

XV. ÉVFOLYAM 11. SZÁM / 2011. NOVEMBER

# FOREVER



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



*Drink More Aloe!*



# Lásd meg a saját víziódat!

**H**elen Kellert (amerikai író, aktivista, előadó, az első siket és vak, aki főiskolán diplomázott) megkérdezték egyszer, véleménye szerint mi lehet rosszabb annál, mint vakon születni. Ezt válaszolta: „látni a meglátás képessége nélkül”.

Amikor becsukod a szemed, mit látsz? Látod lelki szemeid előtt a jövődet? Önmagad és azt az életstílust, amit élni szeretnél? Azt, hogy meddig jutsz el? Mit fogsz tenni? Harminchárom évvel ezelőtt volt egy vízióm. Ez a látomás a célommá, majd életutam irányítójává, legvégül valósággá vált. Enélkül a vízió nélkül nem tarthatnék ma ott, ahol tartok. Rengetegszer halljuk ezt a szót: vízió. De mit is jelent valójában? Azt hiszem, a vízió annak a képessége, hogy meglássunk olyasmit is, amit mások nem látnak meg. A hit képessége, hogy tudjunk olyasmiben is bízni, amiben mások nem. A bátorságé, hogy megtegyünk olyasmiket is, amiket mások nem mernek. A víziók bátorságot adnak nekünk, hogy meglássuk a lehetőséget akár olyan dolgokban is, amelyekre mások azt mondják, hogy valószínűtlenek és túlságosan nehezek. Általuk vezérelve akkor is merünk kockáztatni, amikor mások azért nem teszik ugyanezt, mert a nagy siker ígérete mellett hatalmas a bukás lehetősége is.

Úgy hiszem, minden nagy teljesítmény egy álommal kezdődik. Az embereknek szükségük van víziókra. Belőlük nyerik a motivációt arra, hogy olyasmit is megtegyenek, amit különben lehetetlennek hinnének. Ha szem elől tévesztjük a víziókat, elveszítjük a célt és útirány nélkül megyünk előre. Ez sokszor rosszabb, mint el sem indulni.

Képzeld el a jövődet és képzeld el azt, amivé válni akarsz. Azt, amit el akarsz érni és amilyen életet élni szeretnél. Ezeket szódd bele a víziódba és aszerint menj tovább. Készíts „álomkönyvet”, ez az egyik legnagyszerűbb út ahhoz, hogy a vízióid valósággá váljanak. Az „álomkönyv” rákényszerít, hogy konkrét példákba ültessed át a látomásodat - több pénz, szebb kocsis, nagyobb ház - bármi, amit álmaidban megvalósulni láttál. Az „álomkönyv” egy folyamatos emlékeztető lesz, hogy mi is volt a víziód. Konkrét példákban mutatja meg, hogy víziód beteljesülése hová juttathat el és mit is hozhat neked. Ez a könyv át fog segíteni a nehézségeken és motiválni fog a legnehezebb időkben is.

Fontos dolog a vízióddal kapcsolatban, hogy oszd meg azt másokkal is. Amikor megosztod a víziódat a csapattal, potenciális forgalmazóiddal, lényegében egy térképet adsz a kezükbe saját víziójuk megtalálásához, felépítéséhez. Minél több emberhez ér el a víziód, annál konkrétabb és kitisztultabb lesz a számodra is. Neked is segít továbblépni a megkezdett úton. Amint megosztod a víziódat és dolgozol rajta, hogy valóra váljon, kimondhatatlan sikerek kapujába juthatsz el, nagyobbakba, mint amiket valaha elképzeltél. Az én vízióm a Forever nagyságáról soha egyetlen pillanatra sem remegett meg. Egy egészségesebb és gazdagabb élet lehetőségét nyújtotta és hozta el mindnyájunknak. Ez ugyanúgy elmondható napjainkban, mint amilyen aranyigazság volt a múltban, 1978-ban is. Milliókkal osztottam meg a víziómat szerte a világban és nagyon büszke vagyok mindarra, amit elértünk együtt. Arra biztatlak benneteket, hogy víziótokban a céljaitokat ötvözzétek az üzleti elvárásaitokkal. Emlékezzetek rá, hogy az álmodás szabadsága a miénk. Olyannak építhetjük fel az álmainkat és olyanná válósíthatjuk meg őket, amilyennek csak szeretnénk és erre a Forever a legjobb eszköz. Ez a lényege a „Be Free” mottónak is. Álmodjatok nagyot! Érjete el általa csodálatos dolgokat!

Törjetek magasra!

REX MAUGHAN

AZ IGAZGATÓSÁG ELNÖKE, VEZÉRIGAZGATÓ





**L**assan közeledünk az év vége felé, és elérkezett a pillanat, hogy megköszönjem mindazok munkáját, akik az elmúlt évben a legmesszebbmenőkig segítették az enyémet.

2011. november 30-án lejár a President's Club mandátuma; ezzel a dátummal lezárul egy olyan fejezet a Forever történetében, amelyet akár sorsfordulónak is nevezhetnénk.

Bármerre is, ha járok az országban, vállalati vezetők, nagyberuházók panaszkodnak, mindenki csak a néhez gazdasági viszonyokról beszél. A televíziót be sem kapcsolom, mert ott is csupa negatív hatás éri az embert. Ebben a környezetben van a Forevernek egy olyan fantasztikus csapata, a President's Club, amely a saját erejét túlszárnyalva egy fantasztikus évet tudhat maga mögött. Ez a néhány kis ország, amelyben mi dolgozunk, nem éppen a világ leggazdagabbjai közé tartozik. Ennek ellenére az itt élő Forever-vezetők, nyugodtan mondhatom, hogy legjobbak a világon – még ha nem is vagyunk a legnagyobbak. Egy 6. hely a világon és egy 2. hely Európában, valamint a tény, hogy tizenöt éve a világ tíz legjobb országa között végzünk, azt hiszem, példaértékű kitartásról ad számot.

Fantasztikus az a vezetői közösség, amellyel együtt dolgozhattam az elmúlt évben - talán ennyi új ötletet és energiát ország igazgató még nem kapott, mint én kaptam tőlük az elmúlt időszakban.

Ezzel az együttes munkával sikerült megtartani és megújítani értékeinket, és egy új, fellendülő szakaszba lépni a régió értékesítésében. Újra szárnyal a csapat olyan gazdasági körülmények között, amelyekről már az előbbieken említést tettem, olyan pénzügyi

környezetben, amelyről már a szakemberek is csak lemondóan nyilatkoznak. Mi, foreveresek a 21. század valódi gazdaságát képviseljük.

Talán vannak, akik először vesznek a kezükbe ilyen kereskedelmi lapot, az ő számukra üzenem, hogy a jövőjüket tartják a kezükben, vigyázzanak rá, és ne tekintsenek rá úgy, mint bármely más újságra a standokon.

A világ rengeteget változik körülöttünk. A Forever és mi megmaradunk örökké egy stabil bázisnak, gyerekek és nagyszülők biztonságos jövőjét képviseljük, és ha hiszel magadban és megfogalmaztad azt, hogy miért vagy a világon, akkor az eszközt itt tartod a kezében. Kívánom a leköszönő President's Club-tagoknak, hogy mind a gazdasági, mind a magánéletben további sikereket érjenek el, és visszavárom őket ugyanide!

Hajrá FLP!



DR. MILESZ SÁNDOR  
ORSZÁG IGAZGATÓ



# A legjobb Holiday Rally



Ezerkétszázán gyűltünk össze Európa egyik legszebb pontján, a horvát tengerparton, Porec-en. Utoljára három éve voltunk ennyien: minden jel arra utal, hogy valami nagyon meg fog mozdulni a térségben, a Forever életében. Csaknem ezren jöttek Magyarországról, vagy százan Szerbiából, ugyanennyien Horvátországból, ötvenen Szlovéniából és egyéb területekről. Itt azonban eltűnnek a határok: egy nagy család legjobbjai töltik meg a csak minket fogadó szállodát. De eltűnnek a határok gyémántok és supervisorok között is: itt mindenki tanulhat mindenkitől. Idén kicsit másként mint tavaly: délelőtt zajlanak az előadások, három óra után pedig szabad program, sport, kirándulások. A lazítást exkluzív módon pótolja a cég: még a kétnapos képzés előtti este megtartja az alapozást, a gyémánt képzést. Ilyen nincs még egy a világon; kizárólag gyémántok oktatnak. A három nap bevezetéseként **Dr. Sonja Jovic** manager teszi fel a kérdést: ki az, aki gyémánt szeretne lenni? Majd gyorsan módosít: ki az, aki gyémánt lesz? Előadása erről, a tudatosságról szól. Hiszen – mint mondja - csak annak lehet segíteni, aki akarja. „Amilyenek a gondolataitok, olyan az életek és ez kihat az egészségetekre is. A negatív gondolatok képesek szervezeti károsodást okozni, hiszen agyunk a hormonokon keresztül kommunikál a testünkkel. A betegség jelzés; azt üzeni, hogy meg kell változnod. A jó hír az, hogy nincs gyógyíthatatlan betegség, csak gyógyíthatatlan ember.” Mind Dr. Jovic hangsúlyozza, az egészség egyszerre jelent pszichikai, fizikai és szociális jólétet. „A döntés a tiéd” – hangzik az indító mondat, és innen felgyorsulnak az események.

Eljött a világ leggyorsabban fejlődő gyémántszervezetének egyik építője, férjével egyéb rekordok tartója: **Gidófalvi Kati**. Egyből felment minket: „nem baj, ha nem lesz mindenki gyémánt” – mondja. De más engedményeket már nem ajánl, mint mondja, mostanában nagyon kell igyekeznünk azon, hogy a pozitív dolgokat lássuk meg. A siker titka a csapat – és ezen Kati nemcsak az üzleti csapatot érti – ők családon belül is azok összehangolt célokkal és működéssel. „Az emberekhez való viszonyunk a legfontosabb: személyes példává kell válni minden szintlépéshez. Ahhoz, hogy megfelelő embereket találj, először neked kell azzá válnod. Lehet, hogy menet közben kellett megtanulni sok mindent, de egymás támogatásával ez könnyűnek tűnik. Találd meg az üzletépítési módot, ami a te személyiségedhez a legjobban illik, és akkor csatlakozni fognak hozzád – biztat Kati, aki bevallja, neki ez évekbe tellett. „A munkát nem az FLP-nek csinálod, hanem magadnak – mondja – és bár a hatékonyság rajtunk múlik, nem mindig működik azonnal. Ezért fontos



MINDIG UGYANAZ ÉS MINDEN ÉVBEN KICSIT MÁS: PORECS, A „MANAGERKÉPZŐ” EZT AZ ÉRZÉST ADJA. ŐSZ KEZDETÉN ITT GYŰLNEK ÖSSZE FOREVER LIVING PRODUCTS LEGIGÉRETESEBB TEHETSÉGEI MAGYARORSZÁGRÓL ÉS A DÉLSZLÁV RÉGIÓBÓL. HOGY TANULJANAK, HOGY A LEGNAGYOBBAKTÓL TANULJANAK, HOGY MIND A PRAKTIKUMOT ILLETŐEN, MIND ÉRZELMILEG MINDENT MEGKAPJANAK, AMI CSAK SZÜKSÉGES A SIKERHEZ.

az elkötelezettség és hogy olyanokat kövess, akik példaértékűt hoztak létre.” A leggyorsabb után itt az első: **Lomjanski Veronika**, Kelet-Európa iránymutatója, aki – **Dr. Miliesz Sándor** bevezetője szerint – férjével együtt tele érzelemmel és szeretettel építi a hálózatot. És valóban, Veronika csupa emocionális tényezőt említ, mint olyasmit, ami eldöntheti egy üzlet sorsát: önbizalom, bocsánatkérés képessége, felelősség a munka, a család a munkatársak iránt. Hát ezért vagyunk gyémántok – mondja. Az ő értelmezésében csupán a hozzáállásunktól függ, hogy gyémántok leszünk-e. „Ti már bizonyítottatok – mondja – a kérdés az, hogy mennyi erőtök van? A negatív cselekvések (panaszkodás, kifogások keresése, lelkiismeretfurdalás keltése, önsajnálát, tehetetlenség) elvonják az erőt. Úgyhogy első lépés, hogy elismerjétek a hibáitokat. Én soha nem hibáztattam mást az üzletemben történt dolgokért, és mára a legjobb managerekkel dolgozom a világon.”

Valamikor a legjobb managerek egyike volt a következő előadó is, ma sok szempontból a világ legjobbja. Dr. Miliesz Sándor hangsúlyozza: egész életében jól ment előre „a mi Mikink, akit csak szeretni lehet”. **Berkics Miklós** szerint nem a gyémánt teszi az embert, hanem a gondolatok: ki vagy te, ki lehetnél, kell-e neked profit sharing, kell-e new york-i út...” a mondanivaló egyértelmű: akarj pénzt keresni, fejben gyémántnak lenni – ahogyan az előadó és a jelmondat is fogalmaz: going global. Miklós ezt a nemzetköziséget emeli ki, hiszen – mint mondja – nem szabad kicsiben gondolkodni: „bárhol lehetsz világsztár. Állj neki nyelvet tanulni, különben itt maradsz a „dobozban”, nem látsz ki belőle. Pedig van élet a dobozon kívül is! A kérdés csak az, vannak-e álmaid, kell-e neked a profit!” Tömegsportból, harmadállásban – így fogalmazza meg Miklós azt, amikor valaki nem adja bele magát teljes szívvel a munkába. „Lehetnél milliomos dollárban, gyémántban, mert ez az üzlet benned van. De ha nem tölti ki száz százalékig az agysejtjeidet, ne számíts átütő eredményre!” Ezzel a provokatív mondattal megünnel aludni és azzal az eltökélt szándékkal, hogy holnap friss agysejtjeink mindegyikével a színpadra koncentrálunk majd.

A legfontosabb dolgok nem változnak: a porecsi sportcsarnokban a Himnusz hangjaival indul a program. **Túri Lajos, Lui** senior manager éneke fogadja a nemzetközi csapatot, majd **Jadranka Kraljic Pavletic** senior manager és **Lapicz Tibor** soaring manager, mindketten President's Club-tagok, mint műsorvezető-házigazdák köszöntik a résztvevőket „Európa és a világ egyik legnagyobb vezetőképzőjén”, ahol a vállalat legelismertebb személyiségei adják át a nemcsak érthető, de megosztható, hazavihető, megélhető és jól hasznosítható tudást. „A cél az, hogy mindenki szintet lépjen, ha lehet, még ebben az évben” – szögezi le Lapicz Tibor, majd köszönti a Szerbiából, Horvátországból, Bosznia-Hercegovinából, Szlovéniából, Koszovóból, Montenegróból, Albániából és Magyarországról érkezetteket, valamint a teljes csapat, Európa bronzérmes régiójának vezetőjét, Dr. Miliesz Sándort, aki hat évvel ezelőtt megálmodta a rendezvényt, amit az egész világon irigyelnek. Dr. Miliesz elsőként a President's Club tagjait köszönti, a motort, amely nélkül mindez nem működne, majd megköszöni a területi igazgatók munkáját. „Kis csapattal dolgozunk, de



nagyon erőssel” – mondja. „Az MLM három alapköve az emberek szürkeállománya, a tudás és a kommunikációs készség. Mindháromat lehet fejleszteni, ezért vagyunk itt – még hozzá a világ legjobb hálózatépítőivel.” A hálózat legfontosabb építőkövei pedig a minősültek: „ti vagytok a Forever jövőképe. Az a tapasztalatunk, hogy a supervisorok mintegy 30 százaléka válik managerré, mi azonban 100 százalékot szeretnénk: sikeres, boldog és egészséges munkatársakat. Ti fogjátok felvinni az FLP Magyarországot és régiót a világ első helyére” – zárja Dr. Milesz Sándor a gondolatait és nyitja meg a hivatalos programsorozatot.

Aloe Barbadensis Miller vagy orvosi aloe: mindegy, hogyan nevezzük, ebben a teremben mindenki tudja, milyen növényről van szó. Arról, amelyet már Nefertiti, Kleopátra is használt, az ókori görögök, Hippokratész, Nagy Sándor és Arisztotelész, Kolombusz Kristóf, Paracelsus is említi, hinduk, maják, japán szamurájok és kínai orvosok gyógyítottak és gyógyítanak vele.

**Siklósné dr. Révész Edit** soaring manager és orvos tanácsadó mindezekén túl újkori tudományos eredményekkel is alátámasztja a gyógynövény egészségmegőrző hatását. Mikrobaellenes tulajdonságok, gyulladáscsökkentés, fájdalomcsillapítás, sebgyógyító erő... kétszáznegyven orvosilag igazolt hatóanyag, vitaminok, folsav, aminosavak, enzimek sora adja ezt a csodás palettát. „Az aloe arra jó, amire akarsz: egészségvédő, gyógynövény, eszköz az üzleti sikerhez, lehetőség a másokra való odafigyeléshez” – mondja Edit, mi mindent köszönhetnek sokan az egészségen túl ennek a növénynek.

A terméktapasztalatok győzték meg **Dr. Seres Endre** sebész, sportorvost, aki mára zafír managerként tart előadást. Az évek során szkeptikusból elkötelezett hálózatépítő lett. Endre szerint a kitartó és szorgalmas vevőgondozásnak, a türelemnek és a termékek melletti elkötelezettségnek köszönhető a siker. „Én már tudom a titkot – mondja a zafír manager. Az a küldetésünk, hogy nagyon sok egészséges és boldog ember vegyen körül minket.

A Forever ereje megadja ezt nekünk, megadja nektek is. Legyen előttek egy vízió, hogy hány ember kezét kell megfognotok és a manager szintig meg se álljatok.”

Egy másik orvos tanácsadó következik, aki soaring manageri címe mellett hétszeres profit sharing-tulajdonos, kilencszeres President's Club-tag: **Dr. Samu Terézia**. Tőle előadást hallunk arról, miért is van szükségünk kiegyensúlyozott táplálkozásra? A zöldségek, gyümölcsök tápanyagtartalma rohamosan csökken, a szervezetünkben kialakuló nyomelem- és vitaminhiány pedig diszfunkciókat okoz és ezek betegségekkel alakulnak. Magyarországon leginkább szív- és keringési rendellenességgé, hiszen minden második embert ezért veszítünk el. A doktornő eloszlatja azt a tévhitet, hogy a túl sok vitamin káros lehet, ám emellett felhívja a figyelmet a mozgás, a tervezés, a rendszeresség, a család és a barátok mentálhigiénét védő szerepére. „Csináld, de ne azért, mert kell, hanem mert szereted” - ez a mottója. Az orvosi blokk további részét **Vargáné dr. Juronics Ilona és dr. Németh Endre**, soaring managerek vezénylik le.



Latin táncosok fellépése után **Éliás Tibor** áll a porecsi színpadon, és innen a színtiszta racionalitása a tér. Ami mindenkit érdekel: hogyan lehet a pontértéket maximalizálni? „Csak akkor leszel sikeres, ha magad is használod a termékeket, ha elég munkát fektetsz be és megfelelő a hozzáállásod” – mondja Tibor, aki szerint egy elégedett ember adott esetben fontosabb lehet, mint a pontérték, hiszen ő ezer másikat hozhat. „Adj korrekt és tisztességes információkat belső meggyőződéssel mindig mosolyogva. A pont a tudásodból lesz, abból, hogy nem mondasz le senkiről. Adj esélyt, mert nem tudhatod, kiből mi lesz holnap. Ne magadért dolgozz, hanem másokért, a csapatért, a családjáért, a szponzorodért. Én azért teszem, mert nem akarok közepes képességű lenni. Süssél, szárnyalj, repülj! Minden lehetőség megvan a pénzszerezésre és a sikerre – egy-egy emberen keresztül az egész világot bejárhatod. Adj bele mindent, különben nem érdemes!”

Megszervezem a munkámat – hangzik **Fekete Zsolt** zafir manager előadásának a címe, de talán nincs is miről beszélni:

itt vannak a legjobb szervezők a teremben, hiszen ezerkétszázan jöttek el a porecsi találkozóra, amely ma már rutinosan, olajozottan zajlik. Ezt a könnyedséget kell továbbvinni otthon is – a család bevonásával.

„Beszéljétek meg, hogy az életetekben mit fog jelenteni, ha belevágtok ebbe. Mert a család is egy csapat” – figyelmeztet Zsolt, majd folytatja az analógiát: járj el az edzésre, hallgass az edzőre, vagyis a szponzorodra és hozz áldozatokat. A végső cél itt nem az olimpia, de a folyamat hasonló: szintet kell lépni újra és újra.

Ehhez pedig a legjobb csapatban vagyunk – erről biztosít minket **Halmi István** zafir manager. Miért kell csapatban dolgozni? – kérdi. Ugyanazért, amiért a vadludak 70 százalékkal messzebbre jutnak, ha együtt repülnek. Meggyőzni a párodát, a férjedet, felségedet: kulcsfontosságú. Minden csapatban vannak játékszabályok. Kérdés, tudsz-e azonosulni a normákkal? Tedd mérlegre, amit tudsz, és ne szégyellj segítséget kérni abban, amit nem. Egy jó csapatban bárkihez fordulhatsz, segíteni fognak. De a csapatjáték oda-vissza érvényes.”

Mikor, miért, hogyan: **Bársony Balázs** manager szerint ezt a három kérdést kell feltennünk. Ám jó hír, hogy nemcsak saját eszközeinkre támaszkodhatunk: minden munkatársunk hozzáad a potenciálhoz. Balázstól nemcsak az elméletről hallunk, de a listaírás, meghívás, termékbemutató ügyes fogásaiból is elárul néhányat. Sokan megkönnyezik az általa mutatott videófelvételt, amelyen Lewis Pugh amatőr sportember -1 fokos vízben úszik a jégtáblák között azért, hogy bizonyítsa a hit és a kitartás erejét. „Itt most minden rendben van, de amikor hazamész, a hideg vizet fogod érezni. Meg kell küzdened a kihívásokkal: legyen a fejedben mindig, hogy akkor is kitartasz, ha már senki nem hisz benned. Meg tudod csinálni!” – hatalmas taps búcsúztatja a most debütáló előadót.

Napi 12 órás munka mellett kezdte a hálózatépítést **Nagy Ádám** senior manager, aki már hat éve csak ezzel foglalkozik. Az „örökölhető eredmény” vonzotta. „Azt csinálod, azzal és ott, ahol szeretnéd: ez a szabadság üzlete” – mondja Ádám, aki szerint ez az üzlet nemcsak pénz és időt ad, de nyugalmat,

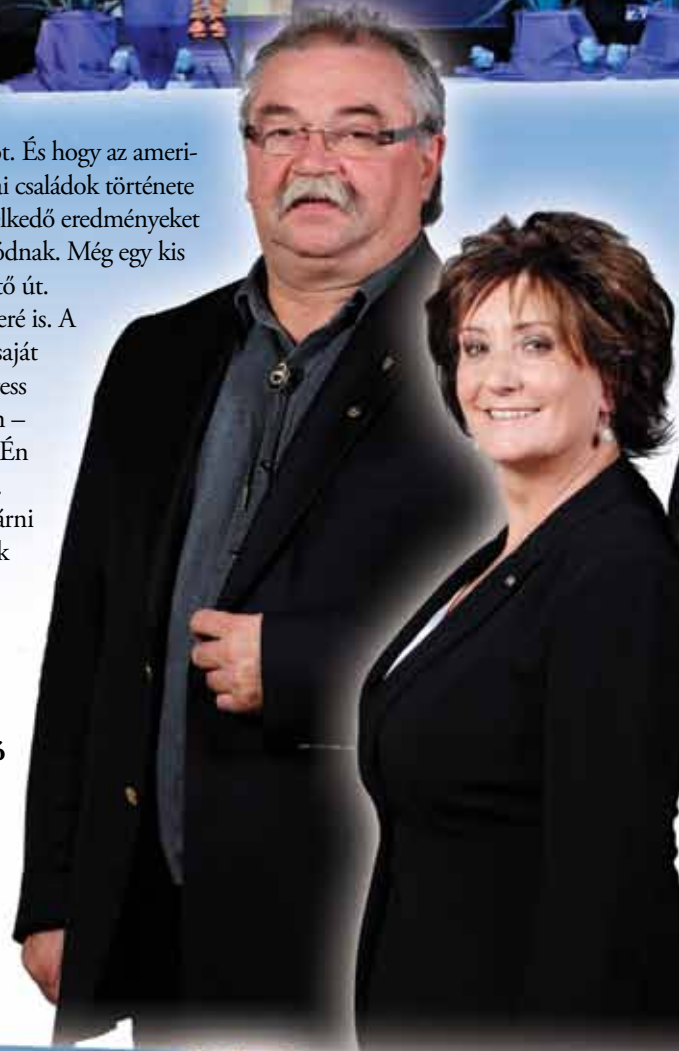




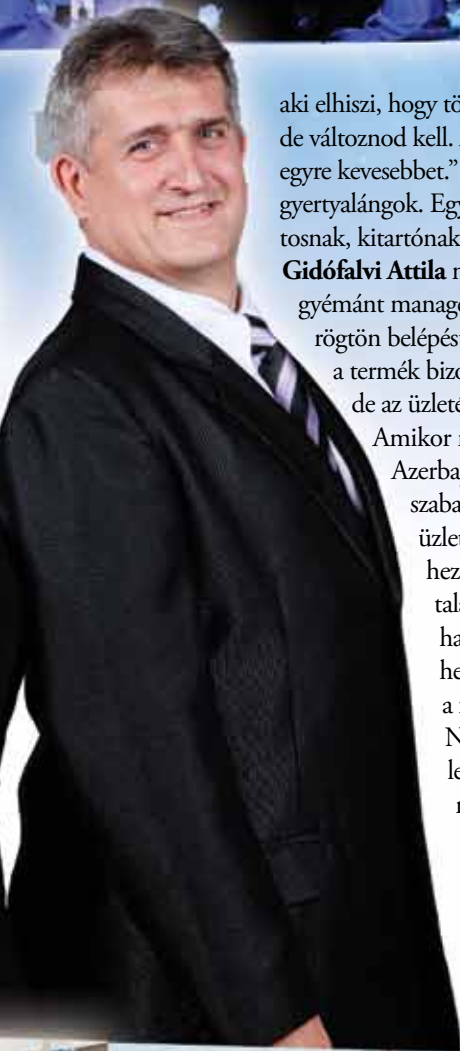
nyelvismeretet, személyiségfejlődést, új gondolkodásmódot, társaságot. És hogy az amerikai családi vállalkozás példája miként honosodik meg itthon, azt hazai családok története mutatja: Ádám olyan Forever-sorsokról mesél, ahol a gyerekek kiemelkedő eredményeket érnek el saját területükön. Ezt jelenti a szinergia: az erősségek összeadódnak. Még egy kis lelkesedés, lemondás és tolerancia – és kirajzolódik a gyémánthoz vezető út.

Egy ilyen többgenerációs üzlet **Vágási Aranka** gyémánt-zafír manageré is. A tizenhárom éve itt dolgozó sportember és édesanya erényei saját bevallása szerint: gyengédség, erő, a kihívás szeretete. - Keress olyanokat, akik valamihez nagyon értenek, amihez te nem – tanácsolja – és „használd” mindenkit arra, ami neki való. Én úgy tekintek minden jelöltre, hogy ő az én gyémántom. Nem baj, ha neki még nem sikerül, nem baj, ha kell várni néhány évet, belefér! Aranka bemutatja huszonegyedik managerét: **Erika és Harry Davist**. „Itt állni nagyon jó, managernek lenni nagyon jó. Ha mi meg tudtuk csinálni, mindenki meg tudja” – mondják a felfedezettek.

A kezdet óta a színpadon áll egy hatalmas tükör és egy sokágú gyertyatartó. Most kiderül, miért: **Szabó József** zafír manager performance-nak is beillő előadása következik. Nemcsak az agyra, de az érzelmekre, indulatokra is hat. Az alapító arra sarkall mindenkit, hogy menjen vissza az időben, nézzen szemben a tükörképével, majd időről-időre tegyen így. „Én minden más akartam lenni, mint ami addig voltam – vallja be Józsi – és kellett valaki,







aki elhiszi, hogy többre vagyok képes, mint amit magamról gondolok. Soha nem késő megtalálni, de változnod kell. A tükör ugyanis ígér, csak ígér, és addig hazudik, amíg élsz. De ha jól csinálod, egyre kevesebbet.” És mire Szabó József szavai elhalnak a térben, meggyulladnak, majd kialszanak a gyertyalángok. Egy marad a végére. „Ezt az üzletet a tisztesség és becsület jegyében írták meg. Állhatatosnak, kitartónak és következetesnek kell lenned. Dolgozz, és néha nézz tükörbe.”

**Gidófalvi Attila** most is valahol Európában dolgozik az újabb eredményekért, közben felesége, **Kati**, gyémánt manager ad elő a porecsi színpadon. A kezdetekről mesél, arról, hogyan kaptak rögtön belépésükkor személyre szóló segítséget a vezetéstől. „Kerestem a bizonyítékot és a termék bizonyított – mondja Kati, majd hozzáteszi, amit mindannyian sejtünk: de az üzletépítési részben vagyunk igazán jók. „Az üzlet a személyiség eredménye.

Amikor munka van, mindent félreteszünk, legyen az úti cél Oroszország, Azerbajdzsán vagy Kazahsztán. Nem a munkát szeretem, hanem azt, hogy szabadon dönthetek, azt tehetem, ami szórakoztat, ami lelkesít. A gyémánt üzlet ugyanis lehet egy óriási prevenció a hosszú, boldog és egészséges élethez. Ám ez az élet Katiéknál sem indult könnyen: tizenhét évnyi tapasztalat kellett hozzá, hogy a nehéz körülményeket teljesen maguk mögött hagyják. „Csak épp többet akartunk – mondja Kati - veled is megtörténhet ez a csoda. Mindegy, hol születtél, azon múlik minden, mit „teszel a fejedbe”, mit szeretnél megélni. Kati tárgyakról, anyagiakról beszél. Nem dicsekvésképp mondja, „csak akarom, hogy lásd, milyen életed lehet”. Kati előadása zárta az első porecsi napot – illetve délelőttöt, mert egy késői ebéd után hajókirándulás volt a program tangóharmonikával, helyi pálinkával, tengeri naplementével. Kevesen mentek korán ágyba, szinte mindenkinek fontosabb volt az alvásnál, hogy kötetlenül beszélgessen, barátkozzon a munkatársakkal.

*A Holiday Rally élménybeszámolót következő, decemberi lapszámunkban folytatjuk!*



# Köszönet az FLP-nek, a világ legjobb vállalatának!

**A**poreči Holiday Rally szervezésekor felülmúltatok önmagatokat. Minden eddigi Rally különleges volt, ez viszont varázslatos. Köszönet az FLP ország igazgatójának, Dr. Milesz Sándornak – a poreči Holiday Rally ötletgazdájának – a színvonalas rendezésért, hiszen ezen az eseményen továbbképezzük disztribútorainkat, ezzel válik lehetővé az FLP fejlődése, ez biztosítja jelenünket, még eredményesebb jövőnket. Köszönet a manageri csapatnak is: FLP Szerbia – Branislav Rajić, FLP Bosznia – dr. Slavko Paleksić, FLP Horvátország – dr. Molnár László, FLP Szlovénia – Andrej Kepe. Köszönjük a segítséget, amit munkatársaitoknak Rex által szervezett rally-n, kijelenthetem, hogy a ti szervezeteitek és a minősültekhez és a többi disztribútorhoz való viszonyotok ugyanolyan motivációt adott, mint az amerikai rally-k. Ehhez jönnek még a gyémántok előadásai. Ők minden tőlük telhetően megtek, hogy a rally résztvevőit arra buzdítsák: soha ne adják fel. Megmutatták a gyémánt minősítés felé vezető utat is. Azt hiszem, érthető, ha azt mondom, ez volt a hab a tortán. Találkoztam sok managerrel, akik csak azért jöttek el Porečbe, mert tudták, itt a helyük! Tudják, hogy csak ha minden FLP-s rendezvényen részt vesznek, biztosíthatják saját fejlődésüket. Boldog vagyok, hogy valamennyi régióból sok minősült érkezett. A szemükből kiolvastam a tanulási vágyat, éreztem bennük az energiát, mely nagy eredmények elérésére sarkallja őket. Figyelték, megjegyezték a legjobb előadók kitűnő és tanulságos előadásainak minden szavát. Köszönet nektek, előadók! Valódi profik vagytok és a menedzsment igazi szakértői. Nektek köszönhetően a régiókból érkezett munkatársak sok új ismerettel gazdagodtak. Most rajtuk a sor, hogy felelősségérzettel alkalmazzák a tanultakat, és még gyorsabban haladjanak előre. Hiszek bennük - ahogy magamban is – és abban, hogy ők is szeretnének előrébb jutni, kifogások nélkül. Tudom, hogy régióink energiáitoktól fűtve 2012-ben megszerzi a harmadik helyezést a világban és az első Európában, mert csak közös lelkesedéssel és tettekkel érhetünk fel a csúcsra. Köszönjük a horvát irodának a profin elvégzett munkát a rally szervezése terén, itt leszünk jövőre is, még több minősült munkatársunkkal. Köszönjük a President's Clubnak is a kiváló előmeneteli ötleteket. Ti vagytok a legjobbak! Mindenkinek hálás köszönet!

**Veronika és Stevan Lomjanski**  
gyémánt managerek  
és a szerb President's Club



Mi a „Havi 100 - IRÁNY AZ FLP TOP 20!” - szupercsapata vállaljuk, hogy újraosztjuk a magyar Forever piacot!

Mi vagyunk azok, akik vállaljuk, hogy 2011. júniustól havi 100 kapcsolat (felvett telefon) felé infót áramoltatunk ki, használva az FLP ciklust, törekszünk arra, hogy legyen belőle havi 5 új munkatárs és havonta 50 új névvel bővítjük kapcsolati tőkénket! Ezt kitartóan végezve egyre több munkatársunk lesz, akinek a non-menedzseri pontja eléri a havi 100-at, ezzel bekerülve a Forever legjobbjai közé! A poreci képzés után mindannyian nagyon jó hangulatban és nagyon nagy tervekkel érkezünk haza, ezekkel az érzésekkel átítatva születtek meg a szupercsapat vezetőinek fogadalmai:

## Fogadom, hogy...

„...a csapatomat minden örömmel és tudással támogatom és segítem, hogy belőlük minél többen a magyarországi Forever 20 legjobbja között legyenek! Minden nehézség ellenére a Forever elkötelezett híve maradok és munkámmal a cég „tisztán és egyszerűen” gondolatát viszem tovább! 2012. december 31-ig teljesítem a Profit Sharing ösztönző program kiírását, 2016 november 30-ra pedig soaring manager leszek! Ez az eredmény lehetővé teszi, hogy ezután egy évre elmenjek egy indiai zárandókútra, az azt követő 50 évben pedig azt szeretném tenni, amit mindig is: gyerekekkel foglalkozni! Árva vagy rászoruló gyerekeket terelgetni egy jobb élet felé.”

**Molnár Judit senior manager**



„...nagy önuralommal és következetes időbeosztással fogok élni. Reggel korán kelek és a testem edzése után tíz percen magam leszek, hogy meghalljam a lelke hangjait. Elengedem azokat az embereket és dolgokat, amelyek már eleget adtak az életemhez. Nem haraggal, hanem hálával a szívemben megyek tovább. Kimondom, ami jó és nem hangoztatom, ami nem visz előre. Még ma beiratkozom angolt tanulni. Persze itt vannak a dolgozó hétköznapok, teszem a dolgom, de hallgatok a belső hangra és hamarabb felismerem, hogy mikor kell megállni és mikor kell túllépni. Így sokkal hamarabb megtalálom azt az öt új munkatársat, akikkel jövőt fogunk építeni, szép, még ennél is szebb jövőt nekik és magunknak. 2012. június 28-ig teljesítem a gépkocsi ösztönző első szintjét. Hiszem, hogy képes vagyok minderre és tudom, hogy aki hittel halad az úton, annak útját Isten egyengeti. Köszönöm a lehetőséget.”

**Szolnoki Mónika manager**



„2009 októberében voltam először Porecsben, a „managerkeltetőben”. Ott megfogadtam, hogy manager leszek és az is lettem. Most ismét sok-sok fogadalmam született. A supervisorok eldöntötték, hogy managerek lesznek. Én is hoztam néhány döntést a rendezvényen. Eldöntöttem, hogy a mostaninál nagyobb tudatossággal és önfegyelmel fogok élni, felelevenítem és tovább fejlesztem nyelvtudásomat. Még több embernek viszem el Rex üzenetét és olyan emberré válok, aki néhány év múlva President's Club tagként sok ember és sok család életére lesz majd pozitív hatással. Nagyon szépen köszönöm minden szervezőnek és előadónak, hogy munkájukkal hozzájárultak fejlődésünkhöz, anyagi és erkölcsi növekedésünkhöz.”

**Dr. Francia Boglárka manager**



„... Mikó Jánost és Mikóné Kiss Noémit 2012. március 19-én hajnali 00 óra 01 perckor vagy - „szétvágom”, ha nincs meg az ígéret, vagy „szétvágom”, mert megvan, amit ígérték. Kvázi mindegy, mit csinálnak, kapnak - csak az egyiket mérgemben, a másikat örömben! Fogadom, hogy ezen a napon, azaz 2012. március 19-én senior managerek leszünk párommal.”

**Szántó Erika & Gyurján László assistant manager**



Mi fogadalomtevők a magunk és csapatunk minden tagja nevében köszönünk vezetőinknek, - akikkel ez az üzlet egy életre összeköt - mindent, amit eddig tanulhattunk tőlük, és azt, hogy továbbra is egyengetik utunkat és segítenek fogadalmaink teljesítésében! Név szerint: Herman Tecának, felsővonalunknak, akik nőként és vezetőként is igazi példakép számunkra, Orosz Ilonának és Dr. Gönczi Zsoltnak, szponzorainknak, akik nemcsak elindítottak ebben az üzletben, hanem az elmúlt évek minden pillanatában, mindenben számíthatunk rájuk! Végül Juhász Csabának, aki az elmúlt másfél évben, mint a csapat kedvenc trénera, új erőt és lendületet adott a csapat fejlődésének, és akinek a célállítása alapján megalakult a „HAVI 100 IRÁNY AZ FLP TOP 20 csoport!”

**Molnár Judit, senior manager**





# SUCCESS

BUDAPEST 2011.10.22.

Day

**L**eveleki Anitáról és Zsoltról sokunknak az a pillanat jut eszébe, amikor soaring managerré minősülésük alkalmával a színpadon álltak, bár nem nagyon látszottak ki a virágerdőből. Ma műsorvezetőként láthatjuk őket ugyanott – ez a szerep is jól áll nekik. „Ez egy különleges nap, mert különleges emberek vagytok – kezdi Anita – nemcsak gondolkodtok egy jobb életről, hanem tesztek érte!” A házaspár színpadra szólítja **Dr. Miliesz Sándor** országigazgatót, aki elsőként azokat köszönti, akik „már letettek valamit az asztalra” és joggal váltak managerré vagy vezető managerré, illetve tiszteletét fejezi ki a **President's Club** tagjainak.

„Jó az a bronzérem, de nem az igazi!” – halljuk az országigazgatótól, aki már többször vázolta azt a tervét, miszerint a magyar Forevernek elsőnek kell lennie a világon. „Nem sokkal jobbnak – mondja – mert már most is jók vagyunk, csak nagyobbak.”

Dr. Miliesz Sándor **Siklósné dr. Révész Editet** szólítja, aki ezelőtt egy orvosi világkongresszuson mondhatott beszédet. Nagy elismerés ez nemcsak neki, de az FLP Magyarország számára is.

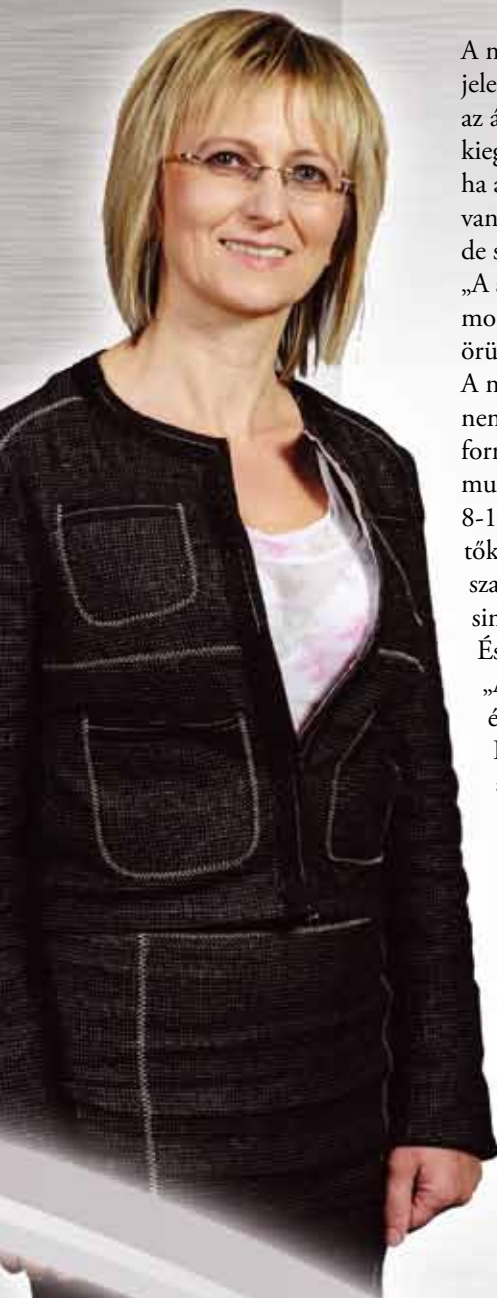


OKTÓBERI SIKER NAPUNK VISSZATÉRŐ GONDOLATA A VÁLTÁS VOLT; MINTHA MINDEN ELŐADÁS EGY-EGY ÉRV LETT VOLNA AMELLETT, MIÉRT ÉRDEMES SZAKÍTANI EGY ÉLETFORMÁVAL, HA NEM ÉREZZÜK IGAZÁN MAGUNKÉNAK. MIÉRT KELL MEGHOZNI A DÖNTÉST ÉS HÁLÓZATÉPÍTŐVÉ VÁLNI. HA MÁSÉRT NEM, AZÉRT BIZTOSAN, HOGY NEMSOKÁ MAGUNK IS TAGJAI LEGYÜNK A VILÁG ELSŐSZÁMÚ CSAPATÁNAK.

A gyakori vendégek már megszokhatták, hogy csaknem minden Siker Napon adakozunk valamilyen célra. Ezúttal egy tizenkét éves, szívátültetésen átesett kisvárdai kislány felépülését segítjük termékadománnyal, ami most a pénznél is fontosabb a család számára. Most mással is van mód kitűnni a sorból: aki szépen teljesít, az aláírhatja a Forever zászlaját, amely a közeledő Európa Rally-n fog lengeni. „Benne vagytok, hogy megcsináljuk az első helyet?” – kérdi újra Dr. Milesz Sándor, de félig-meddig meg is válaszolja: „meg kell csinálni, mert meg tudjuk! A legjobb vezetőink vannak, és a legjobb országokkal dolgozunk együtt.”

A Siker Napok előadói között mindig sokan vannak olyanok, akik egy kizsigerelő, stresszes, sok munkával járó életformát hagyhattak hátra a hálózatépítéssel. Vagy egy évtizeddel ezelőtt **Dr. Bagoly Ibolya** sem volt még senior manager, helyette sokszor egész napokat mentőzött és pici gyermeke csak fáradtan látta. Ma már azt mondja: „légy önző, mert ha te nem vagy egészséges, másokon sem tudsz segíteni. Ibolya előadásából kiderül, hogy a genetika vagy a környezeti hatások szerepe az egészségi állapotunkban sokkal kisebb, mint az életmódunké.





A mozgás mellett most a másik fontos tényező a téma: a táplálkozás – amely többet jelent egyszerű evésnél. „Szervezetünknek minden építőköckára szükség van, ahogyan az ábécében is minden betűre” – magyarázza az orvos hangsúlyozva a vegyes, kiegyensúlyozott étrend és a vitaminok szerepét. Rögtön azt is megtudjuk, mi történik, ha az egyensúly felborul, mi mindenben nyilvánul meg a vitaminhiány illetve hogy miért van szüksége immunrendszerünknek naponta háromszor-ötször is zöldségre, gyümölcsre, de szóba kerül még a fokhagyma, a propolisz és az aloe vera is a természet patikájából „A saját felelősségünk, hogy a testünk néhány év múlva is egészséges lesz-e vagy sem” – mondja Ibolya, majd a minősülések következnek: supervisorok és assistant managerek örülhetnek.

A minősülések előtt már esett szó a nagy sorsfordulókról, **Tóth János** senior manager nem az alkalmazotti, hanem a vállalkozói létformát adta fel az önállóságért. Nem forrófejűen, egyszerűen az előnyök-hátrányok mérlegelésével. Hiszen itt 3-4 óra munkával ugyanazt az eredményt el tudta érni, mint a hagyományos vállalkozásban 8-10 óra alatt, miközben itt alkalmazottakra sem kell költenie (amellett, hogy befektetési tőkére sincs szükség). Ráadásul nincs az irodához kötve – akár hosszabb időre is szabadságra mehet – jövedelme nem csökken. A hálózatépítői karrierre még a válság sincs hatással, hiszen az FLP teljesítménye a gazdasági nehézségek időszakában is nőtt. És hogy Tóth Jánosnál mi hozta a fordulatot? **Berkics Miklós** lakiteleki szemináriuma. „Ahol tartok, azt nem tartom felsőfoknak, rengeteget kell még tanulni, de az elszántság és lelkesedés már megvan” – mondja.

Láthatunk egy videót az ászok – vagyis a leghatékonyabb üzlettársak szerepéről. De az ászok ritkák, épp ezért különlegesek. „Nekem három év után jött az első ász, utána fél éven belül még három – mondja János – jöhetett volna hamarabb, de én sem voltam az”. A senior manager itt átadja a szót feleségének, mert mind mondják, „egy pár mindig több két embernél”. **Muladi Annamária** az életminőség és az önszeretet erejéről mesél.

Király L. Norbert énekes után a managerek, a 60+cc-tulajdonosok és a Hódítók Klubjának első emberei minősülnek. Dr. Milesz Sándor hangsúlyozza: a manager szint már két-három hónap alatt elérhető az új üzletpolitika előnyeivel.

A Hódítók első helyezettjei, **Kása István és Istvánné** tizennégy éve vannak az üzletben és ma már sokan maguk jelentkeznek, hogy a csapatukba tartozhassanak. Azt tanácsolják, ne féljünk a nehézségektől, mert ahogy jönnek az első sikerek, elmúlnak a fájdalmak.



A sok érzelmi hatás után **Tóth Zoltán** eagle manager racionális érvei következnek. Érvek mellett, hogy ezt az MLM-céget válasszuk. A vállalkozást, amely Amerika első 500 cége között található. Családi gyökerű, hitelmentes, 152 országban működik kiváló vezetőkkel, biztos alapot adó termékpalettával és számtalan támogató szolgáltatással a rendezvényektől a cafeterián át az oktatásig és utaztatásig. „Ti vagytok a jövő nemzedéke, a legnagyobbak!” – szól Zoltán az új belépőkhöz. „Nem kell tökéletesnek lenned, elég, ha egyik trükköt ellesel és teszed a dolgod. Ez az azonosulás művészete – a pluszt a kitörési vágy adja hozzá.”

„Miért nem vagyok sikeres?” - **Oláh Gábor** senior manager szerint ez az a kérdés, amit fel kell tennünk magunknak, ha nem vagyunk elégedettek. „Ne véletlenszerűségek, hanem törvényszerűségek uralkodnak az életedet! Vállald fel a felelősséget, hiszen a sorsod a te kezében van. Vizsgáld meg, hogy mi mozgat, mi készíttel teljesítményekre. Hiszen a siker nem lehetőség, hanem döntés kérdése.” Gábor azt mondja, az érdeklődés és elkötelezettség között az a különbség, hogy utóbbi nem fér össze a kifogásokkal. „Kimondani, leírni, tudatosan megtervezni az új életet” – ez a kulcs.





A küzdelem önmagunkkal és a negativizmussal a pontokért zajlik. Aki ebben komoly eredményeket ér el, az a színpadon is jogosult az elismerésre. Az ország igazgató sorra szólítja a személyes és manageri pontok szerint legjobban teljesítő hálózatépítőket és mellettük az assistant supervisorokat.

A régió egyik legfényesebb gyémántja **Berkics Miklós**, aki – nem is gondolnánk – már 1997 óta dolgozik az üzletben. Most mégsem a munka, hanem a közösség együttlétének pillanatait eleveníti fel. Porecs, Aréna, Jakabszállás: csupa olyan hely, ahol varázslatot, érzést, élményt kínálnak. „Addig gyere, míg haza nem viszed a varázst és az érzést: én is képes vagyok rá. Mindegy, hogy egy break táncos, egy orvos vagy egy volt vasutas az, aki új szemléletet nyújt.”

Miklós hangsúlyozza: „résen kell lenni”, hiszen jön a harmadik hullám, az új generáció. „Lesz, akinek átcsap a feje felett, miközben néhányan szépen elszörföznek rajta. Sosem volt akkora szükség a Foreverre mint ma, amikor a Föld tartalékai fokozatosan kimerülnek, amikor a fáradtság, a depresszió korjelenség. Nekünk azonban itt az aloe vera, a gyógynövény, amely magába zárja a vizet, a napfényt – négy évnit minden kanná számára.”

A hálózatépítőnek azonban nemcsak a termékeket kell ismerni, de a csapatvezetéshez is értenie kell. „Én a világ végéig elmentem a tudásért, aztán persze én is adtam” – mondja Miklós. „Elég volt abból, hogy kicsi legyél. Ott a lehetőség, vedd el! Mindegy, hogy Budapesten, Törökországban vagy Angliában,







mindegy, hogy az Európa Rally-n vagy egy nyílt találkozón, csak éld meg az esélyeidet. Naggyá nőni, messzire utazni persze nem kötelező, vannak itthon is Siker Napok, de ha tovább lépsz, nemsoká a világ legjobbjaiktól tanulhatsz. Küzdj az álmodért, minden vágyadért" – ezt Miklós már dalban mondja el ezzel vezetve fel a finálét: szokás szerint a résztvevők újra a színpadon állnak – de most már mindannyian együtt. Csapatjáték – az ünnepnapokon is.



# A NEMZETKÖZI ÜZLETPOLITIKA MÓDOSÍTÁSAI

## 2 DEFINÍCIÓK

2.02 **Active Sales Leader:** Olyan Sales Leader, aki egy hónapon belül legalább 4 aktív karton ponttal rendelkezik a lakóhely szerinti országában, amelyek közül legalább egy Személyes karton pont. A Sales Leader aktív státusza havonta kerül megállapításra és a minősítési rendszer része, amely szerint Mennysiségi vagy vezetőségi bónusz, Gem Bónusz, ösztönző kifizetés, Eagle Manager státusz, Rally költségtérítés, vagy profitrészesedés szerezhető.

2.03 **Bónusz:** pénzfizetés az FLP-től a termékforgalmazó részére.

(b) **NDP bónusz (NDPB):** bármely termékforgalmazó részére megfizetett, az általa személyesen szponzorált termékforgalmazók (vagy ezen termékforgalmazó alsóvonalába tartozó termékforgalmazó) személyesnek elismert vásárlásai AF árának 5-18%-ának megfelelő díjazás azon időszak alatt, amíg ez a személyesen szponzorált termékforgalmazó új termékforgalmazói besorolásban van.

(e) **Pass-Thru karton pont:** olyan alsóvonalbeli, nem manager besorolású termékforgalmazó személyesnek elismert vásárlásai után járó karton pont, aki felett aktív manager nem áll, de aktívnek nem minősülő manager igen.

2.26 **Régió:** az a régió, amelyben a termékforgalmazó lakóhely szerinti országa megtalálható. A régiók a következők: Európa, Észak-Amerika, Latin-Amerika, Afrika és Ázsia.

2.28 **Kiskereskedelmi Fogyasztó:** bármely személy, aki nem termékforgalmazó és személyes használatra terméket vásárol.

2.29 **Sales Leader:** olyan termékforgalmazó, aki Supervisorri vagy magasabb szintet ért el.

2.30 **Kereskedelmi szint:** egy termékforgalmazó és az ő alsóvonala által gyűjtött karton pontok alapján elért bármely szint. Ezek a következők: Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager és Manager (lásd 4.01(b)-(e)).

2.42 **Nagykereskedelmi minősítés:** Nagykereskedelmi áron történő vásárláshoz való jog. Egy termékforgalmazó akkor rendelkezik nagykereskedelmi minősítéssel, ha személyesnek elismert vásárlásai elérik a két karton pontot bármely két egymást követő hónapban.

*Az alábbiakban az Üzletpolitika legfontosabb, hatályban lévő változásai kerülnek bemutatásra.*

*Az itt közölt összefoglaló elsődlegesen a figyelemfelhívást szolgálja, a szabályok megismeréséhez kérjük szíveskedjék az Üzletpolitika új szövegét áttekinteni. Az aktuális, teljes Nemzetközi Üzletpolitika (U12) letölthető központi honlapunk: [foreverliving.com](http://foreverliving.com) disztribútori oldalán, valamint a [http://www.flpshop.hu/oktatasi\\_es\\_segedanyagok/tarsasagi\\_szabalyzat.html](http://www.flpshop.hu/oktatasi_es_segedanyagok/tarsasagi_szabalyzat.html) oldalon.*



## 10. ÖSZTÖNZŐ PROGRAM

(j) Azok a karton pontok, amelyeket a termékgalmazó az elismert managerré válása előtt termelt meg, beleszámítanak az ösztönző program szerinti minősítésbe.



## 15. TILTOTT TEVÉKENYSÉGEK

(d) **Más termékgalmazó részére történő továbbértékesítés.**

A termékgalmazók kiskereskedelmi tevékenységéhez kapcsolódóan a termékgalmazó csak a saját személyesen szponzorált termékgalmazójának adhat el terméket, más termékgalmazóknak nem, de neki sem adhat tovább a nagykereskedelmi árnál alacsonyabb áron. Minden más termékgalmazónak történő eladás mind az eladó, mind a vevő oldalán tiltott, akár közvetlen, akár közvetett módon történik. Az ilyen kereskedelmi tevékenység után járó karton pont érték nem vehető figyelembe az aktivitás megállapítása, sem más, a marketing tervből származó előny igénybevétele érdekében. Az ennek nyomán történő kiigazítás a tiltott tevékenység alapján kerül kialakításra.

(h) **Boltban történő árusítás**

1) Ha jelen szakasz máshogyan nem rendelkezik a termékgalmazók nem jogosultak az FLP termékeit, illetve az azokkal kapcsolatos tájékoztató anyagokat kiskereskedelmi vagy nagykereskedelmi forgalomban (ideértve a piacokat is) vagy más hasonló módon, illetve helyen értékesíteni vagy kínálni. Időszakinak minősülő – azaz 12 hónapos időtartam alatt egyszeri alkalommal, ugyanazon a helyen, legfeljebb egy hétig tartandó – kiállításokat a Központi Iroda külön engedélyével tartani lehet.

2) Az a termékgalmazó, aki szolgáltatást nyújtó üzlettel vagy irodával, fodrászattal, szépségszalonnal vagy egészségügyi szolgáltatást nyújtó üzlettel rendelkezik, bemutathatja és árusíthatja a termékeket az üzleten vagy irodán belül. Mindazonáltal külső jelzés, vagy az ablakban vagy kirakatban kívülről látható, az FLP termékek reklámozását célzó minden jelzés elhelyezése tilos.

3) A termékgalmazó nem árusíthatja vagy reklámozhatja az FLP termékeket az eredeti csomagolástól eltérő formában. Ettől függetlenül a termékeket éttermekben, pohárban vagy adagonként be lehet mutatni és fel lehet szolgálni.

(k) **Továbbértékesítésre való eladás.** A termékgalmazó senkinek sem adhat el FLP-terméket továbbértékesítés céljából és nem bízhat meg más FLP-termék értékesítésével.

**NEM MONDHATÓ, HOGY KÖNNYŰ VOLT A KEZDET TOMISLAV BRUMECNEK, HISZEN TIZENEGY ÉVVEL EZEŐTT NEMHOGY GYAKORLATA NEM VOLT, DE MÉG IRODA SEM AZ ORSZÁGBAN A HÁLÓZATÉPÍTÉSHEZ. MÁRA AZONBAN ZAFÍR MANAGERKÉNT AD ELŐ A PORECSI SZÍNPADON.**

**Szponzora:** Zore Jozefa

**Felsővonala:**

Dr. Molnár László,  
Dr. Miliesz Sándor,  
Rex Maughan

# „NEM FORGALMAZÓKAT KERESTEM, CSAKIS HÁLÓZATÉPÍTŐKET”

ANDREJA ÉS TOMISLAV BRUMEC ZAFÍR MANAGEREK

**Jól gondoljuk, hogy különleges elszántság kellett ahhoz, hogy helyi iroda nélkül működtess a Forever üzletet?**

Akkoriban ezt nem éreztem különleges dolognak, hiszen nem is tudtam, milyen lehet másként. A horvát iroda szolgálta ki a mi területeinket, engem meg hajtott egy ígéret: Rex Maughan azt mondta, megnyitja a szlovén irodát, ha meglesz a 300 kartonnyi teljesítés.

**Ezek szerint meglett...**

Ez nem is volt kérdéses, arra viszont senki nem számított, hogy ez ilyen gyorsan megtörténik - mindössze hat hónap kellett hozzá, hogy elérjük a kitűzött célt és megnyisson a szlovén központ. Ebben nagy szerepe volt Dr. Miliesz Sándornak, aki segített mindenben és persze Dr. Molnár László horvátországi területi igazgatónak, aki amíg bírta, szervezte ezt a piacot.

**Honnan érkeztek az első munkatársak?**

A korábbi munkahelyemről és a baráti-ismeretségi körömből. Én mindig is úgy építettem az üzletet, hogy nem forgalmazókat kerestem, csakis hálózatépítőket, és az első öt munkatársamból azóta mind manager vagy soaring manager lett.







### **Előbb-utóbb egy különösen fontos munkatársad is lett, Andreja...**

Én jóval később kezdtem, két éve, de ahogy eldöntöttem, onnantól nagyon gyorsan ment a munka.

### **A te réveden is sokan csatlakoztak. Kikben hittél?**

Számomra azok az emberek voltak mindig is fontosak, akik egyből azt mondták, hogy tetszik nekik a dolog és szeretnék csinálni. Szemben azokkal, akik bizonytalankodtak: „jó-jó, de még nem tudom... még nem biztos, hogy akarom...” Meg lehet figyelni, hogy az élet más területein – a munkájukban, hobbijukban vagy a magánéletben - is inkább az előbbieket sikeresek. Olyanokat kerestem, akik rám hasonlítanak, akik tudják, mit akarnak az életben és biztosak abban, hogy szeretnének velem dolgozni.

### **Tomo, te mivel győzöd meg az embereket?**

Ez időközben változott: az utóbbi időben már egyre inkább azon dolgozom, hogy ne csak az emberek anyagi, de a lelkiállapotán is változtassak és ez sokkal több embert vonz, mint a pénz utáni vágy. Minden emberben benne van a szándék: sikeresnek lenni, de mindenki van beépített fékek is – a családból, a környezetből, a nevelésből származók – amelyek visszatartják őket. Egy jó vezető segíteni tud nekik abban, hogy ezeket sokkal gyorsabban legyőzzék, mint

ahogy maguktól tennék és ezzel a siker is gyorsabban jön. Én alapvetően minden emberben a jót látom, és próbálom a készségeit, a tehetségét kihasználni, azokra építeni.

### **Kell tudni nemet mondani is?**

Nemigen. A természeti törvények olyan erősen működnek, hogy aki nem képes legyőzni a saját belső fékeit, az előbb-utóbb magától kiesik a körből. Szerencsére sokan igen gyorsan felismerik, milyen lehetőségek rejlenek abban a kettős értékben, amit próbálok képviselni, vagyis hogy a materialitáson túl dolgozunk a szellemi-lelki egészségén is.

### **Magadnak is kellett fékeket legyőzni?**

Hogyne. Nekem is és a többi vezetőnek is. Látom rajtuk, hogy ők is átmertek ezeken a fázisokon, a zsigeri félelmeiken mind túlléptek; ez kell ahhoz, hogy tudjanak adni. Ez pedig elengedhetetlen az üzletépítésben, hiszen akik nem tudnak adni, azok kapni sem fognak. Képzeljétek csak el, hogy van a zsebetekben egy marék búza, kimentek mindennap a kertbe és körülnéztek, de nem vetitek el - nem is lesz belőle semmi. A magokat el kell vetni, a természet pedig elvégzi onnan a maga dolgát.

Az az érdekes, hogy Tomóval ugyanazokat az embereket találjuk meg, csak más és más úton. Míg ő leginkább szellemileg hat az emberekre, addig én érzelmi, sőt

spirituális síkon. Ezt az érzékemet talán még az eredeti szakmámból hoztam: húsz éve zeneművészként dolgozom, hol tanárként, hol karmesterként vagy épp hangszeres zenészként. Ezen a területen már mindent elértem, amit lehetett, most jobban vonz az üzletépítés.

### **Mi fér bele még emellett az időtökbe?**

Én mindig is sokat utaztam és utazunk most is, és mindketten belevágtunk a házépítésbe. Tomo emellett síel, kosárlabdázik és biciklizik is...

### **Tomo, te mit hoztál magaddal a „korábbi” életedből?**

Bár kórházban dolgoztam tizennyolc évig, a foreveres munkámban inkább az segített, hogy előtte más hálózatban is tevékenykedtem, ahol a disztribútorok között világszó voltam, szponzorként pedig a harmadik. Ott sokat tanultam az eladás pszichológiájáról. Csakhogy a háború idején bezárták a forgalmazói boltokat, én meg más után nézhettem. Kezdetben sok ajánlatom volt különféle MLM cégektől, de a legtöbb helyen csak ki akarták használni a korábbi sikereimet, miközben maguk nem tettek hozzá semmit. Voltak jó termékek, de a marketing terv sehol nem volt ilyen meggyőző, mint az FLP-ben.

### **Az itteni karrierednek melyek a legfontosabb állomásai?**



Arra az öt évre, amíg pihentem, nem dolgoztam, nem vagyok büszke. Az aktív munkám alatt viszont minden pozíció, amit elértem, egyformán különleges élményt adott. Ami leginkább feldobott, az talán az első Super Rally volt, amin részt vehettem. Meglepett és megfogott Rex Maughan és csapatának munkája, nagyvonalúsága. Bemutatták nekünk az egész termelési ciklust és teljes

rálátást kaptunk arra, hogyan lett egy eredeti ötletből világcég.

**Végül a zafír minősülésig jutottatok. Milyen érzés?**

Megígértük, hogy év végéig zafírok leszünk és ezt meg akartuk tartani. Másrészt viszont ez csak egy újabb lépés a céljaink felé. Először is szeretnénk felfrissíteni azokat az üzleti kapcsolatainkat, amelyeket kissé elhanyagoltunk, mert úgy

gondoljuk, nem szabad semmilyen potenciált kihasználatlanul hagyni. Célunk, hogy év végéig elérjük a 2500 pontot, emellett persze sokat foglalkozunk az új emberekkel is. Hosszabb távú tervünk, hogy jövőre az idei 2500 pontunkat megduplázzuk és érzem, hogy ebben a pillanatban és ezekkel az emberekkel ez lehetséges.





# PROFIT SHARING 2.0

MINDEN FOREVER FORGALMAZÓNAK  
**MÉG TÖBB** LEHETŐSÉGE LESZ  
**MÉG TÖBB** PÉNZT KERESNI  
**MÉG TÖBB** ORSZÁGBAN, MINT EDDIG.

Sok évvel ezelőtt a Forever bevezetett egy nagyvonalú, ebben az üzletágban kimagasló ösztönzőt Profit Sharing néven. Ez a program azt jelentette, hogy minden forgalmazó kivehetette részét cégünk pénzügyi sikeréből, ezáltal világszerte több százmillió dollár került elosztásra a forgalmazók között. Ennek a programnak pozitív hatása volt és javított sokak életén.

#### **Nemzetközi akadályok? Legyőzzük őket!**

A Forever kidolgozta azt a lehetőséget, hogy globálissá tegye a Profit Sharing ösztönzőt, legyőzve minden nemzetközi akadályt, ami az eredeti kiírás szerint jelenleg fennáll. 2012-ben minden forgalmazó a világ minden részéről részt vehet a globális Profit Sharing alapon! Ez a **Profit Sharing 2.0**





## ELŐNYÖK

- 1) Minden résztvevő ország, amely 3 000 karton pont feletti forgalmat valósít meg hozzájárul a globális alaphoz. A régi kiírás szerint a feltétel 5 000 karton pont volt. Tehát az alap most már az egész világra kiterjed, így több ország fog hozzájárulni a globális alaphoz.
- 2) Aki minősül a Profit Sharing 2.0 ösztönzőn, tekintet nélkül arra, hogy elérte-e az 1 500 karton pontot vagy sem, meghívót kap a Globális Rally-re, ahol átveheti a csekkjét.
- 3) A Profit Sharing 2.0 által a forgalmazóknak bármely résztvevő országból származó alsó vonalbeli Profit Sharing managerének teljesítménye beleszámít a Profit Sharing alapba. De a Profit Sharing Managerek nemcsak ahhoz járulhatnak hozzá, hogy ön megnövelhesse a profit osztalék alapját, hanem minősülési szintjének növeléshez is.

## ÁLTALÁNOS FELTÉTELEK

- Legyen aktív (4 pont), elismert manager a minősülési periódus minden hónapjában.
- A minősülési periódus alatt legyen vezetőségi bónuszra minősült.
- Minősüljön az autó ösztönző programra – ezt bármely résztvevő országban lehet teljesíteni.

Fontos megjegyzés: Minden forgalmazónak lehetősége van rá, hogy az általános feltételeket az általa választott minősülési országban vagy az anyaországban teljesítse, kivéve az autó ösztönző programot, melynek feltételei bármely résztvevő országban teljesíthetők.

## SZINTEK

### ● PROFIT SHARING - 1. SZINT

Kiegészítés az általános feltételekhez:

1. Gyűjtsön össze 700 személyes és non-manageri pontot. Ezek közül minimum 150 pont újonnan szponzorált disztribútorok pontja legyen. Ez a 150 pont különböző országokból is összeadódhat, de a külföldről érkező pontok nem adódnak hozzá a részesedési alap összegéhez.
2. Kétféleképpen teljesíthető az alsó vonalbeli manageri 600 pont:
  - a) A régi kiírás szerint:  
Támogassa legalább egy alsóvonalas elismert managerét, hogy gyűjtsön össze legalább 600 pontot a minősülési periódus alatt elismert managerre minősülése után. Ez a munkatárs lehet új manager vagy akár korábban managerre minősült munkatárs is. Ezek a pontok nem számítanak a részesedési alapba. (fontos: csak azon hónapok pontjai számítanak bele a 600 pontba amelyekben a manager aktív volt).
  - b) Fent említettek lehetnek bármely résztvevő országból származó alsóvonalbeli managerek is, akik Profit Sharing Managerre váltak.
3. Reszponzorált disztribútorok pontjai nem számítanak bele a 100 pontba.

### ● PROFIT SHARING - 2. SZINT

Kiegészítés az általános feltételekhez:

1. Gyűjtsön össze 600 személyes és non-manageri pontot a minősülési periódus alatt elismert managerre minősülése után. Ezek közül minimum 100 pont újonnan szponzorált disztribútorok pontja legyen. Ez az „új” 100 pont különböző országokból is összeadódhat, de a külföldről érkező pontok nem adódnak hozzá a részesedési alap összegéhez.
2. Reszponzorált disztribútorok pontjai nem számítanak bele a 100 pontba.
3. Támogasson három, bármely résztvevő országból származó - különböző vonalakon lévő - elismert managert, hogy Profit Sharing managerre minősüljön. Ezek a munkatársak lehetnek új managerek vagy akár korábban managerre minősült munkatársak is.

### ● PROFIT SHARING - 3. SZINT

Kiegészítés az általános feltételekhez:

1. Gyűjtsön össze 500 személyes és non-manageri pontot a minősülési periódus alatt elismert managerre minősülése után. Ezek közül minimum 100 pont újonnan szponzorált disztribútorok pontja legyen. Ez a 100 pont különböző országokból is összeadódhat. A külföldről érkező pontok nem adódnak a részesedési alap összegéhez.
2. Reszponzorált disztribútorok pontjai nem számítanak bele a 100 pontba.
3. A fennmaradó személyes és non-manageri pontokat a minősülés országában kell teljesíteni.
4. Támogasson hat, bármely résztvevő országból származó - különböző vonalakon lévő - elismert managert, hogy Profit Sharing managerre minősüljön. Ezek a munkatársak lehetnek új managerek vagy akár korábban managerre minősült munkatársak is.

A Profit Sharing 2.0 a tökéletes eszköz ahhoz, hogy globálissá váljunk. Tekintettel arra, hogy alacsonyabb pontszámmal lehet résztvevő országgá válni, továbbá a lehetőségre, hogy a világon bármely országból származó Profit Sharing manager beszámít a globális kifizetési alapba, minden forgalmazó igazi globális esélyt kap.





## MINŐSÜLTEK 2011. SZEPTEMBER

KÁSA ISTVÁN & KÁSA ISTVÁNNÉ  
TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ  
JUHÁSZ CSABA & BEZZEG ENIKŐ

DR. FÁBIÁN MÁRIA

ÉLIÁS TIBOR

SZOLNOKI MÓNIKA

HEGEDŰS ÁRPÁD & HEGEDŰSNÉ LUKÁTSI PIROSKA MARIETTA

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

STEVAN LOMJANSKI & VERONIKA LOMJANSKI

DOBAI LÁSZLÓNÉ & DOBAI LÁSZLÓ

VARGA RÓBERT & VARGA-HORTOBÁGYI TÍMEA

TÓTH ZOLTÁN & HORVÁTH JUDIT

HAIM JÓZSEFNÉ & HAIM JÓZSEF

VARGA JÓZSEFNÉ

DR. NÉMETH ENDRE & LUKÁCSI ÁGNES

JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ & NENAD PAVLETIĆ

HAJCSIK TÜNDE & LÁNG ANDRÁS

BÁRSONY BALÁZS & BÁRSONYNÉ GULYKA KRISZTINA

VARGA GÉZA & VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA

JOVANKA STRBOJA & RADIVOJ STRBOJA

SENK HAJNALKA

GULYÁS MELINDA

# SZURKOLJ VELÜNK

# ÉS GYŐZZ!

FOREVER   
The Aloe Vera Company

**T**udat-e, hogy van a világon egy nagyon különleges zászló? Harmincnégy éve létezik, senki sem sajátíthatja ki, mégis globális. Már 150 ország vallja magáénak. Egyetlen zászló, mely mindenkié kortól, nemtől, iskolai végzettségtől, nyelvtől, politikai vagy vallási meggyőződéstől teljesen függetlenül. A zászló családokat, népeket, nemzeteket egyesít és tesz igaz barátokká. A zászló, mely szimbólum a világban, az egységes, örök és igazi emberi értékek hirdetője. A Forever zászlaja.

Az arany sasos, fehér Forever zászló nem csak a világmárkát, a céget jelöli - a megbékélés, az egészség, a barátság, a jó szándék, az anyagi jólét, a biztos, tervezhető jövő, a jó dolgokhoz való tartozás, az összetartás és összefogás jelképe is.

A Forever Living Products Magyarország a délszláv régiókkal karöltve ismét összefogott. Versenyt hirdettünk. Igaz, eddig is a legjobbak közt voltunk és vagyunk. Forever régióink az egyetlen országegyüttes a világon, mely az első naptól fogva, immár tizenötödik éve folyamatosan az első tíz, legnagyobb forgalmú ország között szerepel. Tudjuk, hogy nálunk vannak a legsikeresebb menedzserek, a fél világ hozzánk jár tanulni, vezetőink képzéseire öt kontinensen foreveresek ezrei várakoznak. Igen, eddig is tudtuk, hogy sikeresek vagyunk, de most végleges döntést hoztunk.

Milliók szeretik a sportot, a nemes küzdelmet, de még többen a szurkolást, kedvenceik biztatását. Aki másnak szurkol, maga is részese a sikernek. Már sokkal kevesebben ismerik a kemény munkát, a fagyos reggeleket, a magányt, elutasítást, bizalmatlanságot - a győzelem barátait... és mégis, ha van víziód, csak magaddal törődsz, mert tudod, hogy százszor és ezerszer is megéri a végén.

Dr. Miliesz Sándor ország igazgatónk örök érvényű, megvalósult víziója, az általa tizenöt évvel ezelőtt megalapozott Forever út. Elkötelezettséget, hatalmas szakmai tudást képvisel, biztat, tanít bennünket. Hisz bennünk és milliók hisznek neki. Vezetésével régióink az első naptól a világ meghatározó Forever-országa. A mai Forever-menedzserek ezrei és fogyasztók milliói igazolják a közös cél, az összes eddigi Vízió helyességét. Legutóbb azt mondta: „Nem elég csak jónak lenni, és csak az elsők közt lenni. Mi vagyunk a legjobbak, elsők leszünk Európában és elsők a világban!”

Ha ezután egy picivel még többet szánunk magunkra, és mindannyian csak egy tasak Aloe2Go-val többet vásárolunk, elsők leszünk Európában - ha ezután, csak egy Touch of Forever dobozt is veszünk - elsők leszünk a világban. Tudom, te is részese akarsz lenni a közös sikernek. Keresd a Forever-zászlókat központjainkban, ird rá a neved, történelmi a pillanat. Aláírással az Európa Rally-re visszük, később a világ népei előtt fog lobogni. Számítunk rád, fantasztikusan fogod érezni magad, kulcsszereplője vagy sikerünknek. Éld bele magad, és első leszel! És épp azon a plusz egy tasak Aloe2Go italodon múlhat!

**Radóczki Tibor**  
soaring manager, területi igazgató



DRAGI KEDVES ÚJ SASOK! DRAGI NOVI  
DRAGI NOVI ORLI! SASOK NOVI  
POŠTOVANI NOVI



## DAVIS ERIKA ÉS HARRY DAVIS

### MANAGEREK

**Erika gyógytornász, jelenleg saját vállalkozásában gyakorolja a szakmáját. Férje, Harry repülőgép-mérnök, Londonban, a Heathrow repülőtéren dolgozik. Erika korábban kosárlabdázott, Harry rögbizett, a sportból hozott tisztességgel és kitartással vágta az üzletbe. Két országban élnek egyszerre, sokat utaznak London és Budapest között. Szponzoraik: Vágási Aranka és Kovács András. Felsővonaluk: Berkics Miklós, Szabó József, Rex Maughan.**

# „MAGASABBRA, MAGASABBRA!”

#### Hogy kerültek kapcsolatba a Foreverrel?

**Erika:** Én már nyolc éve fogyasztom és ismerem a termékeket, a találkozásom Arankával, a szponzorommal viszont a véletlen műve volt. Egy fodrászüzletben vártunk mindketten, én közben telefonon a pácienseimmel egyeztettem, amikor Aranka átszólt a szomszéd székéből, hogy ennyi szervezőkészséggel lehetnék akár foreveres is. Több MLM üzletet is kipróbáltam már, de nem értettem, hogy mi benne a jó nekem, így Aranka ajánlata sem mozdított meg ott és akkor. Kapcsolatban maradtunk, Xénia és Boti *(szerk: Vágási Aranka és Kovács András gyermekei)* majd egy éven át folyamatosan mondták nekem a tudnivalókat, így beadtam a derekam.

#### Mik voltak a kezdeti lépések?

**Erika:** Mivel ismertem a termékeket, jó szívvel ajánlottam a pácienseimnek is, bár ekkor még az üzleti része nem érdekelt. A supervisor szint jött magától, aztán minősültünk a porecsi rally-re... Harry épp ráért, így elmentünk, bár úgy voltam akkor még vele, hogy bármikor lemehetünk Porecsbe, ha ahhoz van kedvünk. Harry jót nyaralt, én pedig beültem minden programra. Az orvosi előadások már akkor megfogtak, őszintén szólva a marketing még nem. Porecs után Aranka ösztönzésére kezdtem bekapcsolni a rendszerbe az első embereket. A férjem csak annyit vett észre, hogy nagy a jövés-menés nálunk és reggelente egyre több termék kerül az asztalára. Harry nagyon rendes volt, azt mondta, hogy ebben az egészben nem hisz, de engem szeret, ezért rendre megette mind.

#### Hogyan épült tovább az üzlet?

**Erika:** Eleinte azt hittem, hogy itt el kell adni a termékeket, de aztán rájöttem, hogy ez nem igaz: a lehetőséget kell eladni, amit úgy tehetsz meg, hogy hiteles vagy mások szemében. Ahogy „erősödött a lelkem” a Forever felé, azt vettem észre, hogy nem is nagyon kell már nekem keresnem az embereket, hanem engem találnak meg, hogy mondjam el, mi is ez az egész, mert szeretnének ők is csatlakozni. De hogy sorjában haladjak: a tavasi Porecs után assistant managerek lettünk, és megcsináltuk a harmadik szintet a bécsi rally-re. A régióból rajtunk kívül csak egy pár állt a színpadon, mint harmadik szinten minősült résztvevő.

#### Hogy változott meg idővel a hozzáállásod?

**Harry:** Eleinte nem hittem az egészben. Londonban is rengeteg hasonló üzlettel lehet találkozni, és mindig valami trükköt éreztem benne. Aztán Bécsben láttam a különböző országból érkezetteket, és azt gondoltam, lehet, hogy ez mégis igaz. Meghallgattam Rolf Kipp előadását, arról beszélt, hogyan építsd fel az üzleted a legegyszerűbb módon. Hazajöttünk, és Arankával beszélgetve úgy éreztem, itt az ideje, hogy én is aktívan bekapcsolódjak az üzletépítésbe. Július és augusztus tehát kemény munkával telt, de felépítettük azt a csapatot, akik a manageri szintet hozták nekünk. Sok köszönet érte Várady Juditnak, Cinkóci Katának, a Huszik házaspárnak, a Rády házaspárnak és Erika édesanyjának.

### Mi a legfontosabb számodra ebben az üzletben?

**Harry:** Azt szeretnénk, hogy a csapatunk minden egyes tagja egymást is segítse, ahogy mi segítünk nekik. Mi senkit nem hagyunk magára, ha kell, hosszú időn át, nagy türelemmel segítjük. Fontos, hogy megértsék, nem nekünk, hanem maguknak dolgoznak. Számunkra nagyon fontos az őszinteség, az, hogy tiszta lelkiismerettel beszéljünk azokkal, akik csatlakoznak hozzánk: fontos, hogy világos legyen számukra az üzlet, a céljaik és az ahhoz vezető út is. Ahogy a gazdaság hanyatlak, vele együtt az egészségügy is. Minden ember keresi a prevenció lehetőségét, úgy látom, ez egy növekvő piac. Bárkinek nagy lehetőséget kínál a globális üzlet arra, hogy kiegészítse a jövedelmét.

### Miben változott az életetek?

**Erika:** Én régen, a munkám után nem vágytam egyébire, csak hogy becsukhassam magam mögött az ajtót, és nyugalom legyen körülöttem. Mostanra ez teljesen megváltozott: az ajtó kinyílt, Aranka és Boti be, a csapat utána. Napi nyolc-tíz óra munka után még esténként, nyolctól csapatot építünk, legtöbbször nálunk. Harry nem beszél magyarul, így ő a testbeszédből olvas, hihetetlen meglátásai vannak. Sokáig nem értettem, miért jó nekünk a Forever ajánlata, most azt nem értem, hogy miért nem akar mindenki foreveres lenni. Ahol most tartunk, azt Arankának, Andrásnak, Botinak és Xéninek köszönhetjük, mert ez egyedül nem ment volna. Olyanok ők nekünk, mint a GPS: rávezetnek a jó útra. Sokat jelentett Berkics Miki baráti ölelése, ami mindig energiát adott. Hihetetlen volt számomra, hogy valaki odajön, és segíteni akar. Ezt nem tapasztaltam soha. A korábbi munkahelyemen csak „védekező pozícióban” voltam, nekem is és másoknak is talán ezért volt nehéz nyitni a multi-level irányába.

### Mik a terveitek?

**Erika:** Mi beszálltunk egy motorcsónakba, távolodunk a parttól, aki beszáll, azt magunkkal visszük, segítünk neki, de aki akar, az a parton marad. Mi nem állunk meg, ahogy az életvideónk zenéje is mondja: higher, higher, higher!

### Hallottam tőled egy remek hasonlatot...

**Harry:** Igen, számomra a Forever-üzlet egy hógolyó: felveszed a kezvedbe és meggyúrod, persze előtte körül nézel, hogy a legjobb minőségű alapanyagot válaszd. Elkezdted a hegyoldalon felfelé görgetni, félúton elveszítheted a lendületet, ilyenkor meg kell állni, hogy egy kis erőt gyűjthess – el kell menni Siker Napra, képzésekre és hallgatni a szponzor szavára. Nekigyürközől, felérsz a hosszú út után a hegytetőre, és ahogy gurul lefelé a hógolyód és egyre nagyobb, úgy látod, ahogy épül fel a csapatod. Arra kell vigyázni, hogy lefelé is terelgetni kell a hógolyót, nehogy elolvadjon.

### A ti hógolyótok hogy áll?

**Harry:** Még kicsit toljuk felfelé a hegyen...





## MANAGER SZINTET ÉRT EL



**Molnár Ferenc**

(szponzor: *Andriska József*)

„Azt teszem, amit akarok, s benne az a szép, hogy ez nem azt jelenti, hogy teszem bátran, ami eszembe jut, hanem éppen az ellenkezőjét! Minden cselekedetem előtt meggyőződöm arról, hogy az adott helyzetben ez az egyetlen dolog, amit tenni szeretnék, s az egyetlen, ami közelebb visz céljaimhoz és aminek értelme van.”



## ASSISTANT MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

Baumann Brigitta  
Csiba Annamária  
Dr. Scheuring Zsolt  
Heiner Ágnes  
Hirczl Éva  
Ifj. Takács Gyula  
Kollár Pál & Bozsik Eszter  
Láng Zoltán  
Palancsa László & Springmann  
Andrea  
Schillinger Péter  
Simon Lajos & Simon Judit  
Biljana Stanojev  
Szántó Erika & Gyurján László  
Szerdahelyi Veronika  
Takács Gyula  
Tóth Artila József  
Uti Jenő



## SUPERVISOR SZINTET ÉRTEK EL

Milorad Bračanović  
Ivana Bračanović  
Dandár Zoltán  
Dr. Valóczki József  
Farkas Péter  
Matija Jagodin  
& Sandra Jagodin  
Jónás Judit  
Kiss Gyula & Kiss Gyuláné  
Kristófné Almási Éva  
& Kristóf János  
Mészáros József  
Biljana Martinović  
& Miodrag Martinović  
Németh Viktória  
& Kis Csaba  
Némethné Kovács Dominika  
& Németh Sándor

Oláh Erika  
Ollári Tamás  
& Ollári Tamásné  
Alenka Ozbolt Srdić  
& dr. Zoran Srdić  
Vesna Runf  
Sekula Erika  
& Sekula László  
Simkó Zsolt  
Soltész Lajos Ferenc  
& Lovász Marianna  
Szilágyi Gábor  
Tóth Enikő  
& Knaurek Róbert  
Váli Józsefné  
& Váli József  
Zsolnay Orsolya

A múlt heti Forever újságban közzétettük a porcsi Holiday Rally minősültjeink névsorát, melyből kimaradtak:

Bálint Brigitta és Kovács Roland 1. Szint  
Liszkai Erzsébet és Schnádenberger János 2. Szint  
Davcsik Istvánné 2. Szint  
Csontos Sándorné 2. Szint

Tőlük ezúton kérünk elnézést.



# EGYÜTT A SIKER ÚTJÁN



## 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  
Olivia Gajdo  
Gecse Andrea  
Gergely Zsófia & dr. Reindl László  
Hajcsik Tünde & Láng András  
Heinbach József & dr. Nika Erzsébet  
Hertelendy Klára  
Illyés Ilona  
Iskra Rinalda & Iskra Lučano  
Dragana Janović & Miloš Janović  
Kása István & Kása Istvánné  
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

Dr. Molnár László &  
Dr. Molnár-Stantić Branka  
Muladi Annamária  
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta  
Nagy Gabriella & Márkus József  
Marija Nakić & Dušan Nakić  
Orosházi Diána  
Orosz Ilona & dr. Gönczi Zsolt  
Dr. Pavkovics 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. Pirkhoffer Katalin  
Tihomir Stilin & Maja Stilin  
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde  
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor  
Szöllösi Cecília  
Tanács Erika  
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán  
Varga Józsefné  
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor

Jozefa Zore  
Zsidai Renáta

### 2. SZINT

Dr. Németh Endre és Lukácsi Ágnes  
Révész Tünde & Kovács László  
Siklós 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  
Halmi István és Halminé Mikola Rita  
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő  
Krizsó Ágnes  
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita  
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski  
Szabó József & Szabó Józsefné  
Tóth Sándor & Vanya Edina  
Utasi István & Utasi Anita  
Vágási Aranka & Kovács András  
Varga Róbert

## CONQUISTADOR CLUB

### MAGYARORSZÁG



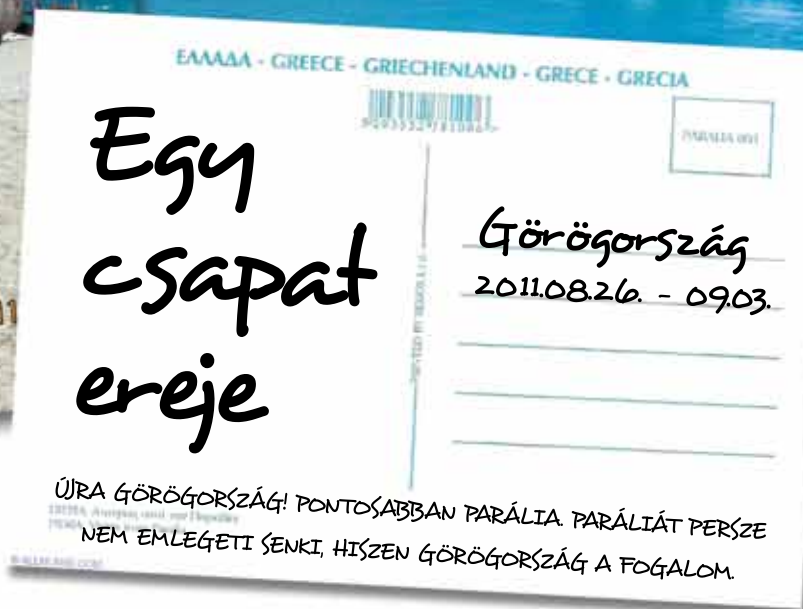
1. Kása István & Kása Istvánné
2. Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
3. Dr. Fábíán Mária
4. Éliás Tibor
5. Szolnoki Mónika
6. Hegedűs Árpád & Hegedűsné Lukácsi Piroska Marietta
7. Dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
8. Dobai Lászlóné & Dobai László
9. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
10. Tóth Zoltán & Horváth Judit

### SZERBIA



1. Jovanka Strboja & Radivoj Strboja





**A** Halmi csapat (Halmi István és Rita csapata) éveken át járt Görögországba. Nem jöhetett bárki, csak az, aki legalább 25 pontos minősült lett. Őt a managere hívta meg erre a nyaralásra, tehát neki (amennyiben magasabb szintet ért el, akkor a párjának is) ingyenes volt, de önköltségen családtagot (szigorúan csak gyermeket vagy szülőt, nagyszülőt) hozhatott magával. Az útra közös busszal ment mindenki. Akik korábban részt vettek a programon, a buszozás hangulat-megalapozó szerepéről beszéltek, egyesek pedig kampányba kezdtek, hogy legyen újra Görögország. Mi pedig izgatottan vártuk életünk első látogatását a hellén térségbe.

Délben indult a buszunk. Csomagoltam egy csomó szendvicset, nasit, vizet, gyümölcsöt, este még egy mese a gyerekek kedvéért, aztán alvás reggelig. Sok kisgyerek utazott velünk, meglepő módon ők viselték a legkönnyebben a buszutat.

Februárban egyébként a Halmi házaspár is leutazott, hogy személyesen ellenőrizték le a szállodát – én rendkívül nagyra értékeltem ezt a fajta figyelmességet egy vezetőtől. Rengeteg prospektust is hoztak nekünk akkor a szállodáról, így amikor reggel megérkeztünk, pontosan az a kép fogadott bennünket, amit már hónapok óta nézegettünk.

A szálloda egy 4 csillagos hotel, közvetlenül a tengerparton, saját széles homokos stranddal, strandröplabda- és focipályával, nagy medencével, gondozott parkkal és teniszpályával. Már 11 körül mindenki elfoglalhatta a szobáját – addig az enyhe szélfúttá tengerparton csodáltuk a kristálytisztá vizet és persze délutánra már mindenki a vízben volt.

A hazautazásig reggeli-strandolás-vacsora (félpanzión voltunk) hármasában telhettek volna a napok, de mivel csoportos úton voltunk, ezt rengeteg élmény színesítette.

Mindenekelőtt Rita és István találmanya, az „angyalokkázás”. Lényege, hogy az utazás elején mindenki kihúzta valakinek a nevét, s annak igyekezett még kellemesebbé tenni a nyaralását. Az utolsó estén aztán ki kellett találni, ki volt az, aki végig meglepetéseket okozott. Volt, aki azért találta ki a saját angyalának személyét, mert az kölcsönadta neki a horgászbotját. Mondta, hogy horgász ilyet nem tesz, ez már neki gyanús volt! Persze egy angyal mindig figyel: hol ugrik napkrémezni, hol sört küld a víz mellé, nasit délutánra, a reggelinél kávét, dicsérő sorokat, idézeteket írásban, máskor meg jóéjszakát kíván egy küszöb elé tett szép görög képeslappal. Az utolsó napokban tudtam meg, hogy Rita és István ráadásul „álangyalokkázni” is szoktak (ők maguk olyanoknak is küldenek





valamit, akiket mások húztak), alaposan megzavarva ezzel azt, aki szinte már biztos volt abban, ki is az ő anygalkája a játékban. A gyerekek is nagyon élvezték. A Halmi csapatot körülbelül hetvenen képviseltük, mind olyanok, akik vagy mostanában minősültek, vagy a mamagereik. Mindenki vidám, pozitív, segítőkész – ez már alapvetően meghatározta a légkört. Az már csak hab a tortán, hogy eredeti (vagy éppen jelenlegi, Forever melletti) foglalkozásukat tekintve nagyon vegyes társaság (sok értelmiségivel – nemhiába, működik a másolás a Halmi csapatban), így mindig volt kitől kérdezni, mindig volt egy szakértő: orvos, biológus, történelemtanár, matematikatanár, ipari bűvár, elsőéves egyetemista, énektanár... meg egy hobbisportoló.

A tenger élővilága hihetetlen gazdag így szezonz vége felé is, tele különböző kagylókkal, rákokkal, kishalakkal, medúzákkal.

Egy nap kirándultunk a Meteorákhoz. Ekkor derült ki, hogy köztünk van Miskolc (s egyben az ország) egyik legerősebb gimnáziumának történelemtanára. A kolostorokban is segített a látnivalók értelmezésében, de a legnagyobb az volt, hogy felajánlotta, este tart egy rendhagyó történelemórát a görög városállamokról, a macedonokról... zseniális volt!

Nagyon sok gyerek volt velünk, s nagy könnyebbség ilyenkor is a közösség, hiszen mindenki figyelt a másik gyerekére is, így a szülők is tudtak pihenni.

Az egyetemista a gólyatáborban tanult játékokat osztotta meg velünk. Az egyik annyira bejött kisebb társaságunknak, hogy hajnalig játszottuk.

Picit azért dolgoztunk is. Én is erősen sürgettem, hogy gyűljünk össze mielőbb, mert nagyon kíváncsi voltam, milyen volt a Super Rally. A rally közvetlenül Parália előtt ért véget, volt, aki kedden érkezett haza, s pénteken már indult Görögországba... Istvánék viszont a Forever legnagyobb vezetőivel együtt a post rally-re is minősültek a Bahamára, így ők még egy nappal el is kestek Görögországból – közös kórusral fogadtuk őket.

Mindenkinek megmutatták az új termékeket, elmesélték a rally-n történeteket, meg azt is, hogyan menekült meg szerencsésen az Irene hurrikán elől a Bahamákon lévő 600 Forever-vezető Rex Maughan segítségével.

No, Istvánéknak sem kell a szomszédba menni nagylelkűségért, olyan személyre szóló ajándécsomagokkal tértek vissza, hogy csak néztünk! Hozták magukkal Görögországba is: minden managerük névre szóló foreveres csomagot kapott. Volt köztük foreveres hátizsák, tervező, sasos fülbevaló, toll, kulcstartó, az új Sonya palettákról színmintás lap, Sonya neszeszer, sorolni sem tudom!

A fotók csak töredéket adnak vissza a hangulatból. Nem igazán akart hazajönni senki, s amikor István megkérdezte, ki jön jövőre is, mindenki jelentkezett, én két kézzel!



**Prágai-Szalay Katalin manager**

*Ui.: Nem mellékesen, amíg kint voltunk, minősült egy 25 pontos munkatársunk itthon! Elég jó érzés ám nyaralni és időnként megnézni a pontinfót, hogyan gyarapodik! (Láttam egy férfit a szállodában, a laptopján egy tőzsdei görbével. A Forevereseknek a szabadságuk alatt is csak felfelé mehetnek a vonalak, kizárólag azért kell nézegetni, hogy mennyit!)*

# KÖZLEMÉNYEK

## KÖZPONTI KÖZLEMÉNYEK

Társaságunk [www.foreverliving.com](http://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 áruház, havi bónuszelszámolás. Egyéb marketinganyagok, információk is találhatóak: folyóiratunk, eseménynaptár, ösztönző programjaink leírása, letölthető formanyomtatványok, oktatási anyagok, katalógusok, nemzetközi üzletpolitikánk. Nemzetközi YouTube csatornákat a [www.youtube.com/user/AloePod](http://www.youtube.com/user/AloePod) címen érhetik el.

## TOVÁBBÉRTÉKESÍTÉS, REKLÁMOZÁS

Termékeink és marketinganyagaink továbbértékesítése mind elektronikus, mind pedig hagyományos kereskedelmi csatornákon szabálytalan a Nemzetközi Üzletpolitikánk erre vonatkozó 15.02(h)l), (j) és (k) pontja alapján. Forgalmazói tevékenységével kapcsolatos reklámozási és saját honlap készítésére vonatkozó szabályok a 15.02(h) és 16.10 pontban találhatók.

**FORGALMI ADATOK** lekérdezésére: – interneten: [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) honlap forgalmazói részben, a Forever Telefon szoftveren, a MyFlpBiz internetes szolgáltatással, és központjainkban: magyarországi partnereink a +36-1-269-5370 és +36-1-269-5371-es számon, régiókn többi országából pedig a +36-1-332-5541-es számon.



## MAGYARORSZÁG

### Budapesti Központi Igazgatóság:

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. E-mail: [flpbudapest@flpseeu.hu](mailto:flpbudapest@flpseeu.hu)  
Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995  
Ország igazgató: dr. Milesz Sándor, +36 1 297 1995, mobil: +36 70 316 0002  
Marketing és kommunikációs igazgató: Huszti Bernadett, 194-es mellék, mobil: +36-70-436-4212;  
Petróczy Zsuzsanna: 106-os mellék, mobil: +36-70-436-4276  
Molnár Melinda: 120-as mellék, mobil: +36 70 436 4178  
Értékesítési és értékesítés fejlesztési igazgató: Ladák Erzsébet, tel.: +36-1-269-5370/160-as mellék, mobil: +36-70-436-4230;  
Nemzetközi Kommunikációs Osztály: Szecsei Aranka, 136 mellék, mobil: +36 70 436 4229; Csábrádi Ottilia, 135 mellék, mobil: +36 70 436 4227.  
Marketing és Oktatás Fejlesztési Osztály (FLP TV):  
Berkes Sándor, 133 mellék, mobil: +36 70 436 4213

### Oktatási Központ:

1067 Budapest, Szondi utca 34., tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285,  
+36-1-373-0025, fax: +36-1-312-8455,  
Nyitva tartás: H–P: 10.00–21.00

### SONYA Oktatási Központ:

Időpont egyeztetés: Hasznosi Krisztina +36 70 436 4207, Horváth Róbert +36 70 436 4206, Hrnicsjár Ildikó +36 70 436 4210, Kozma Veronika +36 70 436 4208,  
Bérléttárgyfedezmény: 10 alkalmasból 10%, 5 alkalmasból 5%  
INGYENES KÉPZÉS a Sonya Képzési Központban! A Szondi utcában kedden 10<sup>h</sup>-kor, a Nefelejcs utcában, a Sonya- házikóban csütörtökön 15<sup>h</sup>-kor.  
Jelentkezés Forever flottatelefonon: Ungár Kata 30-331-1883.

### TERMÉKRENDELÉS

Termékeinket képviselőinken személyesen megvásárolhatják, vagy megrendelhetik:

-Telefonon a +36-70-436-4290-es és a +36-70-436-4291-es mobil, vagy a +36-1-297-5538-as és a +36-1-297-5539-es vezetékes telefonszámon, hétköznap 8-20 óráig, a +36-70-436-4294-es és a +36-70-436-4295-ös mobil számon hétköznap 10-18 óráig, valamint hétköznap 12-16 óráig díjmentesen hívható +36-80-204-983-as zöld számon.

– Internetes áruház: [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com), vagy [www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu).

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

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

### Operatív Igazgatóság:

1183 Budapest, Nefelejcs u 9-11. Tel.: +36-1-269-5370,  
+36-70-436-4288, -4289  
General manager: Lenkey Péter, mobil: +36 30 447 1927  
Asszisztens: Vékás-Kovács Mónika 192 mellék, mobil +36 70 436 4281  
Raktár nyitva tartása: H: 9–20, K–Cs: 8–20, P: 8–19 h  
Pénzügyi igazgató: Rókásné Véber Gabriella, tel.: +36-1-269-5370/171-es mellék, mobil: +36-70-436-4220  
Pénzügyi recepció: Blahut Katalin, 121-es mellék, mobil: +36 70 436 4218  
Controlling igazgató: Suplicz Zsolt, tel.: +36-1-269-5370/181-es mellék, mobil: +36-70-436 4194,

**Debreceni Területi Igazgatóság:** 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.  
Tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187 Nyitva tartás: H–P: 10–18 óráig, számlázás 10–17.30-ig Területi igazgató: Pósa Kálmán, mobil: +36-70-436-4265

**Szegedi Területi Igazgatóság:** 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,  
Tel.: +36-62-425-505, 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 [www.kastelyszirak.hu](http://www.kastelyszirak.hu)

**Sasfészek Étterem,** tel.: +36-1-291-5474, [www.sasfeszeketterem.hu](http://www.sasfeszeketterem.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

### Orvos szakértőink:

Siklósné dr. Révész Edit, a Forever Magyarország Orvos Szakmai Bizottságának elnöke, Dr. Kassai Gabriella: 70/414-2335; Dr. Kozma Brigitta: 70/424-6699;  
Dr. Mezősi László: 70/779-1943; Dr. Németh Endre: 70/389-1746;  
Dr. Samu Terézia: 70/627-5678,  
Független orvos szakértő: Dr. Bakanek György 70/414-2913  
Hívhatók munkaidőben.

### ESEMÉNYNAPTÁR

Budapest, Success Day:  
2011. 12. 17.



# KÖZLEMÉNYEK



## 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  
Nytva 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

Telecenter: +381 (0) 11 309 6382  
Sonya-szépségszalon: 063/394 171

**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  
Nytva 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  
Nytva tartás: hétfőtől péntekig, 8.00–16.00.  
Minden hónap utolsó szombatján: 9.00–12.30.

Területi igazgató: Branislav Rajić  
Orvos szakértők: Dr. Biserka Lazarević  
és dr. Predrag Lazarević: +381 23 543 318

Beograd, Success Day: 2011. 11. 19.



## MONTENEGRÓ

**Podgoricai iroda:** 81000 Podgorica,  
Serdara Jola Piletića 20.  
tel: +382 20 245 402 fax: +382 20 245 412  
Nytva tartás hétfőn: 12.00–20.00, a többi munkanapon:  
9.00–17.00 Minden hónapban az utolsó szombat munkanap  
Nytva 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  
Nytva 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  
Nytva 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  
Nytva 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 Naglič mobil: +385 91 51 76 510  
Dr. Draško Tomljanović mobil: +385 91 781 4728,  
kedden és pénteken

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  
Nytva tartás: munkanapokon 9.00-13.00 és 16.00-20.00

Területi igazgató: Borbáth Attila  
mobil: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293  
Irodavezető: Xhelo Kiçaj mobil: +355 69 40 66 811,  
mobil: +36 70 436 4310



## BOSZNIA-HERCEGOVINA

**Bijeljina iroda:** 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3.  
tel.: +387 55 211 784, +387 55 212 605, fax: +387 55 221 780  
Nytva 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  
Nytva 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



MINDANNYIAN  
SZERETNÉNK  
TÖKÉLETESEN KINÉZNI,  
MEGVÉDENI BŐRÜNKET A  
MINDENNAPI ÉLET KIHÍVÁSAITÓL,  
A SZÉLTŐL, A NAPTÓL, ÉS A KÁROS  
SZENNYEZŐDÉSEKTŐL. AZ ALOE  
FLEUR DE JOUVENCE SZÉPSÉGÁPOLÓ  
TERMÉKCSALÁDJÁ TÁPLÁLJA  
A BŐRT, MIKÖZBEN MEG IS  
VÉDI A KÁROSÍTÓ  
TÉNYEZŐKTŐL.



Aloe Fleur de Jouvence®  
*an aloe restorative beauty*

©2011





**A**z Aloe Fleur de Jouvence egy komplett arcápolási készlet, amely egyaránt alkalmas hölgyek és urak otthoni és szalonban történő kezelésére. A cég nem csak a termékek külsejét újíttotta meg, hanem kivonta belőlük a sokaknak problémát okozó, esetlegesen allergén parabént.

Bízom benne, hogy segítségetekre lesznek az alábbi tanácsok. A leghatékonyabb ezeknek a termékeknek a mindennapos használata, de ha hetente legalább kétszer-háromszor szánunk rá pár percet, a kívánt hatás nem marad el!

Első lépésként használjuk a hipoallergén Aloe Cleansert, mely megtisztítja bőrünket a lerakódott szennyeződésektől, sminktől, és emellett megtartja bőrünk nedvességtartalmát, ideális PH-ját. Benedvesített vattakorong segítségével eloszlatjuk az arcon, nyakon, dekoltázson, majd lemossuk tiszta vízzel. Ezt követően ugyancsak vattakoronggal töröljük át az alkoholmentes aloe verát, kollagént tartalmazó Rehydrating Tonerrel, mely segíti a keringést, hidratál és tisztít. Ezzel a két lépéssel – amelyet napi rendszerességgel ajánlok – előkészítettük a bőrt a további hidratáló és tápláló anyagok bejutásához. Szintén naponta alkalmazhatjuk a bőrmegújító, pórusösszehúzó, A-, C- és E-vitamint tartalmazó Firming Day Lotiont, amely védelmet nyújt az időjárás és a szennyeződések megtapadása ellen, valamint tökéletes sminkalap.

A mindennapi bőrápolás során ne felejtsük el az arc hidratálásán kívül a nyak és a dekoltázs bőrének ápolását. Ha a mindennapi hidratáláson túl bőrünk vágyik a feszesítésre, megújulásra, kondicionálásra, akkor a Mask Powder a következő lépés a kozmetikai kezelésünkben. Az albumin és kukoricakeményítő összehúzó és feszesítő hatásúak, a kaolin felszívja a felesleges olajokat. Egy kávéskanálnyi Mask Powdert keverjünk el ugyanannyi mennyiségű Activatorral, mely szintén a készlet része és hidratáló enzimeket, aminosavakat és poliszacharidokat tartalmaz, ezáltal tökéletes hidratáló, tisztító és kondicionáló – majd egyenletesen, ecsettel oszlassuk el az arcon, és a nyakon, dekoltázson. Esetleg egy csepp Bee Honey mézet csepegtethetünk bele, a fokozottabb hidratálás, táplálás érdekében. 20-25 perc elteltével langyos vízzel mossuk le. Ne ijedjünk meg, ha húzódik, feszül a bőrünk. Néhány kivételes esetben bőrpír is kísérheti a kezelést, a vérkeringés fokozódása miatt.

Különösen ezekben a hűvös, szeles napokban ajánlom a Recovering Night Creme használatát, nem csak éjszakai krémként. Reggeli használatával megóvhatjuk bőrünket nedvességtartalma elvesztésétől. Kollagén- és elasztintartalma pedig megakadályozza a ráncok kialakulását, tökéletesen kondicionálja a bőrt.

Mindenkit, akinek kérdése, problémája van, esetleg egy kis kényeztetésre vágyik, szeretettel várok a Nefelejcs utcai Sonya Oktatási Központban!

**Kozma Veronika**  
kozmetikus



1183 BUDAPEST, NEFELEJCS U. 9-11.

# KARÁCSONYI VÁSÁR

2011. DECEMBER 8-9.

Szeretettel várunk minden érdeklődőt  
karácsonyi vásárunkra!

20-30 és akár 50%-os kedvezmények  
az exkluzívabb pontérték nélküli termékeinkre is!

Lepje meg ön is kedvesét a legszebb  
Sonya kozmetikai eszközökkel  
és kiegészítőkkel!

Kellemes készülődést kívánunk  
mindenkinek az ünnepekre!

FOREVER   
The Aloe Vera Company



# FOREVER

The Aloe Vera Company

*Vegyél egy Aloe2Go-t, hogy elsők legyünk Európában és vegyél egy TOUCH dobozt, hogy elsők legyünk a világon!*



*Dr. H. H. H. H.*

*Joe Mangrum*

Csatlakozz és írd alá, szerepeljen a te a neved is azon a zászlón, ami az Európai Rally-n fog lobogni!

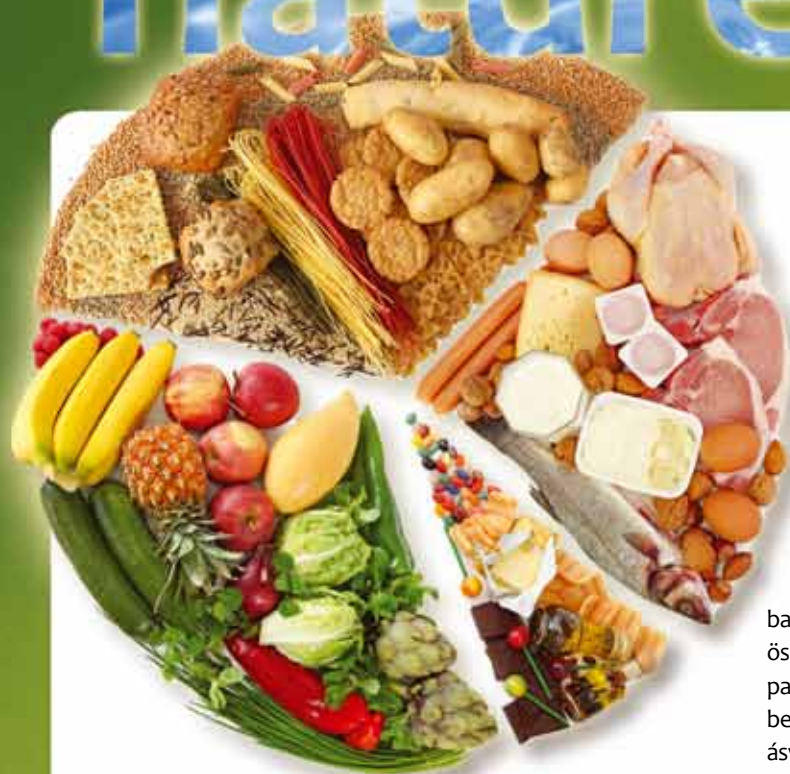


Sok nézői levelet kaptunk az elmúlt időszakban azzal kapcsolatban, hogy a látható képméret nagyon kicsi, teljes képernyős módban viszont a kép felbontása nem élvezhető. Elindultak a fejlesztések ebbe az irányba és már a tesztelési fázisban tart a közepes méretű, mind minőségben, mind méretben teljes értékű tévénézést kínáló új tévéablak. Egy kis nagyító ikonra kattintva a kép jobb felső részén változtatható lesz a képméret. Már ti is kipróbálhattátok a teszterverziót a [www.fullarts.hu](http://www.fullarts.hu) oldalon az FLPTV ikont választva.

További jó tévénézést kíván az FLPTV csapata!

Berkes Sándor  
FLPTV

# nature



TUDJUK, MILYEN FONTOSAK A VITAMINOK.  
DE MI A HELYZET A ÁSVÁNYI ANYAGOKKAL?

## Ásványi anyagok, nyomelemek

ban található a szervezetben és mennyiségi igényük is mindössze néhány ezred- vagy milliomod grammnyi. Hiányuk sokféle panaszhoz vezethet, nem is gondolnánk, hogy szinte minden betegségnek vélt tünet vagy tünetegyüttes valamilyen vitamin-, ásványianyag- vagy mikrotápanyag hiánya miatt alakul ki.

**A**z ásványianyag-csere fontos része a biológiai folyamatoknak: megelőzi az emberi szervezetben az elektrolit-háztartás zavarait. Egy részük hasonló szerepet tölt be, mint a vitaminok.

Mindenki tudja, hogy a vitaminok nélkülözhetetlenek szervezetünk helyes működéséhez, azzal azonban már kevesen vannak tisztában, hogy az ásványi anyagok legalább ilyen fontosak, nélkülük ugyanis a szervezet nem tudja beépíteni a vitaminokat, így azok nem tudják kifejteni hatásukat. Az élő szervezetek képesek néhány vitamin előállítására, ásványi anyagokat azonban semmiképpen nem tudnak szintetizálni, azokat kívülről kell bevinni táplálkozással, majd a bélrendszeren keresztül felszívódnak és a keringés segítségével jutnak el a szövetekbe és sejtekbe.

Megfelelő mennyiségük és arányuk elengedhetetlen szervezetünk zavartalan működéséhez. Az ásványi anyagok és nyomelemek testünk mintegy 5 százalékát teszik ki. Egyes ásványok csak a testnedvekben találhatóak meg, mások azonban fontos alkotóelemei testünk szöveti és szerkezeti elemeinek, például a csontoknak. Az ásványi anyagok és nyomelemek finom, összehangolt együttműködése szükséges az egészséghez és a „jól léthez”. A vitaminok, ásványi anyagok és nyomelemek számos összetett kémia reakcióban együttesen vesznek részt és erősítik egymás hatását. Tehát ha csupán egyetlenegy is hiányzik közülük, akkor a többi sem tudja betölteni feladatát.

Az ásványi anyagok és nyomelemek közötti különbség a szervezet mennyiségi igénye illetve az előfordulásuk által kerül meghatározásra. A makró elemek nagyobb mennyiségben (mg, g) találhatóak meg a szervezetben és nagyobb mértékben is van rájuk szükség. A nyomelemek, azaz mikroelemek csak nyomok-

**KÁLCIUM:** az emberi szervezetben legnagyobb mennyiségben megtalálható ásványi anyag, hiszen a csontok tömegéből 0,75 – 1.2 kg tiszta kalcium.

A kalcium 99 százaléka található a csontokban és fogakban kalcium foszfátos formájában, fennmaradó része a sejtekben és a sejtek közötti térben szabadon van.

**Természetes forrásai:** tejtermékek, olajos magvak, kemény csapvíz, hal – főleg a szardínia – és a fehér lisztből készült ételek. Fontos szerepet játszik a csontok, fogak egészséges növekedésében, állaguk megőrzésében, néhány enzim, a normál vérárvadás, idegsejtek működésében, valamint az izom-összehúzódások, szívritmus szabályozásában és a savbázis egyensúly fenntartásában.

**Hiánya:** gyermekeknél a fejlődés, kifejezetten a csontok növekedési zavarát okozza (a D-vitamin hiánya például angolkórt okoz) valamint az idegrendszer és az izmok fejlődésében alakíthat ki problémát.

**Felnőtteknél:** izmok fokozott göckésztsége (tetánia) csontok törékennyé válása, csonttritkulás a kalciumban és D-vitaminban szegény táplálkozás eredménye.

**Napi szükséglet:**

- gyermekek 400 mg/nap,
  - serdülő: 1300 mg/nap
  - felnőttek: 1000 mg/nap
  - terhesek és szoptató anyák: 1200 mg/nap
- Túladagolása székrekedést okozhat.

**FOSZFOR:** a második legnagyobb mennyiségű ásványi anyag a szervezetben: felnőtt emberben 700 – 800 gramm található



# A természet kincsei XI.

belőle. Legnagyobb része, 80 – 85 százaléka a csontokba szervesen beépülve szerves foszfátsó formájában található, míg a fennmaradó rész a kalciumhoz hasonlóan részt vesz a szervezet működésében. Fontos szerepet tölt be a folyadékterekben a kémhatás szabályozásában.

Szervezetünk a tartalék energia egy részét foszforvegyületek formájában raktározza.

## **Szükséges:**

- csontok, fogak felépüléséhez
- idegrendszer működéséhez
- a fehérje-, szénhidrát és zsíryanycsere folyamataihoz
- fehérjesszintézishez
- enzimek működéséhez

Javítja a kalcium felszívódását.

Szinte minden élelmiszerben megtalálható. Hiányával nem kell számolni, legfeljebb tartós savlekötő szedése kapcsán. Esetleg kialakuló hiányban: étvágytalanság, gyengeség, csontfájdalom, ízületi merevség, idegpályák betegségei, növekedésben való visszamaradás előfordulhat.

**MAGNÉZIUM:** az emberi szervezetben nagyjából 20 – 30 mg magnézium található, amely egyenletesen oszlik meg a csontok és a sejtek belső tere között. A magnéziummal gyakran találkozunk úgy is, mint az idegrendszer védő hatású ásványi anyagával. Ez valóban találó, hiszen nagy szerepe van az idegrendszer működésében, bár ezen kívül sok folyamatban közreműködik, megtalálható testünk összes sejtjében. Jelenléte fontos az egészséges csontok, fogak, izmok, idegek, anyagcsere-enzimek, B1- és B12- vitamin megfelelő működéséhez. Megakadályozza a vese és epekövek létrejöttét. A szív- és keringési rendszer működésében is szerepe van. Hiányában: étvágytalanság, émelygés, gyengeség, szorongás, izomgörcs, remegés, álmatlanság, gyors és szabálytalan szívverés, alacsony vércukorszint, személyiségváltozás, anorexia, hányinger, anyagcserezavarok, idegrendszeri problémák jelentkezhetnek. Mivel a magnézium mással nem helyettesíthető és szervezetünk sem tudja előállítani, ezért figyelmet kell fordítani a megfelelő bevitelre.

**VAS:** az élethez nélkülözhetetlen ásványi anyag. Legfontosabb feladata az oxigén és a széndioxid szállítása, melyet különböző kémiai reakciókon keresztül valósít meg.

Az átlagos felnőtt szervezete 2,5 – 5 gramm vasat tartalmaz, legnagyobb részét a vér oxigénszállító molekulájához, hemoglobinhoz kötve. Másik része különböző szállító fehérjékhez kötődik.

## **Szükséges:**

- oxigén és széndioxid szállításához
- elektrotranszportozhoz
- hemoglobinszintézishez

- mioglobinszintézishez
- enzimek működéséhez
- részt vesz a DNS és RNS szintézisében, a béta karotin aktív A-vitaminná alakításában

Bizonyos helyzetekben megnövekszik a vas-szükséglet (hirtelen növekedés, menstruáció, terhesség, szoptatás). Tartós hiánya esetén csökken a hemoglobintermelés, vashiányos vérszegénység alakul ki, a vér nem lesz képes elegendő oxigént szállítani, ezért az izmok munkavégző képessége csökken.

Látható tünet a sápadtság, fáradékonyság és a szellemi képességek romlása. Nem látható tünetként meddőség is lehet a következmény. A növényi C-vitamin növeli a bélből a vas felszívódását. Túladagolás esetén csökken a fertőzésekkel szembeni ellenálló képesség, nő a kórokozó baktériumok szaporodása, csökken a réz és a cink hasznosulása.

**SZELÉN:** védő hatású nyomelem. Nem csak hatékony antioxidáns és megelőző, de gyógyító hatással is bír sok betegség, például a rák esetében. Ma már számos kutató szerint az egyik leghatékonyabb gyógyerejű ásványi anyag.

A szervezetben ugyan csak nyomokban fordul elő, de alapvetően fontos a növekedéshez, a termékenységhez, a máj működéséhez, a haj és a bőr karbantartásához valamint a látáshoz. Jóformán a test minden sejtje tartalmazza, de legnagyobb mennyiségben a vesében, májban, lépben, hasnyálmirigyben és a herékben halmozódik fel. A szelén a szervezet antioxidáns védelmi rendszerében vesz részt, gátolja a szabadgyökök DNS molekulákat károsító hatását. Összetett antioxidáns hatásának köszönhetően megelőző szerepe lehet a szabadgyökökkel összefüggést mutató kóros elváltozásokkal, így a rák, a szív- és érrendszeri betegségek, stroke, szürkehályog, sárgafolt-elfajulással szemben, de az öregedési folyamatokat is lassíthatja. Az immunrendszer valamennyi összetevőjére hat. A táplálék szeléntartalma attól függ, hogy a talajban, ahol az adott növény termett illetve az állat legelt, mennyi volt a szelén. Hazánkban sajnos igen alacsony a talaj szeléntartalma, mely szerepet játszhat a magas szív-érrendszeri és daganatos halálozásban.

**CINK:** Alapvető fontosságú elem. Mintegy 2 – 3 grammnyi mennyiségben van jelen a szervezetben, ezen belül is főleg a haj, a szem és a férfi nemi szervek tartalmazzák, valamint a máj, a vesék, az izmok és a bőr tartalmaz még belőle számottevő mennyiséget. Legfontosabb szerepe az inzulin alkotórészeként a vércukor szabályozásában van, az inzulinon kívül még 70 féle enzimből van jelen.

**Szükséges:** - az immunrendszer működéséhez (kismértékű hiánya fokozza a fertőzésre való hajlamot)

# nature

- a petefészkek és here fejlődéséhez (hiánya gyermek- és serdülőkorban hátráltatja a nemi fejlődést és növekedést)  
- DNS és RNS (örökítő anyag) molekulák létrejöttéhez és a fehérje szintéziséhez

**Hiányában:** gyermekeknél törpe növekedés, lassú fizikai, szellemi és nemi fejlődés. Később: meddőség, száraz bőr, lassú sebgyógyulás, csökkent étvágy és ízérzés, letargia, hasmenés, bőrgyulladások jelentkezhetnek.

**Természetes előfordulás:** hús, máj, hüvelyesek és tojás.

**JÓD:** A pajzsmirigyhormonok egyik alkotója, segíti azok termelődését. Ezek a hormonok játszanak szerepet az anyagcsere sebesség szabályozásában, illetve nélkülözhetetlenek a gyermek idegrendszerének normális fejlődéséhez. Súlyos jódhány a fejlődő kisgyermeknél szellemi visszamaradást, kreténizmust valamint növekedési retardációt illetve halláskárosodást idézhet elő.

A vérkeringés szabályozásban is szerepet játszik. Ha a bevitt táplálék jódtartalma alacsony, a szervezet kevés jóddhoz jut, pajzsmirigy-megnagyobbodás figyelhető meg, továbbá összpontosítási nehézség, izomgyengeség, hideg kéz és lábfej. Enyhébb jódhány esetén száraz bőr, törékeny haj a jellemző tünet.

**Természetes előfordulási helyei:** tengerben élő halak, tengeri algák és moszatok, húskok, tej és tojás.

Felszívódását elősegíti a szelén és az A-vitamin jelenléte.

Túladagolása a pajzsmirigyen belül mérgező hatást vált ki, a mirigy duzzadásához, esetleg daganatos elváltozáshoz vezethet. Jód nagyobb adagban csak orvosi javaslatra alkalmazható.

**RÉZ:** az éltető nyomelem, szerteágazó feladatokat lát el a szervezetben.

Már kismértékű hiánya is káros és kellemetlen tüneteket okozhat.

Számos élettani folyamatban központi szerepet játszik:

- segíti a vas felszívódását a táplálékból
- elősegíti a hemoglobin képződését
- hozzájárul a kalcium hasznosulásához,
- a normál csont- és kötőszöveti fejlődés alkotóeleme
- jótékony vírus-, baktérium- és gombaölő



**Dr. Kassai Gabriella**  
manager, gyermekorvos

Részt vesz a szervezetre ható káros oxidációs folyamatok semlegesítésében. Bár nem szokták az antioxidánsok között említeni, legalább olyan kiváló munkát végez, mint az E-vitamin vagy a béta-karotin.

**Hiánya:** vérszegénység, felszívódási zavarok, csontfejlődési zavarok, vérnyomás probléma, emelkedő koleszterin szint - csak néhány tünet, melynek hátterében a réz hiánya húzódnak meg.

**MANGÁN:** olyan ásványi anyag, amelyre az emberi szervezetnek kis mennyiségben van szüksége. Az emberi test mindössze 10-20 mg-ot tartalmaz belőle, mégis számos élettani folyamat fiziológiai működéséhez elengedhetetlen. Jelenléte fontos bizonyos enzimek működésében, melyek a porcok képzésében játszanak szerepet és a csontozat egészséges fejlődéséhez is hozzájárul. Részt vesz a fehérjék anyagcseréjében, valamint a vércukorszint szabályozásában. Létfonosságú egyes hormonok (pajzsmirigy, nemi hormonok, inzulin) termelésében valamint a glükóznak a májban való raktározásában. Antioxidáns szerepe is van. Hiánya lassúbb növekedést és csontfejlődési rendellenességet okozhat.

**MOLIBDÉN:** az emberi szervezet igen kis mennyiségben tartalmazza. Szervezetünkben létfontosságú nyomelem, három enzim működéséhez szükséges. Szerepet játszik a nuklein- és az aminosavak lebontásában és bizonyos aldehydek és káros anyagok ártalmatlanításában. A purinanyagcsere-folyamatban van még jelen, a húgysav-anyagcserében nélkülözhetetlen. Megtalálható a fogzománcban, ezért fontos a fogszuvasodás megelőzésében. Segítségét nyújt még:

- növekedésben és a sejtműködésekben
  - allergiás tünetek enyhítésében
  - a szervezet vas-hasznosításában
  - a potencia és nemzőképesség megőrzésében
- Nincs ismert hiánybetegsége.

**VANÁDIUM:** létfontosságú eleme az emberi szervezetnek.

Jelen van a zsír és szénhidrát-anyagcserében, növeli a sejtek inzulinérzékenységét. Élelmiszereink közül a gombák és gabonafélék tartalmazzák jelentős mennyiségben. Napi ajánlott mennyiség nincs meghatározva. Hiányállapottal összefüggő megbetegedést eddig nem észleltek. Az élelmiszerek ugyan tartalmaznak ásványi anyagokat, de az utóbbi évtizedekben mennyiségük jelentősen lecsökkent. A szervezet számára szükséges mennyiség biztosításához elengedhetetlen tehát a megfelelő pótlásuk.

#### IRODALOM:

Fonyó Attila: Az orvosi élettan tankönyve

Earl Mindel: Vitaminbiblia

Brencsán János: Új orvosi szótár

Dr. Jávör Tibor, Dr. Moser Györgyné: Vitaminok, ásványi anyagok, rostok

Angela Maria Mauri: Ásványi anyagok és nyomelemek

Hademár Bankhofer: Bio - szelén

Amanda Ursell: Vitaminok és ásványi anyagok

# FOREVER Success Day

2011. DECEMBER 17.



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



**KÖSZÖNTŐ**  
**FOREVER ALOE 2012**  
**DR. MILESZ SÁNDOR**  
ORSZÁG IGAZGATÓ



**GYERMEKTAPASZTALATOK**  
**DR. SAMU TERÉZIA ÉS BRUCKNER ANDRÁS**  
SOARING MANAGEREK



**ÉLVEZETES ÜZLETÉPÍTÉS**  
**NAGY ÁDÁM**  
SENIOR EAGLE MANAGER  
PRESIDENT'S CLUB-TAG 2011



**MOTIVÁCIÓ**  
**HAVASI BALÁZS**  
ZONGORAMŰVÉSZ



**A DÖNTÉS EREJE**  
**LOMJANSKI VERONIKA**  
GYÉMÁNT MANAGER  
PRESIDENT'S CLUB-TAG 2010, 2011

**MEGLEPETÉS  
VENDEG!**

**SUPERVISOROK,  
ASSISTANT MANAGEREK MINŐSÍTÉSE,  
60 CC+ MINŐSÜLTEK,  
HÓDÍTÓK KLUBJA-TAGOK KIHIRDETÉSE,  
MANAGEREK MINŐSÍTÉSE, GÉPKOCSIÖSZTÖNZŐ  
MINŐSÜLTEK, VEZETŐ MANAGEREK KIHIRDETÉSE,  
ASSISTANT SUPERVISOROK MINŐSÍTÉSE**

SZERETTEL VÁRUNK MINDENKIT 10.00–16.00 ÓRÁIG A SYMA CSARNOKBAN (1145 BUDAPEST, DÓZSA GYÖRGY ÚT 1.)  
A GYEREKEKNEK 3–8 ÉVES KORIG TÉRÍTÉSMENTESEN, SZAKKÉPZETT FELÜGYELET MELLETT JÁTSZÓHÁZAT BIZTOSÍTUNK A RENDEZVÉNY ALATT!  
KELLEMES IDŐTÖLTÉST ÉS JÓ SZÓRAKOZÁST KÍVÁNK MINDENKINEK! A PROGRAM VÁLTOZTATÁSÁNAK JOGÁT FENNTARTJUK!

A RENDEZVÉNY ALATT EGÉSZ NAPOS VÁSÁRRAL VÁRJUK KEDVES FORGALMAZÓINKAT A FOREVER PONTÉRTÉKES ÉS PONTÉRTÉK NÉLKÜLI TERMÉKEINEK TELJES VÁLASZTÉKAVAL!

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:** Kismárton Valéria, Petróczy Zsuzsanna, Pósa Kálmán, Rókás Sándor

**Layout, nyomdai előkészítés:** Crossroad Consulting Kft. **Projektkoordinátor:** Timár Szilvia **Olvasószerkesztő:** Kempf Zita **Korrektor:** Király Ildikó

**Tervezőszerkesztő:** Raden Hannawati **Fotók:** 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](http://www.foreverliving.com)



**EXCLUSIVE COLLECTION**



**EXCLUSIVE COLLECTION**

- 260 ALOE JOJOBA SHAMPOO
- 77 ALOE BITS N' PEACHES
- 14 BATH GELÉE
- 311 SONYA DEEP MOISTURIZING CREAM
- 320 FOREVER ARGI+
- 288 RELAXATION MASSAGE LOTION
- 287 RELAXATION SHOWER GEL
- GRATIS: 286 RELAXATION BATH SALTS



**FAVOURITE COLLECTION**

**FAVOURITE COLLECTION**

- 15 ALOE VERA GEL
- 22 ALOE LIPS
- 40 ALOE FIRST
- 28 FOREVER BRIGHT TOOTHGEL
- 67 ALOE EVER-SHIELD STICK DEO
- 198 FOREVER KIDS
- 52 ALOE ACTIVATOR FLEUR
- 68 FIELDS OF GREENS
- 61 ALOE VERA GELLY - TUBE
- 65 GARLIC-THYME
- 51 PROPOLIS CREME - TUBE
- GRATIS: 286 RELAXATION BATH SALTS



**WINTER COLLECTION**

**WINTER COLLECTION**

- 34 ALOE BERRY NECTAR
- 48 ABSORBENT C
- 200 ALOE BLOSSOM HERBAL TEA
- 214 FOREVER ECHINACEA SUPREME
- 63 ALOE MOIST. LOTION
- 38 ALOE LIQUID SOAP
- 207 FOREVER BEE HONEY
- 27 FOREVER BEE PROPOLIS
- GRATIS: 286 RELAXATION BATH SALTS