

XV. ÉVFOLYAM 07. SZÁM / 2011. JÚLIUS

FOREVER



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

FOREVER 

EUROPEAN RALLY *be free*
BUDAPEST 2012





Kapcsolatok

Mint ahogy már sokan tudjátok, most voltam az Afrikai Rallyn a gyönyörű Cape Townban. Micsoda fantasztikus rendezvény volt! Több mint 4000 forgalmazó jött el a kontinens minden részéről. Varázslatos, színes népi öltözeteikben igazán különlegessé tették ezt a csodálatos alkalmat.

Ahogy ott álltam a színpadon, szinte tapintható volt az a hatalmas energia és a várakozás izgalma a levegőben. Szétszöttünk több mint 2,5 millió dollárt a Profit Sharing-esek között, ez volt eddig a legnagyobb ilyen összeg Afrikában. Egészen biztos vagyok benne, hogy életeket változtat meg ez a program. A legnagyobb csekket – 234 327,22 dollárról szólt – ebben az évben a dél-afrikai Thabani és Nombuso Biyela vehették át.

Azt szeretném, ha minden egyes afrikai forgalmazóhoz eljutna a hír, hogy végtelenül büszke vagyok rájuk és arra, amit eddig elértek. Ők a legjobb példái annak, hogy hová juthatunk, ha a másokkal való törődést kombináljuk az elkötelezett kemény munkával. Folytassátok a munkát, találkozzunk jövőre Sun Cityben!

Az elmúlt négy hónapban több régió rallyn is jártam. Számos kontinens több városát meglátogattam, és végig egy gondolat motoszkált bennem. Bármennyire hatalmas is a világ, amióta van internet, mobiltelefon és email, ami által napi kapcsolatban lehetünk egymással, már nincsenek távolságok. Miközben néha azon aggódom, hogy követhetlenné válik a rengeteg információ, be kell látnom, hogy a mai technika valójában egyre nagyobb lehetőségeket biztosít nekünk. Rá kellett jönnöm, hogy általa sokkal több emberhez el tudunk jutni. Olyan utakat nyit meg számunkra, amelyekről 33 évvel ezelőtt, amikor elindult az FLP, még álmodni sem mertünk.

Az új eszközök, mint például az MyFLPBiz, a webinarok, a foreverliving.com segítenek bennünket a kapcsolataink kiterjesztésében. Érzitek a technika erejét? Nemcsak a közvetlen környezetetekben lévő embereket tudjátok megszólítani, de segítségével a földrajzi határok is könnyedén átléphetők, így bővíthetitek a hallgatóságotokat. Szerte a világon tízezrekhez, sőt milliókhoz eljuttathatjátok a FOREVER fantasztikus üzenetét az egészségről és a gazdagságról.

Biztos vagy benne, hogy minden lehetőséget kihasználsz, amit a technika kínál? Ha nem, meg kell kérdezned magadtól: miért nem? Esetleg az új technológiák megijesztenek? Úgy érzed, hogy ezek az eszközök „túlhaladtak” rajtad? Vagy hogy túl bonyolultak ahhoz, hogy megtanulhasd a működésüket? Elmondom, hogy én miként látom.

A technika nem valami olyasmi, amitől félni kell, inkább általa teljesülhetünk ki. Rengeteg forrást találhatsz, ahol bemutatják a forgalmazók rendelkezésére álló eszközöket. A cég weblapjai online tréningeket ajánlanak. Rengeteg információt kaphatsz a felső vonaladtól, a központi irodától. Akard elérni ezeket! Azért vannak, hogy segítsenek.

Mi eddig is megteremtettük a lehetőségét annak, hogy az új megoldások, eszközök eljussanak hozzátok. Megígérem nektek, hogy továbbra is azon leszünk, hogy elhosszunk minden szükséges újítást, eszközt, amivel az üzleteket fejleszteni, építeni tudjátok ebben a folyamatosan változó világban. Folytatjuk a megkezdett utat, és mindent el fogunk követni azért, hogy a FOREVER üzenetét milliányi emberrel megoszthassátok, akik pontosan egy olyan fantasztikus lehetőségről álmodnak, amit mi a Foreverrel meg tudunk adni nekik.

Az FOREVER üzenetét MEG KELL HOGY HALLJÁK, és mi gondoskodni fogunk róla, hogy ez így is legyen.



Rex Maughan

REX MAUGHAN

AZ IGAZGATÓSÁG ELNÖKE, VEZÉRIGAZGATÓ





Július elsején eldőrdült a startpisztoly: megindult egy fergeteges verseny, melynek végcélja Európa egyik legszebb fővárosa, Budapest. A kontinens több mint 40 országa és a szigetek foreveresei elindultak, hogy bevessék képességeik legjavát, és összemérjék teljesítményüket, hogy minősülhessenek a végső fináléra.

Július a tettek ideje. Új munkatársaink közül csak az minősülhet, aki ebben a hónapban már 4 cc aktivitással szerepel a versenyben. Mit is jelent ez voltaképpen? Ismerkedést a termékekkel, a folyamatos termékhasználat kezdetét és a megszerzett terméktapasztalatok átadását ismerősöknek, kollégáknak, barátoknak, majd az ő megtanításuk mindezek továbbadására egy egyre szélesedő környezetben. Rendkívüli lehetőség előtt áll minden foreveres forgalmazó, hiszen a magyar és a délszláv régió fennállásának 15. évfordulóját is közösen köszönhetjük majd a budapesti színpadon **Rex Maughan** alapító vezérigazgatóval, **Gregg Maughan** elnökkel és **Aidan O'Hare** európai alelnökünkkel, akik erre az alkalomra Budapestre utaznak, hogy találkozhassanak Európa legjobbjával. Ha már csatlakoztál a Forever rendszeréhez, akkor tégy meg mindent azért, hogy ott lehess a színpadon, és minősülj! Ha most találkozol először ezzel az eszmével, akkor ne gondolkodj, merj cselekedni és változtatni! Az ember életében sokszor kerül válaszút elé, és a döntést helyesen kell meghoznia. Dönts bölcsen, megfontoltan, de határozottan és gyorsan, mert az élet rövid, és csak jó minőségben édesmes leélni. Egész Európa versenybe száll most, hogy jegyet szerezzen a budapesti találkozóra. Biztosítsd Te is a helyed folyamatos, megtervezett munkával! Képviseljük országainkat olyan létszámmal, amely meghatározó a Forever színpadán. Cselekedj most, indulj el, és találkozzunk a 2012 Budapesti Európai Rallyn!

Hajrá FLP Magyarország!

DR. MILESZ SÁNDOR
ORSZÁG IGAZGATÓ



Success Day

BUDAPEST 2011.06.18.



Júniusi Siker Napunkon a „Forever-gyerekek” kerültek a középpontba, majd igazán nagy név, Király Viktor változtatta koncerteremmé a Syma csarnokot. És még valami: többször is felhangzott Madonna Holiday című száma, és aki rendszeres „siker napos”, az jól tudja, hogy ez mit jelent: valakik utazni fognak... Igen, benne vagyunk a nyárban, és egyre többet gondolunk a poreci sziklákra: legígéretebb forgalmazóink szeptemberben ismét jutalomútra utaznak a hagyományos horvátországi „managerképzőbe”. Aki ez alkalommal még nem volt köztük, még ráhajthat!

Túri Lajos, vagy nekünk inkább **Lui** ezúttal nem kezd bele rögtön a Forever himnuszába, előtte egész kis műsort ad a repertoárjából, hogy mire felhangzik a legismertebb dallam, már mindenki a helyén üljön. Kivéve **Senk Hajnalka** soaring és **Berkics Miklós** frissen avatott gyémánt managert, akik ezúttal műsorvezető párosként készülődnek a takarásban. Hajni elárulja, hogy félidőben még át is öltöznek majd... igazi show már a felvezetőjük is. Összeszokott párost látunk, ahogyan az üzletben, úgy a színpadon is: jól áll nekik a csipkelődő humor. Számba veszik, ki mindenki jött ma el: megszólítják a budapestieket, majd a vidékieket, végül a „szkeptikusokat” keresik, de mint kiderül, ők ez alkalommal otthon maradtak.



A FOREVER LIVING PRODUCTSNAÁL FONTOS ÉRTÉK A KISZÁMÍTHATÓSÁG, ÍGY AZTÁN A SIKER NAPOK, VAGYIS A MUNKATÁRSÁK ELISMERÉSÉRE ÉS KÉPZÉSÉRE LÉTREHOZOTT RENDSZERES SZOMBATI ALKALMAK FORGATÓKÖNYVE HASONLÓ. SOK MINDEN BELEFÉR EGY ILYEN ALKALOMBA: KOMOLY TANULÁS, EMELEDETT ÜNNEPLÉS, LAZA BULIZÁS. ÁM MÉGIS, MINDEN ALKALOMNAK VAN EGY KIS EGYEDI SZÍNEZETE, VALAMI, AMITŐL AZ A BIZONYOS SZOMBAT KICSIT MÁS, MINT A MÚLT HAVI. MOST IS KAPTUNK EFFÉLE MEGLEPETÉSEKET...

Dr. Milesz Sándor ország igazgató a színpadon. A közönség köszöntése után rögtön leszögezi: „A mai napot a piciknek szánom.” A Foreverben mostanában egyre többet hallani a gyerekekről, a tizen-, huszonevesekről, a hálózatépítők új generációjáról. Ahogyan itt a munkatársak egymást segítik, úgy az elődök is bátorítják az utódokat, hiszen tőlük várják a következő sikeres „hullámot”. Ez persze nem jelenti azt, hogy a „nagyok” csendben leköszönnek, ellenkezőleg: fiatalodnak, modernizálódnak, megtanulnak bánni az egyre újabb technikai eszközökkel. Dr. Milesz Sándor most a legkisebbekről is szól, a Forever-forgalmazók óvodás és kisiskolás korú gyermekeiről. „Azért dolgozunk, hogy nekik szebb jövőjük legyen” – mondja, majd nevetve hozzáteszi: „Azért nekünk se rossz...”

A vállalat vezetése nemcsak saját gyermekeinkre gondol, a cég központjának jóvoltából hozzánk is megérkeztek az „aloe babyk”, vagyis azok a gélesdoboz színei által inspirált plüssfigurák, amelyek egyrészt örömet szerezhetnek egy magyar gyereknek, másrészt megvásárlásukkal az afrikai nélkülözőket segíthetjük.

A globális gondolkodás mindig is jellemző volt erre a vállalatra, ennek egyik példája a közelmúltban, a Forever Kids gyermekújságban meghirdetett környezettudatos rajzpályázat. Az „Én és a Föld” nevű versenyre óvodások és kisiskolások jelentkezettek, akik rajzban mondták el, hogyan is óvnák bolygónkat a környezetszennyezéstől, az emberiség számos pusztító tevékenységétől. Itt a kicsik is számítanak: a gyerekek ugyanazt a figyelmet és ünneplést kapják, mint egy-egy manager minősült: minden pályázót név szerint szólít Sándor a színpadra, a nyertesek rajzait hosszas elemzés méltatja. „Ilyen háttérrel a Forever pár év múlva hatalmas lesz – mondja az ország igazgató –, hiszen biztos az utánpótlás!”





Egy generációval továbblépünk: a **Hypnology Dance Crew** lép, pontosabban ugrik, repül, vetődik a színpadra. A táncos csapat igen hatásos jelmezben érkezik, és negyedóra múlva már csak azt csodáljuk, hogyan bírják ennyi ideig...

Dr. Bánhegyi Péter eagle manager a mai első előadó. Tudtuk, hogy hazánkban bizonyos komoly betegségek tekintetében rendkívül elkeserítőek a statisztikák, ám más dolog tisztában lenni a számokkal, és más hatalmas kivetítőn látni, hogy mi történik a szervezetünkben, például egy szív- és érrendszeri károsodás vagy rosszindulatú sejtek terjedésének következtében. Nem jó szembesülni vele, nem jó látni, de közben tudjuk: látnunk kell mindezt ahhoz, hogy igazán hitelesen beszéljünk a megelőzés fontosságáról. „Jóval fejlettebb ma az orvostudomány, mint fél évszázada, ám mégis több a megbetegedés” – ismerteti Bánhegyi doktor a meglepő tényt.

Talán soha nem múlt ennyi rajtunk magunkon, azon, hogy hogyan éljük a mindennapjainkat. Ugyanis már régen nem igaz, hogy egy betegséget a sors hoz elénk, mint valami váratlan csapást, valójában sokkal többet számít az életmódunk, mint a véletlen. Ha úgy vesszük, ez jó hír, hiszen sokat tehetünk azért, hogy ne betegedjünk meg: az egészséges táplálkozás például 40 százalékban összetevője ennek, és a sport is jelentősen hozzájárul a teljességhez.

„Mindig az idő ellen küzdünk, rohanunk, idegeskedünk” – sorolja a problémákat az előadó –, „a káros modernizációs hatásokat pedig már a zöldség- és gyümölcsfogyasztás sem feltétlen tudja ellensúlyozni, hiszen tudható: tápanyag- és vitamintartalmuk csupán töredéke a harminc évvel ezelőttnék. Nem csoda, hogy minden második embert szív- és érrendszeri betegségben, minden harmadikat pedig daganatos elváltozás következtében veszítünk el.”

Dr. Bánhegyi Péter elénk vetíti az ajánlott ételfajtákat mutató „táplálékpiramist”. Bár jól ismerjük, most mégis feltűnik rajta egy-két változás. A Harvard Egyetem kutatói ma már napi egy pohár vörösbort sem tartanak elvetendőnek, de ami talán szempontunkból még fontosabb: az étrend-kiegészítőket is elfoglalták helyüket a palettán.

„A fontos az, hogy ezek megbízható forrásból származzanak, tiszta, jó minőségű termékek legyenek, amelyek természetes alapanyagokból készülnek. Így ezek a készítmények nem gyógyítanak, inkább helyzetbe



hozzák a szervezetet, hogy sikerrel küzdjön” – ezt már az eagle manager teszi hozzá. Supervisorok és assistant magaerek minősítése következik a jól ismert koreográfiával, majd egy debütáló előadó lép nagy izgalommal a mikrofonhoz. **Nagyné Pezenhoffer Ágnes** a managerré válás nehéz, mégis szép útjáról mesél. Nem kezdődött könnyen a történet, Ági és férje tíz éve 100 százalékos termékhasználók ugyan, de a hálózatépítéshez csak tavaly fogtak hozzá szponzoruk, **Budai Tamás** hívására. Ágnes lakberendezőként jó helyzetben van, hiszen a kapcsolatfelvétel alapja adott, így akaratlanul is belelát az emberek életvitelébe, problémáiba, és rögtön kéznél van a segítség is, de férje kapcsolatrendszere is komoly előny az üzletépítésben. Ágnes bátran hív vendégeket egy Siker Napra is, azt mondja, rá is inspirálóan hat mai napig a látvány, hogy hány sikeres ember áll hónapról hónapra az FLP színpadán. Először áll a Siker Nap színpadán **Gidófalvi Zsanett** manager. Neve bizony jól cseng a szakmában, de ezúttal már saját joggal is van mit elmondania. Szülei, **Gidófalvi Attila** és **Kati** a régió leggyorsabban minősült gyémántjai. Zsanett tízéves volt, mikor szülei MLM-üzlet építésébe fogtak, így az ezzel járó életmódot jól ismeri. „Tudtam, hogy nem akarok alkalmazott lenni, úgyhogy a legjobb, amit tehettem, az volt, hogy követtem a szüleim példáját. Mindig az motivált, hogy a legjobbak között legyek, és bizonyítsam, hogy méltó vagyok a szüleim bizalmára. Hálás vagyok nekik, hogy ezt az utat választották.”

Zsanettben már nemcsak szülei hisznek, de férje is, akivel tavaly házasodtak össze a Sziráki Kastélyban. Azt a feltétel nélküli elfogadást, ami biztos háttérrel ad, Zsanett a szponzor és szponzorált viszonyhoz hasonlítja. „Őszinteség – ez lehet az egyetlen irányelv” – mondja, majd fotósorozatban mutatja meg, mi is az a sok jó, amiért érdemes volt gyerekkorában néha kicsit nélkülözni a mama-papa jelenlétét. A Siker Napokon mindig kapunk szórakoztató műsort is, ám nem mindig köszönhetünk olyan ismert és elismert sztárt, mint **Király Viktor**. Bulihangulat kerekedik a Megasztár-győztes minikoncertje idejére: a közönség felállva bulizik. És ha már úgyis állnak, így is maradnak a következő programpontnál, rengetegen léptek ismét szintet, és minősültek a marketingrendszernek köszönhetően. „60 CC sasoknak”, újdonsült „Hódítóknak”, managereknek, rendszámtábla-várományosoknak, vezető managereknek és Holiday Rally-minősülteknek tapsolhatunk ebben a blokkban. Két kiemelkedő eredményünk is van: **Óvári Krisztián** senior, **Lapicz Tibor** és **Lapiczné Lenke Orsolya** soaring manager szintre léphetett. Krisztián bevallja, hogy egyáltalán nem volt könnyű idáig jutni, ám hajtotta a lelkesedés, és ahogy jönnek az eredmények, egyre nagyobb hittel áll az új kihívások előtt.





A Lapicz házaspár nagylányával, a táncbajnok Annával áll a színpadon. Orsolya a munkatársak és példaképek mellett neki is megköszöni a sok türelmet, amire hivatásuk miatt nagy szükség volt mostanáig.

Ők mindannyian túl vannak már ezer olyan helyzeten, amiről **Tóth Sándor** soaring manager ad elő: a hálózatépítés gyakorlati részét taglaló előadás igen sikeres, de azért minden rendezvényen hallunk valami új, hasznos tippet. Ezúttal is végigmegyünk az alapokon: névlista készítése, felkészülés a családi bemutatókra, megfelelő hozzáállás, tervezés. Érdemes tudatosan dolgozni, hiszen, mint Sándor mondja, képességeink 95%-át nemhogy nem használjuk ki, de az átlagember fel sem ismeri! Ha pedig sok áldozathozatalt kíván tőlünk az üzletépítés, Sándor azt ígéri: „A jóisten mindenért kárpótolni fog téged. Nem érdekel, mit gondolsz erről az üzletről, az érdekel, mit hiszel” – hangzik a kulcsmondat.

Egy igazán jó emberismerő, **Klaj Ágnes** soaring manager következik. Előadásának több tanulsága is van, ami talán sokaknak erőt adhat, azaz hogy hogyan lehet a bajból, gondokból, nehézségekből is tanulni. Ágnesnek a kezdetekkor kijutott





ebből a tapasztalatból, hiszen egy válás után, gyerekekkel együtt, idegen városban kellett mindent újrakezdenie. A felismerés, ami a leginkább segítette ebben, így hangzott: „Ha meg tudom teremteni a bajt, akkor létre tudom hozni a jót is.” Ágnesnek sokáig nehezebbé esett egyeztetni a dolgozó nő szerepét a gondoskodó anyáéval, ám rájött, hogy gyermekei akkor lesznek minden szempontból stabilak, ha ő maga is az. Érdekes megfogalmazása szerint az üzlet „csupán alibi ahhoz, hogy elkezdjünk kommunikálni, és az emberek megnyíljanak”, először azonban nekünk kell nyitottá válnunk. „Ha felvállalod, hogy jobb életet akarsz élni, akkor megtalálod hozzá az eszközöket is. Nekem nincs csodatechnikám, csak az őszinteség. Tudtam, hogy milyen filmet akarok nézni, és aszerint cselekedtem. Már nem vagyok kicsi, de még nem vagyok nagy, és ez az üzlet mindig megmutatja, hogy mi van még. A kezdetektől tudtam, hogy ebbe a klubba akarok tartozni, és meglepődve ismertem fel, amit addig sosem éreztem: hogy én számítok ezeknek az embereknek. Itt mindent megkapok ahhoz, hogy az álmaim olyan filmet vetítsenek, amelyet látni akarok.”

És a film forog tovább: búcsúzóul a 4 CC pontos minősültek és az assistant supervisorok kapják meg elismerésüket: ők már egész biztosan annak a bizonyos klubnak a tagjai.



forevergiving
Make a Difference



Egy Aloe Baba
megvásárlásával a Forever
Giving jótékonyági projektjeit
támogatjátok! Most ajándékba adunk hozzá
egy „European & World Rally Vienna 2011” pólót.

A Forever Givinget a világ különböző részein működő
jótékonyági szervezetek partnereként alapítottuk, hogy
velük együtt küzdhessünk:

Fő célunk a szegénységben élő gyermekek segítése számos
területen – például az oktatás, egészségügyi és élelmiszer-
ellátás terén. Másodsorban célunk, hogy természeti
katasztrófák helyszínein nyújtsunk segítséget.

Köszönjük a támogatásokat és
nagylelkűségeket!

LINO BARBOSA FOREVER



A BRAZIL GYÉMÁNT

LINO BARBOSA

Az alábbi beszélgetés videóját a szeptemberi vállalati Webinar publikálta. Lino Barbosával Garin Breinholt, az FLP latin-amerikai alelnöke beszélgetett. A teljes interjú megtekinthető az FLP TV-n.

GARIN BREINHOLT: A világ minden tájáról kapok e-maileket, melyekben Brazíliáról kérdeznek. A legizgalmasabb dolog velünk kapcsolatban az, hogy tavaly négy hónap alatt százezer kartonpontot értünk el. Biztos vagyok benne, hogy a legtöbben tudják, mit jelent egy kartonpont, és mit jelent ehhez képest százezer. Hihetetlen ezt látni. Ám nem csupán ezt a számokban kifejezhető eredményt értük el Brazíliában; ennél fontosabb forgalmazóink elszántsága és lelkesedése.

Brazíliában a Forever Living ugyanolyan népszerű márka, mint például a Coca-Cola. Bárhová is megyünk, a reptéren, a taxiban, mindenki ismeri a Forever Livinget. Nagyon izgalmas dolog látni ezt! Ám most a legfontosabb, hogy itt van velünk Lino, aki már sok-sok éve a Forever része. Nagy megtiszteltetés számomra, hogy most vele együtt lehetek itt, és lehetőségem van jobban megismerni őt. Jól tudom, milyen keményen dolgozik, és nagyon izgatott vagyok, hogy néhány dolgot most megoszt velünk.

Lino, a világon mindenhol rengeteg könyvet lehet látni, amelyek a siker titkáról szólnak. Ezzel ellentétben azonban az egyik dolog, amit rólad tudok, hogy semmi titok nincs körülötted. Mindent megosztasz mindenkivel, mert azt szeretnéd, hogy ők ugyanolyan sikeresek legyenek, mint te. Meg tudnál most mégis említeni pár dolgot, melyekről azt gondolod, hogy fontosak? Amiket az új emberekkel vagy akár a managerekkel osztasz meg, és amelyekről úgy gondolod, hogy lényegesek egy olyan sikerhez, amelyet te produkáltál a Forevernél?

LINO BARBOSA: A siker a Foreverben nagyon egyszerű. Az első dolog, amivel rendelkezniünk kell, az elszántság, vagyis az, hogy sikeresek akarjunk lenni. Ezt az egyik fő okká kell előléptetnünk az életünkben. Egy álommá, egy szükségletté. Ez az erős vágy készítet arra, hogy azt tartsd szem előtt, amit el szeretnél érni. Ha megvan benned a kellő akarat, és annak szavát tudatosan, kemény munkával követed, rá fogsz jönni, hogy a legjobb lehetőség számodra a Forever. Nincs más lehetőség. Ha elérsz erre a pontra, a siker garantált.

LINO BARBOSA

DIAMOND FOREVER LINO

G. B.: Véleményed szerint miért sikeresek egyes emberek, mások pedig miért nem?

L. B.: Más üzletben vagy általában az életben vannak emberek, akik sikeresnek születnek, mások pedig nem. De a Forevernél nincs különbség. Itt, ha valaki küzd, ha megteszi azt, amit meg kell tenni, és ha nem adja fel, biztosan sikeres lesz. Azok viszont, akik nem küzdenek, akik könnyen feladják, mert nincs meg a kellő akaraterőjük, nem fogják tudni követni az álmaikat. De vannak olyanok is, akik még azzal sincsenek tisztában, hogy mit is akarnak, így nem is sikeresek – és ez teljesen érthető. A különbség abban rejlik, hogy a Forever a kezünkbe adja a lehetőséget.

G. B.: Emlékszem egy dologra, amit nagyon sokszor elmondtál, amikor a termékforgalmazókhöz beszéltél. Három fontos dolgot említettél, amit tenni kell: dolgozni, dolgozni és még keményebben dolgozni. Az egyik dolog, amiről Braziliában nagyon sokat beszélnek, a munka. És az egyik dolog, amire visszaemlékszem, hogy te valóban nagyon keményen dolgozol. Ám mire gondoltál akkor, amikor még csak aláírtad a jelentkezési lapot? Hogyan képzelted el az első tíz, Foreverrel eltöltött évet, és valóra váltak-e az elképzeléseid?

L. B.: Dolgoztam már más multilevel üzletekben is, és ezekben megtanultam, hogyan kell álmodni. Rájöttem, hogy megváltoztathatom az életemet ezzel az üzlettel. Ugyanakkor csalódott voltam, mert a dolgok nem működtek. Így az lett az álomom, hogy találjak egy komoly üzletet komoly termékekkel és tisztességes marketingtervvel. Amikor bemutatták nekem a Forever Livinget, először nem akartam hallani róla. Ám addig invitáltak, míg végül elmentem egy bemutatóra. Amikor láttam a vállalatot, a termékeket és azt, hogy mennyit fizet a Forever, azt gondoltam: „Te jó ég, öt év alatt megváltoztathatom az életemet!” Nem tíz, hanem öt év alatt. Hittem benne, kitartottam, nagyon elszánt voltam. És öt éven belül megváltoztattam az életemet. Újból hinni kezdtem. Az összes álomom újra eszembe jutott, csak most már megvalósíthatónak tűntek. És hála Istennek, meg is valósultak.

G. B.: Említetted a lelkesedést. Mit teszel annak érdekében, hogy folyamatosan motivált maradj, miközben az üzletedet építed?

L. B.: Lelkesedés. Mindannyiunknak szüksége van rá életünk során. Ha a lelkesedés nincs jelen, bármit is tegyünk, elbukunk. Igen, a Forevernél ez a lelkesedés még nagyobb volt, mert láttam, hogy nemhogy meg tudom változtatni az életemet, de a lelkesedés megmarad, és nem múlik el, mert látom, hogy befolyásolni tudom az emberek életét, és segíteni tudok nekik abban, hogy megváltoztassák az életüket. Látni valakit, ahogy megvesz egy házat, hogy ne kelljen több bérleti díjat fizetnie, vagy hogy vesz egy új autót. Vagy talán beírathatja a gyermekeit egy jobb iskolába. Látni, hogy az emberek több ételt tehetnek otthon az asztalra. Ezek a dolgok lelkesedéssel töltenek el, és akarattal, hogy még többet tudjak tenni annak érdekében, hogy egyre több és több ilyen dolog történhessen. Látni, hogy megváltozik az emberek élete, olyan számomra, mint az üzemanagy az életemhez.

G. B.: Sokan tudják, mi az, amit elértél – látják a pénzt és az életstílusodat, mindazt, amit megvalósítottál. Meséj arról, hogy mit látsz előre az üzletedben az elkövetkezendő öt vagy tíz évre vetítve?

L. B.: A jövő? Fényes jövőt látok – saját magam, a családom, a brazilok és a világ számára a Foreverrel. Ez egy lehetőség, bár sokan még nem ismerik, vagy nem veszik komolyan. De apránként meggyőzzük az embereket, nemcsak Braziliában, hanem a világon mindenhol, hogy a Forevert egy komoly, jövedelmező, intelligens és modern üzletnek tekintsék, ami nagyszerű jutalmakkal jár együtt. Szóval a jövő a Foreverrel pompás. Sok életet kell megváltoztatnunk, segítenünk kell az embereknek, és el kell vinnünk a lehetőséget az összes elérhető otthonba.

Elképzelték már, hogy mi lenne, ha minden háztartásban lenne aloe vera-ital? Fogkrém és sampon minden fürdőszobában? És az emberek úgy használnák az aloe vera-termékeket, mint más termékeket a világon mindenhol? Ez az én kívánságom, és remélem, hogy a jövő teljesíteni fogja. Mindent megteszek ezért. Nemcsak én egyedül, hanem azokkal a vezetőkkel együtt, akik szintén elkötelezték magukat ennek az álomnak.

Garin Breinholt, az FLP latin-amerikai alelnöke



Success Day

BELGRÁD 2011. 05. 28.



Májusi találkozásunk házigazdái **Olivera és Ivan Miškić** senior managerek voltak. Az ő példájuk utat mutat, hogyan lehet valaki sikeres vállalkozó az FLP-vel. Stabil vásárlói háttér, összetartó csapat áll mögöttük, melynek tagjaival mindig könnyű dolgozni.

A Forever Living a szerb piacon igen keresett dolgokat kínál: üzleti lehetőséget, közvetlen jövedelmet, minőségi termékeket, valamint esélyt, hogy a bónusz minden dínárja megfelelően hasznosuljon, és a költségek elszámolásával belépjünk a valódi vállalkozói szférába. **Branislav Rajić** szerb területi igazgató köszöntőjében ismertette azokat az alapelveket, melyeket követve működik az FLP több mint 30 éve.

Országunk mindig is tele volt ifjú tehetségekkel, minden alkalommal szívesen látjuk őket a műsor zenei részében. Ezúttal **Iseni Čani** fiatal hegedűművész muzsikáját élvezhettük **Dino Hadžiomerović** zongorakíséretében.

**A FOREVER
LIVING PRODUCTS
SZERBIA FOLYAMATOSAN
KÖVETVE A TRENDEKET
JELENTŐS SZEREPET JÁTSZIK
A SZERB PIACON, VÁLLVETVE
A TÖBBI VEZETŐ CÉGGEL.
SIKER NAPON
JÁRTUNK.**

Az FLP az elmúlt három évtizedben valamennyi termékével kapcsolatban nagy gondot fordított arra, hogy a minőség a lehető legmagasabb legyen, használatuk pedig egyszerű legyen, és valódi eredményt mutasson. Szerbiában csakúgy, mint sok helyen a világon, a szív- és érrendszeri betegségek a leggyakoribbak.

Dr. Biserka Lazaravić soaring managertől hasznos tanácsokat kaptunk arról, miként tudunk az étrend, a jól megválasztott testedzés, a koncentrált hatóanyagú étrend-kiegészítő tabletták, valamint az alapvető tápanyagokat tartalmazó zöldség- és gyümölcslevek segítségével javítani életminőségünkön.

A Forever termékek többéves használata során nyert tapasztalat igazolja a növényi alapú készítmények hatásosságát. **Dr. Sonja Jović** szakértő előadásában olyan emberek beszámolóit ismertette, akik megoldották saját problémáikat, és önzetlenül megosztották vele személyes tapasztalataikat. Számos orvos tapasztalatát is elmesélte, akik a mindennapos gyakorlatban használják ugyanezen termékeket.





Nagy taps köszöntötte a színpadra lépő újdonsült supervisorokat. Sok sikert kívántunk nekik további munkájukban, továbbá azt, hogy jelenlegi pozíciójuk kiindulási pontja legyen további előmenetelüknek.

Magával ragadó energia, humor, kitűnő zene, vidám hallgatóság... ilyen az, amikor a találkozó vendégművész fellépője **Goca Tržan**, cégünk nagy barátja. Valódi élmény volt az FLP születésnapja alkalmából adott minikoncertje.

Az életben hol fenn vagyunk, hol lenn, de a lényeg, hogy minden bukás után álljunk fel. **Verica Stevanović** manager sikeresen talpra állt minden kudarca után, élete egyik legfontosabb választóján az FLP-t választotta, folytatva férjével a megelőző néhány évben sikeresen megkezdett munkát. Ma rokkantnyugdíjasként, de lelkében győztesként élvezi a Forever által nyújtott jövedelmet. „Mi magunk választjuk meg, hogyan élünk” – üzeni Verica.



Nagy tapssal köszöntöttük a színpadra lépő új managereket, szavaik hallatán biztosak vagyunk abban, hogy üzleti álmaikat sikeresen átadják munkatársaiknak is. Gratulálunk **Leposava Đurić, Vecko Velkovski és Prvoslava Miletić** managereknek, valamint **Dragana Jovanović, Miloš Jovanović, Leposava Đurić, Veronika Lomjanski és Stevan Lomjanski** eagle managereknek!

A pozitív hozzáállás jó kommunikációt jelent, ám közben ügyelni kell arra is, nehogy a túl nagy akarás romba döntse egész üzletmenetünket. **Mirjana Mičić** senior manager kitűnő előadásában az üzleti kommunikációról beszélt, saját FLP-s karrierjéből nyert tapasztalatokkal gazdagította tudásunkat.





Azok a munkatársaink, akik jelentősen növelték forgalmukat a tavalyi év ugyanezen időszakához képest, a Hódítók Klubjába kvalifikálták magukat. Gratulálunk! Bemutattuk az idei, Washingtonban tartandó World Rally résztvevőit is.

A leggyakrabban felmerülő kérdésekre az FLP legjobb szerbiai ismerője, **Stevan Lomjanski** gyémánt manager válaszolt. „Ebben az üzletben a legjobb reklámot maguk a vásárlók és felhasználók jelentik, mi szeretjük, amit csinálunk, és azt csináljuk, amit szeretünk, eközben kizárólag saját magunknak dolgozunk, nem pedig másoknak” – mondta.

Végül a műsorvezetők bejelentették a következő belgrádi Siker Napunk időpontját, a műsor zárásaként pedig átadtuk a sajselvényeket az assistant supervisoroknak, az új győzteseknek.



Branislav Rajić
Az FLP szerbiai területi igazgatója



PONTÉRTÉK NÉLKÜLI TERMÉKEINK KÍNÁLATÁBÓL



EXKLUZÍV EGÉRPADOK



LEXNÉ GIDÓFALVI ZSANETT

A 27 éves nyíregyházi születésű manager a Műszaki Egyetemen szerezte közgazdász diplomáját. Tavaly nyáron házasodott össze Lex Ákossal, akivel Budapesten élnek. Szülei nyomdokain járva hatalmas energiával és lelkesedéssel építi hálózatát. Szponzora Berkics Miklós.

A MAGAM ÚTJÁT JÁROM

Téged mindenki a Gidófalvi házaspár egyetlen gyermeként ismer. Feltételezem, hogy vannak előítéletek veled szemben, hiszen sokan a jólétben felnőtt kislányt látják, akinek minden megadatott, és különösebb erőfeszítések nélkül élheti azt az életet, amelyről mások még csak álmodni sem mernek. Hogy is van ez?

Nem tudom cáfolni, mert én is ezekkel az előítéletekkel találkozom először, aztán hál' istennek, ha közelebbről megismernek, ha beszélgetünk, rájönnek az emberek, hogy lehet gondolni sok mindent, de nem vagyok elkényeztetett, nem „szálltam el” magamtól.

Sok szülő követi el a hibát, hogy a saját fiatalkori nélkülözése miatt mindent tálcán nyújt a gyerekének. Nálatok ez hogy volt? A szüleim mindig támasztottak elvárásokat velem szemben. Ha teljesítettem, akkor részesültem azokból a dolgokból, amit anyuék elértek. Az egyetem befejezéséig járt a szülői segítség nekem is; s amikor végeztem, a szüleim még fél éven keresztül havi százezer forinttal támogattak, de azóta a saját lábamon állok. Azt mondták mindig, hogy nem halat akarnak adni nekem, hanem megtanítani halászni.

Hogyan alakul a karriered a Foreverben?

Magától értetődő volt, hogy csatlakozom. Ahogy mindenki, én is küzdök a mindennapos kihívásokkal, megkapom a nemekeket is, sőt, talán öbbet. Sokszor megkapom, hogy én vagyok „a Gidófalvi lánya”, akkor nekem mindegy is, hogy valaki csatlakozik-e hozzám, vagy sem. Pedig a saját ismeretségi körömből egyetlen ember sincs, aki csatlakozott volna hozzám. Hideg listából, illetve ismerősöktől kért ajánlásokkal dolgozom, ebből a körből tudok építkezni igazán.



Hogyan látod, eljut a Forever üzenete a te generációdhoz?

Azt látom sajnós, hogy közöttünk igen sokan vannak, akiknek nincs célja az életben. Azokkal a kevesekkel lehet építkezni, akik öt-tíz évre előre gondolkodnak – egy hosszú távú üzletben.

A te csoportodnak milyen az összetétele?

Vannak velem egykorúak és nálam idősebbek is. Végzettség szempontjából is vegyes a kép: érettségizettek, diplomások egyaránt megtalálhatók.

Hogyan képzeljük el a mindennapjaidat, mik a munkamódszereid?

A Facebookon lógok állandóan, hogy új kontaktokat keressek, névlistát bővítek. Most a szomszédok postaládáiba dobtam be egy kis ismertetőt magamról és a vállalkozásomról, amiben az állt, hogy bizalommal keressenek meg, ha szeretnének több pénzt keresni. Már fel is hívott valaki, és tartottam is egy bemutatót ennek köszönhetően. Gyakran hívom apát vagy anyát egy-egy bemutatóra, mert engem sokszor még túl fiatalnak néznek ahhoz, hogy elfogadják tőlem azt, amit erről az üzletről állítok. Berkics Mikit és anyáékat hozom fel mindig példaként, őket szoktam újságban, laptopon megmutatni a jelölteknek. 1/1-ezek, családi bemutatókat és nyílt marketinget tartok, minden alkalmat megragadok, amikor tudok dolgozni.

Átlagosan mennyit dolgozol?

Attól függ: ha van rá lehetőségem, akkor mindennap annyit, amennyi csak belefér, de sajnós olyan is akad, amikor egész nap nincs semmi. Az üzlettel együtt járnak a kisebb hullámvölgyek.

Mi a jövőképed a Foreverben?

Soaring akarok lenni, és kezd kikristályosodni az út is. Nyilván ez egy hosszú távú folyamat, én most családalapítás előtt állok, így még nem teljesen világos, hogy mikor érem el az üzleti céljaimat. Az évek során persze egyre feljebb akarok jutni a soaring szint után.

A férjednek mi a szerepe az üzletépítésben?

Támogat mindenben, és sokat segít, például a névlistám bővítését, sok üzlettársam került ki az ő ismeretségi köréből. Elkísér a rendezvényekre, de egyelőre aktívan nem vesz részt a munkámban.

Mik a tapasztalataid a termékekről?

Nagyon szeretem, használom a teljes spektrumot, és abban is biztos vagyok, hogy csak akkor lehet üzletet építeni, ha az ember maga is százszázalékos termékhasználó. Ha egy új üzlettárs eljön konzultálni a lakásomra, megmutatom neki, hogyan használom az MPD-t mint mosogatószeret, mint mosószeret, ha bemegyünk a fürdőszobába, ott is láthatja a teljes termékcsaládát. Az a tapasztalatom, hogy aki egyszer kipróbálja a termékeket, ha nem is épít üzletet, vásárlóként mindenképp megmarad.





SZÍNANALITIKA

A tél

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 TÉL TÍPUS JELLEMZŐI

Színanalitikai sorozatunk utolsó részében a tél típus jellemzése a témánk. Hófehérke igazi tél típus. Ahogy a mesében is áll: „Bőre fehér, mint a hó, ajka piros, mint a vér, haja fekete, mint az ében.” A tél típusúak bőre mindig kékes árnyalatú. Az arcszín gyakran hideg, olykor sápadt. A bőrszín a nagyon fehértől a sápadt sárgáson át a világos olívaszínig változhat. Az arc sosem rózsás, szeplők lehetnek rajta. Nem barnul le igazán, csak enyhe színt kap a naptól. A tél típus haja általában sötét színű: fekete, vöröses tónusú sötétbarna vagy sötét hamvas barna. A szemszín lehet tiszta kék, mélyzöld, egészen sötétbarna, mogyorószínű vagy szürke. Jellemző az írisz körüli szürke gyűrű.

SZÍNEK

A tél színei kékes alaptónusúak, tiszták, élesek és körülhatároltak. Ennek megfelelően a tél típusnak nem ajánlottak a tompa, árnyalt, hideg színek vagy a meleg, mint a narancs, a rozsdavörös, a sárgászöld és a barna. A tél típusúaknak inkább a hűvös, tiszta és élénk színek állnak jól.

ÖLTÖZKÖDÉS, ÉKSZEREK

A ruházatkodásban a feltűnő, az elegáns és a kissé szögletes formák emelik ki legjobban a tél típus egyéniségét. A cipő is sötét színben – fekete, szürke, kék, bordó – a legelőnyösebb, és a hozzá passzoló táská hasonló legyen; lehetőleg egyszerű vonalvezetésű, lakkbőr vagy csillogó anyagú. A harisnya lehet szürke, ezüstös, de a fehér, fekete, kék is éppen megfelelő. Ékszerek közül az ezüst és a hideg színű köves darabok jelentik a jó választást.

SMINK

A sminkelésnél a mértékletesség a fontos, mert ez a típus könnyen túlsminkeltnek látszik a világos bőr miatt. Egy könnyű alapozás – világosabb bőr esetén rózsaszínes vagy bézs, sötétebb bőr esetén a szürkés bézs – akár elég is lehet. A meleg, sárgás árnyalatok nem állnak jól. Pirosítónak a piros, a hideg rózsaszín vagy a fukszia hat gyönyörűen a tél típusú lányokon, asszonyokon. A rúzs és a szemfesték harmonizáljon a pirosítóval, alapozóval, valamint a színcsoportnak megfelelő színekkel, a körömlakk pedig a rúzzsal. A hajfestésnél a hideg árnyalatok ajánlottak, egyénhez szabva a fekete, a padlizsán, a borvörös, a sötét és hamvas barna vagy a sötét, hamvas szőke. Kerülendő a sárgás szőke és sárgás vörös árnyalatok!

SONYA® CREAM TO POWDER FOUNDATION



112 butter

SONYA® BLUSH



163 mauve

164 wildberry

SONYA® EYESHADOW



144 wildberry

151 glacier ice

147 purple rain

145 sterling

154 whipped cream

SONYA® LIPSTICK



125 brandy ice

126 wineberry

129 deepest love red

SONYA® LIP PENCILS



179 grape wine

SONYA® EYE PENCILS



174 midnight black

SONYA® LIP GLOSS



193 berry mauve



104



105

SONYA® PALETTES

Success Day

SZARAJEVO 2011.06.11.

A szarajevói Siker Nap házigazdái ezúttal az ösztönzőprogramok többszörös minősítjei, a számos sikeres munkatárssal és elégedett vásárlóval bíró **Vasilije Njegovanović** senior manager és **Zrinka Vraneš** manager voltak.

Enra Ćurovac-Hadžović, a szarajevói központ irodavezetője elmondta, milyen nagyszerű érzés volt az elmúlt tíz évben itt dolgozni, majd felvázolta az ennél is szebb jövőt. Ezután színpadra szólította **dr. Slavko Paleksićet**, az FLP bosznia-hercegovinai területi igazgatóját, aki előadásában elmagyarázta cégünk üzletmenetét, a tisztességes jövedelemszerzés módját üzleti tervünkön keresztül.





Dr. Mészáros Sándor ország igazgató előadásában ismertette, milyen előnyöket nyújt az FLP más cégekkel szemben, beszámolt a cég modernizációs törekvéseiről, az elektronikus médián keresztül történő hálózatépítés lehetőségéről, majd megtudhattuk, hogyan minősülhetünk a 2012-es budapesti Európai Rallyre.

Miért csatlakozik egy orvos az FLP-hez? Erről szólt prim. **dr. Goran Franjić** kitűnő előadása. Elmondta, milyen lehetőségei vannak az orvosoknak, hogy betegeik életminőségét jobbak tegyék termékeink alkalmazásával.





„A legjobbak vagyunk, de miért?” – megtudtuk **Safet Mustafić** senior manager előadásából. Safet kiemelte termékeink hagyományosan kiváló minőségét, illetve kelet és nyugat előnyeinek találkozását.

Ezután az új supervisorok, az elmúlt hónap legjobb forgalmazói léptek a Meeting Point mozi színpadára. Egy kis munka, majd egy kis szórakozás: a **Hustler Band** zenekar rockmuzsikája talpra állította az egész nézőteret.

Enra Ćurovac-Hadžović arcápolási problémákról, illetve azok megoldásáról beszélt „Miért épp az FLP-kozmetika?” című előadásában. Kiemelte, mely előnyökkel rendelkeznek termékeink más piaci versenyzőkével szemben. „Napjaink betegségeinek okai és megelőzésük” – erről szólt





dr. Ranko Čović előadása. Elmondta, miképp tudjuk szervezetünk felborult egyensúlyát helyreállítani és a kívánatos állapotba hozni.

Egyetlen tisztességes pénzkereseti út sem könnyű, ám a miénk garantált sikerre vezet, miközben saját életminőségünkért is sokat teszünk. Minden üzlet velejárói a sikerek és a kudarcok. Ezekről szólt **Savka Varajić** manager „Rögös az út, de a sikerhez vezet” című előadása.

Minden étkezést desszert zár, így mai találkozásunk végén is átadtuk frissen minősült assistant supervisorainknak a sas-kitűzőket mint a szabadság és a magasröptű célok jelképeit. Sok sikert kívánunk nekik további munkájukhoz!
Következő találkozásunkra Bijeljina-ban kerül sor 2011. december 2-án.

Enra Ćurovac-Hadžović
irodavezető, FLP Szarajevó



A NYÁR

144000 PERCE

A Forever üzlet már 1978 óta, minden évben legkevesebb 365 napon át építhető. Ekkora a „Forever-lehetőségkeret”, melyből gazdálkodhatunk. Ez a kvóta egyenletesen, napról napra csökken, és minden december 31-én nullázódik. Kihasználtad, vagy sem, elfogy. Hasonló, mint a Forever-mobiltelefonelőfizetés. Nagyon kedvezményes, sok száz lebeszélhető percet kapsz: eltelefonálsz, vagy sem, nullázódik, majd újraindul.

Tudtál-e róla, hogy már egy hónapja mindannyian új kvótát kaptunk? Elindult a száznapos nyár, emberek millióinak kedvenc évszaka, az üzletépítés egyik legszebb és legsikeresebb periódusa. Gyakori kérdés: nyáron is lehet üzletet építeni, amikor mindenki szabadságon van, elutazik, nyaral? Igen! Szerencsére sem az egész ország, sem az összes meglévő és jövőbeni ismerőseid nem egyszerre utaznak el, ezért szükségtelen elnéptelenedett városok, falvak látványától rettegned. Miért élvezetes a szikrázó, zsebongó, tenger- és virágillatú nyári Forever-üzletépítés?

– Pontosan azért, mert más és más időszakban, de valakik mindig szabadságon vannak. Érdeklődőbbek, „lazábbak” ilyenkor az emberek, veled is jobban ráérnek foglalkozni. Névlistád alapján már előre, akár egész nyárra betáblázhatod a bemutatódodat az épp „szabad emberekkel”;

– Kellemes, nyári, holdfényes estéken nálad vagy ismerőseidnél hangulatos kerti bemutatókat szervezhetsz;

– A vendéglátóegységek tulajdonosai ilyenkor a legnyitottabbak az üdítőitalok megismerésére. Szponzoroddal, felsővezetőddel együtt látogassátok meg az ilyen helyeket. A világon egyedülálló minőségű és tudású, természetes FAB energia- és sportitalunk, a jegesen felszolgált Forever teánk, a kristálytisza, selymes Sirona ásványvizünk segítségével supervisor vagy manager is lehetsz a nyár 100. napjára;

– Ezeknek mutathatod meg a termékeket, nyilvános helyeken is képviselheted a saját Forever-vállalkozásod – magadon, magaddal, nálad, melletted, rajtad, általad. A strandon, ne a táskádban, hanem jól látható helyen tartsd a Forever napozókrémet, a napozóspray-t, a Firstöt. A Sirona víz üres flakonját és a FAB-es dobozt csak távozáskor dobd a szelektív hulladékba, amíg ott vagy, engedd, hadd vonzza a kíváncsi tekinteteket. Add kölcsön az új napozósprayt a melletted pihenő lánynak, fiúnak, néninek, bácsinak. Mondd el nekik, te miért használod csakis ezeket a termékeket, hol és hogyan tudják ők is beszerezni. Ismerkedj, mosolyogj, beszélj lelkesen, mesélj az álmaidról, élvezd a pillanatot, és meglátod, szeretni fognak! Erről szól a nyár.

Tudom, hogy Te komolyan gondold, amire szerződtél magaddal és a Foreverrel. Ezért legyen mindig foreveres az ernyőd, FAB-es a táskád, Sonyás, FAB-es vagy egyéb, de csakis foreveres a pólód. Legyen melletted a törölközőn három Forever és egy Kids magazin. Azok a huncut kis termékkatalógusok meg gyakran épp azokban szeretnek elbújni, de megérik, ha idegenek kezébe kerülnek – azonnal kikandikálnak, nagyon kíváncsiak az új belépődre.

Radóczy Tibor
soaring manager, területi igazgató





LEGYÉL TE IS

EAGLE MANAGER



AZ EAGLE MANAGER STÁTUSZ ELÉRÉSÉHEZ – MIUTÁN VALAKI ELÉRTE AZ ELISMERT MANAGER SZINTET – MINDEN NAPTÁRI ÉVBEN MINŐSÜLNI KELL A KÖVETKEZŐ FELTÉTELEK TELJESÍTÉSÉVEL:


A JELÖLT...

1. Legyen aktív, és legyen minősült a vezetőségi bónuszra minden hónapban.
2. Gyűjtsön össze legalább 720 Total kartonpontot, ezek közül minimum 100 pont az újonnan, személyesen szponzorált disztribútorok pontja legyen.
3. Szponzoráljon minimum két új disztribútort, akik elérik a supervisor szintet.
4. Támogassa a helyi és a regionális rendezvényeket.

A fenti feltételeken túl a senior managereknek és az afölötti vezető managereknek támogatniuk és fejleszteniük kell az alsó vonalú eagle managereit ahhoz, hogy maguk is eagle managerekké minősülhessenek (részleteket lásd az alábbi táblázatban). Minden alsó vonalú eagle managernek különböző szponzorvonalban kell lennie, és bármelyik generációból jöhet.

TOVÁBBÁ:

- A senior managerek és e szint feletti munkatársak felé támasztott követelmény, mely szerint alsó vonalukban eagle managereknek kell szerepelniük, azon alapul, hogy a naptári év elején milyen manageri szinten szerepelt az adott munkatárs. Például ha az illető zafír managerként kezdi az évet, és év közben gyémánt-zafír managerre vált, a zafír managerre vonatkozó eagle manageri követelményt kell teljesítenie, annak ellenére, hogy gyémánt-zafír manager szintet ért el az év végére.
 - A követelmények teljesítése tekintetében az adott manager minden külföldi országból származó alsó vonalú eagle managerre beszámít.
 - A 100 új kartonpont teljesítését illetően az adott manager különböző országokból származó új, személyesen szponzorált disztribútorának kartonpontjait beszámíthatja.
- Az eagle managerek minősülni fognak, és részesülni egy utazásban a saját regionális rallyjükre. Ebben benne foglaltatik a repülőjegy két személy részére és szállás három éjszakára (étkezés nélkül).

-  Senior Manager: 1 alsó vonalú Eagle Manager
-  Soaring Manager: 3 alsó vonalú Eagle Manager
-  Zafír Manager: 6 alsó vonalú Eagle Manager
-  Gyémánt-Zafír Manager: 10 alsó vonalú Eagle Manager
-  Gyémánt Manager: 15 alsó vonalú Eagle Manager
-  Dupla Gyémánt Manager: 25 alsó vonalú Eagle Manager
-  Tripla Gyémánt Manager: 35 alsó vonalú Eagle Manager
-  Gyémánt Centurio Manager: 45 alsó vonalú Eagle Manager

LEGYEN MINDEN MANAGER EAGLE MANAGER!

Sok sikert mindenkinek!



Évezredes erő

A fokhagyma



A FOKHAGYMA (ALLIUM SATIVUM) NÉPIES NEVÉN „FOGHAGYMA” VAGY „BÜDÖS HAGYMA” A FÖLD EGYIK LEGRÉGBBEN ISMERT ÉS LEGALAPOSABBAN MEGVIZSGÁLT GYÓGY- ÉS FÜSZERNÖVÉNYE. ÉVELŐ, HAGYMÁS NÖVÉNY, MELYET TAVASSZAL ÉS ŐSZEL KELL A FÖLDRE ÜLTETNI, MAJD AMIKOR A SZÁRA MEGSÁRGULT, KIHÚZNI ONNAN. HAGYMAGUMÓJA FOGYASZTHATÓ; FELVÁGVA ERŐTELJES AROMÁVAL (EGYESEK SZERINT ILLATTAL, MÁSKOK SZERINT SZAGGAL) RENDELKEZIK, MELYET A BENNE TALÁLHATÓ KÉNTARTALMÚ VEGYÜLETEK OKOZNAK – ENNEK ELLENÉRE AZ EGÉSZ VILÁGON KEDVELIK.

TÖRTÉNET

A fokhagyma őshazája valahol **Ázsiában, a kirgiz sziyeppéken** van, onnan hódította meg Indiát, majd a Közel-Keletet és az egész világot. Természetes aromája és gyógyhatása mit sem változott több ezer év alatt!

10 000 évvel ezelőtt a lakott barlangokban is találtak fokhagymamaradványokat. Az első javallatokat Kr. e. 3000 körül vésték agyagtáblákra sumér ékírással, a világ legrégebbi orvosi leírásait pedig az Ebers-féle papirusztekercseken találták meg. Az írás 22 orvosság alkotórészei között említi a hatóanyagait, amelyeket fejfájásra, rovar- és skorpióharapásokra, menstruációs kellemetlenségekre, bélférgekre, daganatos megbetegedésekre és szívpanaszokra ajánl. Az egész **ókori világ** Spanyolországtól Kínáig kedvelte, de nem volt nép, amely az egyiptomiaknál

jobban szerette volna a fokhagymát. Nem véletlenül volt „büdös ember” a gúnynevük a szomszédos államokban. Az egyiptomiak úgy esküdtek a fokhagymára, mint ahogyan mi a Bibliára. Hittek abban, hogy megelőzi a betegségeket, növeli az erőt és az állóképességet. Egyiptom orvosai fokhagymával szívbetegségeket, fejfájást, kígyómarást, rovarcsípést kezeltek. Még nyakban is hordták amulettként, mert gyógyító- és tisztítóerőt tulajdonítottak neki. A növényt Tutankhamon sírjában is megtalálták. A legenda szerint az egyik piramis építéskor a fokhagymahiány arra készítette az egyiptomiakat, hogy csökkentsék a rabszolgák számát – az eredmény a világ első feljegyzett sztrájkja volt. (Egy egészséges férfi rabszolga 5 kilogrammnyi fokhagymát ért.) **A görög és római** orvosok is szerették a fokhagymát. Hippokratész fertőzésekre, sebekre, rákra, leprára és emésztési problémákra ajánlotta, Dioszkoridész

A természet kincsei VII.

pedig szívpanaszokra írta fel. Plínusz 61 fokhagymát tartalmazó orvosságot sorolt fel, amelyek a közönséges megfázástól az epilepsziáig, a leprától a galandférgességig sok bajt gyógyítottak. A felsőbb osztálybeli görögök és rómaiak viszont utálták a „bűzös rózsát”, úgy tekintették a fokhagymás leheletet, mint az alacsony származás jelét. Ez a vélekedés egészen a XX. századig tartotta magát.

A középkorban a pestisdoktorok egy madárfejszerű álarc csőrészébe (amin át az orvos belélegezte a levegőt) többek között fokhagymalevelet is tettek, hogy védjék magukat a pestistől.

A népi gyógyászatban régóta használják, főként magas vérnyomás, elhízás ellen, illetve fiatalító szerként. Sőt a fokhagymát a hüvelygombásodásnál hüvelykúpként is használták. Meghámozták a fokhagymát, bevagdosták, becsavarták gézbe, majd cérnát rögzítettek hozzá. A fokhagymagerezdet a tamponhoz hasonlóan a hüvelybe tették, és egy éjszakán át benn hagyták. A kezelést 3-4 alkalommal ismételték meg.

Az I. világháború során brit, francia és orosz katonáorvosok fokhagymalével kezelték az elfertőzött sérüléseket. Javallták még amőbás hasmenések megelőzésére és kezelésére. A visszaszorulása a XX. század első felére tehető, amikor is 1928-ban Alexander Fleming feltalálta a penicillint, és ezzel megkezdődött az antibiotikumok kora.

HATÓANYAGOK

A fokhagyma több mint **kétszázféle biológiailag aktív anyagot** tartalmaz: **vitamint** (A-, B-, C- és E-vitamint), **ásványi anyagot**, **aminosavat**, **enzimet** és egyéb más hasznos anyagokat, például szaponint vagy szterolt. Biokémiaiilag a legaktívabb közülük a több mint **hetvenféle kéntartalmú vegyület**. A fokhagyma fő hatóanyaga az erőteljes antibiotikus hatású allicin, amely emésztés közben az **allináz enzim** hatására keletkezik a növényben lévő **allin** nevű illóolajból. Az allicin adja a fokhagyma jellegzetes szagát, emellett **antioxidáns vegyület**, hiszen **megkötí a szabad gyököket**. Serkenti a bőrsejtképződést és a sebek gyógyulását.

Méregtelenítő hatása révén segít megszabadulni a **cellulitistól**, ezáltal szerves része lehet egy narancsbőr elleni programnak.

TERÁPIÁS ALKALMAZÁS

A fokhagymának, ennek a régóta ismert, **gyógyhatású fűszernövénynek** számos előnyös hatása van szervezetünkre. Miközben **javítja a szív- és az érrendszer működését, antibiotikus és emésztést elősegítő** hatású, továbbá **védelmet nyújt a rákkeltő anyagokkal szemben**.

Normalizálja a szapora szív működést, oldja a szív koszorúereinek görcsét, ennek következtében javul a szívizom vérellátottsága. **Fokozza a szív teljesítőképességét**. Az amerikai szívgyógyászok szakmai folyóiratában, az American Heart Journalban publikált tanulmányból tudjuk, hogy a fokhagymakivonat még a **szív koszorúereiben is megakadályozza a vérrögképződést**.

Tapasztalatok szerint az **érelmeszesedés** megelőzésére és gyógyítására ez az egyik leghatásosabb szer. **Csökkenti** a vérben a káros koleszterin (**LDL**) szintjét, miközben növeli a „jó” koleszterin (**HDL**) arányát, ezzel is akadályozva az érelmeszesedést. **Értágító, vérnyomáscsökkentő** hatása is bizonyított (metil-allil-triszulfid). Ez utóbbi főleg az agy, a szem és a láb szívtől távol eső, szűkült erein, az úgynevezett perifériás ereken érvényesül. Emiatt jótékony hatású bizonyos típusú fejfájás esetén. **A tápcsatorna fertőzéseire** (hasmenés, bélhurut) ugyancsak **jó hatással lehet**.

A legújabb kutatások alapján egyértelművé vált a növény fogyasztásának **rákellenes hatása** is. Az amerikai rákkutatók szakmai folyóiratának, a Journal of the National Cancer Institute-nak a hasábjain olyan tanulmányt publikáltak, amelyből kiderül, hogy azoknál az embereknél, akik több fokhagymát fogyasztanak, **gyomorrák sokkal kisebb arányban** fordul elő, mint az ezeket mellőző személyeknél. **Többféle tüdőbetegség** kezelésére is használják a növényt. Kiemelkedő antibiotikus hatása miatt **influenza és köhögés** (légcső- és hörghurut) ellen ugyancsak alkalmazható.

nature

A fokhagyma **antimikrobiális hatását** már a középkorban is kihasználták a francia papok, akik e növényt alkalmazva védekeztek a pestisjárvány terjedése ellen. Ma már ismeretes, hogy a fokhagyma **antibiotikumként** működik például olyan mikroorganizmusokkal szemben, mint a **Staphylococcus**, az **Escherichia**, a **Proteus** és a **Pseudomonas**. Tudjuk, hogy a fokhagymának **parazitaellenes hatása** is van, sőt a herpesz vírussal és a *Candida albicans* nevű gombával szemben is hatékony. Igen jó **féregűző** hatású, a **cérnagiliszta (*Enterobius vermicularis*) kiűzéséhez** megfelelő kiegészítő gyógyszer. Hatását úgy éri el, hogy az allicin reakcióba lép a szervezetet megtámadó baktériumokban vagy parazitákban levő kéntartalmú fehérjék csoportjával, gátolva azok működését. Egy gerezd fokhagyma nagyjából 100 ezer penicillinegység baktériumölő hatásával egyezik meg.



A fokhagyma fogyasztása mindenképpen megfontolandó, hiszen biztosan állíthatjuk, hogy hozzájárul a szervezet vitalitásához és megőrízni a test jó egészségi állapotát!

FORRÁS:

MedlinePlus <http://www.nlm.nih.gov/medlineplus/druginfo/natural/patient-garlic.html> 2007.03.22.
WHO monographs on selected medicinal plants, Vol 1, Geneva 1999, p 16-32
American Botanical Council, herbalgram.org, www.herbalgram.org/default.asp?c=he037
ESCOP monographs, 2nd ed. 2003. p 14-25



Dr. Németh Endre
soaring manager

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
- ★ REPÜLŐT



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 disztribútort, akik elérik az Assistant Supervisor szintet. Minden új disztribútornak 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 disztribútorokat 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 ösztönzőprogramra. A belépés dátuma az a nap, amikor a belépő adatai bekerülnek az anyacég számítógépes rendszerébe. Ebben az ösztönzőprogramban csak a régió belüli történt vásárlások számítanak. Minden alsó vonalas disztribútornak 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 ösztönzőprogram szabályait helyesen értelmezi. Kivételes eljárás semmilyen esetben nem lehetséges. Az ösztönzőprogram csakis az ábrán feltüntetett feltételeket és jutalmakat tartalmazza. Felmerülő kérdéseivel forduljon ország igazgatójához. A díjak készpénzre nem válthatók. A díjak át nem ruházhatók.



SOARING MANAGER SZINTET ÉRT EL

Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya

(szponzor: Vanyáné Dánffy Beáta)

„A sikeres ember pontosan ott kezd el, ahol a sikertelen abbahagyja. Akinek van célja és hite, az előtt az akadályok meghajlanak.”



SENIOR MANAGER SZINTET ÉRT EL

Óvári Krisztián

(szponzor: Berkics Miklós)

„Nehéz volt az út idáig, dolgozunk tovább. Jól érzem itt magam!”



MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

Gorazd Babić & Karina Brumec

(szponzor: Tomislav Brumec & Andreja Brumec)

„Kitartás, akarat, türelem, a legfontosabb célok a manageri utunkon. Köszönet csapatunk minden tagjának, akikkel együtt értük el a manageri szintet. Megyünk előre!”



Alen Lipovac & Dolores Lipovac

(szponzor: Andrea Žantev)

„Hálás vagyok az »életnek«, hogy összekötött az FLP-vel. Átlag feletti lehetőség minden embernek, aki átlagos életet él, de többet szeretne: felállítani az élet egyensúlyát, megtalálni a megoldásokat, személyiséget formálni és jólétben élni. Köszönetet mondok a felső és alsó vonalaimnak, családomnak, és végül magamnak, hogy mindig, a legnehezebb élethelyzetekben is »harcias« voltam, reményben és hittel éltem a jobb élet iránt. Ez a kezdet az élet igazi értékei felé.”



Barkóczy István

(szponzor: Mázás József)

„Sokszor közelebbinek tűnik az elhagyott lépcsőfok, de csak a következőre szabad tekinteni, és nem kell félni rálépni.”



Rác Tamásné & Rác Tamás

(szponzor: Óvári Krisztián)

„Tapsolni jöttem, üzlet lett belőle. Remek!”



Katica Soldo & Mladen Soldo

(szponzor: Selma Belac & Dario Belac)

„Férfiem és én vállalkozók vagyunk már 30 éve. Elég tapasztaltak vagyunk ahhoz, hogy felismerjük, az együttműködés az FLP-vel a lehető legjobb dolog, ami történt velünk. Ezért köszönjük szponzorainknak, Selma és Dario Belacnak, valamint felső szponzorainknak, Jadrankának és Nenadnak, hogy bevezettek bennünket az egészség, szeretet és jólét világába.”



Topor Pál Judit & Topor Ferenc

(szponzor: Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya)

„Nem a lehetőségek, amiket kapunk, hanem a döntések, amiket hozunk, határozzák meg az életünket.”



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

Dr. Draško Tomljanović
Dudas Oliver Mudr.
Adriana Gorazova
Király Barbara & Király Adrián
Inna Kragolnik
Schleer Tamás
Schleerné-Kéri Zsuzsanna
& Schleer Ferenc
Sigmond Zsolt
Tóth Artila
& Schleer Zsuzsanna
Tanja Trglec & Jozef Trglec
Irena Turnšek



SUPERVISOR SZINTET ÉRTEK EL

Anita Ajd & Milan Ajd
Babić Valentina & Babić Jovo
Bakó Beáta
Baráth József
Dr. Mario Dvorski & Lidija Dvorski
Orešković
Fejes Rita & Fejes Ferenc
Ema Furlan & Darko Furlan
Karmen Fürst & Bogdan Fürst
Göttinger Edit & Horti György
Terezia Kaszaova
Katona Gabriella
Kerekes Zoltán

Kis Gábor
Kiss Máté
Máté Rita & Handler Szabolcs
Tanja Mimović
Molnárné Ertner Anikó & Molnár László
Nyerki Tiborné & Nyerki Tibor
Schwarcz Balázs & Máté Beáta
Margita Soldo & Ricard Soldo
Zika Subotin & Bojana Subotin
Szabó Szilvia & Szabó Péter
Takács Bettina
Tímár Beáta Zita
Veres Zsuzsanna
Dr. Visontai Zsuzsanna Zsófia
& Dr. Németh Pál
Walter Ivonn Evelin



A SZEMÉLYGÉPKOCSI-VÁSÁRLÁS ÖSZTÖNZŐPROGRAMJÁNAK NYERTESEI

1. SZINT

Jožica Arbeiter & dr. Miran Arbeiter
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
Kemenczei 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 Lenke Orsolya
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Lukács László György
Major István & Majorné Kovács Beatrix
Mayer Péter
Mohácsi Viktória

Molnár Judit
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella & Márkus József
Marija Nakić & Dušan Nakić
Orosházi Diána
Orosz Ilona & dr. Gönczi Zsolt
Papp Tibor & Papp Tiborné
Dr. Pavkovic Mária
Radics Tamás & Poreisz Éva
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokonay 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 Kőkény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Szöllösi Cecília
Tanács Erika
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán
Térmei Lászlóné & Térmei László
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor
Jozefa Zore

2. SZINT

Halmi István & Halminé Mikola Rita
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-Schwarcz Éva
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
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





BERKICS MIKLÓS GYÉMÁNT MANAGER

„NINCS ÁTLAG FELETTI KÉPESSÉGEM”

HA VALAKI EGYSZER MEGÍRná A HÁLÓZATÉPÍTÉS NAGY KÖNYVÉT, EGY NÉV BIZTOSAN KIHAGYHATATLAN LENNE BELŐLE. BERKICS MIKLÓS GYÉMÁNT MANAGER MAGYARORSZÁG, A RÉGIÓ, SŐT A VILÁG EGYIK LEGSIKERESEBB HÁLÓZATÉPÍTŐJE ÉS TALÁN MÉG SIKERESEBB ELŐADÓJA. ÁM Ő MÉGSEM SZERETNE KÖNYVEKBE KERÜLNI... TALÁN EZ A TITKA.



Miért mondtál olyan nehezen igent erre az interjúra?

Nagyon szeretek beszélni, hallani a hangomat, mikor mikrofont adnak a kezembe, be sem áll a szám. De mostanában annyit írtak rólam könyvben, gazdasági magazinban, a Forever újságban, a fél világot körbehajkiztam a Foreverrel Brazílián és Indián át az Egyesült Államokig, úgy éreztem, már magamnak is „sok vagyok”.

Ez mindig lehetőség is az „üzenet” átadására, nem?

Ez így van, de annyi a tehetséges munkatárs, soaringok, zafírok, gyémánt-zafir szupersztárok, hogy úgy éreztem, a sikeres üzlettársaimat kell reflektorfénybe állítani, magam elé tolni. Volt, hogy megkerestek, hogy könyvet írjanak az életutamról, és inkább másvalakit javasoltam. Úgy érzem, én még nem vagyok kész, az út közepén tartok.

Komolyan mondd?

Persze, Európában van dupla gyémánt, a világon tripla gyémánt, sőt centúrió, úgyhogy hozzájuk képest ez igazán nem sok. Jó érzés, hogy vannak előttem olyanok, akik harminc éve ezt az üzletet építik. Jó érzés, hogy az elmúlt tizennégy évet, de a következő tizennégyet is biztonosságban látom. Nem a ködben tapogatózunk.



Mennyire tűnnek komoly lépcsőfoknak az előbb említett marketingszintek?

Nagyon is. Ez nem játék, ezek rendkívül komoly szintek. Hosszú évek, évtizedek munkája, komoly sorsok, életek, amik formálódnak így.

A kihívás mindig inspirál? Sosem rettent el?

Soha. Mi baja lehet az embernek? Ez a csoda, hogy itt saját magaddal vívsz meg, magaddal vagy következetes vagy éppen szigorú.

Mégsem mindenki tudja megcsinálni.

Hát igen, mert nem áll mögötted egy hajcsár, aki hajt, szankcionál... nincsen szankció. Az a szankció, hogy nem élsz jobban, hogy középszerű maradsz.

Nem hiszel abban, hogy valakinek hajcsárra van szüksége?

De, hiszek benne, ők az „alkalmazott típusú” emberek. Én nem hiszek a szigorban, abban, hogy valakit állandóan piszkálnom, motiválnom kelljen. A legsikeresebb munkatársaid azok lesznek, akikkel a legkevesebb problémád van, nem neked kell hívogatni, hogy gyere, csináld, kérlek, legyél menedzser. Olyan embert kell keresni, aki tudja, hogy ez neki jár, aki önmagát helyzetbe tudja hozni. Aki el tudja képzelni magától is a sikert. Az ilyen ember maga fogja a szponzort hívogatni.

Ha megnézed a mai legjobb embereidet, talán ők sem a mai magabiztossággal kezdték.

Ez így van, de volt egy fordulópont: miután meghozták a döntést, és komolyan vették, onnan tudatosan dolgoztak. A leghatalmasabb munkatársaim, Lomjanski Veronika, Gidófalvi Attila, Vágási Aranka vagy Varga Róbert a döntésük pillanatától mint önjáró lövegek mentek előre. Jó, az én szponzorom, Szabó Józsi is nyolc hónapig hívogatott, de az akkori élethelyzetemben nem voltam nyitott, mert meg voltam elégedve a hellyel, ahol dolgoztam a hagyományos kereskedelemben. Aztán mikor ott változás történt, én hívtam fel őt, hogy ettől a pillanattól kezdve mutassa az utat, és én a nap 24 órájában ezt csinálom.

Azt gondolni rólad, hogy inkább érzelmekkel, emberi dolgokkal operálsz, mintsem hidegfejű üzleti érvekkel.

Nálam a szangvinikus irányvonal a domináns, szép az élet, menjünk arra, amerre süt a nap... a probléma nem probléma, hanem feladat, ami nem lehúz, hanem mindig valami jó dolgot lehet belőle kihozni.





Azért az sem baj, ugye, ha könnyen mennek a dolgok...

Nem tudom, mi a könnyű. Tegnap a nővérem kislányát tanítottam biciklizni, most kapta meg élete kétkerekűjét. Nekünk nem probléma a biciklizés, csak felpattanunk rá, nem is gondolkodunk. Neki most nehéz, amíg megtalálja az egyensúlyt. Ami nekem könnyű, másnak még nehéz lehet.

Nem érzed úgy, hogy neked már mindig könnyű lesz?

Egy frászt. A technika, az könnyű, de az emberi rész nehéz, mert nem droidokból építet az üzletet, hanem teljesen különböző emberekből. A multilevel nem más, mint az emberi kapcsolatok művészete: mennyire tudsz másvalakivel azonosulni ahelyett, hogy a saját céljaidat erőltetned rá?

Azt mondják, te nagyon elfogadó vezető vagy.

Persze, nem feladatom, hogy megváltoztassam az embereket, nekem kell változni.

Miben?

Hát ez a baj! Az ember nem igazán szeret tükörbe nézni. Tudod a gyengeségeidet, de nem akarsz szembesülni velük. Én például könnyen felkapom a vizet. Mindenesetre a lényeg, hogy ne akarjunk mindenkit rögtön behálózni, azzal eltaszítjuk az embereket. De ha figyelsz rá, ő is egyre többet kérdez majd, és hajlandó lesz lemásolni a dolgodat.

Fel tudod osztani szakaszokra ezt a tizenégy évet?

Ez már olyan hosszú időszak, amire nehéz részletesen visszaemlékezni. Az első periódusban a pénz motivált, hazudnék, ha tagadnám. Egy biztonságos autó, egy saját lakás, hiszen ez nekem mind nem volt, csak a pólóm és a nadrágom volt, amit felvettem. Kölcsönautóval kezdtem, ott aludtam, ahol a bemutató volt. Az volt a fontos, hogy meglegyen a benzinre meg a telefonra való. Amikor megvolt a pénz, az élményidőszak következett, ahogyan mondják, a „szabadság vándora” korszak, jártam az országot rendületlenül, kidolgoztuk a képzési rendszert... az volt a cél, hogy a szeminárium ne egy száraz előadássorozat legyen, hiszen az emberek nem a tényeket, hanem az atmoszférát viszik onnan haza, az érzést, hogy itt jó volt nekem, szeretnék ezek közé az emberek közé tartozni. Aztán, a zafir szint után óriási dolognak tűnt eljutni a gyémánt-zafir szintig, úgy mondanám, hogy egy mérföldlépő csizmát kellett felvenni, olyan messzinek tűnt tizenhét menedzser, hogy úgy éreztem, odáig el sem látok. Amikor meg elvették ezt a kis játékszeremet, mert már megvolt a gyémánt-zafir, lehetett újra nekiállni. Évközi ösztönzők, profit sharingek... okosan összerakták ezt a marketingtervet, a nagy lépések közt is mindig van, ami hajt előre, hogy az ember ne adja föl.

És mindig találni „újakat”?

Pont ma kaptam egy e-mailt egy tizenöt éves fiatalembertől, írta, hogy neki már hatszázkilencven ismerőse van a közösségi oldalon, de az a célja, hogy ez nyár végére ezer legyen. Hiszek abban, hogy a mától induló életünkben sokkal több embert fogunk megismerni, mint eddig.

Gyakori, hogy valaki úgy jön a rendszerbe, hogy kimondottan hozzád akar csatlakozni?

Igen, de a nevem nem garancia arra, hogy az illető sikeres lesz. Az ilyen emberek csak le akarják venni a felelősséget a vállukról. Pont



az ellenkezője kell, aki azt mondja, vagyok én is olyan ügyes gyerek, mint a Berkics Miki, vagy még jobb, és én majd megmutatom. Ez a legjobb dolog, Szabó Józsi is mindig azt mondja, „vedd magad körül magadnál jobb emberekkel”.

Amióta beszélgetünk, nem csöngött a telefon. Azt hittem, abba sem fogja hagyni.

Lehalkítottam. Már hárman kerestek. Ha nem csörögne a telefon, akkor el kéne gondolkodnom... Ha otthon felejttem, szinte sebezhetőnek, védtelennek érzem magam. Szeretek visszajelzéseket kapni, szeretem, ha az emberek hívnak, ha kérdéseik vannak. De attól még lehet ezt kontrollálni.

Van olyan nap, amikor nem dolgozol, amikor akár semmit sem teszel?

Ha valaki az MLM-ben van, akkor egy napot sem dolgozik. Ha valakivel beszélgetsz, az munka? Szeretek autószalonokba járni, és ha valaki ott úgy nézegeti az autókat, hogy „nekem soha nem lesz ilyen”, elég elmondandó, hogy van egy cég, amelyik 36 havonta kifizet neked egy ilyet. Bárhol ott van előtted az üzlet, cukrászdában, vasútállomáson, reptéren...

Aprópó vasútállomás. Egy legenda veled kapcsolatban, hogy egyszerű környezetből indultál, a vasútnál dolgoztál, vagyis nagy utat tettél meg, mint afféle mesebeli szegénylegény.

Egy Dél-Somogy megyei kis faluban, Babócsán születtem, édesanyám postás volt, édesapám vasutas, így kerültem én is hét évre a vasúthoz, egy irodában voltam forgalomirányító. Szerettem azt a munkát is, csak később önállósnulni akartam. Soha nem éltünk rosszul, az átlagot éltük mindig. Látástól vakulásig dolgoztunk, a munka, utána a földek, az állattartás... sokat tanultam ebből. Anyutól kitaratást, a munka tiszteletét, aputól a közvetlenséget, az élet szeretetét.

Ha nem hálózatépítő lennél, kiváló showman vált volna belőled.

Á, csudát. Ez csak családon belül jó, de utcára sosem vinném. A multilevel 50 százalék show-műsor, 50 százalék munka, de ez csak itt él meg.

Érzed-e, hogy brand lett a nevedből? Magad is készítettél belőle egy logót.

Talán Aidan kezdett el Mykie-nak hívni, talán Sándor, de a logó a nevemből csak az AC/DC miatt született, nagy rajongójuk vagyok. Hogy brand lennék? Fogalmam sincs. Azt érzem, hogy szeretnek, bár az lehetetlen, hogy valakit mindenki szeressen, aki mindenkinek meg akar felelni, az csak mindenki bábuja lesz. Én próbálom Rex Maughant másolni, az emberekhez való hozzáállását. Merthogy minden ember felettem áll abban, amit nálam jobban tud csinálni, és azt hajlandó vagyok tőle megtanulni. Soha nem éreztetem az emberekkel – legyen az új belépő vagy manager –, hogy több vagyok náluk. Abban sem hiszek, hogy bármilyen átlag feletti képességem lenne. Pontosan a bennem lévő átlagoság másolható, az összes többi, a szorgalom, a kitartás, a célorientáltság tőlem függetlenül is fejleszthető tulajdonság.

Fontos neked, hogy milyen terméket közvetítesz?

Ez a leges-legfontosabb. Csak olyat tudok képviselni, amiben megingathatatlanul hiszek. Egy minőségi étrendkiegészítő-csoport, egy higiéniai, egy kozmetikai paletta – ezt szívesen képviselem, bár előadások szintjén ebben inkább szakemberekre bízom magam.

Annak idején egy kocsit és egy lakást szeretted volna. Ma van belőlük néhány. Érdekel még a pénzkeresés?

Igazándiból már el is vesztettem a fonalat gazdaságilag, hogy most mennyi pénz, meg hol a pénz...

Azt akard mondani, hogy nem tudod, mennyi pénzed van?!

Ööö... azt. Megvan a megfelelő pénzügyi szakember erre, ő tudja. Engem az érdekel, hogy milyen autót mutatnak be az aktuális kiállításon. Most a Lamborghini kihozott egy 700 lóerős superkocsit. Ez nem a vége, mert két év múlva a Ferrari jobbat fog csinálni. Én ezért imádom a versenyhelyzetet: mindig meg tudod mérni magad, le akard körözni a másikat – ez mozgatja a világot.

Mindenből a legjobb kell?

Nem erről van szó, csak az a meglátni és „megérezni” dolog. Hogy ez jár nekem...

És ami nem vehető meg pénzen?

A multilevel marketing azt is megadja. Nem vehetsz például elismerést vagy szeretetet. Engem nem azért szeretnek, mert sok pénzem van, hanem mert tudják, hogy az nem az égből pottyant. Az elején azért akartam megcsinálni a gyémántot, hogy bizonyítsak, aztán rájöttem, hogy annyi emberséget, szeretetet, odafigyelést kaptam Rextől, hogy mérhetetlen hálát éreztem. De tudtam, hogy pénzben semmit nem tudok adni, őt az nem teszi boldoggá. Ezért adtam neki inkább gyémántot.

Neked az FLP a családod, vagy el tudod képzelni, hogy sajátod is legyen?

Hogyne, el tudom képzelni, nem vagyok lekésve semmiről, sőt egész jók a kilátások. Pedig nem könnyű a helyzetem, hiszen ha valakinek bemutatkozom, másnap beüti a nevem a Google-be, az első, ami kijön, egy videó: „Berkics gets a half million euro.” Hát, így nem könnyű, hiszen már nem lehetek többé csak egy kedves, jófej srác. Lehetek Quasimodo is, az isten se ment meg tőle, hogy belém szeressenek, de ez így nem feltétlen öröm.

Megváltoztatott az elmúlt tizennégy év?

Ha ránézek egy régi fotómra, külsőleg ugyanaz. Belsőleg sem érzem, nem tudnám megmondani, miben, de biztosan változtam. Ugyanakkor tizennégy éve is ultra jól éreztem magam a bőrömben két táska ruhával és egy használt Opel Kadettel.

Pedig biztosan veled is történnék rossz dolgok.

Velem is történnék dolgok. Hogy mi a rossz? Az utóbbi időkben is mért rám a Jóisten csapásokat, de én győztesként jöttem ki belőlük.

Leszel centúrió?

Ha sok Forever-terméket fogyasztok, és a Jóisten hosszú étellel ajándékoz meg, akkor egészen biztos. A cég tökéletesen fog működni a következő tucatnyi évtizedben, ez kipipálva. Krisztus előtt 1500-ban az emberek már használták az aloe gyöngynövényt, az emberek száz év múlva is fogyasztani fogják – ezen sem múlik. Úgyhogy a centúrió kérdésben én vagyok a leggyengébb láncszem.



Nagyon sok visszajelzést kapunk az új FLP TV-vel kapcsolatban – nagy örömünkre pozitív tartalommal. Ám akadnak olyan nézői levelek is, amelyekből kiderül, hogy sokan nem igazodnak el a tekintetben, hogyan is működik az oldal. Egy rövid ismertetőben megmutatjuk a használatát. A műsorújság elemeire kattintva külön-külön is megtekinthetők az aktuális műsor részei, visszatérni a folyamatos tévéadáshoz az FLP TV ikonra kattintva lehet. Az FLP-TUBE-on továbbra is a kereső segítségével nézhetitek a régebbi műsorelemeket, előadásokat. Az élő bejelentkezéseket pedig a műsorújságban megjelenő LIVE ikonra kattintva lehet majd esetenként több nyelven is megtekinteni.

További jó tévénezést kíván az FLP TV csapata!

Berkes Sándor
FLP TV



**MOSTANTÓL
KEDVEZŐBB ÁRON
RENDELHETED HÁZHOZ
A FOREVER-TERMÉKEKET!**

MAGYARORSZÁG EGÉSZ TERÜLETÉN,
SZÁLLÍTÁSI CÍMTŐL FÜGGETLENÜL

**FUTÁRSZOLGÁLATOK ÁRAI
2011. JÚLIUS 1- JÉTŐL**

SÚLY	SZÁLLÍTÁSI DÍJ
0,1–10 kg	1800 Ft
10,1–20 kg	2300 Ft
20,1–40 kg	2800 Ft
40 kg felett	63 Ft/kg

Az árak a 25%-os áfát és a pénzkezelési díjat is tartalmazzák!

A NYÁRI SZÜNETBEN ISMÉT LOVAS TÁBOR A SZIRÁKI KASTÉLYSZÁLLÓBAN

További információ: Telefon: 06-32-485-300 Web: www.kastelyszirak.info



CONQUISTADOR

TOP 10 CLUB

SZERBIA



1. JOVANKA STRBOJA
RADIVOJ STRBOJA
2. ALEKSANDRA PETKOVIĆ
BOGDAN PETKOVIĆ
3. PETAR ACIMOVIĆ
MILANKA ACIMOVIĆ
4. GORAN DRAGOJEVIĆ
IRENA DRAGOJEVIĆ
5. MILAN MITROVIC-PAVLOVIĆ
BILJANA PAVLOVIĆ
6. DR. JELENA VUJASIN
DRAGOLJUB VUJASIN
7. VERICA STEVANOVIĆ
8. ALEKSANDAR RADOVIĆ
DANA RADOVIĆ
9. MARICA KALAJDZIĆ
10. ELIZABETA KOVÁCS KORÓDI
JÓZSEF KORÓDI

SZLOVÉNIA



1. TOMISLAV BRUMEC
ANDREJA BRUMEC
2. RINALDA ISKRA
LUČANO ISKRA
3. MARIJA KEGL
ALOJZ KEGL
4. INNA KREGOLNIK
5. JOZEFA ZORE
6. JOZICA ARBEITER
DR. MIRAN ARBEITER
7. LOVRO BRUMEC
8. TANJA JAZBISEK
9. KSENIJA BATISTA
10. ZDENKA SIJANEC

2011. MÁJUS A TÍZ LEGSIKERESBB TERMÉKFORGALMAZÓ A SZEMÉLYES ÉS NON-MANAGERI PONTOK ALAPJÁN



MAGYARORSZÁG



1. MÁZÁS JÓZSEF
2. LAPICZ TIBOR
LAPICZNÉ LENKÓ ORSOLYA
3. TANÁCS FERENC
TANÁCS FERENCNÉ
4. ÉLIÁS TIBOR
5. TÓTH ZOLTÁN
HORVÁTH JUDIT
6. DOBAI LÁSZLÓNÉ
DOBAI LÁSZLÓ
7. VARGA JÓZSEFNÉ
8. TOPOR PÁL JUDIT
TOPOR FERENC
9. HEGEDŰS ÁRPÁD
HEGEDŰSNÉ LUKÁTSI PIROSKA MARIETTA
10. DR. FÁBIÁN MÁRIA
11. FEKETE ZSOLT
RUSKÓ NOÉMI

HORVÁTORSZÁG



1. ANDREA ŽANTEV
2. SELMA BELAC
DARIO BELAC
3. ALEN LIPOVAC
DOLORES LIPOVAC
4. DR. MOLNÁR LÁSZLÓ
DR. MOLNÁR-STANTIC BRANKA
5. DR. DRAŠKO TOMLJANOVIĆ
6. IVAN LESINGER
DANICA LESINGER
7. MANDA KORENIĆ
ECIO KORENIĆ
8. TIHOMIR STILIN
MAJA STILIN
9. NEDELJKO BANIĆ
ANICA BANIĆ
10. SILVANA GRBAČ
VIGOR GRBAČ

BOSZNIA-HERCEGOVINA



1. ZORAN VARAJIĆ
SNEŽANA VARAJIĆ
2. DANIJEL MARKOVIĆ
3. LJILJANA MARKOVIĆ
STOJAN MARKOVIĆ
4. DAJANA MARKOVIĆ
5. DR. SEAD HODŽIĆ
6. GAIBIJA CATIĆ
MUNIRA CATIĆ
7. ANNA DARKECCO-SPASOJEVIĆ
DARIO DARKECCO-SPASOJEVIĆ
8. RADMILA DJORDJEVIĆ
9. GORAN GARIĆ
10. MILENA MLADJENOVIĆ
MILENKO MLADJENOVIĆ



MINŐSÜLTEK 2011. MÁJUS

TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC
MÁZÁS JÓZSEF
LAPICZ TIBOR & LAPICZNÉ LENKÓ ORSOLYA
ANDREA ŽANTEV
BARKÓCZI ISTVÁN
TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ
ÉLIÁS TIBOR
TÓTH ZOLTÁN & HORVÁTH JUDIT
DOBAI LÁSZLÓNÉ & DOBAI LÁSZLÓ
SELMA BELAC & DARIO BELAC
VARGA JÓZSEFNÉ
RINALDA ISKRA & LUČANO ISKRA
NAGY ÁDÁM & NAGYNÉ BELÉNYI BRIGITTA
KATICA SOLDÓ & MLADEN SOLDÓ
MARIJA KEGL & ALOIZ KEGL
ALEN LIPOVAC & DOLORES LIPOVAC

VÁGÁSI ARANKA & KOVÁCS ANDRÁS
JUHÁSZ CSABA & BEZZEG ENIKŐ
TOPOR PÁL JUDIT & TOPOR FERENC
GORAZD BABIĆ & KARINA BRUMEC
JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ
& NENAD PAVLETIĆ
DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN
& DR. SERES ENDRE
HEINBACH JÓZSEF & DR. NIKA ERZSÉBET
DR. NÉMETH ENDRE & LUKÁCSI ÁGNES
ZORAN VARAJIĆ & SNEZANA VARAJIĆ
HEGEDŰS ÁRPÁD &
HEGEDŰSNÉ LUKÁTSI MARIETTA PIROSKA
DR. FÁBIÁN MÁRIA
FEKETE ZSOLT & RUSKÓ NOÉMI
SENK HAJNALKA



KÖZPONTI KÖZLEMÉNYEK



MAGYARORSZÁGI KÉPVISELETEK KÖZLEMÉNYEI

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

- napi ponteredményeik
- internetes áruházunk
- havi bónuszszámlolásuk

A honlapon egyéb marketinganyagokat, információkat is találhatnak, 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 elektronikusan, 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. 07. 23., 2011. 09. 17., 2011. 10. 22., 2011. 11. 12., 2011. 12. 17.

TERMÉKRENDELÉS

Termékeinket képviselőink 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 futárszolgálatlalt 2 napon belül – időpont-egyeztetéssel – házhoz szállítjuk. Az 1 cc vagy aféletti 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. 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 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
Hrnicsár Ildikó +36 70 436 4210
Kozma Veronika +36 70 436 4208
Bérletárkedvezmény: 10 alkalmasból 10%
5 alkalmasból 5%

• Budapesti Központi Igazgatóság:
1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.
E-mail: flpbudapest@flpsecu.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. Mileşz 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.sasfeszeketterem.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,
Nefelejcs 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. 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



FOREVER Success Day

2011. SZEPTEMBER 17.



MŰSORVEZETŐK
HALMI ISTVÁN ÉS HALMINÉ MIKOLA RITA
ZAFÍR MANAGEREK
PRESIDENT'S CLUB-TAGOK 2010, 2011



KÖSZÖNTŐ
DR. MILESZ SÁNDOR
ORSZÁG IGAZGATÓ



FELKÉSZÜLÉS A TÉLI HÓNAPOKRA
DR. VÉGH JUDIT
MANAGER



**HOGYAN INDULJAK EL
A HÁLÓZATÉPÍTÉSBEN?**
KRIZSÓ ÁGNES
ZAFÍR MANAGER
5000 CC



SEMÉLYES TALÁLKOZÓK
BÁRSONY BALÁZS
MANAGER



AZ FLP MARKETINGTERVE
VÁGÁSI ARANKA
GYÉMÁNT-ZAFÍR MANAGER
PRESIDENT'S CLUB-TAG 2010, 2011



**ÉLD SZABADON AZ ÉLETED,
A FOREVERESEK ÉLETÉT!**
LAPIČ TIBOR
SOARING MANAGER
PRESIDENT'S CLUB-TAG 2011

MEGLEPETÉS VENDÉG!

SUPERVISOROK, ASSISTANT MANAGEREK MINŐSÍTÉSE, 60 CC+ MINŐSÜLTEK, HÓDÍTÓK KLUBJA-TAGOK KIHIRDETÉSE, MANAGEREK MINŐSÍTÉSE, GÉPKOCSIÖSZTÖNZŐ MINŐSÜLTEK, VEZETŐ MANAGEREK KIHIRDETÉSE, HOLIDAY RALLY, 4 CC MINŐSÜLTEK KÖSZÖNTÉSE, ASSISTANT SUPERVISOROK MINŐSÍTÉSE

SZERETETTEL VÁRUNK MINDENKIT 10.00–16.00 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!

KELLEMESEN 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 Fordítás, lektorálás: Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albán),

Babity Gorán Vladimír, Anić Antić Zarko (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

mese

játék

kivágó

színező

felfedező

rajz-
pályázat



Keresd raktárainkban! *

FOREVER

KIDS

*magyar nyelven kapható

Magazin óvodás és kisiskolás gyerekeknek

A TOUCH OF

Sonya®

Sonya
ALOE
PURIFYING
CLEANSER

Sonya
ALOE
DEEP-CLEANSING
EXFOLIATOR

4 FL. OZ. (118 ml)
FOREVER™

Sonya
ALOE
NOURISHING
SERUM

with White Tea



4 FL. OZ. (118 ml)
FOREVER™

Sonya
ALOE
REFRESHING
TONER

with White Tea



8 FL. OZ. (177 ml)
FOREVER™

Sonya
ALOE
BALANCING CREAM

NET WT. 2.5 OZ. (71 g)
FOREVER™

Sonya®