

XV. ÉVFOLYAM 06. SZÁM / 2011. JÚNIUS

FOREVER



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



BERKICS MIKLÓS

DIAMOND MANAGER

FLP

Mesterek

Imádom a meleg időt. Micsoda csodálatos időszaka ez az évnek! Mindent jobbnak és frissebbnek látunk és érzünk. A tél terheit ledobva minden megújul, gyönyörű színekben pompázik.

Szerencsések vagyunk mi itt, a központi irodában, mivel közel van hozzánk egy tó, amely telis-tele van különböző vízimadarakkal. Néha elnézem, amint a kacsamama vízbe vezeti kiskacsáit, majd figyelni, hogyan küzdenek meg a hullámokkal és a széllel. Kisvártatva összetereleli és kivezeti őket a vízből. Hazafelé egy kisebb akadály, a tóparti szegély keresztjezi útjukat.

A kacsamama könnyedén átlépi, és vár a túlsó oldalon. Várja, hogy a kicsik átjussanak az akadályon. Türelmesen végignézi, ahogy egyenként nekirugaszkodnak, majd sikertelenül visszahuppannak a tóparti oldalra. Érdekes módon soha nem megy vissza, és nem könnyíti meg erőlködéseiket. Biztatja a kicsinyeit, újra és újra megmutatja, hogy mit kellene tenniük, de soha nem megy ennél messzebbre. Ahogy néztem a történeteket, a kiskacsák esetlenségét, szívem szerint odarohantam volna, és áttemeltem volna őket az akadályon. De megértettem a kacsamamát. Nem ez lenne a helyes útja annak, hogy erőt és önállóságot tanuljanak. Egy pillanatra nagy segítség ugyan, amikor más veszi helyettünk az akadályokat, de ez nem tanít meg a túlélésre és a küzdeni tudás képességére.

Gondolj erre a történetre, amikor az alsóvonalaladdal dolgozol. Rengeteg hasznos dologra tanít.

A vezetői képesség egy fantasztikus adottság, amely segít másoknak olyan dolgokat is elérni, amiről soha nem hitték, hogy valaha is képesek lehetnek rá. Úgy hiszem, hogy mindenkiben – személyiségére, tapasztalataira tekintet nélkül – megvan a képesség arra, hogy vezetővé váljon. Természetesen mindenkinek más a vezetői stílusa. Néhányan határozottan kiállnak, és szenvedélyt generálnak. Karizmatikusak, ezért az emberek a közelükben akarnak lenni. Mások csendben, saját életüket példaként mutatva irányítanak. A belső emberi tulajdonságokat hangsúlyozzák. Állhatosságra, az emberi értékek fontosságára tanítanak. Nem a stílus az, ami fontos. A végső és legfontosabb cél az, hogy inspirálni tudjunk másokat egy fantasztikus teljesítmény véghezvitelére.

Egy különös példájával találkoztam a vezetői képességnek egy e-mailben, amit egy apának küldtek. Az üzenet egy matematikatanárnőtől jött, aki köztudottan szigorú, de következetes és jó tanár volt. Igazi profi, aki, akárcsak a kacsamama, a tudás felé vezető útról nem görgette el az akadályt a gyerekek előtt, csak támpontokat adott a leküzdésére. Hagyta, hogy az ifjoncok a maguk erejéből küzdjenek meg a feladatokkal. Néhány rosszcsontról keményen próbára tette a tanárnő idegeit, feszegették türelmének határait. Az egyik 12 éves kisfiú észrevette ezt, és cselekvésre szánta el magát...

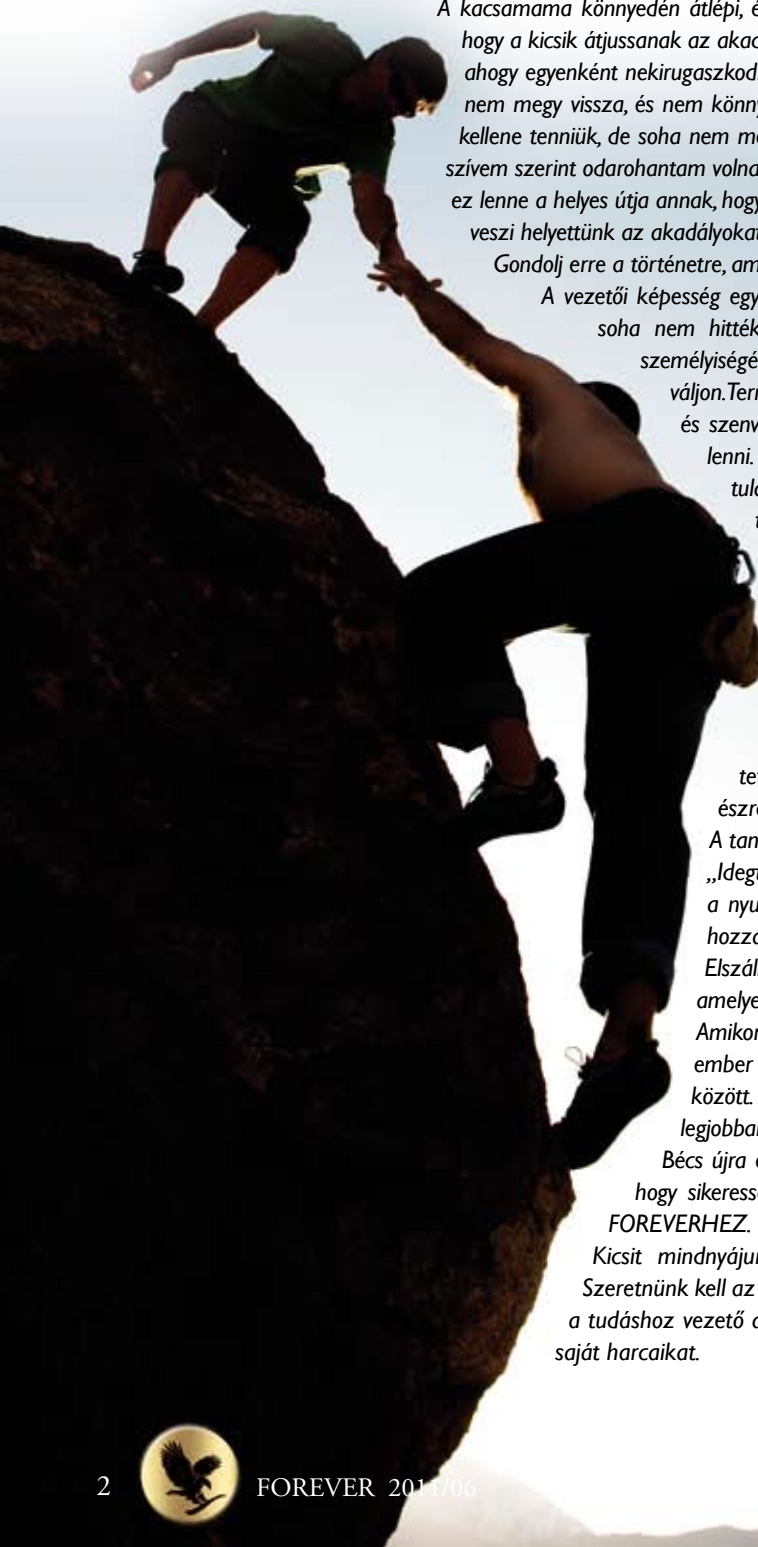
A tanítónő a következő üzenetet írta a gyermek szüleinek:

„Idegtépő nap volt a mai. Néhány kis gézengúz megpróbált mindent, hogy kizökkentsen a nyugalomból. Aztán a csemetéjük, aki nem vett részt a csinYTEVÉSBEN, odajött hozzám, és egy cetlit nyomott a kezembe. A cetlin ez állt: Brown tanító néni KIRÁLY! Elszállt minden haragom. Ezek azok a pillanatok, amelyekért érdemes folytatni, és amelyek igazán különlegessé teszik a hétköznapiakat.”

Amikor áprilisban ott álltam az Európa és World Rallyn Bécsben, lenyűgözött a sok ezer ember elkötelezettsége. Szétosztottunk több mint 9 millió dollárt a Profit Sharingesek között. Azt hiszem, ez az egyik legjobb pillanata a munkánknak, amikor díjazzuk a legjobbakat. Micsoda ünnep volt!

Bécs újra eszembe juttatta, hogy az egész munkánk alapja és talán a legjobb része az, hogy sikeressé tudjuk tenni azokat, akik csatlakoznak ehhez a fantasztikus családhoz, a FOREVERHEZ.

Kicsit mindnyájunknak olyanná kell válni, mint a történetemben szereplő kacsamama. Szeretnünk kell az embereinket, vezetnünk kell őket, „vízre kell szállnunk velük”, de nem szabad a tudáshoz vezető akadályokat elgördítenünk előlük. Hagynunk kell, hogy maguk harcolják meg saját harcaikat.



Újra itt a nyár

Már 28°C-ot mutat a hőmérő, meleg levegő és por kavargó a városban. Aki csak teheti, légkondicionált helyet keres, vagy éppen egy hűsítő jeges limonádé után kutat. A vártnál talán korábban, de megérkezett a nyár újabb kihívásokat állítva elénk. Lépésről lépésre kezdjük élvezni a természet ezen bőkezű ajándékát a virágzó mezőkön át az első terméseket adó gyümölcsfákig. A gyerekek már a vakációjukon törik a fejüket és persze mi, felnőttek is a nyaralásunkat kezdjük tervezni. Sajnos vannak családok ma a közép-európai térségben, akik nem tehetik meg, hogy nyaralásra gondoljanak. Számukra nagyon jó hírem van: még nem késő csatlakozni a Forever Holiday Rally programjához. Szeretnél Horvátország egyik legszebb helyén, luxuskörülmények között eltölteni néhány napot? Beszívni a tenger gyógyító illatát? Kitűnő hangulatban tölteni néhány estét, találkozni Európa legsikeresebb üzletembereivel, és közben tanulni a legjobb előadóinktól?

Szeretnéd-e végigkóstolni a horvát konyha legfinomabb ételeit? Úgy utazni, hogy útközben is folyamatosan gondoskodnak a szórakoztatásodról, és még a Sziráki Kastély konyhájának finom ízeit is élvezheted?

Aki volt már Porečben, annak nem kell bizonyítanom, mit jelent a Holiday Rally. Mára ez fogalomná vált a foreveresek között, mert nagyon sokan ennek a képzésnek köszönhetik pályájuk felfelé ívelésének kezdetét. Fontos állomás ez, és óriási élmény előadóink, oktatóink számára is, hiszen az ő előadásai alapozzák meg a közép- és délkelet-európai területeink jövőjét. Biztosítalak benneteket, hogy a világ legjobb trénerai itt vannak nálunk, és minden tőlük telhetőt megtesznek, hogy tudásuk legjavát átadják Nektek.

Aidan O'Hare európai alelnökünk is elismeréssel beszél találkozásaink során a poreči képzés jelentőségéről.

Itt az alkalom, hogy csatlakozz hozzánk! Engedd, hogy megfogjuk a kezéd, és vezessünk azon az úton, a Forever útján, amit Rex Maughan vezérigazgatónk immár 33 éve megálmodott és megvalósított. Kívánom mindenkinek, hogy helyesen döntsön, találkozunk Porečben, és hazatérve ne csak élményekben gazdagodjunk.

Hajrá, FLP Magyarország!



DR. MILESZ SÁNDOR
ORSZÁG IGAZGATÓ



DIAMONDS

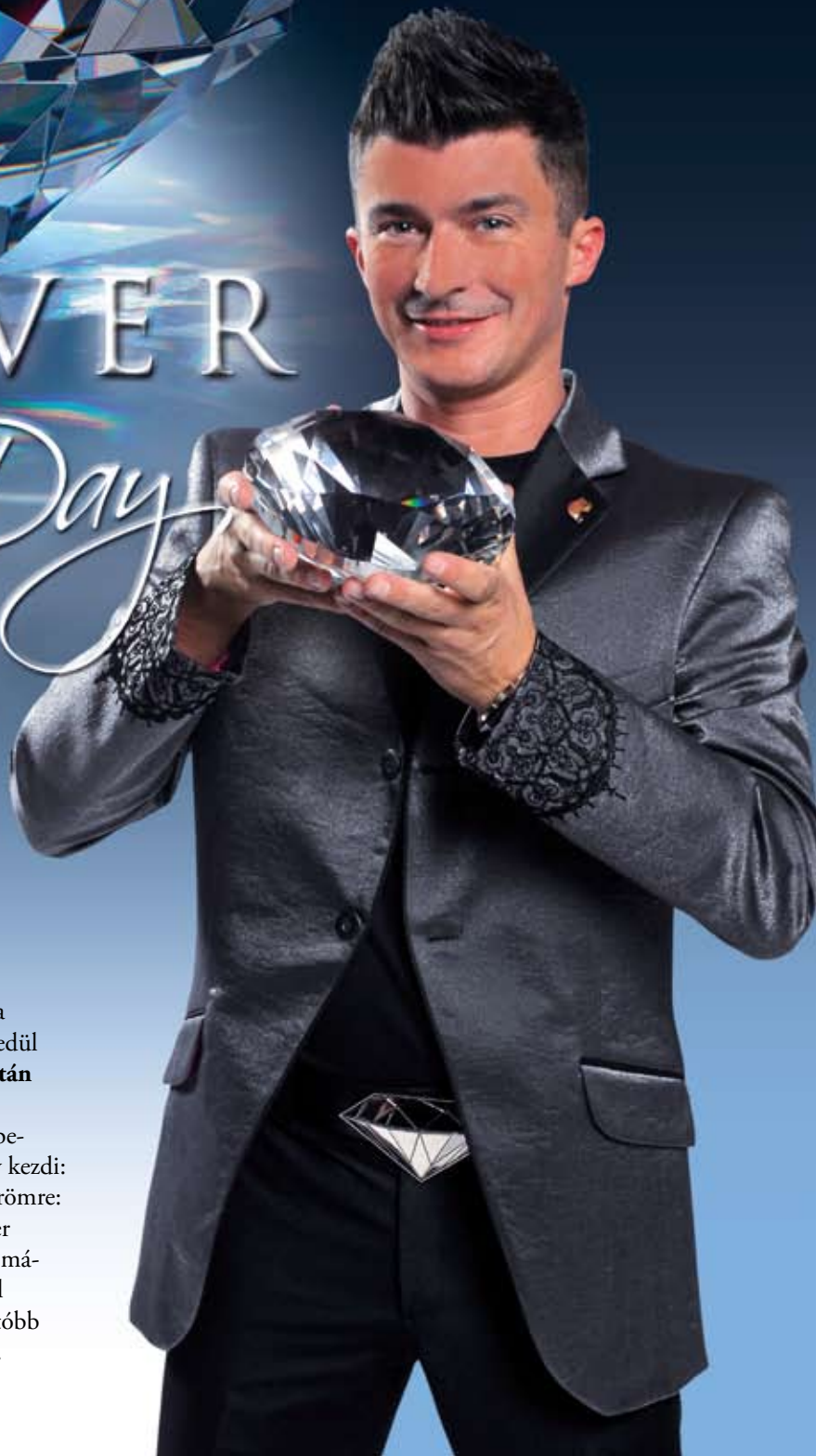
are

FOREVER

Success Day

MÁJUSI SIKER NAPUNK A SZOKOTTNÁL IS KÜLÖNLEGESEBB VOLT, NEM CSODA, HOGY MEGTELTEK A LELÁTÓK IS. MINDENKI ÜNNEPELNI AKARTA A 14. SZÜLETÉSNAPOT, ÉS LÁTNI, AMIKOR EGYSZERRE NÉGY GYÉMÁNT ÁLL A SZÍNPADON.

Különösen ünnepélyes Siker Napra jöttünk a Syma csarnokba. Ezúttal még **Lui** sem egyedül kezdi a Forever Himnusz sorait: **Mága Zoltán** és egy egész nagyzenekar kíséri. **Dr. Seres Endre** és **dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin** műsorvezetők bejelentik **dr. Miliesz Sándor** ország igazgatót, aki így kezdi: „Születésnapot ünneplünk!” De más ok is van az örömről: Bécsben, az Európai Rallyn kiderült, hogy a Forever Magyarország és a délszláv régió éves teljesítménye második lett Európában. És ahogyan reméltük, ezúttal is miénk a Spirit Award, a leglelkesebb, legösszetartóbb és legegységesebb megjelenésű csapatnak járó díj is.





Dr. Miliesz Sándor bejelenti, hogy a 2012-es Európai Rally Budapesten lesz, majd a legnagyobb ovációt kiváltó hírt is: ezentúl a saját vásárolt pontok jutaléka 100%-ban levásárolható. Jól kezdődik a születésnap!

Lenkey Péter arra emlékeztet, hogy **Rex Maughan** annak idején nemcsak céget, hanem filozófiát is létrehozott. Olyan alapértékeket, amelyeknek **Gregg Maughan** méltó folytatója, és amelyeket képes átmenteni a XXI. századba. Az európai operatív igazgató megemlíti azt a töretlen energiát és szaktudást, amivel dr. Miliesz Sándor tizennégy éve irányítja a céget. De nem feledkezik meg a munkatársakról sem, mindenkit köszönt, aki a gyémántjainkkal együtt foglal helyet a nézőtéren. Hiszen „belőletek áll a Forever – mondja –, 33 éves folyamatos fejlődés részesei vagytok. Értelme van annak, amikor felkelek, és azzal fekszem le, hogy történt valami. Erről szól a cég, és a közös megbecsülésről: itt biztos megkapod az elismerést”. Lenkey szerint nemcsak az eddigi történéseket kell ünnepelni, de a jövőt is, hiszen „ma dől el, hogy milyen lesz a holnapod. Ne halogass, mert amit halogatsz, az elhalódik. Céllal induljatok, hozzatok meg egy döntést és nézzetek körbe – itt mindannyian győztesnek születtünk”.

Lenkey Péter színpadra szólítja **Aidan O'Hare** európai alelnököt, akit felállva tapsol a közönség. „Még mindig tűzbe hoz az üzlet!” – mosolyog az alelnök. „Lenyűgöző! Bécsben egy nap alatt hatmillió eurót osztottunk szét!” Aidan további impozáns értékesítési adatokat sorol, majd a török példán bizonyítja, hogy a Forevernél mindig van második esély. De talán nem is lesz rá szükség, hiszen megtudjuk, hogy európai szinten fennállásunk óta a legjobb bevételű hónap március volt, és 8%-os növekedést produkáltunk a tavalyi évhez képest. „Nincs jobb lehetőség a világon, ezt ígérhetem – mondja Aidan –, aki egyszer elment, másutt sosem lett olyan sikeres, mint amilyen itt volt. Itt vannak a szakma legjobbjai, úgyhogy ragadd meg a lehetőséget. Ne felejtse, ha nem adod fel, nem tudsz elbukni!”





Aidan szólítja színpadra a jelen lévő, immár négy gyémántot, a Dániából érkezett **Kim Madsent**, a **Lomjanski házaspárt**, **Gidófalvi Attilát és Katit**, valamint a legfrissebb ékkövet, akinek avatását ma ünnepeljük: **Berkics Miklóst**.

„Olyanok, mint ti” – mutat rájuk Aidan. „Két különbség van csak: talán hosszabb ideje csinálják, és sosem adták fel.”

Az alelnök feleleveníti a kezdeteket, a nehéz időszakokat, miközben sokan feladták, mások viszont nem adtak teret a kifogásoknak. „Ki akar a következő gyémánt lenni?” – teszi fel a kérdést, majd ad egy megerősítést is: „Meggyőződésem hogy a legnagyobb szenvedély ezekben az országokban van. Jövőre itt, Budapesten sok csekket fogunk kiosztani. A kérdés csak az, hogy kinek a neve lesz rajtuk. Ígérd meg magadnak, hogy a tied lesz, hiszen ma van az a nap, amikor azzal, hogy itt vagy, befektetsz a jövődbe.”

Pataky Attila és Gömöry Zsolt az Android zenekarral adja elő az egyik legismertebb számot, a Fohászt, majd supervisorok és assistant managerek minősítése következik **Szabó Péter** senior manager felvezetésével.

És ahonnan minden elindult: **Szabó József** a színpadon. „Lettek nálam jobbak is ebben az üzletben, de ez nem baj. A fontos az, hogy közöd van ahhoz, hogy az életük gyökeresen megváltozott” – mondja szerényen, majd filmfelvételeket láthatunk korai bemutatókról, ahol a nagy előd saját bevallása szerint „minden hibát elkövetett, amit csak lehetett”. Ma már persze nem ez a fontos, hanem hogy nincs lehetetlen. József ezt a tételt egy megható, saját történettel bizonyítja. Annyi szívvvel, annyi lendülettel, akarással mesél, hogy neki elhisszük. „Minden nap tégy valami jót valakinek: azóta is ez a vezérelvem”, és mint mondja, meg kell ragadni a pillanatot. „Amikor épp ott vagy, akkor tudod csak kihasználni, de lehet, hogy csak utólag fogod megérteni, milyen értékes volt” – mondja, miközben az a videó perog, ami a csapat New York-i látogatásakor készült tizenegy évvel ezelőtt.

Törődj a mával, élj a holnapért – ezt üzeni. „Gyertek, csináljuk meg az FLP-t még nagyobbá” – így búcsúzik, és adja át a szót egy másik legendának, **Lomjanski Veronikának**.





„Tőled függ, mit használsz ki a lehetőségekből, amit az FLP ad” – mondja a gyémánt manager, de rögtön meg is nyugtat afelől, hogy senki nincs egyedül a küzdelemben, hiszen komoly háttér áll mögöttünk. Veronika maga mellé szólítja magyarországi és szerb csapatainak itt lévő tagjait. „Minden reggel megköszönöm, hogy vannak.” Majd **Stevan**, Veronika társa érkezik, őt ideológiai-logisztikai vezetőként mutatja be az egyes számú vezető.

„Tévedsz, ha azt hiszed könnyen ment” – mondja az eredményekre célozva. „De ha arányban vannak a sikerek és a kudarcok, előre fogsz lépni. Én mindenhol az aktuális munkaadómnak dolgoztam, soha nem önmagamnak. Ez a cég viszont megbecsüli a munkádat, és meggyőződésem, hogy nincs más üzlet, ahol befektetés nélkül lehet sok pénzt keresni. Persze nem ez a legfontosabb, hanem hogy így többet törődhetek másokkal. Ehhez azonban először is meghoztam a döntést, azóta pedig nem kételkedek, harcolok magammal és van önkritikám: én gyémántként is kérek tanácsot.” Türelem, rugalmasság, lelkesedés, vonzerő – Veronika ezeket a készségeket tartja a siker kulcsának.

Kis lazításként üdítő produkciót láthatunk: három tenor – **Lui, Éliás Tibor és Berkics Miklós** énekel nekünk, majd Gidófalvi Attila hitvallását hallhatjuk.

„Legyen egy álmod!” – biztat minket második, a világon a leggyorsabb gyémántunk, akinek egyetlen álma van: jövőre elsők legyünk Európában. Attila figyel azokra is, akik még csak most ismerkednek a lehetőséggel: köszönti az „elsőbálozókat”, vagyis azokat, akik még nem jártak Siker Napon. „Az üzlet olyanná válik, amilyenné teszed – mondja nekik, nekünk –, csak jól kell hogy érezd magad, ígérd meg magadnak, a családnak. Ha kellő időt szánsz rá, nem lesz hiábavaló. Próbálgatni viszont nem lehet, komolyan kell akarni. Mutasd, hogy ki akarsz lenni, és azzá válsz.” Attila figyelmeztet, hogy mindeközben az egóval is bánni kell tudni, majd példát is mutat, azt mondja, nem az a nagy dolog, ha valaki gyémánt, hanem ha két gyémánt is



van az üzletében – utal Berkics Miklósról. De az ő, és párja, Kati élete sem volt mindig fényes. „Fájdalommal építettük az üzletet” – fogalmaz. „Boldog voltam, amíg nem láttam, hogy vannak, akik gazdagok és szabadok. De addig mentem, amíg utolértem őket. Nem tartok még ott, ahol szeretnék, de senkivel nem cserélnék. Az idő megy így is, úgy is. Mindig jobban élni, együtt a csapattal – ez legyen a végső cél.”

A műsorvezető páros ezúttal saját lányát konferálhatja fel: **Seres Dóra** fuvolaművész következik nagyzenekari kísérettel. Gyönyörű felvezetés a hódítók, managerek, rendszám-tábla-várományosok, senior managerek, a Business Builders Club-tagok, az eagle managerek, a President's Club-tagok és a Super Rally-minősültek ünnepléséhez.

Hazája, Dánia mellett huszonegy országban dolgozik **Kim Madsen**. Miért lett gyémánt? Mint más sikeresektől is hallottuk, azért, mert megígérte magának. Gyerekként ugyanis nehéz élete volt. Szülei nélkül nőtt fel, és mint mondja, „nem volt nap, hogy ne nevettek volna ki az álmaimért. Eldöntöttem, hogy sikeres leszek, nagy, és harcolni fogok”. Mindezt komolyabb iskolai végzettség nélkül, hiszen Kim 17 évesen tengerésznek állt, de mint mondja, senkinek érezte magát. Különböző üzleti próbálkozások és kudarcok következtek, míg végül 22 éve rátalált a network marketigre. „Ez lett az életem” – mondja Kim, aki 13 éve dolgozik a Foreverrel. „Jó gondolatokkal ébredek, és elégedetten megyek ágyba” – vallja a ma már nemcsak két saját, hanem négy örökbe fogadott gyermek édesapja. „Meg akarom mutatni nekik az utat a sikerhez. Hogy hogyan kell senkiből valakit csinálni – ez nagy megtiszteltetés. Belőled is lehet más, mint aki vagy” – mondja a dán gyémánt, aki 2003-ban kapta első Profit Sharing csekkjét 3. szinten: 50 ezer euró értékben, majd 9 év





alatt további 5 millió dollárnyi csekk követte az elsőt. És egy limuzin, és egy 20 hálószobás villa... de Kim azt mondja, ez önmagában nem sokat ad. „Találd meg, mi ad valódi boldogságot!”

Ha megkérdezik a vezetőt, hány órát dolgozik, azt mondja, nullát, hiszen számára ez nem munka. „Nem vagyunk superhősök, csak kihasználtuk a lehetőséget.”

Tudjuk, hogy Gidófalvi Attila és Kim Madsen is magának ígérte meg, hogy eljut ideig. Berkics Miklóst vajon mi motiválta? Kezdetben az ellendrukkerek, de ez nem tartott sokáig. Később próbált magából erőt meríteni, ez sem volt az igazi. „Rexért kell megcsinálnom! – ébredt rá ekkor, hiszen – Rexnek mindene megvan, nem tudunk mást adni neki, mint örömet. Okozz örömet azoknak, akik behoztak a vállalatba”. Innentől Miklósé a színpad, végeláthatatlan ünneplés kezdődik. Az egész nézőtér áll, kis firstös kélzilámpásokkal világítva. Miklós azonban nem magát ünnepli, hanem mindazokat, akik hozzátettek ehhez az eredményhez. Egy-egy szikrázó trófeával vagy virággal köszöni meg az elmúlt éveket. „Egy gyémánt nem törik össze, meg sem karcolódik. Atomerős üzlet, de kemény munka van mögötte. A kavicsból gyémánt lesz: ez az üzlet kihozza belőled a legjobbat.”

A nézőtérről a „Szép volt, Miki” hangzik ütemesen. Felolvassák Rex üzenetét: „Gratulálok teljes szívből, és figyeljük, mikor leszel dupla gyémánt!” Egy fotóalbum képei peregnék, egy egykor bajszos fiatalemberről, Nyári Károly pedig a My wayt énekl. Nincs más hátra, mint minősíteni az assistant supervisorokat, a jövő gyémántjait.





EGÉSZSÉGET mindenkinek!

IDÉN A JÓ IDŐ IS VELÜNK VOLT, ÍGY A TAVALYINÁL IS NAGYOBB SIKERREL ZÁRT A II. EGÉSZSÉGNAP A BUDAPESTI SZABADSÁG TÉREN. HÁROM SZÍNPADON NON STOP ZAJLOTTAK AZ ELŐADÁSOK, A LÁTOGATÓK MINTEGY HARMINCFÉLE EGÉSZSÉGÜGYI MÉRÉSEN VEHETEK RÉSZT



„Kicsit félénken jönnek ide az emberek, de ha megszólítjuk őket, szívesen kipróbálják a krémeket” – mondta el Hasznosi Krisztina a Sonya-standnál. A legtöbben ahhoz kértek tanácsot, hogyan feszesítsék, szépítsék a bőrüket így nyár elején. „Látszik, hogy az emberek még mindig nehezen áldoznak kozmetikusra, így igyekszünk segíteni nekik az otthoni bőrápolásban” – mondta a szakember.

A gyöngyösi Matalikné Hudra Mónika három gyermekéből ezúttal kettővel érkezett, nemigen tudnak elszakadni a játszóháztól. Mint mondja, nem könnyű egészséges életmódra nevelni a kicsiket. „Amit a tévében és az osztálytársaktól látnak, az nem igazán az egészségről szól. A fiam például szinte energiatartó-függő volt, ma már szerencsére arra is van természetesebb alternatíva. A táplálkozásban is igyekszünk ellensúlyozni a káros hatásokat zöldségfélékkel, de sajnos tápanyagban már nem olyanok, mint régen, úgyhogy kellene a kiegészítők.”





A leghosszabb sorok talán idén is a különféle állapotfelmérő pontoknál kígyóztak, de mindenki türelmesen várakozott a fitnesztesztre, sressztesztre, kardiofelmérésre, vérnyomás- és légzésvizsgálatra. „Borzasztó aranyosak, kedvesek a segítők, tiszta szeretetből dolgoznak, és látszik, hogy értenek hozzá” – mondta el egy középkorú hölgy.

„Szeretem ezt csinálni. Itt egy fokkal »lazább« lehet az előadás, mint egy szakmai fórumon. Hiszen nemcsak foreveresek jönnek, hanem mindenki, akinek kérdése van az egészségről. Jó volt látni a csillogó szemeket. A témám a méregtelenítés, mára sokan belátták, hogy a rengeteg élelmiszeradalékot, amit a táplálékkal beviszünk, valahogyan ellensúlyozni kell. Nem könnyű áttérni egészséges életmódra, de ez a rendezvény megmutatja, melyik az az út, amin el kell indulni. És ha még nem is érzékelhető eredmény, a szemléletváltozás már látszik.”

Dr. Juronics Ilona
soaring manager



A budapesti Ötvös Lóránt két éve hálózati tag, már tavaly is itt volt. Akkor kicsit eláztak, így most örül a jó időnek. „Az imént Budai Tamást hallgattam meg, ő mindig tud újat mondani a sportról is, a menedzsmentről is. Sűrű a program, és hát nem lehet mindent megnézni, de így legalább sokat lehet tanulni ennyiféle előadásból!”



„Azért jó ez a rendezvény, mert itt felszínre kerülhetnek fontos egészségügyi gondok, és rögtön helyben van a megoldás is. Jó alkalom arra hogy megismerkedjünk új emberekkel, bemutassuk a termékeket, a vállalkozásunkat. Ezzel új csatorna nyílt mindannyiunk számára. Tavaly is öt-hat új vásárlónk akadt, közülük legalább hármmal ma is folyamatos a kapcsolat. A munkatársaimat pedig azért szeretem meghívni, mert itt láthatják a méreteket, a cégben rejlő potenciált.”

Láng András senior eagle manager





A Főnix Szalon sátrában Siklós Zoltán és Siklósné dr. Révész Edit soaring manerek nagy műgonddal végeztek állapotfelmérést egy testanalizátor géppel. „Reggel óta mérünk – mondta el Zoltán –, meg tudjuk határozni a csont-, izom- és zsírszövet arányát a szervezetben, akár testtájakra bontva is.” És valóban, kipróbáltuk: egy perc alatt kész volt az eredmény. Megtudhattuk, van-e rajtunk túlsúly, szenvedünk-e valamilyen ásványianyag-hiányban, és azt is, hogy ha igen, milyen termékek segítenek a pótlásban. „A forevereseknél messze a legjobb adatokat mérjük. Nem csoda, hiszen náluk életforma az egészség. Ásványanyag-szintjük 1-1,5%-kal jobb értékeket mutat az átlagnál, egyéb eredményeik pedig 20-30%-kal jobbak!”



A pesterzsébeti Kriszti barátnőjével Dr. Samu Terézia előadását várja. Mint mondják, nagyon sok az érdekes előadás. „Hasznos volt az allergiáról és a gyermekegészségről szóló is, de mivel a családjában jellemző a magas koleszterinszint, leginkább a kardiológiai témák fontosak – ezért jöttünk elsősorban.”



Különleges termékbemutatók is zajlottak, ki lehetett próbálni testvibrációs edzőgépet, talpmasszírozót, szemkörnyék- és fejmasszírozó készüléket is. A szingapúri cég sátra igen népszerű volt, ahogy a vállalat képviselője elmondta: „A legtöbb ember időhiányban szenved, nincs ideje mozogni, vagy túlsúlyosként szégyelli magát az edzőteremben. Így viszont otthon tíz perc alatt át tudja mozgatni magát.”





Nagy Eszter isaszegi oktató táncos aerobikórárt tart a vállalkozó szelleműeknek. „Mindegy, hogy milyen mozgásformát választasz, a lényeg, hogy szeresd csinálni. Akik szeretnek lazulni, táncolni, azoknak ez a mozgásforma jó kikapcsolódás, szellemi, testi megerősödést ad. Az előadások szünetében kicsit kipróbáltuk, mert beszélni sok mindenről lehet, de a gyakorlat a lényeg!”



Fekete Zsolt zafir manager nagyon várta, hogy mit szólnak majd az előadásához. „Még mindig sok a kérdőjel az emberek fejében. Sokan nem értik, hogy a diéta és a mozgás nem pótolja egymást, csak együtt van értelme a kettőnek. De ha valaki eljön egy ilyen napra, az valamit szeretne, valamire megoldást keres. Itt együtt meg is találhatjuk.



„President’s Club-tagként itt a helyem, képviselem a céget minden nagy rendezvényen. A Siker Nap és a hasonló alkalmak az oktatásról, motiválásról és elismerésről szólnak, ez viszont a civilek felé egy üzenet, hogy nyissanak az egészségvédelem felé, vegyék kezükbe a sorsukat. Az orvos nem megy házhoz, itt viszont minden vizsgálatot elvégezhető. Itt nem az a cél, hogy rögtön részletesen ismertessük a marketingtervet vagy a cég felépítését, de jó alkalom arra, hogy megtörténjen az első lépés, és elinduljon a kommunikáció.”
Lapic Tibor senior manager

FOREVER 

EUROPEAN RALLY *be free*
BUDAPEST 2012



FOREVER 

EUROPEAN RALLY *be free* BUDAPEST 2012

EURÓPAI RALLY BUDAPEST, MAGYARORSZÁG

2012. FEBRUÁR 24–25.

FONTOS: AZ ÚJ MUNKATÁRSOK KÖZÜL CSAK A JÚLIUSBAN CSATLAKOZÓK MINŐSÜLHETNEK.

3. SZINT

Teljesítsen 95 CC-t (személyes pontokkal együtt) új csoportjával

- ★ 2 RALLYBELÉPŐJEGY
- ★ 3 ÉJSZAKA SZÁLLODÁBAN
- ★ REPÜLŐÚT



2. SZINT

Teljesítsen 50 CC-t (személyes pontokkal együtt) új csoportjával

- ★ 2 RALLYBELÉPŐJEGY
- ★ 3 ÉJSZAKA SZÁLLODÁBAN



1. SZINT

Teljesítsen 20 CC-t (személyes pontokkal együtt) új csoportjával

- ★ 2 RALLYBELÉPŐJEGY



Szponzoráljon minimum három első generációs disztributort, akik elérik az Assistant Supervisor szintet. Minden új disztributornak el kell érnie az ábra szerint megadott pontértékeket. A minősülő legyen „aktív” a minősülési időszak minden hónapjában. A minősülési időszak 2011. július 1-jétől 2011. október 31-ig tart. Minden feltételt a minősülési időszak alatt kell teljesíteni. Az új disztributorokat a minősülési időszak alatt kell beléptetni, aki közülük szintén szeretne minősülni, már a belépés hónapjában is aktívnek kell lennie. Az a forgalmazó, aki 2011. július után lép be az FLP forgalmazói hálózatába, nem minősülhet erre az ösztönző programra. A belépés dátuma az a nap, amikor a belépő adatai bekerülnek az anyacég számítógépes rendszerébe. Ebben az ösztönző programban csak a régió belüli történt vásárlások számítanak. Minden első vonalás disztributornak régió belüli címmel kell rendelkeznie. A 2. és 3. szintre minősültek Rally csomagot fognak kapni. Minden minősült névkártyát és Rally programot kap. Az étkezéséről minden minősültnek magának kell gondoskodnia. Valamennyi forgalmazó saját felelőssége, hogy az ösztönző program szabályait helyesen értelmezze. Kivételes eljárás semmilyen esetben nem lehetséges. Az ösztönző program csakis az ábrán feltüntetett feltételeket és jutalmakat tartalmazza. Felmerülő kérdéseivel forduljon ország igazgatójához. A díjak készpénzre nem válthatók. A díjak át nem ruházhatók.



PROFIT SHARING 2010

BERKICS MIKLÓS

II. szint

VÁGÁSI ARANKA & KOVÁCS ANDRÁS

I. szint

STEVAN LOMJANSKI & VERONIKA LOMJANSKI

I. szint

TÓTH SÁNDOR & VANYA EDINA

I. szint

BUDAI TAMÁS & BUDAI SCHWARCZ ÉVA

I. szint

HAJCSIK TÜNDE & LÁNG ANDRÁS

I. szint

HALMI ISTVÁN & HALMINÉ MIKOLA RITA

I. szint





SENK HAJNALKA

I. szint

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

I. szint

VARGA GÉZA & VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA

I. szint

DRAGANA JANOVIĆ & MILOŠ JANOVIĆ

I. szint

LAPICZ TIBOR & LAPICZNÉ LENKÓ ORSOLYA

I. szint

NAGY ÁDÁM & NAGYNÉ BELÉNYI BRIGITTA

I. szint

KLAJ ÁGNES

I. szint

ZSIGA MÁRTA

I. szint



BRUCKNER ANDRÁS ÉS DR. SAMU TERÉZIA SOARING MANAGEREK

AZ IGAZI EGÉSZSÉG-ÜGY

EGY ORVOS ÉS EGY MÉRNÖK: JÓ PÁROSÍTÁS AZ ÜZLETÉPÍTÉSBEN, MIKÉNT A KOLERIKUS-MELANKOLIKUS ÉS A SZANGVINIKUS SZEMÉLYISÉGTÍPUS KETTŐSE IS. DR. SAMU TERÉZIA ÉS BRUCKNER ANDRÁS ELÉGEDETT AZZAL, AMIT MOSTANÁIG ELÉRT – MÉGSEM ÁLLNAK MEG.

A Forever Living Products egy áprilisi napon nyitotta meg magyarországi irodáját. Ti novemberben csatlakoztatok. Hol késlekedtetek?

S. T.: Nem ez volt az első MLM-ünk, a másik cégnél is gyógynövényalapú készítményekkel és étrend-kiegészítőkkel dolgoztunk, és akkor én még egyrészt elég lojális, másrészt igen termékcentrikus voltam. Már a Forever megnyitójára is kaptunk meghívót valakitől, de nem volt számunkra hiteles az illető, úgyhogy kihagytuk. A második próbálkozó részletezte a marketingtervet, de a termékekről csak annyit tudott mondani, hogy finom a méz. Ez nekem kevés volt. Végül Krizsó Ági és Szabó János – akkor még házaspárként – voltak azok, akik a megfelelő módon szólítottak meg: elsősorban a termékekről beszéltek. Sőt Ági lekezelt a Fleur de Jouvance-szal, és amikor kijöttünk a fürdőszobából, a nappali tülös végében az uram összecsapta a kezét, és azt mondta: Ági, te egy új asszonyt varázsoltál nekem! Elég meggyőző volt, de végeredményben azon múlik, ki szólít meg, és hogyan.

Ezt a tapasztalatot később valószínűleg ti is hasznosítottátok a megkereséseknél.

S. T.: Én mindig sokat beszélgetek az emberekkel, megfigyelem, hogy a mi lehetőségünk az ő életében hol lehet alternatíva. Mindenkiel személyre szabottan beszélgetek, épp ezért sosem tudtam „típusmeghívást” mondani.

Van türelmed végighallgatni az emberek panaszait?

S. T.: Sőt. Kimondottan szerencsénk van azzal, hogy ez egy panaszkodós ország. Csak így jöhetünk rá, mi az emberek problémája, milyen igényeik vannak, mi igazítja őket. Közben én kérdésekkel irányítok. Ez persze csak egyfajta feltérképezés, aztán majd az illető eldönti, hogy akarja, vagy nem akarja.

Akarni szokták?

S. T.: Ez elsősorban attól függ, jól kérdezel-e. Ezt Tonk Emiltől tanultam: minden ismerősödről van egy elképzelésed, mi lehet számára fontos, inkább az üzlet, inkább a termékek vagy mindkettő... Felírod az ismerőseidet és mindegyikük mellé nyolc-tíz kérdést. Utána szigorú kontrollal kiveszed az álkérdéseket, ismétlődéseket, és marad az, aminek valóban súlya van. Hogy vannak a gyerekeid, a szüleid, hogy érzed magad a munkahelyeden, milyen a főnök, a társaság, megbecsülnek-e, hol voltatok nyaralni, hova készültök... lesz egy olyan kérdésraktár, hogy ha jól megtanulod, ezekkel bármikor elboldogulsz. Mindig ajánlom a módszert, és tízből egy ember meg is csinálja.

És a többiek? Hiányzik belőlük a szorgalom? Vagy nálad van magasan a lécz?

S. T.: Azt szokták mondani, hogy elég maximalista vagyok, és van is benne valami. Mostanra sokat leadtam belőle, főleg ami a másokat érintő elvárásokat illeti. De az tény, hogy elég nagy zűrzavar van a fejekben, és ebben sok hálózatépítő is hibás, akik téves képzetet keltettek, miszerint itt nem kell sokat dolgozni, elég, ha szólsz néhány embernek, és dől a pénz. Erről szó sincs, ez egy kőkemény szakma, amit







meg kell tanulni és sokat kell gyakorolni. Ha bármelyiket meg akarjuk spórolni, az a sikertelenség záloga. És sokan meg akarják spórolni.

Tonk Emilt említetted. Kitől tanultál még sokat, hasznos dolgokat, tippeket...

S. T.: A jó tippeknek se szeri, se száma, minden rendezvényen hallasz legalább egy kulcsmondatot, amire épp akkor volt szükséged. És nem azért, mert akkor hallottad először, inkább mert akkor talált el, akkor voltál nyitott rá. Járok külsős értékesítési tréningekre is, hiszen mi is értékesítünk, terméket, lehetőséget, de leginkább magunkat. Soha senki nem fog terméket vásárolni, ha magamat nem tudtam eladni neki. Ez az egész a bizalomra épül, és a bizalomért meg kell dolgozni.

És mi az, amit tőled tanultak meg mások? Van-e „védjegyed” valamin?

S. T.: Nem hiszem, hogy bármit én találtam volna ki, talán egyetlen dolgot, egy alaptételt. Mi az, amit az aloe veráról tudni kell? Méregtelenít, táplál, életfunkciókat normalizál. Ezt egy Siker Napon velem skandálta a közönség, és azóta sok helyről visszahallottam. Három alapidolog – ennél több nem is kell.

Többektől hallottam azt a véleményt, hogy te tartod a legközérhetőbb orvosi előadásokat – ráadásul fejből.

S. T.: Azt szeretném, ha mindenki megértené, mert ha megérti, akkor az másolható. Latin szavas szakkomentárok nem. Próbálom a témát játékosan, képekkel és szellemesen előadni annak ellenére, hogy alapvetően nem vagyok egy humoros ember, de épp ezért tudatosan építke be humort az előadásaimba. Ha nevetnek, abból látom, hogy velem vannak.

És milyen a vezetői stílusod?

S. T.: Demokratikusabb, mint kellene. Meg kell tanulnom, hogy több dolgot delegáljak, és hogyha szükséges, erőteljesebben irányítsak. Ugyanakkor teret kell hagyni másoknak is. Ezt a csatát elsősorban magammal kell megvívnom.

Kórházi praxisból kerültél a hálózat-építés világába, azelőtt érsebészként dolgoztál. Egy letűnt, lezárt korszakként gondolsz vissza rá?

S. T.: Néha álmodom vele, és akkor is úgy hat rám, hogy ebből elegendem van, ezt vagy azt az ügyeletet még elvállaltam, de aztán már nem csinálom tovább. Már álomban is kívül vagyok, noha imádtam a szakmámat, és nem tudtam elképzelni, hogy valaha mást fogok csinálni, de hát megszüntették a klinikát, ahol dolgoztam, és ami lehetett volna helyette, azt nem akartam.

Így orvoslátogató lettél, majd hálózatépítő. Van bármi, ami hiányzik a „régii” életedből?

S. T.: A műtő sokáig hiányzott, de az ügyeletek nem. Végre volt karácsonyom, szilveszterem, azelőtt gyakran volt nálunk 23-án a szenteste... A mai egészségügy nem az én világom. Ha néha visszamegyek, mindig azt érzem, hogy de jó nekem. Hogy valami átok vagy áldás, utólag derül ki.

Itt is szakmai tanácsokat adsz. Miben jelent ez többet?

S. T.: A prevencióról sok lózungot hallottam életemben, de a húszéves egyetemi oktatói időszakom alatt soha nem beszéltünk érdemben a prevencióról. Az egészségügy az betegségügy, az igazi egészségügy az, amit most csinálók. Az a vízióm, hogy a várható élettartam legalább kilencven év legyen Magyarországon – és akkor még csak a lehetőség 75%-ánál tartunk!

András, hogyan ismerkedtetek meg?

B. A.: 22 éve, újsághirdetésen keresztül. Én mérnökként dolgoztam akkoriban, és munkánkban is, személyiségünkben is jól kiegészítettük egymást.

Melyikötök döntött, hogy beléptek?

B. A.: Teca rám bízta. Vonzó volt, hogy itt rendezett a jogi háttér, és helyben van a cég. Korábban, más cégnél sok gondunk volt abból, hogy ez nem működött. Nemegyszer adtunk egymiliónó forintot valami benzinkútnál, hogy aztán külföldről meghozzák az árut.



Milyenek voltak a kezdeti hónapok- évek?

B. A.: A mostanihoz képest laza és egyszerű. Most elég sokan vannak a piacon, mindenki azzal akar lerázni, hogy már ismeri az aloét, és innen sok erőfeszítés kell, hogy a szóból üzlet legyen, és nehéz eltalálni, ki mit bír el. Nekem kevesebb türelmem van ehhez, úgyhogy inkább azt mondom, a feleségem orvos, profi a területen, összehozlak vele, és megbeszélitek a részleteket. Sokáig úgy is emlegettek engem: „A Samu Teca férje.” Ebben az hozott áttörést, amikor 2002-ben a Forever Szépségversenyen én kaptam a Mr. Charme különdíjat, attól kezdve ő lett „a Bruckner András felesége”.

A sármodon kívül milyen módon tudod segíteni még az üzletet?

B. A.: Éveken keresztül a vidéki utakat együtt tettük meg, a legtávolabbi pontokra, főként Nyugat-Magyarországra jártunk. Azóta is vezetek, ha kell, anyagokért járok, kapcsolatot építetek. Úgy mondanám, hogy szakmailag Teca tartja kézben az üzletet, „hangulatilag” pedig én.

Hogyan haladtatok?

B. A.: Viszonylag gyorsan lettünk soaringok, aztán kicsit megállt a lendület, még két manager, utána sokáig nem volt új. Ez részben amiatt van, hogy nem mindent ural az üzlet nálunk, hiszen rajongunk az unokákért, és sok időt töltünk velük. De azért a mostani stagnálási időszakból mindenképp előre kell lépni.

Megvan a jól kipróbált stratégiátok.

B. A.: Az akkor volt jó. Ha ma olyan módszerekkel akarnánk dolgozni, mint ahogy az üzletet indítottuk, az nem működne, mint ahogy a mostani módszerek sem lettek volna ideálisak akkor.

S. T.: A mai piac nehézsége az, hogy az emberek befeléfordulóbbak, pesszimistábbak lettek. Szerintem ma azok lesznek sikeresek az üzletben,

akik közel tudnak férközni a fiatalokhoz. Nekünk is ez a fő kérdés: találunk-e utat hozzájuk, szót értünk-e velük.

Teca, te hivatalosan is a cég orvos tanácsadója lettél a közelmúltban. Mit jelent ez?

S. T.: Ezt a piros telefont. Munkaidőben lehet hívni egészségügyi kérdésekkel kapcsolatban. Persze eddig is adtam tanácsokat, bárki megkereshetett, és az ország igazgatónk is gyakran kikéri a véleményemet termékekkel kapcsolatban, megtisztelő ez a bizalom.

Mi kapcsol ki titeket?

B. A.: Mint minden foreveresnek, nekünk is rendszeres élmény az utazás. Az amerikai rallykre mindig úgy megyünk, hogy már előtte egy héttel kint vagyunk, afféle „előrallyt” szervezünk, bejárjuk a legeladogottabb helyeket, és persze a legismertebbeket is. Grand Canyon, Hawaii, Las Vegas, a nemzeti parkok, Monument Valley... amikor először kvalifikáltunk Amerikára, a színpadon azt mondtam, az a vágyam, hogy tízszer egymás után ott legyek. Idén megyünk tizenkettedszer. Amerikát csaknem jobban ismerem már, mint Magyarországot.

Teca, neked mi a legfontosabb ma?

S. T.: Az unokák és a gyerekek. Én egyke voltam, és mindig egy kertes ház volt az álmom, és benne egy akkora ebédlőasztal, ami körül az egész család elfér – s ez most megvan. Reggelente egy tejeskávéval körbesétáljuk a kertet, megnézzük, melyik virág nyílt, mit kell ültetni. Most, hogy vége az építkezésnek, élvezzük azt, amit elértünk.

Mi lesz az új motiváció?

S. T.: Nagy célom, hogy az egész család együtt nyaraljon Hawaiiin.



Sziráki csúcs

MANAGER-
TALÁLKOZÓ

2011.05.22.



Festői környezetben, Szirákon rendezte cégünk immár kilencedik éve a managertalálkozót. Verőfényes napsütésben gyülekeznek a vezető munkatársak, hogy egy hangulatos és hasznos napot töltsenek együtt a Forever Living Products cég meghívására. A managertalálkozó elsősorban természetesen szakmai esemény, de bőven volt lehetőségünk lazításra is.

Dr. Milesz Sándor ország igazgató köszöntötte a jelen lévő vezetőket és külföldi vendégeinket. Tiszteletét tette nálunk a cég európai elnöke, Aidan O'Hare és Kim Madsen gyémánt manager is.

Ország igazgatónk elmondta, hogy a managertalálkozó az FLP elit képzése, presztízs ideartartozni, hiszen a részvétel feltétele az évi 600 kreditpont. (A rendezvényen vendégül láttuk az új managereket is. Azokat, akik az elmúlt 12 hónapban minősültek a manageri szintre.)

Elsőként Kim Madsentől, Dánia top forgalmazójától hallhattunk egy sokatmondó és tanulságos előadást. Kim azt mondja, a siker az, amikor az ember sikeres, tanulni vágyó emberekkel veszi körül magát. „Az idő nagyon gyorsan repül. A pozitív emberekkel eltöltött pár óra pár percnek tűnik csak, viszont a negatív emberekkel eltöltött pár perc óráknak tűnik. Gondold meg, kivel töltöd az idődet, hiszen a győztes minden problémában a lehetőséget látja, a vesztes minden lehetőségben a problémát keresi” – fogalmazott. Elmondta, hogy a Forever kiváló márkanévnek számít a világon, együtt említhető a legnagyobb és legismertebb cégek nevével. „Naponta mintegy háromezer ember regisztrál a világon az FLP-hez. A kérdés csak az, hogy ebből mennyi csatlakozik hozzád?” – kérdezte Kim, majd kifejtette az internet szerepét az üzletépítésben. „2011 van, muszáj lépést tartanunk a korrall.” Javasolta, hogy készítse el mindenki a saját weboldalát a www.myflpbiz.com segítségével. A Facebook pedig olyan lehetőséget nyit meg számunkra, amilyen még soha nem volt. Elmondta, hogy az utolsó öt managerét az interneten keresztül szponzorálta. Kim számára az igazi siker egy olyan élet megteremtése, amit mindig is akart. Mindenkit arra biztatott, hogy térképezze fel, milyen életet akar élni.





Kim Madsen előadása után kitétek magukért a kastély dolgozói: Pazar lakomában volt részünk.

A President's Club-tagok és az előző hónapban 100 kreditpontot teljesítő vezetők egy exkluzív ebéden vehettek részt a kastély nagytermében cégünk vezetői társaságában, Aidan O'Hare európai alelnökünkkel,

Lenkey Péter európai operatív igazgatóval, dr. Milesz Sándor ország igazgatóval és Kim Madsen gyémánt managerrel. Fantasztikus érzés volt a legjobbakkal együtt tölteni ezt az egy órát. Természetesen itt sem maradhatott el a sztorizgatás, de akadtak igen fontos, jövőt formáló gondolatok is.

Az ebéd után európai alelnökünk, Aidan O'Hare előadását azzal kezdte, hogy ha építünk valamit, akkor építsük fel a legjobbat. Ha építünk például egy hidat, nem mindegy, hogy milyen érzéssel megyünk végig rajta. Ha a Golden Gate hidat építjük meg, más élmények és érzések fogják meghatározni utunkat, mintha csak egy vasúti összekötőn haladnánk keresztül. Aidan beszélt saját hitvallásáról, sőt arra ösztönzött mindenkit, hogy fogalmazzuk meg mi is a sajátunkat. Párhuzamot mutatott a szponzorálás és a forgalom között. Ha van szponzorálás, a forgalom növekszik, ha nincs... „A civil világban a siker azon múlik, mennyire kemény az ember. Az FLP-ben a személyiséged fogja meghatározni a jövődet. Egész lényeddel, belülről kell sugároznod a pozitivitást. Rex mindig mosolyog.” Aidan azt tanácsolja, váljunk olyanná, akivel szeretnek együtt lenni az emberek.

Veronika Lomjanski a régió első gyémánt managere feltette a kérdést: mi az oka annak, hogy ott vagy, ahol vagy? A megoldás bennünk keresendő, hiszen saját fókuszunktól függ a jövedelmünk. Veronika azt tanácsolta, ne azt fitogtassuk, amink van, maradjunk mindig alázatosak, és az emberek jobban fognak hozzánk viszonyulni. Javasolta, hogy ne a régi munkatársainkat „masszírozzuk” állandóan, hanem szponzoráljunk új embereket. Adjunk egy egészséges dinamikát üzletépítésünknek. Ha minden hónapban négy új embert regisztrálunk, az egy évben negyvennyolc, ebből lesznek supervisorok, új managerek és természetesen növekvő fizetés is. Veronika energiája és lendülete mindenkit magával ragadott.





Az előadás-sorozatot a régió legújabb gyémánt managere, Berkics Miklós zárta. Példákkal mutatott rá, hogy a prezentációba érdemes tanulságos történeteket, színes sztorikat beépíteni, mert az emberek fejében az ilyesmi jobban megmarad.

Elmondta, hogy a külső világ, ami körülöttünk van, a belső világunk kivetülése. Ha az ember negatív, akkor ilyen embereket vonz magához, de ha az ember pozitív és lelkes, akkor hasonlókat fog: ez az élet törvénye.

Tanácsolta, hogy szólítsunk meg minél több vállalkozót az üzlettel. Akinek jól megy a vállalkozása, azért, mert valószínűleg van szabad kapacitása, akinek pedig nem megy jól, azt azért: mondjuk el, hogy itt egy kiváló lehetőség a felívelésre. Ha nem ismerünk vállalkozókat, akkor valószínűleg ismerünk olyan embereket, akik ismernek vállalkozókat. Ez az MLM-kapcsolatok láncolata!

Miklós megkérdezte két olyan vezető munkatársától, akik a legelső bemutatóján ott voltak, hogy mire emlékeznek a bemutatóból. Információk, részletek szinte egyikük fejében sem maradtak meg, viszont az igen, hogy Miklósnak csillogott a szeme, és a lelkesedése lehengerlő volt. Pedig akkor még nem volt szép ruhája és drága autója. De a hite a Forever-lehetőség korlátlan megvalósításában olyan energiát, olyan tüzet gyújtott benne, mintha már akkor is a legjobb ruhában lett volna és a legjobb kocsival érkezett volna.

Majd kihívott egy friss managert, akitől szintén megkérdezte, hogy az első tájékoztatóról, ami pár hónappal ezelőtt volt, mire emlékszik? A fiatalember ugyanazt mondta, mint akik 14 évvel ezelőtt ültek Miklós első bemutatóján: a szenvedélyt látta, a tüzet, a hitet, ez fogta meg őt is. Gyémánt managerünk konstataciója, hogy ez számít, csak ez számít. Majd rámutatott, hogy az idő múlik, ne várjunk! „Hozz egy döntést, és valósítsd meg álmaidat a Forever segítségével!”

Az előadások után Pataky Attila és az Edda adott fergeteges koncertet olyan hangulatot teremtve, amelyet koncerteken még nem tapasztaltunk. A nap zárásaként elfogyasztottuk a finomabbnál finomabb ételekből feltálat svédasztalos vacsorát – ismét egy felejthetetlen napot kaptunk ajándékba.

Jövőre legyél ott Te is velünk, tapasztald meg a cég nagyvonalúságát, érezd a sikeres emberekből áradó határtalan energiát, és tanulj a legjobbaktól. Ne feledd: 600 pont!

Lapicz Tibor és Lapiczné Lenke Orsolya
senior managerek
President's Club-tagok



CONQUISTADOR

TOP 10 CLUB

SZERBIA



1. DRAGANA JANOVIĆ
MILOŠ JANOVIĆ
2. VLADIMIR JAKUPAK
NEVENKA JAKUPAK
3. PRVOSLAVA MILETIĆ
4. JOVANKA STRBOJA
RADIVOJ STRBOJA
5. MILENA PETROVIĆ
MILENKO PETROVIĆ
6. PETAR AČIMOVIĆ
MILANKA AČIMOVIĆ
7. KORÓDI KOVÁCS ELIZABETA
KORÓDI JÓZSEF
8. JASNA HRNČJAR
9. MARIJA KOBILJSKI
DJORDJE KOBILJSKI
10. VECKA VELKOVSKA

HORVÁTORSZÁG



1. JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ
NENAD PAVLETIĆ
2. ANDREA ŽANTEV
3. SELMA BELAC
DARIO BELAC
4. ALEN LIPOVAC
DOLORES LIPOVAC
5. RADOŠ ŠUŠANJ
IRENA ŠUŠANJ
6. IVAN LESINGER
DANICA LESINGER
7. KVATERNIK JANKOVIĆ JASNA
JANKOVIĆ IVICA
8. EDVARD BADURINA
TEA MIČIĆ
9. DRAŠKO TOMLJANOVIĆ
10. ADNAN DJELMO
VESNA DJELMO

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



MAGYARORSZÁG



1. DR. ROKONAY ADRIENNE
DR. BÁNHEGYI PÉTER
2. ÉLIÁS TIBOR
3. LAPICZ TIBOR
LAPICZNÉ LENKÓ ORSOLYA
4. HEINBACH JÓZSEF
DR. NIKA ERZSÉBET
5. RÁCZ TAMÁS
RÁCZ TAMÁS
6. ÓVÁRI KRISZTIÁN
7. DR. KISS FERENC
DR. NAGY IDA
8. DR. VÉGH JUDIT
9. SZABÓNÉ DR. SZÁNTÓ RENÁTA
SZABÓ JÓZSEF
10. DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN
DR. SERES ENDRE

SZLOVÉNIA



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

BOSZNIA-HERCEGOVINA



1. ZORAN VARAJIĆ
SNEŽANA VARAJIĆ
2. DR. SLAVKO PALEKSIĆ
MIRA PALEKSIĆ
3. DANIJEL MARKOVIĆ
4. VRANEŠ ZRINKA
5. GAIBIJA ČATIĆ
MUNIRA ČATIĆ
6. DR. SEAD HODŽIĆ
7. VASELIJE NJEGOVIĆ
8. LJILJANA MARKOVIĆ
STOJAN MARKOVIĆ
9. JANJA DRAŠKOVIĆ
10. ANIDA MUSTAFIĆ

EAGLE MANAGER

2011. ÁPRILIS

DR. ROKONAY ADRIENNE
& DR. BÁNHEGYI PÉTER

ÉLIÁS TIBOR

JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ
& NENAD PAVLETIĆ

JOŽICA ARBEITER & DR. MIRAN ARBEITER
TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC

LAPICZ TIBOR

& LAPICZNÉ LENKÓ ORSOLYA

HEINBACH JÓZSEF & DR. NIKA ERZSÉBET
RÁCZ TAMÁSNÉ & RÁCZ TAMÁS

ÓVÁRI KRISZTIÁN

ANDREA ŽANTEV

RINALDA ISKRA & LUČANO ISKRA

DR. KISS FERENC & DR. NAGY IDA

DR. VÉGH JUDIT

SZABÓNÉ DR. SZÁNTÓ RENÁTA

& SZABÓ JÓZSEF

DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN

& DR. SERES ENDRE

MÁZÁS JÓZSEF



TÓTH ZOLTÁN & HORVÁTH JUDIT

NAGY ÁDÁM & NAGYNÉ BELÉNYI BRIGITTA

DRAGANA JANOVIĆ & MILOŠ JANOVIĆ

TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ

MARIJA KEGL & ALOIZ KEGL

HEGEDŰS ÁRPÁD &

HEGEDŰSNÉ LUKÁTSI MARIETTA PIROSKA

SELMA BELAC & DARIO BELAC

VARGA GÉZA

& VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA

DOBAI LÁSZLÓNÉ & DOBAI LÁSZLÓ

VÁGÁSI ARANKA & KOVÁCS ANDRÁS

VÁRADI ÉVA

VARGA JÓZSEFNÉ

KASSAI KÁZMÉRNÉ

DR. NÉMETH ENDRE & LUKÁCSI ÁGNES

KÚTHI SZILÁRD

TÓTH JÁNOS

JUHÁSZ CSABA & BEZZEG ENIKŐ

ZACHÁR-SZÜCS IZABELLA

& ZACHÁR ZSOLT





KUN RICHÁRD

Kun Richárd több cég társtulajdonosa, vállalkozásai fő profilja a virágimport. A 36 éves, debreceni születésű, ma már Budapesten élő fiatal ember idén februárban érte el a manager szintet, szponzora Molnár Mónika.

ÁLMOK NÉLKÜL NEM LEHETSZ SIKERES

Mik azok a kvalitások, melyek a hagyományos vállalkozásban és itt is érvényesek, amelyeket itt is kamatoztatni tudsz?

Kitartás, célok, álmok. Ezek a legfontosabbak, ezek nélkül nem lehetsz sikeres. Pontosan ez az, ami megfogott itt az emberekben, akiket megismertem. Amiről még említést kell tenni, az a szeretet. Az előadásaimban is mindig elmondom, hogy a szeretet minden tudás és a teremtés alapja. Ezt nem mint hitvalló mondom, de szeretet nélkül nem tudunk létezni ezen a Földön. Fontos, hogy a negatív dolgokat ki tudjuk zárni az életünkéből, illetve képesek legyünk feldolgozni a továbblépéshez. Itt egy kész rendszert kap az ember, nem kell külön foglalkozni azzal, hogy a pénz honnan érkezik, Rex Maughan ezt már tökéletesen kialakította. A hagyományos vállalkozásban mindez sokkal nehezebb, ott mindenre oda kell figyelni.

Mik azok az érvek, melyekkel azt bizonyítod saját magadnak, hogy igenis kell, hogy MLM-hálózatot építs?

Amiért kell és érdemes, az a jogdíjrendszer. Egy nagyvállalkozónak azért kell belépnie ebbe a körbe, hogy el tudja érni azt a szabadságot, amit egyébként nem érhetne el. Példa erre az utazás. Hagyományos vállalkozóként nem tudsz erre időt szakítani, vagy ha mégis, akkor – ahogy nálam is gyakran előfordul – egész idő alatt telefonálsz, laptopozol, nem tudsz pihenni. Itt viszont felépítesz egy normális hálózatot, ez egy sokkal könnyebb és nyugalmasabb életet biztosít számodra.

Gondolom, tervezel: megtervezted az utad a manageri szintig és az azt követő időszakra is.

Igen, így van. Nekem általában végcéljaim vannak, amiket el akarok érni. Tudatosan megterveztem a manageri szintet, ebben

Köztudott rólad, hogy az üzleti életben sokra vitted, cégek sorában van érdekeltséged, minden bizonnyal irigylésre méltó életet élsz. Mi az oka annak, hogy a Foreverben építész karriert?

Ezt a kérdést sokan felteszik nekem, a válasz nagyon egyszerű. Hagyományos vállalkozóként is azt gondolom, hogy az embernek mindenre nyitottnak kell lennie. Tavaly októberben Mónika elhívott egy egri hétvégére, ott ismertem meg Berkics Miklóst és Szabó Józsefet, és felismertem, hogy vannak olyan közös pontok, melyek számomra csábítóak. Egyrészt kihívás volt számomra, hogy meg tudom-e csinálni, másrészt megfogott a pénzkereset és az elismerések lehetősége. Hagyományos vállalkozóként bármekkora milliárdos üzleteket is építke, nem feltétlenül kapok megfelelő elismerést, és ez hiányzik az életemből. Mivel a pénzért vagyok itt, nem szeretnék a manageri szinten megállni, a gyémántig szeretnék menetelni, nyilván ezt nem olyan egyszerű összegezgetni a jelenlegi munkámmal.

Hol vannak a hangsúlyok most az életedben?

A minősítés után a hagyományos vállalkozásaimra fektettem nagyobb hangsúlyt, de május végétől szeretném újult erővel az FLP-ben megmutatni magam. Remélem, hogy pár hónap alatt sikerül újabb szinteket lépnem.

az évben szeretnék meglepetést okozni: a zafír-manager szint elérése a célom, szeretném megcsinálni az 1500 pontot és a Profit Sharinget is. Terveimben a párom mellett mentorom, Herman Terézia segíti a munkámat.

Mik a módszereid, hogyan dolgozol?

Ezt nem könnyű átadni, mert elég sajátos struktúrában élek. Hozom magammal a hagyományos vállalkozó mentalitását, valamint az igen jó kapcsolatrendszeremnek is hasznát veszem az FLP-s üzletemben. Sok vállalkozó ismerősömnek példa az MLM-es karrierem, főként ezért tudom őket bevonni. Ez az üzlet tényleg tud biztonságot adni, hisz manapság nem könnyű a vállalkozók élete: sok adó sújtja őket, sok stresszel és ideg feszültséggel jár fenntartani egy céget. A párom nagyon sokat segít a mindennapi munkában, ő szervezi a bemutatókat, nélküle nem tudnám építeni a hálózatomat. Igazi támasz nekem, boldog vagyok, hogy mellettem van. Én pedig a marketinget tudom jól előadni. A hagyományos vállalkozással párhuzamosan intézem az FLP-s ügyeimet, nagyon sokat 1/1-esek, bár ez sokkal több időt igényel, mégis hatékonyabb meggyőzési módszernek tartom. Egy csoportos találkozón egy-két negatív világszemléletű résztvevő rossz irányba tudja vinni a beszélgetést, ezért sokkal jobb tárgyalni szemtől szemben. Személyesebb, amikor a jelölt elmondja a problémáit, amire én tudok reagálni.

A ti párkapcsolatotokat milyen irányba befolyásolta a közös munka?

Az életben az egyik legfontosabb dolog az egyensúly. Van egy üzleti egyensúly és egy magánéleti is. Kire tud az ember támaszkodni, ha nem a párjára? A társunk támogatása elengedhetetlen, és nálunk ez szerencsére működik. A problémák általában akkor keletkeznek, amikor az üzleti egyensúly megbillen, ez hatással lehet a magánéletre is. Ezért fontos a magánéletet nagyon stabil alapokra helyezni. Nem szabad például a pénzen vitázni: a pénz jön és megy, áramlik, ha valamiért pénzt veszítünk, az nem véletlenül történik, valamit rosszul csinálunk. De a vonzás törvénye értelmében ugyanúgy vissza is tudjuk szerezni magunknak.

Mit üzensz azoknak, akik most ismerkednek az FLP-vel, akik először veszik kezükbe a Forever Magazint?

Kitartás, csak keményen menjenek előre, és ne higgyenek azoknak, akik igyekeznek letéríteni őket a helyes útról. Figyeljenek a belső hangra, és aszerint haladjanak, ez a legfontosabb!
„Ha hiszel valamiben, ne engedd, hogy a pillanatok eltérítsenek!”





SENIOR MANAGER SZINTET ÉRT EL

Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
(szponzor: *Tibomir Stilin és Maja Stilin*)

„Mindenki számára, aki hajlandó folyamatosan dolgozni saját magán, saját magának, a Forever Living Products határtalan örömet nyújt. Büszkék vagyunk arra, hogy a részei lehetünk! Az FLP legnagyobb értékét ez a kép tükrözi.”



MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

Miletić Prvoslava
(szponzor: *Leposava Djurič*)

„Induljatok az egészség és a jó kereset útján, legyetek a csapatunk részei, éljétek az álmaitokat, és élvezzétek az életet!”



Velkovska Vecka
(szponzor: *Prvoslava Miletić*)

„Az egyik célom az volt, hogy manager legyek. Ha valakinek van célja, az előtt nincs akadály.”



Selma Belac & Dario Belac
(szponzor: *Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić*)

„Eddigi munkáimat nem magam választottam, egyszerűen adódtak. Ezért köszönöm szponzoraimnak, Jadrának és Nenadnak, hogy megismertették velem az FLP lehetőséget, bátorítottak és hittek bennem. Köszönöm a családomnak is, mert elfogadta, hogy ez az én választásom, és hogy életem végéig fogom csinálni – férjemmel együtt.”



Kassai Kázmérné
(szponzor: *Éliás Tibor*)

„Az ember egy napon rádöbben, hogy semmi sem fontos, csak az egészség, és az, hogy szeressék. Az FLP-től visszakaptam fiatalos energiám, és találtam nagyon sok új barátot, akik szeretnek. Közben megalapoztam unokáim jövőjét is... mi kell még?! Boldog, és végre igazán szabad ember vagyok. Látod, még ennyi idősen is meg tudtam csinálni!”



Kegl Marija & Kegl Alojz
(szponzor: *Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter*)

Elsőosztályú termékek, nagyszerű szponzorok, jó csapat és egy kis kintartás lehetővé teszik a célok megvalósítását!



Mázás József
(szponzor: *Szabóné Dr. Szántó Renáta & Szabó József*)

„Nyolc hét alatt lettem manager. Sokat kellett dolgozni érte, de ez csak a kezdet a gyémánthoz.”



Dr. Végh Judit
(szponzor: *Dr. Rokonyay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter*)

„A legvégén nem az fog számítani, hogy mennyi év volt az életemben, hanem hogy mennyi élet volt az éveidben.”
(Abraham Lincoln)
Én úgy gondolom, elégedett lehetek.



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



ASSISTANT MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

Gorazd Babić
& Karina Brumec
Katica Soldo
Kresz Zoltán
Lelkes András
Alen Lipovac & Dolores Lipovac
Majoros Tibor
Mayer Krisztián
Radoš Šušanj & Irena Šušanj



SUPERVISOR SZINTET ÉRTEK EL

Bakos Zsuzsanna
Barkóczy István
Barta Vince & Barta Vincéné
Bartus Gyula & Bartus Gyuláné
Bársony László & Bársony Lászlóné
Sanja Begović

Nada Begović & Stevan Begović
Adnan Djelmo & Vesna Djelmo
Silvia Monika Janović Djokić & Dejan Djokić
Dombai Szandra
Dr. Király Tünde & Nagy Károly
Esztergályos Károly & Esztergályos Szilvia
Farkasné Halász Lívia
Filipov-Vass Ágnes & Filipov Gábor
Fogta József
Gál Mátyásné & Gál Mátyás
Vera Gavrilović & Miloje Gavrilović
Hadnagy Levente
Hajdú Csaba & Hajdúné Papp Edina
Hajnal Ildikó
Hajnal Tibor
Hermann Attila Roland & Suri Melinda
Ivana Ivanović
Branislava Ivanović
Jenei Sándor
Zoran Jevtić & Jasmina Jevtić
Jovanovic Marina
Kassay Ildikó

Kiss Dorottya
Kissné Ruzsics Erzsébet & Kiss Péter
Kissné Vass Gabriella & Kiss Zoltán
Konta Branka
Koszora Zita
Mir sada Krasnići & Afrim Krasnići
Laczkó Ákos & Laczkóné Graf Erika
Rosa Lazarević
Marofka Ágoston Pál
Adriana Mazikova & Tomaš Mazik
Pethő Orsolya
Slavka Pleskonjić
Mirjana Radojević & Slobodan Radojević
Staša Skrbiš
Katja Smrekar
Szenes Mihály
Szűcs Tímea
Branka Tomasević & Borislav Tomasević
Danijela Urošević & Nikola Urošević
Váradi György
Varga Zsolt Ferencné
Zoran Vračić & Marina Baburić Vračić



A SZEMÉLYGÉPKOCSI-VÁSÁRLÁS ÖSZTÖNZŐ PROGRAMJÁNAK NYERTESEI

1. SZINT

Jožica Arbeiter & dr. Miran Arbeiter

Bánhidny András
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Marija Buruš & Boško Buruš
Dr. Dósa Nikolett
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
Kemenzei Vince & Tamási Krisztina
Dr. Kiss Ferenc & dr. Nagy Ida
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó 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
Orosházi Diána
Orosz Ilona & dr. Gönczi Zsolt
Papp Imre & Péterbenze Anikó
Papp Tibor & Papp Tiborné
Dr. Pavkovic Mária
Radics Tamás & Poreisz Éva
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokony Adrienne & dr. Bánhegyi Péter
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
Szöllösi Cecília
Tanács Erika
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán
Térmegei Lászlóné & Térmegei László

Visnovszky Ramóna
& Bognár Gábor

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 & Lukács Ágnes
Szabó József & Szabó Józsefné
Tóth Sándor & Vanya Edina
Utasi István & Utasi Anita
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert





SZÍNANALITIKA

Az ŐSZ

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!

AZ ŐSZ TÍPUS JELLEMZŐI

Az „ősz típusú” nő igazi színei a földszínek és az arany árnyalatai. Az ősz típus arcszíne aranyalapú, meleg és világos. A bőrszín lehet világos vagy rózsaszínes elefántcsont, avagy arany-bézs, egészen a bronzszínig. Gyakran szeplős. Az ősz nők a meleg alaptónusok ellenére gyakran sápadtak. Nehezen barnulnak, könnyen leégnek. A hajuk többnyire vörös vagy legalábbis vörösesen csillogó. Minden árnyalat megtalálható közöttük a gesztenyebarnától a rézszínen és vöröses szőkén át egészen a répaszínig, de ott van a palettán a sötét aranyzóke és a sötétbarna is. A hajszínnel összhangban többnyire a szem is meleg színű. Lehet aranybarna, sötétbarna, mogyoró- vagy borostyánszín.

SZÍNEK

Az eredeti ősz a természet natúr alapszíneiben néz ki igazán jól. Mivel a szempilla, a szemöldök, az ajak és az orca meglehetősen szintelen, szinte elengedhetetlen a megfelelő smink. Az ősz színei intenzívek, melegek, árnyaltak aranylő alaptónussal – hasonlók az őszi természet, az erdő, a föld színeihez. Kerülendők a fekete, hófehér, rózsaszín, tengerészkék, szürke színek és minden hideg, éles tónus. Az ősz sportosan elegáns típus, természetes, egyszínű vagy magában mintás anyagok jellemzik: például nyerselyem, lenvászon, buklé, mindenféle szőrme és vadbőrök. Díszítésként szinte mindent viselhet. A szabás általában bő, lazán ráncolt, kihasználva a természetes anyagok sajátosságait. A sportos, laza, a jó értelemben vett hanyag elegancia jellemzi.

ÖLTÖZKÖDÉS, ÉKSZEREK

A cipő lapos vagy közepesen magas sarkú, színe barna, olíva, rozsdabarna vagy elefántcsont. táskából az egzotikus formák, a természetes anyagok vagy a bőséges díszítés jellemző – lenvászon vagy vadbőr fával kombinálva. A harisnya aranybarna, világos vagy sötét bézs, fahéj vagy olívaszín. Ékszerként az arany, a sárga- és vörösréz anyagúak a legszebbek, de rendkívül jól mutatnak a fa-, bőr- és elefántcsont láncok, fülbevalók, afrikai stílusú ékszerek is.

SMINK

Az ősz, ha világos bőrrel rendelkezik, a bézst, sötétebb bőrrel pedig a bronzos, barnás alapozót használhatja. Arcpirosítónak a korall, lazac, fahéj, terrakotta vagy a meleg piros ajánlott, semmiképp sem rózsaszín. A rúzs nem lehet világos, inkább az aranyos ragyogás áll jól egy ősz típusnak. Szemhéjfestéknek minden meleg földszínű árnyalat jó, de csak vékony rétegben, a jeges színek tiltottak. Szemceruzáknál kerülendő a fekete, és a körömlakk színe lehetőleg egyezzen a rúzsával. A hajfestéshez ajánlott színek a rézvörös, mahagóni, vöröses szőke, aranyzóke, gesztenyebarna és a meleg sötétbarna. A melír nem javasolt.

SONYA® CREAM TO POWDER FOUNDATION



113 golden sun

114 mocha

115 raisin

SONYA® BLUSH



156 nature

159 berry rosewood

SONYA® EYESHADOW



133 ginger

150 pot of gold

140 fudge brownie

143 birch

SONYA® LIPSTICK



118 coffee cream

121 chocolate kisses

124 dusty rose

SONYA® LIP PENCILS



173 mahogany

175 cocoa

181 golden shimmer

SONYA® EYE PENCILS



176
burnished brown

178
jazz

SONYA® LIP GLOSS



192 sunglow



SONYA® PALETTES

FAB PARTY

FOREVER YAKS



BUDAPEST, 2011. 05. 21.

MÁJUS 21-ÉN ESTE ISMÉT EGYÜTT ÜNNEPELHETTÜNK BUDAPESTEN,
A SYMA CSARNOKBAN, ÚJFENT A KÜLÖNLEGES, PIACOT FELRÁZÓ TERMÉK,
A FAB MEGJELENÉSÉNEK ÖRÜLHETTÜNK.



Aki akar, képes

Hogy mire?

Mindenre, amit megálmodik magának. Bármire, amit el akar érne. Ott maradni a körülményei között, beérni a legkevesebbel, egyre kevesebbel. Vagy megrázni magát; kikapaszkodni a gödörből, még ha az összes körme beleszakad is. Koldulni, állni a pofonokat, megaláztatást. Megbocsátani támogatást, segítséget kérni, megélni a sikert. EMBER lenni, hogyha fenn, a fellegekben járó is!

Különleges élményben volt része annak a mintegy 1500 embernek, aki május első teljes hétvégéjét Jakabszálláson töltötte Berkics Miklós „Sasröptetőjében”, ahonnan számtalan nagy vezető kapott már szárnyra, ahol kéthavonta tanulhatunk szakmát, kiállást, emberséget, kapunk motivációt, elismerést, szeretetet, és ahol előadónak, hallgatónak egyaránt megtiszteltetés a részvétel.

„Aki akar, képes!” Nana Kouldiati új gyémánt-zafír manager első előadásának címe szlogenné vált a két nap végére. A csokibőrű, kalapos francia hölgy, aki sajátos eleganciájával divatot teremtett, elvárásolt bennünket a hangjával, szavaival, gesztusaival. Kérdéseket generált, válaszokat hozott elő a mélyből, régóta meglévő bizonyosságokat segített felszínre, félelmeket űzött el.

Ez a ma már Franciaországban élő, Nigériában született, Burkina Fasóban nevelkedett, hatgyerekes családjában, aki a Sorbonne-on szerzett szociológus és pszichológus diplomát, megosztotta velünk élete jelentős pillanatait, küzdelmeit; a folyamatot, amelynek során maga is megtapasztalta, hogy aki akar, képes. Akár nemet mondani saját népe évszázados hagyományaira is, újra meg újra felállni, újakezdeni ahányszor csak kell, amíg célba nem ér. Naponta ötszáz embert megszólítani, öt hét alatt felépíteni a menedzseri üzletet, egy év múlva soaring, újabb év elteltével zafír szintet elérni, aztán az egészet előlről kezdeni, mert a 9 frontmenedzserből 8 kiesik... És eközben folyamatosan változni, fejlődni.

Sokan kaptuk kölcsön a névjegykártyáját. Minél előbb visszavárja, annak jeleként, hogy megvalósítottuk, amit megígértünk neki: hogy elérjük a legközelebbi célunkat. Hiszen az életben minden egy döntéssel kezdődik!

Döbbenetes, bizsergető, megtisztelő élmény volt ez a két nap. Az akaratérő, a kitartás, a szeretet, a bizalom, a bizonyosság élménye: ha akarom, én is képes vagyok rá!

**Kürtös Annamária
supervisor**



Holiday Rally 1.

1. SZINT

Kassai Kázmérné
Dr. Dragiša Veličković & Jelena Veličković
Hajdú Csaba & Hajdúné Papp Edina
Adnan Djelmo & Vesna Djelmo
Amira Šurković
Bajkóné Varga Júlia
Damir Pejín & Milica Bulović
Andriska József
Kun Richárd
Bakos Zsuzsanna
Dr. Végh Judit
Vecka Velkovska
Vanja Janković & Dragan Janković
Jávorszki Róbert & Bata Krisztina
Varga Sándor
Filipov-Vass Ágnes & Filipov Gábor
Farkasné Halász Lívia
Dr. Szénai László & dr. Szénainé Kovács Gabriella
Szűcs Tímea
Ács Emőke & dr. Fekete-Szabó Tamás
Nagy György & Pezenhoffer Ágnes
Dr. Sahinné Kása Erzsébet & dr. Sahin Fawaz
Hermann Attila Roland & Suri Melinda
Ujvári Eszter & Koutlianis George
Mirsada Krasnići & Afrim Krasnići
Máté Judit
Mata Anna Ágnes
Gorazd Babić & Karina Brumec
Nenad Cvejić
Gál Mátyásné & Gál Mátyás
Koszora Zita
Nagyné Frank Noémi
Hahnagy Levente
Kiss Dorottya
Staša Skrbiš
Bartus Gyula & Bartus Gyuláné
Barkóczy István
Váradi György
Danijela Urošević & Nikola Urošević
Silvia Monika Janović Djokić & Dejan Djokić

Branka Tomašević & Borislav Tomašević
Vera Gavrilović & Miloje Gavrilović
Marina Jovanović
Nada Begović & Stevan Begović
Majoros Tibor
Adriana Mazikova & Tomas Mazik

2. SZINT

Berkics Miklós
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Szántó Erika & Gyurján László
Radoš Šušanj & Irena Šušanj
Fischhof Zsuzsanna
Lara Vlahović
Szilágyi Lászlóné & Szilágyi László
Kovácsné Lőrincz Ágnes & Kovács István
Selma Belac & Dario Belac
Tanja Trglec & Jozef Trglec
Marija Kegl & Alojz Kegl
Alen Lipovac & Dolores Lipovac
Vidó Irén
Nyerki Norbert
Betléri Petra & Betléri Zoltán
Tiszai Zoltán & Tiszai Zoltánné
Molnár András
Nagy Zsuzsanna
Mázás József
Maja Dragović Brkljac & Igor Brkljac
Katica Soldo
Bukovics Alexandra
Szilvási József
Vécsei Magdolna
Tanja Karović
Barta Béla
Berta Erika
Hegedüs László
Mgr. Edita Kordaova & Korda Jan
Bartuczné dr. Barna Erzsébet & Bartucz István
Leskovar Péter & Kebert Nataša



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

- napi ponteredményeik
- internetes áruházunk
- havi bónuszszámolásuk

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

- havonta megjelenő folyóiratunkat
- eseménynaptárt
- ösztönző programjaink 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. 06. 18., 2011. 07. 23., 2011. 09. 17., 2011. 10. 22., 2011. 11. 12., 2011. 12. 17.

TERMÉKRENDELÉS

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. Mezösi László 70/779-1943; Dr. Némethi 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 Nefejejs utcában, a Sonyaházikóban csütörtökön, 15 órakor. Lehetőség van a termékek kipróbálására, miközben közösen megtanuljuk, hogyan tudjuk a jelöltünknek profi módon bemutatni a kozmetikai ápolási termékeinket. Jelentkezés Forever 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, +36-1-373-0025, 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

Bérlétárkedvezmény: 10 alkalmasból 10%

5 alkalmasból 5%

• Budapesti Központi Igazgatóság:
1183 Budapest, Nefejejs u. 9–11.

E-mail: flpbudapest@flpseeu.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. Milecz Sándor

mobil: +36 70 316 0002

Pénzügyi igazgató: Rókasné 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,

Értékesítési és értékesítés fejlesztési igazgató: Ladák

Erzsébet Tel.: +36-1-269-5370/160-as mellék, mobil:

+36-70-436-4230

Marketing és kommunikációs igazgató: Huszti

Bernadett 194-es mellék, mobil: +36-70-436-4212

Központi Igazgatóság: Tel.: +36-1-269-5370,

fax: +36-1-297-1996

Darvas Magdolna 157-es mellék, mobil:

+36 70 436 4197

Gerő Zsuzsanna 158-as mellék,

mobil: +36-70-436-4272

Petróczy Zsuzsanna 106-os mellék,

mobil: +36-70-436-4276,

Molnár Melinda 120-as mellék,

mobil: +36 70 436 4178

• 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

Phönix Repülőjegy Iroda

Szondi u.: H–P: 12.00–18.00 Pittmann Gabriella

+36 70436 4297, Nefejejs u.: H–P: 9.00–17.00

Gerő Zsuzsanna +36 70 436 4272



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. 06. 25.,
2011. 09. 24., 2011. 11. 26.



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, fax: +386 1 562 3645

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 41 420 788

Ljubljana, Success Day: 2011. 11. 19.

Képzések: nyílt előadások minden szerdán 19.00 h-tól, Draš Center,
Maribor, Pohorska 57.



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 Paleksić

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.



KOSZOVÓ

Pristinai iroda: Pristinë Rr. Uçk br. 94.

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



nature



Az élet mozgatórugója

A CoenzymQ10-et **1957-ben izolálták először** marhaszívből. Később megállapították, hogy ez az anyag az élő szervezetben állandóan jelen van. A Q10 (gyógyszerkémiái neve ubidecarenon) csak az emlősökben található meg. Embernél a legnagyobb koncentrációban – 70 mg/kg – a szívizomban. Ezenkívül jelentős mennyiség fordul elő a májban, vesében és a vázizomzatban.

A Texas Egyetem kutatói, Karl Folkers és kollégái elsőként ismerték fel a Q10 létfontosságú hatását az emberi sejtek légzésében és energiatermelésében, valamint a hiányát a humán szívbetegségek esetében.

Időközben egyre nagyobb számban jelentek meg tudományos közlemények, melyek a Q10-ről szóltak, és mind több kutató térképezte fel a CoenzymQ10 hatásmechanizmusát és tulajdonságait, a szívre, az immunrendszerre gyakorolt hatását.

Dr. Peter Mitchell 1978-ban megkapta a legmagasabb kitüntetést – a **Nobel-díjat** –, amit kutató kaphat, annak a szerepnek a felismeréséért és leírásáért, amit a Q10 a sejtek energiatermeléséért felelős részecskéiben, az úgynevezett mitochondriumokban játszik, valamint jövőbe mutató elméleteiért.

Az 1980-as években a CoQ10 ismét az érdeklődés közép-

pontjába került. Duplávalak kísérletek eredménye utalt arra, hogy a CoQ10 egy lehetséges jelölt számos kórkép kezelésére.

Erre az időszakra már lehetővé vált nagy mennyiségű tiszta CoQ10 gyógyszergyári előállítás a kutatásokhoz, és megfelelő mérés technikai háttér állt rendelkezésre a vérben és a szövetekben lévő CoQ10 mérésére. A svéd L. Ernster megállapította, hogy a CoQ10 antioxidáns szabadgyök-fogó tulajdonságokkal rendelkezik.

Az 1990-es években étrendi kiegészítőként került bevezetésre, hatásosságáról számtalan nemzetközi cikk látott napvilágot.

2003-ban a Huntington-kór és a gyermekkori kongesztív szívélgtelenség terápiájának hivatalos gyógyszere lett. A CoQ10 a szervezet energiaszintézisében vesz részt. Minél magasabb a sejtszintű koncentrációja, a sejtek annál több energiát tudnak előállítani.

A szervezet természetes Q10-termelése az öregedés és számos, főleg krónikus betegség hatására lecsökken. Ez azért jelent problémát, mert a Q10-nek nagyon fontos szerepe van a sejtekben történő energia előállításában. Számos tanulmány beszámol arról, hogy a CoenzymQ10-szint sokkal alacsonyabb azoknak a szervezetében, akik valamilyen betegségben szenvednek.

A természet kincsei VI.

MI A Q10?

- egy coenzym, természetes vitamin
- védő és méregtelenítő molekula
- feltétele minden életfunkciónak
- a fiatal szervezetben (kb 30 éves korig) mindenütt jelen van
- tréning nélkül növeli a szív teljesítményét
- támogatja az immunrendszert, segíti a betegségek megelőzését, ezáltal lassúbb a szervezet „kopása”
- véd a szívinfarktustól
- csökkenti a magas vérnyomást
- visszaadja a fiatalos aktivitást, a testi és szellemi frissességet

Ez idáig 10 különböző CoenzymQ ismert Q1–Q10-ig. Ezek közül az egyetlen, amely az ember számára jelentőséggel bír, az a legnagyobb értékű CoenzymQ10. A táplálkozással alacsonyabb fokozatú CoenzymQ10 kerül szervezetünkbe, melyet képesek vagyunk átalakítani magasabb fokozatú Q10-zé. Az átalakítás kémiai folyamata a májban történik. Ehhez élettani körülmények között **sok vitaminra** (B6, B12, folsav, niacinamid, bioflavon, pantoténsav, C- vitamin, E- vitamin) és **számos nyomelemre van szükség.**

Az E-vitamin szerepe régóta ismert a test sejtjeinek védelmében. Kutatók megtalálták az E-vitamin és a Q10 kölcsönhatása magyarázatának kulcsát. Az E-vitamin antioxidáns, tehát védi a Q10-et a szabad gyökök befolyásától, amelyek az anyagcsere folyamatában zavart okoznak, mint agresszív anyagok.

Minél magasabb a sejtek szintjén a Q10-érték, annál több energiát tudnak a sejtek előállítani. Az életkor előrehaladtával azonban a szervezetben termelődő mennyiség folyamatosan csökken, ez pedig kihat a test általános működésére, és nagyfokú fáradékonyssággal jár együtt. Így azt is mondhatjuk, hogy a Q10 egyfajta öregedést befolyásoló anyag.

Legnagyobb jelentősége az energiatermelésben játszott szerepében és a szívizomra gyakorolt hatásában rejlik, és ez adja meg jelenlegi

felhasználásának jelentőségét is: gyógyszerként alkalmazva javítja a szívizom funkcióját. Szerepe van bizonyos gyógyszerek (például kemoterápiás készítmények, vérzsírszintcsökkentő sztatinterápia) mellékhatásainak kivédésében.

Lényeges, hogy káros mellékhatása nincsen.

A CoenzymQ10 az egyedüli antioxidáns, amely a szervezetben keletkezik. Szabadgyök-közömbösítő hatása révén védi a molekulákat és a sejteket az oxidatív stressz káros hatásától.

A japánok már a 60-as években adták a Q10-et pangásos szívelégtelenségben, és alkalmazása már 1997-ben bekerült a kardiológiai tankönyvekbe.

A CoenzymQ10 termelődése attól függ, hogy a szervezet milyen mértékben ellátott bizonyos előanyagokkal (prekursorokkal) és segítőanyagokkal (kofaktorokkal). A termelés a maximumát 20 éves kor körül éri el, 30 éves kor után feltétlenül utánpótlásra van szükség. Ha a Q10 mennyisége csökken, akkor csökken az energiaszint is. **25%-os csökkenése** már betegségek kialakulásához vezethet (ritmuszavarok, magas vérnyomás...), **75%-os csökkenés fölött** pedig a szervezet már nem életképes.

HATÁSAI:

- antioxidáns, sejtvédő, öregedést gátló
- immunvédő, immunerősítő szinergista A-, C-, E-vitaminnal, liponsavval
- csökkenti a kemoterápia mellékhatásait
- fogínygyulladás, sorvadás tüneteit csökkenti, gyorsítja a regenerálódást
- krónikus fáradtság szindrómában hatásos
- javítja az izomműködést (sportolók!)
- enyhíti a légzőszervi betegségek tüneteit (például asztma)
- gyomor-, nyombélfekély ellen hatásos

AMI A SZÍVET ILLETI:

- csökkenti a vérnyomást önmagában is
- javítja a keringést
- erősíti a szívizom funkcióit
- csökkenti a ritmuszavarokat
- jelentősen javítja a szívelégtelenséget

nature



A Q10 termelődését akadályozzák a vérnyomáscsökkentők, bétablokkolók, koleszterinszint-csökkentők. Ugyanakkor a Q10 csökkenti a sztatinok egyik mellékhatását, az izomfájdalmakat. Egészséges embernél napi 10-30 mg bevitele ajánlott az energiatermelés fokozására és a betegségek megelőzésére.

Sportolóknak a **nemzetközi híró Colgan Intézet** ajánlása alapján napi 30-60 mg adható, ez jelentősen növeli teljesítményüket. A szakirodalom szerint napi 120-360 mg szükséges a terápiás hatás eléréséhez. A CoenzymQ10 adagolásának jótékony hatása csak lassan, néhány hetes szedés után alakul ki. Ha valaki már előbb, akár néhány napos alkalmazás után is sokkal jobban érzi magát, az arra utal, hogy szervezetében nagymértékű volt a Q10 hiánya. Fenntartó dózis: napi 10-30 mg szedése folyamatosan javasolt, különben ismét hiányt szenvedhet belőle a szervezet. A kiegészítőként fogyasztott Q10 semmilyen formában nem gátolja a szervezetet abban, hogy továbbra is előállítsa a saját maga által kitermelni képes mennyiséget. Nem kell tehát félni attól, hogy a Q10 szedése leszoktatja a szervezetet arról, hogy a szedés megkezdése után továbbra is Q10-et termeljen.



Dr. Kassai Gabriella
manager

RENDELTETÉSE:

- pszichikai kimerültségnél
- (testi és szellemi erő vesztese)
- idült fáradtságnál, álmatlanságnál (alvászavarok)
- sűrűn jelentkező vírusos és baktériumos gyulladásoknál (gyengébb immunrendszer)
- gyors öregedés jeleinél
- nemi vágy elvesztésekor
- erősíti a legyengült szívizmot
- lassítja a szívizom korral járó gyengülését
- gyorsítja a szövetek felépülését szívroham és agyvérzés után
- késlelteti az öregedéssel járó fiziológiai jelenségeket (például rövid távú memóriavesztés)
- megakadályozza az öregkori degeneratív betegségek kifejlődését
- megőrzi a kötőszövet vitalitását

JAVASOLT:

- közép- és érett korúaknak
- azoknak, akik fokozott testi és lelki megerőltetésnek, stresszhelyzetnek vannak kitéve, és emiatt sok energiát használnak fel
- aktív életet élőknek
- sportolóknak
- üzletembereknek
- egyetemistáknak
- szív-érrendszeri, ill. egyéb krónikus betegségben szenvedőknek
- gyógyszerrel, különösen sztatinokat szedőknek
- kemoterápia alatt
- különösen javallott az idősebb korosztálynak az általános állapot javítására, fiatalít és frissít, mert serkenti a sejt energiát

Oxigén nélkül csak néhány percig élhetünk, víz nélkül néhány napig, táplálék nélkül néhány hétig, és az tény, hogy a szervezet Q10 nélkül nem létezhet. A szervezetben a Q10 mennyiségének csökkenésével arányosan rosszabbodik az egészségi állapot.

Hosszabbítsuk meg a fiatalságot és az életet! A Q10 nélkülözhetetlen feltétele a hosszú, egészséges és minőségi életnek.

IRODALOMJEGYZÉK:

Prof. dr. F. Ziliken: Felfedezés: Q10 energjavitamin
Dr. Pucskó József: A CoenzymQ10 élettani hatásai
Dr. Sándor Edit: CoenzimQ10

FOREVER Success Day

2011. JÚLIUS 23.



NAGYNÉ BELÉNYI BRIGITTA ÉS NAGY ÁDÁM
SENIOR EAGLE MANAGEREK
MŰSORVEZETŐK
PRESIDENT'S CLUB-TAGOK 2011



KÖSZÖNTŐ
DR. MILESZ SÁNDOR
ORSZÁG IGAZGATÓ



EGÉSZSÉGVÉDELEM NYÁRON
DR. FRANCIA BOGLÁRKA
MANAGER



AZ ÜZLETÉPÍTÉS ELSŐ LÉPÉSEI
PAPP IMRE
SOARING MANAGER



EAGLE MANAGERNEK LENNI
ZSIDAI RENÁTA
EAGLE MANAGER



MIÉRT A SONYÁT VÁLASZTOTTAM?
HALMINÉ MIKOLA RITA
ZAFÍR MANAGER
PRESIDENT'S CLUB-TAG 2010, 2011



HÁLÓZATÉPÍTÉS
KÜLFÖLDÖN
BOTIS GIZELLA
GYÉMÁNT-ZAFÍR MANAGER



ÚJRA LENDÜLETBEN
VARGA RÓBERT
GYÉMÁNT-ZAFÍR MANAGER
PRESIDENT'S CLUB-TAG 2010

FELLÉPŐ: WOLF KATI

**SUPERVISOROK, ASSISTANT MANAGEREK MINŐSÍTÉSE, 60 CC+ MINŐSÜLTEK, HÓDÍTÓK KLUBJA, MANAGEREK,
RENDSZÁMTÁBLA-MINŐSÜLTEK, VEZETŐ MANAGEREK MINŐSÍTÉSE, HOLIDAY RALLY MINŐSÜLTEK KÖSZÖNTÉSE
ASSISTANT SUPERVISOROK MINŐSÍTÉSE**

SZERETTEL VÁRUNK MINDENKIT 10.00–16.00 ÓRÁIG A SYMA CSARNOKBAN (1145 BUDAPEST, DÓZSA GYÖRGY ÚT 1.)

A GYEREKEKNEK 3–8 ÉVES KORIG TÉRÍTÉSMENTESEN, SZAKKÉPZETT FELŰGYELET MELLETT JÁTSZÓHÁZAT BIZTOSÍTUNK A RENDEZVÉNY ALATT!

KELLEMEK 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 VÁLASZTÉKÁVAL!

FOREVER

IMPRESSZUM

Kiadja: Forever Living Products Magyarország Kft. Szerkesztőség: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Tel: (+36 1) 269 53 70 Fax: (+36 1) 297 1996

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, Schmidt János Fordítás, lektorálás: Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albán),

Babity Gorán Vladimír, 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



A TERMÉSZET ÉRINTÉSE

Sirona