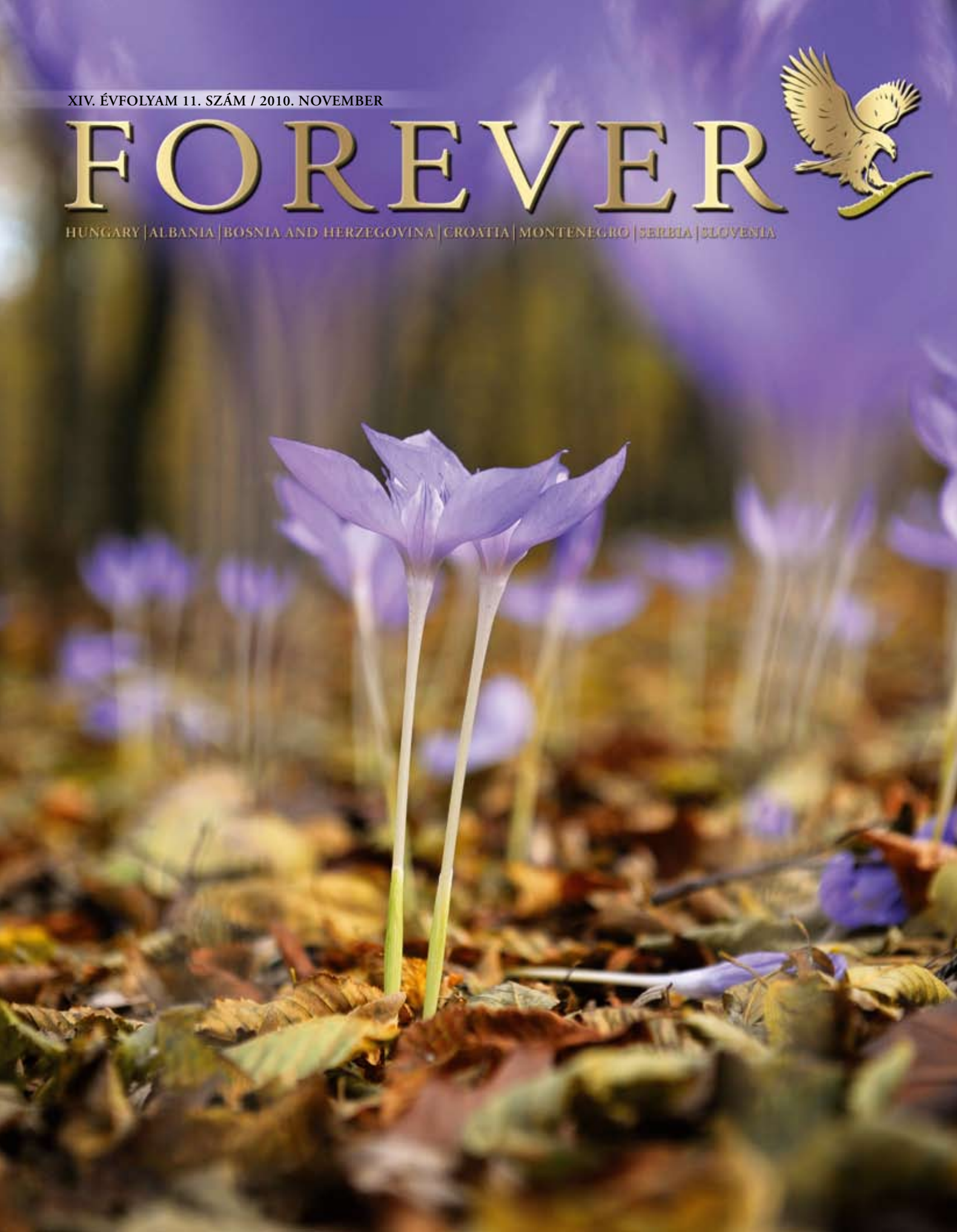


XIV. ÉVFOLYAM 11. SZÁM / 2010. NOVEMBER

FOREVER



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





Előretétekintve

Mindig hatalmas energiát és inspirációt jelent nekem, amikor utazom szerte a világban, találkozunk, és megoszthatom veletek a FOREVER üzenetét. Legutóbbi délkelet-ázsiai utazásom során újra eszembe ötlött, hogy micsoda lehetőségeket rejt ez az üzlet, és micsoda változást okozhat emberek életében.

Ezek az utak nagyon gyakran mélységesen tanulságosak. Legutóbb Navazzal meglátogattuk Kambodzsa Angkor Wat templomvárosát. Itt tanultam meg egy ilyen leckét. A 12. században kezdtek bele a templomegyüttes építésébe. Az ezt követő századokban különböző törvényeket és vallásokat követő emberek folytatták az építkezést, vagy legalábbis egyes részeit felújították ennek a csodának. Különbözőségük ellenére is mindegyikük életében fontos szerepet játszott ez az építmény. Lenyűgözött a gondolat, hogy a felnövekvő nemzedékek ennyi energiát fektettek abba, hogy folytassák ősök munkáját: nem hagyták elveszni ezt a kincset. Miközben ezen tűnődtem, gondolataim a FOREVER felé kalandoztak, aminek a felépítésére az elmúlt 33 évet szenteltük. Vajon hogyan fog ez a növekedés, építkezés folytatódni és virágozni? A legkézenfekvőbb válasz: egy új forgalmazói nemzedék betanításán keresztül. Egy új generáció elindításával, amelynek tagjai ugyanazzal az elhivatottsággal fordulnak az egészség és a jólét felé, amellyel mi. Az új generáció nélkülözhetetlen kulcsa üzletünk jövőjének. Tagjai éppolyan fontos szerepet töltenek be, mint azok, akik évszázadokon keresztül építették Angkor Watot. Ők is az általunk, előző nemzedékek által lerakott alapokra fognak majd építkezni.

Továbbra is számíthatok arra, hogy minden eszközzel, amire csak szükségetek lehet, segítsünk benneteket a toborzásban: egy új generáció elindításában. Itt említhetném akár az új termékeinket, a FAB energiáit vagy az ARG1+-t is, amelyek komoly vonzerőt jelentenek a fiatalok számára. De folytathatom a felsorolást a fantasztikus online tréningjeinkkel, információs és oktatási rendszerünkkel, amelyek folyamatosan fejlődnek. Ide tartoznak például a „Getting Started” tréningek és a havonkénti webes szemináriumok is. Ha teljes mértékig kihasználod az ezekben az eszközökben rejlő lehetőségeket, biztos lehetsz benne, hogy ezt az üzletet energikusnak, érdekesnek fogják találni az új generáció képviselői is. Vonzani fogja őket, amit csinálsz, és látni fogják, hogy valóban ez a sikerhez vezető út.

Végezetül szeretném megköszönni mindazoknak a segítségét, akik adományait elküldték a Forever Givinghez. Legutóbb 7000 szűnyoghálót vittünk a malária sújtotta Ugandába, ami óriási segítséget jelentett az ott élő embereknek. A ti jószágotok révén voltunk csak képesek ezt megtenni, hasonlóan ahhoz, mint amikor Haiti lakóit segítettük. Tudom, hogy nagy a szükség a világban, és azt is tudom, hogy a ti bőkezű adományaitok kellenek ahhoz, hogy a Forever Giving folytatni tudja a munkáját.

Hadd emlékeztesselek benneteket arra, hogy az igazi segítség az, amikor valóban maradandó változást tudunk elérni a szükségét szenvedők életében. Egy ilyen út lehet az is, hogy megismertetjük velük a FOREVERT. A FOREVER üzlet olyan helyeken mutatott hatalmas növekedést, fejlődést, ahol a legkevésbé bíztak ebben. Afrika több részén és Délkelet-Ázsiában is ráéreztek a fantasztikus siker lehetőségére. A cég több embert eljuttatott olyan szintre, olyan életszínvonalra, amely korábban csak az álmaikban létezett. Segíteni az embereket, beteljesíteni az álmaikat a legcsodálatosabb munka. Köszönöm mindnyájatoknak, amit eddig tettetek. Folytassátok az elkezdett munkát, és váltsátok valóra minél több ember álmát mindenütt a világban!

REX MAUGHAN





Újabb lendületben!

Gyönyörű pálmafák, szikrázó napsütés, a bátrabbak még a vízbe is bemerészkednek egy gyors fürdőzésre... Igen, a horvátországi tengerparton, Porečben vagyunk, a Forever délkelet-európai csapatának jubileumi képzésén.

Közel ezer résztvevővel idén már másodjára rendeztük meg managerképzésünket, amely újabb lendületet adott a Forever minősülési rendszerében. Supervisoraink több száz fős létszámmal érkeztek, hogy tanuljanak a legjobbak gondolataiból. Megfogalmazódtak a marketingrendszer legfontosabb elemei, a meghívás, a kifogáskezelés aktuális kérdései, és természetesen hallhattunk a tudomány legújabb kutatási eredményeiről a termékeink összetevőivel kapcsolatban. Európa leghitelesebb, profi előadói álltak a színpadon, és tanítottak! Megtanítottak bennünket arra a világra, amiben már ők élnek, és felnevelni egy új generációt, amely követi a nagy elődök munkáját. És a példakövek újabb kis köveket: zafirokat, gyémántokat szórnak szét a világban.

Nagyon sok információval lettünk gazdagabbak, megtanultuk a termékek minőségét, a marketingterv előnyeit, a hálózatépítés szabályait, de hogyan tovább? Mit is kell tennünk? Ezzel az információval élni kell tudni, hasznosan feldolgozni, és ami a legfontosabb: továbbadni mások számára. Ha mindennap legalább egy barátodnak, munkatársadnak, ismerősödnek beszélsz a Forever lehetőségéről, akkor nagyon hamar megváltozik az életminőség, és új ember születik. Méghozzá egy sokkal egészségesebb és sokkal gazdagabb. Merd felvállalni! Ne legyen az szegény ma Magyarországon vagy bárhol Európában, hogy kitűnő az egészségi állapotod, hogy nem kell gyógyszereket szedned, s nyugodtan el tudod mesélni a szomszédodnak: nincs gondod arra, hogy befizesd a számláidat, s épp most akarod lecserélni a régi autódát. Vagy épp tavasszal házat fogsz építeni a gyerekeknek, vagy magánóvodába járatod őket, mert úgy gondolod, talán ott többet tudnak foglalkozni velük. Légy saját magad mentora, támogatója és szponzora. Hívd segítségül a megszerzett tudást, fejleszd azt, és ennek segítségével bármit elérhetsz az életedben, csak légy elég kitartó, következetes és lojális. Az eredmény jönni fog! Légy Önmagad, és valósulj meg!

DR. MILESZ SÁNDOR
ORSZÁG IGAZGATÓ





Átmenni POREČ, 2.0 a betonfalón

Poreč... mennyi mindent jelenthet egy szó önmagán túl! Másoknak csak egy horvátországi üdülöhely, a forevereseknek annál sokkal több. Kinek az indítás ereje, kinek a további lendület forrása, kinek az elismerés öröme. Idén másodszor is részünk lehetett benne.





A Forever egyetemes történetében egyedülálló az, ami a magyar és délszláv régióban létrejött. Már öt éves tradíció, hogy nyár-ősz táján a legjobb előadók és a legnagyobb reménységek találkoznak Porečben, a horvát tengerparton, hogy kapcsolatot találjanak egymáshoz, átadják és átvegyék a stafétabotot. Két nap képzés, két nap pihenés, bulizás és csapatépítés – ezúttal október elején lehetett részük benne a szerencséseknek.

Ősszeszokott páros, **Lapicz Tibor** és **Jadranka Kraljic Pavletic** mint műsorvezetők nyitják meg az idei második rendezvényt. „Ezen a jubileumi alkalmon itt ülnek a gyémántok, és itt vannak mögöttünk a gyémántok” – kezdik. Nos, igen, a Foreverben gyémánt mindenki, aki csak elhiszi, hogy azzá válhat. Hivatalosan azonban friss minősültek ülnek a nézőtérén: supervisorok és olyanok, akik akár több szintet is előreléptek az idén. Nekik gratulál **dr. Mílesz Sándor** országigazgató, ám mint mondja, mindig lehet feljebb és feljebb lépni: „Itt vannak a példák előttetek: az előadók, ők a legjobbak a világon. Ez a kis nép óriási eredményt tett le az asztalra, tartsuk meg, és dolgozzunk keményen, hogy első lehessünk a világon. Már most a legjobbak vagyunk, és hogy mikor leszünk a legnagyobbak, az csak rajtunk múlik! Kezdjük hát a tanulást!”

Elsőként Siklósné **dr. Révész Edit** soaring manager segítségével. Az FLP orvos tanácsadója mindannyiunk kedvenc témájáról, az aloe vera egészségmegőrző hatásáról beszél. Nincs olyan területe szervezetünknek, amelyre ne hatna kedvezően. „Van benne talán valami csodaszer?” – kérdi Edit. Igen, ha annak tekintjük a tápanyagok szinergiáját: 240-féle orvosilag igazolt hatóanyag adja ezt az univerzális energiát. És hogy e növény ereje hogyan győz meg valakit a leginkább szakavatottak közül, azt példázza **dr. Seres Endre** és felesége, **dr. Pirkhoffer Katalin** esete. Endre, a sebész orvos ma már főállású terméktanácsadó, zafír manager. „A cég működik, a termékek működnek – szögezi le. – Minden megváltozott körülöttünk: a talaj, a víz, a levegő... az ember nem tud ezzel a folyamattal lépést tartani, hallgatnunk kell tehát a természetre, amely évezredek óta állja a megpróbáltatásokat.” Dr. Seres szerint a minőségi táplálkozás lehet a kulcs: egy létfontosságú anyag sem hiányozhat a szervezetünkéből.

Dr. Samu Terézia soaring manager egyetért ezzel. Mint mondja, vitaminból kétszer-háromszor annyit kellene fogyasztanunk, mint negyven évvel ezelőtt, hiszen több a stressz, és kevesebb a vitaminforrás. Ő abban a kérdésben segít, mit és hogyan válasszunk a termékek színes palettájáról. „Mutassatok még egy dolgot, ami ennyi alternatívát kínál” – mondja a doktornő, de persze válasz nélkül marad a felhívás.





Dr. Németh Endre soaring manager, szülész-nőgyógyász veszi át a szót. „Még mondja valaki, hogy amatőrök vagyunk!” – nevet, aztán komolyra fordítja a szót: „Sok mindent lehet másolni, de ezt a csapatot nem.” És hogy mit tud létrehozni egy igazán összeszokott csapat, azt kicsik és nagyok, egy helyi táncegyüttes gyermekei mutatják meg. Előadásuk után **Fekete Zsolt** zafir manager elmondja azt is, hogyan csinálják ezt a felnőttek. A trópusi agrármérnök egykor „luxusrabszolgaként” dolgozott egy számítástechnikai cégnél egészen addig, mígnem a szabadság lett számára a fontosabb. Ma már feleségével együtt zafir managerek, és sokat tudnak a pénz-idő-egészség „Bermuda-háromszögéről”. „Szabadulni kell a kényszerektől – mondja –, de ne csak testileg, lelkileg is legyél ott, különben sehol nem vagy igazán. Vond be a családot, teremts tervezhetőséget és kiszámíthatóságot.”

Mentor, tanár, vezető, egy igazi szabad ember – mindez egy személyben **Biró Tamás** soaring manager. Találd meg a miéretet – ez a jelszava. „Az én miéretet tudom, de az nem biztos, hogy segít neked. Az emberek viszont nem azt veszik meg, amit csinálsz, hanem azért veszik meg, amiért csinálsz. Elég, ha megmutatjátok nekik, miben hisztek.”

Utasi István zafir manager ötven managerében hisz és abban, hogy „a megoldás a fejedben van, már most”. A világunk arra épül, hogy elhiggyük, az univerzum játékszerei vagyunk. István azonban állítja: arra vagyunk hivatottak, hogy irányítsuk a dolgokat. „Az embereknek azért nincs céljuk, mert elhitték velük, hogy ez nem lehetséges” – mondja a manager, majd emlékeztet rá, hogy az itt ülők máris átlag felettiek, hiszen teljesítették a rally minősülési feltételeit.

Átlag feletti **Halmi István** zafir manager színpadi teljesítménye is: mindig szórakoztató előadó.

Tőle egész különleges kérdésekre kapunk választ. Olyanokra például, mint: mi különböztet meg két céget egymástól? Hol az átfedés a munka és a barátság között? Melyik buszon utazik Rex Maughan? Illetve: mi történik, ha az ember főnöke telefonál zuhanyozás közben? A válaszokat most nem áruljuk el, hiszen van, amihez személyesen kell ott lenni! Tudja ezt **Zsiga Márta** soaring manager is. „Van egy rossz hírem: tökéletlen világba születél, és te sem vagy tökéletes” – kezdi, de rögtön hozzát teszi: „Nem is kell, hogy az legyél, mert ezáltal fogsz fejlődni, a hibáidat is be kell tudnod ismerni.” Párja, **Tóth István** arról mesél, milyen is ez a kalandokkal teli foreverös élet. „Ne keresd a boldogságot, legyél boldog! Ne másat győzz le, hanem önmagad: legyél nyertes, és akkor nyerteseket fogsz találni. Dícséretet nagyon keveset kapnak az emberek – ezért fognak veled menni.”

A világ egyik legnagyobb multinacionális cégétől került a Forever világába **Nagy Ádám** senior manager, aki munkában és magánéletben is elválaszthatatlan feleségétől, **Nagyné Belényi Brigittától**. Az ő példájukon láthatjuk, milyen egyszerre üzletet és családot építeni, és azt is, hogyan kell egyszerre lépni – nem csak a táncparketten. „A közös kihívások úgy összeforrasztottak, hogy ez a kapocs már szétválaszthatatlan” – mondja Ádám, majd a pár őszintén beszél nemcsak üzletről, de szülésről, magánéleti krízisről, mindennapokról is.





Dr. Kósa L. Adolf zafir managernél is hasonló helyen vannak a hangsúlyok. „Hogyan is vezethetnél ezeket, ha a saját életedet sem vagy képes? Hogyan tudnál annyi embert kezelni, ha a párodát sem vagy képes szeretni? – kérdi. „Ne légy negatív másokkal szemben, ne mondd, ne gondold rosszat, mert hiteltelen leszel. Tanulj, változz, fejlődj, és a végén nem az fog számítani, mit gondolsz, hanem hogy mit tettél.” Adolfnak még egy fontos gondolatát emelnénk ki: „A siker mércéje nem az, hogy vannak-e kihívások, hiszen mindig lesznek, hanem hogy ugyanazok-e, mint egy évvel ezelőtt. „Önbizalom nélkül nem megy semmi” – kezdi **Vágási Aranka** gyémánt-zafir manager, és ha valaki, akkor ő igazán tudhatja ezt. „Tudnod kell, miért keltél fel aznap. Pontról pontra haladunk, de mindennek az alfája és ómegája az, hogy megmozdulsz, és a kisebb céloknak is úgy tudsz örülni, mint a nagy cél egy-egy részének. Porecét úgy éljétek meg, mint egy bázist, ahonnan erőforrást, szeretetsugallatot szívhattok magatokba és adhattok tovább.”

Szabó József zafir manager maga is bázis a Forever csapata számára: „Mindenütt ott vagyunk. Romániában, Szlovákiában, Albániában... az egész világon képviseljük ezt az eszmeiséget – mondja. Hozzatok még jószívű, jólelkű embereket, mert ez ragályos! Amit adsz, azt kapsz.” A Forever magyarországi elindítójának máig az FLP az élete. Mint mondja: „Nagy feladat, kicsi ego.” Majd mesél a Maughan-ranchon tett látogatásáról, ahol rácsodálkozott: vezetőink igazi cowboyok. „Vegyél példát róluk, járd végig az utadat, de mindig alázattal” – tanácsolja. Már egyévnyi munka után nem kevesebb mint ötezer pontos csapatvezető volt **Gidófalvi Attila** gyémánt-zafir manager. Porecben most kivételes alkalom nyílt arra, hogy ne csak azt tudjuk meg tőle, neki hogyan sikerült, de receptet is kapjunk arra, nekünk hogyan sikerülhet.

„Tisztában kell lenned azzal, hogy ki vagy, és megtanulnod, hogyan kell tanítani ezt a szakmát. Én 50 éves vagyok, de 25, amikor dolgozom – mosolyog –, a személyiség az alapja az üzletnek. De vigyázz, mert megbecsülést nem lehet kikövetelni, csak kiérdemelni. Fenntartani pedig a legnagyobb kihívás.” Attilát sokan kérdezik, miért dolgozik még mindig. „Ez az üzlet soha nem lesz készen. Gyémánt akarok lenni, hogy a többiek is lássák, hogy amit kimondok, az megvalósul. Ne legyél türelmetlen. Amit kimondtam, megcsináltam. De ahhoz ki kell mondani: a ki nem tűzött cél nem tud megvalósulni.”

Váradai Éva manager gyakorta hangoztatja: az itteni képzésnek köszönheti karrierjét. „Mázlista vagyok, hogy ez az üzlet, ez a csapat talált meg. Keresd meg, neked ez a történet mit adhat az életben” – szólítja meg a nézőket, de sosem mulasztja el, hogy felébressze a felelősségérzetet





is: „A te életedben, a te üzletedben tőled lefelé az van, amit te akarsz. Nem baj, ha úgy érzed, tudod jobban csinálni egyedül, mint a szponzor, de akkor legyen eredménye, és ne félj a féltreidre elvárás alakítani!”

Budai Tamás soaring manager szerint a példaértékű élet terjeszhető. „Ha ebből a teremből elindul ez az energia, akkor jobb országot, régiót, világot építünk. De nem leszel sikeres, ha nem leszel kulcsembert.

Nyitottnak kell lenni az új információkra és képessé válni az önállóságra.” Tamás nem éri be pusztán

szavakkal, megeskerti az embereket, hogy a következő fél évben növekedni fog az üzletük. „Itt vért kell izzadni, ez nem játék, az életet rakjuk össze! De az a kicsi öröm, az az egész életet be fogja tölteni.”

Ellenvélemények, kifogások, nemek persze mindig lesznek, de **Varga**

Róbert gyémánt-zafír managernek is vannak ötletei a kivédésükre. Tőle megtudhatjuk, milyen az élet „a sárga csekkeken túl”. – Nem kell tartanom a

jövőtől – mondja, majd hozzátesszi: milliók nélkül is lehetsz boldog. „Ne győzködd az embereket, győzze meg őket az infláció” – szól ismert mondása. A döntés pedig egy pillanat műve, ő még pontosan emlékszik: 1998.

január 6-án, reggel 8 órakor volt az a pillanat. „Minél nagyobb a kihívás, annál nagyobb a jutalom” – biztat a népszerű előadó.

Klaj Ágnes senior managerrel szintén gyerekjátéknak tűnik a hálózatépítés, noha mindannyian tudjuk, nem az. Ám ő azt mondja a hallgatóságnak, „ha tudsz teljesíteni négy pontot, tudsz tizennégyet is”. Ágnes

kiváló csapata van, ám nem áldoz energiát olyan emberre, aki nem érdemli meg a figyelmét. A többieknek viszont hagyja, hogy a saját ritmusukban fejlődjenek, ahogyan vele történt annak idején. „Különböznék az MLM közelében sem” – vallja be.

Tomislav Brumec soaring manager olyan értékekben hisz, mint mentális nívó, karakter, koncentráció és önazonosság. A változás nem lehet felszínes, igazán mélyre kell hatolni benne. „Először neked kell fejlődni ahhoz, hogy magadhoz vonzz embereket. Kezdetnek elég, ha megismered magad: testi, lelki és szellem síkon” – magyarázza.

Tóth Sándor 17 év vállalkozói múlt után vágott bele a hálózatépítésbe párjával. Ennek immár 13 éve: ennyi idő tapasztalatból kapunk ízelítőt a soaring managertől – méghozzá rendkívül praktikus: a családi bemutatók legfontosabb tudásanyagát. „Mindenki el fog jönni. Meg tudom csinálni... – Sándor így programozza a tudatát pozitív gondolkodásra. „Aki ott a helye, ott lesz – nyugtat meg mindenkit –, sikeres vagy, mi tudjuk, hiszünk benned. Váltsd be a hozzád fűzött reményeket!”

Sonja Jurovic senior manager rendkívül szórakoztatóan, az állatvilágból hozott példákkal mutatja be, miért éri meg kitaratónak lenni. „A sas az egyik leghosszabb életű madár” – mondja, majd egy történettel világítja meg, hogyan lehet szinte újjáéleszteni magunkat a legnehezebb helyzetből is. Változás nélkül azonban nem megy: ezt mostanra már mindenki tudja a poréci előadóteremben.

Dragana Janovic soaring manager (hosszabb interjút olvashatnak vele következő számunkban – a szerk.) egykor miniszteri tanácsadóként dolgozott. Mégis a pénz, a biztonság miatt kezdte építeni az üzletet 12 évvel ezelőtt férjével, Milossal. A President Club-tag szerint a XXI. században az lesz a legfontosabb, hogy önmagunkért tegyünk. Miért dolgoznátok mások





álmának megvalósításáért, ha megtehetitek a sajátotoké? – kérdi, majd elmondja a legfontosabb lépéseket is, amelyek a függetlenedéshez vezetnek. Hiszen: „Milliomosnak lenni már nem szerencse kérdése, hanem elhatározásé.”

Bosznia-Hercegovina még a nagy lehetőségek előtt áll, bár szépen fejlődik. A folyamat kulcsembere **Safet Mustafic** senior manager, a kétnapos program következő előadója. Ő úgy tartja, elsődleges, hogy minél többen használják a termékeket, ezáltal épül ki a bizalom: „Gyorsan fogyasztói bázist kialakítani, hogy azonnal jövedelmi bázist építsetek” – mondja, és arra biztat: „Sose foglalkoztatok az előítéletekkel. Mindenki előtt büszkén mondjátok, hogy tagja vagytok a Forever-csapatnak.”

Az egyik legsikeresebb magyar vezetőként konferálják fel ezután **Krizsó Ágnes** zafír managert, akinek a szomszédos országokban óriási csoportjai épültek ki. Nem csoda, hogy előadása a „Kitartás” címet viseli. – Második hazám Horvátország, nélkületek nem sikerülhetett volna – int az övéi felé. „Egy dolgotok van – fordul már a közönséghez – mindenen keresztül átvezetni az embereket azon, amiben hisztek.” Végül hangosan kimondatja a hallgatókkal: „Jó vagyok, de még jobb leszek!”

Veronika Lomjanski pedig máris elmondja, mitől lett ő jobb, jobb és még jobb. Nem üres elméleteket kapunk, hanem kézzelfogható programpontokat. A gyémánt manager 150 ellenőrző kérdést állított össze a tapasztalatai alapján. Mint mondja, a lista segítségével mindenki követheti, nem tér-e le az útról. Sikerének titka, hogy nem „szállt el” attól, hogy gyémánt lett. És az örök mondása: gondolkozz el, hogy mit akarsz: előrelépni vagy siránkozni. Tőled függ!

Az persze nem vezet messzire, ha valakit csak a siker, pénz, csillogás érdekel, de elfelejti mellétnni a munkát – figyelmeztet **Berkics Miklós** gyémánt-zafír manager. „Én nem technikákat mutatok be, bizonyítékot hoztam arra, hogy

az MLM működik, és hogy Magyarországon jobban, mint az elmúlt 13 év során bármikor. Tudok a fejjel gondolkodni, mert kiint vagyok a harctéren – mondja Miklós, és szavait egy felejthetetlen, látványos és színes demonstrációval támasztja alá: munkatársai segítségével a színpadon megelevenednek az elmúlt évek eseményei. Ám első most is a holnap: „Indul a visszazámlálás. Az lesz a legsikeresebb, aki máától a legtöbb bemutatót tartja, a legjobb a névlistája, a legtöbbet ad magából, és átmegegy a betonfalon” – búcsúzik az egyik legnépszerűbb előadó.

Idén is gazdag volt a szakmai program: már megszoktuk, hogy mire az előadások hosszú sorának pillanatképeit felvillantjuk, már be is telik a poreci beszámolóra szánt hely. Pedig még nem is meséltünk a szállodáról, amit ezúttal csak mi birtokoltunk, a tengeről, amiben még októberben is meg lehetett mártózni, az éjszakai hajókirándulásról, a kivilágított Rovinj fényeiről, a Lady Diana koktél mentáscsoki-ízéről. A táncos forgatagról, a nagy beszélgetésekről, az összenevetésekről. A képzésen túl mindarról, amitől Poreč öt éves története alatt immár fogalomává vált.



„Két nappal korábban jöttünk, az ATS utazási kártyával minden féláron volt. Voltunk Pulában, Rovinjban, és a poreči óvárosban is körülnéztünk. Tíz emberünk közül két bátor volt, aki bemerészkedett a tengerbe, de a kinti szurkolásra szükség volt! Este pedig lesz ünneplés: ezúttal minősültek jöttünk, úgyhogy van okunk az öröme!”

Seresné Bató Mária
Törökszentmiklós-Szolnok

„Idén 584 ember jött el a képzésre, közülük minden második minősülteként. Sokan helyben vettek jegyet, ezért kezdetben nem is volt elég a szék, sőt, kezdés után még sor állt a jegypénztárnál. Lépést kell tartanunk ezzel az érdeklődéssel: mindig kell valamit újítanunk, mindig felfedezünk valamit, amit jobbá lehet tenni. Most azt találtuk ki, hogy jövőre autókiallítást rendezünk az FLP-s rendszámú luxusautókból, a sikeresség szimbólumaiból. Ezzel reprezentáljuk a lehetőségeket, amiket ez az üzlet rejt. Az viszont változatlan, hogy a legjobb előadók lépnek fel, akik munkájukkal és eredményeikkel már bizonyítottak.”

Molnár László, az FLP Horvátország területi igazgatója



„Mindig fényképezkedünk Berkics Mikivel, ez a motiváció! Visszük haza a csapatnak. Nem könnyű a hálózatépítés, de itt olyan motivációt kapunk a felsővezetéstől, hogy azt könnyen továbbadjuk, ha hazaérünk. Persze ismerkedünk is, kicseréljük a tapasztalatokat, eddig minden évben itt voltunk.”

Dézi József, Váradi Erzsébet,
Fülöp Valéria

„Nagyon szerencsések voltunk, mindkét idei poreči rallyre sikerült minősülni. Ha nem lett volna ez a két Poreč, most nem lennénk managerek. Óriási ereje van ennek a rendezvénynek. Első alkalommal egy házaspár jött velünk, most pedig már kettő, és bízunk benne, hogy az impulzus továbbmegy.”

Tóth Tamás és Bostyai Emília, Rácalmás

„Kicsit minden poreči rally más, mint a többi. Én nem úgy látom, mint tanulást, továbbképzést, inkább mint egy ünnepélyt, amin svédasztalt terítünk a közönség elé: egyik előadó az agyadat mozgatja, másik a szívedet közelíti. Nekünk, műsorvezetőknek ez nem fáradtság. Bár felelősséget érzek, mert komoly bizalmat jelent, hogy én állhatok a színpadon, ezért igyekszem a maximumot nyújtani. Az előadók is fejlődtek az évek során: megnyíltak, közvetlenebbül adják át a tudásukat. Számomra ez ma már nem Holiday Rally, hanem Holiday Super Rally.”

Jadranka Kraljic Pavletic
senior manager, műsorvezető

„Szerencsés emberek vagyunk, és boldogok. Két éve itt találkoztunk, itt ismerkedtünk meg, az FLP-ben. Én mindig féltem az öregségtől, betegségtől, egyedüllétől, és most semmitől nem kell félni. Nem rossz 200 ezer forintos jövedelem a nyugdíj mellé. Szeretnénk családi házat, világot látni és szabadon élni... mi azelőtt sosem utaztunk, mindig csak dolgoztunk. De most végre elmegyünk mindenhová.”

Szikszai házaspár,
Jászberény

**AZ ADÁS, ADAKOZÁS GONDOLATÁVAL KEZDTÜK LEGUTÓBBI
BUDAPESTI SIKER NAPUNKAT. BÁR AZ ÉLET MOST RENDHAGYÓAN
ÉRTELMEZTETTE VELÜNK EZT A SZÓT, A FOREVERESEK ELMONDHTJÁK
MAGUKRÓL: MINDEN NAPJUK EZZEL KEZDŐDIK – HISZEN NEMCSAK
A MAGUK, DE MÁSON SIKERÉÉRT IS DOLGOZNAK.**

BUDAPEST, OKTÓBER 16.

Success Day





Legutóbb nyárutón találkoztunk, most meg már jócskán benne járunk az őszben. Az októberi budapesti Siker Napon mégis jobb idő volt. Persze eshet eső, fújhat szél, bent ugyanolyan meleg a hangulat.

Hajcsik Tünde és **Rusák Patrícia** a színpadon. Arról beszélnek, mennyi embertől hallják, hogy választaniuk kell család és munka között. Ezen a helyen, ebben az üzletben azonban nem kell, a Siker Napon biztosan nem – hiszen sokan gyerekekkel együtt jönnek. „Kivételesen legyünk itt, a »most«-ban” – halljuk –, „lehet is, hiszen ezzel a stábbal világhódító birodalom épül, Európában az első, a világon a harmadik.”

És már érkezik is, aki ezt a birodalmat vezeti: **dr. Milesz Sándor** ország igazgató. Szokatlan dolog történik a stadion színpadán: Sándor komoran lép a mikrofon elé. „Olyan időszak van mögöttünk, amit nem kívánok senkinek” – kezdi mondandóját, mire megfagy a levegő. Az ország igazgatótól ilyesmit még nemigen hallottunk. Aztán megértjük: Sándor az utóbbi idők természeti katasztrófáira gondol: előbb az árvíz, majd a szörnyű vörösiszap-áradás tette próbára az emberi kitartást. Otthonok, vagyonok, életek mentek tönkre. De hogy enyhítse a szenvedést, a Forever Living Products Magyarország most is megtette, ami csak tőle telik. Adománnyal, összefogással, emberi erővel egyaránt

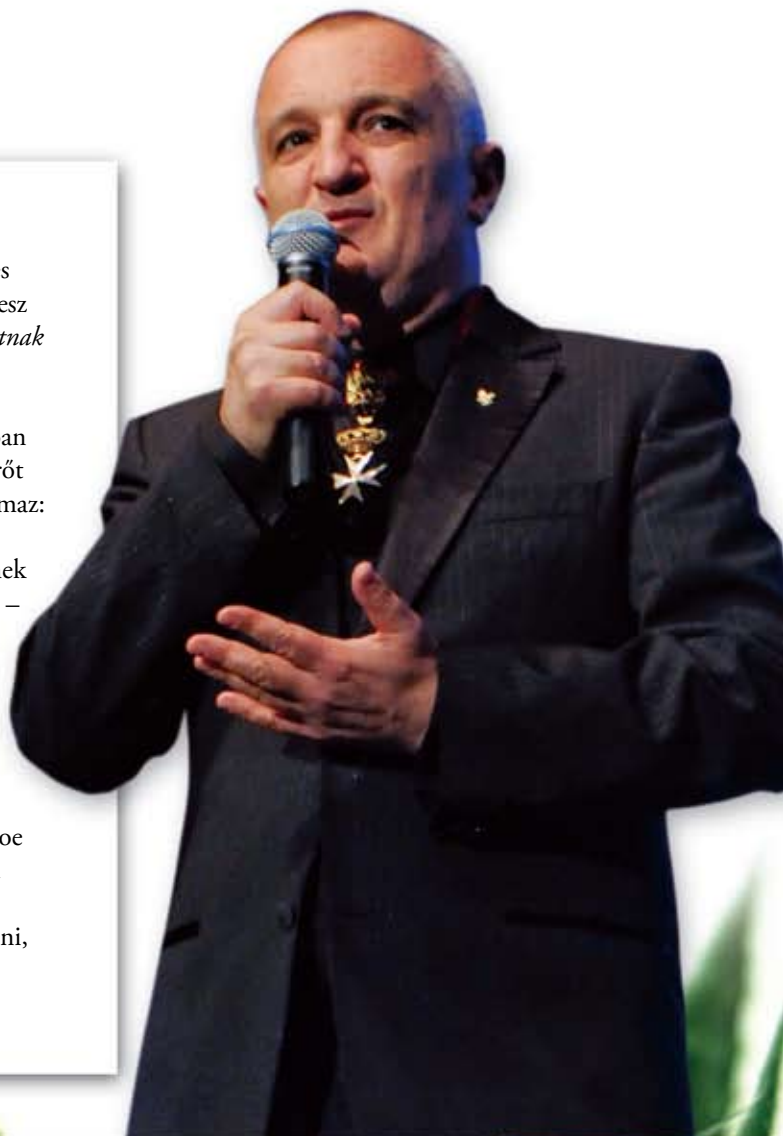
Milyen hatása van?

Tápanyag
Hidratáló
Véráramlás javító
Helyi érzéstelenítő
Antimikrobiális
Vérzéscsillapító
Lázcsökkentő



a rászorulók mellé állt. A Forever Giving szellemében több teherautónyi hasznos terméket küldött az ajkai térségbe, egyes forgalmazói a két kezükkel takarították a romokat, és dr. Miliesz is a helyszínre ment *(az eseményekről hosszabb interjút olvashatnak a 24. oldalon)*. Most pedig színpadra szólítja **Ivanyik Zsolt** Supervisort és társait, akik szabadságukat kivéve személyesen segítettek az iszapömlés után. Miközben peregnék a két faluban készült képek, sokan szemüket törölgetik a nézőtéren. Ami erőt adhat, az az összefogás a bajban, ahogyan Ivanyik Zsolt fogalmaz: „Legyen hit a lélekben és az emberségben.”

Az élet megy tovább... – mondja dr. Miliesz Sándor –, ez ennek az országnak a jövője, építsünk hát egy nagyon szép országot! – hozzáteszi: „Itt nincsenek katasztrófák, de változni kell. Én mindennap és minden órában újrakezdem ezt a vállalkozást, mert szeretem.” Változás lehet például az, ha növényben, állatban és emberben nem mint egymás alá rendelt entitásokban, hanem mint egyenrangú felekben gondolkodunk. Erre figyelmeztet **Mezősi László** állatorvos. És hogy ez hogyan függ össze az aloe verával? Úgy, hogy az aloe bizony nyugodt szívvel adható állatoknak is, hiszen szervezeti felépítésük és az őket ért környezeti hatások is hasonlítanak a ránk jellemzőkhöz. „Volt cica, aki mást nem volt hajlandó enni, csak aloét” – mondja Mezősi doktor, majd elmond minden hasznosat a gyakran előforduló betegségekről és kezelésükről.





Az orvosi tapasztalatok sorát **dr. Kassai Gabriella** folytatja, aki kollégáit hívja segítségül. „Egyszer sem csalódtam a termékekben.” „Megváltozott a családunk jövője.” „Már nem kell várnom a borítékra” – ilyen mondatok hangoznak el a szakértők szájából. Ezúttal kiemelt helyet kapnak a fiatal generáció képviselői. „Én nagyon jól érzem magam, és szeretném, ha mindenki így érezné magát, mint én” – mondja egyikük.

Ebben nincs is hiba: a színpadot előzőnlük a kimondottan jó közérzetű emberek: frissen avatott supervisorok és assistant managerek kapják meg elismerésük jelképét, utánuk pedig azok jönnek, akik a közönség jó közérzetéről hivatottak gondoskodni: **A Deezel, Rieberger Anita, Sári Évi, a Starlight Dance** és a többi egyre ismertebb FLP-csillag: a tehetségkutató verseny már a finisben.

A fiatalos lendületet elkapja **Fekete Zsolt**, és mint mondja, az üzleti életnek is frissülésre van szüksége. „Nagyon jó a régi technika, de már a XXI. században vagyunk”

– mondja Zsolt, majd elmagyarázza, hogyan használhatjuk a modern internetes technikákat az üzletépítésben. „Nem kell Spielbergnek lenni” – bizonygatja, szavait alátámasztják az egészségnapra készített kampányvideók. „Miért ne használnád?” – hangzik a kulcskérdés, hiszen: „Lehetnek a legprofibb eszközeid, ha nem használod őket, nem sokra méész.”

Az NDP-ről hallottunk már ma, és még fogunk is: nem csoda, ez az egyik legnagyobb hír most a Forever-világban. **Maczó Rozália** is erről beszél, mint mondja, amikor az ember elkezd az üzletet, még nem igazán tudja, miről is van szó. „Ahogyan haladsz, úgy érted meg fokozatosan a lényegét. De igazából csak akkor, amikor megérkezik az első NDP-pénzed. Most bármennyi embert behozhatsz, mert a százalékából részesülsz, és a kis forgalmúak is lehetőséget kapnak rá, hogy pénzt keressenek ebben az üzletben. Innentől szabadabb az út régi és új embereknek.”

És ha már az „újjakról” van szó, íme egy manager **dr. Samu Terézia** csapatából, aki most debütál előadóként. **Tóth Tamás** hangján hallatszik, hogy először beszél az Aréna közönsége előtt. Nagyon izgul, ám semmi oka rá, nagy sikert arat. „Amikor láttuk, hogy a Rallyn maga Rex Maughan adja át az elismeréseket, elhatároztuk, hogy mindegyiken ott leszünk. Ha akkor nem vagyok ott, most nem lennék itt” –



mondja Tamás, akinek fő témája a kiemelt rendezvények és jutalomutak, vagyis a szakmai példaképekkel együtt töltött idő ereje. „Az előadók rendet raktak itt, és itt – mutat fejére és szívére, majd elmondja, hogy a poreči út épp a magyarországi önkormányzati választások idejére esett. „Nekünk Horvátországban sikerült egy életre letenni a voksunkat” – hangzik a zárómondat, és most már jöhet a Sirona víz a nagy izgalomra.

Izgalomból nincs hiány akkor sem, amikor a hódítókat, a managereket, a gépkocsi-ösztönző és a Holiday Rally minősültjeit ünnepeljük. Valahogy úgy kezdhették ők is, mint **Dobai Lászlóné**, azzal a lelkesedéssel. „Nem érdekel, mennyi munkát kell beletenni, nem érdekel, ha a papát kell is felhívni – mondja a kivételes dinamizmusú előadó –, eddig is reggeltől estig dolgoztam, most akkor még többet fogok.” Vali 34 év egészségügyi pálya után nyitott új fejezetet az életében. „Meg akarom mutatni, hogy 60 évesen is lehet üzletet építeni. Nincs rá időm, hogy álljak és ásítozzak. Gyémánt leszek öt éven belül!” – kiáltja a mikrofonba. Az az igazság, hogy el is hisszük neki...

Sebők Attila – mint sokan – köszönetnyilvánításokkal kezdi előadását. „Majd meglátod, mikor idekerülsz: nagyon jó érzés megköszönni azoknak, akik segítettek, hogy eljuss idáig” – mondja, majd az „újakhoz” szól, és persze azokhoz,

akik „még nem keresnek elegendő pénzt”. Elmagyarázza, hogy a cég nem az eladásért fizet, hanem azért a személyes marketing-képviselőért, amivel munkatársai forgalmat generálnak. „Nemzetközi tapasztalatok mutatják, hogy az NDP rendszer változásai akár húsz-harminc százalékos forgalomnövekedést is eredményezhetnek” – mondja Attila.

Megállíthatatlanul törnek előre a fiatalok: **Váradi Éva** az egyik élharcosuk. Ő úgy művésze a tudatosságnak, hogy közben képes a spontaneitásra. Leírja, miről fog beszélni, aztán persze egész más lesz a vége – vallja be. Ami viszont alapelve: „Legyenek elvárásaid az új belépőkkel szemben, hiszen te vagy az, akinek a lehetőség a kezében van. Ne ítéld, ne ígérj, ne szintekben gondolkodj, hanem forgalomban, csak így sikerülhet” – kapunk kipróbált receptet.

A nagy előd, **Szabó József** pedig elismeri, hogy történt egy generációváltás, jönnek a fiatalok, akik át akarják venni a stafétabotot. Szívesen is adja annak, aki elég elkötelezett ahhoz, hogy vezetővé váljon. Hallunk albán élményekről, majd arról, hogyan lesz a „lehetből” „van”. Szabó József példameséi mindig precízen világítanak rá az alaptételre: amit adsz, azt fogod kapni cserébe. Bár a nagy dolgok kétségtelenül





a színpadon történnek, mint a hálózatépítésben általában, a Siker Napon is kulcsfontosságú a háttér. Körülnéztünk, mi zajlik ott, míg a többség az előadókat hallgatja.

A Sonya információs pultnál nehezen tudunk szóba elegyedni, hiszen valaki mindig áll előttünk. Most egy hölgy épp azt latolgatja, milyen illatot ajándékozzon karácsonyra.

Utasi Anita mutat egy-két mintát, majd végre velünk is tud váltani néhány szót. – Óriási az érdeklődés – mondja –, az embereknek rengeteg kérdésük van, sok terméket még nem is ismernek, ez nagyon jó alkalom, hogy ezek bekerüljenek a köztudatba.

Mint megtudjuk, mostanában legnépszerűbbek az ásványi anyagos púderek és a dekorpaletták. – Sminktanácsokat is adunk, az érdeklődők felírják az adott termék számát, és már mennek is vásárolni. Persze vetésforgóban működünk, hogy ne maradjunk le az előadásokról – mosolyog a fiatal lány.

A következő pultnál hosszú sor kanyarog. – Érdekes

várni? – kérjük egy reménykedőt.

– Persze, a következő havi sikerjegyet szeretném megvenni. Bánom, hogy lemaradok az előadás elejéről, de mindenképp megéri, mert szeretnék itt lenni a következő rendezvényen is. Meg mindegyiken... hiszen öt év után is lehet újat hallani! – mondja a 23 éves **Pálinkás Nikolett** csepeli menedzser.

Legalább ugyanekkora sor áll a termékpultnál is. **Kecskeméti Magdi** mézre vár, és mint mondja, sürgős a dolog. – Itt sosem állok sorban, nehogy lemaradjak valamiről, de most muszáj, SOS kell egy méz. 99 éves a nagymamám, és megígértem, hogy viszek neki.

Bianka Egerből érkezett. Régóta ismeri a termékeket, de csak most kezdett igazán foglalkozni az üzlettel. „Nehéz váltani, meggyőzni az embereket, de most belevágtunk. Csak ki kellett várnom, hogy legyen elég tapasztalatom” – mondja tudatosan. A Siker Napokra viszont a kezdetektől jár: „Sok boldog ember között jó lenni.”

Klaj Ágnes viharzik el előttünk. Ezúttal nem előadó, amit most épp nem is bán. „Ilyenkor jobban tudok figyelni a munkatársaimra. Mintha kapocs lennék a Forever nagy vezetői és a csapatom között.” Ági csapata egész pontosan 75 főt jelent, ennyien érkeztek



Egerből két busszal. „Út közben is a csapatot építjük, és jobban megismerjük az új munkatársakat” – mondja Ági. A Siker Nap persze nem csak a tanulásról és ismerkedésről szól: ünnep is: az új minősültek köszöntése. Ma szokatlanul sok a fehér liliom a virágos pultján. „Előre rendelték” – magyarázza **Kiss Szabolcs** manager, aki egy dabasi kertészetből kilenc éve látja el virággal ezeket az alkalmakat. „Leginkább a kerek csokrokat szeretik és az egy szálasakat feldíszítve. Gyakori kedvencek a rózsá, a liliom, az antórium és a strelícia.”

A szódi **Zacher Zsolt** is épp egy hatalmas liliomot visz. Mint kiderül, **Leveleki Anitának** lesz a csokor, ez a kedvenc virága. Anitának és Zsoltnak nagy napja lesz ez a mai: a kivételesen sikeres csapatépítőket soaringgá avatják. Zacher Zsolt is velük ünnepel majd, de amúgy is minden rendezvényen ott van. Hogy miért? „Managerek vagyunk, a Forever pedig az az üzlet, amivel a jövőnket megalapozzuk. Jól haladunk, szépen szélesedünk, stabilizáljuk magunkat, de a Siker Nap mindig kell hozzá, sokan itt látják először kézzelfoghatóan a lehetőséget.”

Vissza hát oda, a színpadhoz, ahol már sorjáznak a minősültek. Köztük **Maczó Rozy**: „Kezdetben csak úgy történtek

velem a dolgok, nem is értettem, csak tettem a dolgomat. Beszélgettem emberekkel, rengeteget tanultam, nőtt az önbizalmam, és most már itt vagyok. Azért, hogy lássátok: ez az út járható. Próbáljátok ki, fantasztikus!”

Rozynál talán csak **Leveleki Anita** és **Zsolt** a meghatódottabb. Különösen, hogy olyan ünneplésben van részük, amit csak zafírok szoktak kapni. Azok a soaringok azonban, akik alá olyan frontmenedzserek tartoznak, mint **Varga Róbert**, **Fekete Zsolt** és párjaik, **Simor doktornő**, **Szentesi Anna** vagy **dr. Fábíán Mária**, zafírhoz mérhető teljesítményt vittek végbe. „Nagyon büszke vagyok a férjemre, aki arra tette fel az életét, hogy az embereken segítsen” – mondja Anita az egybegyűlteknél –, és a tagjainkra, akikre bármikor számíthatok.” Zsolt rutinos előadó, most mégis látni, hogy nagyon izgul. „Egy ember annyit ér, amennyire másoknak képes segíteni – mondja. „Abból, amit most itt kapunk, úgy érzem, jó munkát végeztünk. Továbbra is számíthatok ránk!”

Számíthatunk rájuk vagy épp saját szponzorainkra, munkatársainkra, felsővezetőinkre, az FLP nagy csapatára, bárhol álljunk is a hálózatban. A Siker Nap ezt is bizonyítja – újra és újra.



*Siker
Napjainkon
nagyothalló kollégáink a
jobb első sorban foglalnak helyet,
számukra jeltolmács segítségével tesszük
érthetővé az eseményeket. Kérjük a
munkatársakat, figyeljenek arra, hogy
ne álljanak a kivettő és az első sor
közé, hiszen ezzel lehetetlenné teszik
a megértést az érintetteknek.
Köszönjük!*

A sikeres forgalmazók első őszi, Belgrádban rendezett Siker Napján megünnepeltük, hogy forgalmunk eredménye alapján a világ összes Forever vállalata között ismét mi érdemeltük ki az előkelő harmadik helyet. Ez óriási siker, ezért hálával tartozunk minden munkatársunknak, aki szorgalmas, odaadó munkájával hozzájárult ehhez az eredményhez.



BELGRÁD, 2010. 09. 25.

Success Day



Az első őszi találkozónk műsorvezetője **Irena** és **Goran Dragojević** zafir manager munkatásunk volt. Irena és Goran a sikeres fiatalok ékes példái. Már évekkel ezelőtt megértették a Forever magánvállalkozás fontosságát, és azóta haladnak felfelé a siker útján.

Rajić Branislav, az FLP Szerbia területi igazgatója köszöntött minden jelen lévő forgalmazót és vendéget. Az FLP-világban megjelent újdonságok a forgalmazók kívánsága és ötletei alapján születtek, ezért óriási sikert arattak, és új lendületet adtak. Az FLP a lehető legjobb munkalehetőség Szerbia piacán, mert jelentős befektetés nélküli kezdést ígér, amiből könnyen kiépíthető egy kiváló vállalkozás és egy ragyogó karrier.

A Forever nem csak aloe verát, propoliszt és marketingtervet jelent. A cég legsikeresebb forgalmazóit számos utazással jutalmazza. Ők ilyenkor a többi sikeres forgalmazóval együtt, kölcsönös tapasztalatszere mellett a cég költségén utazzák be Európát és az egész világot. **Miloš Janović** soaring manager és **Stevan Lomjanski** gyémánt manager rendszeres résztvevői ezeknek az utazásoknak, ezért könnyedén varázsolták elénk szóban és képekben a Denverben rendezett FLP nemzetközi Super Rally élményeit.

A víz, a levegő és a napfény a földi élet alapvető feltételei közé tartoznak. A testünkbe áramló „fényt” főleg táplálékkal visszük be, mert az elfogyasztott növényekben a napfény kiváló minőségű táplálékká alakult át. A gyümölcsök és zöldségek képezik a piacon megtalálható legkedvezőbb táplálékforrást, ezért vállalatunk termékeiből sem maradhatnak ki. **Dr. Predrag Lazarević** soaring manager munkatársunk az FLP-termékek kiváló ismerője, ezért igazán érdekesen mutatta be gazdag tápanyag-összetételük és a napfény adszorpciója közötti kapcsolatot.

A tapasztalat az élet legjobb tanítója, csak néha nagyon sokba kerül... Fogyasztóink és az FLP termékeket mindennapi gyakorlatuk során alkalmazó orvosaink hiteles terméktapasztalata óriási segítséget nyújt mindenkinek abban, hogy önmagunkon és másokon is segítsenek. Köszönettel tartozunk **dr. Boro Vujasinak**, aki maximális odaadással vezette ezt a műsorrészt, és kiváló recepteket adott az ember és természet közötti harmónia megvalósítására.

A színpadon az új supervisorok és a poreči Holiday Rally ösztönző program minősültjei megkapták megérdemelt elismerésüket. További sikereket kívántunk nekik. A Neverne bebe (Hűtlen babák) együttes tagjai zenei sikerei alapján már messze nem babák, hanem felnőtt, tapasztalt zenészek, akik minden fellépésükkel jó hangulatot teremtenek; így volt ezúttal is.





„Az FLP-ben végzett munka ára, hogy szembe kell néznetek magatokkal, de ebben a szponzorotok óriási segítséget nyújt. Személyiségeteket feltétlenül és nagymértékben át kell alakítanotok, mert a szabad munkát és a határtalanul magas kereseti lehetőséget csak így harcolhatjátok ki” – hangoztak ezután **dr. Olivera Miškić** szavai, melyekkel a szabadság és önálló munka terén új távlatokat nyitott.

Azok a forgalmazók minősültek a Hódítók Klubja tagjainak sorába, akik az elmúlt időszakhoz képest jelentősen megnövelték forgalmukat. Sok sikert és boldogságot kívántunk a további munkájukhoz. **Veronika** és **Stevan Lomjanski** pedig teljesítették a gépkocsivásárlás ösztönző program III. szintjét, amihez szeretettel gratulálunk nekik.

Csak a bennünk rejlő szikra és tűz törheti meg a „balkáni háromszög” átkát, vagyis azt a gondolkodásmódot, hogy a munkában minden nehéz, veszélyes és teljesíthetetlen. Fényes jövő csak azokra vár, akik hajlandók tanulni és önmagukat építeni. Az olyan emberek találták ki az időt, akik állandóan a múlttal foglalkoznak, mert ott leragadtak egy rossz időszakban, és arra várnak, hogy az elmúljon. Az FLP munkatársai jobbat és többet akarnak a jelenben minden álkifogás és magyarázkodás nélkül.

Dr. Čanak Nikola Európa és a világ egyik legsikeresebb motivációs szakembere. Előadásában elmagyarázta, hogy a Foreverrel egészséges szellemben és testben, anyagi függetlenség mellett valósíthatjuk meg legfontosabb céljainkat. „Alakítsátok át a tudást pénzzé, és a tudás arannyal tömi meg a zsebeteket! Ezért dolgozzatok minden áldott nap” – biztatott.





Bárhol dolgozzunk is az életben, akaratlanul is a fogyasztói hálózatba tartozunk, és ajánlásainkkal mások profitját növeljük. A Foreverben azonban ez máshogy van: „Vásárolsz, és közben pénzt keresel!” – üzeni előadásában a szegedi iroda területi igazgatója, soaring manager munkatársunk, **Radóczki Tibor**. „A mi vállalatunkban csúcsmínőségű terméket kaptok, és vásárlás után további bónuszokat úgy, hogy közben rengeteg pénzt spóroltok meg. Vállalatunk az összes reklámra fordítható anyagi eszközét az FLP-ben végzett munka és odaadás alapján visszaadja bónuszként a forgalmazóinak” – lelkesít.

Az FLP-minősítés első, de legfontosabb lépcsőfoka az assistant supervisor szint. Gratuláltunk az új sasoknak, és azt kívántuk nekik, hogy a következő találkozón még magasabb minősítési szinten köszönthessük őket.

A világ legjobb forgalmazóival következő alkalommal november 13-án találkozunk Belgrádban, amikor megünnepeljük a szerbiai FLP születésnapját.

**Mr. sci. Rajić Branislav,
az FLP Szerbia területi igazgatója**



CONQUISTADOR

TOP 10 CLUB

MAGYARORSZÁG



1. TÚRI LAJOS
DOBÓ ZSUZSANNA
2. VÁRADI ÉVA
3. DR. ROKONAY ADRIENNE
DR. BÁNHEGYI PÉTER
4. SENK HAJNALKA
5. TÓTH SÁNDOR
VANYA EDINA
6. MACZÓ ROZÁLIA
7. DR. FÁBIÁN MÁRIA
8. LAPICZ TIBOR
LAPICZNÉ LENKÓ ORSOLYA
9. VÁGÁSI ARANKA
KOVÁCS ANDRÁS
10. KISS JÓZSEFNÉ
KISS JÓZSEF

SZERBIA



1. DRAGANA JANOVIĆ
MILOŠ JANOVIĆ
2. STEVAN LOMJANSKI
VERONIKA LOMJANSKI
3. MILENA PETROVIĆ
MILENKO PETROVIĆ
4. VESNA KUZMANVIĆ
SINIŠA KUZMANOVIĆ
5. SAVA BRANKOVIĆ
6. JASMINA DRAGOJLOVIĆ
MIROSLAV DRAGOJLOVIĆ
7. SMILJANA DJORDJEVIĆ
STEVAN DJORDJEVIĆ
8. VIOLETA VUJIČIĆ
MILAN VUJIČIĆ
9. DANIJELA LUKIĆ
DJORDJE LUKIĆ
10. MARIJA BULJUGIĆ



A TÍZ LEGSIKERESEBB TERMÉKFORGALMAZÓ A SZEMÉLYES ÉS NON-MANAGERI PONTOK ALAPJÁN

2010. 09.

HORVÁTORSZÁG



1. JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ
NENAD PAVLETIĆ
2. EDVARD BADURINA
TEA MIČIĆ
3. IVAN VRLIĆ
ANA VINKOVIĆ
4. JAKOV ROGIĆ
ELVISA ROGIĆ
5. JASMINKA PETROVIĆ
MIRKO PETROVIĆ
6. IVAN LESINGER
DANICA LESINGER
7. ANDREA ZANTEV
8. JASNA KVATERNIK JANKOVIĆ
IVICA JANKOVIĆ
9. DUŠAN DRAŠIĆ
MARIJA DRAŠIĆ
10. JULIJANA STAZIĆ

BOSZNIA-HERCEGOVINA

1. DŽEVAD DŽAFEROVIĆ
ALBINA DŽAFEROVIĆ
2. PRIM. DR. GORAN FRANJIC
3. DR. SLAVKO PALEKSIĆ
MIRA PALEKSIĆ
4. DR. NEDIM BAHTIĆ
BELMA BAHTIĆ
5. GAIBIJA ČATIĆ
MUNIRA ČATIĆ
6. LJUBICA LUKAČ
7. MILENA MLADJENOVIĆ
MILENKO MLADJENOVIĆ
8. RADOJKA JOVANOVIĆ
ŽARKO JOVANOVIĆ
9. SLAVKO STOJNIĆ
TONKA STOJNIĆ
10. AJLA MUSTAFIĆ

SZLOVÉNIA



1. TOMISLAV BRUMEC
ANDREJA BRUMEC
2. JOZEFA ZORE
3. LUČANO ISKRA
RINALDA ISKRA
4. STANISLAVA VINŠEK
5. LOVRO BRUMEC
6. MARJETA KREJČI HRASTAR
MILAN HRASTAR
7. DIJANA BEČIROVIĆ
8. TANJA LORENČIĆ
9. SLAVICA BOŽNIK
10. EMA ŽITKO





SOARING MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

Leveleki Zsolt & Anita

(szponzor: Herman Terézia)

„Soaringgá válni számunkra két dolgot jelent. Az egyik az, hogy ezzel a szinttel köszönjük meg szponzorunknak, Herman Tecának, hogy gondolt ránk, és ezzel megmentett bennünket. A másik az, hogy öt embernek tudtunk segíteni abban, hogy lerakják egy boldog élet alapjait. Óriási öröm ez nekünk. Kedves Szponzorunk és Frontjaink, megtiszteltetés veletek dolgozni. Köszönjük!”



MANAGER SZINTET ÉRT EL



Maczó Rozy

(szponzor: Túri Lajos & Dobó Zsuzsanna)

„A lehetetlen csupán egy nagy szó, amellyel a kisemberek dobálóznak, mert számukra könnyebb egy készen kapott világban élni, mint felfedezni magukban az erőt a változásra. A lehetetlen nem tény, hanem vélemény. A lehetetlen nem kinyilvánítás, hanem kihívás. A lehetetlen lehetőség. A lehetetlen múltó pillanat. A lehetetlen nem létezik!”



ASSISTANT MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

Branković Sava
Djordjević Smiljana
& Djordjević Stevan
Dragojlović Jasmina
& Dragojlović Miroslav
Jankovich Lászlóné
Jovin Tanja & Marić Slobodan
Kukić Željko
Rakočević Nada & Rakočević Ljubomir
Szente Gáborné
Vrlić Ivan & Vinković Ana
Zokić Gordana



SUPERVISOR SZINTET ÉRTEK EL

Barátné Bondor Krisztina
Bittó Erzsébet
Buljugić Marija
Bóné Boldizsár
Bóné Katalin
Čandrić Siniša & Čandrić Antonia
Csizmadiáné Debreczeni Edit
Csorba Tímea & Kiss Zoltán
Čugalj Dejan
Čulum Terezija & Čulum Vladimír
Durbák Andrea
Döme Sándor

Erős István
Király Nagy Endre
Kiss Ildikó & Balogh Oszkár
Kovács Éva
Nagy Krisztina
Pešić Marko & Vranić Milena
Stepanović Nataša
& Stepanović Milenko
Szakadátai Sándorné
& Szakadátai Sándor
Vida Szilárd
& Vidáné Kiss Mariann



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



A SZEMÉLYGÉPKOCSI- VÁSÁRLÁS ÖSZTÖNZŐ PROGRAMJÁNAK NYERTESEI

1. SZINT

Ádámné Szöllösi Cecília
Balázs Nikolett
Balogh Anita & Süle Tamás
Bánhidny András
Becz Zoltán
Biró Tamás & Biró Diána
Bodnár Daniela
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Csuka György & dr. Bagoly Ibolya
Dobsa Attila & Dobsáné Csáki Mónika
Goran Dragojević & Irena Dragojević
Éliás Tibor
dr. Dósa Nikolett & Dr. Farády Zoltán
Farkas Gáborné & Farkas Gábor
Fittler Diána
Anton Gajdo & Olivia Gajdo
Gecző Éva Krisztina
Gecző László Zsoltné & Gecző László Zsolt
Gecse Andrea
Gergely Zsófia & dr. Reindl László
Demcsák-Görbics Orsolya Judit
& Demcsák L. Miklós
Haim Józsefné & Haim József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & dr. Nika Erzsébet
Hofbauer Rita & Gavalovics Gábor
Illyés Ilona
Jancsik Melinda
Jozó Zsolt & Molnár Judit
Dr. Kardos Lajos &
dr. Kardosné Hosszú Erzsébet
Kása István & Kása Istvánné
Kemenczei Vince & Tamási Krisztina
Kibédi Ádám & Ótos Emőke
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Kovács Gábor & Csepi Ildikó

Kovács Gyuláné & Kovács Gyula
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Léránt Károly & Lérántné Tóth Edina
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Lukács László György
Dr. Lukács Zoltán &
dr. Lukácsné Kiss Erzsébet
Major István & Majorné Kovács Beatrix
Mayer Péter
Mészáros Istvánné
Branko Mihailović & Marija Mihailović
Miklós Istvánné & Tasi Sándor
Mohácsi Viktória
Molnárné Kalcsu Klára
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella & Márkus József
Nagy Zoltán & Nagyné Czúnás Ágnes
Marija Nakić & Dušan Nakić
Oltvölgyné Zsidai Renáta
Orosz Ilona & dr. Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Papp Imre & Péterbence Anikó
Papp Tibor & Papp Tiborné
Dr. Pavkovics Mária
Radics Tamás & Poreisz Éva
Radóczki Tibor & dr. Gurka Ilona
Ráth Gábor
Rezván Pál & Rezvánné Kerek Judit
Rusák József & Rusák Rozália
Rusák Patrícia
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Szabó Ildikó
Szabó Péter
Tanács Erika
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán
Téglás Gizella
Térmegi Lászlóné & Térmegi László
Tóth Tímea
Túri Lajos & Dobó Zsuzsanna
Vareha Mikulas
Varga Zsuzsa
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor
Vitkó László
Jozefa Zore

2. SZINT

Dominkó Gabriella
Dragana Janović
& Miloš Janović
Milanka Milovanović
& Milislav Milovanović
Révész Tünde
& Kovács László
Siklósné dr. Révész Edit
& Siklós Zoltán
Szépné Keszi Éva
& Szép Mihály
Varga Géza
& Vargáné dr. Juronics Ilona

3. SZINT

Berkics Miklós
Bruckner András
& dr. Samu Terézia
Budai Tamás
& Budai-Schwarz Éva
Marija Buruš & Boško Buruš
Fekete Zsolt
& Ruskó Noémi
Halmi István
& Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Dr. Kósa L. Adolf
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
Stevan Lomjanski
& Veronika Lomjanski
Dr. Németh Endre
& Lukácsi Ágnes
Senk Hajnalka
Dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin
& dr. Seres Endre
Szabó József & Szabó Józsefné
Tóth István & Zsiga Márta
Tóth Sándor & Vanya Edina
Utasi István & Utasi Anita
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert





AZ ELSŐ VONALBAN

Alig telt el néhány hónap a borsodi árvíz óta, újabb katasztrófa híre rázta meg a világot: az ajkai vörösiszap-tározó gátja átszakadt, az emberéletet is követelő ipari balesetben több száz ház vált lakhatatlanná, a kiskerteket és szántókat talán évekig nem lehet művelni. Emberek és állatok szorulnak kezelésre súlyos égési sérüléseik miatt – a többség ennyit tudott meg messziről. Ám volt, aki nem csupán a televíziót nézte.

A TÉNYEK

Az FLP Magyarország adománya és sok száz forgalmazó felajánlása 15 kisteherautót töltött meg, melyek mind célba értek.

Az adományok közt Sirona ásványvíz, mosó- és tisztítószer, First, szárazélelmiszerek, ecet és citromlé, konzervek, csecsemőpelenka, higiéniai termékek, háztartási papíráruk, védőfelszerelés szerepelt.

Dr. Milesz Sándor ország igazgató, vegyészdoktor a Máltai Lovagrend budapesti lovagparancsnokaként a helyszínen szaktanácsaival segítette a kárenyhítést.

Lapzártnékkor a közvetlen életveszély elmúlt, Ivanyik Zsolt és csapata visszatért Kazincbarcikára.

Zajlik a nyomozás a felelősség megállapítása érdekében...

Ivanyik Zsolt supervisor a hírekből értesült arról, hogy nagy a baj Ajka környékén: átszakadt egy vörösiszap-tározó gátja. Azonnal tudta, hogy mennie kell. A tavasi árvíz idején már bizonyító társait hívta segítségül; **Varga Gábor** és **Csöpű István** számára sem volt kérdés, hogy vegyészként, illetve önkéntes létesítmény-tűzoltóként ott a helyük Devecserben. Eközben **dr. Milesz Sándor** ország igazgató már útnak is indította az első segélyszállományokat a térségbe; az idei év embert próbáló katasztrófái idején a Forever Magyarország első embere az elsők közt cselekedett.



Hogyan sikerült a helyszíne érkeznek?

Ivanyik Zsolt: A hírek hallatán azonnal szervezni kezdtem a csapatunkat, István volt az első, akitől megkérdeztem, hogy jön-e velem. Három másodperce volt a válasza, és persze igent mondott. A technikai szervezéssel több helyen falakba ütköztem, így aztán hogy, hogy nem, felhívtam Milesz Sándort, aki azt kérte, segítsünk eljuttatni a segélyszállítmányokat Devecserbe és Kolontárra, mert már három napja nem jutnak tovább Ajkáról.

Gábor, te hogy kerültél a csapatba?

Varga Gábor: A cégen belül szerveztünk gyűjtést, hívogattam a munkatársaimat, hogy ki jönne velem segíteni. Öt-hat telefon után megadták Zsolt számát, mondván, ő megy Devecserbe. Nagyon megörültem, hisz gyerekkori cimborák vagyunk. Felhívtam hát, azt mondta, egy óra múlva indulnak. Ennyi időm volt összehajolni és elrendezni otthon mindent.

Azt, hogy az árvíz idején mentettetek, megértem, hisz a lakóhelyetek is érintett volt. De honnan ez az elszántság, hogy 350 kilométert utazzatok idegeneknek segíteni?

Csöpű István: Nem volt kérdés. Értünk hozzá, és nem félünk a munkától.

Megérkezésük után mi történt?

Varga Gábor: Jelentkeztünk a Katasztrófavédelemnél. Mondtuk, hogy vegyészek vagyunk, tűzoltók, én kiemelt elsősegélynyújtó is, tehát speciális munkára is alkalmasak

vagyunk. Erre kaptunk három lapátot, amivel elindultunk. Szembejött egy asszony, azt mondta, hogy ha segíteni jöttünk, akkor segítsünk neki, mert nála még ember nem járt. Egy nap volt, mire bejutottunk a konyhán keresztül a házba. Aztán gázpalackokat gyűjtöttünk, nehogy a lág szétmarja, kivittük a házakból, a tűzoltók pedig leengedték. Tisztítottuk az udvarokat, és az elhullott állatokat szedtük össze.

Ivanyik Zsolt: Három részre osztották a hatóságok a területet, de azon belül mindenki mindent csinált. Mondtuk nekik, hogy nyugodtan küldjenek minket a „mélybe”, azaz veszélyes feladatra, mert alkalmasak vagyunk, és megfelelő a felszerelésünk. Reggel héttől este hatig dolgoztunk, közvilágítás és gázszolgáltatás nem volt.

Varga Gábor: Soha nem felejttem annak az asszonynak a tekintetét, aki, mikor vele beszélünk, nem minket nézett, hanem át rajtunk, mögénk. Oda, ahol valaha a háza állt.

Hogy oldottátok meg a szállásokat?

Ivanyik Zsolt: Első nap a devecseri parókián aludtunk, ahol nyolcvan liter hideg víz jutott a tűzoltóknak és nekünk. Ekkor Sándor gondolkodás nélkül felajánlotta, hogy Budapesten biztosít számunkra szállást, valamint reggel vitt, és este hozott minket a cég autója. Ez hatalmas segítséget jelentett, hisz reggel hétre, az eligazításra ott voltunk. Sándor segítségével kaptunk egy UAZ-t, ez nagyon nagy könnyebbség volt. Ha szóltak, hogy valahol láttak egy kutyát, mi mentünk, befogtuk, segítettünk lemosni róla az iszapot, aztán az állatvédők gondoskodtak róla tovább.

Zsolt, hármótok közül te állsz kapcsolatban a Foreverrel, supervisor vagy. Mit jelentett ez számodra ebben a helyzetben?

Ivanyik Zsolt: 2007 óta dolgozom itt, Magyarország legnagyobb MLM-cégében. Folyamatosan tapasztalom, hogy nincs még egy ilyen cég, amely árvíz vagy bármilyen katasztrófa idején azonnal lépne, hogy pénzt, energiát nem kímélve teljesítse emberi kötelességét. Visszagondolok arra, amikor Rex értesült a borsodi árvízről, és azonnal indultak a kamionok. Én ezeket az értékeket vallom, és csak csendben jegyzem meg, hogy nem találkoztunk odalenn másik nagy, emberi kapcsolatokat építő cég egyetlen képviselőjével vagy adományával sem. Sajnos vannak és lesznek katasztrófák, jó tudni, hogy ilyen helyzetben az FLP az egész világon az elsők közt lép, küldi a segélyszállítmányokat.

Varga Gábor: Én nem ismertem eddig a céget, de le a kalappal a mentalitás előtt.

Csöpü István: Nekem sem volt eddig képem az FLP-ről, a mai napig próbálom feldolgozni az eseményeket. Megismertem Sándort és a környezetében sok kiváló embert, olyan lehet az egész csapat, mint a vezetője.

Egy hét megfeszített munka után hogyan tovább?

Ivanyik Zsolt: Pár nap pihenő után újra ott leszünk, mindaddig, míg a szaktudásunkra szükség van.



Zalai megasztár

**EGY NAGY SIKERŰ RENDEZVÉNY:
EURÓPA LEGJOBB HÁLÓZAT-
ÉPÍTŐJÉNEK, BERKICS
MIKLÓSNAK ÉS A HELYI
VEZETŐKNEK KÖSZÖNHETŐEN
KÖZEL 700 EMBER VÁRTA
IZGALOMMAL, HOGY
SZAKMAILAG ÉS HOZZÁÁLLÁS
TEKINTETÉBEN NEMZETKÖZI
SZINTEN ELISMERT
HÁLÓZATÉPÍTŐK ADJÁK ÁT
TUDÁSUKAT, LENDÜLETÜKET.**





Lenkey Péter európai operatív igazgató kezdte a napot. Elsőként ismertette, hogy nemzetközi viszonylatban merre tart a Forever cég. Elmondta, hogy a vállalat egyedülálló jövőképpel rendelkezik, és hogy Magyarország teljesítményét tekintve jelenleg harmadik a világon.

Büszkék lehetünk arra, hogy a Forever Magyarország és a délszláv régió bír a legnagyobb orvosi szaktanácsadó-hálózattal a kereskedelmi cégek közül, és arra még inkább, hogy szakértőink folyamatosan tanítanak azért, hogy minőségi információkkal dolgozhassanak azok is, akik nem egészségügyi végzettségűek. Ezúttal **dr. Seres Endre** és **dr. Seresné dr. Pirhkoffer Katalin** zafír managerek következtek. Azt emelték ki, hogy a mai felgyorsult világunkban főleg a mennyiségi táplálkozás van jelen, majd rámutattak az étrend-kiegészítők fontosságára mindennapjainkban.

A nap első technikai előadása Magyarország egyik legsikeresebb hálózatépítőjéé, **Tóth Sándor** soaring manageré volt: rendet tett a fejünkben a network marketinggel kapcsolatban. Példaértékű munkája másolható mindenki számára.

Majd **Lapicz Tibor** senior manager folytatta felsővonala gondolatmenetét. Elmondta, hogyan tudunk dinamikusán, megfelelő technikával tervezett sikert elérni. Ők ketten megmutatták, hogy a lehetetlen nem létezik!

Ki más kezdhette volna a motivációs előadások sorát, mint a cég nagy álmodója, a célkitűzés mestere, **Varga Róbert** gyémánt-zafír manager, aki elmondta, hogy annak idején „nem volt más lehetősége”, mint hogy sikerre vigye a vállalkozását. Előadása segítette a résztvevőket, hogy átlépjék önmaguk árnyékát, félelmeit, és hogy megértsék: nincs olyan mély gödör, amiből ne lehetne kimászni. A nap fénypontja következett: az az ember, aki ezt a napot megálmodta és megvalósította. Európa egyik legsikeresebb vezetője, aki a világ legnagyobb profitcekkjét tudhatja magáénak: **Berkics Miklós** gyémánt-zafír manager. Elmesélte, hogy a legjobbaknak járó Eagle Summiten milyen élményekkel gazdagodott. Olyan lendülettel adta át ezt az élményt, mintha vele együtt mi is részesei lehettünk volna a kirándulásnak. Előadásának lényege: haladásodat ne blokkolja a saját félelmed! Ha át tudsz lépni a saját korlátaidon, elérhetővé válnak az álmaid!

Érezhető volt, hogy a nap végére mindenki feltöltődve, hatalmas lendülettel indult neki az év utolsó harmadának. Sok sikert kívánunk ehhez mindenkinek!

Lukátsi Piroska és Mrakovits Szilárd
a nap házigazdái

(Külön köszönet Molnár Zoltánnak odaadó munkájáért)



A NEMZETKÖZI ÜZLETPOLITIKA MÓDOSÍTÁSAI

Az alábbiakban az Üzletpolitika legfontosabb, hatályban lévő változásai kerülnek bemutatásra. Az itt közölt összefoglaló elsődlegesen a figyelemfelhívást szolgálja, a szabályok megismeréséhez kérjük szíveskedjék az Üzletpolitika új szövegét áttekinteni. Az új, a változásokat is tartalmazó Üzletpolitika (U11) beszerezhető minden irodánkban.

2 DEFINÍCIÓK

- 2.5 "**Lakóhely Szerinti Ország**" az ország, ahol a Termékforgalmazó ideje legnagyobb részében tartózkodik. A Manageri szinten működő Termékforgalmazó ebben az országban kaphat a többi FLP-országra tekintettel Csoportos és Vezetőségi Bónusz minősítéséről a helyi FLP cégcsoportjába tartozó társaság által kiállított igazoló okiratot. Ha a Termékforgalmazó lakóhelyet változtat, értesíteni köteles a korábbi lakóhelye szerinti országot, hogy felvezethessék az új lakcímet, és az új "Lakóhely Szerinti Ország"-ot.
- 2.6 "**Operatív Vállalat**" az adminisztratív társaság, amely alatt egy vagy több országban egyetlen adatbázist használnak az eladási szintelőléptetések, bónusz kifizetések és ösztönző minősítések összeszámítására.

3 SZAVATOSSÁG

- 3.4. kiegészítése:
Amennyiben a visszahozott terméket a jogviszonyát megszüntetni kívánó termékforgalmazó Új Termékforgalmazói Áron vásárolta, úgy az NDP profit levonásra kerül a közvetlen szponzorától; és amennyiben a termékforgalmazói jogviszonyát megszüntetni kívánó Termékforgalmazó által visszahozott termék pontértéke több mint 1 Karton Pont, a visszavásárolt termékek után kifizetett valamennyi bónusz, NDP profit és Karton Pont visszavonásra kerül a Termékforgalmazó felsővonalától.

4 BÓNUSZ

- 4.8 Az Új Termékforgalmazók az Assistant Supervisor szint eléréséig nem jogosultak az FLP Marketing Tervbe foglalt bónuszokra. Az az Új Termékforgalmazó, aki két egymást követő hónapban vagy ennél rövidebb idő alatt legalább két Karton Pontnak megfelelő értékű FLP terméket vásárol az FLP-től, Assistant Supervisor szintre lép.
- a. 2010. november 1-jétől az a Termékforgalmazó, akit 6 teljes hónapon keresztül szponzoráltak és nem érte el az Assistant Supervisor szintet, új Szponzort választhat.
- b. Az új szponzort választó Termékforgalmazó elveszíti minden korábban kiépített alsóvonalát és összegyűjtött Karton Pontjait, valamint újként szponzoráltak minősül minden ösztönző program szempontjából.

6 EAGLE MANAGER

- 6.1 a. Az Eagle Manageri program arra ösztönzi a manageri szinten működő Termékforgalmazókat, hogy elérjék és fenntartsák azt az értékesítési mennyiséget, amely a marketing tervben szereplő manageri pozíciók eléréséhez szükséges bevételt eredményez. Az Eagle Manageri státusz minden évben megszerzhető és megújítható, amennyiben az Elismert Manageri minősítés megszerzése utáni naptári év során teljesülnek az alábbi feltételek:
1. a pályázó aktívnak minősül és minden hónapban Vezetőségi Bónuszra jogosult,
 2. összegyűjtött Karton Pontjainak száma legalább 720, beleértve az új, személyesen szponzorált alsóvonalaktól származó legalább 100 Karton Pontot,
 3. személyesen szponzorál és kialakított legalább két új Supervisor vonalat,
 4. segíti a helyi és regionális találkozókát.

b. A fenti követelmények mellett, Senior Manageri és annál magasabb pozícióban lévő manageri szinten működő Termékforgalmazóknak a következő minta alapján ki kell építeniük és fenn kell tartaniuk egy Eagle Manageri alsóvonalat is, annak érdekében, hogy Eagle Managernek minősüljenek. Minden alsóvonalukban található Eagle Managernek külön szponzor vonalon kell lennie, és azok bármilyen mélységben figyelembe vehetőek. Ez a követelmény a naptári év elején elért manageri pozíció szintjétől függ.

1. Senior Manager esetében 1 alsóvonalas Eagle Managerből
2. Soaring Manager esetében 3 alsóvonalas Eagle Managerből
3. Zafir Manager esetében 6 alsóvonalas Eagle Managerből
4. Gyémánt-Zafir Manager esetében 10 alsóvonalas Eagle Managerből
5. Gyémánt Manager esetében 15 alsóvonalas Eagle Managerből
6. Dupla-Gyémánt Manager esetében 25 alsóvonalas Eagle Managerből
7. Tripla-Gyémánt Manager esetében 35 alsóvonalas Eagle Managerből
8. Gyémánt Centúrió Manager esetében 45 alsóvonalas Eagle Managerből álló vonal kialakítása és fenntartása szükséges.

c. Amint az alábbiak alapján látható, az új nem manageri Karton Pontokra vonatkozó valamint az alsóvonalas Eagle Managerekre vonatkozó követelmények kivételével minden feltételnek egyetlen Operatív Vállalat keretein belül kell teljesülnie.

d. A Manager kombinálhatja a különböző országokból származó új nem manageri Karton Pontjait, a 100 új Karton Pontra vonatkozó követelményhez történő összesámítás érdekében.

e. A Manager összesámíthatja különböző országokból alsóvonalas Eagle Managereit az Eagle Manageri pozíció megszerzése céljából.

6.2 Eagle Managerek ilyenként kerülnek elismerésre, valamint jogot szereznek a saját helyi Regionális Rally-re történő III. szintű Regionális Rally utazásra, ami magában foglal két személyre szóló repülőjegyet, 3 éjszaka szállást és két Rally belépőt (étkezés nélkül).

7.2.7 A Manager szinten működő Termékforgalmazó minden országból összesámíthatja első generációs Szponzorált Elismert Managereit a Senior Managertől a Gyémánt Centúrió Managerig terjedő szint elérése érdekében. Minden első generációs Manageri szinten működő Termékforgalmazót csak egyszer lehet számítani.

12.2 Az újraszponzorált Termékforgalmazó Új Termékforgalmazóként kezdi a hálózatépítést az új Szponzora alatt elhelyezkedve, NDP-n vásárolva a marketing rendszerben, és valamennyi országban korábban kiépített alsóvonalát elveszíti. Az újraszponzorált Termékforgalmazókat nem lehet figyelembe venni a Profit Ösztönző Program szerinti követelmények teljesítése szempontjából, figyelembe kell venni azonban az Eagle Manageri és Regionális Rally Ösztönző programok esetében.

14.3.1.1 Két év elteltével, a Termékforgalmazó új jelentkezést adhat le, amelyet a Központi Irodának kell jóváhagynia. Újrjelentkezés esetén a Termékforgalmazó az FLP rendszerébe az Új Termékforgalmazói szintre kerülhet be, korábbi termékforgalmazói jogviszonyából származó alsóvonalait nem állíthatja vissza.

14.5 Termékforgalmazó által kezdeményezett megszűnés:

14.5.1 A Termékforgalmazó jogosult termékforgalmazói jogviszonyának megszüntetését írásban kezdeményezni. Amennyiben a termékforgalmazói státuszon a Termékforgalmazó házas-, vagy élettársával szerepel, abban az esetben a megszüntetési kérelmet mindkettőjüknek alá kell írnia. A termékforgalmazói jogviszony azzal a nappal szűnik meg, amikor a Központi Iroda a termékforgalmazói jogviszony megszüntetéséhez hozzájárul. A termékforgalmazói jogviszony megszüntetésével a Termékforgalmazó az értékesítési rendszerben elfoglalt helyét és alsóvonalait (a külföldön kiépítettek is beleértve) elveszíti. A termékforgalmazói jogviszony megszüntetésétől számított két év elteltével, az Executive Committee jóváhagyása esetén, a Termékforgalmazó jogosult az FLP értékesítési hálózatába újra jelentkezni. Újrjelentkezés esetén a Termékforgalmazó az FLP rendszerébe az Új Termékforgalmazói szintre kerülhet be, korábbi termékforgalmazói jogviszonyából származó alsóvonalait nem állíthatja vissza.

16.2.1 Egy Operatív Vállalatban szerzett Karton Pontok nem számíthatók össze másik Operatív Vállalatban szerettekkel vásárlási szintelőrelépés, Eagle Manageri szint elérése vagy bónusz illetve ösztönző kifizetés megszerzése érdekében.

KÖZPONTI KÖZLEMÉNYEK



MAGYARORSZÁGI KÉPVISELETEK KÖZLEMÉNYEI

Társaságunk www.foreverliving.com címen elérhető honlapján forgalmazóink a „FORGALMAZÓI BEJELENTKEZÉS”-re kattintva (a belépéshez szükséges jelszót és felhasználónevet havi bónuszszámlolásuk utolsó lapján találják) többek között az alábbi hasznos információkat érhetik el:

- napi ponteredményeik
 - internetes áruházunk
 - havi bónuszszámlolásuk
- A honlapon egyéb marketinganyagokat, információkat is találunk, többek között:
- havonta megjelenő folyóiratunkat
 - FBA-információkat
 - eseménynaptárt
 - ösztönzőprogramjaink leírását
 - letölthető formanyomtatványokat
 - oktatási anyagokat, katalógusokat
 - Nemzetközi Üzletpolitikánkat
- Internetes YouTube csatornánkat a <http://www.youtube.com/user/AloePod> címen érhetik el.

TOVÁBBÉRTÉKESÍTÉS, REKLÁMOZÁS

Termékeink és marketinganyagaink továbbértékesítése mind elektronikus, mind pedig hagyományos kereskedelmi csatornákon szabálytalan! Kérjük, tanulmányozza Nemzetközi Üzletpolitikánk erre vonatkozó 14.2.5 és 14.9.1 pontját. Ugyanitt tájékozódhat a tevékenységével kapcsolatos reklámozási (14.14) és saját honlap készítésére vonatkozó (14.9.2) szabályokról is.

FORGALMI ADATOK lekérdezésére a következő lehetőségeket biztosítjuk Önöknek:

- interneten – a www.foreverliving.com honlap forgalmazói részében
- a Forever Telefon szoftver segítségével
- ügyfélszolgálatunktól, akiket magyarországi partnereink a +36-1-269-5370 és +36-1-269-5371-es számon, régióink többi országából pedig a +36-1-332-5541-es számon hívhatnak.

FORGALMAZÓI SZERZŐDÉSEK (forgalmazói jelentkezés, átruházott forgalmazói jelentkezés és azok módosítása, kiegészítése, visszavonása) javítása nem megengedett. Kérjük, ha a kitöltéskor hibát vétenek, ne javítsák semmilyen módon, hanem töltsenek ki egy új nyomtatványt. A szerződést a szerződő félnek (a forgalmazónak) saját kezűleg kell aláírnia. Javított vagy más által aláírt szerződést nem fogadhatunk el.

ESEMÉNYNAPTÁR

Budapest, Success Day 2010.11.20., Success Day 2010.12.18.

TERMÉKRENDELÉS

Termékeinket képviselőteinken személyesen megvásárolhatják, de meg is rendelhetik azokat:

- Telefonon a +36-70-436-4290-es és +36-70-436-4291-es mobil vagy a +36-1-287-5538-as és +36-1-287-5539-es vezetékes telefonszámon hétköznap 8–20 óráig, valamint a hétköznap 12–16 óráig díjmentesen hívható +36-80-204-983-as zöld számon.
- Internetes áruházunkban, amely elérhető a www.foreverliving.com honlapról vagy közvetlenül a www.flpshop.hu címen is.

A telefonon vagy interneten megrendelt termékeket futárszolgálattal 2 napon belül – időpont-egyeztetéssel – házhoz szállítjuk. Az 1 cc vagy afeletti értékű vásárlás szállítási költségét társaságunk átvállalja Öntől.

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

Tisztelt Forgalmazóink! Értesítünk benneteket, hogy 2010. november 1-jétől megszűnik az SMS-en keresztül történő pontlekérdezés. Megértésüket köszönjük!

ORVOS SZAKÉRTŐINK:

Dr. Kassai Gabriella 70/414-2335; Dr. Kozma Brigitta 70/424-6699; Dr. Mezősi László 70/779-1943; Dr. Németh Endre 70/389-1746; Siklósné dr. Révész Edit 70/703-0888

FÜGGETLEN ORVOS SZAKÉRTŐ:

Dr. Bakanek György 70/414-2913

KÉPVISELETEINK – Forever Living Products

• Oktatási Központ:
1067 Budapest, Szondi utca 34.
tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285

Projektgazda: dr. Gothárd Csaba

Nyitva tartás: H–P: 10:00–21:00

• Budapesti Központi Igazgatóság:

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.

E-mail: flpbudapest@flpsecu.hu

Tel.: +36-1-291-8995, +36-70-436-4288

Raktár nyitva tartása:

H: 9–20, K–Cs: 8–20, P: 8–19 óráig

Ország igazgató: dr. Milecz Sándor

Az ország igazgató általános helyettese:

Vida Mónika

Tel.: +36-1-291-8995/159-es mellék

mobil: +36-70-436-4278

Gazdasági igazgató: Kádas Rudolf

Tel.: +36-1-291-8995/103-as mellék

Pénzügyi igazgató: Rókasné Véber Gabriella

Tel.: +36-1-291-8995/171-es mellék

Controlling igazgató: Suplicz Zsolt

Tel.: +36-1-291-8995/181-es mellék

Nemzetközi, elszámolási és számítástechnikai

igazgató: Ladák Erzsébet

Tel.: +36-1-291-8995/160-as mellék

Kereskedelmi igazgató: Huszti Bernadett

Tel.: +36-1-291-8995/194 mellék

Központi Igazgatóság (Titrkarság):

Gerő Zsuzsa +36-1-291-8995/158-as mellék,

mobil: +36-70-436-4272

Kismárton Valéria 107-es mellék,

mobil: +36-70-436-4273

Petróczy Zsuzsanna 106-os mellék,

mobil: +36-70-436-4276

• Debreceni Területi Igazgatóság:

4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.

tel.: +36-52-349-657, +36-70-436-4295

Nyitva tartás: H–P: 10–18 óráig, számlázás 10–17.30-ig

Területi igazgató: Pósa Kálmán

• Szegedi Területi Igazgatóság:

6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.

tel.: +36-62-425-505, +36-70-436-4294

Nyitva tartás: H–P: 10–18 óráig, számlázás

10–17.30-ig

Területi igazgató: Radóczki Tibor

• Székesfehérvári Területi Igazgatóság:

8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3.

tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286

Nyitva tartás: H–P: 10–18 óráig, számlázás

10–17.30-ig

Területi igazgató: Kiss Tibor

Forever Resorts

• Hotel Kastély Szirák 3044 Szirák, Petőfi u. 26.

tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285

Honlap: www.kastelyszirak.info

• Sasfészek étterem

tel.: +36-1-291-5474

Honlap: www.sasfeszetterem.info

A Forever Resorts magyarországi

intézményeinek igazgatója:

Király Katalin

ÜNNEPI NYITVA TARTÁSUNK:

DECEMBER 4. SZOMBAT ÉS DECEMBER 11. SZOMBAT:

BUDAPEST OKTATÁSI KÖZPONT (1067 BUDAPEST, SZONDI U. 34.) 10.00-14.00

BUDAPEST KÖZPONTI RAKTÁRÁRUHÁZ (1183 BUDAPEST, NEFELEJCS U. 9-11) 08.00-14.00

DEBRECEN, SZEGED, SZÉKESFEHÉRVÁR: 10.00-14.00

DECEMBER 24-ÉN ÉS DECEMBER 31-ÉN ZÁRVA VAGYUNK.

Bővebb információ a www.foreverliving.com honlapunk disztribútori oldalán.

DÉLKELET-EURÓPAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI



SZERBIA

Belgrádi iroda: 11010 Beograd, Kumodraška 162.

tel.: +381 11 397 0127

Nyitva tartás hétfőn, kedden és csütörtökön 12.00–19.30, szerdán és pénteken 9.00–16.30 óra között

Minden hónap utolsó szombatján és a Siker Nap alatt 9.00–13.00 óra között

Nisi iroda: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1.

tel.: +381 18 514 130, +381 18 514 131

Nyitva tartás hétfőn és csütörtökön 11.00–19.00, a többi munkanapon 9.00–17.00 óra között, minden hónap utolsó szombatján és a Siker Nap alatt 9.00–13.00 óra között

Horgosi iroda: 24410 Horgoš, Bartók Béla 80. tel.: +381 24 792 195 Nyitva tartás munkanapokon 8.00–16.00 óra között

Minden hónap utolsó szombatján és a Siker Nap alatt 9.00–13.00 óra között

Területi igazgató: Branislav Rajić

Orvos szakértők: Dr. Biserka Lazarević és dr. Predrag Lazarević: +381 23 543 318



MONTENEGRÓ

Podgoricai iroda: 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20.

tel. +382 20 245 412, tel./fax: +382 20 245 402

Nyitva tartás hétfőn: 12.00–20.00, a többi munkanapon: 9.00–17.00. Minden hónapban az utolsó szombat munkanap. Nyitva tartás: 9.00–14.00

Területi igazgató: Aleksandar Dakić

Orvos szakértő: Dr. Laban Nevenka: +382 69 327 127



SZLOVÉNIA

Lubljanai iroda: 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: 9220 Lendava, Kolodvorska 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

Lendvai iroda: nyitva tartása munkanapokon: 9.00–17.00 óra között

Területi igazgató: Andrej Kepe

Orvos szakértő: Dr. Miran Arbeiter: +386 142 0788



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

Orvos szakértő: Dr. Ljuba Rauški Naglič

mobil: +385 91 51 76 510



ALBÁNIA

Tiranai iroda: Tiranë, Reshit Çollaku 36.

Tel./Fax: +355 42230 535

Területi igazgató: Borbáth Attila

Irodavezető: Xhelo Kiçaj, tel./fax: +355 694066 811



BOSZNIA-HERCEGOVINA

Bijeljina iroda: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3.

tel.: +387 55 211 784, +387 55 212 605

fax: +387 55 221 780

Nyitva tartás munkanapokon 9.00–17.00 óráig

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

Irodavezető: Enra Hadžović



KOSZOVÓ

Pristinai iroda: Pristinë Rr. Uçk br. 94.

tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911



Kedves Új Sas!

Szeretettel köszöntelek az egészség, szépség, anyagi függetlenség, biztonság és a tervezhető, élhető jelenünk fellegvárában! Isten hozott benneteket a Forever világában! A 32 éve tartó sikerfolyamat a Forever nagy hármásának, a sikermixnek köszönhető. Lássuk, miből áll ez! Első és vitathatatlan összetevő a legmagasabb minőségű, konkurencia nélküli termékbázis. Ehhez járul egy közel 150 országban egyformán működő, zseniális, egyszerű, könnyen tanulható, igazságos marketingterv a 32 éve azonos alapokon működő nemzetközi üzletpolitikánkkal. A harmadik tényező a megfelelő tudás.

A Forever oktatási-képzési rendszere világhírű. Tudtad, hogy a Forever vezetőit, hálózatépítő menedzsereit minden országban a legjobb MLM-oktatók között tartják számon? Véletlen-e, hogy a külföldi vezető hálózatépítők rendszeresen látogatják a régióinkban szervezett több ezer fős Siker Napokat és a pár száz fős csoportképzéseket?

A 10-20 éve piacon lévők mellett egyre több új, független, oktatásra szakosodott vállalkozás és magánszemély kínálja szolgáltatásait MLM és egyéb üzletvitel, pénz, befektetés, motiváció, személyiségfejlesztés témájában. Néhányan teljesen profik, akik már bizonyítottak. Legtöbbjük azonban csak profinak látszó – és rengeteg a „sikerárus” próbálkozó. Amiben viszont teljesen egyformák: egyik sincs ingyen, egyik sem Forever-hálózatépítő, egyik sem lojális egyetlen MLM-cég iránt sem. Ez azt jelenti, hogy a tanfolyam díján kívül valójában semmilyen érdekük nem fűződik a te személyes előrehaladásodhoz. Amikor vége a képzésüknek, magad maradtál. Vajon kellene-e az ilyen, 20–200 eurós, külsős motivációs és személyiségfejlesztő képzések? A legnevesebb előadóké, a drágábbak, igen – ha már a Foreverben megkerested az árát.

A Forever-tények, -eszközök és -lehetőségek bemutatásának és továbbadásának alapjait, a nagy Forever-üzlet építését a Foreverben, foreveres vezetőktől kell megtanulni – ingyen!

Tény, hogy a Forever az egyetlen MLM-vállalkozás a világon, ahol az oktatási anyagokat is önköltségi áron lehet beszerezni. 1 nélkülözhetetlen CD 1 euró. Nyilvános termék-, marketing- és lehetőségbemutatók ingyen. Hazai és régióinkbeli Siker Napok: 0–10 euróért.

Már Magyarországon is elérhető a legjobb üzleti oktatás hat helyszínen, a Forever Business Akadémia (FBA) dr. Gothárd Csabának, „A Sikerfejlesztő” című könyv nagyszerű szerzőjének vezetésével. Egész napos, személyre és élethelyzetekre irányuló, a Forever-hálózatépítők valódi, foreveres munkáját segítő, helyzetgyakorlatos képzések mindössze 9 euróért.

Nyilvános bemutatók, havi egy Siker Nap, egy csoportképzés és FBA-képzés, havi egy elolvasott könyv, CD-k hallgatása és konzultáció a vezetőiiddel. Ám vigyázz, ezt a mennyiséget ne lépd túl, mert nem lesz időd a rendszeres, napi Forever-alapmunka elvégzésére. Te csak a Foreverben megszerzett tudás napi, gyakorlati alkalmazásával tudsz pénzt keresni – ne legyél „nagyon okos nullapontos”! A Foreverben megvan az egészséges egyensúly. Itt vigyáznak rád, vezetőidnek erkölcsi és anyagi érdeke fűződik sikeredhez – egyedül ők azok, akik nem a belépőjegy árért dolgoznak.

Radóczki Tibor
SOARING MANAGER
TERÜLETI IGAZGATÓ



SUBHIJA ÉS SAFET MUSTAFIĆ

Határtalan szeretet

**TÍZ ÉVE AZ FLP-BEN,
TÍZ ÉVE ÚTTÖRŐ
MUNKÁT VÉGEZVE.
A MUSTAFIĆ
HÁZASPÁR MUTATJA
AZ UTAT, ELÉG, HA
EGY ORSZÁG UTÁNUK
MEGY. MINT ÜZENIK
NEKÜNK, A DOLOG
FOLYAMATBAN...**



Milyen piacnak számít jelenleg Bosznia-Hercegovina az FLP-termékek számára?

Safet: Úgy mondanám: a lehetőségek országa. Ami egyszerre jelent behoznivalót, de jó esélyeket is. Jelenleg bármit megvalósíthatunk, olyanná formálhatjuk az üzletet, amilyennek elképzeljük. Tény, hogy a piac még nem alakult ki nálunk olyan mértékben, mint szeretnénk. Több oka van ennek. Egyrészt nagyban visszavetett minden fejlődést az egykori háború, másrészt újabb komoly legyőzendő akadályt hozott a mostani, pénzügyileg nehéz időszak és gazdasági visszaesés. Ettől még persze nem mondunk le a céljainkról, hanem folytatjuk a munkát.



Mi adja a kitartást ehhez?

Safet: Tudjuk, hogy sikeresek leszünk, és biztosak vagyunk benne, hogy képesek vagyunk arra, hogy Bosznia-Hercegovinában jól felismerhető márkává alakítsuk a Forever Living Productsot.



Mennyire ismert jelenleg a termékkála és a marketingrendszer az országokban?

Safet: Sok embernek már volt alkalma kipróbálni, megismerni a termékeket, és ennek nyomán tudjuk, hogy a minőséggel elégedettek az emberek. A következőkben minden aktív munkatársunk elsődleges feladata az, hogy igazán erős és ütőképes FLP-s csapatokat alakítsunk.

Kikre számíthatsz ebben a munkában?

Safet: A tagok pontos számát nem tudom, de már több mint húsz aktív menedzserünk van, és meggyőződésem, hogy ők olyan emberek, akikkel jól ki tudjuk majd építeni ezt az üzletet. Én személy szerint mindent bele fogok adni, ami tőlem telik. Ez ugyanis az élet-célom: hogy az FLP egy napon Bosznia-Hercegovinában is egy nagyon fontos szerepet betöltő céggé váljon.

Melyek az eddigi eredmények, és mik a legnagyobb kihívások jelenleg?

Safet: A termékismertség jó, a fő

fogyasztóink a középkorú és idősebb korosztályokból kerülnek ki. Ugyanebből adódik viszont az is, hogy ők némileg még mindig idegenkednek e rendhagyó értékesítési formától. Még nem értik igazán, mit kínálunk nekik, ezért arra koncentrálnak, hogy az MLM rendszert megismertessük velük, és megláttassuk a benne rejlő, óriási lehetőségeket.

Ez a „tisztá lap helyzet” lehet jó azon okból is, hogy így talán előítéletekkel sem fertőződött a célcsoport.

Safet: Ez pontosan így van. Az aloe-nak és az FLP-termékeknek általában is biztos helye van a bosznia-hercegovinai piacon, ezt támasztja alá a tízéves tapasztalatom, de a visszajelzések is. Egyszerűen nincsenek elégedetlen fogyasztók! És elzárkózók sem, az emberek nyíltak, befogadók, csak mint leendő munkatársak, szorúlnak meggyőzésre. Általában azt válaszolják, hogy „már van munkám”, „nyugdíjas vagyok”, „diák vagyok”, „már eleget dolgoztam”... Hát igen, ez egy újszerű szemlélet, amire meg kell érni.

Subhija, elmesélnéd, hogyan kezdődött a ti személyes FLP-történetetek?

Subhija: Ahogy csaknem mindenki, mi is fogyasztóként kezdtük. Sőt addig nem is merészkedtünk volna messzebbre, amíg közvetlenül és családtagjainkon keresztül meg nem tapasztaljuk, mit tudnak a termékek. Persze gyorsan láttuk az előnyöket, és onnantól azonnal javasoltuk másoknak is, hogy vágjanak bele. Vagyis elkezdtük építeni az üzletet.

Hasonlóan gondolkodtatok erről, vagy meg kellett győzni egymást?

Subhija: Első perctől egyetértettünk, és támogattuk egymást. Együtt mentünk mindenhova, ahova csak kellett.

Safet, milyen életet éltetek akkoriban?

Safet: Volt egy kis magánüzletünk, átlagos életünk és átlagos keresetünk. Én épp nagyobb projekteken dolgoztam német cégekkel, nagyon sokat utaztam, az életem fő terepe a gépkocsi volt. Így soha nem volt elég időm a családra, a feleségemre és gyakran voltam távol otthonról



hosszabb időn át. Az egyik tehát, amire nagy szükségünk volt, az a szabadidő, a másik pedig természetesen a bevétel. Hiszen amink csak volt, azt elvesztettük a háborúban. Mi nem a nulláról kezdtük, hanem sokkal lejjebbről...

Mi volt a stratégiátok?

Safet: Először is megismerkedtünk az üzletpolitikával. Ezt leginkább én tanulmányoztam, és amikor már jól elsajátítottam, akkor is úgy döntöttem, hogy egyelőre megtartom az akkori munkámat mindaddig, amíg az FLP-ből származó jövedelem tartósan meg nem haladja a régi munkámból származót.

Sikerült?

Safet: Természetesen, és jelentősen túl is szárnyaltuk. De ami igazán fontos, az az, hogy ma sokkal több időt töltök együtt a családommal, mint valaha, és bár szentimentálisan hangzik, de merem állítani, hogy jobban szeretjük egymást, hiszen együtt dolgozunk, azonos irányban haladunk csakúgy, mint a régi és újabb barátokkal. Mára elértük a senior manageri szintet, és egyáltalán nem akarunk megállni, sőt úgy érezzük, hogy az elején vagyunk.

Sokat emlegeted a családot. Mit kell tudni rólok?

Safet: Három lánygyermekünk van, akikre nagyon büszkék vagyunk. Kettő közülük a saját FLP-üzletüket építik, és rendszeresen fogyasztják az aloetermékeket. Vagyis ők is hozzájárulnak az itteni sikereinkhez. A harmadik lányunk még középiskolás.

Hogyan osztjátok meg a munkát?

Safet: Én ma már 100 százalékban ezzel foglalkozom, és a feleségem támogat engem. Együtt megtervezük a lépéseket, és a dolgok többségét együtt is valósítjuk meg. Könnyebb lenne persze, ha neki is lenne jogosítványa, de hát tart a vezetéstől. Ettől függetlenül a bemutatókon mindig együtt veszünk részt. Az összes munkatársunk számára 24 órán elérhető vagyunk, korlátlan mértékben a rendelkezésükre állunk. Próbálunk közülük minél többet felkészíteni az önálló munkára.

Fárasztó lehet úttörőnek lenni...

Safet: Így van, de ha azzal foglalkozik valaki, ez egy kellemes fáradtság.

Subhija, mi jelenti számotokra a kikapcsolódást?

Subhija: Sétálunk a hegyekben, a folyóhoz, kirándulunk, úszunk a tóban vagy a tengerben. Nagyon szeretünk a természetben lenni. És persze utazni: Poreč, Budapest, Bijeljina, ezek a mi napjaink, amikor találkozunk a többiekkel.

Amerika?

Subhija: Ahhoz több eredményt kell elérnünk, másrészt meg kéne szabadulnom a repüléstől való félelmetől...


Mi az, amit megtanultatok a tíz év alatt?

Safet: Elsősorban azt, hogyan lehet megsokszorozni a tudásunkat, amibe az a feladat is beletartozik, hogy megszűnjünk önzőnek lenni. Belátni, hogy az az energia és idő, amit a munkatársaink előrehaladásába fektetünk, valójában a saját befektetésünk. És szerencsére ma már van kitől tanulni Bosznia-Hercegovinában is, és a jövőben még több példakép lesz. Gondoljunk csak bele, amikor mi kezdtük, csak a határon túlról vehettük át az ismereteket. Külföldre jártunk tanfolyamokra, Siker Napokra, különböző rendezvényekre. Pedig akkor volt a legkevesebb pénzünk, de abból a legtöbbet erre fordítottunk. Ma pedig megtérül nekünk.

Mit gondolsz, mint ember is megváltoztál azóta?

Safet: Nem ismerek magamra. Nagyon sok dologban megváltoztatott az üzlet, és csak pozitív értelemben. Nagyon örülök, hogy egy nagy család tagjává váltam, boldog vagyok, hogy nagyon sok jó és sikeres emberrel megismerkedhettem. Ma úgy érzem, hogy minden egyes ember, akinek kódszáma van az FLP-ben világszerte, az hozzánk is tartozik, és helye van a szívünkben. Aki pedig még nincs velünk, annak csak azt mondhatjuk, hogy nyitottak vagyunk, csatlakozzanak hozzánk. Itt határtalan a szeretet, az egészség, és az FLP-ben helye van mindenkinek.





**MIT KERES EGY VIDÉKI
RÁDIÓS MŰSORVEZETŐ
AZ FLP-BEN?
TERMÉSZETESEN PÉNZT. DE
NEM IS EZ A LEGFONTOSABB,
HANEM A MEGNYUGVÁS.
MICSODA? MEGNYUGVÁST
A TÖMÉRDEK KIFOGÁS ÉS
A SOKSZOR ÉRTHETETLEN
VISSZAUTASÍTÁS KÖZÖTT?
IGEN, KEDVES OLVASÓ. A
MÉDIA OLYKOR KAOTIKUS
VILÁGÁHOZ KÉPEST
EZ EGYSZERŰ, SZÉPEN
KISZÁMÍTHATÓ, SŐT
MEGNYUGTATÓ
LEHET.**



Kaposvári kaláka

A történet Dombóváron kezdődött. Ott születtem, és ott kezdtem el rádiózni. A Forever céggel akkor és ott még nem találkoztam, hiszen elkerültem Pécsre egy nagyobb rádióhoz. De a vidéki rádiósok élete sem fenéig tejfel, ahogy bizonyos, hogy a fővárosiaké sem. Ezt egyik példaképem, dr. Kósa L. Adolf is biztosan alá tudná támasztani. Már rádiósként is felnéztem rá, s tehetem ezt most, az FLP csapatában is. Szóval Pécsre vezettek a szálak, és ott talált meg az én drága szponzorom, Tóth László, minden szponzorok legnagyobbika (202 centiméter). Éppen jókor történt mindez, mert az életem egy jelentős elágazáshoz ért, a váltó pedig Kaposvár irányába mutatott. A rádiózás maradt, és ennek köszönhetem, hogy összehozott a jó sors Berkics Miklóssal, aki egy kis szívességet kért tőlem a szponzoromon keresztül. Egy új DVD szinkronizálásáról volt szó, melyhez a háttér és a tapasztalat adva volt. Már csak embereket kellett kerítenem hozzá, mivel egy sokszereplős kisfilmről volt szó. Munkahelyemen remek emberekkel dolgozom együtt, akik első szóra elvállalták a feladatot. Egyik munkatársam, Horváth Péter később, a Forevernél is elsőként szavazott bizalmat nekem: ő volt az első dobozosom! A rádióban is óriási tehetség, akit nekem volt szerencsém bevezetni a média világába, és nagyon jó tanítványnak bizonyult. Most Budapesten bontogatja szárnyait, vagyis túlszárnyalt engem. Remélem, hogy egyszer a Foreverben is ezt teszi. Kettőnkön kívül még hét férfira és egy hölgyre volt szükségem. A hölgyhang drága feleségem, Andrea lett. Megkezdődött a munka. Felvételek, vágás, szerkesztés, szinkronfeladatok... Ahhoz képest, hogy ezen a területen semmilyen tapasztalatunk nem volt, nagyon jól éreztük magunkat, élveztük a munkát, és ennek eredményét remélem, te is tapasztalod, kedves olvasó. Azt mondják, hogy a magyar szinkron kiváló, és ezt mi is így gondoljuk. Úgy érzem, hogy a cég felépítéséhez egyszerű, jól használható eszközt alkottunk. Megtiszteltetés volt az FLP vezetőinek kölcsönözni a hangunkat.

Jó érzés volt a másik feladat is. Egy nagyjából tízperces gyors bemutatót szinkronizáltunk, a képi háttér itt is adott volt. Ez szintén a céget mutatja be és építi fel. Úgy érezzük, hogy egyszerűen alkalmazható nyílt, vagy akár családi bemutatók nyitányaként is. Dr. Milesz Sándor ország igazgatónk engedélyével rövidesen ezt is megvásárolhatjátok az FLP képviseletein.

Eközben példaképem, Berkics Miklós megkérdezte tőlem, hogy mivel tartozik, én pedig a legdrágábbat kértem tőle. Egy picit az idejéből. Egy hatszemközti konzultáció (szponzorommal közösen) sokkal többet jelentett nekem, mint bármilyen kézzelfogható dolog. Az ott elhangzottak sokat segítettek az üzletem stabilizálásában. A világ legjobbjá, a gyémánt-zafír manager pedig még egy lépéssel tovább ment. Meginvitált közös kiindulópontunkra, Pécsre, ahová a csapatomat is vittem magammal. Ő pedig kedves szavakkal biztatott bennünket a továbbhaladásra. Azt gondolom, hogy a motiválása megfizethetetlen.

Palancsa Laci
supervisor



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. Milesz Sándor **Szerkesztők:** 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: dr. Milesz Sándor, Bácsi Róbert László, **Fordítás, lektorálás:** dr. Marsel Nallbani (albán), Babity Gorán Vladimir, 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 30 500 példányban. A cikkek tartalmaért a szerzők vállalják a felelősséget. Minden jog fenntartva!

www.foreverliving.com



MŰSORA AZ INTERNETEN

2010.11.25. – 12.02.

18:00, 06:00	Forever-film, Hármás erő
18:40, 06:40	Sonya Show
19:10, 07:10	Heinbach József, dr. Nika Erzsébet Sok hely van még a csúcson, hódítsunk együtt!
19:30, 07:30	Dr. Taraczkózy István Holisztikus természetgyógyászat
20:10, 08:10	Tóth Sándor A marketingterv ajándéka
20:40, 08:40	Sonya-percek Mézes masszáz, Higiénia
20:50, 08:50	Utasi István Az iratlan szabályok
21:10, 09:10	Supervisorok, Ass. Managerek
21:40, 09:40	Managerek, vez. Managerek, Hódítók
22:25, 10:25	Sonya-percek Higiénia, hajápolás, Bőrápolás, Sonya Skin Care
22:40, 10:40	Szabó József: Az FLP az életem
23:05, 11:05	Budai Tamás Üzletépítői technikák
23:35, 11:35	Váradi Éva Mire vagyunk képesek?
00:00, 12:00	Siklósné dr. Révész Edit Karácsony a Foreverrel a családban
00:25, 12:25	Sonya-percek Fleur de Jouvence, Scrub
00:35, 12:35	Sonya-percek 3. rész Higiénia és hajápolás
02:25, 14:25	Dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin, Dr. Seres Endre: Zafirok lettünk
01:10, 13:10	Veronika Lomjanski Én is voltam supervisor
01:55, 13:55	Safet Mustafić Supervisortól a Managerig
02:25, 14:25	Dragana Janović: Változtass!
02:45, 14:45	Sonya-percek Marine Mask, Epiblanc
02:50, 14:50	Nagy Ádám Üzletet, családot építetek
03:15, 15:15	Vágási Aranka Supervisortól a managerig
03:45, 15:45	Budai Tamás Több mint pénz
04:15, 16:15	Krizsó Ágnes Mi következik ezután?
04:40, 16:40	Sonya-percek 10. rész Játék a színekkel, Sonya Colour Collection, alapozás
04:50, 16:50	Varga Róbert Célok – Belső motiváció
05:20, 17:20	Dr. Gothárd Csaba: A hálózatépítő ösellenségének legyőzése
05:30, 17:30	Webinar

2010.11.25. – 12.23.

2010.12.02 – 09.

18:00, 06:00	Forever-film, Hármás erő
18:40, 06:40	Sonya-percek, Színpaletták
18:45, 06:45	Supervisorok, ass. managerek
18:55, 06:55	Sonya Show
19:25, 07:25	Managerek, vez. managerek, Hódítók
19:40, 07:40	Krizsó Ágnes A kitarás
20:00, 08:00	Sonja Jurovic Te lehetsz a legjobb!
20:25, 08:25	FLP csillagai 1. rész
21:00, 09:00	Sonya-percek 14. rész Sminkpraktikák
21:05, 09:05	Gidófalvi Attila Diamond életstílus
22:55, 10:55	Váradi Éva: Én is Porečen kezdtem
23:20, 11:20	Sonya-percek R3 Factor, Alluring Eyes
23:25, 11:25	FLP csillagai 2. rész
23:55, 11:55	Dr. Seres Endre Ezt azért nem gondoltam volna!
00:15, 12:15	Supervisorok, ass. managerek
00:35, 12:35	Managerek, vez. managerek, hódítók
01:00, 13:00	Fekete Zsolt Megszervezem a munkámat
01:30, 13:30	Biró Tamás Mindennapok harca
01:50, 13:50	Berkics Miklós A harmadik hullám
03:20, 03:20	Halmi István A legjobb csapatban vagy!
03:45, 15:45	Zsiga Márta Égni kell annak, aki gyűjtani akar
04:05, 16:05	Budai Tamás: Lojalitás
04:25, 16:25	Dr. Kósa L. Adolf Az iratlan szabályok
04:55, 16:55	Klaj Ágnes: Szponzori segítség a supervisoroknak
05:15, 17:15	Tóth Sándor Családi bemutatók
05:45, 17:45	Vágási Aranka

2010.12.09 – 18.

18:00, 06:00	Forever-film Hármás erő
18:40, 06:40	Dr. Samu Terézia Merj álmodni!
19:25, 07:25	Halminé Mikola Rita, Halmi István Forever-világ
20:05, 08:05	Siklósné dr. Révész Edit Riport 1.
20:25, 08:25	Webinar
20:55, 08:55	Dr. Seres Endre Orvos is volt supervisor
21:20, 09:20	Siklósné dr. Révész Edit Riport 2
21:35, 09:35	Fekete Zsolt Kapcsolatteremtés
22:05, 10:05	Hajcsik Tünde A Forever karácsonya
22:30, 10:30	Sonya-percek A 3 Grácia beszélget
22:50, 10:50	Lyn de Gara Sonya
23:35, 11:35	Berkics Miklós Háromszor nyolc
00:20, 12:20	Aidan O'Hare Riporter: Dr. Kósa L. Adolf (feliratos)
00:40, 14:40	Senk Hajnalka Egy szakszerűen felépített üzlet
01:10, 13:10	Utasi István NDP
01:40, 13:40	Mohova Slavka, Szabó Dezső Motiváció Csehországból
02:25, 14:25	Máté Kiss Imre Sikeres üzletépítés
02:45, 14:45	Dr. Bagoly Ibolya, Csuka György Itt a tél – Hogyan őrizzük meg egészségünket?
03:15, 15:15	Berkics Miklós Mindennap karácsony
03:30, 15:30	Pere Hilda Sikertörténet
03:55, 15:55	Halmi István Európai Rallyra, Holiday Rallyra készülünk
04:30, 16:30	Lenkey Péter Riporter: Dr. Kósa L. Adolf
04:40, 16:40	Utasi István A változás jó
05:05, 17:05	Vágási Aranka A siker neked is jár!
05:25, 17:25	Tóth Sándor, Vanya Edina Álmodj, tervezz, élvezd!

2010.12.18 – 23.

SUCCESS DAY NON STOP





FLP CSOPORTOS KÉPZÉSEK

KEDVEZMÉNYES AJÁNLAT

A csomag tartalma:

*2 nap, 1 éjszaka szállás
kétzeri főétkezés (ebéd, vacsora), svédasztalos reggeli
SONYA-wellnessrészleg alapszolgáltatásai (szauna, sókabin, ellenáramoltatású medencék, jakuzzi)
tenispálya-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.





**ÚJ GENERÁCIÓS ÉTREND-KIEGÉSZÍTŐ
AZ ÖN EGÉSZSÉGÉÉRT!**
Magyarországon november 20-tól kapható.