

XV. ÉVFOLYAM 08. SZÁM / 2011. AUGUSZTUS

FOREVER

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



WASHINGTON

SUPER RALLY 2011

DC

18-20. 08. 2011.



A SIKER szimbóluma

A Forever üzlet elindításának az első pillanatától az a filozófiám, hogy az embereknek szükségük van arra, hogy megbecsüljék és jutalmazzák őket a kemény munkájukért és azért, amit általa elértek. Maximálisan egyetértek Steve Brunkhorst szavaival: „Az ember egyik legfontosabb szüksége, hogy érezze: megbecsülük. Ha kimutatod a megbecsüléset és a háládat az emberek felé, biztos lehetsz benne, hogy emlékezni fognak rád. A megbecsülés megbecsülést szül.”

A gondolat, amiért a teljesítményt hirdető kitűző ötlete megszületett, amennyire egyszerű, legalább olyan nagyszerű is. Ez fantasztikus módja annak, hogy elismerjük forgalmazóink kemény munkáját és eredményeit. Ez az apró tárgy több mint szimpla ékszer, ha ilyet viselsz, megmutatja, hogy már elértél egy bizonyos szintet. A kitűző viselése tisztán mutatja, hogy sikeres úton haladsz, sőt, magát a sikert szimbolizálja. Azt tükrözi, hogy olyan ember vagy, aki pontosan tudja, hogy mit miért tesz és mit beszél. Komolyabban veszik a szavaidat, nagyobb lesz azok súlya. Növeli az emberek feléd irányuló bizalmát, és ez által a te önbizalmaid is nő.

Ezen túl a kitűző bizonyítja, hogy hatással vagy az emberek életére, hogy jobb irányba tereled őket és hasznos része vagy a társadalomnak. Megláttatja, hogy tudsz adni és ezért megérdemled, hogy kapjál is. Egyszóval: te magad vagy a siker.

Szeretném nektek az egyik managerem szavait idézni. A következőket mondta, amikor átvette a kitűzőjét: „a feleségem és én nagyon keményen dolgoztunk és elértük a manager szintet egy hónappal a minősítési ünnepség előtt. Nagyon izgatottan ültem a közönség soraiban, miközben a minősülesemre vártam. Amikor a nevünket mondták, előre sétáltunk az ünneplő társaink tömegében, akik megtápsoltak és éljeneztek bennünket. Végtelenül büszke voltam rá, hogy elismerik azt, hogy valami fantasztikusnak tudtam tenni az életemben. Boldoggá tett a felismerés, hogy én is segíthetek másoknak, hogy ugyanezt a büszkeséget érezhessék. Kimondhatatlan az az érzés, amit átéltem azokban a pillanatokban. Alig tudtam megfékezni a rám törő lelkesedést. Ez a felemelő érzés köszön vissza minden egyes alkalommal, amikor a kitűzőt kirakom az öltönyöm hajtókájára. Ez motivál engem arra, hogy segítsen másoknak is elérni, amit én elértem. Önbizalmat ad és emlékeztet arra, hogy mire vagyok képes.”

Mindegy, hogy Assistant Supervisor vagy, vagy Tripla Gyémánt Manager. Van egy másik fontos hatása is annak, ha büszkén viseled a kitűződet. Lehetőséget teremt arra, hogy beszélj a Foreverről, bemutasd azoknak az embereknek, akikkel találkozol. Nem ritka ugyanis, hogy rákérdeznek, mit is jelent az a szimbólum, miért is viseled a kitűződet.

Viseld hát büszkén, viseld mindenhol, bárhová is mész. Jómagam mindig hordom a kitűzőmet. Függetlenül attól, hogy éppen a központi irodába megyek egy FLP megbeszélésre vagy az autót viszem lemosatni. Úgy viselem, mint egy különleges dolgot, ami mindig emlékeztet a személyes felelősségemre. Arra, hogy az egészségnek és gazdagságnak ezt a fantasztikus üzenetét meg kell ismertetnem másokkal és segítenem kell, hogy ők is sikeressé válhassanak. Arra buzdítalak benneteket, hogy ti is viseljétek büszkeséggel és örömmel a sikereiteknek ezt a csodálatos szimbólumát!


REX MAUGHAN

AZ IGAZGATÓSÁG ELNÖKE, VEZÉRIGAZGATÓ



NEW YORK WASHINGTON



Mikor leírom ezeknek a gyönyörű városoknak a nevét, kicsit megdobbban a szívem, hiszen már jártam utcaikon, ha újra ott leszek, ismerősként fognak rám bólintani a híres épületek. Életem első Super Rally-jéről emlékezetes pillanatok maradtak meg bennem: Szabó Józsiával megtanultuk egy életre, hogy mit jelent egy amerikai számára a Small, a Medium és a Big.

Berkics Miklóssal és a Gidófalvi házaspárral, gyémánt managereinkkel együtt várjuk az Eagle Summit idei kihívásait. Néhány napig együtt élni, együtt lélegezni a Forever legjobb hálózatépítőivel és a világ legjobb cégének élcsapatával mindig felejthetetlen élmény számomra. A Super Rally-n már népes delegáció képviseli a magyar és a délszláv régiót. Mindehhez 1500 cc pontot kell teljesítened a minősülés éve során. Ez azt jelenti, hogy naponta körülbelül 4 cc pontot kell értékesíteni a csapatodnak. Ha ezt órákra bontjuk: építettél-e már olyan hálózatot, ahol a munkatársaid óránként megisznak másfél liter gél? Ezt a teljesítményelvárást ránk szabták, emberi léptékű, tehát aki akarja, tagja tud lenni az 1500-asok klubjának. Jóleső érzés képviselni a hazádat a színpadon. A kint élő rokonaid, barátaid felismerik a nemzeti színeket a Forever színpadán, talán meg is könnyezik, ha felcsendül egy-két ismerős dallam. Éld át ezt az érzést, légy tagja te is az 1500-asok klubjának! Mit is kell ehhez tenned? Tedd azt, amit a szponzorod mond. Használd a termékeket, a jó tapasztalataidat oszd meg a környezeteddel, mutass példát a csapatodnak és jövőre te is ott lehetsz az utazók között.

Az 1500-asok klubja mérföldkő a Forever történetében. Belépőjegy egy olyan utazásra, amely megváltoztathatja - és az esetek többségében meg is változtatja - az életedet örökre. Csatlakozz ehhez a kihíváshoz és egy szabad életet élhetsz. Olyat, amelyet mi már élünk és élvezünk. Élj boldogságban, tégy meg mindent az egészségedért, ezt ajánlja neked a Forever a 21. században.

Az élet egy színjáték, de játszani főpróba nélkül kell. Vigyázz az életed minden pillanatára, hogy nyugodtan tudj elszámolni minden percével, másodpercével. Számtalanszor próbálnak eltéríteni az utadról, rengeteg „professzionális tanácsadó” született országunkban... Mielőtt elfogadnád a tanácsaikat, állj meg egy pillanatra és nézd meg, mennyire hitelesek.

Én egy világcéget ajánlok, a Forever Living Products-ot és világszínvonalú aloe vera termékeit. Pénzügyi biztonságot és egy olyan eszmei vezetőt, mint Rex Maughan, vezérigazgatónk. Dönts helyesen, bölcsen és gyorsan.

Hajrá FLP Magyarországra!

DR. MILESZ SÁNDOR
ORSZÁG IGAZGATÓ





BUDAPEST 2011.07.23.

Success Day

Ma minden rendhagyó: néptáncsal kezdődik Siker Napunk, csak utána következik a himnusz. És még mindig nem a műsorvezetők és Dr. Mészáros Sándor ország igazgató lép a színpadra, hanem sok-sok és még több manager. **Szabó Péter** azokat köszönti, akik vállukon viszik ezt az üzletet. Rég voltak ilyen jókedvű műsorvezetőink: **Nagy Ádám és Nagyné Belényi Brigitta** néhány bemelegítő poén után megköszöni mindenkinek, hogy eljött, különösen azoknak, akik messziről, akár a határon túlról érkeztek a nyár közepén.

„Sokan vagyunk, de leszünk még többen is – mondja a szokott optimizmussal **Dr. Mészáros Sándor**, majd megkéri, álljanak fel, akik csak ebben a hónapban csatlakoztak és máris indulnak az Európai Rally kihívásán. Majd azok következnek, akik most jöttek először Siker Napra, ők szintén tapsot kapnak. „Nem mindegy, mit érünk el a következő időszakban, az sem mindegy, eddig hová jutottunk, de mindig vannak újabb mérföldkövek előttünk – mondja az ország igazgató, majd bevallja, hogy ő maga, ha akarna sem tudna megállni... „Fontos, hogy mindig tartalommal töltsük ki az időt. Hogy mindig profik legyünk, de önmagunkat tudjuk adni. Azt kívánom az újaknak, indítsanak el egy új



SIKEREK ÉS ÚJ KEZDETEK: A FOREVERBEN NINCS VÉGÁLLOMÁS, CSAK MEGÁLLÓK VANNAK. EGY-EGY ÚJABB MINŐSÜLÉS, EGY-EGY SIKER NAP, AMI FRISS ERŐT AD A KÖVETKEZŐ KIHÍVÁSOKHOZ. NYÁRI TALÁLKOZÓNKON IS TELE VOLT A SYMA CSARNOK.

életet” – ad útavalót Dr. Milesz Sándor, majd **Dr. Francia Boglárka** managert köszönhetjük, aki a nyári egészségvédelemről tanít. Megtudjuk, miért van szükség méregtelenítésre és étrend-kiegészítőkre. Sok kutatási eredmény bizonyítja, hogy takarmány- és élelmiszer-növényeink ásványianyag-tartalma az elmúlt tíz évben 30-50 százalékkal csökkent. A serdülők fele az ajánlott ásványianyag és vitaminszükséglet 70 százaléknál is kevesebbet fogyaszt. Az egyik leegészségtelenebb ország a miénk: két év alatt tíz helyet estünk vissza a WHO rangsorán... Így nem is kérdés, hogy fontos a természetes eredetű étrend-kiegészítők fogyasztása nyáron is. „Helyzetbe kell hozni a szervezetet, visszaállítani az egyensúlyát, hogy sikerrel vegye fel a harcot a kórokozók ellen” – mondja Dr. Francia Boglárka és ismerteti az aloe vera előnyeit ebben a küzdelemben.





Supervisorok és assistant managerek minősülése következik, sokan lesik munkatársukat a színpadon. Majd egy soaring manager veszi át a szót: **Papp Imre** az üzletépítés első lépéseiről beszél. Mint tudjuk, ez is fejben kezdődik. Ahogy Imre szokta mondani az új munkatársaknak: „te már manager vagy, csak meg kell csinálnod”. Neki is erőt adtak annak idején az előtte járók, persze nem érték el helyette az eredményeket: „mindig magadnak köszönhetsz mindent, de ha megtalálod azokat az embereket, akik katalizátorok lehetnek, sokkal könnyebb. Én mindig olyan emberekkel veszem magam körül, akik okosak, teljesítenek és elhiszik, hogy ez az üzlet tervezhető”. És hogy melyek a tervezés legfontosabb lépései?

Imre nem marad meg az elméletnél, végigkalauzol minket a reklámmarketing, a termékmenedzsment, a piacszervezés, vezetőképzés és rendezényszervezés alapjain. Hiszen „ez az üzlet csinálva tanulható, tanulva csinálható.”

Hogy milyen egy magabiztos ember, egy másik hivatásban láthatunk rá példát. A Forever Magyarország ismert énekeseként is elhoz Siker Napjaira, ezúttal **Wolf Kati**, az Euróvíziós Dalfesztivál magyar indulója énekel nekünk. Tehetséges, lenyűgöző, mégis közvetlen.

Most átérezzük, amivel **Zsidai Renáta** eagle manager nyitja az előadását: „aki itt van, az a lehető legjobb helyen van”. „Nem gondoltam, hogy valaha ezen a színpadon állok, egy olyan helyen, ami megváltoztatja az emberek életét” – mondja Renáta – majd elmeséli, ami sokak számára maradandó emlék: amikor először jött a havi rendezvényre. „Akkor azt hittem, hogy csak a kiválasztott szerencséseknek működik ez az üzlet. Aztán kipróbáltam, hátha sikerül. Van egy jó hírem: biztosan sikerülni fog! Ehhez nem kell más, csak te.” Az elején Renáta sem tudta, akar-e igazán eagle manager lenni. Aztán megértette, hogy „sok manager van, de kevés, aki igazán szárnyal. Aki úgy él, hogy életében minden nap megvan a szabad választás érzése”. Mi a különbség a Forever és a hagyományos vállalkozások között? – kérdi a vezető, majd egy kérdéssel válaszol: munkahelyet akarsz vagy munkát? „Én először találtam olyan hátteret, ahol, ha dolgozom elismerést kapok. Úgyhogy ha manager vagy, legyél jó manager, tanulj meg szárnyalni, és olyan dolgokat fogsz kapni, hogy rájössz: eagle managernek lenni csak a kezdet.”



A Hódítók Klubjának tagjai, a managerek, rendszámtábla-minősültek és vezető managerek ünneplése közepette **Éliás Tibor** soaring manager, első számú hódító kapja meg a mikrofont, bár elfogódottsága miatt nehezen szólal meg. „Én csak annyit tudok mondani, hogy beindult az agyam. Eddig osztottam az észet, most úgy döntöttem, én is csinálni fogom! És minden szó igaz, amit itt hallottam. Csak higgyétek el!” A többi kitüntetett is köszönetet mond a szponzorainak és a csapatának, aki színpadra is szólítja őket. **Vida Szilárd** és felesége elmondják, hogy bár nehéz hónapok állnak mögöttük, nem torpannak meg. **Mentesné Tauber Anna** új soaring manager és lánya pedig egy csodálatos álom beteljesülésének nevezik, ami történik velük.

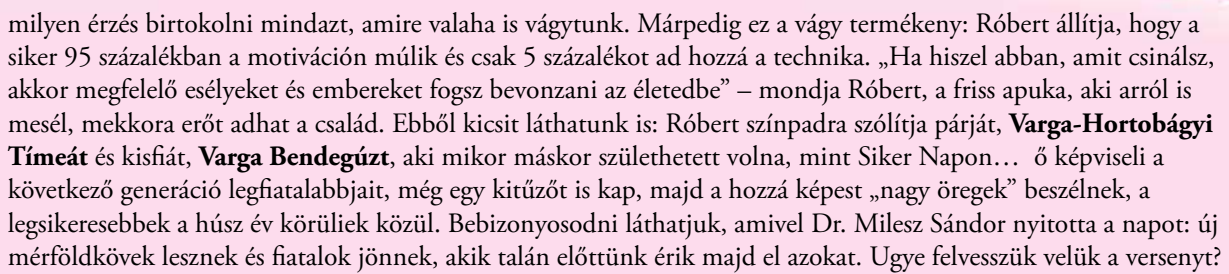
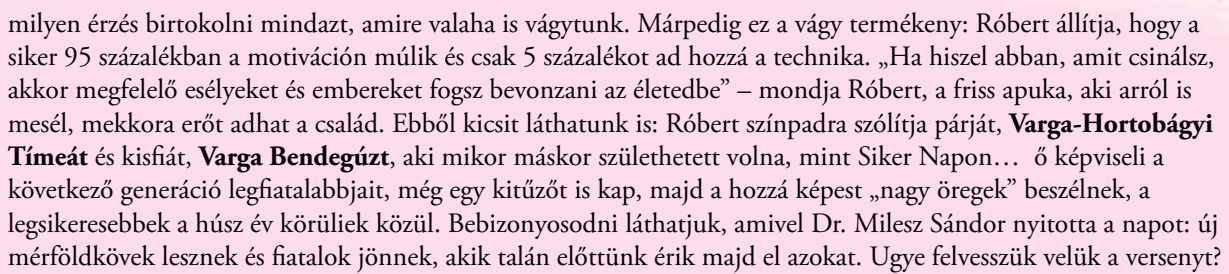
A következő előadó **Halminé Mikola Rita** zafír manager, Sonya-szakértő, profi a szépségápolásban. Együtt számoljuk ki vele, hogy egy átlagos nő hatvan éven keresztül használ kozmetikumokat – így hát nem mindegy, milyen minőségűt. A Sonya-szalونokban a legjobb minőséggel, a legmodernebb technológiával dolgoznak. Rita ismerteti a leghasznosabb termékeket a Skin care készletről a fehér teakivonaton át a mimóza hánckéregig: csupa természetes alapanyag. És az árak? Egy újabb tévhit omlik össze: szellemes és meggyőző, ahogyan Rita összehasonlítja a Forever-termékeket az illatszerüzletekben kapható hasonló funkciójú termékekkel. Ha az ár-érték arányt tekintjük, hamar világossá válik, hogy az FLP-termékeknek kimondottan alacsony az ára. De hogy lesz ebből üzlet? Hogyan épül a hálózat? Ritától erre is kapunk jó tippeket, és hogy személyes példákat is lássunk, Rita megszólítja azokat, akik már megtanulták a Sonya-fogásokat. A legkülönbözőbb felhasználók bizonyítják a sikert: férfiak, tinédzserek, fiatalabb és középkorú hölgyek változtak előnyükre – a műhelymunkáról kisfilmet is megnézünk.





Eggyel tovább lépünk – határainkon túlra.
Botis Gizella gyémánt-zafír manager, a külföldi hálózatépítés „sztárja” sokakat érdeklő témát hozott: hogyan terjeszkedjünk, miként dolgozzunk más országokban? „Mielőtt elkezdted, mérd fel, hol tartasz, elég felkészült vagy-e, képes vagy-e csapatot képezni, hogy ne legyen kidobott pénz, idő, amit rááldozol. Fel kell készülni rá, hogy ez egy nagyon kemény munka. Kell hozzá kitartás és áldozatokkal jár. Készülj fel: ki fog segíteni, hova mész dolgozni, hiszen minden nemzet más, mindenütt máshogy kell dolgozni.” Gizella hangsúlyozza, nem akar senkit lebeszélni a próbálkozásról, de reálisan kell látni a lehetőségeket. „Először válj vezetővé, majd nevelj ki vezetőket a csapatodban, addig nem tudsz továbblépni. Állíts fel fontossági sorrendet, mert nehéz lesz egyeztetni ezt a munkát a családi élettel. De ha tudod, ki vagy és mit akarsz, nem leszel mélyponton.”

Gizellának Magyarországon kilenc managere van, Romániában nyolc. Sokan kérdezik tőle, melyik országban megy jól a dolog, neki erre egy válasza van: „ott megy, ahol csinálod”.
4cc minősültek és assistant supervisorok minősítése következik, majd **Varga Róbert** gyémánt-zafír manager jön lendületbe. Sokan ismerik már a történetét, de szívesen elmondja az új vendégeknek is, hogy bizony rengeteg adóssággal kezdte ezt az üzletet és rengeteg küzdelembe került legyőznie ezt is és önmagát is. „Az álmok és célok mindig tartották bennem a lelket” – mondja, majd elmeséli,



Tűnődtél már valaha azon, miért hisz oly sok forgalmazónk az Európai Rallyben? Talán még soha nem is vetted számításba, hogy ez a nagyszerű ösztönző milyen mértékben befolyásolhatja a vállalkozásodat.



FOREVER 

EUROPEAN RALLY BUDAPEST

Ha azon kapod magad, hogy a Forever Magazint olvasva hosszasan elidőzöl a Forever-sikerekről szóló képek felett, talán itt az idő, hogy komolyan vedd az Európai Rally kiírást, hogy te is a siker részesévé válhass. A minősülési időszak július 1-jén elkezdődött, a kérdés tehát az, miért ne vennél részt benne?

A legtöbb forgalmazónk, aki már egy ideje hálózatot épít, tudja, hogy az Európai Rally - közel tízezer résztvevővel évente - az év egyik legnagyobb Forever-eseménye. A Forever természetesen számos egyéb eseményt is szervez világszerte, amelyek szinte kivétel nélkül mind teltházasak. A kérdés az, miért olyan népszerűek ezek az események?

Az Európai Rally célja az, hogy elismerje és díjazza a forgalmazók teljesítményét és sikereit valamint egyedülálló lehetőség arra, hogy forgalmazóink Európa minden szegletéből összegyűlve tovább képezhessék magukat, együtt ünnepelhessenek, új ismeretségeket



RALLY be free ST 2012

**A minősülésről szóló lépésről-
lépésre útmutatóért látogass csak
el a www.foreverliving.com Rally
oldalára!**

EURÓPAI RALLY – BUDAPEST 2012

köthessenek és hálózatot építhessenek. Egy hatalmas parti, amely azt a kivételes erőt hivatott ünnepelni, amivel vállalatunk életet változtat meg.

A lehetőségek, amelyeket a Forever kínál, hatalmasak, a hétköznapi rohanásban azonban könnyű megfedkezni róluk. Talán emiatt hisz oly sok forgalmazónk az Európai Rallyben – mert ott van idő arra, hogy olyan dolgokkal kerüljenek kapcsolatba, amelyek igazán meghatározzák a forgalmazói munkát és arra, hogy hasonló gondolkodású emberekkel legyenek együtt, valamint mert ott újból tudatosíthatják magukban, hogy nincsenek határok.

Gondolj bele, milyen érzés lehet a színpadon sétálni tízezernyi éljenző ember előtt, miközben a vállalat alapítója, Rex Maughan személyesen gratulál és köszöni meg értékes munkádat! Ez arra készíttet, hogy rájössz, a jelmondatnak: „magadnak építed az üzleted, de nem egyedül” valóban értékes jelentése van.

A legmesésebb az egészben, hogy nem kell fizetned a részvételért. Csak minősülni tudsz az eseményre. Miért ne minősülnél hát? Az Európai Rally kiírás teljesíthető. Állíts fel magadnak néhány egyszerű célt és érd el azokat, hogy ott lehess. Emlékezz: a kicsi és következetes cselekedetek azok, amik megtanítanak arra, hogyan alapozz meg egy sikeres Forever-vállalkozást. Ha ezt teszed, biztosítani fogod a jegyed Budapestre.

A bécsi Rally hatalmas sikerét követvén tűzd ki célul, hogy ott légy a jövő februári fantasztikus Európai Rally-n Budapesten. Valóban, az egyetlen mód arra, hogy biztosítsd a helyedet az, hogy minősülj és hagyd, hogy a Forever megjutalmazzon a kemény munkádért!

Aidan O'Hare
Európai alelnök
Forever International Inc.



MÉG EGY CSODÁS OPATIJAI NAP. MÁSODIK ALKALOMMAL ÉLVEZTÜK IDÉN A KVARNERI RIVIÉRA SZÉPSÉGÉT MINDAZOKKAL, AKIK E NAPOT TANULÁSRA ÉS BARÁTI BESZÉLGETÉSRE SZÁNTÁK. HORVÁTORSZÁG LENDÜLETBEN VAN, ÉS E LENDÜLET EREDMÉNYEI VALÓBAN RENDKÍVÜLIEK. MUNKATÁRSAINK SIKEREI BERAGYOGTÁK E NAPOT.



Success Day

OPATIJA 2011.05.14.

Mai Siker Napunk házigazdája **Nedjeljko Banić**, aki elmesélte, az FLP miként változtatta meg életét munkahelye elvesztése, majd az azt követő rossz anyagi helyzet után. Szponzorai, **Sonja** és **Zlatko Jurović**, no meg felesége, **Anica** segítségével elérte a manageri szintet, saját lábára állt. Az FLP egész családja életét gyökeresen megváltoztatta.

Megjelent munkatársaink és a régióból érkezett vendégek köszöntése után Nedjeljko átadta a szót az FLP Horvátország területi igazgatójának, **dr. Molnár Lászlónak**, aki röviden ismertette a legutóbbi találkozóunk óta történeteket. Hallhattuk, hogy Magyarországon **Berkics Miki** útnak indította az FLP harmadik hullámát, melynek tagjai annyi évesek, mint amennyi évnyi munkaviszonnyal sokan rendelkezünk. Ifjú munkatársainkat sok szeretettel köszöntjük sorainkban! Dr. Molnár László dicsérte munkatársait a horvátországi forgalom növekedése miatt. Ez valamennyiünk munkájának köszönhető, lendületünk most kezdi meghozni gyümölcseit.

Következett egy kis tánc a **Zumba** csoport előadásában. A Zumba Rijeka ismertetőjegyei közé tartozik, akárcsak a pozitív energia, amit e különleges testmozgás- és táncforma közvetít.

Ivanka Miljak már tíz éve van az FLP-ben.

Az üzletbe nővére, **Manda Korenic**, senior manager vitte be. Ivanka ma már maga is senior manager. „A FAB, mint üzleti lehetőség” c. előadásában átfogóan ismertette az új terméket. Az energiasitalok piaca egyre szélesedik, e területen lehetőség nyílik a FAB számára, mert termékünket elsősorban természetes anyagok alkotják.

A vásárlóink tapasztalatairól szóló részt **dr. Keresztényi Albert** rijekai orvos és manager vezette. Megnéztük videón, miként hat az aloe vera gélje – a kísérlet megmutatta, mi történik a mérgekkel telített szervezetben. Az aloe magához vonzza és semlegesíti mindazokat a szennyeződések, ártalmas anyagokat, amelyek az étellel jutnak szervezetünkbe. Ezután a legsikeresebb FLP munkatársak léptek a színpadra, akik tapasztalatukkal hozzájárulhatnak ahhoz, hogy még jobban alkalmazzuk és ajánljuk az FLP termékeket.

Ha valaki ott szerepel névlistánkon, de nem hívjuk fel, talán a sors mégis összehoz vele. Ez történt Nedjeljko Banić-tyal és első managerével, **Edvard Badurinával**. Edvard okleveles közgazdász, ambiciózus, nagy tervei vannak. Szíve választottjával, **Teával** a siker útjára léptek az FLP-ben. Előadásának címe: a manager és környezete. - Alsó vonalaink másolnak minket – kezdte. Azt, amit mint szponzorok cselekszünk, szponzoráltjaink is meg fogják tenni. Közös a cél. Hogy mégis miért válik valaki hamarabb, más pedig később managerré? Hozzáállás függvénye. Bízunk kell az FLP-ben. Bízunk abban, hogy ez egész életre szóló munka, mely nem ismer határokat. Sehol sem lesztek boldogabbak, elégedettebbek. Míg csak élek, az FLP-ben maradok – fejezte be előadását Edvard, a közönség pedig hangos tapssal jutalmazta.

Marketingtéma következett, melyet az FLP zágrábi területi igazgatója, a közlekedéstudományok doktora, **Molnár László** senior manager ismertetett. „A válasz a kérdésekben rejlik” – hangzott érdekes témájának címe. Megtanított minket, hogyan lehet kérdéseinkre mindig igen választ kapni tekintet nélkül arra, kivel beszélünk az FLP lehetőségekről. Sokakat túlságosan magával ragad a lelkesedés, olyannyira, hogy csak beszélnek és beszélnek, saját motivációikat erőltetve a beszélgetőpartnerre.





Ilyenkor bármit javaslunk is, beszélgetőtársunk kifogásokat keres. Nemcsak azért, mert bizalmatlan, hanem egyszerűen azért, mert azt a bizonyos állítást mi mondjuk ki, nem pedig ő. De ha ugyanaz az ő szájából hangik el, úgy érzi, nagy igazságot mondott. A séma kipróbált és ma megtanultuk a kitűnő előadáson keresztül.

Ezután az elismerések percei következtek: minősülések – a Siker Nap legszebb része.

15 új supervisor, 4 assistant manager, 1 manager-páros és új senior managerek sorjáztak. Aztán a 60cc+ program új minősültjei, akik jó eséllyel pályázhatnak az Eagle manager címre is, végül a Hódítók Klubjának utóbbi két havi első 10 helyezettje. Jó volt nézni a mosolygó, boldog arcokat. Gratulálunk minősültjeinknek, sok sikert kívánunk további munkájukhoz!

Mirjana Katić határozott, kitartó asszony. Nem lankad. Ha valakinek nehéz volt az FLP hálózatépítése, az ő. Átköltözés egy másik országból, új környezet, fárasztó banki munka, lányai nevelése előzték meg az FLP-s kezdetet. Az FLP minden tekintetben megváltoztatta életét. Ma férjével, **Ivannal** közösen hivatásszerűen és boldogsággal végzi munkáját. Mirjanának nagy sikere volt az önállósulás és a szabadság: erre vágyott egész életében. - Használjátok ki a lehetőséget, hogy szülővárosotokban vagytok és sok embert ismertek – mondta Mirjana, aki olyan környezetbe érkezett, ahol senkit sem ismert, mégis sikeres hálózatépítővé vált. Hála a Forevernek, egész családjának anyagi biztonságot teremtett a jövőre nézve.

Halmi István végzett pilóta, olyan ember, akit mindenki szeret. Számos MLM-ben kipróbálta magát, de amióta megismerte az FLP-t, semmi más nem létezik számára. Feleségével, **Ritával** közösen építik az üzletet. Ővük Magyarország egyik legsikeresebb csapata. Olyan csapatot vezetnek, amit mindenki csak kívánhat magának. - Erőnk az összefogásban rejlik – üzenté előadásában Halmi István, aki sokáig kereste az útját, de a munkákból, amiket végzett, nem keresett elegendő pénzt egy kényelmes élethez. Végül az FLP megvalósította álmait. Munkatársakra, barátokra lelt, csapatra, mely boldogsággal tölti el és amelyre büszke lehet. - Ha van álmunk, hihetetlen dolgokra vagyunk képesek, olyanokra, amikre nem is gondolnánk – mondta. - Döntést kell hozni, elindulni célunk felé. Eléréséhez csapatra van szükség, mely hűséges és mögöttetek áll. Egymást segítve megvalósítjuk álmainkat és elérjük célunkat!





Találkozónk végén Dr. Molnár László átadta a kitűzőket az assistant supervisoroknak. Azt tanácsolta nekik, kövessék szponzoraikat és a siker nem marad el. Várjuk őket születésnapj Siker Napunkon, melyre 2011. október 15-én kerül sor Opatijában, ahol házigazdánk Edvard Badurina lesz.

Mindenkinek sok sikert kívánunk munkájához!

dr. Molnár László
területi igazgató, FLP Horvátország



UNIVERZÁLIS MEGOLDÁS

A LEGTÖBB HÁZTARTÁSBAN
A TISZTÍTÓSZERES
SZEKRÉNY TARTALMAZ
MOSÓSZEREKET, FÜRDŐSZOBAI
TISZTÍTÓSZEREKET, PADLÓ-,
CEMPE- ÉS KÁRPITTISZTÍTÓKAT.
A FOREVERNEK ENNÉL VAN
EGY JOBB AJÁNLATA, MELY
AZ ÖSSZES TISZTÍTÁSI IGÉNYT
KIELÉGÍTI. A FOREVER ALOE
MPD 2X ULTRA EGY MINDEN
CÉLRA FELHASZNÁLHATÓ,
BIOLÓGIAILAG LEBOMLÓ
TISZTÍTÓSZER-KONCENTRÁTUM.
NAGYSZERŰ MEGOLDÁS
A SZENNYEZŐDÉSEK,
FOLTOK ELTÜNTETÉSÉRE,
A ZSÍR FEOLDÁSÁRA ÉS A
TISZTÍTÓSZERES SZEKRÉNYÜNK
RENDEN TARTÁSÁRA.



A Forever Aloe MPD 2X Ultra mind a természet, mind az önök, mind családjuk egészsége számára biztonságos. Ez az ultra-koncentrált megoldás további előnyöket is jelenthet: A Forever Living karcmentes formulája aloe verát is tartalmaz, mely kondicionálja és lágy tapintásúvá teszi a kéz bőrét, a ruhákat és a különböző felületeket a háztartásban. Használják az Aloe MPD 2X Ultrát bátran különféle tisztítási célokra. Amikor megrendelik, ne feledjenek legalább 2 MPD spray palackot is rendelni mellé, hiszen ez a termék nemcsak önöknek és a természetnek nagyszerű, hanem kiváló eszköz az üzletfejlesztéshez is.

HASZNÁLATI UTASÍTÁS (NORMÁL MOSÁSI MENNYISÉGŰ - 3,5 KG - RUHÁHOZ SZÁMÍTVÁ):

LÁGY VÍZ ESETÉN	KÖZEPESEN KEMÉNY VÍZ ESETÉN	KEMÉNY VÍZ ESETÉN
kevésbé szennyezett ruha esetén: 10 ml	kevésbé szennyezett ruha esetén: 12 ml	kevésbé szennyezett ruha esetén: 15 ml
szennyezett ruha esetén: 12 ml	szennyezett ruha esetén: 15 ml	szennyezett ruha esetén: 18 ml
nagyon szennyezett ruha esetén: 15 ml	nagyon szennyezett ruha esetén: 18 ml	nagyon szennyezett ruha esetén: 20 ml

2,5 kg ruha mosása esetén a fenti mennyiségeket 20 %-kal kell csökkenteni, 4,5 kg ruha mosása esetén azonban 20%-kal növelni kell a táblázatban megadott mosószer mennyiségét. Folteltávolítás esetén tegyen egy kis mosószert a foltra, vizezze be és áztassa a mosás előtt. Előkezelés esetén mosás előtt dörzsöljön egy kis mosószert közvetlenül a foltra. Színes ruhák esetén mindig ellenőrizze a színtartósságot az anyag belső szegélyén!

2,5 kg-os mosás esetén körülbelül 70, 3,5 kg –os mosás esetén körülbelül 60, 4,5 kg-os mosás esetén körülbelül 50 mosásra elegendő.

Általános tisztítószerként: oldjon fel 30 ml mosószert 5 liter vízben az eszközök, padló, fürdőszoba, csempe, szőnyeg és autó külső-belső tisztításához.

Háztartási célra: Néhány csepp mosószert tegyen egy szivacsra vagy ruhára, mely az edényt ragyogó tisztává varázsolja vagy eltávolítja a szőnyegből a foltokat.

E DASHUR SHQIPONJË E RE! DRAGI NOVI ORLE!
KEDVES ÚJ SASOK! POŠTOVANI NOVI ORLE!
DRAGI NOVI ORLI!

A mágikus



Ősidők óta hisznek az emberek abban, hogy a számok meghatározzák sorsunkat, elárulják jellemvonásainkat, megmutatják jövőnket és segítenek megtalálni a boldogságot. Állítólag minden számnak mágikus jelentése van. A Forever marketing terve is számokból áll, tényleg csodákra képes még akkor is, ha csak 34 éves.

Első szintje a 2 pont elérésével kezdődik. Jelentése: meghoztad életed talán legfontosabb döntését, saját, nemzetközi vállalkozást alapítottál, melyben egy három milliárd dolláros világcég egyenrangú partnerévé fogadott.

Második szint, 25 pontos pozíció. Jelentése: 8%-os alapbónusz, elismert vezetővé váltál, csapatot építesz, követőid vannak, felnéznek rád, luxuskörülmények között, ingyen nyaralsz barátaiddal, munkatársaiddal Porecsen.

Harmadik, 75-ös szint. Jelentése: vezetőket neveltél ki, egyre több ember tekint példaképnek, lendületben vagy, négyszámjegyű eurós bónuszok jönnek minden hónap 15-én.

Negyedik szint: a bűvös 120-as szám. Jelentése: 18% alapbónusz, manageri szintre minősültél a saját vállalkozásodban, megalapoztad a jövődet, kiemelted magad az állandó megélhetésért és túlélésért küzdők népes táborából, bekerültél a szabadság, az anyagi függetlenség birodalmába. Légy büszke rá, ezt Te érted el, a Te jó döntésednek köszönheted, ez a Te legnagyobb sikered, mert ezután már valóban úgy élsz, ahogy egykor elképzelted.

Augusztus a 8. hónap. A 8-as szám volt az antik világban a szerencse, az idill és a beteljesedés száma. Noé bárkájában nyolc ember menekült meg (Noé, a felesége, három fia és azok feleségei). A keresztelőmedence nyolcágú. Az arabok, indiaiak, kínaiak és japánok számára a 8-as szám a teljességet jelenti. Menedzserré válásom évében nekem a teljesség kezdetét jelölte. Még supervisor fejjel, a júliusi 16 után 62 pontot teljesítettem augusztusban (a 8. hónapban), majd 60 felett szeptemberben.

Akik értenek hozzá vagy hisznek benne, állítják, hogy a 8-as szám azt üzeni, hogy akaraterővel minden akadály legyőzhető. Az álmodó birtokában van ennek az erőnek, csak aktivizálnia kell. Ez úgy a legegyszerűbb, ha nemes célt tűz ki maga elé. Nem kell az egész világot megmentenie, de meg kell találnia azokat, akik nagyon számítanak a segítségére. Ha így cselekszel, előbújik belőled a hős és eddig nem sejtett képességeket fedezel fel önmagadban. Kiderül, hogy ezek korábban is megvoltak, csak nem használtad őket. A 8-as másik témája a pénz. Álomban azt üzeni, nem kell megfeszülnie az álmodónak, hogy gazdag legyen. A döntést egyedül neki kell meghoznia, tennie is kell érte, mert a puszta vágyakozás névlista, meghívás, tájékoztató, visszakeresés nélkül nem fogja meghozni a bőséget (mely egyébként 8 napon belül belép az életébe). Vagyis energiát nem kímélve, 8 napi 8 órás munkádnak is 15-én érkezik meg az anyagi eredménye. 88 napon belül supervisor, de akár manager is születethet.

A kínaiak nagy jelentőséget tulajdonítanak a 888-as számnak, hihetetlen népszerűségnek örvendő üzleti körökben. Jelentése: háromszorosan kedvező. És valóban... nekem például 888 nap után minősült a 3. elsőgenerációs managerem!

Utánanéztem: neked is kedvez a Forever csillaga. Ebben a hónapban (8!) félidőben vagy az Európa Rally minősülésben, záró hónapod lüktet a porecsi nyaralásért és látom a gömbben, hogy szorgosan alapozod a következő szintedet, de már a 8. hóban is eléred valamelyiket. A Foreverben eddig minden évben - a 8-as mellett - az 1-7 és a 9-12-vel jelölt hónapok bizonyultak a legsikeresebbeknek.

Radóczki Tibor
soaring manager, területi igazgató



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



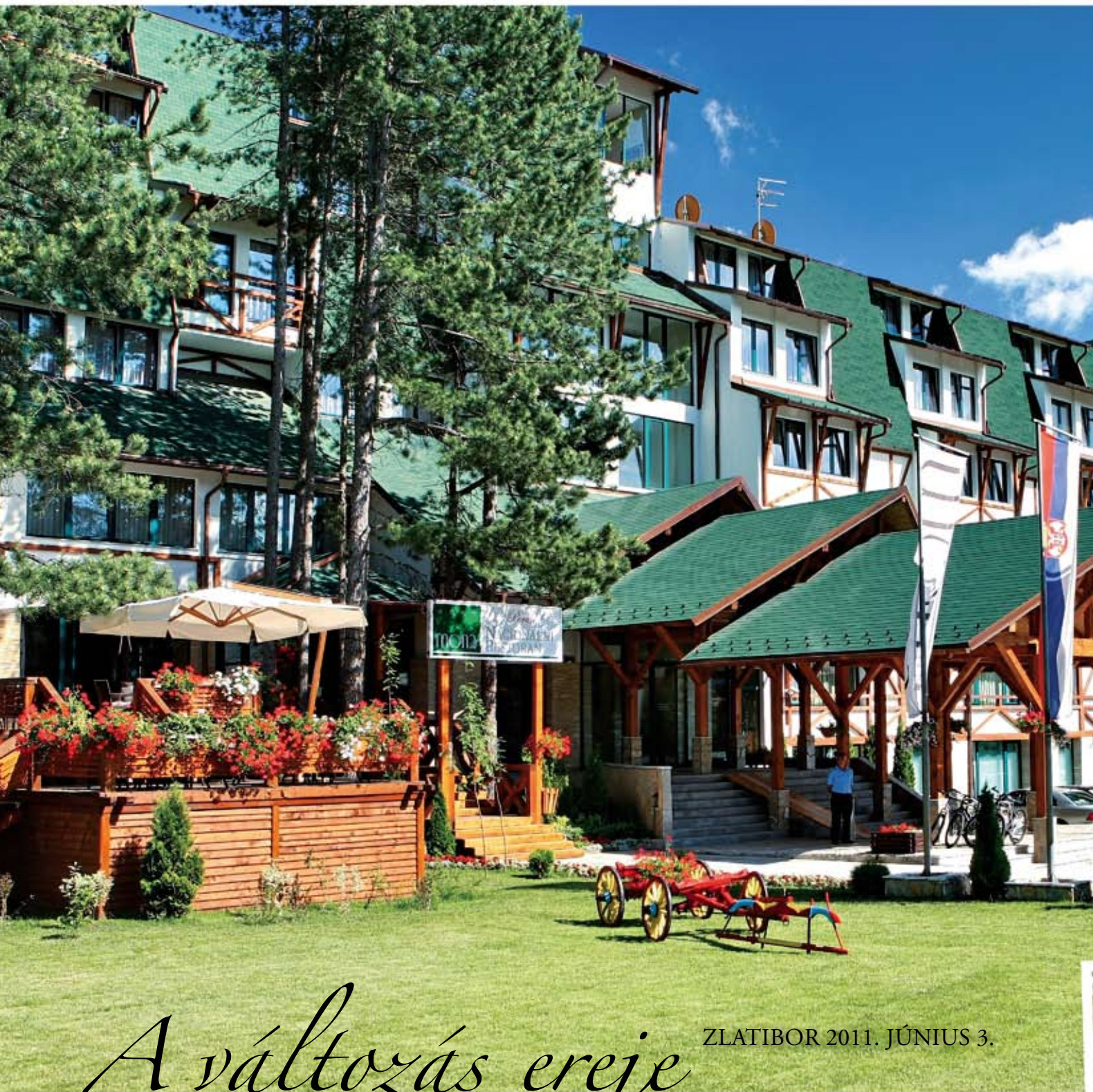
1. SZINT

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

- ★ 2 RALLYBELÉPŐJEGY



Szponzoráljon minimum három első generációs 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 aktívnak 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 első 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 értelmezze. 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.



A változás ereje

ZLATIBOR 2011. JÚNIUS 3.

Akárcsak az előző években, idén is Zlatibor adott otthont az FLP Szerbia által szervezett továbbképzésnek. Résztvevői azon managerek voltak, akik az elmúlt évben több mint 600 pontos forgalmat értek el.





A Mona hotel csodás környezetében két napon át eszmét cseréltünk, hogy további munkánkat egyszerűsítsük, jobbítsuk, hatékonyabbá tegyük. Megbeszéltük, miként tudjuk alkalmazni az újdonságokat munkánk során.

Branislav Rajić az FLP szerbiai területi igazgatója köszöntötte a jelenlévőket. Kiemelte: munkánk szorosan összefügg az új emberek számával, azzal, hogy hány embernek mutatjuk be az üzleti lehetőséget, továbbá, hogy kihasználjuk-e az internet lehetőségeit, mindazt, amivel egyszerűbben és gyorsabban eljuthatunk az emberekhez, új munkatársakhoz, új sikerekhez.

Dr. Milesz Sándor az FLP Magyarország és a délszláv régió ország igazgatója szintén köszöntötte a vendégeket. A strukturális változások jobb üzleti szervezethez, illetve a disztribútorokkal való jobb kommunikációhoz eredményeztek. A lehetőség, hogy meghallgassuk a disztribútorok javaslatait, mindenképp hasznunkra válik, így elkészülhet egy, a terepmunkát megkönnyítő szakmai anyag.

Dragiša Ristovski két ízben is „átmozgatott” tanácsaival a termékek jobb eladása érdekében. A termékdoboz és a szolgáltatások mellett mi magunkat is „adjuk”, ami kulcsfontosságú a prezentációs folyamatban. Dragiša ötletei és útmutatásai segítik a további sikeres munkát.





Ami a Profit Sharinget illeti, megvalósítható Szerbiában: elérésének valamennyi manager céljává kell válnia. - Az FLP életstílus korlátlan szabadságot nyújt, de pontos tervezést igényel. Eredménye a XXI. század legjobb munkalehetősége, mely kitartáson, és konkrét tennivalókon alapszik - üzeni **Dragana Janović** soaring manager, a Profit Sharing program minősültje, a President's Club 2011. évi tagja.

Hol tartunk és merre tovább? A jelenlegi helyzet és üzletmenet rövid áttekintése után megállapíthattuk, hogy továbbra is csapatmunka jellemzi az FLP Szerbiát. **Stevan Lomjanski** gyémánt manager rámutatott, hogy a managerek viszik a munka oroszlánrészét, ők a legfőbb hálózatépítők, továbbá, hogy minden rendezvényünk cégünk „tükre”. Kettős feladatkört visznek a vezetők: egyrészt szervezik saját üzletüket, másrészt felelősséggel tartoznak azokért, akiket ők hoztak az üzletbe. Amilyen managerek vagyunk, olyanokká válnak munkatársaink is.

Személyi és anyagi függetlenségünk személyes felelősséget is követel. Minden munkatárs azt teszi, amit a szponzora tanácsol, de előtte több döntést kell meghoznia. Fontos, hogy változtasson a körülményeken, önmagán, hogy így anyagilag független és szabad legyen. Nagy öröm és elégedettség, amikor egy csapat, legyőzve minden akadályt, lépésről lépésre halad a siker felé. **Veronika Lomjanski** gyémánt manager, a Profit Sharing program rendszeres minősültje még egyszer bebizonyította, hogy saját sikerreceptjét önzetlenül megosztja azokkal, akik ugyannerre áhítoznak. Minden manager első és legfontosabb célkitűzése a 60 pont előfeltételeinek megteremtése. Ne engedjétek, hogy munkatársaitok hátráltassanak, negatív energiát sugározzanak. Megérdemeltétek mindazt, amit eddig megszereztek. A pénz a tetteken át befektetett energia, és minél több energiát fektetünk be munkánkba, annál többet kereshetünk. Mit változtattunk a sikeresség receptjén attól a pillanattól, hogy két hónap alatt havi 60 pontot értünk el? Változtassuk meg önmagunkat!

Branislav Rajić
Az FLP szerbiai területi igazgatója



GERŐ ZSUZSANNA
csoportos foglalások, rallyk

Elérhetőségek:

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

PHŌNIX
BUDAPEST KFT



Accredited
Agent



másképp / mint mások

EGYSZERŰ
REPÜLŐJEGY-FOGLALÁS
A VILÁG BÁRMELY
PONTJÁRA



PITTMANN GABRIELLA
egyéni foglalások

Elérhetőségek:

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

EURÓPAI RALLY

marketing eszközök

Emlékezz a 4 pontodra,
az aktivitásodra! A személyes
I cc-t és a Rally egyenlegeket
a Rally dobozzal biztosíthatod.



Az Európai Rally minősülési időszaka alatt
végig kövesd figyelemmel a pontjaidat.
Egyszerűen csak pipáld ki az ellenőrző
listán azt, amit már teljesítettél. Ameny-
nyiben az első hónapokban elérted az
első vagy a második szintet, miért ne cé-
loznád meg a 3. szint teljesítését?
Meg tudod csinálni. Maradj
fókuszban, és találkozunk
Budapestben!



Az Európai Rally ösztönző prezentáció
letölthető a foreverliving.com Európai Rally
oldaláról.



TANÁCS FERENC ÉS TANÁCS FERENCNÉ SENIOR MANAGEREK, WORLD RALLY 2011 MINŐSÜLTEK

„AZ MOTIVÁL,
HOGY SEGÍTSÜNK”

A termékek tetszettek meg előbb, vagy az üzletépítés lehetősége?

Tanács Ferenc: Csakis a termékek. Tizenöt évvel ezelőtt találkoztunk velük először, és bár mindenkinek mondtuk, hogy a világon a legjobbak, a dolog üzleti részével nem foglalkozunk. Ha valakit az érdekelt, elküldtük másokhoz.

Számotokra mivel tűntek ki ezek a termékek a többi közül?

T.F.: Mert az alapanyagaik sejtazonosak. Az aloe vera tartalmazza az emberi szervezet alkotóelemeit. Meggyőző volt a több ezer éves múlt is, amióta az emberek ismerik.

Valahogy aztán mégiscsak beindult az az üzlet...

T.F.: 2005. október 24-én a lányomat meghívták egy tájékoztatóra, Tasnádi Bea lett a szponzora. Hazajött, és azt kérdezte: ti segítetek a gyomorfekélyes embereken, de a „zsebfekélyeseken” miért nem? És akkor belevágtunk.

Mi győzött meg?

T.F.: A lányom személye. Mindenki másnak nemet mondtunk volna, de neki nem tudtunk. Egyetlen dolog számított: hogy segítsünk az embereknek.

Nektek nem volt szükségetek segítségre?

T.F.: Nem igazán. Mi nem anyagi okból kezdtük el, hiszen akkor egy ideje már az átlag feletti színvonalon éltünk...

Melyikötök döntött?

Tanács Ferencné: Összenéztünk és egyszerre. Korábbi negatív tapasztalataink miatt ugyan azt mondtuk, hogy soha többé hálózatépítést. Általában mire a bónusz-fizetésre került volna a sor, eltűnt a cég. Sok ember csalódott, olyanok, akiknek megmutattuk a lehetőséget és ez nagyon kellemetlen volt. Most viszont csak egy pillanaton múltott, egy döntésen. Ahogy mondják: akarsz vagy nem akarsz? Ez a lehetőség adott, az országban egyedülálló. Másoknak is azt mondjuk, ha akarsz velünk dolgozni, gyere, ha nem, azt is mondd meg, nincs harag. Először a barátokat kerestük meg, akik kinevették minket. Végül ismeretlenekkel építettük fel a hálózatot.

A korábbi hálózatokból semmi nem maradt?

Irén: Nem, a hitelességünk azon emberek felé megszűnt, új hitelt kellett építenünk. Garanciát vállaltunk a termékek minőségéért és így követtek minket az emberek. Volt, aki termékhasználó maradt, de volt olyan is, aki azt mondta: ez a világon a legegyszerűbb munka, mit kell csinálnom hozzá?

Szerintetek is egyszerű ez a munka?

I: Igen, mert tisztán és egyszerűen lehet csinálni. Mi mindenkit megszólítunk, a vámost, a rendőrt, bárkit, aki megdicséri az autónkat. Egyedül a nemek neheznek, azt nehezen tűri az, aki kudarckerülő. De aki felkészült, az megbirkózik velük. Mi mindig azt tanítjuk, vállald be, ne légy kudarckerülő, légy problémamegoldó!

Ircsi, te nem tűnsz egy harcos alkatnak. Neked is meg kellett tanulni a konfrontálódást?

I: Természetesen. Sosem szerettem a vitát, a haragot, de meg kellett tanulni elviselni, ha valami nem úgy sikerül, ahogy szeretném. De ami a legfontosabb, hogy közel tudjunk kerülni az emberek lelkéhez. Hogy a szeme rebbenéséből, arckifejezéséből vegyük a jeleket: mit szeretne, mit gondol. Tudnunk kell neki alternatívát adni és kívánni.

KÉT EMBER, AKIKRŐL AKKOR IS TUDNI, HOGY ÖSSZETARTOZNAK, HA A SIKER NAPI TEREM KÉT ELLENTÉTES VÉGÉBEN FOGLALNAK HELYET. ÉS NEM CSAK AZÉRT, MERT HASONLÓ ÁRNYALATÚ RUHÁBAN VANNAK. TANÁCS FERENC ÉS FERENCNÉ – VAGY AHOGY INKÁBB ISMERIK ŐKET: FERI BÁCSIÉK – A SZAKMA „NAGY ÖREGJEINEK” SZÁMÍTANAK. AZ ÖREG SZÓT AZONBAN MÁRIS FELEJTSÉK EL...





És te hogyan tűröd a kudarcokat?

T.F.: Ma már könnyen tudom kezelni. Bár mindig is maximalista voltam: ha valamit elkezdtem, azt vagy teljes gőzzel csináltam, vagy sehogy. Azt mondom, hogy aki havonta csak egy embert hoz, az ne is hozzon. Sikereket csak úgy lehet elérni, ha teljesen beleteszed magad. Lehet itt pihenni, de csak ha elértél egy szintet. Nincs halogatás. Nekem azonnal kellett a siker, úgyhogy ami kiírás csak volt, mindet teljesítettük.

Miközben megmaradt az eredeti vállalkozásotok: természetgyógyászként reflexológiával, manuálterápiával, energetikával foglalkoztok. Ez bizonyára segít a foreveres kapcsolatépítésben is.

I: Igen, a kettő szerencsésen kiegészíti egymást, sokan tőlünk kérnek tanácsot, és mi bátran merünk adni. Mindkét munka nagy részben pszichológia: mi egységben nézzük az embert a fejtetőtől a lábujjáig. És épp ez az, amit nem kapnak meg sehol. Az orvosi rendelőben nincs idő a beszélgetésre, ott nem figyelnek a páciensre, pedig sokszor csak az kell, hogy hallgassák végig értő figyelemmel. Innen néha úgy mennek el egyórányi beszélgetés, kezelés után, mintha óriási változás történt volna az életükben.

És ha nektek van problémátok vagy kérdésetek, kihez fordultok?

T.F.: Egymáshoz, az az első. 49 éve, 1962. május elseje óta ismerjük egymást, általános iskolás korunk óta. 45 éves házasság elmúltunk. Két lányunk van, Erika negyvenéves, Mónika 37 és velük négy unokát is kaptunk. A legnagyobb alig várja, hogy tizenennyolc éves legyen, foreveres akar lenni...

Ha még mindig tudtok egymástól tanácsot kérni, az azt jelenti, hogy mindkettőtöknek más az erőssége.

T.F.: Igen, nekem minden azonnal kell, ő viszont mindent kétszer meggondol, visszahúzódozóbb, óvatosabb.

I: Én lelki típus vagyok, így tudom visszafogni a hirtelenkedést. A tolerancia fontos és mi csiszoljuk egymást ennyi év után is. Az élet folyamatos tanulás, változás. Persze nálunk is vannak problémák, mi is akartunk elválni, de a lényeg, hogy kitarunk egymás mellett. A közös üzlet pedig egy további összetartó kapocs.

Az véletlen, hogy egyforma árnyalatú a ruhátok?

T.F.: Mindig így öltözünk. Az összhang fontos.

Azt mondtad, neked azonnal kellett a siker. Azonnal jött?

T.F.: Igen, havi szinten lépcsőt léptünk, már az első évben három managerük jött ki, azzal csináltuk meg a profitot és kijutottunk Amerikába. Az első csekkünk 7209 euróról szólt. Aztán voltak mélypontok is: két év múlva csak egy managerünk lett, ami kicsit rossz érzés volt. Sok embert eljuttattunk supervisor szintig, akik aztán mindenféle okok, kifogások miatt kihullottak, három assistant managerünk hagyta abba.

Ilyenkor elgondolkodik az ember, hogy mit csinált rosszul?

T.F.: Mindenkinek saját kezében van a sorsa. Ha valaki húsz százalékon abbahagyja ezt a munkát, arra én nem tudok mit mondani. Legfeljebb nem pazarolok rá több pozitív energiát.

Láttok különbséget a generációk között, ha hálózatepítésről van szó?

I: Igen, a fiatalokban gyakran nincs kitarás, nehezen tűrik a nemeket és nincsenek céljaik. Ezért mi nagyon szeretjük a nyugdíjas korosztályt, azokat, akiben a bölcsesség, az élettapasztalat már megvan, de nem biztos, hogy úgy élnek, ahogy megérdemelnék. Ezért lelkesek és másokat is képesek lelkesíteni.

Mondtátok, hogy a pénz nem motivált. Később sem?

I: De, tudtuk értékelni, hiszen annak idején szegényen kerültünk össze, albérlésben kezdtük. Aztán megtanultunk



mások életére. Meg hát erőt ad az is, hogy ott akarunk lenni Hong Kongban. Egész jól állunk...

Bár nem látszik, 63 és 67 évesek vagytok. Mikor mentek nyugdíjba?

I: Nem tervezzük! Addig szeretnénk dolgozni, amíg öröm ez a munka. Soha nem éreztük, hogy teher lenne.

T.F.: Én nem szeretek horgászni, vagy effélék, nincs igazán hobbim. Szeretem a szép autókat és csavarogni a világban. Van egy Lexusunk, imádjuk mindketten, igaz, hogy anyu a kicsit választotta volna, én a nagyot...

Mekkora lett?

T.F.: Nagy.

Ez az a bizonyos tolerancia?

I: Igen...

Milyen jótanácsot adnátok egy most indulónak?

T.F.: Soha ne adja fel, ez bőven elegendő. Itt csak az nem sikeres, aki el sem kezdi vagy idő előtt abbahagyja. Ez az, amit megtanultunk a legjobb vezetőktől: Rex és Gregg Maughantól, Aidan O'Hare-től, Lenkey Pétertől és Dr. Milesz Sándortól.

I: Így van, de fontos az is, hogy az illetőnek legyenek céljai, merje elhinni magáról, hogy neki is jár és bízson a cégben. Ez a bizalom üzlete.

dolgozni és a munkánk, kitartásunk és céljaink által apránként előrébb jutottunk. Egy mosógép, egy motor, egy televízió, egy garzon, egy- két- majd ötszobás lakás... A lányoknak mindig igyekeztünk megadni azt, ami az osztálytársaiknak megvolt, de magunkra nem költöttünk, sosem utaztunk például. Ezt a Forever adta meg nekünk, mint ahogy azt is, hogy nem kell néznünk az árcédulákat. Sok helyen jártunk azóta: Amerikában, Malagán, Balin és Stockholmban. Azelőtt legfeljebb egy-egy bevásárlásra jutottunk el Jugoszláviába. Mindenünk megvan, mégsem adjuk fel, megyünk tovább.

Az ötszobás lakás is meglett?

T.F.: Megvan az tíz is... most már inkább az motivál, hogy segítsünk. Fantasztikus érzés, hogy pozitív hatással lehetünk





MINŐSÜLTEK 2011. JÚNIUS

ÉLIÁS TIBOR	VÁRADI ÉVA
TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC	DR. LÁSZLÓ MOLNÁR
VARGA JÓZSEFNÉ	& DR. BRANKA STANTIĆ-MOLNÁR
RINALDA ISKRA & LUČANO ISKRA	JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ & NENAD PAVLETIĆ
ALOJZ KEGL & MARIJA KEGL	BUDAI TAMÁS & BUDAI SCHWARCZ ÉVA
TÓTH ZOLTÁN & HORVÁTH JUDIT	UTASI ISTVÁN & UTASI ANITA
ALEN LIPOVAC & DOLORES LIPOVAC	MULADI ANNAMÁRIA
VARGA GÉZA & VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA	TANJA TRGLEC & JOZEF TRGLEC
JUHÁSZ CSABA & BEZZEG ENIKŐ	PARDI ZOLTÁN
VÁGÁSI ARANKA & KOVÁCS ANDRÁS	SZOLNOKI MÓNICA
SIMON IVETT	ZORAN VARAJIĆ & SNEŽANA VARAJIĆ
TÓTH JÁNOS	ZSIDAI RENÁTA
TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ	HEINBACH JÓZSEF & DR. NIKA ERZSÉBET
CSIRKÉS SÁNDOR & CSIRKÉS SÁNDORNÉ	HAJCSIK TÜNDE & LÁNG ANDRÁS
VIDA SZILÁRD & VIDÁNÉ KISS MARIANN	DR. FÁBIÁN MÁRIA
MENTESNÉ TAUBER ANNA & MENTES GÁBOR	ZACHÁR-SZÜCS IZABELLA & ZACHÁR ZSOLT
SENK HAJNALKA	DANIJEL MARKOVIĆ
RADOŠ ŠUŠANJ & IRENA ŠUŠANJ	INNA KRAGOLNIK
NAGY ÁDÁM & NAGYNÉ BELÉNYI BRIGITTA	ZEČIR CRNČEVIĆ & SAMIRA CRNČEVIĆ
PATKÓS GYÖRGYI & PATKÓS PÉTER	KIRÁLY KRISZTINA
DR. DRAŠKO TOMLJANOVIĆ	DR. ROKONAY ADRIENNE & DR. BÁNHEGYI PÉTER
SULYOK LÁSZLÓ & SULYOKNÉ KÖKÉNY TÜNDE	GYURIK ERZSÉBET & SÁNDOR JÓZSEF
LÉRÁNT KÁROLY & LÉRÁNTNÉ TÓTH EDINA	SZÉKELY BORBÁLA
DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN	BÁRSONY BALÁZS
& DR. SERES ENDRE	& BÁRSONYNÉ GULYKA KRISZTINA
DOBAI LÁSZLÓNÉ & DOBAI LÁSZLÓ	VÁRADI NIKOLETTA

CONQUISTADOR

TOP 10 CLUB

SZERBIA



1. JOVANKA STRBOJA
RADIVOJ STRBOJA
2. DR. OLIVERA MIŠKIĆ
DR. IVAN MIŠKIĆ
3. BORO OSTOJIĆ
MARA OSTOJIĆ
4. DR. Marija RATKOVIĆ
5. GORAN DRAGOJEVIĆ
IRENA DRAGOJEVIĆ
6. KOTA IZABELLA BARBARA
7. STOJANKA PALIGORIĆ
ALEKSANDER PALIGORIĆ
8. MARICA KALAJDZIĆ
9. JASNA HRNČJAR
10. PETAR AČIMOVIĆ
MILANKA AČIMOVIĆ

SZLOVÉNIA



1. TOMISLAV BRUMEC
ANDREJA BRUMEC
2. RINALDA ISKRA
LUČANO ISKRA
3. MARIJA KEGL
ALOJZ KEGL
4. TANJA TRGLEC
JOZEF TRGLEC
5. INNA KREGOLNIK
6. GORAZD BABIĆ
KARINA BRUMEC
7. ZDENKA SIJANEC
8. JOŽICA ARBEITER
DR. MIRAN ARBEITER
9. LOVRO BRUMEC
10. TANJA JAZBIŠEK

2011. JÚNIUS

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

MAGYARORSZÁG



1. ÉLIÁS TIBOR
2. VARGA JÓZSEFNÉ
3. VARGA GÉZA
VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA
4. VÁGÁSI ARANKA
KOVÁCS ANDRÁS
5. SIMON IVETT
6. TÓTH JÁNOS
7. CSIRKÉS SÁNDOR
CSIRKÉS SÁNDORNÉ
8. VIDA SZILÁRD
VIDÁNÉ KISS MARIANN
9. MENTESNÉ TAUBER ANNA
MENTES GÁBOR
10. HLEBA ERIKA

HORVÁTORSZÁG



1. ALEN LIPOVAC
DOLORES LIPOVAC
2. RADOS ŠUŠANJ
IRENA ŠUŠANJ
3. DR. DRAŠKO TOMLJANOVIĆ
4. DR. LÁSZLÓ MOLNÁR
DR. BRANKA MOLNÁR-STANTIĆ
5. ADNAN DJELMO
VESNA DJELMO
6. IVANKA MILJAK RILL
ROLF RILL
7. ELVISA ROGIĆ
JAKOV ROGIĆ
8. IVAN LESINGER
DANICA LESINGER
9. JASNA KVATERNIK JANKOVIĆ
IVICA JANKOVIĆ
10. SILVANA GRBAC
VIGOR GRBAC

BOSZNIA-HERCEGOVINA



1. ZORAN VARAJIĆ
SNEŽANA VARAJIĆ
2. DANIJEL MARKOVIĆ
3. ZEČIR CRNČEVIĆ
SAMIRA CRNČEVIĆ
4. DŽEVAD DŽAFEROVIĆ
ALBINA DŽAFEROVIĆ
5. PRIM. DR. GORAN FRANJIĆ
SAMRA BEGANOVIĆ-FRANJIĆ
6. LJILJANA MARKOVIĆ
STOJAN MARKOVIĆ
7. VASELIJE NJEGOVIĆ
8. DAJANA MARKOVIĆ
9. DR. SEAD HODŽIĆ
10. ZRINKA VRANEŠ



NAGYNÉ PEZENHOFFER ÁGNES ÉS NAGY GYÖRGY

Ági lakberendező, Gyuri épületgépészeti vállalkozó, szponzoruk Budai Tamás és Budai Schwarcz Éva. Kisfiuk Dávid, 4 éves, óvodába jár. Ágnessel beszélgettünk a közelmúltról és a jövő kihívásairól.

ITT ELISMERNEK

A júniusi Siker Nap színpadáról hallottuk tőled, hogy a termékeket már tíz éve használod nagy megelégedéssel, de az üzlethez csak bő fél éve csatlakoztál. Hogy is van ez?

Férjem és Budai Tamás gyerekkori barátok. Tamás már korábban is próbált minket bevonni az üzletbe, de mi mindig azzal a tipikus kifogással éltünk, hogy mi nem „olyanok” vagyunk. Tavaly nyáron következett be a nagy fordulat, amikor is Évi (Budai Schwarcz Éva) a kis Jázmin születése miatt nem tudott kiutazni Amerikába és Tamás a férjemet vitte magával. Ő pedig találkozott a vezető forgalmazókkal és felfigyelt egy-két információra. Vágási Aranka, Klaj Ági, Varga Robi, Fekete Zsolt, dr. Juronics Ilona... talán nem is tudatosult bennük, de a találkozás velük közrejátszott abban, hogy végül csatlakoztunk a csapathoz. Akkor értettük meg, hogy ez az üzlet belülről nem az, amit mi gondoltunk, amit úgy fogalmaztunk meg, hogy „nem vagyunk olyanok”.

Mik voltak ezek a kulcsinformációk?

A marketing terv. Nem hittük, hogy ez ilyen szinten működhet, mi azt gondoltuk régen, hogy itt házalnunk kell a termékekkel.

Mi volt a következő lépés?

Eljött hozzánk Tamás, elmondta az érveit, és kötöttünk egy megállapodást. Négy hónapot adtunk közösen magunknak, hogy meg-lássuk, mit érünk el ennyi idő alatt. Az volt az elvárásunk, hogy az én korábbi ausztriai jövedelmemet kiválthassuk a Forever bónusszal úgy, hogy az időmet „dávidcentrikusabban” tudjam beosztani!

Mi történt négy hónap alatt?

Bebizonyosodott, hogy itt sokkal nagyobb lehetőségek nyílnak meg hosszútávon, mint amit az én ausztriai munkám kínál. De ez nem csak a pénzről szólt! Nagyon fontos, hogy olyan emberekkel vehetem körül magam, akiket nagyra tartok, tisztelek, szeretek! Mindenki egytől egyig értékes és nélkülözhetetlen a csapatunkban.

Mit gondolsz, a marketing tervben leírtak bárki számára elérhetőek?

Ez egészen biztos. A munka nem követel semmilyen speciális szakmai tudást, ebbe bárki, aki kicsit nyitott a dologra, bele-tanulhat. Ez a mi csoportunkban is bebizonyosodott; az élet minden területéről vannak munkatársaink, több korosztály-ból, férfiak és nők egyaránt.

Hogy zajlik a munkátok a mindennapokban?

A férjem a hagyományos vállalkozásában dolgozik reggeltől estig. A kisfiunk születése után én otthonról dolgoztam, de mikor bejött a képbe a Forever is, már nem voltam hiteles a magam számára. Nem akartam az unatkozó háziasszony képét sugározni magamról, aki két mosás és egy vasalás közt végzi melléktevékenységként az üzletépítést. Így béreltünk egy irodát, ide bevittem a lakberendezős dolgaimat is és itt tudunk csoporttalálkozókat tartani, kozmetikai bemutatót szervezni. Amíg a kisfiam délelőtt az oviban van, addig én az irodában intézem a napi ügyeket: telefonálok, munkatársakkal találkozom. Délben hazaugrom, aztán délután újra az iroda, majd megyek a kisfiamért az óvodába. Ha este családi bemutatóm vagy 1/1 találkozóm van, akkor a férjem van otthon a gyerekekkel.

Amióta csatlakoztatok, voltak-e holtpontok a munkában?

Tamás sokat segít ebben, ugyanis ő felkészített a szintlépéseknél, hogy most jön a „supervisorbetegség”, amibe mindenki beleesik, aztán jön a „managerbetegség”. Előre tudtam tehát, hogy van ilyen, így fel tudtam készülni rá. Vannak időszakok, amikor picit kevesebb a munkám a Forever üzlettel, de akkor sem otthon ülök és sopánkodok, hanem intenzívebben csinálom a másik tevékenységemet.

Ha jól érzem, a lakberendezés a te életedben a kreatív önkifejezés eszköze. Mi a Forever?

A Forever üzletben olyan emberekkel vehetem magam körül, akik szimpatikusak, és olyan jövedelmet biztosít, hogy a másik munkámban nem kell mindent elvállalnom. Számomra ez így a jó, így egészíti ki egyik a másikat.

Mit kaptál az elmúlt időszakban a Forevertől?

Az elismerés a legfontosabb. Itt értettem meg, hogy mi hiányzott korábban. Amikor alkalmazott tervezőként dolgoztam, egyszer sem mondták, hogy a munkám nagyon jó volt, nem fordult elő, hogy elismerték volna bármilyen módon a teljesítményemet. Nem vártam, hogy az arcképemet vagy a nevemet belegravírozzák egy bútor frontjába, csak mondták volna: „Igen, ez a Te munkád!” Ezt a visszacsatolást a Foreverben az első pillanattól megkaptam.

Mi a jövőképed a Foreverben? Merre haladtok?

Egyenesen előre! Minél többen minél feljebb, bár nem akarok még szinteket vagy összegeket meghatározni. Legyen sok sikeres ember a csoportunkban! Ami minket illet: olyan nyugodt családi légkört szeretnék kialakítani, hogy a férjemnek se kelljen reggeltől estig dolgoznia illetve, hogy legyen időnk a gyerekeinkre. Ha iskolás lesz pár év múlva, ne egy bébiszitter tanuljon vele, hanem a szülei ülhessenek le mellé. Ezek a legfontosabbak és ehhez nekünk a Forever kell!



SOROZATUNKBAN EZÚTTAL A KÉZÁPOLÁSHOZ ADUNK TANÁCSOKAT FÉRFIAKNAK ÉS NŐKNEK EGYARÁNT, HOGY EGY-EGY TÁRGYALÁSON NE KELLJEN A KEZÜKET TAKARGATNI. EHHEZ CSUPÁN EGY KIS ODAFIGYELÉS ÉS NÉHÁNY PRAKTIKA KELL!

Manikűrszalon OTTHON



Kezünk és körmeink állapota több dologtól függ. Számít egyrészt a genetika, vagyis az, hogy a sors milyen bőr- és körömtípussal „áldotta meg” viselőjét, de fontos a mindennapi használat is: milyen munkakörben, hogyan dolgozik az illető. Bőrünk változik a külső hőmérséklet szerint is: más a tapintása télen és nyáron, de ha például gumikesztyű nélkül használunk különféle vegyi anyagokat, tisztítószerket, az is jelentősen ronthatja az állapotát. Körmünk felületén a betegségek, az erős gyógyszerek is nyomot hagyhatnak.

„Tedd rendbe a kezem” – ez a leggyakoribb kérés, amit a hozzám fordulóktól hallok a szépségszalonban. Ilyenkor már az első pillantás elárulja, hogy vendégem hogyan használja a kezét. Dolgozik-e kémiai anyagokkal, iszik-e elég folyadékot, pótolja-e szervezetében a hiányzó ásványi anyagokat... Néhány kérdés jön, majd nekilátok a manikűrnek, hogy az illető megszépült kézzel és megnövekedett komfortérzettel távozzon. Persze nem árt, ha tudjuk, hogyan lehet mindezt otthon elérni!

Elengedhetetlen, ezért nem győzöm hangsúlyozni a Scrub bőrradírnak használatát! Addig, amíg az elhalt hámsejteket kenegetjük, a hidratáló krémek értékes hatóanyagai nem tudnak teljes mértékben bejutni az alsóbb rétegekbe! Először folyékony szappannal távolítsuk el a kézfejről a szennyeződéseket, majd második lépésként jöhet a Scrub, amit egy-két percig masszírozunk a bőrbe (ez a kézfej vérkeringésének is nagyon jól tesz) majd tiszta vízzel öblítsük le és töröljük meg. Így a pórusok megtisztulnak, már jöhet is a hidratálás. A mosdón vagy a zuhanyzóban mindig



legyen egy flakon bőrradíró a folyékony szappan (Aloe Liquid Soap) mellett – ugyanis hetente kétszer egész testfelületünk kaphat ebből a tisztító bőrradírozásból. Az újrahidratálásban és ápolásban a bőrregeneráló Alpha-E Factor van a legnagyobb segítségemre, amely E-, A-, C-vitamint tartalmaz és olyan olajokat, amelyek maximálisan táplálják a körömágyat. Ahhoz, hogy a fertőzéseket, gyulladásokat elkerüljük, ennek vágását bizzuk képzett szakemberre.

A kézfej bőrét Aloe Lotion vagy Aloe Moisturizing Lotion bemasszírozásával kényeztessük, amíg teljesen be nem szívódik a kollagént, elasztint, E-vitamint és más értékes hatóanyagokat tartalmazó krém. Ezek enyhe illatú, bőrpuhító, hidratáló krémek, amelyek megóvják a bőrt a széltől és egyéb időjárási viszontagságoktól.

Ha esztétikai manikűrön kívül a vendégnek valamilyen bőrprobléma miatt gyógymanikűrre is szüksége van, bőrirritáció esetén a fertőtlenítő hatású Aloe Vera Gelly-t és a nyugtató, ellazító Aloe MSM Gel-t szoktam ajánlani, gyulladások csökkentésére pedig az Aloe Propolis Creme-t.

Ásványi anyagok pótlására kiváló az A-Beta-CarE készítmény, amely belülről táplálja a körmöt, a bőrsejteket és nem utolsósorban a hajhagymákat. Az ápoláson túl ne feledkezzünk meg a fényvédelemtől. Nyári napokon a kézfej, sőt az egész kar bőrét tanácsos bekenni az Aloe Sunscreen-nel, mert az erős UV-sugárzás foltosodást és extra szárazságot okoz az érzékeny területeken! Vendégeim gyakran panaszkodnak az erős mosogatószerekre, általános tisztítószerre, amelyek a takarítás során szinte szétmarják a kézfejüket, olyan sokkot okozva bőrüknek, hogy napokba, hetekbe telik, míg rengeteg krémezés és kímélés után rendbejön. Ilyenkor szoktam ajánlani az Aloe MPD koncentrátumot. Kíméli az érzékeny, igénybevett bőrt és nem utolsósorban környezetkímélő.

Bízom benne, hogy a leírt tanácsokkal hozzá tudom segíteni az olvasókat, hogy az otthoni kézápolás ne nyűg legyen, hanem váljon kényeztetéssé és napi rutinná.

Hasznosi Krisztina
kéz- és lábápoló, műkörömépítő





ZAFÍR MANAGER SZINTET ÉRT EL

Tomislav Brumec & Andreja Brumec
(szponzor: Jozefa Zore)

„Sikerünk kulcsa a gondos munkánkban és a disztribútorokkal való jó viszonyunkban rejlik, hiszen a barátaink lettek – ők azok, akikben hiszünk, akik szeretetet, segítséget nyújtanak egymásnak és másoknak is. Szeretnénk kifejezni köszönetünket Rex álmaiért, amelyeket most élünk és hiszünk üzenetében: segíts magadon, hogy segíthess másokon.”



SOARING MANAGER SZINTET ÉRT EL

Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor
(szponzor: Szöllősi Cecília)

„Jó termékkel jó életminőséget és pénzt adni ismerőseinknek, barátainknak; ez az a nemes cél, amely ösztönöz. Ahhoz azonban még több tudás, hit kell, hogy ez profi módon működjön, mégis másolható legyen.”



MANAGER SZINTET ÉRTEK EL



Dr. Draško Tomljanović
(szponzor: Alen & Dolores Lipovac)

„Orvosként is hiszek abban, hogy a természetes készítményeknek fontos szerepe van az egészségmegőrzésben. Az FLP az egészséges életmód és a barátság mellett tisztességes és korlátlan pénzkereseti lehetőséget, vagyis boldogságot és jólétet biztosít. Képmutató és kaotikus világunkban a jövő és a hit alternatívája. Minderről személyesen is meggyőződtem és ezt bármikor, a földkerekség bármelyik pontján hajlandó vagyok személyesen tanúsítani.”

Inna Kragolnik
(szponzor: Tomislav & Andreja Brumec)

„Ezúttal a munka választott engem, egyszerűen megtörtént magától. Egyének és csoportok ébredtek fel Krányban. Ha tiszta cél van előtted, minden lehetséges. Köszönet az egész csapatnak és a türelmes szponzoromnak, aki összefogta az egészet.”



Danijel Marković
(szponzor: Bosa & Veljko Spasojevic)

„A termékeket használva ma egészséges életet élő ember vagyok. Édesanyámnak, Ljiljanának és az FLP-nek köszönhetően sikeres tagja lettem ennek a nagy családnak.”

Tanja Trglec & Jozef Trglec
(szponzor: Aljoz & Marija Keglj)

„Az FLP-ben szorgalmas, lelkes emberekkel ismerkedtünk meg, akik megfelelő hozzáállással végzik munkájukat. Dr. Miran Arbeiter és neje Jožica szakmai tudásával mindig készen állt támogatni bennünket. És az eredmény nem maradt el!”



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



Radoš Šušanj & Irena Šušanj

(szponzor: Rinalda & Lucano Iskra)

„Az, amit elgondolunk, amit nagyon kívánunk és amin lelkesen dolgozunk, meg kell, hogy valósuljon! Őszinte köszönet szponzorainknak, hogy mellettünk voltak a siker felé vezető útunk minden pillanatában. Sohase mondjatok le álmaitokról, mert a döntés csak valami új kezdete!”

Vida Szilárd & Vidané Kiss Mariann

(szponzor: Mentésné Tauber Anna & Mentés Gábor)

„Mivel eredetileg is szépségápolással és egészségmegőrzéssel foglalkoztunk, az FLP nagyon megfelel az életmódunknak. Köszönjük a meggyőző termékeknek!”



Irena Turnšek

(szponzor: Tomislav & Andreja Brumec)

„Leírhatatlanul jó érzés, amikor új távlatok nyílnak előtted, amikor sok-sok új embert ismersz meg. Még nagyobb örömmel és lendülettel folytatom. Köszönet a szponzoraimnak, lányomnak valamint Andrejának és Tomonak, akik segítettek a sikerhez vezető úton.”

Helyreigazítás: a júliusi számban Rácz Tamásné és Rácz Tamás, valamint Barkóczi István managerek fotójához tartozó képaláírás tévesen jelent meg. Az érintettektől elnézést kérünk!



Rácz Tamásné & Rácz Tamás

(szponzor: Óvári Krisztián)

„Tapsolni jöttem, üzlet lett belőle. Remek!”

Barkóczi István

(szponzor: Mázsás József)

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



ASSISTANT MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

Csendes Sándor
Csontos Angéla
Csontos Sándorné
Adnan Djelmo
& Vesna Djelmo
Gál István
& Gál Zsuzsanna
Vesna Goltes
Homlok Terézia
Kende Judit
Kende Mária
Lengyel Gabriella
Lökös Eszter
& Nagy László
Ljiljana Marković
& Stojan Marković
Schey Gabriella
& Schey György
Szabóné Jekli Judit
Varga Zoltánné



SUPERVISOR SZINTET ÉRTEK EL

Nadja Ajd & Anton Hren
Vesna Aleksić
Katarina Babović
Barta Józsefné
Barta Nikolett
Berdanné Dudás Ágnes
Bogdán Gáborné
Böcker Beáta
Dušan Dragojević
Dömötör Tamás
Lidija Gašpar
Görög Viktor
Greinert Erzsébet
Hoffer Andrea
Ifj. Lucsik Károly
Egon Knežević & Tanja Knežević
Kodákné Laczik Mónika & Kodák Gyula
Kőrösi Pál
Kurucz Tímea
Leczóné Patai Katalin & Leczó Zoltán
Liszka Erzsébet & Schnadenberger János
Mahr Józsefné & Mahr József
Dajana Marković

Dr. Martincsevsics Tamás
Snežana Milutinović & Petar Milutinović
Molnár Edit
Nagy Jánosné & Nagy János
Sonja Očisnik & Roman Očisnik
Majda Pahernik & Karli Pahernik
Palotai Tamás
Bernarda Skrbiš
Alenka Sumlaj
Szanyi Henriett
Szentirmainé Sebők Ágnes
Szénai Hajnalka & Magyar Balázs
Szinna Anita & Szinna Dániel
Sztázics Tamás
Tibai Irma
Ljiljana Tomić & Borisa Tomić
Torda Béláné
Torma Beatrix & Varga Gyula
Varga Anikó
Vereb Mihályné
Vinkler-Miklós Gabriella & Vinkler Ernő
Dr. Zoran Vrcić & Marina Baburić Vrcić
Andreja Zvan





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
Iskra Rinalda & Iskra Lučano
 Kása István & Kása Istvánné
 Dr. Kiss Ferenc & dr. Nagy Ida
 Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
 Klaj Ágnes
 Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
 Lapić Tibor
 & Lapićné Lenke Orsolya
 Lipp Szilvia & Molnár Mihály
 Lukács László György
 Major István & Majorné Kovács Beatrix
 Mayer Péter
 Mohácsi Viktória
 Molnár Judit

Dr. Molnár László & Dr. Molnár-Stantić Branka
 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. Pavkovics 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
 Szöllősi Cecília
 Tanács Erika
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
 Tasnády Beáta & Vörös Zoltán
 Termegi Lászlóné & Termegi László
 Visnovszky Ramona & 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
 Tomislav Brumec & Andreja Brumec
 Budai Tamás
 & Budai-Schwarz Éva
 Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
 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



Az FLP TV új rendszere rendkívül sok egyszerűen kivitelezhető módosítást tesz lehetővé, ezért nem okoz problémát az, ha rövid időn belül kell egy fejlesztést bevezetni. Nagy örömünkre egyre több hallássérült csatlakozik az FLP csapatához. Az ő segítségükre létrehoztunk jelbeszéddel ellátott oktatási anyagokat, amelyeket minden alkalommal beszerkesztünk az aktuális műsorba - választható módon. További jó tévévezést kíván mindenkinek az FLP TV csapata!

Berkes Sándor
 FLP TV



Kedves Régi és Új Munkatársak, Vásárlók és Érdeklődők!

Szeretnénk megosztani mindenki vel egy nagyon emberi történetet. A mai világban sokan néha úgy érezzük, hogy elrohanunk egymás mellett, nem figyelünk egymásra.

Amikor betoppan életünkbe az FLP üzleti lehetőség, sokan egy felcsillanó reményt látnak, mások így mondanak véleményét: „eggyel több hálózat az országban”.

Ami viszont a legutóbbi Siker Napon történt, úgy gondoljuk, megmagyarázza, miért vagyunk a lehető legjobb helyen.

Csoportunkban van egy nagyon lelkes tábor, ők a mi lelkesítőink akkor is, ha cseppet lankad a hitünk. Esztári Imre és Anna, akik nem melleleg hallássérültek, minden alkalommal rendületlenül látogatják a rendezvényeket. Ott voltak májusban is a Siker Napon. Nagyon készültek, sok munkatársukat hozták, mert tudták: ez egy különleges nap. Arra viszont nem gondoltak, hogy számukra milyen meglepetést tartogat ez a májusi délelőtt.

Aidan O'Hare európai alelnök, mindenkit meglepve beszédbe elegyedett Imréékkel. Persze mondhatnád, könnyű volt, hiszen a cég fizeti a jeltolmácsot.

Na, most kapaszkodj meg: Aidan nem jeltolmács segítségével beszélgetett Imrével és Annával, hanem jelyelven!

Elmondta, hogy Amerikában több mint ötven hallássérült munkatársa van. Gratulált a munkájukhoz és további sikerek elérésére biztatta őket.

Lehetne kérdezni, hogy mi ebben a különleges?

Láttál te már olyan cégvezetőt, aki a halmozottan hátrányos helyzetben lévő munkatársának segít? Sajnos még messze vagyunk attól, hogy egyenrangú partnereknek tekintsük az úgynevezett “sérült” embereket.

Itt, az FLP üzletben azonban ez másképp van! Az, hogy Aidan beszélgetett Annával és Imrével, óriási segítség, nem csak az ő számukra, azon kívül is követendő példa lehetne.

Azóta nagyobb a lelkesedés, az odaadás!

Nem éreztük úgy, hogy egyszerű “marketing fogásról” volt szó, hiszen őszinte emberi érzésekkel teli beszélgetés zajlott köztük az ő saját nyelvükön. És ez a különleges!

Azóta is napi téma, ami ott és akkor történt, számukra felejthetetlen pillanat volt és marad!

Hálásak vagyunk azért, hogy ezek az emberek a csoportunkban vannak és köszönet az igaz emberi szóért Aidan-nek!

Bakó Márti és Józsi
senior menagerek



MINDENKI ÁLTAL ISMERT TÉNY, HOGY A SZÍV- ÉS ÉRRENDSZERI MEGBETEGEDÉSEK A LEGGYAKORIBB HALÁLOKOK KÖZÉ TARTOZNAK. A RIZIKÓFAKTOROK IS TUDOTTAK: ROSSZ TÁPLÁLKOZÁSI SZOKÁSOK, ZSÍROS ÉTELEK TÚLZOTT MÉRTÉKŰ FOGYASZTÁSA, MAGAS KOLESZTERIN- ÉS VÉRZSÍRSZINT. A KORÁBBI ÉVEK VIZSGÁLATAI ARRÁ HÍVTÁK FEL A FIGYELMET, HOGY EGYES ZSIRADÉKOK ELENGEDHETETLENŰL FONTOSAK SZERVEZETÜNK SZÁMÁRA ÉS KULCSFONTOSAGÚ SZEREPET JÁTSZANAK AZ OLYAN BETEGSÉGEK ELLENI VÉDELEMBEN, MINT PÉLDÁUL A SZÍV- ÉS ÉRRENDSZERI MEGBETEGEDÉSEK, DAGANATOS BETEGSÉGEK, IDEGRENDSZERI MEGBETEGEDÉSEK VAGY A CUKORBETEGSÉG.

A telítetlen zsírok



A szervezet energiájának és táplálékának mintegy 30 százalékát a lipidek adják. A szénhidrát raktározásánál gazdaságosabb a zsíroké, mert oxidációjukból sokkal több energia szabadul fel.

TEKINTSÜK ÁT A ZSÍROK ÉLETTANI JELENTŐSÉGÉT!

- a zsírsejtekben raktározódva tartalék energiaforrás
- a sejtfal és a membránok alkotórészei
- a sejtfalak áteresztőképességét szabályozzák
- fehérjékkel, szénhidrátokkal kapcsolódva részt vesznek más anyagcsere-folyamatokban
- egyes származékaik vitamin- és hormonhatásúak (D3 vitamin, mellékvese-hormonok, szteroidok)
- oldatban tartják a zsírban oldódó vitaminokat
- a prosztaglandin-szintézis, és ezáltal az anyagcsere szabályozói
- az idegszövet tartalmazza a legnagyobb mennyiségben, felépítéséhez nélkülözhetetlen

A LIPIDEK CSOPORTOSÍTÁSA

- **telített zsírsavak**
(kettős kötést nem tartalmaznak)
- **telítetlen zsírsavak** (egy kettőskötést tartalmaz az olajsav, két kettőskötést a linolsav (LS) és hármat a linolénsav (LNS))

A linolsav és a linolénsav **esszenciális zsírsavak**, felvételük kizárólag növényi tápanyagokból történik. A többszörösen telítetlen zsírsavakat ezek továbbalakításával tudja előállítani szervezetünk. Ezek közül legfontosabb az ötszörösen telítetlen eikozapentaénsav (EPA) és a hatszorosan telítetlen docozahexaénsav (DHA). Ezeknek a többszörösen telítetlen zsírsavaknak az előállítása jelentős energiabefektetést igényel. Legalább tíz LNS-re van szüksége szervezetünknek ahhoz, hogy egy EPA-t előállítson, ezért sokkal gazdaságosabb, ha ezeket olyan tápanyagokkal visszük be, amelyek nagy mennyiségben tartalmazzák az EPA-t és a DHA-t.

A természet kincsei VIII.

LNS-t tartalmaznak: lenmag, lenmagolaj, repceolaj, dió, zöldleveses növények

EPA-t, DHA-t tartalmaznak: halolaj, friss alga, kagyló

A telítetlen zsírsavakat aszerint nevezik el, hogy az első kettős kötés a lánc zsír felőli oldalától számolva hányadik szénatomnál van. E szerint megkülönböztetünk **OMEGA-3, OMEGA-6** és **OMEGA-9** zsírsavakat.

Az esszenciális zsírsavak jelentősége elsősorban származékaik hatásának köszönhető. A linolsav az OMEGA-6 csoport, míg a linolénsav az OMEGA-3 csoport kiindulási anyaga. **A két esszenciális zsírsav táplálkozásbiológiai hatása a szervezetben jórészt ellentétes,** bioaktív származékaik különböző módon befolyásolják például az erek tónusát, ellentétes a véralvadásra vagy a gyulladásos folyamatokra kifejtett hatásuk. Az egyensúlyt, a szervezet megfelelő működését a két esszenciális zsírsav bevitelének megfelelő mennyisége és aránya biztosítja, de modern életünkben táplálkozásunk aránytalanul sok OMEGA-6-ot és nagyon kevés OMEGA-3-at tartalmaz. Ez az arány 10:1 vagy akár a 25:1 is lehet, míg az ideális arány megelőzésre 3:1, gyógyító céllal 1:1.

Az OMEGA-3 zsírsavak kutatása akkor indult meg, amikor felfedezték, hogy a sok tengeri halat fogyasztó grönlandi eszkimók körében szinte ismeretlenek azok a kardiovaszkuláris betegségek, amelyek a nyugati népességre oly jellemzők. A tengeri olajok nagy mennyiségben tartalmazzák az EPA-t és a DHA-t. Ezek a tengeri növényekből, algákból keletkeznek és áthaladva a tengeri élőlények táplálkozási láncán, beépülnek a tengeri halakba és emlősökbe. A tengeri állatoknak azért van szükségük nagy mennyiségű OMEGA-3 zsírsavra, mert az folyékony marad a hideg vízben, míg a telített zsírsavak kikristályosodnak és így nem képesek részt venni a biológiai folyamatokban.

AZ OMEGA-3 ZSÍRSAVAK HATÁSAI

A szív- és érrendszerben

- **Megakadályozzák a vérrögök képződését.** Az OMEGA-6-ból képződő tromboxán fokozza a vérlemezkék összecsapzódását, ezáltal a trombózis kialakulását segíti. Az EPA csökkenti a tromboxán

túltermelődését, szabályozza a szintjét és az aszpirinhez hasonlóan, de mellékhatás nélkül akadályozza a vérrögképződést.

- **Elősegítik az erek elernyedését, tágulását.** A tromboxán érösszehúzó hatásának ellensúlyozásával javítják a keringést.

- **Növelik a vörösvértestek membránjainak rugalmasságát,** ezáltal azok könnyebben jutnak át a kanyargósabb vagy szűkebb ereken.

- **Csökkentik a szívritmus zavarok kialakulásának lehetőségét,** csökkentik a sejtek elektromos izgathatóságát. Egyes vizsgálatok alapján akár 45-60%-al csökken a **hirtelen szívhalál** kockázata.

- **Csökkentik az összkoleszterin (20%) és triglicerid mennyiségét, fokozzák a HDL („védő” koleszterin) szintet** (Siguel és mtsai.), ezáltal csökkentik az erek elmeszesedését, köztük a szív ereit is.

- **Csökkentik a magas vérnyomást**

- **Csökkentik az érfal gyulladását,** ezáltal az érszűkület és trombózis kialakulásának veszélyét.

- 40-60%-kal **csökkentik** a nagy kardiovaszkuláris rizikójú egyének **halálozását**

- **védik a szívizomzatot** a rossz vérellátás hatásától



Daganatos betegségeknel

A daganatos betegségekkel szembeni első védelmet az erős immunrendszer jelenti, de ehhez biztosítanunk kell a megfelelő tápanyagokat. Az OMEGA-6 és OMEGA-3 egyensúlyának megbotlása immunrendszeri elégtelenséghez vezet. Míg az OMEGA-6 zsírsavak fokozzák a tumorok növekedését, az OMEGA-3 zsírsavak csökkentik azt.

Elsőként japán kutatók adtak hírt arról, hogy az OMEGA-3 zsírsavak:

- leállítják a rosszindulatú sejtosztódást
- áttétek képződését képesek megakadályozni vagy csökkenteni
- javítják a kóros soványságot
- gátolják a stressz okozta gyulladásos folyamatokat
- a tumorsejtek membránösszetételének megváltoztatásával főleg a máj-, hasnyálmirigy-, vastagbél-, emlő-, prosztata daganatokban és leukémia esetében bizonyultak hatásosnak

nature

Idegrendszeri, pszichés betegségek esetében

- Az agy és a látószervek fejlődéséhez nélkülözhetetlen, már a terhesség alatt is megfelelő mennyiségben szükséges fogyasztani. Egyes országokban, így már nálunk is, a koraszülöttek tápszerei tartalmazzák az OMEGA-3 zsírsavakat. Az alkohol csökkenti mennyiségét, ezért az alkoholista anyák értelmi fogyatékos babákat szülhetnek.

- **Depresszió esetén** a sejtmembránban csökken az OMEGA-3 zsírsav mennyisége, a sejtek oxidatív károsodást szenvednek, ezért kevesebb szerotonint termelnek. A csökkent szerotoninszint a depresszió létrejöttében nagy jelentőséggel bír. Az OMEGA-3 zsírsavak adagolásával a depresszió tünetei megszüntethetők vagy javíthatók. Alkoholos és szülés utáni depresszió eseteiben is jó eredményeket értek el.

- **Fejfájás, migrén esetén** hatásosnak bizonyult.

- **Hiperaktivitás, krónikus figyelemhiány, fokozott ingerlékenység és diszlexia** eseteiben szintén sikerrel alkalmazzák. Ez utóbbi betegségek elsősorban a fiatalokat érintik, mert ők az OMEGA-6 zsírsavakban gazdag ételek legnagyobb fogyasztói.

Bőrbetegségeknel

- Száraz bőr,
- Felkaron lévő állandó libabőr
- Ekcéma, dermatitis
- Pikkelysömör
- Töredezett haj, hajhullás eseteiben kiváló hatású.

Cukorbetegség esetén csökkenti a sejtek inzulinrezisztenciájának kialakulását, javítja a cukortűrő képességet.

Reumatikus ízületi bántalmakban, köszvényben jelentős fájdalomcsillapítók és gyulladáscsökkentők.



Siklósné Dr. Révész Edit
soaring manager



Immunrendszeri betegségek esetében mind az allergiás, asztmás megbetegedésekben, mind az autoimmun kórképekben (fekélyes vastagbélgyulladás, vesebetegségek) jelentős javulás érhető el.

Nőgyógyászati gondok - mint a premenstruációs szindróma, görcsös menstruáció, hóhullámok, változókori panaszok - enyhítésében nyújthatnak új lehetőségeket.

A telítetlen zsírsavakra védő hatással van az E-vitamin és a szelén, amelyek megakadályozzák a membránokban lévő zsírsavak oxidációját. Az **A-vitamin és a C-vitamin** is jelentős membránvédő hatású. Ezek az antioxidáns vitaminok egymás hatását támogatják. Ahhoz, hogy az OMEGA-6 és az OMEGA-3 zsírsavak egyensúlyát biztosítsuk, csökkentsük a kukoricaolaj, napraforgó-, mogyoró-, szezámolaj, margarin és az olajban sült gyorsételek mennyiségét étrendünkben! Lehetőség szerint fogyasszunk mélytengeri halakat, de egyre többen hívják fel a figyelmet a halakban lévő szennyező anyagokra, ezért sokkal biztonságosabb a halolajat megfelelő minőségű étrendkiegészítő formájában pótolni. Az OMEGA-9 zsírsavak fogyasztása egészséges, mert nem alakulnak át OMEGA-6-tá. Legjobb az extra virgin olívaolaj, mely a mediterrán étrend alappilléret képezi.

Akik rendszeresen fogyasztanak OMEGA-3 zsírsavakat, akár 50-70 százalékkal csökkenthetik a szívinfarktus, a szíveredetű halál és a hirtelen halál kockázatát.

FORRÁS:

Hooper L, Thompson RL, Harrison RA, Summerbell CD, Moore H, Worthington HV, Durrington PN, Ness AR, Capps NE, Davey Smith G, Riemersma RA, Ebrahim SB. Risks and benefits of omega 3 fats for mortality, cardiovascular disease, and cancer: systematic review. *BMJ*. doi:10.1136/bmj.38755.366331.2F (published 24 March 2006)

Shahidi F, Miralakhbari H. Omega-3 fatty acids in health and disease: part 2—health effects of omega-3 fatty acids in autoimmune diseases, mental health, and gene expression. *J Med Food*. 2005 Summer;8(2):133-48. Review.

Cathcart, E.S. and Gonnerman, W.A. 1991. Fish oil fatty acids and experimental arthritis. *Rheumatic Disease Clinics of North America*. 17: 235-242.

Int J Clin Pract. Omega-3 fatty acids: their role in the prevention and treatment of atherosclerosis related risk factors and complications. 2003 May;57(4):305-14.

Larsen, H.R. Nélkülözhetetlen tápanyag: halolajak International Health News

Paragh Gy, Katona É. Az omega-3 zsírsavak szerepe az ateroszklerózis megelőzésében. *Háziorvos Továbbképző Szemle* 2003; 8:86-89

Mozaffarian D, Ascherio A, Hu FB, Stampfer MJ, Willett WC, Siscovick DS, Rimm EB. (2005. július 2.). „Interplay between different polyunsaturated fatty acids and risk of coronary heart disease in men.”. *Circulation* 111 (2), p. 157-64.

Yong Q. Chen, Isabelle M. Berquin, Larry W. Daniel, Iris J. Edwards, Joseph T. O’Flaherty, Mike J. Thomas, Janet A. Toozee, Bob Wykle

Omega-3 Fatty Acids and Cancer Risk *JAMA*. 2006;296(3):282.

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
Megrendelések leadása: narucivanje@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: 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 szakértők:
Dr. Ljuba Rauški Naglić mobil: +385 91 51 76 510
Dr. Draško Tomljanović kedden és pénteken
mobil: +385 91 781 4728
Opatija, Success Day: 2011. 10. 15.
Képzések: Zagreb, Trakošćanska 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



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

- napi ponteredményeik
- internetes áruházunk
- havi bónuszelszámolásuk

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 elektronikus, mind pedig hagyományos kereskedelmi csatornákon szabálytalan! Kérjük, tanulmányozza Nemzetközi Üzletpolitikánkat 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. 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 futárszolgálatall 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. Milesz 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

Phónix 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



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
BÁRONY BALÁZS
MANAGER



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



ÉLD SZABADON AZ ÉLETED,
A FOREVERESEK ÉLETÉT!
LAPICZ 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 Vladimir, Anić Antić Žarko (horvát), Tóth-Kása Ortilia, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana (szerb), Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana (szlovén)

Nyomtatás: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Készült 30 500 példányban. A cikkek tartalmáért a szerzők vállalják a felelősséget. Minden jog fenntartva!

www.foreverliving.com

*Sunshine Summer
Holiday*



30 FAKTOROS

ALOE SUNSCREEN SPRAY

EXTRA VÍZÁLLÓ