

XV. ÉVFOLYAM 05. SZÁM / 2011. MÁJUS

FOREVER



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



FOREVER

Top European Countries

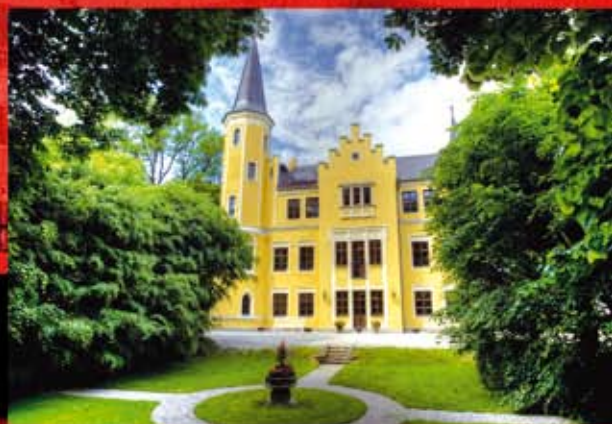
#2 in 2010 Sales

Congratulations and thank you to all the great distributors of

HUNGARY

(ALBANIA, BOSNIA & HERZEGOVINA, CROATIA,
KOSOVO, MONTENEGRO, SERBIA, SLOVENIA)

Oppe Maughan





Testvérek a bajban

Felfoghatatlan – gondoltam, miközben néztem a Japánban pusztító földrengés képeit. Mint ahogy Gregg is említette levelében, az első gondolatom nekem is az volt, vajon mi lehet a csapatunk tagjaival, akik közül jó néhányat már évtizedek óta ismerek? Mi történhetett velük és családjukkal? Mekkora csapást mért az életükre ez a katasztrófa? Örömmel értesíthetlek benneteket, hogy csodával határos módon csapatunkból nem veszítettünk egyetlen lelket sem. Jó néhányan

elveszítették házukat, javaikat – ami bár borzalmas, de talán pótolható, az emberélet viszont sajnos nem. Őszinte együttérzésemet szeretném kifejezni azoknak a családoknak is, akik elveszítették szeretteiket.

A katasztrófát követő napon beszéltem Annie-val és Rjay-val, akik a helyszínen élték át a szörnyűségeket. Mindketten azt mondták, példaértékű volt az, ahogy a japán emberek viselkedtek a katasztrófát követően. Fegyelmeztettek, szerveztettek és higgadtak maradtak. Gyakran hallunk olyan történeteket, hogy hasonló csapások hatására káosz következik be. Olyan viszont ritkán hallunk, hogy ilyen fantasztikus emberi tartás a válasz a borzalmakra.

Szeretnék elmondani nektek néhány történetet, amelyeket a katasztrófa kapcsán az újságokban olvastam:

Karakuwa városban, amelyre lesújtott a szökőár, a menekültek egy iskola épületében húzták meg magukat. Nem volt vízük, nem volt áram, és még mobilkapcsolat sem a külvilággal. Noriko Sasiki (63 éves) azt nyilatkozta: „Meg kell osztanunk mindent, még akkor is, ha nekünk sincs elég. Bár különböző emberek gyűltek itt össze különböző családokból, a bajban mi mégis úgy érezzük, hogy testvérek vagyunk. Ilyen a kultúránk.”

Shizugawa városban, amit szintén teljesen elöntött az ár, Koji Sato ács, aki házak építéséből élt eddig, most koporsókat készít. Szomorúan csak ennyit mondott: „Nem is volt időm gondolkodni a szörnyűségeken, amik történtek velünk, mivel minden időmet leköti a munka. Naphosszat csak koporsókat készítek.”

Egy másik, menhelynek kialakított helyiségben az adományokból megfőzött kevéske ételen osztozott néhány iskolás gyermek. Amikor az ételt eléjük rakták, meghajtották fejüket, és csak ennyit mondtak: „Köszönjük. Mindent köszönünk.”

A remény üzenetét szerettem volna átadni nektek ezekkel a történetekkel. Életünk ösvényén bármilyen hatalmas megpróbáltatások nehezítik is lépteinket, hálásnak kell lennünk azért, amink van, és meg kell találnunk a lehetőséget annak, hogy segíthessünk másokat.

Eszembe ötlött erről egy mondás: „Elégedetlen voltam, mert nem volt cipóm. Egészen addig, amíg meg nem láttam egy férfit, akinek nem volt lába.”

Ne felejtsetek el, hogy a legjobb orvosság az önsajnálatra, ha elmerülünk mások megsegítésében. Gregg arra kért benneteket, hogy adjatok annyit, amennyi erőtökből telik, hogy segíthessünk Japánnak. A szívem legmélyéről jövő szeretettel én is erre kérek benneteket.

Egy hónappal a japán katasztrófát követően, amikor azok a csodálatos emberek már elkezdték újraépíteni az életüket, ne felejtsetek el, hogy még rengeteg ember van a világon, akiknek segítségre van szükségük. Nem kell messze mennünk, közvetlen közelünkben is élnek sokan, akik segítséget szenvednek. Mint ahogy korábban többször említettem, néha a legkézenfekvőbb segítség az, ha megismertetjük velük azt a fantasztikus lehetőséget, amit a FOREVER hozhat el az életükbe.

Lélekben én is ott vagyok japán testvéreinkkel, és imádkozni fogok értük. Hiszem, hogy ez az önzetlen odaadás, amivel egymáshoz és az országukhoz viszonyulnak, elnyeri jutalmát. Biztos vagyok benne, hogy felépítik majd az életüket, és erősebbek lesznek, mint valaha. NINCS HATÁR, amikor az emberek együtt, önzetlenül dolgoznak egy nagyszerű cél érdekében.


REX MAUGHAN
CHAIRMAN OF THE BOARD & CEO





14. SZÜLETÉS NAP

Tinédzserkorba lépett az FLP Magyarország. Sok-sok év fáradhatatlan és kitartó munkájának eredményeképpen létrehoztuk közösen Európa egyik legnagyobb multi level marketing vállalkozását. Visszatekintve láthatjuk az egész történetet az első lépésektől – amikor Szabó József zafir munkatársunk elszántan próbálta megismertetni az országgal és a környező kelet-európai országokkal a Forever termékeit – napjainkig, amikor Berkics Miklós, Gidófalvi Attila és Kati gyémánt managerként Európa meghatározó termékforgalmazóivá váltak, és amikor egész Szerbiában kiemelkedő Stevan és Veronika Lomjanski gyémánt managereink multi level marketing tevékenysége. Az 1997-es, gyermekkori álom lassan kezd valóra válni. Mára az FLP Magyarország a délkelet-európai régióval együtt vezető vállallattá lépett elő, és ezt a pozícióját már több mint öt éve őrzi. Sokan kérdezik tőlem, mi a titka ennek a folytonos sikernek, annak, hogy a gazdasági válság közepette – amelyben kis- és nagyvállalatok mennek csődbe – a Forever még ebből is pozitívan tud kijönni... Mi a titka, hogy nagyvállalatok, nagy vállalkozások is a Foreverben találják meg jövőjüket? Erre nagyon egyszerű választ tudok adni: létezik egy ember, Rex Maughan, cégünk vezérigazgatója, aki 1978-ban létrehozott egy olyan marketingrendszert és egy olyan termékcsaládot, amely az évek során folyamatosan csak fejlődött, és ez a fejlődés világméretű növekedéssel a szó jó értelmében multinacionális nagyvállalattá építette a Forevert, miközben megmaradt emberközpontú, az egyén szükségleteit százszázalékosan figyelembe vevő stratégiájának köszönhetően, világviszonylatban egyedülálló rendszernek. Ebben a struktúrában az egyén szerepe meghatározó, és a Forever mindent ennek rendel alá. Ha nevezhetjük titoknak, akkor ez a titok, ezt Rex egyszerűen így fejezi ki: a Forever ereje a szeretet ereje.

Hazaérkeztünk az Európai és World Rallyről, és nyugodtan mondhatom, hogy mindenki, aki ott volt, kitűnően érezte magát. Jólesett magyarnak, szerbnek, horvátnak, bosnyáknak vagy éppen szlovénnek lenni Bécsben, mert ez a Rally rólunk szólt, a mi eredményeinkről. Magyarország és a délszláv területek ezüstérmesek a forgalmazásban, Berkics Miklóst, Gidófalvi Attilát és Katit Európa tíz legnagyobb forgalmazója közt jegyzik, úgyszintén örülhetünk a gyémánt minősülésüknek, Berkics Miki csekkje szintén ezüstérmes Európában, és a Spirit Awardot is mi érdemeltük ki: mi vagyunk a legjobbak!

Felmerül a kérdés: hogyan tovább, hogyan lehet ezeket az eredményeket is felülmúlni, hogyan lehet még nagyobb célokat kitűzni, hogyan lehet újabb Európa-bajnokságra készülni? Természetesen lehet, és kell is, mert minden nap, minden perc új kihívás az életünkben, a Forever minden nap új lehetőségeket ad a kezünkbe az Aloe Vera géllal, újabb és újabb termékfejlesztéseivel. A FAB és az Argi+ pedig további határtalan kihívásokat állít elénk, s ha mindezt a marketingismereteink széles tárházával kombináljuk, akkor mindenki érzi azt a felelősséget, amit Rex Maughan a kezünkbe helyez.

Kívánom, hogy mindenki élete minden egyes másodpercében éljen ezzel a lehetőséggel, valósítsa meg álmait, és tudja megajándékozni szeretteit, gyermekeit, vagy éppen édesanyját. Boldog születésnapot kívánok!

Hajrá, FLP Magyarország!

DR. MILESZ SÁNDOR
ORSZÁG IGAZGATÓ



BUDAPEST, 2011. 04. 02.

Success Day

ÖRÖMHÍREK, ÜNNEPLÉS ÉS EGY
KÜLÖNLEGES ÖSSZEFOGÁS: AZ FLP
MAGYARORSZÁG KITETT MAGÁÉRT
AZ ÁPRILISI SIKER NAPON IS.

Ezúttal **Vargáné dr. Juronics Ilona és Varga Géza** **soaring** **managerek** kapták meg a házigazdai szerepkört és ezzel a műsorvezetői mikrofont. A nap levezénylése legalább annyi lendületet, energiát és ötletességet kíván tőlük, mintha egy szakmai előadást tartanának. Ők azonban nem beszélnek a nehézségekről, mint mondják, foreveres életük minden pillanata élmény, és bár komolyan veszik, olyan játéknak tartják, amelyben mindenki főszereplő lehet. „Egy döntéssel, egy álommal kezdődött” – fogalmaz Géza, és az álom odáig jutott, hogy ma ők ketten jelenthetik be **dr. Miliesz Sándor ország igazgatót**, vagyis „az időzsonglőrt”, ahogyan Ilona fogalmaz.

Dr. Miliesz Sándor már nem az álmokról, hanem a valóságról beszél, még ha sokaknak álomszerűen hangzik is a 400 ezrestől 10 milliósig terjedő jövedelem. „Havi jövedelemről beszélek” – teszi hozzá az ország igazgató, hogy kétséget se hagyjon afelől, **Rex Maughannak** igaza volt, amikor azt mondta, nincsenek határok. Ehhez persze tudatos fejlődés és a megújulás képessége kell. Hogy ez a megújuló termékkínálatban is tetten érhető, azt máris mutatják a háttérben feltűnő FAB-formaruhás hölgyek: kezükben egy-egy új Forever-termék az idei palettáról.

Ám mindannyian tudjuk, a mégoly jó termékek sem elegendők önmagukban: minden azon múlik, van-e elegendő emberi erőforrás az üzenet átadására.

– Kik azok, akik először vannak Siker Napon? – kérdi az ország igazgató, és az amúgy zsúfolásig megtelt terem harmada felemelkedik a helyéről. Éreztük mi, de sokkal jobb saját szemünkkel meggyőződni róla: jönnek az új követek, bővülnek a csapatok. És nemcsak az üzletiek, de az olyan kis csapatok is, mint a család: eredményességünk másik záloga.

– Hányan vannak közületek, akik tudatosan megtervezték, hány gyermeket szeretnének? – teszi fel az újabb kérdést





dr. Milesz Sándor, és a jelentkezők most még többen vannak. – És kik azok, akik annyi gyermeket nevelnek ma, ahányat terveztek? Rögtön több mint felére csappan a létszám – ez bizony elgondolkodtató. Sándor kiemeli: nincs fejlődés sem az üzletben, sem a magánéletben következő generációk nélkül. Mint mondja, „bennük van a jövőnk”. Majd külön üdvözlö az újakat. „Jó helyen vagytok, jó döntést hoztatok, hiszen itt azzá válhattok, akik mindig is lenni szeretettek volna.” Ehhez pedig minden segítséget felajánl az FLP Magyarország nevében: „Van mögöttetek egy fantasztikus háttér, amely mindenben segít. A legerősebb háttérország a világon” – hangsúlyozza az ország igazgató, és itt most nem a számok számítanak, hanem a cégben, a közösségben, a közös tudásban rejlő potenciál. „Ti vagytok a jövő, használjátok mindazt, amit a sors, **Rex Maughan** és ez a vállalat adott a kezetekbe” – búcsúzik a vezető.

És ha már az új generációkról esett szó, ismét láthatjuk a bizonyítékát az FLP tehetségtámogató szemléletének. Minőségi produkció oldja a hangulatot: a Weiner Leo Zeneiskola és Zeneművészeti Szakközépiskola ütőhangszeres osztálya lép fel meglepően izgalmas számokkal. Izgalomból továbbra sincs hiány, fontos bejelentések sora következik:

Siklósné dr. Révész Edit a Forever Magyarország Orvos Szakmai Bizottságának elnökeként tevékenykedik, **Berkics Miklós** pedig a japán földrengés által sújtott emberek segítésére szólít fel.



A közösség, akárcsak a közelmúlt katasztrófái idején, most is segít: a teremben hosszú sorban várakoznak az adakozók a kis asztalnál. Miklós tolmácsolja **Rex Maughan** vállalatát: a vezérigazgató megduplázza a beérkező összeget, vagyis minden egyes forint mellé hozzátesz egy másikat. Az adományozásban élen jár az ország igazgató és gyémántjaink, bátran beszélhetünk többes számban nemcsak **Gidófalvi Attila és Kati**, nemcsak a **Lomjanski házaspár**, de immár harmadik büszkeségünk, **Berkics Miklós** miatt is. Nem titok: **Kim Madsen** vendégelőadóval együtt a következő Siker Napon négy gyémánt ünnepli majd az FLP Magyarország tizennegyedik születésnapját.

Sok mindennek köszönhető ez a tizennégy év, és az, hogy nem is akármilyen eredményekkel sikerült megélni. A régió sikerének egyik alapköve kétségkívül a termékeké. Ezúttal a probiotikumokról tartja előadását **dr. Tóth-Baranyi Zsuzsanna senior manager**.

Az egészség az egészséges emésztőrendszerrel kezdődik. Az viszont csak nemrég került a köztudatba, hogy betegséghordozó élősködők mellett humánbarát, hasznos baktériumok is léteznek, még hozzá hatalmas mennyiségben élnek a szervezetünkben (tesztömegünkéből másfél kilogrammot tesznek ki). A doktornőtől hallhatunk a probiotikumok, prebiotikumok és szimbiotikumok emésztésre, immunrendszerre gyakorolt kedvező hatásairól. Megtudjuk, hogyan alakul ki az egészséges bélflóra, miként működik, mely tényezők befolyásolják, és milyen okokra gyanakodhatunk, ha egyensúlya felborul.

A Foreverben tevékenykedő orvosok (egyre többen vannak) gyakorlati példákkal bizonyítják, milyen fontos területe ez az egészséges életmódnak.

Sándorné Kádár Edit és Sándor Zsolt managerek előadása így kezdődik: „Rajtad múlik, ahogyan az manageri szint rajtunk múlt. Mindenkinek saját útja van, úgyhogy adj esélyt magadnak, és megtaláld az otthonod. Megérdemled ezt az esélyt, ahogy mi is megérdemeltük” – fogalmaz Edit,



majd Zsolt hozzáteszi, amit egyre többen megértének: „Az FLP nem nézi, honnan jössz, csak azt, hogy hová tartasz.” És hogy kézzelfogható tanácsokat is adjon, Zsolt a csapatvezető és a szponzor viszonyáról, az utóbbi igazi feladatáról beszél. „Ez a te vállalkozásod, ne várj a szponzorra!” – hangzik a fő mondanivaló. „Mi is kaptuk a nemeket, erre készülj fel. De megérte: az FLP-nek köszönhetjük, hogy megláttuk a tengert.” És ha már tenger, a házaspár az üzleti dinamika mostanság megfigyelhető trendjeire utal: „Itt van a harmadik hullám, és mi benne szeretnénk lenni!”

Közben megtudjuk, hogy a nap során folyamatosan áramló pénzzadományok összege elérte az egymillió forintot. Ez az, amiért működőképes ez a vállalat: nem csak magáért dolgozik, képes valóban, érdemben tenni másokért, legyen szó akár munkatársakról, akár egy távoli ország bajba jutott lakóiról.

A zeneművészeti szakközépiskolának ezúttal egy másik együttese, a rézfúvós quintet mutatkozik be, majd **Éliás Tibor soaring manager** lelkesíti a közönséget. Információ, termék, csapat – sorolja a mesterhármast Tibor, aki 13 éve tapasztalja, hogy itt mindent elérhet, amit gyerekkorában megálmodott. De meg kell dolgozni érte – teszi hozzá –, ez a munka pedig tisztességre épül. „Nem elég mondani, tenni kell, hiszen az emberek nem az FLP-be lépnek be, hanem hozzád. Akard, hogy nekik jó legyen, és akkor neked is jó lesz!” Megtudjuk még, hogy törzsvásárlóból lesz a legjobb hálózatépítő, és hogy az üzletből miként lesz komplex életstílus, életforma. Tibornak saját bevallása szerint mára három családja van: az otthoni, az FLP, és Magyarország. „A kicsit is becsülni, motiválni, célt kitűzni” – foglalja össze hitvallását a soaring manager.

Akik pedig kítűzik a célt, előbb-utóbb el is érik, ezt bizonyítja a Hódítók Klubja névsorának kihirdetése, a managerek, assistant managerek és supervisorok minősülése, a gépkocsi ösztönző program résztvevőinek díjazása, az eagle managerek és Presidents Club-tagok ünneplése.





A legszebb eredményt ezúttal a **Lapicz házaspár, Orsolya és Tibor** produkálták, övük az első hely a hódítói listán. Tibor szerényen csak annyit mond: „100 non-manageri pont, az nem is olyan sok, ha olyanokkal dolgozunk, akik hisznek az álmaikban.”

Tanács Ferencné és Tanács Ferenc senior managerek is megalázták a maguk szerelmeseit,

először persze egymást: ötven év története elevenedik meg a házasságkötéstől a két lányuk születésén át az üzleti küzdelmekig. Pedig kezdetben nem is akartak hálózatot építeni. . .

„Mindig előre néztünk, terveztünk, végül itt kezdődött a második életünk” – mondja Ferenc, aki szerint az a titkuk, hogy sosem engedik el az emberek kezét. Felesége is rendkívül gyakorlatiasan gondolkodik: „Mivel nem lehetünk problémakerülők, legyünk problémamegoldók!” – biztat mindenkit. Mint mondja, úgyszólván utólag derül ki, hogy egy-egy döntés jó volt, vagy sem, a fontos az, hogy tudjuk az adott helyzetet kezelni. „Mi megtanultuk a leckét, hiszen itt vagyunk” – szögezi le, majd a közelmúltra utalva arról beszél, ne legyen harag a szívünkben. „Összetartozunk, szétválunk... egyik nincs a másik nélkül.





De számunkra nincs más, és nem is lesz más: ide akarunk tartozni. Mindenki pótolható, és nekünk vannak még tartalékaink. Jó, hogy összetartozunk, ez a Forever-fling.” A meghatóra sikerült végszó után nem kevésbé népszerű ember következik, olyan, aki a felvezetés szerint benne lesz az első öt gyémántban: **Budai Tamás soaring manager.** Témája az üzletépítés technikai része. Szinte lehetetlen a feladat, ilyen komplex tudást ennyi idő alatt átadni, de talán néhány fontos gondolat felvillantására elég lehet ez a kis alapozó. A legfontosabb dolgok kerülnek szóba az indulás kapcsán: a rossz beidegződések legyőzése, a bemutató ideális környezete, a meghívottak köre, a termékbemutató, a reklám- és marketingrész, az adminisztráció, a visszakeresés... Tamás, mint mondja, nem tuti receptet ad, csupán saját módszereit meséli, de mindenkinek meg kell találni azt, ami nála működik. És persze: „Nem gyorsan akarunk meggazdagodni, hanem nagyon” – szól a szellemes jelmondat. És Tamás, bár sokat tud, az assistant supervisorok minősülése előtt még megismerhetjük eredményeinek egyik alapját: „Nem hagyom abba a tanulást, és tíz éve folyamatosan új dolgokat értek meg. Ez egy örök fejlődés.”

Most már mindenki élvezheti az FLP TV új formavilágát, szolgáltatásait! A bécsi Európai és World Rally-t már három nyelven lehetett nézni az FLP TV-n keresztül! Mind minőségében, mind a műsorok változatosságában igyekszünk több újítást bevezetni.

További jó tévénézést kíván az FLP TV csapata!

*Berkes Sándor
FLP TV*





Kedves Foreveres Barátaim!

Akárcsak ti, én is döbbenet állok a Japánban történt katasztrófa előtt. Emlékszem, a kora reggeli hírekben hallottam először, hogy hatalmas földrengés söpört végig Japán északkeleti partjainál. Az első borzalmas hírek hallatán próbáltam felidézni, végiggondolni, hol is van a mi csapatunk, és Japán melyik részén vannak a forgalmazóink. Sajnos nem kellett sokáig töprengeni, hogy rájőjjenek, igen nagy számban vannak forgalmazóink az érintett területeken. Azonnal megpróbáltam kapcsolatba lépni a japán ország igazgatónkkal, hogy megtudjam, mi is történik valójában, és hogyan is segíthetnénk. Rjaj Lloyd és felesége, Annie szintén Tokióban tartózkodtak. Velük néhány idegtépő órát követően sikerült felvenni a kapcsolatot. Elmondták, hogy ahol ők tartózkodtak, a tokiói irodában, 300 km-re a földrengés gócpontjától is 7-es erősségű volt a földmozgás. Több mint 45 centiméter volt az épület kilengése. Hála az égnek, az irodánkban csak kisebb sérülések keletkeztek, és senki nem sérült meg. Az viszont azonnal világossá vált, hogy ez komolyabb volt, mint a szokásos földrengések. A japán csapatunk tanácsára szomorú szívvel úgy döntöttünk, elhalasztjuk a Japánba tervezett jövő heti Rallyt. Így nagyobb erővel tudunk majd koncentrálni arra, hogyan is segíthetnénk.

Csodával határos módon azt jelezték Japánban dolgozó kollégáink, hogy egyetlen lelket sem veszítettünk el forgalmazóink közül. Jó néhányan elveszítették házaikat, javaikat. Néhányuknak egész lakókörnyezete elpusztult. Ennek a borzalmas pusztításnak köszönhetően hatalmas szükségük van minden humanitárius segítségre. Örömmel jelenthetem, hogy a Forever nem tétlenkedett. Azonnal kiürítettük az ottani raktárunkat, és az árut odaadtuk a forgalmazóinknak, akik hálózatuk segítségével eljuttatták azoknak, akik a legnagyobb segítséget szenvedik. Az elmúlt napokban újabb három teherkocsi-rakományt (élelmet, vizet) küldtünk délről a földrengés sújtotta területekre. Mindent megteszünk, amit csak tehetünk, hogy segítsük a rászorulókat. De szükségünk van a segítségetekre, hogy ennél sokkal többet is teheszünk.

Titeket mint Forever-családunk tagjait arra kérlek, hogy csatlakozzatok hozzánk, segíteni a Forever Japánt, akik csatlakoztak a humanitárius kárenyhítési összefogáshoz az országukban. Biztosak vagyunk benne, hogy ha mindenki legalább annyival segít a Forever Giving Japanese Relief Effortnak, amennyi éppen a módjában áll, képesek leszünk elérni célunkat, azaz összegyűjteni 25 millió jent. Ha ez a cél megvalósul, Rex felajánlotta, hogy ugyanennyivel fog ő is hozzájárulni. Ez azt jelentené, hogy a Forever Giving 50 millió jent adományozna a japán rászorulóknak. A Forever Giving garantálja, hogy az adomány száz százalékát meg fogják kapni a földrengés károsultjai. Segélyszervezetünk a Forever Japán segítségével keresi azt a megbízható, komoly partnert, akinek közreműködésével azokat tudjuk támogatni, akiknek a legnagyobb szüksége van erre.

Kérlek benneteket, látogassátok meg honlapunkat, a www.forever-giving.org-ot, és adjatok annyit, amennyi erőtökből telik. Tisztában vagyunk velem, hogy mindenhol elkél a segítség a világban és talán nem olyan könnyű mostanság adni. Nem a felajánlás mennyisége a fontos. Az a fontos, hogy minél többen adjunk. Legalább annyit, amennyi az erőtökből telik. Köszönjük, hogy csatlakozol hozzánk.

GREGG MAUGHAN
ELNÖK

FOREVER LIVING PRODUCTS INTERNATIONAL



MÁJUSI **NO LIMITS** SZERELEM

Beköszöntött az igazi Forever-tavaszi! Nyílnak a virágok, rügyeznek a gyümölcsfák, cirógat a tavaszi szél, simogat a napsugár, szerelmes a világ. Itt a gyönyörű és izgalmas foreveres május. Ebben a hónapban, 21-én nemzetközi Succes Dayen ünnepeljük 14. sikeres évünket a régióban, FAB-partykra várjuk fiatalok és örök ifjak ezreit, 20-án tartjuk meg legnagyobb országos nyílt rendezvényünket, a II. Egészségnapot Budapesten, 22-én gyémántokkal köszöntjük manager munkatársainkat történelmi múltú kastélyunkban, Szirákon.

Május 1-jén kezdődött, és augusztus 31-ig tart a 2. minősülési periódus a Holiday Rallyre. Régi és új foreveresek, ne hagyjátok ki, lépjetez szintet a marketingtervben! – magatokért, a csapatotokért és egy feledhetetlen, ingyenes porecsi „all inclusive” üdülésért a csodaszép horvát tengerparton.

Induljatok, és indítsátok az új munkatársakat is, stílusosan a kétpontos Travel Touch-dobozzal. Ez a legolcsóbb, legnépszerűbb kétpontos termékcsomag, az egyik legkorszerűbb Forever-munkaeszköz. Egy jobb bicikli árértékűt saját, nemzetközi, életre szóló, jövedelmező vállalkozást birtokolsz, ezután 30 százalékkal olcsóbban vásárolsz, Magyarországon ingyen kapod az ATS (Aloe Travel Service) tagságot, amellyel családdal 20-50%-kal olcsóbban utazhatsz bárhova a világban, sőt még Forever-telefonod is lehet, és sok száz eurót spórolhatsz az eddigi telefonszámládhoz képest.

Most ismét van négy hónapod, hogy változtass az életeden – persze csak ha tényleg akarod. Nálunk semmi nem kötelező, egyszerűen csak megéri. Miért veszik a Travel-dobozt? Mindenki másért. Van, aki szeret jelentős kedvezménnyel vásárolni, van, aki emellett saját üzletet indítana. Mások csak az olcsó telefonálásért vagy a határtalan utazási lehetőségekért kérik a kétpontos Forever-ajánlatot. Olyanok is vannak, akik munkaeszköznek használják, joggal dicsekszenek is vele, mert büszkék az okos döntésükre, megmutatják másoknak is, meséltetik a dobozt, kinyitják, és kiengedik belőle a Forever szellemét. A „varázsdoboz” nem csak a legnépszerűbb Forever-termékek tárháza. A Touch-doboz szimbólum, az életre szóló első érintés – a Te vállalkozásod jelképe, a tervezhető és másolható, stabil, „eurós” jövőd kezdete, az első, határozott lépés a Forever végtelen lehetőségeinek birodalmában.

Figyelmeztetés! Esetlegesen felmerülő, szubjektív kételyek, félelmek, akadályok, korlátok, kifogások csak a véletlen vagy a nyughatatlan képzelet szüleményei – egyébként: Forever – no limits!

Radóczki Tibor
soaring manager,
területi igazgató



Success Day

BELGRÁD, 2011. 03. 19.

ÉBREDEZIK, VIRÁGZIK
AZ ÜZLET, AHOGY
A TERMÉSZET IS
FELÉBRED TAVASSZAL.
A BELGRÁDI
SZAKSZERVEZETEK
HÁZÁT
MEGTÖLTÖTTÉK
AZ FLP BARÁTAI
EZÜTTAL IS
BIZONYÍTVA:
A LEHETŐ
LEGJOBB
HIVATÁST
VÁLASZTOTTÁK.



Találkozónk házigazdái **Olga és Miodrag Ugrenović** senior menagerek voltak. A közgazdaság és a marketing nem idegen terület sem Olgának, sem Mišónak, az FLP-ben pedig már régen felismerték a remek üzleti lehetőséget. Mindketten többszörös jutalmazottjai vállalatunk ösztönző programjainak, ezenkívül ott áll mögöttük a seregnyi elégedett fogyasztó és munkatárs.

Hagyomány, bizalom, minőség, a forgalom folyamatos bővülése, rendszeres bónuszfizetés, jelenlét szerte a világban, a fogyasztók elégedettsége... hogy csak néhányat említsünk az FLP által biztosított előnyök közül. A több mint három évtizedes múltnak köszönhetően munkatársaink és fogyasztóink bizalma töretlen, tudják, hogy olyan cégről van szó, melyet világvizonylatban is magasra értékelnek. **Branislav Rajić**, az FLP szerbiai képviselőjének igazgatója elmondta: vállalatunk kínálja pillanatnyilag a legszínesebb és legjobb minőségű termék- és szolgáltatáspaletta Szerbiában.

A legmodernebb technológia a minőség szolgálatában: íme a Forever termékprogramjának legfőbb ismertetője. **Siniša Blašković** manager részletesen ismertette legújabb termékeink hatásait és jellemzőit.

A több mint 50 éves hagyománnyal rendelkező „**Stanko Paunović**” **Kultúregyesület** táncaival és koreográfiáival keresztül megmentette a feledéstől országunk kulturális örökségét. Ezúttal egy szívet adtak elő, bemutatva a szerb néptánc szépségeit, mindezt harmonikusan, vidáman, a találkozó méltó bevezetőjeként.

Hogyan segíthetnek termékeink tavasz idején? Hogyan állíthatják helyre szervezetük egyensúlyát így, tavasszal? Egyszerűen, a minőségi FLP-termékek mindennapos használatával – hangzanak **dr. Snežana Kontra** manager szavai.

Termékeink önmagukért beszélnek, csupán elég bátorság kell ahhoz, hogy valaki kimenjen a jelenlévők elé, és elmagyarázza, hogy azok kitarató és rendszeres használatával hogyan javíthatunk életminőségünkön. **Dr. Olivera Miškić** a termékekkel kapcsolatban nyert tapasztalatai arra ösztönözték, hogy azok használatára bátorítsa a vásárlókat, orvoskollégáit





pedig, akik munkájuk során termékeinket használják, arra, hogy gyakorlati megfigyeléseiket, tapasztalataikat adják át a jelenlévőknek. Hisz munkánk mottója az elégedett vásárló ajánlása.

A Szakszervezetek Háza színpadán felavattuk az új supervisorokat abban a reményben, hogy mihamarabb saját csapatuk élén láthatjuk viszont őket új pozíciókban.

Egy kis munka, majd egy kis szórakozás... elérkeztünk **Igor Starovičhoz**, aki kísérezzenekarával valamennyiünket talpra állított, dalaival megosztva pozitív energiáját a lelkes közönséggel.

„Volt-e igazi lehetőség az életben? Én sokáig nem tudtam, hogy létezik egy lehetőség, miközben harcoltam egészségem jobbá tételéért” – üzeni **Milan Mitrović Pavlović** manager. Az egyetlen ok, hogy a körülöttünk élők közül nem mindenki FLP-s, az az, hogy még nem mindenki ismeri a rendszert, vagy nem áll készen arra, hogy kitörjön a megszokott sablonból. Szerencsére mindig adódik olyan bátor egyéniség, aki növeli a csoport erejét.

Büszkén avattuk fel a Hódítók Klubjának tagjává legsikeresebb munkatársainkat, akik az elmúlt év hasonló időszakához képest jelentősen növelték forgalmukat, ily módon köszöntük meg szorgalmas munkájukat.

Hitetlen Tamástól az elégedett vásárlón át a sikeres munkatársig: röviden így lehet jellemezni **Irena Dragojević** zafir manager cégünknel végzett tízéves tevékenységét. Felemelkedés és visszaesés, gond és üzleti siker minden munka velejárói, de a kitartó munka a célok elérése érdekében, a nehézségek áthidalásának égető vágya könnyebbé teszi az FLP-beli munkát. Köszönettel tartozunk Irenának lelkesítő és célra törő előadásáért, melynek végén választ kaptunk a kérdésre: miképp lehetünk sikeresek ebben az üzletben?

Hogy hol a pénz az FLP-ben? Hát mindenfelé körülöttünk, csak cégünk üzletpolitikája szerint kell dolgoznunk. A jövedelem a minőségi termékeknek és az átlátható marketingtervnek köszönhetően képződik, mely az új disztribútori árakon és az új termékeken keresztül gyors, legális, közvetlen keresetet





biztosít, ehhez hozzájön még az a tény is, hogy valamennyi országban, ahol az FLP jelen van, ezt a játékot azonos szabályok szerint játsszák. A legjobbtól csakis a legjobb dolgokat tanulhatjuk, ezért köszönettel tartozunk **Veronika Lomjanski** gyémánt managernek ismeretei önzetlen átadásáért.

Az újdonsült supervisoroknak pedig mi adtuk át a sas kítűzőket, mint a magasröptű célok és szabad üzletmenet jelképét abban a reményben, hogy igen hamar figyelemreméltó eredményeket érnek el az FLP-ben, egy szintre emelkedve legsikeresebb munkatársainkkal.

Branislav Rajić,
az FLP Szerbia igazgatója

A legközelebbi találkozó május 28-án lesz Belgrádban, a Szakszervezetek Házában.





HÁZIASSZONYOK FOREVER

Tudjuk, hogy kiváló férfiaknak szerepük volt az MLM megalkotásában, hatékony üzleti modellé tételében. A hálózatépítés sikeressé válásában viszont már az „őstörténetnél” hatalmas szerepük volt a nőknek is. Pontosabban a háziasszonyoknak. Ahhoz, hogy a rendszer sikeressé váljon, kellett a háziasszonyok hitelessége, okossága, következetessége is. Ne érjük be szerepük közhelyes megemlítésével. Azt gondoljuk, ha megértjük sikerességük lényegét, akkor az MLM lényegéről értünk meg valamit. Miért a háziasszonyok figurája válhatott fontossá? Mit tanulhatunk a hálózatépítésről őket figyelve?

Tudjuk, a kezdeteknél a hölgyek a direkt értékesítéshez kapcsolódva, de azon túllépve kezdtek felépíteni sikeres hálózataikat. Már az első ilyen sales bemutatónál kiderült, hogy a prezentáló vendég szakértő mellett nagyon komoly szerepe van a sarokban csendesen meghúzódó, mosolyogva teázgató háziasszonynak. Ő volt a vendéglátó. Az ő hívására jöttek el a többiek. Az ő mosolya, figyelmessége tette hitelessé a „profi” előadót. Sőt, valójában ő, a háziasszony volt a főszereplő! A háziasszony mint üzleti főszereplő? Bizony, és ezért is csodálatos ez az értékesítési modell, mert már az első időktől az üzlet és a személyes élet értékeinek izgalmas összekapcsolódását mutatja.

A HITELES

A termékbemutatókra eleinte kis körben került sor. A háziasszony elhívta azokat a nőársait, akikkel egyébként is tartotta a kapcsolatot, akik bíztak benne, elfogadták, kedvelték. Vagyis hiteles volt előttük, mert hosszú időn át bizonyított saját közösségében, szavaival, tetteivel, süteményeivel. Ugyanazt a nyelvet beszélte, amit ők: stílus, viselkedés, szokások – pontosan értették egymást. Ő adta a mintát, ő hitelesítette a termékeket és az előadó személyiségét. Fontos volt az új információ, de legalább annyira a vendéglátó háziasszony biztató mosolya. Világos volt, és ma is az, hogy a személyes kapcsolatok hitelessége sokszor fontosabb a szakszerű prezentációnál. Ugyanakkor az üzlethez kapcsolódó háziasszonyok idővel már nemcsak a termékeket ajánlották, hanem elkezdtek bevonni barát nőiket az üzletbe – innen indult számukra is a hálózatépítés.

AZ EGYENSÚLYTEREMTŐ

Ahhoz, hogy környezetében továbbra is hiteles maradjon, az immár üzletasszonyként is működő háziasszonynak ügyesnek kellett lennie a bemutatókon, emberek bevonásában, vagyis az üzletépítésben. Csakhogy mindez nem elég: ugyanolyan elismertnek, jónak kellett maradnia háziasszonyként is! Tudnia kellett megőrizni ezt a nagyon fontos egyensúlyt. Nem szorulhatott bele a bemutatók világába, mert a személyes tőkéjéből táplálkozott.

A pite és a kuglóf minősége nem változhatott – ez alapvető üzleti érdek volt.

Ez hát az egyensúly: menni előre, fejlődni az üzletben, de nem elszakadni az élményeket, barátokat adó közegtől. Ma is ez a hálózatépítés egyensúlyának varázslata: annál jobb leszel az üzletben, minél inkább megmaradnak gesztusaid, civil értékeid, minél inkább tudsz nem csak üzletben gondolkodni. Ha tudod, hogy az üzlet nemcsak pénzt, hanem értékeket is közvetít, akkor lesz még több pénzed. Akkor nem száradsz bele a rutinba, a számokba, hanem friss maradsz, mint egy igazi házi süti...

A recept csodája! A töltelék, terítést lehet variálni, de az állandó összetevők aránya azonos kell maradjon a sikerhez. Így lesz az egyensúlyból harmónia: ez az üzlet receptje is.

A TRANSZFORMÁLÓ

A háziasszony kezdeti szerepéből érthetjük meg az egyik legfontosabb üzleti feladatot: az értékek közvetítésének, átváltásának feladatát! Példánkban természetes volt, hogy nem vált élesen szét a háziasszonyi és üzletasszonyi tevékenység. Sőt, az egyik erősítette a másikat. Az érintett hölgy pontosan tudta, hogy kit hogyan, mivel lehet megszólítani. A baráti kérdések üzleti érvekként is működtek. Tudta magáról is, hogy világában milyen kifogások adódhatnak. Tudta, hogy a jó hangulat éppen az üzletnek ágyaz meg. És azt is, hogy érvei helyett sokszor fontosabb meghallgatni a másikat. Ösztönösen érezte, meddig mehet el, és hogy mikor nincs helye az üzleti témáknak. No meg ott volt benne a csendes büszkeség, a jól felépített, bizalomra épülő élet öntudata. A biztonság nyugalma, hogy vannak társai, akik elfogadják, akikkel értik egymást, és akikre számíthat. Mert ugyanazokat az elveket vallják. Ott van bennük a természetes kíváncsiság, ami az MLM-fejlődés alapja. Ott van a büszkeség, ahogy az alázat is – a feladatok, a társak iránt. Ahogy ma is: a hálózatépítésben sosem csak szakmai szempontok vannak. A motiválás, meggyőzés sikere éppen azon múlik, hogy a személyes kitartást, a célok kitűzését hogyan építjük be az üzleti munkába. Az MLM kezdetektől a transzformálás üzlete: a megjelenésed, tudásod, beszéded, ünnepeid, örömeid értékei valós üzleti értékévé és sikerré válnak. Jó hálózatépítőként pedig az üzleti értékeket transzformáld, vagyis váltod vissza: utazol, olvasol, gazdagítod személyes életedet. Oda-vissza. Láncolatban és láncolatok hálózatában.

Az MLM értékközvetítés. Ahogy a háziasszony a nagy receptjét közvetítette saját gyerekeinek, így őrizve meg a régi értékeket, úgy közvetítjük gondolkodásunk, céljaink értékeit a minket követőknek. Sehol máshol nincs ilyen jelentős értékközvetítési lehetőség, mint a hálózatépítésben. Ezért fontos, hogy a pénz mellett a gazdag élet lehetőségét ebben az értelemben is megértsük.

Ha megfigyeljük, az MLM nagy vezető személyiségei mind elsőrangú transzformálók. Összekötnek élményeket, feladatokat, örömeiket, szakmai tudást, szabályokat. Ebből lesz üzeneteik hálójá, miközben a problémákba nem „szorulnak bele”, mert mindenre találnak megoldást.

A PROBLÉMA MEGOLDÓ

Tudjuk, nem mindegy, hogy egy csapat vagy egy személy problémakereső vagy megoldáskereső módon működik. De a hálózatépítés ebben is speciális, és e téren is megérthetünk valami fontosat az MLM első háziasszonyait figyelve. Mert milyen problémamegoldók is voltak a mi hálózatos értékesítést elkezdő, derék háziasszonyaink? Mesteriek. Egyeztettek, egyensúlyoztak. Nem csak egy kiválasztott területre koncentráltak, hatékonyak voltak mindig, mindenhol. Egy sikeres otthoni akció után kezdhették újra. És megint. A háziasszony olyan problémamegoldó türelemmel, fegyverzetten lépett az értékesítésbe, ami tökéletes partnerré tette. Megszokta, hogy minden helyzetben minden problémát meg kell oldania, tehát a megoldásnak egyszerűen meg kell lennie (!), és neki az a dolga, hogy megtalálja (!) azt. Család és házimunka, iskola és barátok, anyai, asszonyi feladatok, és nincsenek kifogások... az egyensúly csak akkor marad, ha mindenre talál megoldást. Mindebből felépítve egy otthont, életet, és idővel üzletet.

Ők voltak a nagy egyensúlyteremtők, akik tudták beosztani a pénzt, időt, energiát, tudták, hogy mi mennyit érdekel időben, figyelemben. Igen, pontosan bemérték, hogy a pénz mi mindenre átváltható, és micsoda jelentősége van.

Tudták, hogy mindennap újra kell kezdeni a munkát a sikerért, és minden helyzetben képviselniük kell azt, amit fontosnak tartanak. Tudtak engedékenyek lenni, de tudták, hogy miből nem engedhetnek. Megtanulták az időbeosztás fontosságát, és azt, hogy energiát kell teremteniük minden feladathoz.

Fontos, hogy ezek a háziasszonyok nagyon is gyakorlatiasak voltak. A tervezés, ötletelés, diskurálás mellett életmódjuk, környezetük elvárása a gyakorlati sikerességre épült. Nem lehetett kimagyarázni, ha az otthoni dolgai nem voltak rendben. Ez a természetes gyakorlatiaság nagy előny lett a hálózatépítésben: egyszerre beszélni, számokkal bánni, embereket kezelni, időt beosztani... és mindezt bírni lélekkel, erővel.

Ezek az értékek a ma üzletasszonyaiban is tovább élnek, a három „nagy varázslatban”: egyensúlyteremtés, problémamegoldás, transzformálás. Ez a modern MLM legmélyebb, legeredetibb alapja.

Andok Ferenc
tréner, kommunikációs tanácsadó



NO LIMITS

EUROPEAN & WORLD RALLY VIENNA 2011



Sorrendben a 4. Európa Rallym, harmadszor minősültként veszek részt rajta, de az indulás előtti éjszakán megint megint nem tudok aludni az izgalomtól, már tudom, hogy milyen kivételes élmény vár rám. Reggel egy órán keresztül gyártom a szendvicseket, de a minősülteket szállító buszon kiderül, hogy fölösleges, mert az ellátás minden várakozáson felüli. A Sasfészek étterem munkatársai egész úton kényeztetnek bennünket kaviáros szendvicssel, sütivel, gyümölcscsel, FAB-bel, így a saját gyártmányú szendvicsek a táskában „szégyenkeznek”. Az utazásunk végtelen beszélgetéssé alakul, útitársaink profitosok, eagle managerek, Európai Rally 3. szintesek: igazi válogatott társaság. Figyelem minden szavukat, a buszra kiírhattuk volna: Budapest–Bécs mozgó szeminárium. Bécs szokásához híven elegánsan várt bennünket, elnökünk úgy döntött, hogy az Intercontinentalban leszünk a legjobb helyen. Gazdagon aranyozott kristálycsillárok éreztetik velünk a luxust, és mi próbáljuk leplezni gyermeki örömeinket.

Délután a városban kóborlunk a barátokkal, és én kicsit lemaradva tőlük azon gondolkodom, milyen szerencsés is vagyok, hogy ilyen értékes emberek vesznek körül. Mekkora gesztust kaptam az élettől, hogy ők azok, akik formálnak engem, akik mindig új célokat és értékrendet adnak. Keringünk a városban, gyönyörködünk a rendezettségben és a nyugalomban, de nekem már feltűnnek a közelgő Rally hamisítatlan jelei: itt is, ott is FOREVERESEK.

Pénteken délből nyílnak a kapuk, de a fesztivál a Stadthalle előtt már inkább riói, mint bécsi. Nem is nagyon értik az osztrák sógorok, hogy mi ez a nagy nyüzsgés; majd 12 ezer ember látogatott ide hogy ünnepeljen. Barátaink arcát nézem – azokét, akik először részesei az élménynek –, mennyire nagy hatása van annak, amikor belépnek a csarnokba, és kitarul előttük a tér tele nemzeti öltözetet viselő, táncoló, ismerkedő emberek sokaságával.

Régiókat 1200 fővel képviseljük. Soha nem éreztem ilyen egységesnek, szeretettel telinek a csapatot, **dr. Mílesz Sándor** csapatát. Az elmúlt egy év egységbe kovácsolt bennünket, újra értelmet kapott a testvér vonal fogalma, hiszen régióinkban egy csapat létezik, és ez messziről látszik. Jó látni Sándor arcán, milyen büszke ránk. Héliumos lufik úsznak a szektorunkban, érezni, hogy a csapat rutinosan készült. Minden Rally egyik nagy pillanata, amikor **Rex** először jelenik meg előttünk. Láttam már megérkezni sokféleképpen, de most egy óriási fényes gömbben





BÉCSI KERINGŐK

jelent meg előttünk **Ruthfal**, a feleségével. Elindul az örület, küldöttségünk örökös csapatkoreográfusa, **Szabó Peti** barátom koordinálja a mozgásunkat. Nagy feladat ennyi embert összefogni, olyanokat is, akik az első ámulatban észre sem vették, hogy itt „munka” is lesz. A feladat az, hogy megnyerjük a leglelkesebb csapat díját, ami a legnagyobb elismerés egy ilyen rendezvényen. Mire első kábulatából felébred a csapat, máris szólítják az új managereket és a Rally-minősülteket, ők képviselik az országot a színpadon. Nagy örömünkre az elmúlt egy évben a gazdasági megpróbáltatások ellenére Magyarország és a régió forgalma Európában a második volt! Nagy eredmény, sok ember kitartásának köszönhető. Volt szerencsém látni a színpalak mögött azt a munkát, amit a Forever apparátusa és a President's Club tett érte.

A hangulat leírhatatlan – 12 ezer boldog ember jó energiával tölti fel egymást, és ebben örvénylünk két napon keresztül. Eagle managereinket köszönhetjük, köztük **Dobai Lacit** és **Valikát**, büszke vagyok rájuk, hogy megértették a cég legújabb kihívásának a lényegét. Látjuk örömeiket, ahogy Rex személyesen ismeri el teljesítményüket. Ők is a legújabb generáció képviselői, akikre érdemes, és kell figyelniük.

Seniorjaink is minősültek, **Sebők Attila**, valamint **Zlatko** és **Sonja Jurović** vették át a szalagot, utána pedig eagle seniorkét két családdal, **Nagy Ádámmal** és **Brigivel**, valamint **Hajcsik Tündevel** és **Andrással** voltunk a színpadon, és nagy rohanással újra soaringként is felmehettem, majd jött a profit, szurkoltunk egymásnak a színpalak mögött, felpörögtek az események. **Lapicz Tibivel** és **Orsival** latolgattuk utolsó pillanatig, hogy vajon mekkora szám lesz a csekken. Életre szóló élmény egy ilyen pillanatot a legjobb barátainkkal megosztani. **Gidó** egyszer azt mondta, hogy a lehető legtöbb elismeréssel kell jelen lenni egy rendezvényen. Imádtam az érzést, olyan volt, mintha egy sikerfilmet látnék, amiben főszereplő vagyok, tudjátok, egy gondolatra sem jutottak eszembe azok, akik nem tartottak velem. Megéltem a pillanatot.





Láttam a csapatunkat, ahogy örülni tudnak egymás eredményének, fotózkodnak a csekkekkel, gratulálnak a minősülteknek.

Este igyekezett mindenki a csapatával tölteni az időt, mert ezek az esték, a közös élmények vannak olyan értékesek, mint a napközbeni képzések. Ezekben a pillanatokban derül ki, hogy a megközelíthetetlenek hitt vezetői is valóságosak, és nemcsak CD-ről vagy színpadról láthatjuk őket, hanem ha van egy kis szerencsénk, akár még fotózhatunk is velük, vagy akár egy életre szóló beszélgetés is elindulhat.

A szombati program korán indult, egy képzési délelőttel. Számomra ezek az előadások nagyon tanulságosak, itt szembesülök a világ FLP-sztárjainak gondolkodásával, azzal, hogy ők is ugyanazon agyalnak, amin mi. **Katrin Bajri** ragyogó ötletet ad, hogy az ARG+ és a FAB hogyan alkalmazható a versenysportban. Egy indiai zafir arra tanít, hogy a barátokkal hogyan bánjunk, majd következik **Lino Barbosa**, a brazil csoda, aki megértette Brazíliával, hogy hogyan csinálják jól az FLP-üzletet. Látszik, hogy óriási a lendülete, de a titka hasonlít Gidó titkához. **Álmost ad embereknek.** Ha két MLM-zseni ezt mondja, nem kellene végre hallgatni rájuk? Barbosa lendülete magával ragad, de nem mozdulunk a szünetben sem. Mi azért jöttünk, hogy megnyerjük a Spirit Award díjat. Lelkesedünk az ebéd helyett is, és mágnesként vonzzuk magunkhoz a többi ország képviselőit. Velünk buliznak a szünetben, mígnem csendesedik a társaság, és meghittén éle-
nekeljük a magyar himnuszt. **Ekkor éreztem úgy, hogy most kaptuk meg a legösszetartóbb csapat díját.** A délutánt a filharmonikusok kezdték bécsi hangulattal, a tánc a fellépésük után is folytatódott, hiszen a profitosok boldogan keringöztek az egyre nagyobb csekkekkel. Szponzoraimat vártam már nagyon, bár tudom, hogy minél később kerülnek színpadra, annál jobb. **Budai Tamás és Évi** boldogságát büszkeséggel láttam, és vártuk a többieket is, a **Lomjanski** és a **Janović házaspárt, Halmi Pistit és Ritát, Tóth Sanyit és Edinát.**

A csekkek, ahogy nőnek, egyre látványosabb ceremóniával adják át őket. **Vágási Aranka és családja** egy nagy havasi kürtből varázsolja elő a számokat. Az európai top 10-ben **Rolf Kipp** lett a legeredményesebb forgalmazó. Előadásában ráerősített, hogy az FLP ciklus 4-es egysége működteti a rendszert.

A gyémántok avatása volt számomra a Rally legszebb pillanata. **Gidófalvi Katika és Attila**, a világ leggyorsabb gyémántjai. Ahogy ez a két ember áll a színpadon, azt érzem, hogy ez még csak most kezdődik; rengeteg minősülőjüket láttuk két nap alatt. Bár Attila azt mondja „if I can do it, you can do it”, de azért ez még senkinek nem sikerült ennyi idő alatt.

Ezt követi az a gyémánt minősítés, ami megdobogtatja a szívünket, és összeszorítja a torkunkat: **Berkics Miklós** gyémánt minősítése. Miki rendkívül szerényen beszél, amikor elmeséli, hogy az elmúlt 14 évben hányszor változott meg a miértje, de leginkább azért csinálta meg, mert **Rex Maughan** őt a fiának tartja, és leginkább úgy tud neki örömet szerezni, ha gyémánt lesz. Felhangzik a szép volt Miki. Nincs sok idő ünnepelni, mert pillanatokkal később Miki újra színpadon: most Európa egyik legnagyobb csekkjét veszi át.

A cég Európában 2011-ben 6,1 millió eurót osztott szét a Profit Share program résztvevői között. A hangulat szombat estére már leírhatatlan, a megatódottság és a kellemes fáradtság keveredik az elmélázással, amit látok az arcokon. Ismét sok mindent kihagytam, de ezt csak az érti meg, aki maga is ott volt. Ha jövőre nagy csapatot szeretnél magaddal hozni, van egy csodálatos hírem. 2012-ben **BUDAPEST** lesz az Európai Rally házigazdája.

Az egész olyan volt, mint egy álom. De mit is szeretünk igazán? Amikor az álmunk és a valóság megegyezik. Sikerült.

Klaj Ágnes

soaring manager, senior eagle manager, profit share manager

A Profit Sharing csekket kiérdemelték teljes listáját és fotóit következő számunkban közöljük.



WORLD RALLY PILLANATOK



A mikor megtudtuk, hogy legmagasabb non-manageri teljesítményünk alapján a World Rallyn mi képviselhetjük Magyarországot, nagyon boldogok voltunk. Szponzorunknak, kislányunknak, Tanács Erikának és a Forevernek hála, ez a rendezvény olyan csodákat adott nekünk, melyekre álmainkban sem gondoltunk. Az elmúlt öt és fél év: manageri szint, senior szint, gépköcsi ösztöndíj, európai és amerikai utazások, a Hódítók Klubja, Profit Sharing, President's Club-tagság... és egy kisebb vezetői csapat. 2011-ben hab a tortán, hogy a World Rallyre dr. Milesz Sándor, Lenkey Péter és Zsuzsi, Berkics Miklós, Veronika és Stevo Lomjanski társaságában utazhattunk Münchenbe. Induláskor dr. Milesz Sándor autót küldött értünk, amivel kényelmesen utazhattunk Bécsig. Ahogyan minden minősült, úgy mi is a gyönyörű Grand Hotelben szálltunk meg, este pedig buszok vittek minket a vacsora helyszínére, egy festői bálterembe. Kóktélos állófogadás után bent, a terített asztaloknál körülbelül négyszázan foglaltak helyet. Olyan emberek, akik kiemelkedő teljesítményt nyújtottak az elmúlt évben. Hatalmas taps köszöntötte Rex Maughant, ahogy belépett, de ott volt Gregg Maughan, Aidan O'Hare és a többi alelnök is. Csodálatos érzés volt ott lenni, velük fényképezkedni. Másnap délelőtt buszokkal városnézésre vittek minket, idegenvezető mutatta be Bécs nevezetességeit. Vasárnap reggel korán elindultunk Münchenbe, útközben látogatást tettünk a szépen felújított kastélyban lévő FLP-raktárban. Lenyűgözött bennünket a látvány, még inkább a kedves fogadtatás (kóktélok, tenger gyümölcsei, sütemény). Délután érkezünk meg a Sofitel Hotelbe, este városi séta, majd hétfőn reggel nosztalgiasítót várt minket a pályaudvaron. Rex köszöntője után elindultunk a II. Lajos király által épített neuschwansteini kastélyhoz. A vonaton népviseletbe öltözött lányok folyamatosan hozták a finomságokat: megható volt ez a figyelmesség. Odaérve a látvány lenyűgöző volt, teremről teremre járva csodáltuk meg ezt a művészi paradicsomot. Az ablakon kinézve pedig a havas hegytetőket, a 45 méteres vízesést és a Mária hidat láttuk. Másnap, a közös reggelit követően, egy kis városnézés és vásárlás után hazafelé indultunk. Jó volt megtapasztalni a találkozás örömeit. Mindegy volt, ki honnan jött, egy hajóban, a Forever hajójában és előre evezünk! Megerősítést kaptunk arról, amit már korábban is tapasztaltunk, hogy az igazán nagy emberek abban is különböznek a csupán sikeresektől, hogy végtelen alázatot tanúsítanak. Ilyenkor nyer értelmet a sok-sok lemondás! Igaz, hogy mi vettünk részt a Rallyn, de nem csak a miénk volt a dicsőség, hiszen a csapatainkat képviseltük, akikre nagyon büszkéek vagyunk. Nélkülük és a szponzorunk, Tanács Erika, Tasnády Bea, Görög Évi, Bernáth Annamária, dr. Milesz Sándor és természetesen Rex, Gregg, Aidan és Lenkey Péter nélkül ez a csoda nem történhetett volna meg velünk ismét. Természetesen folytatás következik, együtt haladunk tovább az úton!

**Tanács Ferenc és Tanács Ferencné
senior managerek**



Találkozunk a 2012-es World Rally-n Hong Kongban!



SZÍNANALITIKA

Árnyár

TÍPUS

A színanalitika azon a megfigyelésen alapul, hogy az évszakokra jellemző színek jellegzetesen követik egymást: tavasszal (meleg típus) minden meleg aranyban ragyog a nap előbújásával; nyáron (hideg típus) az ég kékje és a tenger türkiz színe a meghatározó; ősszel (meleg) a lehulló falevelek ezernyi színe, míg télen (hideg) a hó fehérsége. Ezeknek a színeknek a tónusait vették alapul az emberek színanalitika szerinti csoportosításánál, a haj, szempilla, szemöldök, szem színe és az arcbőr tónusa alapján. Ha ismerjük saját színeinket, sokkal könnyebben választhatjuk ki ruháinkat, és a megfelelő, hozzánk illő sminket!

A NYÁR TÍPUS JELLEMZŐI

A hideg típusú „nyár-személyiség” első ránézésre színtelennek tűnik: hajszíne a világosszőkétől (ami hamvas, ezüstös tónusú, ún. „kese”, nem aranyszőke) a sötét hamvasbarnáig terjedhet. Szemöldöke, szempillája hamuszínű, sosem arany. Bőrszíne világos, hűvös rózsaszínes árnyalatú, szeme is világos: kék, zöld vagy szürke. Hajszínével sohasem elégedett, az ő haja nem csillog aranyszőkén, szinte biztos, hogy festeti!

SZÍNEK

A nyár típus színeit – bármily furá – a hideg, árnyalt színek jellemzik, néha kék tónussal. Nekik a világos, árnyalt pasztell színek előnyösek. A tiszta, sötét, éles színek – arany, rozsdá, narancs, fehér és fekete – nem állnak jól nekik.

ÖLTÖZKÖDÉS, ÉKSZEREK

Leginkább a finom anyagok, a selyem, csipke, angóra állnak jól a nyár nőknek. A fazon rafináltan nőies. A különböző díszekkel ellátott cipőket is nekik találták ki, különösen, ha szürke, sötétkék vagy borvörös színűek. A finom, elegáns, kicsi táskák illenek hozzájuk, semmi esetre sem lakkbőr! Harisnyaválasztáskor mindig figyelni kell a teljes harmóniára, a világosszürkés és rózsaszínes árnyalatok ajánlottak. Ékszerválasztásnál a fehérarany és az ezüst emelheti a nyár típus fényét, az arany viszont fakó árnyalatba vonhatja az arcát, ezért kerülendő.

SMINK

A „nyár” szelíd, bájos és játékos. Ennek megfelelően kell a sminket is kiválasztani. Világos bőrhöz az alapozó lehet világos bézs, olíva, szürkésrózsaszín bőr esetén pedig rózsaszínes árnyalatú bézs. A sárgás árnyalat tilos! A pirosító lehet pink, mályva, halvány málnapiros, de legszebb a tompa rózsaszín. A nyár lányoknak a matt rúzs áll jól, ebből is a kékes rózsaszín. Ugyanúgy, mint a „tél”, a „nyár” is könnyen túlsminkeltnek látszhat, ezért nem ajánlott a sok festék. A szemhéjon a hűvös pasztellszínek és a gyöngyházfény a legszebb. Ha a nyár típus hajfestésre szánja magát, ajánlott a sötét vagy világos hamvaszőke, hamvas barna, kékeszürke vagy a platinaszőke. A vörös árnyalatok közül igen különleges lehet a padlizsán és a borvörös.

SONYA® CREAM TO POWDER FOUNDATION



107 porcelain

109 rose beige

SONYA® BLUSH



158 bashful

162 berry rose

SONYA® EYESHADOW



135 linen

152 hologram

131 phantom

142 satin

136 blue bayou

148 crystal waters

SONYA® LIPSTICK



119 barely pink

120 sheer bliss

SONYA® LIP PENCILS



179 grapevine

SONYA® EYE PENCILS



174
midnight black

SONYA® LIP GLOSS



193 berry mauve



SONYA® PALETTES

KÜLSŐ-BELSŐ ÁTALAKULÁS:
A FOREVER-ÜZLET ERRE IS
KÉPES, TÚL AZON, HOGY
KISZÁMÍTHATÓ JÖVEDELME
BIZTOSÍT. SENK HAJNALKA
SOARING MANAGERBEN
NAGY VOLT AZ IGÉNY A
VÁLTOZÁSRA. ÉS HA MÁR
BELEJÖTT, AZT MONDJA,
IDÉN MEG SEM ÁLL
A ZAFÍR SZINTIG.

SENK HAJNALKA SOARING MANAGER

VÉGHEZ KELL VINNEM,
AMIT ELTERVEZTEM

Jól nézel ki, sokat fogytál!

Mint minden fontos dolog az életben, ez is fejben dől el. Ha régebben nem éreztem jól magam a bőrömben, az mindig azért volt, mert nem döntöttem el igazán. Valamikor középtávfutóként napi három órát edzettem, erős izomzatom volt, kimondottan vékony voltam. A Forever „érkezésével” aztán úgy éreztem, minden mást félre kell tennem, hogy százszázalékosan az üzletre koncentrálhassak, így abbahagytam a sportot is. Erre jött némi „bánatháj”, úgyhogy most már ideje volt életmódot váltani. Egy ideje igyekszem nem enni semmilyen állati eredetű ételmiszert, két nap alatt átálltam erre a rendre, már csak néha ingok meg, és most olyan jól érzem magam! Tudtam, hogy ha egyszer eldöntöm, menni fog, és ugyanígy lesz a sporttal és a magánélettel is.

Csak elhatározás kérdése?

Igen, az üzlet is ezt bizonyítja. Ha látják, hogy lelkes vagy, büszke arra, amit csinálsz, és azonosulsz vele, akkor az működik.

Nem kellene hozzá jó körülmények, jó lehetőségek?

Hány embert látunk, akik jó helyre, gazdag családba születnek, és nem tudnak mit kezdeni magukkal, depresszióba esnek, vagy függőségekbe kerülnek. Akkor ők szerencsések? Az egész élet arról szól, hogy hogyan reagálsz le a dolgokra, mit lépsz arra, amit kapsz. És ezzel nem azt mondom, hogy nekem ne lennének mélypontjaim, vagy ne hoznék hibás döntéseket, mert elsősorban érzelmi alapon működöm. Viszont 15-20 éves barátságaim vannak, kíváncsi lennék, ezt hány ember mondhatja el magáról.

Minek köszönhető szerinted?

Mindenfajta kapcsolatot ápolni kell, legyen az baráti, családi, szerelmi vagy üzleti viszony. Állandó kommunikáció és őszinteség kell hozzá. Nekem nagyon fontos a visszacsatolás is, hogy tudjam, szükség van rám.

Hogyan talákoztál a Foreverrel?

Annak idején a családi éttermünkben dolgoztam, minden reggel bementem, utána edzeni... egy idő után gépiessé vált, ráadásul az utolsó években már nem is ment jól a hely. Nem jártam szórakozni, vásárolni, arra sem volt pénzem, hogy a barátnőimmel beüljek kávézni. De ma már nem bánom, hogy tönkrement az étterem, talán nem is véletlen. Nem szerettük már, nem úgy álltunk hozzá. De visszafelé is működik: ha a „helyeden vagy”, akkor a kapcsolataid is rendeződnek. Apukámmal akkoriban rengeteget vitatkoztunk, most viszont kiváló üzlettársam, remélem, vele leszek zafír.

Ez komoly cél, hogyan tervezed elérni?

Emelem a szintet, mindenben. Még több emberrel kell beszélni, még több bemutatót tartani. Csak idén már több száz jelölttel találkoztam. Ami viszont fontos: mindenkivel személyre szabottan dolgozom. Sok vezetőnél látom, hogy csak mantrázzák a sztenderd üzleti szöveget. Én nem szeretem a sémákat, és a személyesség megtérül. Ma például felhívott egy üzlettársam-barátnőm, azt mondta, csak hogy hallja a hangomat. Az ilyen visszajelzések tesznek újra pozitívvá pillanatok alatt.

Mit kezdesz azokkal, akik nem tudják átvenni a lendületedet?

Inkább lemondok róluk. Ha valaki egyszerűen nem befogadó arra, amit képviselek, akkor nem erőltetem a dolgot. Abban tudok segíteni, hogy az emberek elérjék a céljukat, de célt adni nem tudok nekik. És ami még fontos: nem érdemes senki helyett véghezvinni dolgokat. Az ilyesmire mindig ráfáztam, mindig kiderült, hogy amikor kicsit hátrébb álltam, abbahagyták a munkát, mert azt hitték, tőlem működik a dolog. A Foreverben lényeges, hogy a csapatunk önálló-sodjon, hogy az emberek elsősorban magukban higgyenek, és csak másodsorban a vezetőjükben.





Kiszúrod a sikergyánús személyiségeket a magánéletben is?

Nem panaszkodhatok, több komoly kapcsolatomban volt. Huszonhárom évesen például a Vendéglátóipari Főiskolán keresztül Sienába kerültem, ott ismertem meg az első főlegényemet, egy tisztítószerekkel foglalkozó cég vezetőjét. Akkor ültem először Ferrariban, kastély, inasok... később párom volt egy ismert divatmárka örököse. Nekem nagyon fontos, hogy valaki ambíciós legyen, akár barátról, akár üzlettársról van szó. Ha azt látom valakinél, hogy nem tud felnőni a feladathoz, akkor továbblépek. Régebben hajlamos voltam naivan belemenni dolgokba, de ha egyszer rajtakapok valakit, hogy hazudik, az nálam leírta magát. Biztos az én személyiségem sem egyszerű, van, akinek ez sok...

Hogy érted?

Többen mondták, hogy úgy érzik, nem tudnak megfelelni nekem. Én viszont az emberek féltrevelésével nem tudok mit kezdeni. Félnék a kockázattól, attól, hogy mi fog történni... mi történne? Csak-is jó. Persze nekem is kell változnom, nagy hibám, hogy türelmetlen vagyok. És elismerem, hogy tudok igazságtalan is lenni, viszont bármikor odaállok és bocsánatot kérek – ezt is a Foreverben tanultam meg. Meg megérteni a múltbéli sérelmeket, és túllépni rajtuk. Régen képtelen voltam rá, és folyamatosan kapok tanításokat. A legutóbbi ilyennél úgy éreztem, hogy éveken az orromnál fogva vezettek,

ahelyett, hogy őszintén leültek volna velem megbeszélni a dolgokat. De egy ilyen válsághelyzetet is jóra lehet fordítani. Hogy nálunk sikerült, az a cégvezetőn múlott. Azt gondolom, ezért vagyunk a szakmában a legjobbak között a világon. Itt nincs különbségtétel, mindenki az itteni eredményei alapján méretetik meg, és bárki túlnőhet a managerén.

Mondhatni „megörököltél” egy csapatot, de vele a felelősséget is. Nehezebb most a dolgod?

Igen, és épp ezért kell véghezvinnem, amit elterveztem. Az elején semmilyen tudásom nem volt, de a lelkesedésem bevonzotta az embereket, úgy voltak vele, úristen, mi történik a Hajnival, mi ez, nézzük meg! Aztán jött a manageri, majd a senior szint, a gépkocsiosztónzó, az amerikai utak, az ötszörös profit sharing... mind-mind új lendületet adtak. Semmi jelentősége, hogy mennyi idő alatt, az embereimnek is mindig azt mondom, nem rekordokra kell törekedni. A lényeg, hogy hogyan érik közben a személyiség. Van a csapatomban olyan is, aki lassan lett manager, és a mai napig masszív a csapata, és olyan is, aki gyorsan ért el eredményeket, és seholy nincs ma már.

Ilyenkor mi lehet a probléma?

Nincs kitartásuk. Belépnek a hálózatba, de csak úgy óvatosan. Azt gondolják, ha egy hónap alatt nem történik csoda, akkor túl szép, hogy igaz legyen. Pedig ha csak feleannyi időt adnának az üzletnek,

mint amennyi idő alatt az a probléma létrejött az életükben, amit meg akarnak oldani... türelmetlenek.

Érdekes, hogy ugyanazt jelölöd meg negatívumként, mint magadnál.

Jé, tényleg. Valószínűleg ezért is kapom a szembesüléseket...

Egzisztenciálisan tartasz már ott, ahol szeretnél?

Nem, de már most szabad vagyok. Szép festményeim, értéktárgyaim vannak, ékszerek, sokat utazom... nálam az igazi kincs az emlék, nem feltétlen a ház vagy a kocsis. De a részletekre adok, vonzódok a minőségi dolgokhoz.

Ez mit jelent nálad?

Márkahűséget és márkatiszteletet. Amit most látok rajtam: Cavalli, Dolce, Bulgari... de nem az ár számít, hiszen mikor nem volt pénzem, akkor is az elegáns és egyedi darabokat kerestem. De ha márka, akkor legyen igazi, nem szeretem a kamut ebben sem. Az ember ne „utánozzon”, legyen önmaga. Akárcsak a termékeinknél: a minőség és az ár-érték arány számít. Én, aki mindenből a legjobbat keresem, nem is álltam volna más termékek mellé. És még valami: a jogdíj típusú jövedelemmel biztos háttérrel kapunk, sokan mégsem „élnek” igazán. Nem azt mondom, hogy szórjuk el a pénzt, és ne gondoljunk a jövőre, de hogy egy héten legalább egyszer ne menjek el moziba, színházba, ne olvassak el egy



könyvet vagy ne üljek be egy kávézóba, az elképzelhetetlen. Akkor minek csináljuk?! Én is sikerorientált vagyok, de megváltoztam: ma már az emberi kapcsolatok váltak a legfontosabbá, hiszen nem lenne foreveres üzletem a csapatom nélkül: mindegyikük különleges egyéniség, akire büszke lehetek. És persze ott a vezetőnk, **dr. Miliesz Sándor** és a testvérvonalak, nekik maximális tisztelem. A **Tanács család, Vágásiék, Halmiék, Tóth Sanyiék, Hajcsik Tünde, Szabó Józsi, Varga Robi, Fekete Zsolti, Lenkey Péter...** tőlük csak tanulni lehet. De sokat köszönhetünk az orvoscsapatnak és a háttérgárda lányainak is. Az utat pedig mutatják a gyémánt példaképek, köztük egy új ékkő, **Berkics Miklós**. És hogy az én utam mi? Most már egyre jobban érzem: egyszerűen boldog szeretnék lenni.



2011. május 20-án

II. EGÉSZSÉGNAP BUDAPESTEN

a SZABADSÁG TÉREN

- ingyenes szűrővizsgálatok
 - egészségmegőrző célú ismeretterjesztő előadások
 - szórakoztató programok kicsiknek és nagyoknak
- SZERETETTEL VÁRUNK MINDENKIT!**

www.egeszsegnap.eu



FAB PARTY



**MÁJUS 21-ÉN, 21 ÓRAI KEZDETTEL
A SYMA CSARNOKBAN**

1145 Budapest, Dózsa György út 1.

Belépő: 500 Ft (A Siker Napi belépő érvényes a partyra is.)

Fellépnek:

SP • GABRIEL • Bányoczky Nóra • Végvári Eszter • Kisfaludy Zsófia
DJ JUNIOR • MISS FAB Hungary- eredményhirdetés!

**MANAGER-
TALÁLKOZÓ
SZIRÁK**

2011. május 22-én Szirákon szeretettel várjuk új
managereinket, valamint 600 cc feletti managereinket!
(Részletek irodáinkban és a manageri körlevelekben.)
GYÉMÁNT KÉPZÉS:

Berkics Miklós • Kim Madsen
Veronika és Stevan Lomjanski • Aidan O'Hare
európai alelnök

Fellép: **Edda Művek** – unplugged



EAGLE MANAGER

2011. MÁRCIUS

ÉLIÁS TIBOR
BERKICS MIKLÓS
DRAGANA JANOVIĆ & MILOŠ JANOVIĆ
JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ
& NENAD PAVLETIĆ
LEPOSAVA DJURIĆ
TISZAI ZOLTÁN & TISZAI ZOLTÁNNÉ
LAPICZ TIBOR
& LAPICZNÉ LENKÓ ORSOLYA
DR. ROKONAY ADRIENNE
& DR. BÁNHEGYI PÉTER
SZABÓNÉ DR. SZÁNTÓ RENÁTA
& SZABÓ JÓZSEF
TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ
TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC
JOŽICA ARBEITER & DR. MIRAN ARBEITER
DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN
& DR. SERES ENDRE
VARGA GÉZA
& VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA
HEGEDŰS ÁRPÁD & HEGEDŰSNÉ
LUKÁTSI MARIETTA PIROSKA
DR. NÉMETH ENDRE & LUKÁCSI ÁGNES
NAGY ÁDÁM
& NAGYNÉ BELÉNYI BRIGITTA



HEINBACH JÓZSEF
& DR. NIKA ERZSÉBET
VARGA JÓZSEFNÉ
ANDREA ŽANTEV
TÓTH SÁNDOR & VANYA EDINA
KARDOS ANIKÓ
SZOLNOKI MÓNIKA
DOBAI LÁSZLÓNÉ
& DOBAI LÁSZLÓ
OROSHÁZI DIÁNA
TÓTH JÁNOS
JUHÁSZ CSABA
& BEZZEG ENIKŐ
DR. SZÉNAI LÁSZLÓ
& DR. SZÉNAINÉ KOVÁCS GABRIELLA
UTASI ISTVÁN & UTASI ANITA
GOMBÁS CSILLA ANITA
& GOMBÁS ATTILA
TÓTH ZOLTÁN & HORVÁTH JUDIT
DR. FÁBIÁN MÁRIA
RINALDA ISKRA & LUČANO ISKRA
SZÉP MARGIT & TILL GYÖRGY
SZÉKELY BORBÁLA
VÁRADI ÉVA
VÁGÁSI ARANKA & KOVÁCS ANDRÁS





DR. FRANCIA BOGLÁRKA

Dr. Francia Boglárka 36 éves hajdúnánási háziorvos, aki férjével, Jónis Attilával két és fél éve csatlakozott a Foreverhez. Tízéves a kislányuk, Panna, aki a tervek szerint hamarosan kistestvért kap.

BEVONZOTTAM

AZ ÉLETEMBE A LEHETŐSÉGET

Mi motivált a csatlakozásban?

2008 nyarán nagyon fáradt voltam. Három munkahelyen dolgoztam: főállásban háziorvos voltam, emellett rengeteget ügyeltem és helyettesítettem, valamint aktívan mentőztem. Éreztem, hogy muszáj változtatni az életemen, mert ha nem fogok, akkor nem tudok még egy gyereket vállalni, és én is csak erősíteni fogom a statisztikát, miszerint a magyar orvosok korán halnak. Akartam indítani egy hagyományos vállalkozást, bővíteni akartam a repertoárom egy diagnosztikus magánrendeléssel. Ülttem a számítógép előtt, és olvastam a gépekre kapott árajánlatot, amikor rájöttem, hogy ha a nyakamba veszem ezt a hitelt is, akkor életem végéig kiszolgáltatott leszek, és ha egy lábtörés vagy szülés miatt kiesek a munkából, akkor nagy bajba kerülhetek. Én hiszek a vonzás törvényében, ezért kértem az univerzumtól egy olyan lehetőséget, ami akkor is hozza a pénzt, ha én valami miatt nem tudok dolgozni. Hangosan kimondtam, hogy ha van ilyen lehetőség a világon, akkor azt kérem, hogy találjon meg engem, mert változtatni akarok az életemen. Hamarosan kaptam egy üzenetet a számomra akkor még ismeretlen Lukács Lászlótól, amire nem volt időm reagálni, aztán pár nap múlva egy mentőorvos kollégám elhívott egy találkozóra, amivel kapcsolatban előre éreztem, hogy ott lesz az az ember, aki korábban üzent nekem. Őszintén bevaló, nem érdekelt, amit ott mondtak, de azt tudtam, hogy az univerzum üzen ezzel a lehetőséggel. Így aztán vettem egy dobozt, így kezdődött minden.

Korábban a praxisodban találkoztál a termékekkel, ismerted azokat?

Nagyon szégyellem, de amikor egy betegem megkérdezett, hogy

mi a véleményem az étrend-kiegészítőkről, akkor azt mondtam, amit az orvos-mentoromtól tanultam: ha jó sok pénze van, amit ki akar dobni az ablakon, akkor vegye csak, remélem ártani nem fog. Nagyon ellene voltam ezeknek a készítményeknek, de azért, mert akkor még nagyon tudatlan voltam.

Hogy indultál el a munkában?

Szinte kizárólag az üzlet érdekelt, a termékekben a legelején nem hittem, így aztán nem is tudtam igazán ajánlani ezeket. A második hónaptól már önállóan tartottam a bemutatókat, ahol döbbenetes élmények értek: a saját pácienseim, akik már évek óta fogyasztották a készítményeket, itt mondták el a szinte hihetetlen tapasztalataikat a termékek jótékony hatásáról. Az ő visszajelzéseik voltak azok, amik igazán meggyőztek. Engem mára le sem lehet beszélni ezekről a készítményekről, ma már az a nehéz, hogy hagyományos orvosként dolgozzak és gondolkozzak, annyira átállt az agyam a táplálkozástudományi megközelítésre.

Hogy látod, orvos kollégáid körében is terjed ez a szemlélet?

A kollégák egy nagyon kis része nyitott rá, a többiek viszont bele vannak kényszerítve a betegek által, hogy foglalkozzanak vele, mert azt tapasztalják, hogy a társadalomnak ez nagyon kell.

Létezik nálunk egészségtudatosság, vannak annak jelei, hogy az egészségünkről felelősebben gondolkodunk?

Igen, leginkább azért, mert nagyon kiszolgáltatottak vagyunk, az emberek nem mernek táppénzre menni, féltik az állásukat, ezért nagyobb a hajlandóságuk a tudatos egészségmegőrzésre.

Beszéljünk az üzletépítésről: milyen nehézségekkel kellett megküzdened az elején?

Az első két hónapom a tanulás időszaka volt. Az, hogy 25 pontos lettem, Lukács Laci irányításának köszönhető. Ezt követte egy hosszú tanulási időszak, amiben a legnagyobb problémát a kisebbségi érzésem leküzdése jelentette. Meg kellett birkóznom azzal a gondolattal, hogy ez nekem nem fog menni, ez nekem nem sikerülhet. Sokat sírtam, minden áldott nap abba akartam hagyni, nagyon sokat köszönhetek a férjemnek, hogy nem hagyta. 2009 őszén elmentem Porečbe, a „managerkeltető”-be, itt döntöttem el, hogy manager leszek. Már előtte megvettem és meghallgattam az összes CD-t is, és úgy felszívtam magam energiával, hogy innentől működött minden a nagy számok törvénye szerint: tele volt a határidőnaplóm, elkezdtem dolgozni. 2010 januárjában meg is lett a manageri szint. Ez egy csodálatos időszak volt, nem is emlékszem arra, hogy ki mondott nemet. A családom, a szüleim mellém álltak, családi bemutatókat tartottam náluk. Emlékszem, azzal, hogy egy barátomnak segítettem karácsonyi ajándékot vásárolni, egy óra alatt 40 000 forint bónuszt kerestem, miközben az egész havi, hatvanórás mentőzésért kaptam 35 000 forintot. Elgondolkodtam, hogy mennyit érek én, mennyit ér a munkám...

Hosszú távon hogyan tervezed az életedet?

Valószínűleg nem maradok háziorvos, mert ahogy ma orvosként élhetek, úgy nem lehet az életemben harmónia. Pedig erre vágyom a legjobban: legyen időm a gyerekekre, a páromra, legyen lehetőségem még egy gyereket vállalni. Ezt főállású háziorként nem tudom elérni, ezért az a célom, hogy főállású foreveres legyek.

Mik a jelenlegi célkitűzéseid?

Az elmúlt évben rengeteg előadást tartottam, ami kicsit a saját üzletépitésem rovására ment. Ezért mostantól kevesebb előadást szeretnék tartani, üzletet akarok építeni. Nagyon nagy vágyam, amit Budai Tamástól láttam, hogy úgy volt ott a President's Clubban, hogy két üzlettársa is ott volt vele. Az elkövetkező 8-10 évre az a tervem, hogy egyszer úgy legyek ott én is, hogy az üzlettársaim is President's Club-tagok velem együtt.

Amióta csatlakoztál az üzlethez, milyen változások történtek veled?

A korábbiakhoz képest – hála a Forevernek – sokkal kevesebb munkával sokkal több pénzt keresek. Ami az önismereti részt illeti, nekem család-pszichoterapeuta végzettségem is van, de amióta itt vagyok, sokkal nagyobb léptekben halad az önismeretem, és változik jó irányba a személyiségem. A férjemmel való kapcsolatomban is azt érzem, hogy az üzlet határozottan jót tett nekünk, együtt fejlődünk, ez kimondottan jó érzés. Ami engem illet: a mostani Bogi sokkal nyitottabb, sokat mosolyog, kedves és türelmes az emberekkel, és sokkal jobban érzi magát a bőrében. Kiegyensúlyozott vagyok, életvidám, van célom.





DIAMOND MANAGER SZINTET ÉRT EL

Berkics Miklós
(szponzor: Szabó József)

„Nem lehet pontosan tudni, hogy mi az én jelentőségem, de biztos, hogy csillagként kell szolgálnom. S ez nem a ragyogás, nem csak a ragyogás, mert hiszen a csillagnak dolga van. A csillagnak az a dolga, hogy messzire világítson...”
Ruttkai Éva



MANAGER SZINTET ÉRTEK EL



Djurić Lepasava
(szponzor: Dragana Janović & Miloš Janović)
„Az FLP-vel mindenki lehet valaki és valami!”

Dr. Szénai László & dr. Szénainé Kovács Gabriella
(szponzor: Kardos Anikó)

„Ez így eddig nem is volt olyan nehéz. A folytatás? A csapatunkban mindenkiben látjuk a lehetőséget, és segítünk kiaknázni azt, ahogyan minket is segítettek.”



Tiszai Zoltán & Tiszai Zoltánné
(szponzor: Berkics Miklós)

„Higgy magadban, és abban, hogy számodra nincs elérhetetlen. Csak merj nagyban gondolkodni! Nem lesz mindig könnyű az út, lesznek buktatók, de az alagút végén mindig vár a fény. Hálásak vagyunk a sorsnak, hogy Berkics Miklós lehet a szponzorunk. Köszönjük Neki a sok-sok segítséget, türelmet, azt, hogy mellettünk volt, és bízott bennünk. Számunkra óriási megtiszteltetés, hogy mi lehettünk az utolsó lépés ahhoz, hogy a legszebb és legfényesebb gyémánt felragyogjon.”



ASSISTANT MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

Selma Belac & Dario Belac
Marija Kegl & Alojz Kegl
Vidó Irén

Dr. Sahinné Kása Erzsébet
& dr. Sahin Fawaz
Dr. Szilvási Zoltán & Bartusch Ida
Maja Dragović Brkljac & Igor Brkljac
Fischhof Zsuzsanna
Gyurina Anette & Paczér József
Hermann Éva
Hoffmann Andrea & Györfi Endre
Jávorszki Róbert & Bata Krisztina
Jani Istvánné & Jani István
Božidar Juvančić & Tatjana Juvančić
Tanja Karović
Katica Soldo
Kovács József László
Lelkes András
Peter Leskovar & Nataša Kebert
Mázás József
Méhes Gábor & Méhesné Horváth Renáta

Mikola Zsolt & Lichnev Beáta
Radmila Miletić
& Slobodan Miletić
Molnár Miklós
Nagné Frank Noémi
Nyerki Norbert
Biljana Pantić
Ivana Pantić & Dragutin Matić
Biljana Puhar & Djordje Puhar
Seresné Szurcsik Matild
& Seres Zoltán
Ana Stevanović
Szilágyi Lászlóné & Szilágyi László
Szilvási József
Draško Tomljanović
Tanja Trglec & Jožef Trglec
Zalai Antal
Ziberna Roberta



SUPERVISOR SZINTET ÉRTEK EL

Barta Béla
Berta Erika
Betléri Petra & Betléri Zoltán
Andreja Borović
Brenkus László Sándor
Bukovics Alexandra
Radisav Ceperković
& Radmila Ceperković



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

Balázs Nikolett
Bánhidny András
Orosházi Diána
Bodnár Daniela
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Marija Buruš & Boško Buruš
Demcsák-Görbics Orsolya Judit
& Demcsák L. Miklós
Dr. Dósa Nikolett & dr. Farády Zoltán
Goran Dragojević & Irena Dragojević
Éliás Tibor
Farkas Gáborné & Farkas Gábor
Fittler Diána
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gergely Zsófia & dr. Reindl László
Haim Józsefné & Haim József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Kása István & Kása Istvánné
Kemenczei Vince & Tamási Krisztina
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenke Orsolya

Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Lukács László György
Major István & Majorné Kovács Beatrix
Mayer Péter
Mohácsi Viktória
Molnár Judit
Molnárné Kalcsu Klára
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella & Márkus József
Marija Nakić & Dušan Nakić
Orosz Ilona & dr. Gönczi Zsolt
Papp Imre & Péterbencze Anikó
Papp Tibor & Papp Tiborné
Dr. Pavkovics Mária
Radics Tamás & Poreisz Éva
Dr. Marija Ratković
Rusák József & Rusák Rozália
Rusák Patrícia
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seres Endre
& dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Szabó Péter
Szöllősi Cecília
Tanács Erika
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán
Téglás Gizella
Térmegi Lászlóné & Térmegi László
Tóth Tímea
Túri Lajos & Dobó Zsuzsanna
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor
Jozefa Zore

2. SZINT

Dragana Janović
& Miloš Janović
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
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Halmai István
& Halminé Mikola Rita
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
Stevan Lomjanski
& Veronika Lomjanski
Dr. Németh Endre
& Lukácsi Ágnes
Szabó József & Szabó Józsefné
Tóth Sándor & Vanya Edina
Utasi István & Utasi Anita
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert

FOREVER 

IMPRESSZUM

Kiadja: Forever Living Products Magyarország Kft. Szerkesztőség: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Fax: (36-1) 292-1598
Főszerkesztő: dr. Miliesz Sándor Szerkesztők: Gerő Zsuzsanna, Petrőczy Zsuzsanna, Pósa Kálmán, Rókás Sándor
Layout, nyomdai előkészítés: Crossroad Consulting Kft. Projektkoordinátor: Timár Szilvia Olvasószerkesztő: Kempf Zita Korrektor: Király Ildikó
Tervezőszerkesztő: Raden Hannawati Fotók: Bácsi Róbert László Fordítás, lektorálás: Mimeoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albán),
Babity Gorán Vladimir, Anić Antić Žarko (horvát), Tóth-Kása Ortilia, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana (szerb), Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana (szlovén)
Nyomtatás: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Készült 30 500 példányban. A cikkek tartalmáért a szerzők vállalják a felelősséget. Minden jog fenntartva!
www.foreverliving.com



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 bónuszszámlásuk utolsó lapján találják) többek között az alábbi hasznos információkat érhetik el:

- napi ponteredményeik
- internetes áruházunk
- havi bónuszszámlásuk

A honlapon egyéb marketinganyagokat, információkat is találnak, többek között:

- havonta megjelenő folyóiratunkat
- 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
- a MyFlpBiz internetes szolgáltatással
- ügyfélszolgálatunkon, 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: 2011. 05. 21., 2011. 06. 18., 2011. 07. 23., 2011. 09. 17., 2011. 10. 22., 2011. 11. 12., 2011. 12. 17. II. Egészségnap, Budapest: 2011. 05. 20. Managertalálkozó, Szirák: 2011. 05. 22.

TERMÉKRENDÉLÉS

Termékeinket képviselőinken személyesen megvásárolhatják, de meg is rendelhetik azokat:
– Telefonon a +36-70-436-4290-es és +36-70-436-4291-es mobil vagy a +36-1-297-5538-as és +36-1-297-5539-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.

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; Dr. Samu Terézia 70/627-5678, Siklósné dr. Révész Edit, a Forever Magyarország Orvos Szakmai Bizottságának elnöke

FÜGGETLEN ORVOS SZAKÉRTŐ:

Dr. Bakanek György 70/414-2913
Hívhatók munkaidőben.

INGYENES KÉPZÉS

a Sonya képzési központban, a Szondi utcában kedd délelőtt, 10 órakor, és a Nefelejcs utcában, a Sonya-házikóban csütörtökön, 15 órakor. Lehetőség van a termékek kipróbálására, miközben közösen megtanuljuk, hogyan tudjuk a jelöltünknek profi módon bemutatni a kozmetikai ápolási termékeinket. Jelentkezés flottatelefonon: Ungár Kata 30-331-1883.

KÉPVISELETEINK – Forever Living Products

• Oktatási Központ: 1067 Budapest, Szondi utca 34. tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285
fax: +36-1-312-8455

Nyitva tartás: H–P: 10.00–21.00

• SONYA Oktatási Központ:

Időpont egyeztetés:

Hasznosi Krisztina +36 70 436 4207

Horváth Róbert +36 70 436 4206

Hrnicsjár Ildikó +36 70 436 4210

Kozma Veronika +36 70 436 4208

Bérlét árkedvezmény: 10 alkalmasból 10%

5 alkalmasból 5%

• Budapesti Központi Igazgatóság:

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.

E-mail: flpbudapest@flpseu.hu

Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289

Raktár nyitva tartása: H: 9–20, K–Cs: 8–20, P: 8–19 h

Ország igazgató: dr. Milesz Sándor

Az ország igazgató általános helyettese: Vida Mónika

Tel.: +36-1-269-5370/159-es mellék,

mobil: +36-70-436-4278

Pénzügyi igazgató: Rókásné Véber Gabriella

Tel.: +36-1-269-5370/171-es mellék,

mobil: +36-70-436-4220

Controlling igazgató: Suplicz Zsolt

Tel.: +36-1-269-5370/181-es mellék,

mobil: +36-70-436 4194

Nemzetközi, elszámolási és számítástechnikai

igazgató: Ladák Erzsébet

Tel.: +36-1-269-5370/160-as mellék,

mobil: +36-70-436-4230

Kereskedelmi igazgató: Huszti Bernadett

Tel.: +36-1-269-5370/194 mellék,

mobil: +36-70-436-4212

Központi Igazgatóság (Titkárság):

Tel.: +36-1-269-5370, fax: +36-1-297-1996

Gerő Zsuzsanna +36-1-269-5370/158-as mellék,

mobil: +36-70-436-4272

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,

fax: +36-52-349-187

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, fax: +36-62-425-342

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,

+36-22-500-020, fax: +36-22-503-913

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.hu

• Sasfészek étterem tel.: +36-1-291-5474

Honlap: www.sasfeszketterem.hu

A Forever Resorts magyarországi

intézményeinek igazgatója: Király Katalin



DÉLKELET-EURÓPAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI



SZERBIA

Belgrádi iroda: 11010 Beograd, Kumodraška 162.
tel.: +381 11 397 0127, Fax: +381 11 397 0126,
e-mail: office@flp.co.rs

Nyitva tartás: hétfő, kedd és csütörtök: 12.00–19.30,
szerda és péntek 09.00–16.30

Minden hónap utolsó szombatján és a Siker Nap alatt 9.00–12.30

Niši iroda: 18000 Niš, Učitelj Tasina 1/3, Tel: +381 (0) 18 514 131;
Fax: +381 18 514 130, e-mail: officenis@flp.co.rs

Nyitva tartás: kedd, hétfő és csütörtök 11.00–19.00
Szerda és péntek: 9.00–17.00

Minden hónap utolsó szombatján: 9.00–12.30

Horgosi iroda: A Tel/fax: +381 (0) 24 792 195,
e-mail: tinde.szolnoki@flp.co.rs

Nyitva tartás: hétfőtől péntekig, 8.00–16.00. Minden hónap utolsó
szombatján: 9.00–12.30. Telecenter: +381 (0) 11 309 6382

Sonya-szépségszalon: 063/394 171

Területi igazgató: Branislav Rajić

Orvos szakértők: Dr. Biserka Lazarević

és dr. Predrag Lazarević: +381 23 543 318

Beograd, Success Day: 2011. 05. 28., 2011. 06. 25.,
2011. 09. 24., 2011. 11. 26.

Képzések: 2011. 06. 3–5. Zlatibor (managertalálkozó)



MONTENEGRÓ

Podgoricai iroda: 81000 Podgorica, Srdara Jola Piletića 20.

tel: +382 20 245 402 fax: +382 20 245 412

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

termékrendelés: mobil: +386 40 559 631, tel: +386 1 563 7501

Nyitva tartás: hétfő 12.00–20.00,

kedd, szerda, csütörtök, péntek 9.00–17.00

Lendvai iroda: 9220 Lendava, Kolodvorska 14.

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

Nyitva tartás: hétfő–péntek 9.00–17.00

e-mail: forever.living@siol.net

Területi igazgató: Andrej Kepe

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

Ljubljana, Success Day: 2011. 05. 28., 2011. 11. 19.

Képzések: Start képzés (Kepe Andrej): Borovec 3, 1236 Trzin



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

Opatija, Success Day: 2011. 10. 15.

Képzések: Zagreb, Trakoscanska 16., hétfő, szerda 18.00–19.00

Rijeka, Strossmayerova 3/A, hétfő, csütörtök 18.00–19.00



ALBÁNIA

Tiranai iroda: Tiranë, Reshit Çollaku 36.

Tel./Fax: +355 42230 535

Területi igazgató: Borbáth Attila

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

Tirana, Success Day: 2011. 11. 20.



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 Palekić

Szarajevói iroda: 71000 Sarajevo, Džemala Bijedića 166 A.

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

Bijeljina, Success Day: 2011. 12. 02.

Sarajevo, Success Day: 2011. 06. 11.



KOSZOVÓ

Pristinai iroda: Pristinë Rr. Uçk br. 94.

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



WASHINGTON

☆☆☆

SUPER RALLY 2011

DC

2011. AUGUSZTUS 18-20.

KONTAKT

REPÜLŐJEGY: Gerő Zsuzsanna; e-mail: rally@flpseeu.hu
SUPER RALLY-SZERVEZÉS: Petróczy Zsuzsanna; e-mail: flpbudapest@flpseeu.hu

A minősítés automatikusan nem jelent részvételt.
Kérjük jelezni a részvételi szándékot legkésőbb május 20-ig az flpbudapest@flpseeu.hu e-mail címen.

RALLY HOTEL & HELYSZÍN:

Gaylord National Resort and Convention Center
201 Waterfront Street
National Harbor, MD 20745
www.GaylordNational.com

1500 cc: repülőjegy két személy számára, négy éjszaka szállás, két rallybelépő és egy rallycsomag
1000 cc: szállás három éjszakára és két rallybelépő
750 cc: szállás egy éjszakára és két rallybelépő
500 cc: két rallybelépő
250 cc: egy rallybelépő





SUPER & SILVER POST RALLY-MINŐSÜLTEK

SILVER POST RALLY HELYSZÍNEI: NASSAU, BAHAMÁK. ATLANTIS PARADISE ISLAND RESORT

10 000 cc

GIDÓFALVI ATTILA & GIDÓFALVI KATI

7500 cc

BERKICS MIKLÓS

5000 cc

SZABÓ JÓZSEF

5000 cc & TRADITIONAL POST RALLY-MINŐSÜLT

TRADITIONAL POST RALLY HELYSZÍNEI: SOUTHFORK HOTEL – DALLAS; THE SCOTTSDALE PLAZA RESORT
PHOENIX; THE MIRAGE – LAS VEGAS

LEXNÉ GIDÓFALVI ZSANETT

2500 cc

STEVAN LOMJANSKI & VERONIKA LOMJANSKI

KRIZSÓ ÁGNES

VARGA RÓBERT

HERMAN TERÉZIA

HALMI ISTVÁN & HALMINÉ MIKOLA RITA

LEVELEKI ZSOLT & LEVELEKI ANITA

TÓTH SÁNDOR & VANYA EDINA

VÁGÁSI ARANKA & KOVÁCS ANDRÁS

BUDAI TAMÁS & BUDAI SCHWARCZ ÉVA

HALOMHEGYI VILMOS

SUPER RALLY-MINŐSÜLTEK

1500 cc

DR. NÉMETH ENDRE & LUKÁCSI ÁGNES

TIHOMIR STILIN & MAJA STILIN

UTASI ISTVÁN & UTASI ANITA

BRUCKNER ANDRÁS & DR. SAMU TERÉZIA

OROSHÁZI DIÁNA

FEKETE ZSOLT & RUSKÓ NOÉMI

JUHÁSZ CSABA & BEZZEG ENIKŐ

DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN & DR. SERES ENDRE

SENK HAJNALKA

KIS-JAKAB ÁRPÁD & KIS-JAKABNÉ TÓTH IBOLYA

DR. KOVÁCS LÁSZLÓ & DR. KOVÁCS LÁSZLÓNÉ

VARGA GÉZA & VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA

TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC

DRAGANA JANOVIĆ & MILOŠ JANOVIĆ

MARIJA BURUŠ & BOŠKO BURUŠ

LAPICZ TIBOR & LAPICZNÉ LENKÓ ORSOLYA

BALOGH ANITA & SÜLE TAMÁS

SZÉPNÉ KESZI ÉVA & SZÉP MIHÁLY



Business BUILDERS CLUB 2011

A MINŐSÜLÉS FELTÉTELEIT A WWW.FOREVERLIVING.COM DISZTRIBÚTORI OLDALÁN OLVASHATJÁK.



TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC

A CLUB TAGJAI A 2010 ÁPRILIS 1.
ÉS 2011 MÁRCIUS 31. KÖZÖTTI
MINŐSÜLÉSI IDŐSZAKBAN
ELÉRT EREDMÉNYEIK ALAPJÁN

GRATULÁLUNK!



TÓTH JÁNOS



GERŐ ZSUZSANNA
csoportos foglalások, rallyk

Elérhetőségek:

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.
tel.: +36 1 269 5370 / 158
mobil: +36 70 436 4272
e-mail: rally@flpseeu.hu

PHÖNIX
BUDAPEST KFT.



másképp / mint mások

EGYSZERŰ
REPÜLŐJEGY-FOGLALÁS
A VILÁG BÁRMELY
PONTJÁRA



PITTMANN GABRIELLA
egyéni foglalások

Elérhetőségek:

1067 Budapest, Szondi u. 34.
tel.: +36 1 373 0025
mobil: +36 70 436 4297
e-mail: repjegy@flpseeu.hu

CONQUISTADOR

TOP 10 CLUB

SZERBIA



1. DRAGANA JANOVIĆ
MIŠO JANOVIĆ
2. LEPOSAVA DJURIĆ
3. PRVOSLAVA MILETIĆ
4. VECKA VELKOVSKA
5. DR. OLIVERA MIŠKIĆ
DR. IVAN MIŠKIĆ
6. JASNA HRNČJAR
7. JOVANKA STRBOJA
RADIVOJ STRBOJA
8. TATJANA NIKOLAJEVIĆ
BOGDAN NIKOLAJEVIĆ
9. ALEKSANDAR RADOVIĆ
DANA RADOVIĆ
10. MARICA KALAJDŽIĆ

HORVÁTORSZÁG



1. ELVISA ROGIĆ
JAKOV ROGIĆ
2. ALEN LIPOVAC
DOLORES LIPOVAC
3. DR. MOLNÁR LÁSZLÓ
DR. BRANKA MOLNÁR-STANTIĆ
4. JASMINKA PETROVIĆ
MIRKO PETROVIĆ
5. ZRDAVKO NIKOLIĆ
DRAGICA NIKOLIĆ
6. EDVARD BADURINA
TEA MIČIĆ
7. LARA VLAHOVIĆ
8. DRAŠKO TOMLJANOVIĆ
9. KARMELA GOLUBOVIĆ
ROMAN GOLUBOVIĆ
10. JULIANA STAZIĆ

2011. MÁRCIUS
A TÍZ LEGSIKERESEBB
TERMÉKFORGALMAZÓ
A SZEMÉLYES ÉS NON-MANAGERI
PONTOK ALAPJÁN



MAGYARORSZÁG



1. ÉLIÁS TIBOR
2. BERKICS MIKLÓS
3. TISZAI ZOLTÁN
TISZAI ZOLTÁNNÉ
4. LAPICZ TIBOR
LAPICZNÉ LENKÓ ORSOLYA
5. DR. ROKONAY ADRIENNE
DR. BÁNHÉGYI PÉTER
6. SZABÓNÉ DR. SZÁNTÓ RENÁTA
SZABÓ JÓZSEF
7. VARGA GÉZA
VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA
8. HEGEDŰS ÁRPÁD
HEGEDŰSNÉ LUKÁTSI PIROSKA MARIETTA
9. HEINBACH JÓZSEF
DR. NIKA ERZSÉBET
10. TÓTH SÁNDOR
VANYA EDINA

SZLOVÉNIA



1. TOMISLAV BRUMEC
ANDREJA BRUMEC
2. JOŽICA ARBEITER
DR. MIRAN ARBEITER
3. RINALDA ISKRA
LUČANO ISKRA
4. MARIJA KEGL
ALOJZ KEGL
5. ANA CVIJANOVIĆ
BOŽIDAR CVIJANOVIĆ
6. DANICA BIGEC
7. TANJA TRGLEC
JOŽEF TRGLEC
8. LOVRO BRUMEC
9. LIDIJA OBID
10. KIM JAZBINŠEK

BOSZNIA-HERCEGOVINA



1. ZDRAVKA ILJIĆ
2. ZORAN VARAJIĆ
SNEŽANA VARAJIĆ
3. DANIJEL MARKOVIĆ
4. DR. SLAVKO PALEKSIĆ
MIRA PALEKSIĆ
5. MELIHA DRAGIĆ
DRAGAN DRAGIĆ
6. VASELIJE NJEGOVIĆ
7. DR. NEDELJKO PETKOVIĆ
MILOJKA PETKOVIĆ
8. LJILJANA MARKOVIĆ
STOJAN MARKOVIĆ
9. ČEDO MILOVAC
SNJEŽANA MILOVAC
10. LJUBICA LUKAČ

nature

„Medicus curat, natura sanat” – hangzik az ókori bölcselet: vagyis az orvos kezel, a természet gyógyít.



A méhek ajándéka

A természet kincsei v.

Ez a mondás már számtalanszor beigazolódott az emberiség történetében és napjainkban is megállja a helyét. Tény, hogy egészségünkért mintegy 80 százalékban magunk vagyunk felelősek, mi tehetünk legtöbbet azért, hogy minőségi életet élhessünk. Az egészséges életmód számos fontos összetevője – egészséges ételek, optimális testsúly, jó levegő, tiszta víz, rendszeres testmozgás, elegendő alvás, pozitív gondolkodás és a káros szenvedélyek mellőzése – mellett nagyon fontos szerepet töltenek be a jó minőségű, biológiailag aktív, organikus és természetes alapanyagból készült, komplex étrend-kiegészítők. Közülük is kiemelkedően fontos szerepet játszanak a méhkaptár termékei: a propolisz, a vele kevert méz, a virágpor és a méhpempő. Ezeket a hatóanyagokat a világ legokosabb vegyészé állította össze: a természet.

A kaptár kisebb-nagyobb részeinek betapasztásához és belsejének fertőtlenítéséhez a méhek a propoliszt használják. A propolisz görög szó: a polisz városállamot jelent. A méhek városának láthatatlan védelmét képezi ez az anyag: egy erős, nagy mennyiségű propoliszt termelő családban gond nélkül elpusztítja a vírusokat és baktériumokat. Magas antioxidáns-tartalma van: antibiotikumként működő (de azok mellékhatásaival nem rendelkező) és hámosító hatású flavonoidokat, valamint ferulasavat tartalmaz, de a táplálék felszívódását segítő enzimek, aminosavak, B1-, B2-, B6-, C- és E-vitamin és a szervezet számára nélkülözhetetlen ásványi anyagok is találhatóak benne.

Napjainkban sajnos gyakran alkalmazzák a szervezetben zajló gyulladásos folyamatok csillapítására az egyébként bizonyos esetekben életmentő antibiotikumokat. A nem megfelelő használat azonban a baktériumok többségét ellenállóvá tette e készítményekkel szemben. Nem mellékesen az antibiotikumok a normál bélflóra pusztításával számtalan további problémát okoznak. Tekintettel arra, hogy manapság a civilizáció „áldásaként” forgalomba

kerülő, finomított és tartósítószerrel dúsított élelmiszerek miatt az emberi szervezet folyamatos gyulladásban van, a természetes gyulladásgátlás soha nem volt fontosabb, mint ma. Az úgynevezett civilizációs ártalmak és betegségek – mint a szív-ér rendszeri, daganatos, anyagcsere- és mozgásszervi problémák – hátterében többnyire lappangó gyulladásos folyamatok állnak. Az emberi szervezet évmilliók alatt kifejlődött táplálkozási szokásait a korszerűsödő élelmiszer-feldolgozás az utóbbi évszázadban megzavarta, és a finomított szénhidrátok – cukor, édességek, fehér búzalisztból készült pékáruk és tésztafélék, cukros üdítők –, valamint a tejtermékek egy része miatt a szervezet küszködik, az immunrendszer kimerül, és egy idő után az ember mindenféle „nyavalyát” elkap.

Ezért a propolisz, illetve a többi méhtermék kúraszerű, évente akár többször megismételt fogyasztása mindenképpen előnyös egészségünk karbantartása szempontjából.

Mielőtt azonban kipróbálna valamilyen propolisz-készítményt, bizonyosodjon meg róla, hogy nem allergiás rá! A készítmény szedését kis adagokban – fél tableta, illetve mokkáskanál – kezdje. Ha allergiás tüneteket észlel – felduzzadt szemhéj, csalánkiütés, vérnyomáscsökkenés – a készítmény szedését függesse fel. Az esetek túlnyomó többségében a propolisznak normális adagolásban semmilyen mellékhatása nincs, túladagolás esetén 4-5 napig szüneteltetni kell a termékek fogyasztását.



nature



A PROPOLISZ FELHASZNÁLÁSI TERÜLETEI

- Használható légcsőhurut és allergiás jellegű asztma esetében.
- Vírus-, baktérium- és gombaölő, használatos például influenza, herpesz és egyes bőrbetegségek ellen.
- Növeli az erek rugalmasságát.
- Segít megfázásos megbetegedések esetén.
- Vérnyomáscsökkentő hatású.
- Fekélyek, vérkeringési és szívbetegségek kiegészítő kezelésére használják.
- Sebgyógyításra, reumatikus bántalmakra, ízületi, derék- és gerincfájdalmakra alkalmazzák.

PROPOLISZOS MÉZ

A propolisz és a méz minden egészségügyi előnyét ötvözi a propoliszos méz. Ajánljuk torokfájásra – egy nap alatt elmulasztja –, valamint egyéb gyulladások kezelésére. A drága gyógyszereknél sokszorosan hatékonyabban gyógyítja a tüneteket napi 2-3 kiskanállal fogyasztva. A természet antibiotikuma, a propolisz pedig még hatékonyabban fejti ki jótékony hatását, mivel mézzel vegyítve lassabban, alaposabban terül szét torkunkban, és hosszabb ideig érintkezik a gyulladt felülettel.



Dr. Bakanek György
orvos, az FLP független
életmód-szaktanácsadója

VIRÁGPOR ÉS PEMPŐ

Az immunrendszer támogatásának egyik leghatékonyabb eszköze a virágpor és a pempő. Különösen a téli-tavaszi, illetve az őszi-téli évszakváltás idején alkalmazott kúra előzi meg eredményesen az ilyenkor tömegesen jelentkező megfázásos, influenzás tünetek kialakulását. Köszönjük meg a méheknek áldásos tevékenységüket, és használjuk ki az általuk az egészségünk karbantartására biztosított természetes és hatékony készítményeket!

IRODALOMJEGYZÉK:

- Dr. Szalai László: Méhdoktor, Hungarprint, 1992
- Propolisz, Szerkesztett kiadvány, Apimundia, 1982
- Apiterápia ma, Apimundia, 1982
- D. C. Jarvis: Méz és más természetes készítmények



FOREVER Success Day

2011. JÚNIUS 18.



KÖSZÖNTŐ
DR. MILESZ SÁNDOR
ORSZÁG IGAZGATÓ



BERKICS MIKLÓS
GYÉMÁNT MANAGER
MŰSORVEZETŐ
PRESIDENT'S CLUB TAG 2010, 2011



EGÉSZSÉGVÉDELEM
DR. BÁNHEGYI PÉTER
MANAGER



MANAGER LETTEM
NAGYÉ PEZENHOFFER ÁGNES
MANAGER



TRADITIONAL
POST RALLYRE MINŐSÜLTEM
LEXNÉ GIDÓFALVI ZSANETT
MANAGER



BEMUTATÓ SZERVEZÉSE
TÓTH SÁNDOR
SOARING MANAGER
PRESIDENT'S CLUB TAG 2010, 2011



SOARING LETTEM
KLAJ ÁGNES
SOARING MANAGER
PRESIDENT'S CLUB TAG 2010
SENIOR EAGLE MANAGER

4 CC MINŐSÜLTEK
SUPERVISOROK, ASSISTANT MANAGEREK MINŐSÍTÉSE

HÓDÍTÓK KLUBJA, MANAGEREK MINŐSÍTÉSE, RENDSZÁMTÁBLÁK ÁTADÁSA, VEZETŐ MANAGEREK MINŐSÍTÉSE,
EAGLE MANAGEREK

ASSISTANT SUPERVISOROK MINŐSÍTÉSE

SZERETTEL VÁRUNK MINDENKIT 10.00–19.00 ÓRÁIG A SYMA CSARNOKBAN (1145 BUDAPEST, DÓZSA GYÖRGY ÚT 1.)
A GYEREKEKNEK 3–8 ÉVES KORIG TÉRÍTÉSMENTESEN, SZAKKÉPZETT FELÜGYELET MELLETT JÁTSZÓHÁZAT BIZTOSÍTUNK A RENDEZVÉNY ALATT!
KELLEMES IDŐTÖLTÉST ÉS JÓ SZÓRAKOZÁST KÍVÁNUNK MINDENKINEK! A PROGRAM VÁLTOZTATÁSÁNAK JOGÁT FENNTARTJUK!
A RENDEZVÉNY ALATT EGÉSZ NAPOS VÁSÁRRAL VÁRJUK KEDVES FORGALMAZÓINKAT A FOREVER PONTÉRTÉKES ÉS PONTÉRTÉK NÉLKÜLI TERMÉKEINEK TELJES VÁLASZTÉKAVAL!

FAB
Natural Energy Drink
NEW!



A TERMÉSZET ŐSEREJE