. JANUÁR HÓNAP

TÍZ LEGSIKERESEBB TERMÉKFORGALMAZÓJA
SZEMÉLYES ÉS NON-MANAGERI PONTOK ALAPJÁN

HORVÁTORSZÁG



1. **JUROVIĆ ZLATKO**
JUROVIĆ SONJA
2. **PETROVIĆ JASMINKA**
PETROVIĆ MIRKO
3. **ČOP NELA**
4. ZANTEV ANDREA
5. SROK DOLORES
6. ROGIĆ ELVISA
ROGIĆ JAKOV
7. PAVIĆ BOJANA
PAVIĆ ANTO
8. PÖLHE ZSOLT
PÖLHE SANJA
9. DURKOVIĆ LIDIJA ANTONIJA
DURKOVIĆ RAJKO
10. BELAC SELMA
BELAC DARIO

BOSZNIA-HERCEGOVINA

1. **MUSTAFIĆ SUBHIJA**
MUSTAFIĆ SAFET
2. **FRANJIĆ DR. GORAN**
3. **NJEGOVIĆ SVETLANA**
4. DR. BAHTIĆ NEDIM
BAHTIĆ BELMA
5. ČATIĆ GAIBIJA
ČATIĆ MUNIRA
6. NJEGOVIĆ ZORAN
7. GARIĆ GORAN
8. MARKOVIĆ DANIJEL
9. GRUJIĆ SPOMENKA
GRUJIĆ VELJKO
10. PAŠALIĆ MUHAREM
PAŠALIĆ JASMINA



SZLOVÉNIA



1. **ISKRA RINALDA**
ISKRA LUČANO
2. **KREJČI HRASTAR MARJETA**
HRASTAR MILAN
3. **PRESKER DARJA**
4. MIRT ANTONIJA
MIRT JOŽEF
5. HOLYNSKI ROTIJA
6. OKROGLIĆ NADJA
7. CVIJANOVIĆ V. ALJOŠA
CVIJANOVIĆ V. DANIJEL
8. BIGEC MATIC
9. POTISEK STANISLAV
POTISEK KARMEN





MANAGER SZINTET ÉRTEK EL (SZPONZOR)



Dr. Francia Boglárka és Jónis Attila
(Dr. Dezsényi Emese)

„Az FLP révén kinyílt a világ számunkra, újra megtanultunk álmodni, célokat kitűzni és küzdeni értük. Nemcsak pénzt, időt és egészséget kaptunk, hanem megtapasztaltuk a csapat erejét, szeretetét és a közös munka örömeit. Köszönjük szponzorunknak, dr. Dezsényi Emesének, hogy ránk gondolt ezzel a lehetőséggel, és köszönjük felsővezetőink, Lukács László és a Gecző család áldozatos munkáját, biztatását. Célunk, hogy üzlettársaink is minél hamarabb átélhessék a siker örömeit.”

Mayer Balázs
(Mayer Péter)

„Örülök annak, hogy 22 évesen kezembem van egy eszköz, amivel jobb emberré válhatok, és egy biztonságosabb életet élhetek. Hálás vagyok szüleimnek (Apának, szponzoromnak, és Anyáéknak, a legnagyobb csoportomnak)!”



Móczárné Putnoki Zita és Móczár Béla
(Burger Katalin)

„Akkor kerültem kapcsolatba az FLP-vel, amikor olyan üzletet kerestem, amely a jövőben stabilitást és biztonságot tud adni. Hálás vagyok szponzoromnak, hogy kitartásának köszönhetően személyesen Berkics Miklós mutathatta be nekem az FLP világát. Szerencsésnek érzem magam, hogy közvetlenül Mikitől tanulhattam, megkaphattam segítségét, odafigyelését. Külön öröm számomra, hogy olyan barátokat találtam, akikkel másként valószínűleg soha nem találkozhattam volna. Csapatunkat a közös célok és a szeretet kötik össze. Ha hiszed, hogy ez az üzlet neked való, és biztosítja a jövődet, akkor képes leszel elérni céljaidat.”



ASSISTANT MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

Dr. Jakab László
Halászova Márta
Kelemen Éva
Kiss Attila
Molnár Attila és Molnárné Daradics Ágnes
Sándor Zsolt és Sándorné Kádár Edit



SUPERVISOR SZINTET ÉRTEK EL

Babály Jánosné
Bohmerova Emilia és Bohmer Martin
Dr. Kovács János Mihály

Dr. Tarsoly Sándor
Gazdag Lászlóné és László Bálint
Gulyásné Czakó Tünde
Kádár Zoltán
Kovács Vilmos
Kovácsné Telek Rita és Kovács Tamás
Mészáros Andrea Szilvia
Mayer Jánosné
Moczkó György
Péter Anikó
Petőné Grác Rita és Pető Attila
Sillingova Gyöngyi és Silling Gabriel
Szabó Gyöngyi
Szaniszlóné Füzesi Petra
és Szaniszló Krisztián



A SZEMÉLYGÉPKOCSI-VÁSÁRLÁS ÖSZTÖNZŐ PROGRAMJÁNAK NYERTESEI

1. SZINT

Ádámné Szöllősi Cecília és Ádám István
Bakó Józsefné és Bakó József
Balázs Nikolett
Balogh Anita és Süle Tamás
Bánhidny András
Becz Zoltán és Becz Mónika



EGYÜTT A SIKER ÚTJÁN

K O S Z O V Ó , S Z E R B I A , M O N T E N E G R Ó , S Z L O V É N I A

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 Artila 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
Illyés Ilona
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
Kis-Jakab Árpád
és Kis-Jakabné Tóth Ibolya
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 Lenke Orsolya
Dr. Predrag Lazarević és
dr. Biserka Lazarević
Léránt Károly és Lérántné Tóth Edina
Lipp Szilvia és Molnár Mihály
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 Haroš
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
Oltvölgyné Zsidai Renáta
Orosz Ilona és dr. Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Papp Imre és Péterbenze 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 Gregin Tímea
Rudics Róbert és
Rudicsné dr. Czinderics Ibolya
Rusák József és Rusák Rozália
Rusák Patrícia
Dr. Steiner Renáta
Dr. Surányi Katalin és Gazdig Sándor
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
Térmei Lászlóné és Térmei 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
Jožefa Zore

2. SZINT

Botis Gizella és Botis Marius
Császár Ibolya Tünde
Dominkó Gabriella
Hertelendy Klára
Dragana Janović és Miloš Janović
Milanka Milovanović és
Milisav Milovanović
Daniela Ocokoljić
Dr. Marija Ratković
Révész Tünde és Kovács László
Rózsahegy Zsoltné
és Rózsahegy Zsolt
Siklósné dr. Révész Edit
és Siklós Zoltán
Széplé 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
Dr. Kósa L. Adolf
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt és Leveleki Anita
Stevan Lomjanski és Veronika Lomjanski
Dr. Németh Endre és Lukácsi Ágnes
Zoran Ocokoljić
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



ÖSZTÖNZŐ PROGRAMOK

2009. áprilisban indult az ALOE TRAVEL SERVICE (ATS), egy különleges, zártkörű utazási klub.

Ennek tagjaként a forgalmazók akár 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 üdülőkben juthattunk 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) benyúj-

tása 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 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 belépőkódjukat lekérhetik irodáinkban. A honlapon a Forever folyóirat aktuális és korábbi számai a „forever” jelszó megadásával, fotogalériánk pedig a „success” jelszó megadásával érhető el.

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

Bónuszelszámolás honlapunkon:

minden, jelszóval rendelkező munkatárs számára elérhető havi bónuszelszámolásaik az interneten. A szolgáltatás használatáról a foreverliving.com honlap disztribútori kezdőoldalán olvashatnak.

Forever You Tube. A Home Office elkészítette saját Forever You Tube csatornánkat, melynek elérhetősége: <http://www.youtube.com/user/AloePod>. FLP-s termékeket bevezető videókat, vezető menedzser előadásait és egyéb marketingbemutatókat ajánlunk rajta különböző nyelveken. Hamarosan lehetőség nyílik szöveges üzenetek kezelésére, illetve mindez Blackberryn is elérhető lesz.

A forgalmazói internetes megjelenéssel kapcsolatban az

anyagképviselői 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 ismételtelen 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.

KÖZLEMÉNYEK

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 -nyomatvány 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 termékforgalmazóink pedig a +36-1-332-55-41-es telefonszámon kérdezhetik meg.

Kérjük Önöket, hogy csak saját pontértékeik, 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-lekérdezés esetén a megbízott személy hozza magával személyi igazolványát!

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

A rendezvényeinken készült fotók megtekinthetők itt:
www.foreverphoto.eu, jelszó: success



**műsora 2010. március 22-től
április 19-ig az interneten**

18:00 és 06:00	Himnusz werk
18:05 és 06:05	Dr. Nika Erzsébet Támadnak a pollenek
18:25 és 06:25	Jungné Kovács Krisztina Tudod-e, hogy miért fizetnek?
18:45 és 06:45	Vágási Aranka Siker Nap, Belgrád
19:05 és 07:05	Krizsó Ágnes Amikor én kezdtem
19:30 és 07:30	Dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin és dr. Seres Endre Tavaszi fáradtság
20:00 és 08:00	Tanja Zagar Ének II.
20:15 és 08:15	Radics Tamás Elképesztő, de itt vagyok
20:45 és 08:45	Dr. Bakanek György Megelőzés az aloe verával
21:05 és 09:05	Supervisorok, Assistant m...
21:30 és 09:30	Managerek, Vez. managerek Hódítók
22:30 és 10:30	Pécsi balett
22:45 és 10:45	Klaj Ágnes Ha nem most, akkor mikor?
23:05 és 11:05	Vágási Aranka és Kovács András Cogito Ergo FLP
23:30 és 11:30	Szaktanácsadóink Az új szaktanácsadók bemutatkozása
23:50 és 11:50	Supervisorok, Assistant m...
01:00 és 13:00	Managerek, Vezető managerek, Hódítók, Holiday Rally minősülés
02:55 és 14:55	Adagio Koncert
03:20 és 15:20	Dr. Németh Endre Szeretem a marketingrendszerünket
03:40 és 15:40	Papp Tibor és Papp Tiborné A csapatmunka
04:05 és 16:05	Meglepetés (Frenkó Zsolt) ABBA
04:35 és 16:35	Supervisorok, Assistant m...
04:50 és 16:50	Managerek, Vez. managerek, Hódítók
05:50 és 17:50	Laser Man

www.flpseeu.com



A MAGYARORSZÁGI KÉPVISELETEK KÖZLEMÉNYEI

ÚJDONSÁGOK

A Telecenter ZÖLD számmal is rendelkezik: 06-80-204-983. A szolgáltatás munkanapokon 12^h és 16^h 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: 2010. 03. 13.; Success Day: 2010. 05. 22.; Success Day: 2010. 07. 24.; Success Day: 2010. 09. 11.; Success Day: 2010. 10. 16.; Success Day: 2010. 11. 20.; Success Day: 2010. 12. 18.

TERMÉKRENDELÉS

Azok a vásárlóink, akik a termékeket nem személyesen vagy meghatalmazott útján szerzik be képviseliteinknek, megrendeléseiket a következő módon adhatják le:

– **telefonon**, ahol munkatársunk pontos információt ad a megrendelés összegéről, pontértékről és a kiszállítási díjról: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, **mobil:** +36-20-456-8141, +36-20-456-8149

zöld szám: +36-80-204-983 (díjmentesen hívható munkanapokon 12 és 16 óra között – **SMS-ben** a 0620-478-4732 telefonszámon – **Interneten** a www.flpseeu.com honlapon! A legkényelmesebb és legbiztonságosabb megoldás – nemcsak a közvetlen termékvásárlás, de a rendelések nyilvántartása szempontjából is. Kiváló eszköz a termékajánlás során is, hiszen valamilyeni 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 személyi azonosságának igazolása fényképes igazolvánnyal.
- 3. Információadás.** Az igénybe vehető összeghez minden hónap 15-én adjuk hozzá az előző havi vásárlások után keletkezett újabb engedményeket. Engedményük aktuális összegéről munkatársaink Önöknek vagy meghatalmazottjuknak 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 – időpontegyeztetéssel – megkapják az ország bármely pontján a leadott megrendeléseiket, amelyet át is kell venni 48 órán belül, különben a számlát sztornózzuk, és pontjaikat visszavonjuk. A megrendelt termékek árát és a szállítási díjat átvételkor kell megfizetni. A kiszállítási költséget 1 pont feletti vásárlás esetén 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 vásárlásaikról saját tulajdonukban levő cégük nevére kéri 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

- Oktatási Központ: 1067 Budapest, Szondi utca 34. tel.: +36-1-332-5956, +36-20-253-3614
Projektgazda: dr. Gothárd Csaba
A Szondi utcai raktár nyitva tartása márc. 1-jétől megváltozott: H–P: 10:00–21:00
- Budapesti Területi Igazgatóság: 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11. tel.: +36-1-291-8995, +36-20-465-6280
Területi igazgató: Földi Artilla
- 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: Kiss Tibor

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




Természetes ragyogás

Dimitrovski Aneta képviselte Szerbiát és a Délkelet-európai régiót Londonban, a Miss FLP Európa szépség választáson. Az alábbi sorokkal üzen most mindenkinek.

Nyolc évvel ezelőtt szerettem meg a kiváló FLP termékeket, amikor egy számomra kellemetlen élethelyzetre kaptam pozitív választ a cég segítségével. Hálámat úgy fejeztem ki, hogy csatlakoztam a vállalat nagy családjához, és lelkes, aktív munkába kezdtem. Szinte sugárzott rólam az aloe vera, és a széles termékskála használata következtében megtapasztalható igaz öröm. Gyorsan terjesztettem ezt a „fertőzést” a környezetemben, és ennek köszönhetően lettem manager. Ebben sokat segítettek a tények, a fiatalágom, és a veleszületett természetes vonzeróm. Elég hosszú idő kellett, mire kipróbáltam a Sonya Colour Collection minden termékét, mert a széles választék óriási számú kombinációs lehetőséget nyújt. Amikor felfedeztem a teljes kollekciónak a varázsát, másokkal is megosztottam lelkesedésemet. Azt tapasztaltam a Sonya® Colour Collection termékeivel, hogy ha valamelyiket használom, valósággal ragyogok. Ezután nem maradt kétségem afelől, hogy egyedül alapozóval, szemhéjfestékekkel és pirosítóval rendelkezünk, ami kiemelheti a természetes szépséget, felüdülést és valami olyat biztosíthat, amire minden nő vágyik: természetes ragyogást - számos sminkréteg nélkül. Magamon viselem ezeket a kozmetikai termékeket, és ezzel reklámozom őket legjobban. Minden új napot velük kezdek. Arról álmodom, hogy az Egyesült Államokban majd a legjobb fényben mutatom meg a mi földrészünkről érkező nő sajátosságait – úgy, ahogy én képviselem az FLP Szerbiát. Az FLP-ben végzett munka számomra életre szóló döntés. Ebben a nagycsaládban megtaláltam életem célját, és számos igaz baráttra lettem.





**Két nagy játékos,
mondhatni nyerő
típus találkozott azon
a napon, amikor Biró
Tamást és (ma már szintén
Biró) Diánát bemutatják
egymásnak. Az egyik
legsikeresebb értékesítő
és a Sonya termékek
háziasszonya vallja: csak
nyertek azzal, hogy merték
egyesíteni az erejüket.
Am nem ez volt az
egyetlen bátor lépés
az életükben.**

SOSE VÁLASZD A KÖNNYEBB UTAT!

Azt tudjuk, hogy ez a történet az „örökkévalóságról” szól. Számotokra mikor kezdődött?

Diána: Tomi tizenhárom éve zászlóvivője a dolognak, én négy éve csatlakoztam tőle függetlenül. Egy sikernapon mutattak be minket egymásnak, és ott el is dőlt a sorsunk. Minden értelemben.

Tamás: Az új ösztönző programmal felesleynyi idő alatt lehet olyan messzire jutni, mint nekünk annak idején. Bár nekünk is szép eredményeink voltak 97-ben. Emlékszem, amikor elkezdtem, az első hónapban hazavittem 21 ezer forintot. A másodikban 113, a harmadikban 214 ezret, aztán 352, majd 508 ezret, egymillió 869 ezret... de csak azért, mert láttam, hogy előttem valaki véghezvitte ezt, és ez fontos.

Kellenek a példák?

Tamás: Volt egy nevezetes távfutó, aki nem tudta, hogy nem lehet négy perc alatt lefutni az egy mérföldet, úgyhogy lefutotta. Abban az évben még hatan megtették. Mindenkinek kell egy követendő példa, és ez az üzlet másolható. Amit tavaly novemberben véghezvittünk, hogy gyakorlatilag mindenkit megelőztünk, annak az az oka, hogy volt egy konzultációnk a szponzorunkkal. Ez kellett ahhoz, hogy ilyen eredményt préseljünk ki magunkból. Szeretsz biciklizni?

Időnként.

Tamás: Volt már, hogy lógott a nyelved, azt mondtad, nem bírod tovább,

elájulsz? Ha akkor kiugrik a bokorból egy vérszomjas kuvasz, mit csinálsz?

Lehet, hogy tovább tekerek.

Tamás: Nem lehet, hanem biztos, hogy gyorsabban fogsz menni, mint valaha, hiszen kaptál egy motivációt. Sarokba szorít az élet. Én például a kezdetekkor sok millióval tartoztam, és igencsak bajban voltam. Találkoztam ezzel az üzlettel, és megláttam benne az átlagon felüli lehetőséget egy átlagembernek. Persze irgalmatlan sokat kell fejlődni személyiségben. Ha az ember rengeteget olvas és tanul, menni fog, anélkül nem.

És a velünk született képességek?

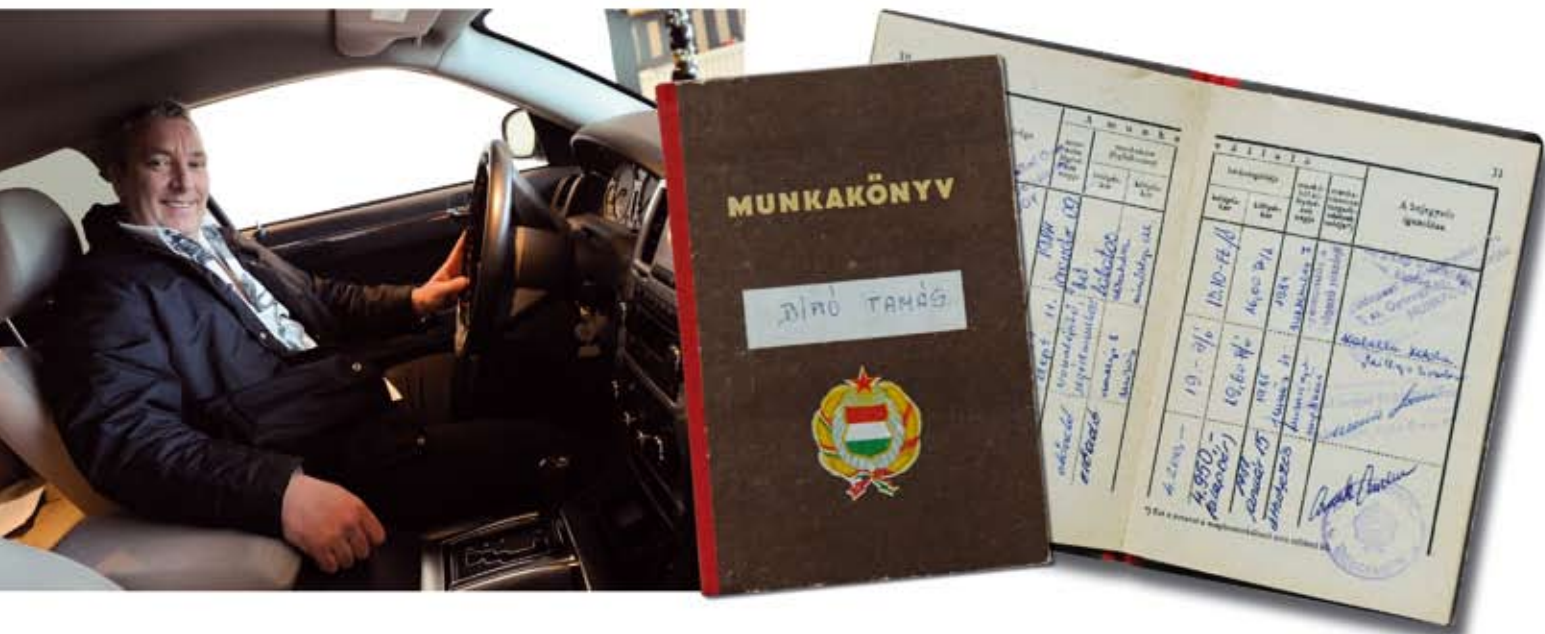
Tamás: Ez az üzlet 95 százalékban attitűd és 5 százalékban technika kérdése. A többi felejtjük el.

Melyik eredményre vagytok a legbüszkébbek?

Tamás: Mindig az utolsóóra.

Diána: De azt is elmondhatjuk, hogy ezt az üzletet kétszer nem csinálta meg senki ugyanolyan volumenben.

Tamás: Hát igen, amikor először megcsináltam, Magyarország hatodik legnagyobb üzlete volt. Aztán elváltam, és mindent hátrahagytam. Megkérdeztem, lehet-e újra csatlakozni. Dr. Milesz Sándor ország



igazgató tudta, hogy problémás alkat vagyok, mégis nekiállhattam, engem pedig inspirált az ő bizalma. Ebben az üzletben az emberi tényező nélkül nem megy, hiszen legyen bármilyen kiváló is az, amit kínálunk, még nem láttam soha, hogy egy termék eladott volna egy terméket egy terméknek.

Dia, a te helyzeted látszólag könnyebb volt, hiszen egy felépített üzlethez csatlakoztál. De ez kemény kihívás is lehetett.

Diána: Bizony, az volt, de túl sok embernek lettem addigra példa ahhoz, hogy feladjam, élvezetes személyiségfejlődés volt számomra. Azt gondoltam, ki kell érdemelnem, hogy Tamás felesége lehessenek, és segíthessem a hálózatát. Tudtam, hogy neki egy alárendelődő nő nem kell, olyan társra van szüksége, aki jóban-rosszban mellette áll. Én pedig tudtam azonosulni ezzel a történettel, és végül az életem legjobb döntésének bizonyult.

Teljesen feladtad a munkád?

Diána: Igen, de a média a szívem csücske marad, kitartásra és alázatra nevelt tíz éven át. De a csapatmunkát a sportmúltam és az FLP tanította meg igazán.

Tamás, amikor nem a szívedre hallgatsz, akkor ki kap nálad lehetőséget?

Tamás: Válogatók vagyok az üzletben, nagyon megnézem, ki az, aki ide kell. Amikor igazgató lettem, harminchat emberből lett meg a csoportom. Van, akik több százan sem érik el a mi eredményeinket.

Most hányan tartoznak hozzád?

Tamás: Nem tudom pontosan, nálam nem ez a mutató. Valaki szeret nagy számokkal dobálózni. Van néhány emberem, akivel akkor is szívesen vagyok, ha nem Foreverről van szó, ez a lényeg.

Bizonyára sokan kérdeznak téged trükkökről, titkokról...





Tamás: Igen, de vagy ráérezel arra, hogyan kell az embereket kiválasztani és támogatni-vezetni őket, vagy hiába is magyaráznám. Megtaníthatok néhány kulcsmondatot, de az neked nem fog segíteni. Én képekben gondolkodom, amit elképzelek, az ma ott áll a garázsban. Diusról is volt egy képem, és most itt van.

És ha az élet nem azt hozza, amit elképzelsz, akkor olyanra alakítod?

Tamás: Nem, amit akarok, azt megszerzem. Nincs olyan, hogy idomulok, mert akkor feladtam. De ehhez tudni kell értékelni is a dolgokat. Amikor Las Vegasban a Bellaggio előtt néztük a szökőkút-fényjátékot... hát, akinek ott nem gyűlik könny a szemébe... erre valaki azt kérdezte, mennyi lehet itt a villanyszámla. Nehéz az emberekkel. Sokszor azt hiszed, a másik is azt gondolja, amit te, pedig nem.

Mi a legfőbb cél?

Diána: Hogy a hazai hálózat ne a dobogó harmadik szintjén álljon, hanem második legyen vagy első a 143 ország között. Bár Európában már most is azok vagyunk, és lakosságárányosan a világon is. A magyarok zseniálisak. Csak nem hiszik el magukról. Engem az első két hétben ötvennégy ember kinevetett és leszólt. De engem nem érdekelt. A lényeg az, hogy kiben hiszel, ki a szponzorod, aki fogja a kezéd. Ha nem változtatsz az állandón, meg sem fog jelenni a lehetséges.

Tamás: Az átlagember, ha útkereszteződést lát, és rajta két táblát: könnyebb út, nehezebb út, a könnyebbet választja. Én mindig a nehezebbet. Aki fejlődni akar, annak a kihívásokkal teli ismeretlen kell.

Neked miben kellett változnod?

Tamás: Kishitű voltam, ha nem láttam volna másoktól a példát, nem is csinálnám. De Porečben volt egy-két komoly beszélgetésem Gidófalvi Attilával. Azon a napon letettem a cigarettát, nem ittam többé egy korty alkoholt sem, kávé, vörös húst nem fogyasztok. Valami elkattant a fejemben, azt mondtam, több akarok lenni. És hónapról hónapra éreztük a fellendülést az üzletben. Amilyenekké válunk, olyan embereket fogunk vonzani.

Érdekelnek a pénzen megvehető javak?

Tamás: Szeretem az autókat, de pár hónap után megkopik a varázsuk. Az élmények viszont, amit az utazásokon kapunk, nem múlnak, és mozgásban tartanak.

Szabadság, szerelem: Dia, azt mondod, te mindkettőt az FLP-nek köszönheted. De van itt még egy SZ-betűs, a színpad...

Diána: A magyar rádió gyermek-kórusában énekeltem öt évig, százhusz ember közül voltam egy. Itt viszont a Super Rallyn megérhettem, hogy Hertelendy Klári barátnőmmel Los Angelesben sok ezer ember előtt lépek fel, és kétszáz magyar zászlókat lengetve tapsol. Felejthetetlen érzés volt.

Nálatok minden rendhagyó. Esküvő előtt mentetek például nászútra.

Diána: Egy hónapig voltunk a Hawaii-szigeteken, álomszép meseország. Mindenkinek kívánom, hogy egyszer az életben egy ilyen helyre eljusson, ahova nagyon vágyik.

Az utazás tanít is?

Tamás: Hogyne. Alázatra. Amikor 1999-ben először voltam kint az Egyesült Államokban, én, a betanított lakatos és vonalépítő segédmunkás, csak bámultam ki a Hilton üvegfalán, és azt kérdeztem magamtól: mit keresek én itt? Nem hittem el, hogy amit csinálok, nem is fogom fel munkának, de még el is visznek a világ tetejére jutalomképp...

Minek mondanád, ha nem munkának?

Tamás: Ez egy életforma. Ha megtanítalak arra, amit tudok, és te hozzáteszed a magadét, több lehetsz, mint én. De pont ez a cél, és ezen csak nyerhetünk. Amit elértünk, szép, de még messze nem vagyunk a végén, és nem feltétlen akkor lesz vége, amikor nekünk. Nagy üzletet sok mindentől lehet csinálni, de létrehozni egy eszmét, ami túlél téged: ez a legtöbb, ami elmondható.





Kedves Új Sas!

Szeretettel, és tisztelettel köszöntelek Téged, aki most csatlakoztál egy igazi világcéghez. Szívből gratulálok a döntésedhez! Biztos jó okod volt rá. Tudom, hogy választhatnál volna más gyártók termékeiből, indíthatnál vállalkozást más területen vagy más MLM-cégekkel is.

Te mégis minket választottál. Ennek számtalan oka lehet – hogy mi volt az igazi, azt te biztos tudod, és azt is, hogy számodra ez az ok a világon a legfontosabb, mert ez csak a tiéd. Vigyázz rá, őrizd meg a saját miértedet, lángoltsd ezt az érzést, mely a legjobb helyre hozott. Tarts ki mellette, ne engedd senkinek, hogy beleszóljon.

Van, aki a 32 éve változatlan, ezáltal biztonságos, csúcsmínőségű és a világpiacon az egészséges életmód és szépségmegőrzés terén egyedülálló értékeket képviselő,

tiszta, számtalan minőségi tanúsítvánnyal rendelkező termékek miatt döntött így.

Van, aki azért, mert nyomon követte, és ma is figyeli a különböző MLM-cégek megjelenését és eltűnését Magyarországon. Ő az, aki látja, hogy a Forever Magyarország a délszláv régiókkal együtt az egyetlen cég, amely 13 éve folyamatosan növekszik, még soha egyetlen országban egyetlen központját nem zárta be, nem építette le dolgozói állományát annak ellenére, hogy mi is láttuk-hallottuk a médiából, hogy valamiféle válságról beszéltek, de nekünk a növekvő igények kielégítése miatt nem volt, és most sincs alkalmunk és időnk ezzel foglalkozni.

Ebből most kimaradtunk... Nekünk, akik közel 800 ezren vagyunk már a régióban, óriási feladataink vannak: segíteni a következő 800 ezer embernek, akik várnak ránk, akik igénylik a termékeinket, és másként, azaz egészségesebben, boldogabban, gazdagabban és sikeresebben akarnak élni családjukkal.

Van, aki azért csatlakozott, mert már dolgozott más MLM-cégekkel, és nem azt kapta, amit várt. Sok vállalatnál csak a sikeres múltrol beszéltek neki megfelelő minőségű termékek és/vagy világszínvonalú, többszintű, profi és ingyenes oktatás, képzés nélkül. Felelőtlenül és alaptalanul, a szakma szabályait figyelmen kívül hagyva gyors meggazdagodást ígértek, és a manapság is gyakori „gyere hozzánk, legyél az elsők között, mert most indulunk” mámoros szövegeit hangoztatták.

Van, aki azért csatlakozott, mert tudja, hogy a Forever 32 éve sehol a világon 1 napot nem késett sem a beszállítói, sem a többmillió hálózatépítői tagságának járó havi jutalékok és jogdíjas jövedelmek banki utalásával a vállalkozói szerződések alapján.

Van, aki azért regisztrált nálunk, mert megbizonyosodott, hogy saját vállalkozást indíthat a hagyományos vállalkozásoknál elképzelhetetlenül, anyagi befektetés, gazdasági szaktudás, rizikó, piacismeret és konkurencia nélkül.

Van, akit az egyedülálló, 32 éve folyamatosan bizonyító, változatlan, a világon minden gazdasági, szociális és kulturális közegben stabilan működő, kiszámítható és tervezhető jövőt biztosító marketingtervünk, és számos, jövedelmen kívüli pénzt, utazást és előnyt biztosító ösztönzőrendszerünk (autóosztónzó, Holiday Rally, Európai Rally, Észak-amerikai Rally, Profit Részesedés, Super Rally, Világ Rally) motivált.

Van, akit az új NDP-rendszerünk tett érdekeltté, mivel már „kicsi” kezdőként is szponzora segítségével 1-2 hónap alatt zsebében lehet egy magyar átlagfizetés. Ha esetleg egyelőre nem akarna többet, az is az Ő döntése: soha többé nem lesz munkanélküli.

Van, aki csak azért lett Forever-csapattag mert barátai, ismerősei már nagyon élvezik ezt a nagyszerű légkört, a bulis hangulatot, és szeretne ő is velük utazni a cég költségén, az ingyenes, évi kétszeri horvátországi „all inclusive” ötcillagos nyaralásra, közben eljutni Európa legszebb helyeire, és minden augusztusban Amerikában pihenni, képeslapot küldeni a híres Southfork Ranchról, Las Vegasból vagy Dallasból.

Nem számít, hogy minek vagy kinek köszönheted új, foreveres életedet. Ne engedd senkinek, hogy saját döntésedtől eltántorítson, átneveljen, lebeszéljen. Ne higgy senkinek, menekülj az álomrablók elöl, hogy csakis Te dönthesd el, mit és miért akarsz. Bizzál, és higgyél a legjobbnak, önmagadnak. Vágyaid és céljaid miatt vagy velünk, szeresd őket nagyon... a legjobb tanácsadóid.

Radóczy Tibor
RÉGIÓ IGAZGATÓ,
SOARING MANAGER



PHŌNIX

BUDAPEST KFT.

REPÜLŐJEGY-ÉRTÉKESÍTŐ IRODA

EGYSZERŰ
REPÜLŐJEGY-FOGLALÁS
A VILÁG BÁRMELY
PONTJÁRA



GERŐ ZSUZSANNA

csoportos foglalások,
rallyk

Elérhetőségek:

1183 Budapest, Nefelejcs u 9–11.
Tel: +36 1 269 5370/158
Mobil: +36 20 593 8205
e-mail: rally@flpseeu.hu



PITTMANN GABRIELLA

egyéni foglalások

Elérhetőségek:

1067 Budapest, Szondi u. 34.
Tel: +36 1 373 0025
Mobil: +36 20 575 5553
e-mail: repjegy@flpseeu.hu

ONLINE REPÜLŐJEGY FOGLALÁS: WWW.PHONIXREPJEGY.INFO

FELHÍVÁS MINDEN FORGALMAZÓNKHOZ!

Kedves Munkatársunk!

Kérjük, hogy az információk egyszerűbb, és gyorsabb eljuttatása érdekében a mellékelt szelvényt kitöltve küldje el részünkre:
Forever Living Products Magyarország Kft., 1067 Budapest, Szondi u. 34.
A kivágott szelvényt személyesen is leadhatja bármelyik raktárunkban.
További sikeres, és eredményes munkát kívánunk!

FLP Magyarország Kft.

Kód:

Név:

Telefonszám:

E-mail cím:

DÉLKELET-EURÓPAI



SZERBIA

Belgrádi iroda: 11000 Beograd, Kumodraška 162.
tel.: +381 11 397 0127
Nytiva tartás hétfőn, kedden és csütörtökön 12.00–19.30, szerdán és pénteken 9.00–6.30 óra között
Nisi iroda: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1.
tel.: +381 18 514 130, +381 18 514 131
Nytiva tartás hétfőn és csütörtökön 11.00–19.00, a többi munkanapon 9.00–17.00 óra között
Horgosi iroda: 24410 Horgoš, Bartók Béla 80.
tel.: +381 24 792 195
Nytiva 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

Nytiva tartás hétfőn, kedden és csütörtökön 12.00–19.30, a többi munkanapon 9.00–16.30 között

A telefonos rendelésnél az áru a kódszámon szereplő címzethez érkezik, átvételekor kell fizetni.

– A postaköltségeket az NBS Szerbia aznapi árfolyama szerint kell kifizetni, akkor, amely napon a kézbesítés megtörtént, de azt csak abban az esetben téríti meg az FLP Belgrád, ha az 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 nisi irodákban is vásárolhatók reklámanyagok, formanyomtatványok, jelentkezési lapok és adatmódosító nyomtatványok.

Orvos szakértők:

Dr. Biserka Lazarević és dr. Predrag Lazarević:

+381 23 543 318

Kedden 13.00–16.00 és pénteken 14.00–16.00 óra



MONTENEGRÓ

Podgoricai iroda: 81000 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 áruátvételnél. Amennyiben a megrendelt termék értéke meghaladja az 1 pontot, az FLP magára vállalja a szállítás költségét.

Orvos szakértő:

Dr. Laban Nevenka: +382 69 327 127



SZLOVÉNIA

Lubljanai iroda: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.

tel.: +386 1 562 3640

Nytiva tartás: hétfőn és csütörtökön 12.00–20.00 óráig, kedden, szerdán és pénteken 09.00–17.00 óráig

Lendvai raktáruháza: 9220 Lendava, Kolodvorska 14.

tel.: +386 2 575 12 70, fax: +386 2 575 12 71

e-mail: forever.living@siol.net

Nytiva tartás hétfőn 12.00–20.00, keddtől péntekig 9.00–17.00

Területi igazgató: Andrej Kepe

– Telecenter száma telefonos rendelés esetén: +386 1 563 7501. Telefonos rendelés esetén az árut a kódszámon szereplő címzettnek küldjük meg. Azoknak a termékgalmazóknak, akik más termékgalmazó nevében kívánnak árut rendelni, előzetesen be kell szerezniük annak a termékgalmazónak a meghatalmazását, akinek a nevére az árut rendelik. A meghatalmazásnyomtatványokat az irodában lehet beszerezni. A telefonon rendelt áru szállítási ideje két munkanap!

Orvos szakértő:

Dr. Miran Arbeiter: +386 142 0788



IRODÁK KÖZLEMÉNYEI



HORVÁTORSZÁG

Zágrábi iroda: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.
tel: +385 1 3909 770; Fax: +385 1 3909 771
Nyitva tartás: hétfő és csütörtök: 09.00–20.00,
kedd, szerda és péntek 09.00–17.00

Rijekai iroda: 51000 Rijeka, Strossmayerova 3/A
tel: +385 51 372 361, +mobil: +385 91 455 1905
Nyitva tartás: hétfő és csütörtök: 12.00–20.00,
kedd, szerda és péntek 09.00–17.00

Területi igazgató: Dr. Molnár László

– Telefonos rendelések: +385 1 39 09 773,
+385 1 39 09 775

Amennyiben a rendelés értéke meghaladja az 1 pontot,
a kiszállítás költségét az FLP Horvátország átvállalja.

– Termékismereti oktatások: hétfő, kedd és szerda 17.00.

– Lehetőség van a termékek árának két-három részletben
történő kiegyenlítésére Diners Club kártyával, amennyiben
a vásárlás értéke meghaladja az 1500 kunát.

Orvos szakértő:

Dr Ljuba Rauški Naglič

mobil: +385 91 51 76 510

Páratlan napokon 16.00–20.00



BOSZNIA-HERCEGOVINA

Bijeljini iroda: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3.
tel.: +387 55 211 784 +387 55 212 605
fax: +387 55 221 780

Nyitva tartás munkanapokon 9.00–17.00 óráig (Új forgalmazók
bejelentése telefonon keresztül nem lehetséges)

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

Nyitva tartás: hétfő, csütörtök, péntek 09.00–16.30,
kedd, szerda 12.00–20.00 (Új forgalmazók bejelentése telefonon
keresztül nem lehetséges)

Minden hónap utolsó szombatján (munkanap) mini Siker Na-
pot tartunk az FLP irodájában.

Irodavezető: Enra Hadžović

Orvos szakértő:

Dr. Nišić Esmā +387 62 367 545

Munkanapokon 18.00–21.00-ig

– Orvos szakértő-tanácsadónk szerdánként tanácsadást
tart a szarajevói irodában 17.00–19.30 óra között.

– Telefonos rendelés esetén az áru átvételekor kell fizetni.
Amennyiben a rendelés értéke nem magasabb, mint
1 pontérték, akkor a forgalmazó fizeti a házhoz szállítást.



ALBÁNIA

Tiranai iroda: Tiranë, Reshit Çollaku 36.
Tel./Fax: +355 42230 535

Területi igazgató: Borbáth Attila

Irodavezető: Xhelo Kijaj, tel./fax: +355 694066 811
Elérhetőség: Munkanapokon 9–13, 16–20-ig
e-mail: fpalbania@abcom.al



KOSZOVÓ

Pristinai iroda: Pristinë Rr. Uçk br. 94.
tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911





START



STARTOLJ JÓL AZ FLP-BEN!

A mi történetünk évekkel ezelőtt kezdődött. Mindketten éltük az átlagemberek átlagos életét. Én vezető óvónőként irányítottam a Bajai Belvárosi Óvodákat, férjem járművezetőket vizsgáztató. Napi 8-10 órát dolgoztunk, bőven volt részünk stresszben, alig volt időnk egymásra, a lányunk nevelésére. Aztán nálam egészségügyi problémák léptek fel, és későbbi szponzoromtól, **Keszei Jánosné Katitól** kaptam egy sárga flakonos italt ajándékba. Vad, egzotikus

íze volt, de úgy gondoltam, Katira való tekintettel elfogyasztom. Mire kiürült a doboz, már tudtam, hogy erre nekem szükségem van, és elmentem **Rózsahegyiné Marikához** és **Zsoltihoz**, mondják el, mitől is érzem magam jobban? Ők voltak azok, akik segítettek nekem, és ezért hálás leszek, míg élek. Abban is társak lettek, hogy legyőzzük a férjem ellenállását, és ma már ő a leglelkesebb híve az FLP-nek. A jó tapasztalataink és a felsővonalunk által mutatott példa indított el a hálózatépítés útján.

Ma már mindketten főállású munkatársai vagyunk a Forevernek. Szabad és boldog életet élünk.

Rózsahegyiné Marika és **Zsolti, Tóth Sanyi** és **Edina, Berkics Miké** mutatja az utat, és mi büszkék vagyunk arra, hogy az ő csapatuk részei lehetünk. Sok-sok emberrel beszélünk, volt, aki velünk tartott, volt, aki elutasított minket. Ezt néha nehezen viseltük, de ma már számos értékes emberrel dolgozunk együtt. Nagyon büszkék vagyunk rájuk, és biztosak vagyunk abban, hogy sikeresek lesznek, elérik a céljaikat.



MIRE VAN SZÜKSÉGED AHOZ, HOGY SIKERES LEGYÉL?

- Egy döntésre, ami mellett kitartasz. A döntés a Tiéd, ne vond vissza az első nehézségeknél! Nehézség van, volt, lesz! Annyi mindenben voltál kitartó az életedben! Légy most az a saját és a családod érdekében.
- Ne üstökös legyél az FLP egén!
- Írd le a céljaidat! Olyan célokat, amik megdobogtatják a szívedet, amik erőt adnak ahhoz, hogy túllépj az elutasításokon.
- Írj fel mindenkit a névlistádra, mert nem tudhatod, ki lesz az, aki Veled tart az úton.
- Merd megszólítani az embereket, hiszen a legszebb ajándékot adod nekik: egy egészségesebb, boldogabb, gazdagabb élet esélyét.
- Vedd komolyan az FLP-t, hogy az FLP is komolyan vehessen Téged!
- Vedd komolyan ezt a munkát, mintha az életed múlna rajta, mert az múlik rajta!
- Ne bonyolítsd túl az üzletépítést, dolgozz „tiszán és egyszerűen”!
- Tartsd be az üzleti szabályokat, ragaszkodj a marketingterv pontos betartásához!
- Nem lesz mindig könnyű az út, lesznek buktatók, de az alagút végén vár a Fény!
- Változz, fejlődj! Olvass könyveket, hallgass CD-ket, vegyél részt a rendezvényeken! Ott fogod megkapni azt a választ, ami előrevisz Téged.
- Ha még nem hiszel magadban, higgy Rex Maughanban, a Forever Magyarország fantasztikus vezetőiben, dr. Milesz Sándorban, a szponzorokban, a felsővonaladban. Kösd a csónakodat az ő hajójukhoz, és biztos lehetsz abban, hogy a helyes útra vezetnek.
- Tervezz, konzultálj, és a hited, a lelkesedésed meghozza a sikert.

Végezetül szeretném megköszönni a csapatunknak, hogy kitartanak mellettünk, hisznek bennünk. Nagyon büszkék vagyunk Rátok!

Egyre több jó vezető nő ki közületek: **Zsikóné Anikó, Puskásné Csilla, Molnárné Edit, P. Szabó Gizike, a Csikós házaspár, Mikula Évi, Balla Csaba, Peták Zoli;** és azok, akik most bontogatják szárnyaikat: **Lakatos Angéla, Gelányiné Adrienn, Miokovics Évi, Hideg Ica, a Mészáros család, Ofenbeher Klári, Csémi István és Magdi, Csábi Judit, Berecz Mónika, Romsics Gábor, Annamari** és még sokan mások.

Most egy mondatot szeretnék szólni azokhoz, akik éppen „parkolóban” vannak. Gyertek vissza közénk, nagy-nagy szeretettel várunk Titeket! A Csúcson ott van a helyetek! 2010 legyen mindannyiunk sikeréve!

Köszönet mindenkinek, aki csak egy-egy téglával is hozzájárult a személyiségünk épüléséhez.

Eredményes üzletépítést kívánunk mindenkinek!

**Rácz Edit és Holczer Tibor
managerek**



Nyaraljunk kétszer ingyen!



Két minősülési periódus van. Mindkettőnek van 1-es és 2-es szintje. Az **első szint** azt jelenti, hogy a meglévő pozíciódhoz képest egy szinttel feljebb (de minimum supervisor szintre) kerülsz a marketingtervben, és a minősülési időszak végéig minden hónapban megvan a 4 pontos aktivitásod. Mindkét minősülési időszakra igaz: a **második szint** azt jelenti, hogy nemcsak szintet ugrottál, de az aktivitásod (4 pont) megtartása mellett a hátralévő időszak legalább két hónapjában összesen annyi pontod van, amilyen szintre a minősülési periódus alatt feljebb kerültél. Ha márciusban lettél például supervisor, akkor áprilisi és májusi összpontszámod legalább 25 kell hogy legyen – vagy ha júniusban lettél 75-ös, akkor július és augusztus összpontszáma is 75 kell hogy legyen.

Fontos: a Forever azoktól a régi tagoktól, akik szintet akarnak lépni május 31-ig, de február 1-je előtt csatlakoztak az FLP-hez, csak március 1-jétől kéri az aktivitást a januárban megkezdett minősülési időszakban! A második minősülési időszakban (június 1-jétől) az aktivitás szabályai: június 1-je előtti belépők esetén 4 pont a kívánalom június 1-jétől, a június 1-je után csatlakozóknak pedig a következő teljes hónaptól kötelező a 4 pontos aktivitás, függetlenül a meglévő üzleti szintjüktől. (Az ass. supervisoroknak is kell a 4 pont az első teljes hónaptól, még ha nem is abban a hónapban minősül supervisorrá.)

Íme a részletek:

I. HOLIDAY RALLY – LÉPJ EGY SZINTET!

Minősülési periódus: 2010. január 1-jétől 2010. május 31-ig.

Kik minősülhetnek? Minden új belépő, ill. régi forgalmazó, aki a meglévő szintjéhez képest legalább egy szinttel feljebb kerül a marketingtervben. (Distributor szintről csak supervisor szintre minősüléssel lehet kvalifikálni.)

Reszponzoráltak is részt vehetnek!

Melyek az ösztönző pontos minősülési feltételei?

Lépj szintet! A minősülési periódus során légy aktív (4 cc személyesnek elismert vásárlás, feltéve, ha abból legalább 1 cc saját kódszámon történik) az első teljes hónaptól, azaz ha például 2010. február 15-én léptél be, akkor március 1-jétől. A meglévő forgalmazói szintedhez képest lépj egy szintet a marketingtervben (a distributor szinten levők érik el a supervisor szintet). Ez a Holiday Rally 1. szintje.

A magasabb szintre minősüléset követően a Rally-minősülési periódus végéig bármely két, egymást követő hónapban a 2. szintet is elérheted, azaz ha például distributor vagy assistant supervisor szintről márciusban supervisor szintet értél el, akkor az aktivitásod megőrzése mellett márciusi és áprilisi forgalmadnak együtt, valamint az áprilisi és májusi forgalmadnak együtt ismét 25 cc-nek kell lennie! Ha supervisor



A FOREVER ISMÉT TÖBBET AD! A 2010-ES ÉV JELMONDATAKÉNT SZEREPLŐ FOGALOM, A VÁLTOZÁS (MUDANÇA) IMMÁR A MÉLTÁN NAGY SIKERŰ HOLIDAY RALLYT IS ELÉRTÉ. A PRESIDENT CLUB ÉS DR. MILESZ SÁNDOR JÓVOLTÁBÓL AZ EDDIGI ÉVI EGY ALKALOM HELYETT IMMÁR KÉT ALKALOMMAL VISZ BENNÜNKET A FOREVER AZ ADRIÁRA, POREČBE NYARALNI, TANULNI, SZÓRAKOZNI. NÉZZÜK MEG, MILYEN MUNKA FOGJA MEGELŐZNI A FERGETEGES, CSAK NEKÜNK SZÓLÓ, ÖTCSILLAGOS BULIKAT.



szintről indultál, és márciusban elérted az assistant manageri szintet, akkor az aktivitásod megőrzése mellett március és április hónapban együtt, valamint április és május hónapban együtt ismét 75 cc-nek kell lennie, és így tovább. Ha ez sikerül, akkor a Holiday Rally 2. szintjére minősültél.

Ha a minősülési periódus utolsó hónapjában léptél be, és a Holiday Rally minősülési periódus feltételeit teljesítet, akkor a Holiday Rallyn VIP-ellátásban már nem részesülhetsz, de természetesen az I. szintre minősültél.

Aki az első vagy a második minősülési periódusban két vagy több szintet lép a marketingrendszerünkben, az a Holiday Rallyn VIP-ellátásban részesül, tehát II. szintet ér el.

Elhelyezés: 5 csillagos szállodákban, all inclusive ellátás.

A 2. szintre minősült munkatársainkat VIP-buszokkal szállítjuk a Rally helyszínére, a rendezvény alatt VIP-büfé ellátásban is részesülnek, számukra VIP-értékesítőpontokat létesítünk, sorban állás számukra nincs.

Az 1. szintre minősült munkatársaink utazását saját maguknak kell finanszírozniuk, természetesen igénybe vehetik térítés ellenében a Vállalatunk szolgáltatását.

Mikor és hol lesz az I. Holiday Rally?

2010. június 24. 25. 26. 27. Poreč, Horvátország.

II. HOLIDAY RALLY – LÉPJ EGY SZINTET!

Minősülési periódus:

2010. június 1-jétől 2010. augusztus 31-ig.

Kik minősülhetnek? Minden új belépő és régi forgalmazó, aki a meglévő szintjéhez képest legalább egy szinttel feljebb kerül a marketingtervben. (Distributor szintről csak supervisor szintre minősüléssel lehet kvalifikálni.) Reszponzoráltak is részt vehetnek!

Melyek az ösztönző pontos minősülési feltételei?

A II. Holiday Rally minősülési feltételei azonosak az I. Holiday Rally feltételeivel.

Mikor és hol lesz a II. Holiday Rally?

2010. szeptember 30., október 1. 2. 3.
Poreč, Horvátország.

Várunk és visszavárunk benneteket Porečban!

Radóczy Tibor
soaring manager





- ahol a szakma találkozik -

ÚJRA ITT A HÁLÓZATÉPÍTŐK NAPJA!

Tavaly áprilisban rendezték meg először Magyarországon az MLM Klasszikusokat, azt a fórumot, ahol MLM-esek egymástól tanulhatnak a profi hálózatépítésről, és megalapozhatják saját üzletük sikerét. Idén április 17-én a Papp László Budapest Sportarénában ismét megrendezik a Hálózatépítő Napját, ahol a legsikeresebbek közül hatan szerepelnek egy színpadon. A rendezvény megálmodója és létrehozója Tonk Emil, akit az első nagytalálkozó fogadtatásáról és az idej tervekről kérdeztünk.

Hogyan és mikor született meg az MLM Klasszikusok ötlete?

Régi álmom volt, hogy összehozzam a hazai MLM-eseket, cégektől függetlenül, hogy egymástól tanulhassanak. Úgy gondolom, ezt a szakmát csak profi módon érdemes űzni, ami a szakmai tudás elsajátítása nélkül nem működik. Az első **Hálózatépítő Napját** tavaly áprilisban rendeztük. A szakmai napot az esemény előtt kétkedéssel vegyes várakozás övezte, de kitartottunk amellet, hogy igenis szükség van egy ilyen jellegű, a hálózatépítő szakmai összefogását erősítő eseményre.

Hogy vagy megelégedve az első MLM Klasszikusok fogadtatásával?

A várakozásoknak megfelelően a rendezvény a résztvevők között osztatlan elismerésre talált. Több mint 2500 vendég vett részt Magyarországról, valamint a környező országokból, és abban a ritka élményben volt részük, hogy a





hálózatépítésben amúgy versenyző hálózatok és vezetők megosztották tudásukat és tapasztalatukat a Network Marketing szakmáról. Rengeteg pozitív visszajelzést kaptunk, melyek igazolták, hogy nem volt hiába az erőfeszítés.

Hosszú távon mi a célod az MLM Klasszikusokkal? Ha jól tudjuk, már javában zajlik a következő szervezése.

A pozitív visszajelzések arra bátorítottak, hogy megismételjük a rendezvényt új előadókkal. Számos hálózat és hálózatépítő már készül a találkozóra, ami meggyőződésem szerint az MLM szakma rendkívüli napja lesz. **2010. április 17-én** – csakúgy, mint tavaly – ismét hat előadót várunk, akik a korábbi fellépőkhöz hasonlóan nagy sikereket értek el a hálózatépítésben. A cél továbbra is a szakma értékeinek, kiválóságainak bemutatása, és a hálózatépítés szakmai elismerésének, presztízsének erősítése. Biztos vagyok benne, hogy ez a második találkozó még nagyobb érdeklődést kelt majd.

Az FLP-ből kire számíthatunk előadóként?

Büszke vagyok arra, hogy közöttük köszönhetjük majd az FLP hálózatának két kiválóságát: **Varga Róbert** gyémántzafír menedzsert és **Halmi István** zafír menedzsert. Kétségem sincs afelől, hogy **Berkics Miklóshoz** hasonlóan ők is egyszerű előadással ajándékozzák meg a rendezvény résztvevőit. Számomra teljesen természetes, hogy a többi vendégelőadó is tudása legjavát fogja nyújtani. Ez egy ritka alkalom, amikor a szakma pozitívumairól, értékeiről lehet hallani, és találkozhatunk más hálózatok építőivel.

Idén milyen témákra számíthatunk?

A mostani rendezvényen a tanulás és személyes példamutatás fontosságára, valamint a vezetővé válásra fektetjük a hangsúlyt. Kiemelt szerepet kap az együttműködés és felépítés ereje is.

Mi az, amit még mindenképpen érdemes tudni a találkozóról?

Óriási dolog, hogy egy légtér-

ben, egy napon lehet találkozni nagyszerű vezetőkkel és tanulni vágyó hálózatépítőkkel. Teremtsük meg, és erősítsük a szakma presztízsét, tudja meg mindenki, hogy a hálózatépítés a személyiségépítés kiváló lehetősége!

Mit üzensz még az olvasóknak?

Mindenkit sok szeretettel várok **2010. április 17-én**, találkozunk a Papp László Budapest Sportarénában! Megígérem, ritka élmény lesz. Azt ajánlom, hogy ezt a napot mindenki jelölje be a naptárában, mint az MLM magaskolájának napját, és legyen mindenki számára mottó: „Az okos ember a saját tapasztalataiból tanul, a másokéból kariert csinál.”

A rendezvényről folyamatos tájékoztatást a www.mlmklasszikusok.hu weboldalon, a +36-20-497-13-91-es információs számon és a vezetőktől lehet kapni. A honlapon online rendelési lehetőség is működik, valamint információ a csoportos jegyvásárlásról.



CONQUISTADOR

2009

CLUB



1. LIPP SZILVIA
ÉS MOLNÁR MIHÁLY



5. MÁTÉ KISS IMRE



2. VARGA JÓZSEFNÉ



6. WEHLINÉ MEZEI ARANKA
ÉS WEHLI PÉTER



3. MULADI ANNAMÁRIA



7. VANYÁNÉ DÁNFFY BEÁTA
ÉS VANYA LÁSZLÓ



4. BALOGH TÜNDE



8. JUROVIĆ ZLATKO
ÉS JUROVIĆ SONJA

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) 292-1598

Főszerkesztő: dr. Miliesz Sándor Szerkesztők: Földi Attila, dr. Gothárd Csaba, Kismárton Valéria, Petróczy Zsuzsanna, Pósa Kálmán, Rókás Sándor

Layout, nyomdai előkészítés: Crossroad Consulting Kft.

Projektkoordinátor: Timár Szilvia Olvasószerkesztő: Kempf Zita Korrektor: Király Ildikó Tervezőszerkesztő: Raden Hannawati

Fotók: Bácsi Róbert László, Dimitrije Ostojic, Címlapfotó: Tóthné Joó Veronika tojásdíszító

Fordítás, lektorálás: dr. Marsel Nallbani (albán), Aničić Darinka, Anić Antić Žarko (horvát),
Tóth-Kása Ottília, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana (szerb), Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana (szlovén)

Nyomtatás: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Készült 39 180 példányban

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

www.flpseu.com

FOREVER BUSINESS ACADEMY



FOREVER ÜZLETI AKADÉMIA, NEKED SZPONZORÁL

Elindult... beindult a Forever Üzleti Akadémia. Nem kis lépésekkel! Már az első két hónapban összesen több mint kétszáz hálózatépítő munkatárs jött el a képzésekre. Külön örömmre szolgál, hogy egyesek már telefonon is hívtak tanácsért, hogy segítsék megoldani mindennapi ügyes-bajos, néhol üzleti, néhol magánjellegű kommunikációs problémáikat. Örülök, mert ez azt jelenti, hogy a tanultak kezdenek gyökeret verni hétköznapjaikban is. Egy – ugyan nem reprezentatív – felmérésünk azt mutatja, hogy a munkatársak nagy többsége szükségesnek tartja, és üdvözli az Akadémia létrejöttét, és támogatja annak célkitűzéseit. Ez nagyon fontos – és főleg biztató, motiváló – üzenet mindannyiunk számára. Mit írhatnék egyebet – mint minden lelkes lókupec – saját „lovam” dicséretén kívül? Hogy elkerüljem a hiteltelenség csapdáját, az alábbiakban átadom a szót pár olyan hallgatónak, akik eljöttek, ott voltak, és nem sajnálták az időt meg a fáradságot arra, hogy leírják véleményüket.

„Rengeteget tanultam. Rengeteg új információ hangzott el minden eddigi képzéshez képest új megközelítésben (pedig elolvastam már sok könyvet). Színes, érthető, gyakorlatban jól alkalmazható tudást vittem haza. Sokkal nagyobb reklámot kellene csapni ennek a tréningnek!”

Dr. Debrődi Mária senior manager

„Mindenképpen sikeres tréning volt. Érthető tudást kaptunk olyan területről, amelyen eddig nem minden volt világos. Tisztán és érthetően megkaptuk mindazt, amit nekünk a sikeres üzletünk érdekében nyújtani kell a Másik Embernek. A képzés menete nagyon profi, és amellet teljesen érthető.”

Mester Miklós manager

„Röviden, tömören, érthető mondatokban hallhattunk mindent. Úgy gondolom, egy előadásnál az a legfontosabb, hogy megértsem. Nagyon alapos a munka, mindenre van élő példa! Nekem a gyakorlatban segít megoldani a problémáimat.”

Tóth Richárd Zoltán, assistant supervisor

„Új megvilágításba kerültek már ismert dolgok is, és hasznos útmutatást kaptam ahhoz, hogyan használjam fel ismereteimet az eredményesebb munkához. Számomra nagyon értékes nap volt. Újra eljövök!”

Tógyerné, Julika

Személyesen számomra igen értékesek a vélemények. Azt mutatják, hogy közösen jó irányba haladunk a tudás ösvényén. Gyertek hát el minél többen, és tapossuk országútnyi szélesre!



ELÉRHETŐSÉGEK:

SZONDI UTCAI OKTATÁSI KÖZPONT

1067 BUDAPEST, SZONDI U. 34.

+36 1 332 5956

IRODAVEZETŐ: PACZOLAY ÁDÁM

FOREVER ÜZLETI AKADÉMIA

PROJEKTGAZDA: DR. GOTHÁRD CSABA

+36-20-207-1211

A méhkaptár termékei



Forever Royal Jelly®

A Royal Jelly a méhek garati mirigyéből származó, tejszerű váladék. Ezzel a nagyszerű táplálékkal, mely enzimekkel van vegyítve, táplálnak minden méhkirálynőnek szánt méhet. Ez a méhkirálynő különleges tápláléka egész életén át, mely segítségével 3000 petét képes lerakni naponta hatéves élet-tartama alatt. A dolgozó méhek, melyek a szokásos mézet eszik, csak 4-6 hétig élnek.

A Royal Jelly A-, C-, D-, E-vitamint tartalmaz. Gazdag természetes tárháza a komplex B-vitamin-skálának. Fő összetevője a B5 vitamin (pantoténsav). A Royal Jelly mind a nyolc nélkülözhetetlen aminosavat, tíz másodlagos aminosavat, valamint ásványi anyagokat – mint kalcium, réz, vas, foszfor, kálium, szilícium és kén – tartalmaz a szükséges mennyiségben. A Royal Jellyben nukleinsav is található.

Proteinekben gazdag. A virágpórák emésztése közben termelődik. A mi Royal Jellynként száraz,

mindentől távol eső, sivatagos régiókban gyűjtik be. Méhkaptárainkat ebben a kiváló, természetesen tiszta környezetben helyeztük el. A Royal Jellyt közvetlenül a kaptárból történő kivonás után liofilizálják azért, hogy csak a víz távozzon a termékből, így megőrizve az összes vitamint, ásványi anyagot, enzimet és koenzimet.

ÖSSZETEVŐK

Édesítőszer (szorbit), fruktóz, méhpempőpor, étkezési sav (citromsav), aroma, fényezőanyag (sztearinsav), csomósodást gátló anyagok (magnézium-sztearát), szilícium-dioxid.

60 db tablettá

FELHASZNÁLÁSI JAVASLAT

2x1 tablettá. A termék fogyasztása asztmában szenvedőknek, mézre vagy virágpórára érzékeny egyéneknek nem ajánlott.



- Az egyik legösszetettebb táplálék
- Könnyen felszívódik, és tökéletesen emészthető

PRODUCT #036