

XV. ÉVFOLYAM 12. SZÁM / 2011. DECEMBER

FOREVER

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



MERRY
CHRISTMAS
&
HAPPY
NEW YEAR!



Emelkedj a vihar fölé!



Minden egyes év végén szeretek megállni és néhány pillanatra elgondolkodni azokon a dolgokon, amik történtek velem. Milyen fantasztikus év is volt 2011 a Forever számára! Tele volt izgalmakkal, növekedéssel, meglepetésekkel és változásokkal. Gondolatok csak arra, amikor meghirdettük a Global Rally-t, a Profit Sharing 2.0-t vagy amikor megnyitottuk irodánkat Mongóliában. Ebben az évben is lehetőségem volt találkozni rengeteg új forgalmazóval a világ minden táján. Meglátogathattam vezető forgalmazóinkat és találkoztam eagle menagereinkkel is, akik egyre többen vannak. Megoszthattam veletek néhány nagyszerű és inspiráló történetet, amit a forgalmazóinktól hallottam. Ezek után el sem tudom mondani nektek, mennyire izgatottan várom, milyen csodák várnak még rám a jövőben a Foreverrel. Ami igazán büszkévé tett engem ebben az évben, az az volt, amikor láthattam, hogy sokan közületek mennyi mindent elértek az utatok során az elétek tornyosuló akadályok ellenére. Elkötelezettséget, erőt mutattatok, és nem hagytátok, hogy az aggodás, a szorongás az utatokba álljon. Amikor mások már önelégülten hátradőltek volna, ti szem előtt tartva a célt, továbbra is a határok nélküli lehetőségeket fürkészttétek felemelt fejjel, nyitott szemmel. Nem lefele néztetek, továbbra is a magasságot kémeleltétek. A Forever jelképére, a sasra emlékeztetve.

Tudtátok, hogy a sasok megérik a vihart jóval annak eljövele előtt? Felrepülnek valami magas pontra, és ott várják az égszakadás eljövelele. Amikor odalent tombolnak az elemek, kitarják szárnyaikat és az orkánerejű szél felemeli őket magasan a vihar fölé. A sasok nem menekülnek a vihar elől. Egyszerűen csak felhasználják azt, hogy még magasabba juthassanak. Meglovagolva azt a szelet, amit a vihar hozott magával.

A sasok nem csak a tudást kapják meg születésük pillanatában, hanem ezt a hozzáállást is. A sasok nem raknak fészket lyukakban, odúkban, ahová biztonságosan elbújhatnának. Legmagasabb fák legmagasabb ágai közt születnek, és nem sajnálkoznak emiatt. Nem rettegnek a kihívásoktól, magasan lebegnek, messzire repülnek és villámgyorsan manővereznek, ha az élet úgy kívánja.

Tudtátok, hogy a sas, amikor a földön jár, lehajtott fejjel botorkál? Nem mondhatni, hogy kecsesek volnának a földön. Nem erre születtek, hanem repülésre. De hogy tudnak repülni? Milyen szabadon, elegánsan hasítják a végtelen kék eget? A sas nem csak státusz szimbóluma a Forevernek, hanem annak a szimbóluma is, amivé válhatunk.

Ez az év új kihívásokat, felfedezéseket, változásokat hozott mindnyájunknak. Ha pozitív hozzáállással, elfogulatlanul, nyílt szívvel tudjuk befejezni, akkor képesek leszünk túllépni az összes sérelmünkön, kudarcunkon, amelyek fékezhetnék szárnyalásunkat.

Legvégül kívánok nektek áldott ünnepet és az alábbi kis történettel búcsúszom tőletek erre az évre.

Miközben a hajnal első sugarai előbújnak a sötét égbolton – jelezve ezzel egy új nap eljövelele – a fiatal sas első repülésére készül. Izgatott és tele van kétségekkel.

Megkérdezi a bölcs öreg fehérfejű rétsast:

– *Mondd, milyen messzire juthatok el?*

– *Milyen messzire látsz el? – kérdez vissza a bölcs öreg.*

– *Mondd, milyen magasra repülhetek? – kérdezi az ifjú.*

– *Milyen nagyra tudod kitarítani a szárnyaidat? – kontráz az öreg.*

– *Mennyi ideig leszek képes repülni? – folytatja az ifjú.*

– *Milyen messze van a horizont? – kérdezi mosolyogva az öreg.*

– *Milyen messzeségekről álmodozhatsz? – suttozza az ifjú sas.*

– *Milyen messziségről vagy képes álmodni? – válaszolja az öreg.*

– *Mennyi mindent érhetek el? – motyogja.*

– *Mennyi mindent vagy képes elhinni? – hangzik a válasz.*

Az ifjú sas kezd egyre dühösebb lenni, csalódottan kérdez vissza:

– *Miért nem válaszolsz a kérdéseimre?*

– *Hidd el, a legjobb tudásom szerint próbáltam válaszolni – hangzik a válasz.*

– *De hát te vagy a legbölcsebb fehérfejű rétsas. Neked tudnod kéne mindent. Ha te nem tudsz válaszolni ezekre a kérdésekre, ki más válaszolhatna rájuk? – morogja az ifjú.*

– *Te! – vágja rá a bölcs öreg. – Senki nem képes megmondani neked, hogy hogyan repülj. Vagy azt, hogy mekkora álmaid legyenek.*

A válasz minden sas számára más. Csak te tudod, hogy milyen messzire fogsz eljutni. Senki más ezen a Földön nem ismeri a benned rejlő lehetőségeket vagy azt, hogy mi van a szívedben.

Egyedül TE válaszolhatsz magadnak ezekre a kérdésekre.

Az egyetlen dolog, ami határokat képes szabni neked, az a saját képzelőerőd.

– *Mit tegyek? – kérdezi végül az ifjú sas.*

Erre a bölcs öreg csak ennyit válaszolt:

– *Nézz fel a horizontra, tárd ki a szárnyaidat és REPÜLJ!!!*


REX MAUGHAN
AZ IGAZGATÓSÁG ELNÖKE, VEZÉRIGAZGATÓ





Ropog a tűz a kandallóban, kint csendesen szállingóznak a hópelyhek. Közelednek az ünnepek. Ajándékokat keres a világ: egymást fogjuk megajándékozni az elkövetkezendő napokban, hetekben. Elsősorban arra gondolunk, mit fogunk kapni. Mit érdemeltünk meg, és kiktől számíthatunk ajándékra? Gondolnak-e ránk? De már fut is a következő kérdés-sor: kiket ajándékozunk meg mi magunk? És elsősorban: mivel? Minek örülnének a legjobban a családtagjaink, a gyermekeink, szeretteink? Legnagyobb ajándéknak az életet tekintem, és ha azt boldogságban, sok mosollyal, nevetéssel, harmóniában élhetjük le, és ezt tudjuk közvetíteni a környezetünk felé, akkor tudunk értelmet adni létünknek a Földön.

Számomra a legnagyobb érték a szeretet és a gondoskodás. Rohanó életvitelünk mellett is figyelniünk kell arra, hogy ne menjünk el szótlanul, köszönés nélkül még ismerőseink mellett sem. Tegyük meg mindent, hogy nyitottak legyünk a világ felé, és ezeket az érzéseket vissza is fogjuk kapni. Ha te mindig adsz, egy idő után kapni is fogsz, ha jól adsz, akkor lehet, hogy még jobbat kapsz. Törekedj arra, hogy nevető, mosolygós szempárok vegyenek körbe a családotban, az ismerőseid és a barátaid körében is.

Gondold át, hogy mit mondasz a társadnak, és hogy hogyan mondod. Jól esne-e, ha ezt így mondanák neked?! Az egész világ egy nagy ajándék: ajándék az életünk, a létünk – kinek milyen hosszú adatik meg. Eltöltünk a földön egy jókora időt, rajtunk múlik, hogy hogyan éljük meg. Ajándékozunk meg a környezetünket szeretettel, szép szóval, mosollyal, egy simogatással és természetesen ne feledkezzünk meg az egészségről! Fontos, hogy egészségesen élvezzük ezt az életet; ennél talán nincs is fontosabb a világon. A termékeink is ezt a célt szolgálják. A testet is táplálnunk kell, hogy megfelelően éljen együtt velünk.

Egészséget ajándékozni szép és bölcs emberi tett, ehhez minden eszközt megteremtett számunkra Rex Maughan, adjuk hát tovább az ő ajándékait. Én – úgy érzem – egy életre szóló jót kaptam tőle, amiért örökké hálás leszek neki, emberek milliói vannak a világon, akik hálásak ezért. Mi pedig azt a nem kis ajándékot adhatjuk neki, hogy jól érezzük magunkat a bőrünkben, jólétben élünk és ezért nap, mint nap megosztjuk mindenkivel a Forever-lehetőséget.

Ez az ajándék ott lapul mindenkinek a szürkeállományában, van, aki szépen meg tudja fogalmazni, van, aki még csak a kezdeti lépéseket próbálgatja. A legfontosabb az, hogy egy olyan rendkívüli dolgot birtokolunk, amit senki más a világon. Köszönöm Rex Maughan, hogy megosztottad ezt az ajándékot valamikor velem, és hogy mi, foreveresek pedig továbbadhatjuk a világnak.

Áldott ünnepeket mindenkinek! Hajrá FLP!

DR. MILESZ SÁNDOR
ORSZÁG IGAZGATÓ



A legjobb Holiday Rally 2. nap



A második napot **Zlatko Jurovic** előadása nyitja, az egykori hajógépész úgy gondolta, többre képes: magánvállalkozásba fogott 22 alkalmazottal, de a válságban az is tönkrement. Ezek után két MLM-hálózatban is hamar elérte a manager szintet, ám a Forever volt az első, amelynek marketingstratégiájában nem talált hibát. Olyan emberek kaptak nála esélyt, akikben már egy munkaadó sem hitt. Ma mindannyian szintén managerek. „Ha azt mondják, nem vagy rá alkalmas, ne hidd el” – biztat, majd elmeséli egy beléptetés humoros történetét. „A foreverben jobb emberré váltok és békesség lesz a szívetekben – de csak ha a gyémántokra hallgattok” – zárja mondandóját Zlatko.

A következő szereplő megmászta a Mont Blanc-t, a Kilimandzsárót, mindkettőre kitűzte az FLP zászlaját. Másképpen is elmondható: mélyről indult, de magasba ért. Mi más lehetne **Varga Róbert** gyémánt-zafír manager előadásának címe, mint „Célok és belső motiváció”. Róbert elmondja, miért fontos, hogy itt legyünk, de elvárja, hogy magunktól is kérdezzük meg. Mint mondja, a fókuszátlanság energiát köt le, ahogyan az is, ha problémákban gondolkodunk. Ha viszont célokról beszélünk, ne csak a pénz jusson eszünkbe – magyarázza – hiszen a pénz elsődlegesen eszköz és csak másodlagosan cél. „A nagyban gondolkodás olyasmit hoz ki belőled, amit nem is gondolnál” – mondja Robi, majd elújságolja, hogy feleségével a második babát várják – alig hét hónappal az első születése után, majd az előadó óriási dologra szánja el magát: fogadalmat tesz, vállalja, hogy 2013. júliusában gyémánt lesz az FLP üzletében. Példáját sokan követik, a munkatársak sorra vallják meg céljaikat.



Varga Róbertet egy másik nagy egyéniség, **Budai Tamás** soaring manager követi. Ő, mint nagy csapatban gondolkodik a Forever cégben. „Egyik régió sem jobb, mint mi. Együtt evezünk és most eljött az a pillanat, hogy akkora növekedést érzünk el, amitől leesik a világ álla.

Ez a növekedés rajtad múlik – jegyzi meg – ez nem sétagalopp, ez munka, neki kell állni embereket szponzorálni. Én akár szétvágom a világot, de egyedül kevés vagyok. Arra kérlek titeket, hogy azt a szükséges 22 ezer pontot rántsuk már össze Rexnek!”

Hogy hogyan is kell párosban evezni, azt megtanulhatjuk **Andreja és Tomislav Brumectól**, a Szlovéniában mindössze pár hónapja zafir manager házaspártól. „Az FLP annak idején teljesen felforgatta az életemet, de jó értelemben – mondja Tomo – azóta sok embert ismertem meg és ezért szerencsésnek érzem magam.

A gondolataink irányítják az érzelmeinket, ezek vibrálnak, energiát bocsátanak ki, ezért fontos, hogy milyen érzelmeket engedsz meg magadnak. De sose azzal foglalkozz, hogy mások mit gondolnak rólad, csak azzal, amit magadról gondolsz. Én mindig arra törekedtem, hogy jobb emberré váljak és tudom, hogy ma sem vagyok tökéletes, de látom a változásokat, amiken keresztülmentem. Köszönetet mondok magamnak is, hogy képes voltam elfogadni ezt a lehetőséget.”

Tomislavot egy igazán ragyogó nő, a Sonya kozmetikumok képviselője követi a színpadon, aki ráadásul senior eagle manager. **Hajcsik Tünde** „kívülről-belülről képviseli” az üzletet, ahogyan ő fogalmaz. Ám itt most szerényen háttérbe vonul, hogy a Sonya termépalettára irányítsa a figyelmet. A márkára, amit **Rex Maughan** saját lányáról nevezett el. „A Sonya lehetővé teszi, hogy kihozzuk magunkból a maximumot, azt a szépséget, amire vágyunk – mondja Tünde, aztán a bőrápolás, szépségápolás, higiénia szerepéről beszél: „az első hét másodperc döntő a tekintetben, hogy másokra hogyan hatunk és ehhez minden apró részlet hozzátartozik. Ha az emberek megismerik a minőségi különbséget, nem akarnak többé terméket váltani. Különösen, hogy egy eszközt kapnak ahhoz, hogy egészségesebbek, boldogabbak, szabadabbak és kiegyensúlyozottabbak legyenek.

Amíg lesz Forever, őket megtaláljuk benne – ez a mottója **Tóth Sándor** soaring managernek, a családi bemutatók szakértőjének. Mielőtt a praktikus mondanivalóra tér rá, elmondja, miért érdemes megtanulni az üzletépítés fogásait. „Ez az életünk: utazunk, barátkozunk és közben másokon segítünk.” Sándor szerint a két legfontosabb kérdés a miért és a hogyan – ezt kell tisztázunk, mielőtt belevágunk a dologba. Majd olyan emberekre figyelni, akiknek érdeke, sikere a mi boldogságunk. És persze a jelenre koncentrálni, hiszen akár a múltba, akár a jövőbe révedünk, csak feleslegesen fogyasztjuk az energiánkat. „Egyszerű emberek vagyunk mindannyian, amit elértünk, azt



te is el tudod érni. Csak merj kiállni, kérdezni, és ha valamit csinálsz, vagy jól csináld vagy ne csináld” – mondja Sándor és hogy a most indulók ezt meg is tudják valósítani, az alapoktól kezdi a gyakorlati oktatást: egyszerű és másolható módszereket kapunk.

Nyomában már ott a következő generáció – az egyik legsikeresebb hálózatépítő házaspár lánya, **Gidófalvi Zsanett** manger következik, aki azonban épp azért dolgozik, hogy ne számítson a háttére, csakis az, amit saját erőből ér el. Persze előnyt jelent, hogy tízéves kora óta hálózatépítő gondolkodással veszik körül, de a biztos háttér nem jelenti azt, hogy mindenki azonnal csatlakozik hozzá – hangsúlyozza **Lapicz Tibor**. Zsanett meglepően könnyed: „egész egyszerű a dolog, csak gyakorolni kell” – mondja.

„Szabaduljunk meg rossz szokásainktól, győzzük le őket, napról-napra változtassunk rajtuk. Ez persze csak úgy megy, ha megtanulunk szelektíven hallani, vagyis nem hallgatunk a negatív emberekre. „Tudd, hogy igenis jó helyen vagy és jól csináld, amit csinálsz. Minden tanulható ebben a vállalkozásban, de szükség van lemondásra, áldozathozatalra, sebjár – öt év múlva lesz idő mindenre! Csak legyetek csapatjátékosok és az elején tegyétek oda magatokat!”

„Az életben minden változásokból áll” – kezdi előadását **Dragana Janovic** soaring manager.

Történnék válságok, vulkánkitörések, földrengések: csupa olyasmi, amire nincs befolyásunk. De tőlünk függ az, hogyan tekintünk az eseményekre, pozitívan vagy negatívan. Változz meg és kezdj dolgozni a saját javadra!” Dragana szerint a XXI. század trendje az öngondoskodás a bizonytalanság helyett. Ő maga is magas szintű állást hagyott hátra a Forever kedvéért.

„Mindenki el tud indulni, nincsenek extra elvárások, és bárki bármeddig eljuthat” – teszi hozzá.

Mustafic Safet senior manager többször elmondta már: élete végéig hálás feleségének, aki annak idején nélküle írta alá a belépési nyilatkozatot. A termékek felé ugyan már megvolt a bizalma, de az üzletépítéssel kapcsolatban fenntartásai voltak. Ám mint mondja, a cégben minden kérdésére volt válasz. „Mindig csak a következő célt tüzzétek ki és kövessétek a kidolgozott lépéseket” – bíztat. „Én teljes szívvel szeretem a Forevert és az emberek megérik ezt. Vegyetek el minél nagyobb szeletet abból a süteményből,



amit a cég felajánl nektek” Mustafic példa mások számára, de mint mondja, neki is fontos, hogy járjon előtte valaki. „Ne várjatok a kedvező időpontra, mert a mai nap a legjobb pillanat” – zárja előadását.

Krizsó Ágnes zafír manager történetét sokan ismerik: ő az, aki bár többször kezdett mindent újra, ma egy több országon átívelő hálózat vezetője. 19 éve épít MLM üzletet és Horvátországot a második otthonának tartja. Édesanyja és vezető egyszerre – sok energiájába tellett, hogy két lánya elfogadja a lemondásokat, amikkel a munkája jár. „Kemény anyaként vívtam a csatát” – mondja, majd elmeséli, hogyan tudta kivédeni a környezetéből érkező negatív hatásokat. Úgy véli, egy hálózat önmagában kevés: stabil hálózat kell, kellő szélességgel és mélységgel – és közben el kell viselnünk a kudarcokat is, mert azok a küzdelemhez tartoznak. Ágnes azt mondja, ha valami akadály lehet az álmok megvalósulásának, az csakis mi magunk lehetünk.

Ám itt kihozzák mindenkiből a legjobbat – feltéve, ha akar tanulni és szereti ezt a szakmát – mint a csinos zafír manager.

A nagyágyúk vannak hátra: **Veronika Lomjanski** és **Berkics Miklós**. Két

átütő személyiség, akik lendülete teljesen más úton fogja meg az embereket – de mindketten nagy hatással vannak környezetükre. Veronika szerint kulcskérdés az alapszemélyiség, de még fontosabb, hogy tud-e változni? Az időt ehhez meg kell adni és elsődleges, hogy megvan-e a szükséges önbizalom.

„Biztos vagyok benne, hogy ti vagytok a legjobbak és a munkatársaitok a világon a legjobb munkatársak” – Veronika pontosan tudja, mit kell mondani a kellő motivációért, hiszen tizennyolc éves kora óta dolgozik emberekkel. „A siker azon múlik, hogy képes vagy-e elfogadni olyan





dolgokat, amik nem kellemesek. Én igenis képes vagyok erre, mert elhatároztam. Ahhoz, hogy pénzt keress, először is be kell tartani a szabályokat. Vagyis... akarsz vagy nem akarsz?" – halljuk a jól ismert kérdést és a teremben felhangzik: Akarjuk! Amit legtöbben akarnak: **Berkics Miklós**, a régió legutóbb minősült gyémántjának nyomdokaiba lépni. „Most meghozhatod a döntést, bárki lehetsz” – mondja a csúcsmenedzser. Én egy vagyok a céggel, a termékekkel. De az elmúlt időszakban minden sejtmem kicserélődött: teljesen más ember lettem.”

A változáshoz fordulópontot adhat Porecs is: a lényeg, hogy hogyan mész innen haza. Akik ismert vezetők lettek, azok sem különbek, csak ők elhitték magukról, hogy képesek rá, míg mások azt gondolják, nekik ez nem jár. Csupán ez a különbség!” Miklós szerint nem várhatunk segítőt, szponzorra: „te csak a saját erődből tudsz szintet lépni. De ehhez itt kell lenni. A varázslat megvolt, a kérdés, hogy a te agyad itt volt-e! Vidd haza ezt az érzést, valósítsd meg az álmaidat.”

Ezzel zárul a porecsi hétféve előadásainak sora, Miklós még énekel egy dalt: „csak a tiéd az életed” – szavait mindenki átérzi a teremben.

Dr. Miliesz Sándor ország igazgató lép a színpadra, köszönetet mond a közönségnek, a vendéglátóknak és saját csapatának. Azt mondja, örül és elégedett, hiszen: „ez a rally olyan volt, amilyennek hat éve megálmodtam”.



„Ez volt minden idők legjobb Holiday Rally-je a sok újítással, a gyémántképzéssel. Sok előadó ma már szinte megtiszteltetésnek veszi, hogy felléphet itt, nekem pedig jól esik, ha néhányan odajönnek a végén, és köszönetet mondanak nekünk.”

Petróczy Zsuzsa

Hogyan is volt?

„A gyönyörű tengerpart, a környezet hatása még úgy is ösztönzőleg hatott, hogy sokat voltunk az előadóteremben. Jó volt hallani a President's Club tagok építő vitáit és remélem, ez csak a kezdete valami újnak!”

Ladák Erzsébet

„Nekünk mindig kihívás alkalmazkodni a helyszín adottságaihoz, a helyi emberekhez. Ma már nekünk is, az előadóknak is megvan a kellő rutinjuk: kiismertük egymást. Egy kis monitoron keresztül nézve persze más a hatás, de ez nem is baj. Nekünk nem szabad ellazulni egészen a program végéig. Nem is tudnánk...”

Berkes Sándor

„172 éve volt utoljára ilyen szép, ősze nyúló nyarunk. Az előadók olyan energiát adtak át, ami mindenkit megérintett. Most újult erővel indulunk a mindennapokra és természetesen már vannak fejlesztési terveim a jövő évi rendezvényre!”

Dr. Molnár László

„Porecs egyre családiasabb, szeretem ezt a bensőséges hangulatot még akkor is, ha a végére elfáradtunk és sokat izgultunk, hogy minden rendben legyen. Fontos esemény ez a stáb és a forgalmazók közötti kapcsolatépítésben.”

Huzti Bernadett




BUDAPEST 2011. 11. 12.

Success Day




A hogy az most már hagyomány, a Forever Magyarország minősült managereinek felvonulása nyitja meg a Siker Napot a budapesti Syma csarnokban, majd **Szabó Péter** senior manager konferálja fel **Herman Terézia** soaring managert, aki a műsorvezetői feladatokat látja el ma. Először azokat köszönti, akik először jöttek ilyen rendezvényre: „tárd ki a lelked, hogy megérezd, miért örülünk”, majd azokat üdvözli, akik sokadszorra élik át az élményt: „tapsoljátok meg magatokat a döntésért”. **Dr. Miliesz Sándor** ország igazgató is megtartja nyitóbeszédét, melyben azt hangsúlyozza, hogy a Forever szigetként ad menedéket a nehéz külső körülmények közepette. „Mi mindig mások előtt járunk” – hangsúlyozza Dr. Miliesz, majd felmutatja a Forever 2012-es termékkatalógusát, melyben elsőként a Forever világában háromdimenziós fotók is helyet kaptak.






A hálózatépítők nemcsak ezt kapják, de a lehetőséget is, hogy nyerjenek a telefonszámlán – vagy épp magát a telefonkészüléket: a tízezredik Forever telefon-tulajdonos, **Mázás József** egy Nokia X302-est vihet haza.

Dr Francia Boglárka mindig is orvos akart lenni, ám időközben nemcsak ez az álma teljesült, de managerré is vált az FLP üzletben. Ezúttal azokról a szezonális kihívásokról beszél, amelyek szervezetünket érik ilyenkor, télen. A gyakorlatban sokat küzdünk velük, most a hátterét is megismerjük a felső-légúti betegségeknek és az is kiderül, mennyit érnek a védőoltások és antibiotikumok a különféle baktériumokkal és vírusokkal szemben. Természetes megoldás a bőséges vitamin- és ásványianyag-bevitel.



Majd további „ellenségeket” sorol a gyermekek és anyák alultápláltságától a füstgáz terjedésén, a vashiányon és elhízáson át a magas vérnyomásig, majd beszél mindarról a pozitívumról, amivel a káros hatásokat ellensúlyozhatjuk. „Az aloe vera tulajdonképpen folyékony tápszer 240féle hatóanyaggal” – mondja, majd kifejti, mennyit számít, amikor minőség és hitelesség találkoznak.

Supervisorok és assistant managerek minősülése következik: a lelkes minősült forgalmazók szaladnak a színpadra, majd **Dr. Samu Terézia** soaring manager, érsebész főorvos és egykori orvoslátogató a következő előadó. Olyasmiről esik szó, ami sokunkat érdekel, de kevesen tudunk dűlőre jutni vele kapcsolatban: a testsúlyról. A kontrollja tulajdonképpen nem múlik máson, mint energiafelvétel és -leadás egyensúlyán, mégis az a hazai helyzet, hogy a felnőtteknek húsz százaléka elhízott, negyven százaléka túlsúlyos, és egyre több gyermek is küzd a problémával. Márpedig bizonyos mértéken túl ez már nem esztétikai, hanem egészségügyi kérdés. Az előadás alatt megismertük a minőségi étkezés alapjait, az étrend összetételének, a táplálkozási piramisnak a jelentőségét és megérthettük azt is, miért nem sikerül lefognunk. A legjobb azonban az, hogy lelkesítésként sikeres diétázók mutatkoztak be a színpadon: 5-20 kilót tartósan fogyók sikertörténeteit hallhattuk – köztük az előadóét. Két komoly műsorelem között a Dívák lépnek fel: **Détár Enikő, Fésűs Nelli és Ladinek Judit** népszerű musical-slágerekkel hozza tűzbe közönségét.



A frissen minősült managerek következnek. **Palancsa László** a kitartás diadalának nevezi azt, amit elért, és köszönetet mond mindenkinek az elmúlt négy évért. „Soha, soha, soha ne adjátok fel!” – harsogja. „Egy pillanatot sem bántam meg” – veszi át a szót **Szerdahelyi Veronika**, majd arra szólít fel, hogy kövessék őt, hiszen „sok hely van még a színpadon”. Mint mondja, „a legjobb vonalon, a legjobb helyen vagyunk”. Utánuk színpadon a legjobbak a legjobbak közül: a Hódítók Klubja és az Európai Rally minősültjei. **Bódi Tibor** és felesége, **Lőrincz Andrea** saját bevallásuk szerint még csak az elején járnak az útnak, ám lendületük már most feltűnő. A Szurdokpüspökiben élő házaspár nem egész két éve van az üzletben, és júliusban lett manager.

Tibor mindössze villanyszerelői munkát kért **Budai Tamástól**, helyette sokkal többet kaptak. „Nyomni kell – fogalmaz Tibor – hazudik, aki azt mondja, hogy könnyű. De ne csak a túlélés legyen a fejetekben, mert akkor az is fog megvalósulni.”

Dr. Seres Endre zafir manager a következő megszólaló, ő a globális gondolkodásra ösztökél a Profit Sharing 2.0 program részletezésével. Minden 3000 kartonpont felett teljesítő ország értékesítése hozzáadódik a globális alaphoz. Aki pedig teljesíti a Profit Sharing 2.0 kiírását, az minősül a Global Rallyre, a minden eddiginél átfogóbb találkozóra. A feladat tehát adott: minőségi vezetők kinevelése és szélesítés, valamint aktivitás a minősülési időszak minden hónapjában. „Higgy magadban, hogy mások is el tudják hinni, hogy lehetséges” – mondja Endre és arra biztat minket, hogy gondolkodjunk nagyban, mint azt **Rex Maughan** tette. „Ki vagy? Példakép, akit követnek? Mi ott leszünk, te ott leszel?” Japánban vagy Brazíliában... addigra az is eldől!



A három tenor: **Túri Lajos Lui**, **Éliás Tibor** és **Berkics Miklós** énekel, komédiázik, adja a show-t. Szellemesen, könnyedén, ahogyan dolgozni is érdemes az FLP-ben.

Az assistant supervisorok minősítése után újabb megbecsült előadó beszél igen hatásosan. **Halmi István** zafir manager gyerekként sokszor megkérdezték, mi az álma. „Milliomos leszek és lesz egy fiam, aki hozzám hasonló lesz” – mondta ő, persze senki nem hitt neki, sőt úgy könyvelték el, mint rossz gyereket.

Azóta mindkét célja teljesült, ő mégis azt tapasztalja, hogy fiainak ugyanígy találkozniuk kell az „álomtolvajokkal”, akik letörlik a fiatalok lelkesedését, mert azt állítják, ami célt kítűznek maguk elé, az egyszerűen nem reális. Istvánnak – miként édesapjának is - azt is mondták, „tanulj, hogy több legyél, mint apád”. „Gyűlöltem ezt a mondatot, de több lettem” – mondja ma, aztán kifejti az álmok jelentőségét és azt is, mi a szerepe a pontos időzítésnek. „Tervezz, ne várd meg, hogy az élet rákényszerítsen” – mondja. Az ő álma jelenleg az, hogy ebben az országban sokkal több egészséges ember legyen, hogy békében éljen szeretteivel, hogy gyerekeinek ne munkát, hanem életet adjon. A jelenlévőknek pedig sikert kíván, hogy sikert tudjanak adni. „Meg tudod csinálni, amit megálmodtál” – szól az üzenete zárásképpen.







MINŐSÜLTEK 2012. OKTÓBER

BRANISLAV BRAČANOVIĆ
& MARIJA BRAČANOVIĆ
DOBAI LÁSZLÓNÉ & DOBAI LÁSZLÓ
DRAGANA JANOVIĆ & MILOŠ JANOVIĆ
ÉLIÁS TIBOR
DR. FÁBIÁN MÁRIA
GULYÁS MELINDA
HAIM JÓZSEFNÉ & HAIM JÓZSEF
HAJCSIK TÜNDE & LÁNG ANDRÁS
JADRANKA KRALJIC-PAVLETIC
& NENAD PAVLETIC
KÁSA ISTVÁN & KÁSA ISTVÁNNÉ
KLAJ ÁGNES
KÚTHI SZILÁRD
MÉSZÁROS JÓZSEF
DR. MOLNÁR LÁSZLÓ
& DR. MOLNÁR-STANTIC BRANKA
DR. NÉMETH ENDRE & LUKÁCSI ÁGNES
OROSHÁZI DIÁNA
PALANCSA LÁSZLÓ & SPRINGMANN ANDREA
RAJNAI ÉVA & GRAUSZ ANDRÁS

DR. ROKONAY ADRIENN
& DR. BÁNHEGYI PÉTER
SENK HAJNALKA
DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN
& DR. SERES ENDRE
SIKLÓSNÉ DR. RÉVÉSZ EDIT
& SIKLÓS ZOLTÁN
SONJA JUROVIĆ & ZLATKO JUROVIĆ
STEVAN LOMJANSKI
& VERONIKA LOMJANSKI
SZÉKELY BORBÁLA
SZERDAHELYI VERONIKA
SZOLNOKI MÓNICA
TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ
TÓTH LÁSZLÓ & TÓTHNÉ PÉCZER ERIKA
TÓTH SÁNDOR & VANYA EDINA
TÓTH ZOLTÁN & HORVÁTH JUDIT
VARGA GÉZA
& VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA
VARGA RÓBERT
& VARGA-HORTOBÁGYI TÍMEA

DECEMBERI *tükör*

Sokan vannak, akik a decembertől várják a meglepetést, az ajándékokat, a csodát, a szebb élet reményét. Azt hiszik, a december megszabadítja őket mindattól, ami számukra rossz volt, kisöpri a megvalósulatlan álmokat, elhomályosítja a meg nem tett dolgokat és elhozza a megváltást egy új január képében. A decembert egyfajta Jolly Jokernek tekintik, mellyel megmagyarázható, megváltoztatható, kiváltható vagy semmissé nyilvánítható minden, amit nem tettünk meg, nem terveztünk meg és nem értünk el.

Sokaknak azonban kellemetlen szembesülést jelent. Ők azok, akik ilyenkor görcsösen magyarázzák, hogy mi és miért nem valósult meg. Bűnbakokat, kifogásokat keresnek és találnak is rengeteg „igazolt, tőlük független, objektív körülményt, felsőbb erőt”. Ők szokták mondani: nehéz a gazdasági helyzet, senkinek nincs pénze, telített a piac, túl sokan csinálják már ezt, más is abbahagyta, másoknak is csökkent a forgalmuk... Ezek az úgynevezett szubjektív, önámító érvek.

Van a másik hatalmas tábor, akik decemberben az egész fantasztikus, élményekkel teli, izgalmas foreveres év eredményeit összegzik. Ők azok, akik már az év elejétől tervszerűen, legalább napi négy órát dolgoztak, eljártak a képzésekre, célfűzetben rögzítették, milyen ajándékokat akarnak - nem kapni hanem - teremteni maguknak decemberre, az ünnepekre. Összeszámolják, hány új munkatárs, fogyasztó, vállalkozó csatlakozott, hányan minősültek szintekre a csoportban, kik lettek eagle managerek, Hódító Klub-tagok, hány új embert vittek az európai találkozóra Bécsbe, a World Rally-re Washingtonba, hányat Porecsre nyaralni, hányan kaptak ismét új autót a cégtől, profitrészesedési csekket Rex Maughantól, hány ezer euróval növekedett az idei bevételük.

Elérkezett a Forever Magyarország és a délszláv régiók tizenötödik decembere, a tizenötödik sikeres gazdasági év zárása. A Forever idén is történelmet írt. A forgalom töretlenül, immár harmincnegyedik éve növekszik. Zseniális új termékeket fejlesztett a cég, újabb Forever országok és régiók nyíltak, új globális Forever rendszer alakult. A százötven Forever ország egységes Forever világrégió lett. Bővült a nemzetközi üzletpolitika, határtalan lehetőségek tárházát ajándékozva a világ összes Forever tagjának. Jövőre is lesz december. Ha neked ez a mostani esetleg nem tetszik olyan nagyon, az esélyed továbbra is megvan arra, hogy boldog légy, örülj a reggeleknek, minden pillanatnak, mert élsz és tudsz cselekedni. Örülj a mának, szeresd magad és másokat, vállald fel végre a felelősséget önmagadért és családod jövőjéért. Hidd már el, törődj bele, hogy életed és jövőd nem azoktól a dolgoktól függ, amit a tévében, rádióban, sajtóban, valóságshow-ban állítanak. Kapcsold ki az összes médiumot és rájössz, hogy gondolataid, terveid, a Forever-munkád és hited ereje az összes unalmas, hétköznapi, riogató és elcsépelet „objektív igazságnál” hatalmasabb.

Radóczki Tibor
soaring manager, területi igazgató



DRAGI KEDVES UJ SASOK! DRAGI NOVI ORLE!
DRAGI NOVI ORLI! NOVI ORLE!
POŠTOVANI NOVI ORLE!

Success Day

A 12. SZÜLETÉS NAPON



A SIKER NAPOK MOTIVÁLNAK, LELKESÍTENEK, FELTÖLTENEK ENERGIÁVAL. KITŰNŐ ELŐADÁSOK, BARÁTKOZÁS, ÖRÖM AZ ELÉRT MINŐSÜLÉSEK MIATT: MINDEZEK EGYÜTT KÜLÖNLEGESSÉ TESZIK EZEKET AZ ALKALMAKAT. S HA EGY ILYEN NAPON MÉG AZ FLP HORVÁTORSZÁG 12. SZÜLETÉS NAPJÁT IS MEGÜNNEPELHETJÜK, EZ AZ ÉRZÉS MÉG INKÁBB LELKESÍT.

Géllal, mosollyal és vidámsággal felfegyverkezve köszöntjük házigazdáinkat, **Tea és Edvard Badurinát**, a fiatal rijekai manager házaspárt. Másfél éve kapcsolódtak be aktívan a hálózatépítésbe, de ahogy mondják, ez a munka egész életükre szól.

A vendégek és munkatársak köszöntése után felkonferálják Horvátország többszörös latin-amerikai táncbajnok párját, **Gabrijela Pilićet és Varga Istvánt**. Remek hangulatot varázsoltak cha-cha-chával és paso dobléval. A szórakoztató blokk után a horvát területi igazgató, **Dr. Molnár László** gratulál mindenkinek a születésnap alkalmából, köszönti vendégeinket, **Dr. Mílesz Sándor** ország igazgatót, **Krizsó Ágnes** zafir managert, a **Kepe házaspárt** Szlovéniából, **Jožica Zore** szlovén vezető managert, **Dr. Sonja Jovićot**, a szomszédos országokból érkezett vendégeket és az ünnepelni érkezett horvát disztribútorokat. Dr. Mílesz Sándor ország igazgató a színpadról gratulál az évforduló alkalmából, de annak okán is, hogy jelenleg nekünk van a legnagyobb forgalomnövekedésünk a régióban. Örömet okoz az újdonságokkal is: változik az üzletpolitika, mégpedig javunkra. A termékeket ezután olyan helyeken is árusíthatjuk, ahol eddig nem. Dr. Mílesz búcsúzóul azt kívánja Horvátországnak, hogy a jelenlegi tempóban folytassa munkáját, és a régió együttesen első legyen Európában.



Dr. Milesz és Dr. Molnár közösen elfújja a születésnap tortagyertyáit, majd a horvát iroda vezetője felolvassa **Veronika és Stevan Lomjanski** üdvözlő táviratát. **Andrej Kepe**, szlovén területi igazgató tolmácsolja a szlovén disztribútorok jókívánságait.

A műsor folytatásában **Dr. Sonja Jović** előadását hallhatjuk „Tudatos egészség” címmel. Sonja elmondja, hogy az FLP az egészség és a siker megtestesülése. Ám segíteni csak azokon lehet, akik hagyják. Tudatunkat magunk formáljuk. Fontos a hozzáállás és az egészség megóvásának szándéka is. Ne feledjük: a betegség valójában az elégedettség hiányából fakad, élettanilag pedig az egyensúly hiánya, ugyanakkor szociális egészségünkkel is törődni kell. „Mi megérdemeljük egészségünket, és van is miből biztosítanunk azt” – zárja szavait Dr. Sonja Jović.

Selma Belac rijekai manager elmeséli útját a manageri szintig. Az FLP előtti élete alig néhány mondatba befér. Elmondja, mivel foglalkozott, és hogy mindig becsületes volt, de előrelépni nem tudott. Noha kommunikatív és derűs természetű, sohasem jutalmazták munkájáért. Végül eljött a fordulópont: megismerte **Jadranka Kraljić Pavletićet**, szponzorát. Sok tanulás, sok prezentáció következett, kezdeti sikerek, majd stagnálás. De Selma igazi harcos, férje, **Dario** segítségével és rengeteg tanulás árán végre sikeres lett. A Forevernek köszönhetően megvalósította álmait, melyeket továbbra is követni fog.

A Going Global újdonság az FLP-ben. Haladjunk globálisan – magyarázza a jelmondat lényegét **Dr. Molnár László**, horvát területi igazgató. A nagy rendezvények ritkábbak lesznek: 2013-tól csupán egy rally létezik majd, a Global Rally. Egyetlen hatalmas rendezvény, amelyre mindannyian el akarunk majd jutni: ez megjósolható. Így több időnk marad a hálózatépítésre. Valamennyien azon igyekszünk majd, hogy minél többet teljesítsünk és találkozhassunk a többiekkel ezen a még nagyobb, még jobb rally-n. „Használjátok a kedvezményeket, a pénzt és a termékeket, mert jó közérzetet hoznak. S mindezt a világ legjobb cége, a Forever Living Products – biztosítja számotokra” – mondja dr. Molnár László.

Alen Lipovac sportoló és vállalkozó, újdonsült manager következik. Elmeséli, hogyan lehet a szeretetet és hitet összekötni az FLP-vel. Cégünk alapvető irányelvei az együttérzés, a tisztesség, a bátorság, de a szórakozás is. A modern ember viszont tudás, munka és bölcsesség nélkül keresné a jólétet. Nekünk azonban erkölcsösnek kell lennünk. Az FLP lehetővé teszi, hogy legyőzzük





önmagunkat, megtaláljuk életünkben az egyensúlyt és a megoldásokat. Cégünk egészséget és pénzt kínál, ám emellett morális értékeket is – már 34 éve és 157 országban. „Hinni kell a termékekben, hinni önmagunkban, az emberekben, hinni kell a sikerben. Amennyiben hiszünk megtaláltuk az utat” – mondja Alen.



A minősülések következnek. Dr. Miesz Sándor kezéből átveszik jutalmukat a minősült assistant managerek, managerek, a top 10 disztribútorok, az eagle managerek, és az autó ösztönző program nyertesei. Kicsinek bizonyul a színpad a sok minősültnek és szponzornak, a fotózkodni akaró munkatársaknak. Gratulálunk a legsikeresebbeknek!

Egy olyan asszony előadása következik, aki tizenegy évvel ezelőtt vágott bele az FLP üzletbe, és azóta sikert sikerre halmoz. Férjével, **Nenaddal** senior manageri szintnél tartanak. Előadását így nyitja: észre kell vennünk azt, ami közel áll hozzánk, ez pedig a család, mely a legnagyobb erőt adja. Amikor **Jadranka** megismerte az FLP-t, a lehetőséget rögtön felajánlotta családjának és barátainak. Erőt szponzorából, Tihomirból merített, no meg az FLP termékeiből. Rengeteget tanult a képzéseken. „Az erő ott rejlik az előadókban, a munkatársakban, de a legnagyobb erő az összefogásban van” – mondja a senior manager asszony. „Nem kell másokat kopírozni, csak legyetek a csapat részei és kövessétek azokat, akik utatokat egyengetik a siker felé”.



Maja Stilin férjével, **Tihomirral** együtt a legsikeresebb horvátországi FLP-s. Magával ragadó stílusában arra biztat, gondolkodjunk el azon, miként viszonyulunk munkatársainkhoz, csapatunkhoz. Színpadra hívja legsikeresebb munkatársait és... olyasvalamivel ajándékozza meg őket, ami arra ösztönzi őket, hogy csapatként eljussanak a Global Rally-re. Ő már megmutatta, mit jelent az a kifejezés, hogy csapat. „Áldozatokat kell hozni, de a jutalom itt van. Munkáért az FLP bőségesen megjutalmaz” – mondja



Maja, majd valamennyi jelenlévőnek azt kívánja, hogy az FLP-n keresztül ők is olyan életet valósítsanak meg, amit mindig is élni szerettek volna.

Dr. Keresztényi Albert rijekai manager elmeséli, miként válhatnak valóra az álmok. Albert mindig arról álmodott, ami manapság Horvátországban történik: ez pedig a siker. Nagy álma volt, hogy Horvátország élre törjön a régióban. Valamennyien álmodunk. Van, ami teljesült, van ami még nem. Mennyi álom van bennünk? Amennyi csillag az égen. S hol vannak az FLP határai? A csillagos égen. Albert nagy álma 2012: az FLP nagy csarnoka, Siker Nap Rijekában hatezer résztvevővel. Horvátország pedig képes erre.

Krizsó Ágnes zafir manager hozta létre a rijekai hálózatot. Dr. Keresztényi Albert mellett neki köszönhető, hogy ez a csapat a legerősebb Horvátországban. Ágnesnek egyedül sikerült mindez, gyereknevelés mellett – nagy dolgokat vitt véghez, s az egyik legsikeresebb nő lett a régióban. Most megköszöni a vendéglátást, sikeres munkát és boldog születésnapot kíván. Elmondja, hogy mindenkinek helye van ebben a közösségben, céljaink közösek, örülünk tehát egymás sikereinek. „Legyetek ti is vezetőik, olyanok, akikben hisznek az emberek, és akiket követnek. Munkatársaitok legyenek egyben családtagjaitok is. – fejezi be magával ragadó előadását Krizsó Ágnes.

A születésnap ünnepség végén Dr. Milesz Sándor és Dr. Molnár László köszönetet mondtak a zágrábi és rijekai iroda munkatársainak, a műsorvezetőknek és előadóknak, majd átadják a jelvényeket az assistant supervisoroknak. Reméljük, hogy ez szárnyalásuk kezdetét jelenti. Még egyszer gratulálunk az FLP Horvátországnak.

Dr. Molnár László
területi igazgató
FLP Horvátország





MANAGER SZINTET ÉRTEK EL



Mészáros József

(szponzor: Kása István és Kása Istvánné)

„A hálózatépítés egyszerűen jött, megérintett s elkezdtem tevékenykedni benne, mert érdekelt és egy másik kihívásnak tekintettem. Úgy gondoltam, a mai világban mentális és anyagi biztonságot jelent több lábon állni.

„Dolgozz, de ne nagyon sokat. Annyit éppen, amennyi kell ahhoz, hogy úgy élhess, ahogy kedvedre van.”
(Wass Albert)



Palanca László és Springmann Andrea

(szponzor: Schillinger Péter)

„Köszönjük minden tagunknak és a vezetőknek.
Nem bántuk meg, hogy új lendületet vettünk, soha ne adjátok fel!”



Szerdahelyi Veronika

(szponzor: Kása István és Kása Istvánné)

„Legyen mindig hited és légy hiteles!”



ASSISTANT MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

Milorad Bračanović
Ivana Bračanović
Hoffmann Andrea
& Gyórfi Endre
Juhász Edit
Liszka Erzsébet
& Schnadenberger János
Biljana Martinović & Miodrag
Martinović
Sekula Erika
& Sekula László
Tártsy Ferenc
& Tártsy Ferencné



SUPERVISOR SZINTET ÉRTEK EL

Mirjana Aleksić & Milan Aleksić
Brichta Ferencné & Brichta Ferenc
Csordás István András & Csordásné
Tanács Zsuzsanna
Farkas Balázs
Hofmeister Edina
Eva Horvath & Čedomir Sirola
Hranecz Sándorné
Kovácsné Nagy Zsuzsanna
Mita Galkan & Radmila Markovic
Milan & Vesna Komatović
Milica Cvetković

Dr. Molnár Éva
Tatjana Lazarević
Stefan Martinović
Vitomir Nešić & Suzana Radić
Nyakó Róbert
Simon Mihályné
Simó Mária
Zoran Stajković
Božidar Stambolija
& Ljuba Stambolija
Szilágyi Istvánné & Szilágyi István
Vágner János & Vágner Zita
Váradi Lajos Ádám
Wellington Linda & Kis Csaba
Willi Viktor
Zentai Zoltán



EGYÜTT A SIKER ÚTJÁN



A SZEMÉLYGÉPKOCSI-VÁSÁRLÁS ÖSZTÖNZÓPROGRAMJÁNAK NYERTESEI

1. SZINT

Jožica Arbeiter & dr. Miran Arbeiter
Bruckner András & dr. Samu Terézia
Marija Buruš & Boško Buruš
Dr. Dósa Nikolett
Goran Dragojević & Irena Dragojević
Éliás Tibor
Olivia Gajdo
Haim Józsefné és Haim József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Iskra Rinalda & Iskra Lučano
Dragana Janović & Miloš Janović
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
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

Dr. Molnár László &
Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi Annamária
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Marija Nakić & Dušan Nakić
Orosházi Diána
Dr. Pavkovič 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. Pirkhoffér 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

Kása István & Kása Istvánné
Dr. Németh Endre és Lukácsi Ágnes
Révész Tünde & Kovács László
Siklós dr. Révész Edit & Siklós Zoltán
Szépné Keszi Éva & Szép Mihály
Utasi István & Utasi Anita
Varga Géza & Vargáné dr. Juronics Ilona

3. SZINT

Berkics Miklós
Tomislav Brumec
& Andreja Brumec
Budai Tamás
& Budai-Schwarz Éva
Fekete Zsolt
& Ruskó Noémi
Halmi István
& Halminé Mikola Rita
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
Szabó József & Szabó Józsefné
Tóth Sándor & Vanya Edina
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert

CONQUISTADOR CLUB

2011. OKTÓBER

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

MAGYARORSZÁG



1. **Kása István & Kása Istvánné**
2. **Tanács Ferenc & Tanács Ferencné**
3. **Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea**
4. Haim Józsefné & Haim József
5. Dr. Fábán Mária
6. Éliás Tibor
7. Tóth Zoltán & Horváth Judit
8. Kúthi Szilárd
9. Szolnoki Mónika
10. Tóth László & Tóthné Péczér Erika

SZERBIA



1. **Branislav Bračanović & Marija Bračanović**

HORVÁTORSZÁG



1. **Dr. Molnár László & Dr. Molnár-Stantić Branka**
2. **Sonja Jurović & Zlatko Jurović**



Sonya[®]

Kozmetikai Nap

2011. NOVEMBER 15.

Ungár Kata manager, a nap háziasszonya köszöntötte a termet megtöltő vendégeket, és tisztelettel jelentette be **Dr. Miliesz Sándor** ország igazgatót, aki saját tapasztalatát osztotta meg a résztvevőkkel. Orvosi vizsgálat mutatta ki, hogy szervezete végtelenségig terhelhető, nagy teherbírású és tiszta érrendszerrel rendelkezik.



Tanácsai a hallgatóságnak: kiegyensúlyozott élet, a helyes arányok megtalálása, belső harmónia kialakítása. Ebben is segítenek termékeink, amelyeket ő maga már 15 éve fogyaszt, használ és amelyek gyönyörű ragyogást kölcsönöznek a hölgyek arcának. Legyen élvezet ez a munka, legyünk felkészültek, növeljük tudásunkat – ebben segítenek a Sonya-oktatók.



Siklósné Dr. Révész Edit soaring manager, orvos szakértő, az FLP magyarországi orvos szakmai bizottságának elnöke a tőle megszokott alapossággal adta át tudását a hallgatóságnak. Saját tapasztalatával indította az előadást és egy vallomással: ha nem az orvosi pályát választotta volna, biztosan kozmetikus lesz. Szíve csücske a Sonya termékcsalád. Köszönhető ez a minőségi alapanyagoknak. A doktornő szerint már tizenhat éves kor alatt is vigyázni kell a fiatal bőrre, különben később minden meglátszik rajta. Az aloe vera mélyen behatol a bőr irha rétegéig – ott kifejtve jótékony hatását. A Skin Care készlet külleme is vonzó, tisztít, frissít, táplálja a bőrt: használatától a hölgyek ragyogóvá válnak.



Tanács Ferencné senior manager természetgyógyászként beszélt a kozmetikai termékeinkről. Étrend-kiegészítőink a belső



NEFELEJCS UTCAI KÖZPONTUNK LÉPCSŐJÉN
HÖLGYEK ÉS URAK VÁRTÁK KÍGYÓZÓ SORBAN,
HOGY BELÉPHESSENEK AZ ELŐADÓTEREMBE.
A HÍVOGATÓAN ELŐKÉSZÍTETT SZÍNPAD, A
MASSZÁZSÁGYAK, A SOK KOZMETIKAI TERMÉK,
A BERRY BÁR PULTJA AZT SUGALLTA, HOGY NEM
AKÁRMILYEN NAP ELÉ NÉZÜNK.

egyensúly és harmónia megteremtéséhez járulhatnak hozzá, kozmetikai termékeink pedig a külső szépség megőrzéséhez. Használóik a magas aloe-tartalomnak köszönhetően sugárzóak és magabiztosak lesznek. Termékeink minőséget képviselnek, a szakember ezért ajánlja, hogy karácsonyra ajándékozzuk meg velük szeretteinket.

Halminé Mikola Rita zafír manager a színek világába vezette el a hallgatóságot. Egy kutatás eredményét ismertette: a szakmai előmenetel férfiak esetében a szakmai hozzáértéstől függ, míg a nőknél a megfelelő külső a meghatározó. Véleménye szerint nincsenek csúnya nők, csak lusták, ám a megfelelő külső eléréséhez elengedhetetlen a helyes színhasználat. Rita tanácsai: arcunk, szemünk, hajunk, bőrünk színének összhangjához válasszuk a ruha és a kiegészítők (cipő, sál, táska) színeit. Bemutatta és méltatta a Sonya mini palettáit, melyek a legfinomabb mikronizált, selymes, lágy púdert és szemhéjpúdert tartalmaznak - ezek használatára buzdította a hölgyeket, hiszen megjelenésünkkel képviseljük munkánkat, üzletünket!



Székely Borbála manager előadása a Sonya szalon megnyitásához nyújtott útmutatást. Hatéves termékfogyasztóként pozitív termék-tapasztalatokkal rendelkezik. Mint mondta, széles a paletta és kifogástalan minőségű, elit termékekről beszélünk. Tanácsa: legyél te a saját vállalkozásod legjobb reklámja!



Dr. Samu Terézia soaring manager, orvos szakértőről ez el is mondható, hiszen a Forever testsúlykontroll programja hozzásegíti őt testsúlyának egysúlyban tartásához. Minden ember vágya, hogy testsúlyát megfelelően karbantartsa, és jó közérzettel rendelkezzen, ez a program pedig mindehhez a segítségünkre lehet, változatos, megfelelően kialakított étrenddel és megfelelő testmozgással együtt.



Maczó Rozália manager két éve van a Foreverben, Szentendrén szépségszalont üzemeltet. Salonjában a cég valamennyi termékét használja. Fontosnak tartja, hogy bőrünkre - mely a legfontosabb védelmi vonalunk - ne kemikáliát, hanem természetes anyagokat vigyünk fel. Fontosnak itéli a sportolást, mely rendszerességre nevel. A Body Toning használatára buzdít esti program, rendezvények, bálók előtt, mert alkalmazása sikerélményhez juttatja használóját.



Túri Lajos és Dobó Zsuzsanna senior managerek élményszerűen meséltek a közös fürdőszoba használatból adódó tapasztalataikról. Lui a fogkrémet, a szappant és a sampont ajánlja a termékek közül, mert fontosnak tartja, hogy a fejbőrön keresztül se vigyünk be ártalmas anyagokat. Zsuzsi az Activator előnyeiről beszélt, mely segíthet bőrünk baktériumok elleni védelmében és izzadásgátló hatású. Buzdított, hogy bátran keverjük a krémeket, hiszen együtt a hatásuk is nagyobb.

Péterbencze Anikó soaring manager előadása két fiának fergeteges táncával indult. A Fleur de Jouvence termékeit a fiúk a tánc után a helyszínen tesztelték. A vízhiányos bőr kívánja a nedvességet, ezt az igényt tökéletesen kielégíti a készítményünk. Az új összeállításban több a tápláló anyag, a maszk azonnali eredményt produkál. Tinédzsereknek is bátran ajánlható, vitaminokkal teli és hidratáló hatású.



A hajápolás fontosságára hívta fel a figyelmet **Szabó Péter** senior manager. Elmondta, hogy a termékektől külsőleg és belsőleg is jól érzi magát. Minden a méregtelenítéssel kezdődik. Mint elmondta, a haj hullása az ásványi anyagok kiürülését jelzi. Hajápoló termékeink, a sampon, a zselé, a Pro-Set kiválóan táplálják a haját, új samponunk méhpempő-tartalma pedig természetes fényt ad neki.



A Sonya nap záró előadója **Hajcsik Tünde** senior eagle manager volt - elégedett, boldog a termékeknek köszönhetően. Az idő múlik, nem mindegy, hogyan éljük meg - hangsúlyozta. Mire vagy hajlandó magadért? Nézz ki úgy, hogy kinézzék belőled ezt az üzletet. Hozd ki magadból a maximumot, légy hiteles! Merj az lenni, aki mindig is akartál. A Forever örök - kapaszkodj bele a lendületbe, élj annak, amit a Forever felkínál.



Ungár Kata igazi profiként, körültekintően vezényelte le a Sonya szakmai napot. Köszönjük neki és az előadóknak, hogy újra és újra megtapasztalhatjuk, hogy a világ legjobb vállalatának vagyunk részesei.



Krizsó Ágnes
zafír manager

2012. EURÓPAI RALLY-MINŐSÜLTEK

FOREVER 
EUROPEAN RALLY *be free*
BUDAPEST 2012

3. SZINT

Kása István & Kása Istvánné
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika
Muladi Annamária
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Vágási Aranka & Kovács András

2. SZINT

Dr. Bálint Zoltán
Dezsi Norbert
Jon Dumitrasku & Ljilja Tešić
Gavalovics Gábor & Gavalovics-Kormos Rita
Glumičić Ljiljana & Glumičić Milorad
Gottwald László & Kovács Anna Mária
Haim Józsefné & Haim Jozsef
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Dr. Hócsi Mária
Janović Dragana & Janović Miloš
Kissné Vass Gabriella & Kiss Zoltán
Krkluš Ksenija & Ignjatović Milorad
Kurucz Endre
Momčilović Danica & Momčilović Novica
Petik Roland & Petikné Sulyán Bernadett
Dr. Petković Nedeljko & Petković Milojka
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Rostás László
Schleppné Dr. Kász Edit & Schlepp Péter
Seresné Bathó Mária & Seres János
Szántó József & Kosik Katalin
Szerdahelyi Veronika
Tóth Tamás & Bostyai Emília
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea

I. SZINT

Antalné Dr. Schunk Erzsébet & Antal Gyula
Bánhegyi Zsuzsa & Dr. Berezvai Sándor
Bársony Balázs & Bársonyné Gulyka Krisztina
Baletić Sonja & Baletić Ivan
Barna Beáta & Barna Róbert
Beljanski Petar & Beljanski Vukosava
Berta Ágnes

Bertók M. Beáta & Papp-Váry Zsombor
Brajković Marija
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Buljin Rajka & Buljin Sava
Csepregy Jánosné
Csiki Jánosné & Csiki János
Csontos Sándorné
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Dinya Györgyné
Dr. Dósa Nikolett
Dragojlović Jasmina & Dragojlović Miroslav
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Dr. Francia Boglárka & Jónis Attila
Futaki Ildikó
Gaál Tibor
Galkan Mita & Marković Radmila
Garáné Réh Sylvia & Gara Pál
Dr. Gombkötő Gyuláné
Dr. Gáncsné Braun Andrea & Dr. Gáncs László
Gellért Judit
Gerő János & Gerőné Jócsák Julianna Katalin
Győri Pál Jenő & Győri Pál Jenőné
Háhn Adrienn
Horváth Tibor & Dr. Gróf Ilona
Jakupak Vladimir & Jakupak Nevenka
Jelić Gordana & Jelić Siniša
Juhász Edit
Káplárné Deczki Julianna & Káplár János
Kéri László & Keresztes Irén
Kaczkó Józsefné & Kaczkó József
Kapi Henrietta & Font István
Dr. Kardos Lajos & Dr. Kardosné Hosszú Erzsébet
Király Attila & Királyné Tímár Lilla
Knežević Sonja & Knežević Nebojša
Kocsis Norbert & Báló Barbara Zsanett
Kostyál Katalin & Németh Miklós Márton
Kuzmanović Vesna & Kuzmanović Siniša
Kósa Gergely & Kósa Kovács Andrea
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenke Orsolya
Mázás József
Mészárosné Hrabovszki Márta

Meggyesiné Dr. Serfőző Katalin & Meggyesi László
Mester Miklós
Micašević Nada
Mičić Mirjana & Harmoš Vilmos
Miklós Istvánné & Tasi Sándor
Miškić Dr. Olivera & Miškić Dr. Ivan
Dr. Mokánszki Istvánné
& Dr. Mokánszki István
Molnárné Kalcsu Klára
Mussó József & Mussóné Lupsa Erika
Németh Antal & Németh Antalné
Németh Viktória & Kis Csaba
Nagy Tímea & Varga László
Nakić Marija
Oláh Gábor
Orosi Gergely
Ostojčić Boro & Ostojčić Mara
Peti Attila & Peti Szilvia
Petrović Milena & Petrović Milenko
Popovac Dušica & Popovac Ratko
Radović Aleksandar
Dr. Ratković Marija
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária
& Dr. Rédei Károly
Ristić Sara & Ristić Ljubomir
Schneider László & Schneider Lászlóné
Seres Marianna
Skáfár István & Skáfárné Vásár Amália
Strboja Jovanka & Strboja Radivoj
Székely János & Juhász Dóra
Szabóné Dr. Szántó Renáta & Szabó József
Szalontainé Bohus Éva
Szeghy Mária
Szencziné Farmasi Judit & Szenczi József
Szlobodáné Pesti Katalin
& Szloboda István
Takács Judit
Takács Tamás & Takács Tamásné
Thuri Nagy Lajos & Oláh Henrietta
Vágóné Buljáki Erika & Vágó Béla
Dr. Varga Melinda & Dr. Fricz Sándor
Virányi Szilvia & Szabó Zoltán





A TÍZEZREDEK FOREVER TELEFONSZÁM TULAJDONOSA

Három hete használom az FLP telefont. Szeretem, mert gazdaságos, és mert minden eddiginél közvetlenebb, gyorsabb kommunikációt tesz lehetővé. Ha beérkezik egy fontos információ – például árfolyamváltozásról vagy egy-egy rendezvényről – rögtön tudom továbbítani a teljes hálózatomban.

Nekem fontos volt az is, hogy megtarthattam a régi számom. Mióta csak létezik mobil, ezt használom; könnyen megjegyezhető és hozzám kötődik. Sok benne a 7-es, az üzlet, a pénz szimbóluma.

A civil munkám kapcsán nagy flottában vagyok, de még az sem olyan kedvezményes, mint a Foreveré, úgyhogy még sosem telefonáltam ennyire olcsón. Sőt, aki tagja a foreveres flottának, azzal ingyen beszélhetek.

Ez fontos szempont, hiszen nekem ez az elsődleges kommunikációs eszközöm mind az építőipari cégemben, mind a hálózatépítésben; még a konferenciabeszélgetéseimet is ezen a telefonon tartom. Szinte minden a készülékemben van, a naptár; a levelek, a prezentációk...

Éjjel-nappal be vagyok kapcsolva, még a nyaralásokon is. Bármikor hívhatnak, és gyakran hívnak is: tanácsot kérnek, kérdeznek... tudják, hogy későn fekszem.

Igen, felvállalom, hogy munkamániás vagyok, úgyhogy a legjobb helyre jött ez az ajándék okostelefon, amit tízezredik vásárlóként kaptam: még több lehetőség.

A kommunikáció a mi munkánkban minden, az FLP telefon ezt nyújtja. Gyors, egyszerű, hatékony: csak ajánlani tudom.



KÖZLEMÉNYEK

KÖZPONTI KÖZLEMÉNYEK

Társaságunk www.foreverliving.com címen elérhető honlapján forgalmazóink a „FORGALMAZÓI BEJELENTKEZÉS”-re kattintva (a belépéshez szükséges jelszót és felhasználónevet havi bónuszszámolásuk utolsó lapján találják) többek között az alábbi hasznos információkat érhetik el: napi ponteredményeink, internetes áruház, havi bónuszszámolás. 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 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 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
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: Szecesei 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, Hrncsjár Ildikó +36 70 436 4210, Kozma Veronika +36 70 436 4208,
Bérletárkedvezmény: 10 alkalmasból 10%, 5 alkalmasból 5%
INGYENES KÉPZÉS a Sonya Képzési Központban! A Szondi utcában kedden 10^h-kor, a Nefelejcs utcában, a Sonya- házikóban csütörtökön 15^h-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, vagy 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. Raktáraink december 30-án a megszokott pénteki nyitvatartással állnak rendelkezésre, december 31-én zárva tartunk.
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

Sasfészek Étterem, tel.: +36-1-291-5474, 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. Mezösi 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: 2012. január 14., április 7., május 12., június 16., július 21., szeptember 15., október 27., november 17., december 15., Európai Rally: február 24-27.



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
Nytiva 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
Nytiva 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
Nytiva 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: 2012 01.28., 03.24., 05.26.
06.23., 09.22., 12.01.



MONTENEGRÓ

Podgoricai iroda: 81000 Podgorica,
Serdara Jola Piletića 20.
tel: +382 20 245 402 fax: +382 20 245 412
Nytiva tartás hétfőn: 12.00–20.00, a többi munkanapon:
9.00–17.00 Minden hónapban az utolsó szombat munkanap
Nytiva 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, Nytiva 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
Nytiva 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: 2012.11.24.
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
Nytiva 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
Nytiva 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

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
Nytiva 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
Nytiva 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
Nytiva tartás: hétfő, csütörtök, péntek 09.00–16.30,
kedd, szerda 12.00–20.00

Irodavezető: Enra Hadžović

Bijeljina, Success Day: 2012. 02.08.



KOSZOVÓ

Pristinai iroda: Pristinë Rr. Uçk br. 94.
tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911



Csak az számít, HOGYAN BÁNSZ AZ EMBEREKKEL

Szponzor: Leveleki Zsolt

Felsővonal: Dr. Milesz Sándor, Szabó József, Berkics Miklós, Vágási Aranka, Gergely Zsófia, Becz Zoltán és Herman Teca.

Varga Róbert: Gyémánt-zafír vagyok, de csak gyémántként tudok gondolkodni. A kitűző a múlt, a pontérték a jelen, a vízió és az életjelek adják a jövőt.

Tizennégy éve vagy az FLP üzletben és tizenkilenc éve foglalkozol hálózati marketinggel. Kell ennyi idő a gyémánt-zafír szint eléréséhez?

Nem, ez egy szütytögős tempó! Ezt a szintet el lehet érní akár két-három év alatt; számtalan példa van erre.

Néhány...

Ha már egyet találsz, az azt jelenti, hogy van rá példa, hogy lehetséges. Tizenhét olyan emberre leltem harminchat hónap alatt, aki azt mondja, komolyan érdekli az egészség és az anyagi jólét, és tesz is érte, igazán nem ördögösség. Számomra megtisztelő, hogy sokra tartanak az FLP cégben, de a tizennégy évből ennek az eredménynek a többszörösét ki lehetett volna hozni. Csakhogy én nemcsak üzleti szinteket és pénzt akartam, hanem közben élvezni az életet. Az előző három évben például főállásban férj és apa voltam, azelőtt voltak lelki válságaim vagy épp utazgattam... csak amióta a kisfiam, Bendegúz a pocakban fejlődött, tizenhét országban jártunk a feleségemmel, Tímeával. Tanultam, sportoltam, megmászta a Mont Blanc-t, a Kilimanjaro-t, lefutottam a maratont, több mint száz repülőúton vettem részt az elmúlt tízezer év alatt...

Hogy fért bele ennyi minden?

Ez a hálózati marketing varázsa. Tedd magad nélkülözhetetlenné úgy, hogy nélkülözhetővé teszed magad!

Vagyis nevelj olyan embereket, akik...

Nevelni? Megtalálni! Győzködjé őt az élet, vagy a svájci frank napi árfolyama! Én olyan embereket keresek, akik kezdeni akarnak valamit az életükkel. Formálni, nevelgetni, tanítgatni? Egy húsz-harmincéves beidegződést nem lehet megváltoztatni néhány hónap, egy másfélórás előadás vagy egy képzési nap alatt. Nem azt mondom, hogy születni kell a hálózatépítő munkára, de legyen meg az illetőben az alapvető vágy és tenni akarás.

Azt mondtad, „főállású” apa voltál. Ez azt jelenti, hogy a családot a karriered elé helyezted?

Egyértelműen! Nekem az FLP üzlet sport, hobbi, kikapcsolódás, munka, szeretet, intellektuális kaland. Anyagi biztonságot és önmegvalósítást jelent, de a család az első. Sosem gondoltam volna, hogy egyszer ezt fogom mondani, kicsit hosszúra nyúlt a legénykorom... Mivel vidékre költöztünk, hetente négy napot töltök a fővárosi irodámban, naponta ötször-tízszor hívjuk egymást a feleségemmel, de mikor leteszem a lantot, akkor csak nekik vagyok. Szívem szerint most is azonnal kikapcsolnám a diktafont, a telefont és mennék haza hozzájuk.

Mindeközben nem látszol fáradtnak.

A megfelelő munka eredményt hoz, az eredmény lelkesít, ami energiát termel, azt befektetjük, és így újra eredményt hoz. Ami elindítja a körforgást, az a vágy, a motiváció, egy álom, és végül egy DÖNTÉS, aztán pedig az akcióterv a mozgó rugó. Nagyon sok ember végigálmódossa az életét, és úgy marad, mert nincs terve, nincsenek határidői, eszközei. Az FLP egy nagyon jó eszköz.

Hogyan fogod használni ezt az eszközt a most következő sebességváltáshoz?

Három évig azt mondogattam úton-útfélen, hogy nem hajtok a következő szintre, inkább a meglévő managereket segítem. Rájöttem, hogy ezzel metakommunikációban azt üzentem, hogy nem akarok továbblépni. Most azt üzenem nekik, hogy Varga Robi meg tud újulni – mint már néhányszor megtette – és hogy három év „punnyadás” után bárki felállhat. A két alapvető ok, az FLP üzlet két „terméke” nem szűnt meg, sőt erősödött az emberekben: az egészség és az anyagi jólét vágya aktuális mindaddig, míg ember lesz a Földön.

Kemény dolog ez a bizonyos vállalás.

Mielőtt kimondtam, előtte nyilván átgondoltam, nem improvizáció volt. Egy színpadai kijelentésnek – főleg egy nyolc országból álló nemzetközi képzésen – súlya van, márpedig én azzal keresem a kenyerem, hogy az emberek bíznak bennem. Ha csalódást

**A PORECSI SZÍNPADON KIJELENTETTE:
2013. JÚNIUS 30. 19 ÓRA 30 PERCIG GYÉMÁNT
LESZ AZ FLP ÜZLETBEN. EZ MINIMUM 8 MANAGERI
VONAL FELÉPÍTÉSÉT JELENTI BŐ MÁSFÉL ÉV
ALATT - ENNYI IDŐ ALATT MAGYARORSZÁGON EZ
MÉG SENKINEK NEM SIKERÜLT. VARGA RÓBERT
GYÉMÁNT-ZAFÍR MANAGER AZONBAN AZT
MONDJA, JÓL MEGGONDOLTA A DOLGOT ÉS
PERSZE A FELESÉGÉVEL IS EGYEZTETETT. NEM
KÖNNYŰ MÁSFÉL ÉV ÁLL ELŐTTÜK!**





okozok, az hatással lesz rájuk és rám is, de ha megvalósítom, amit ígértem, az mindenkit inspirál. Ezzel együtt nem mondom, hogy nem tett nyugtalanná a kijelentés, hiszen ezzel rendszeren kipöcköltem magamat a kényelmi zónából!

Rövidebb időt szabtal meg, mint amennyi az előző szintlépésedhez kellett.

Mert ez is üzenet lesz az embereknek: most gyorsabban lehet üzletet építeni, mint piacnyitáskor. Csak Magyarországon hatszáz ezer olyan ember van, aki benne van az FLP üzletben, de inaktív. Az elmúlt hónapban nyolc közvetlen csatlakozót indítottam el az FLP üzletben, ebből ötöt reszponzoráltam, ami azt jelenti, hogy ők már tagok voltak valahol, valakinek a csoportjában, de évek óta nem történt velük semmi! Megtaláltam őket, forró tűzzel motiváltam, álmokat, célokat tűztünk ki és jöttek, követtek.

Minden periódusod ilyen könnyű volt?

Az első két évet 1998-99-ben félelemből csináltam, izomból. Olyan kilátástalan helyzetben voltam, mintha most valakinek lenne 75 millió forint tartozása, másfél millió havi kamat-tartozása és egy hat négyzetméteres szobabérletben lakna, napi 500 forint kajapénzzel. Ehhez volt egy utcai telefonfülke, egy vízió és az erős hit, hogy nekem más jár. Így indult az FLP üzletem.

Szeretsz előadni?

Igen, mert van mondanivalóm az emberek számára, és ha az belülről fakad,

nem kell leírni vagy betanulni. Tartottam már üzleti prezentációt több alkalommal Romániában, Horvátországban, Albániában, Szlovákiában, Dániában, Ausztriában, Szerbiában, Szlovéniában és számtalan más helyen, még Las Vegasban is! A nyelv lehet különböző, de az emberek mindenhol ugyanarra vágynak. Ha ejtőernyővel ledobnának Rióban, zsebemben kétszáz dollárral, százat adnék egy taxisnak, hogy írjon névlistát, a másik százásért pedig felvennék egy tolmácsot. Legyen egy FLP raktár, és akkor bárhol tudok üzletet építeni.

A mostani vállalásoddal vakmerő voltál, de nem lehet, hogy annak idején ugyanez a vakmerőség sodort bajba?

Egykor tele voltam gátlással, amit pótcselekvésekkel próbáltam tompítani. Bizonyítani kellett magamnak még azt is, hogy vagyok valaki. Hamis céljaim voltak! Egy MLM üzlet képzési anyagaiból állandóan azt hallottam: viselkedj, gondolkodj, élj úgy, mint egy GYÉMÁNT! Mindent megtettem ezért, leginkább a költségek terén... Adósságokat halmoztam fel mondván, majd úgyis gazdag leszek. Az FLP üzlet életem legmélyebb pontján talált meg (Leveleki Zsolt szponzorom jóvoltából) anyagilag, fizikailag és lelkileg is. Döntenem kellett: acélból vagyok, vagy lekvárból? Áldozat leszek, vagy túlélő? A küzdelem mellett döntöttem, ami nagyon fárasztó volt, de megérte! Aztán mikor kifizettem a tartozásokat, hirtelen megszűnt az egyetlen cél, megszűnt a pénzmotiváltság. Már több milliót kerestem havonta, nem volt kihívás egy újabb ötcsillagos szálloda, egy tengerparti

kirándulás. Ha felkeltem és esett az eső, felhívtam Ferihegyet. Van, aki a telekre megy, én a Kanári-szigetekre ugrottam el a hétvégére. De ez rossz irányba vitte az értékrendemet; tartalmasabb célt akartam. Az embereket ugyanis nem érdeklí, hogy milyen kitűző van rajtad. Még ha el is monddod, ez milyen jövedelemmel jár, lehet, hogy épp ellenszenvet váltasz ki. Csak személyes példával tudsz hatni és azzal, hogy milyen ember vagy, hogyan bánsz másokkal. Ez az üzlet naponta alázatra tanít!

Mit jószol Magyarországnak és a régióknak üzleti szempontból?

Nem tudjuk magunkat függetleníteni a világ gazdasági helyzetétől, ezt el kell fogadnunk. Ha a társadalom érzelmi tónus-szintje csökken, az kihat mindenre. A mi feladatunk az, hogy az embereknek hitet, reményt adjuk, ehhez viszont nekünk kell elsőként töltödnünk. A piac újra felosztásra kerül; újra sütik az FLP-tortát és én nagyon édesszájú vagyok!

Van időd barátkozni?

A szeretetem nem pontérték-függő, rengeteg barátom van, aki nem FLP-s, sőt van, aki nem is használja a termékeket. Mivel azonban most nagyon „célon vagyok”, nincs időm feleslegesen beszélgetni akárkivel akármiről. Velem most csak az FLP-ről lehet beszélni!

Ez így lesz másfél évig?

Nem, figyelek arra, hogy azért kikapcsolódjak. Most hétvégén például családi napok lesznek, elmegyünk moziba, vacsorázni, kelünk, amikor



kelünk, négyesben leszünk Timivel, Bendegúzzal és a kis négyhónapos pocaklakóval.

Ezzel együtt nyilván szükség van megértésre a feleséged részéről is. Mit szolt a gyémánt-terveidhez?

Természetesen egyeztettem vele. Az a helyzet, hogy a főnököm a határidőnaplóm, sokat dolgozok, de akkor, amikor én akarok. A feleségem megértette, hogy ha mindig csak otthon vagyok és nézek ki a fejből, azzal nem leszünk előrébb. Nekem kell a játszma, a feladat, a kihívás. Megéri az FLP üzletben dolgozni, az FLP-vel időt tölteni!



Kihívás lesz a következő születendő gyermekek felnevelése is. Májusra várjátok Bendegúz testvérét.

Egy lányig nem állunk meg, de maximum tíz gyermeket tervezünk (nevet). Csodálatos dolog az apaság, én már reggel kipattanok az ágyból, ha hallom, hogy a fiam ébredzik. Imádom fürdetni, játszani vele, pelenkázni. Vidám, kiegyensúlyozott, játékos, barátos kisgyerek, jó FLP hálózatépítő lesz. Persze mellette bármi lehet, végezhet egyetemet, lehet „civil” foglalkozása, de ez az FLP üzlet tényleg mindent megad: járhatja a világot, kulturális kapcsolatokat építhet, szociálisan érzékenyebb lesz, tanulhat, fejlődhet, miközben megmarad a szabadsága és az anyagi függetlensége.

Nyilván mindent megteszünk majd, hogy jó példával járjunk elő, de hagyjuk, hogy ő döntsön. Azért a biztonság kedvéért már gyűjtjük az FLP-s fotókat róla, hogy legyen a slideshow-hoz, ha majd színpadra hívják Varga Bendegúz FLP gyémánt managert, és persze nem lesz másként a következő gyerekekkel sem.

Mik lennének a legfontosabb tanácsaid egy kezdőnek?

Ne sokat gondolkozzon a hezitálókon, nem kell mindenáron megérteni őket, és nem kell mindenki ebbe az üzletbe. Az FLP már bizonyított, a termékek, a felsővonal szintén. Keressünk olyan embert, aki akar valamit, és most bizonyítson ő.

„ENNÉL CSALÁDBARÁTABB ÜZLET NINCS”

Varga-Hortobágyi Tímea

„Egyszer már találkoztam Robival, tizenegy éve, akkor is az FLP-ben. Ezután hosszú idő eltelt, mire reszponzoráltam – megint csak Robi csoportjába kerültem. Nem volt benne szándékosság, de ennek így kellett lennie. Három éve vagyunk együtt, másfél éve volt az esküvőnk. Számomra nem különül el a hálózatépítő és a férfi, ő olyan, hogy az egész „vargarobit” beadja ott is és itthon is, a szívét-lelkét, és ezt nagyon szeretem benne. Nem érzem úgy, hogy bármit elvenne tőlünk az üzlet, ellenkezőleg; nagyon sokat köszönhetünk a Forevernek. Tulajdonképpen az egész kapcsolatunkat, az életünket. A kényelmet, azt hogy Robi otthon tudott lenni velünk egy évig, míg várandós voltam, és míg Bendegúz pici volt. Amikor hazajön, elmesél mindent, megbeszéljük mi volt aznap, de utána a család kerül előtérbe. Herente van két-három nap, amikor együtt vagyunk, és akkor minden csak rólunk szól. Robi kel fel Bendegúzhhoz, megeteti, játszik vele és addig én tudok pihenni. Nagyon jó Apa és Férj. Sokat dolgozik, de mindezt így beszéltük meg, hiszen közös cél felé haladunk, az életünkről van szó. És azt kell mondjam, ennél családbarátabb üzlet nincs. Mindent, amit az ember kitűzhet célként, amihez pénz szükséges, ez az üzlet nyújtani tudja. Szeretnénk házat építeni, utazni, a gyerekeknek mindent megadni... de a mentális élményekhez is kell anyagi tőke, hogy olyan környezetet teremthessünk, amelyben ki tudunk kapcsolódni. Felvállalom, hogy ez Robi üzlete és én háttérjátékos vagyok. Ő nagyon szeret szerepelni, előadni, én pedig szeretem őt hallgatni. Imádom az anyaságot, a világ legjobb kislánya a tiénk. Pozitív, türelmes, sokat nevet és nagyon kiegyensúlyozott – sok felnőtt tanulhatna tőle!”



ALOE BODY
TONER

*Washing and
moisturizing cream*

NET WT. 4 OZ. (113g)

FOREVER

ALOE BODY
CONDITIONING
CREME

*For complete skin
hydration*

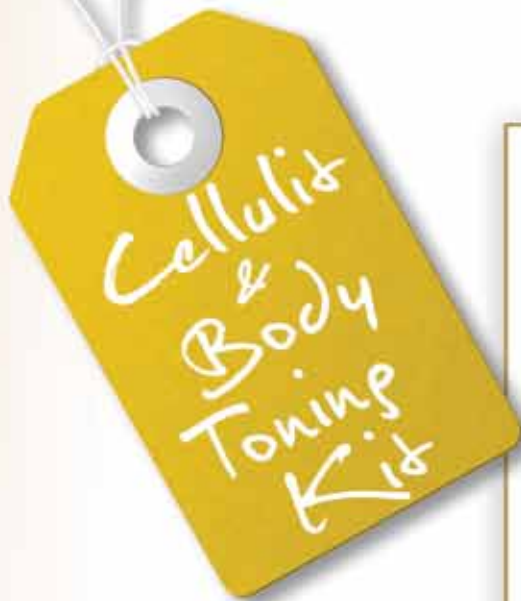
NET WT. 4 OZ. (113g)

FOREVER

ALOE
BATH GEL

NET WT. 4 OZ. (113g)

FOREVER



Így használd!

Cellulit esetén a laza kötőszövetekben zsírszövetek gyűlnek össze, melyek csomókba rendeződnek, majd megnagyobbodnak, lassítva ezzel a vérellátást és a nyirokkeringést. Ilyenkor mérgeanyagokkal telített nyirok halmozódik fel a szövetek között és ezáltal a bőr felszíne rücskössé, göröngyössé válik. Az elváltozás főként a hason, a csípőn, a fenéken és a combon alakulhat ki.

A tekerцselés az egyik leghatékonyabb módja a narancsbőr kezelésének. A bőrre és a kötőszövetre gyakorolt hatása mellett halványítja a nyúlási csíkokat, striákat.

HOGYAN ALKALMAZZUK A BODY TONING KITET?

Kezelhető területek: comb, derék, csípő, rekeszizom és felkar (alkart, lábszár, mellkast nem tekerцselünk).

1. LÉPÉS:

Tusolás a luffa szivacs és a Bath Gelée segítségével. Ez eltávolítja az elhalt hámsejteket, kitágítja a pórusokat szabad utat engedve ezzel a hatóanyagoknak.

2. LÉPÉS:

A Toner felvitele előtt ajánlott First-tel masszírozni a kezelt felületet. Ez fertőtleníti, s elősegíti, hogy a hatóanyagok mélyebb rétegekbe is eljussanak.

3. LÉPÉS:

Körkörös mozdulatokkal, vékony rétegben visszük fel a Tonert, majd testrészeinket nem túl szorosan betekerjük speciális fóliával, lentől fölfelé haladva a térdtől a mell alatti csontig körülbelül két rétegben. A fahéjolaj és a paprika melegítő hatása fokozza a vérkeringést, és vérbőséget okoz. A bőr felmelegszik, élénk színűvé válik. Mindezt melegen tartva, pihenő helyzetben körülbelül 60 percig magunkon hagyjuk. Elengedhetetlen a folyadékbevitel a kezelés közben, ehhez legjobb az Aloe Blossom Herbal Tea.

4. LÉPÉS:

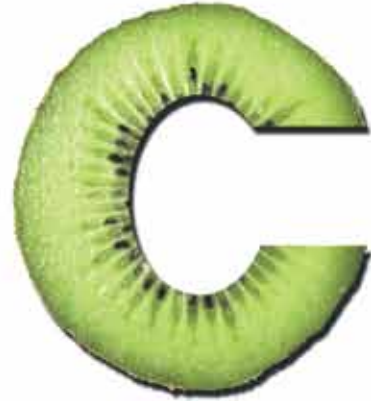
A fólia eltávolítása tompa végű olló segítségével.

Zuhanyozni a kezelést követő 4-5 órán belül nem ajánlott. A Body Toner kondicionálót napi használatra a teljes testre, testápolásra ajánlom. Nem javasolt menstruáció, magas vérnyomás, érrendszeri betegségek, vérkeringési rendellenességek, dagasztó megbetegedés, várandósság esetén.

Hrnцsjár Ildikó
masször

nature

Vitamin



A vitamin elnevezés Kazimierz Funk lengyel biokémikustól származik. A vitaminok olyan járulékos tápanyagok, amelyek általában a szervezetben nem képződnek, de kis mennyiségben szükségesek a normál életfolyamatokhoz. Ezek hiányában a szervezetben működésbeli (anyagcsere, emésztés) zavarok lépnek fel vagy súlyos esetben akár el is pusztulhat. A vitaminok szerves vegyületek, amelyek biokémiai reakciókban vesznek részt és az energiaátvitelt is irányítják. Az energiát szolgáltató tápanyagokon, ásványi sókon, vízén kívül szükséges tápanyagok felfedezésére a múlt században került sor. Elsőként Szent-Györgyi Albert izolálta az 1930-as években a C-vitamint.

A vitaminokat zsírban (A-, D-, E-, és K vitamin) és vízben (B-vitamin csoport, C-, F-, P-, és U-vitamin) oldódókra oszthatjuk. **Optimális** az a vitaminszükséglet, amely teljes mértékben kielégíti a szervezet vitaminigényét.

Ha a minimálisnál kevesebb vitamin jut a szervezetbe, egy idő után vitaminhiány (hypovitaminózis) lép fel. Ennek többféle oka lehet. Kialakulhat a szervezet fokozott igénybevételekor (terhesség, megterhelő munka, sporttevékenység...) átlagos vitaminbevitel mellett is. Hasonló a helyzet, amikor az emésztőcsatorna megbetegedései (például bélyugulladás), funkciózavara (például antibiotikum szedése nyomán) akadályozza a felszívódást

vagy a vitamin képződését. A szintetikus úton előállított vitaminok gyakran képtelenek a szervezet vitaminszükségletét kielégíteni. Arra is gondolni kell, ha nem veszünk elegendő vizet magunkhoz, akkor a vízben oldódó vitaminok nem tudják teljes mértékben kifejteni hatásukat. Az optimális vitaminfelvétel megfelelő módja az érett, helyi termelésű friss zöldség és gyümölcs fogyasztása és a kiegyensúlyozott táplálkozás. Figyelembe kell venni, hogy a „modern” mezőgazdaság vegyszerrel termelt produktumai már korántsem tartalmazzák a korábbi tápanyag- és vitaminmennyiséget. Nem elhanyagolandó szempont az sem, hogy a környezetünk egyre fokozódó szennyezettsége, a helytelen életmód (dohányzás, alkoholizmus, mozgásszegény életvitel...) növeli a szervezet vitaminszükségletét. Az alapvetően jó minőségű friss termékek vitamintartalma is nagymértékben lecsökkenhet, ha túlfőzzük őket. Fenti kedvezőtlen tényezők miatt egyre inkább szükségessé válik, hogy szervezetünk jó kondícióját megfelelő vitamin kiegészítéssel biztosítsuk. A vitaminok teljes hiánya, az **avitaminózis** manapság csak extrém körülmények között fordulhat elő. Vitamin túladagolás, **hypervitaminózis** pedig csak zsírban oldódó vitaminok túladagolása esetén elképzelhető, mert a zsírhoz kötődve a vitaminok nem ürülnek ki, ahogy ez a vízben oldódóknál bekövetkezik.

A-VITAMIN (RETINOL)

Szerepe: Elsősorban hámvédő funkciója van (ez egész testünket érinti). Javítja a látást. Lerövidíti a betegségek lefolyását. Növeli a légutak ellenálló képességét a fertőzésekkel szemben. Erősíti a csontokat és gyorsítja a növekedést. Szerepe van a haj, a bőr, a fogak egészségében.

Hiánya: Farkasvakság. Hámszövet-elfajulás (bőr kiszáradás, megvastagodás, berepedezés), mirigyek (verejték, könny, faggyú) megbetegedése, hajszálak töredezettsége, haj kihullása. Fogszuvasodás. Működési zavarok gyerekeknél.

Forrása:

- halmáj-olajok
- marhamáj
- tojássárgája
- vaj
- tejszín

Növényekben (sárgarépa, cékla, paraj, saláta) az elővitaminja, a karotin van jelen, amiből a szervezetben A-vitamin keletkezik.

Túladagolása: étvágytalanság, fejfájás, bőrhámlás, hajhullás, izületi fájdalmak.

Napi szükséglet: felnőtteknek 1,5 mg.

B-1 VITAMIN (THIAMIN)

Szerepe: A szénhidrát-anyagcserében és az energiaszolgáltató folyamatokban fontos, de az idegrendszer, emésztés, izmok, máj, szív, izmok működésében is.

Hiánya: Károsodik a szénhidrát-anyagcsere. Fáradtság, idegesség, gyengeség,

A természet kincsei XII.

keringési elégtelenség. Étvágytalanság, depresszió, feledékenység, izületi fájdalom. Súlyos hiány esetén: beriberi (fájdalmas izomgörcsök).

Forrása:

- teljes kiőrlésű gabona
- gabonafélék korpája
- élesztő
- hüvelyesek, burgonya, gabonacsírák
- dió, mogyorófélék
- paradicsom, sárgarépa, uborka, saláta, petrezselyem, hagyma
- tej, tojás, sajt, máj

Napi szükséglet: felnőtteknek 1,2 mg

B-2 VITAMIN (RIBOFLAVIN)

Szerepe: oxidációs folyamatok, méregtelenítés, szöveti légzés. Hatással van a növekedésre, szaporodásra, gyomor-bélrendszerre, a máj és az idegrendszer működésére.

Hiánya: Az ember bélflórája is termeli, de hosszantartó antibiotikum-kezeléssel hiány jöhet létre. Tünetek: idegesség, álmatlanság, emésztési zavarok, depresszió, fejfájás, haj korpásodása, bőrkiütés, szemtünetek (viszketés, égés, vörösödés).

Forrása:

- tej és tejtermékek
- tojás
- máj, vese
- hüvelyesek, zöldségfélék
- élesztő

Napi szükséglet: felnőtteknek 1,5 mg

B-3 VITAMIN (NIKOTINSAV)

Szerepe: idegrendszer működése, méregtelenítési folyamatok, energia-anyagcsere, hemoglobintermelés, szövetnövekedés, hormonképződés, gyulladásgátlás, bőr- és hajkondicionálás.

Hiánya: Bélrendszeri zavarok, depresszió, étvágytalanság, fejfájás, fáradékonyság. Teljes hiánya a pellagra nevű betegséget idézi elő.

Forrása:

- hús, máj, vese

- hal
- tojás
- élesztő
- zöldségfélék
- száraz hüvelyesek
- aszalt gyümölcs
- teljes kiőrlésű gabonák, csírák

Napi szükséglet: felnőtteknek 15-20 mg

B-5 VITAMIN (PANTOTÉNSAV)

Szerepe: A koenzim alkotórésze, így a teljes anyagcsere-folyamatban (szénhidrátok, fehérjék, zsírsavak szintézise és lebontása) jelentős szerepe van. Serkenti a hormonok termelését, serkenti az agyműködést. Enyhíti a depressziót, a szorongást és a stressz okozta tüneteket.

Hiánya: Csak nagyon egyoldalú étrendnél alakul ki: fáradékonyság, gyengeség, alvászavar, bélrendszeri problémák, haj és fejbőr-rendellenesség.

Forrása:

- máj, csirkehús
- élesztő
- gabonafélék
- sajtok
- karfiol, avokádó

Napi szükséglet: 6 mg

B-6 VITAMIN (PIRIDOXIN)

Szerepe: Nélkülözhetetlen elsősorban a vörösvértestek képződéséhez. Szerepet játszik az aminosavak, fehérjék és esszenciális zsírsavak anyagcseréjénél.

Hiánya: Okozhat vérszegénységet, perifériás idegek gyulladását, görcsöket, idegességet, álmatlanságot, izomgyengeséget, levertséget, emésztési zavarokat, migrénes fejfájást.

Forrása:

- máj, hal, hús
- tejtermékek
- teljes kiőrlésű gabona
- élesztő
- spenót, banán

Napi szükséglet: Felnőtteknek 2 mg

B-7 VITAMIN (BIOTIN; H-VITAMIN)

Szerepe: A sejtek energianyerő folyama-

taiban játszik fontos szerepet. Koenzimként szerepel olyan enzimekben, amelyek a szénhidrát- és lipid-anyagcserét szabályozzák. A sejtek inzulinérzékenységét növeli. Ekcémában, testsúlycsökkentésben segíthet.

Hiánya: Bőrgyulladást, hajhullást, lehangoltságot, kimerültséget, depressziót, vérszegénységet, koleszterinszint-emelkedést okozhat.

Forrása:

- máj, vese
- tojássárgája
- élesztő
- olajos magvak

Napi szükséglet: Felnőtteknek 2 mg

B-9 VITAMIN (FOLSAV; M-VITAMIN)

Szerepe: Nélkülözhetetlen a terhesség alatt a magzat fejlődéséhez. Szükséges a vörösvértestek, fehérvérsejtek, vérlemezkek képzésében. Csökkenti a szívinfarktus veszélyét, hatásos a depresszió ellen.

Hiánya: Fejlődési rendellenesség léphet fel a magzatban. Minden típusú vérsajt száma csökkenhet. Nyelvgyulladást, gyomor-bélrendszeri rendellenességeket, álmatlanságot, fáradtságot okozhat.

Forrása:

- máj
- petrezselyem, kelbimbó, brokkoli, paraj, káposzta, sárga- és fehérrépa, saláta
- gyümölcsök
- élesztő

Napi szükséglet: Felnőtteknek 0,4 mg (várandósoknak: 0,6 mg)

B-12 VITAMIN (KOBALAMIN)

Szerepe: Fontos szerepe van a vörösvértestek képzésében. Befolyásolja a szervezet fehérjeszintézisét. Fokozza a gyerekek növekedését, javítja az emlékező, koncentráció képességet. Roboráló hosszantartó betegségek, ideggyulladás, kimerültség után.

Hiánya: Vérszegénységet, fáradtságot, idegrendszeri rendellenességet, gyengeséget, sápadtságot idézhet elő.

nature

Forrása:

- máj, vese, hús
- tojás
- tej, sajt
- spenót, saláta
- élesztő
- teljes kiőrlésű gabonák

Napi szükséglet: 2 mikrogramm

C-VITAMIN (ASZKORBINSAV)

Szerepe: Számos testfunkcióhoz szükséges: segíti a sebgyógyulást, véralvadást, erősíti az immunrendszert, rákellenes hatású, csökkenti a toxikus anyagok allergiát okozó hatását, segíti a réz és vas felszívódását, csökkenti a vérrögök keletkezését, segít a vírusok és baktériumok okozta megbetegedések megelőzésében és gyógyulásában, segít megelőzni a csonttrikulás kialakulását.

Hiánya: Gyengül az immunrendszer, a fertőzések elleni fogékonyság jelentősen növekszik, vérzékenység fokozódik, emelkedik a szív- és érrendszeri megbetegedések aránya, súlyos fokú hiánya skorbutot okozhat.

Forrása:

- zöldpaprika
- friss zöldségek
- citrusfélék

Napi szükséglet: 70-100 mg

D-VITAMIN (KALCIFEROL)

Szerepe: Segíti a kalcium és a foszfor felszívódását a bélből, így befolyásolja a csontképződést. Fokozza az A-vitamin felszívódását, felelős a fogak egészségéért. Napfény hatására a bőrben is termelődik.



Dr. Mezösi László
állatorvos, orvos szakértő

Hiánya: a csontok ásványianyag-tartalma elégtelenné válik, csontdeformáció, törés keletkezhet, ami nehezen gyógyul. Tartós hiánya csonttrikulást, foghullást okozhat. Súlyos fokú hiánya gyerekeknél angolkórhoz vezet. A szervezetbe került nehézfémek (például qz ólom) növelik a D-vitamin szükségletet.

Forrása:

- hal májolajok
- tejtermékek
- tojás
- élesztő
- búzacsíra
- csiperkegomba
- zöldségfélék

Napi szükséglet: 10 mikrogramm

E-VITAMIN (TOKOFEROL)

Szerepe: Erős antioxidáns hatásával késlelteti az oxidáció miatt bekövetkező öregedést. Akadályozza a véralvadék képződést. Csökkenti a fáradtságot, segíti a sebek gyógyulását, gyulladásgátló. Az A-vitaminnal együtt védi a tüdőt a légszennyeződés káros hatásaitól. Jó hatással van a szívre és az izmokra. Fontos szerepe van a nemi hormonok termelésében.

Hiánya: Szaporodási zavarokat, vérszegénységet, korai öregedést, ér- és idegrendszeri problémákat, izomsorvadást idézhet elő. Normál étkezés mellett jellemzően nem szokatlan hiánytüneteket okozni, mert a vegyes étrend tartalmazza.

Forrása:

- növényi olajok (oliva-, napraforgó-, búzacsíra-, tökmag-, kukoricaolaj)

- zöldségfélék
- olajos magvak
- gabonacsírák
- húsfélék, máj
- tojás

Napi szükséglet: 10 mg

K-VITAMIN (MENADION)

Szerepe: Döntő szerepe van a véralvadásban. Az egészséges, erős csontok kialakulásáért és megőrzéséért felelős fehérjék előállításában játszik szerepet. Erősíti az érrendszert. Hatása van a májra és a libidóra.

Hiánya: Vérzékenységet, keringési panaszokat, májfunkciós zavarokat okoz.

Forrása:

- zöldségek
- növényi olajok
- méz, virágpó
- tejtermékek
- disznóhús, máj

Napi szükséglet: 65 mikrogramm

P-VITAMIN (RUTIN)

Szerepe: Csökkenti a hajszálerek áteresztő képességét. Segíti a C-vitamin felszívódását, megvédi az oxidációtól. Erősíti a hajszálereket.

Hiánya: A C-vitamin felszívódását akadályozza, ezért tünetei hasonlóak a C-vitamin hiánya által okozottakhoz.

Forrása:

- citrusfélék
- csipkebogyó, áfonya
- brokkoli

IRODALOM:

Kovács Jenő: Gyógyszertan
Juliette Kellow: Vital vitamins
Kerti Gábor: Vitamin ABC

KARÁCSONYI AJÁNLATUNK

EXCLUSIVE COLLECTION

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

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 CREAM-TUBE
- 286 RELAXATION BATH SALTS GRATIS

WINTER COLLECTION

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



WINTER COLLECTION



EXCLUSIVE COLLECTION



FAVOURITE COLLECTION

AJÁNDÉK FÜRDŐ SÓ

AJÁNDÉK TÁSKA



AJÁNDÉK BÖGRE



AZ ÉLETKOR NEM AKADÁLY

SZERDAHELYI VERONIKA MANAGER

Szerdahelyi Veronika tizenöt évig nemzetközi vállalat titkárságvezetőjeként dolgozott, ma már nyugdíjas. Budapesten él, két felnőtt gyermeke és három unokája van.

Szponzorai Kása István és Kása Istvánné, felső vonala Vágási Aranka, Berkics Miklós, Szabó József, Rex Maughan.

Hogyan kerültél kapcsolatba az üzlettel?

Jó pár éve ismerem a termékeket, egy kolléganőm ajánlotta. Be is váltak, azóta fogyasztom a gélt, az MSM-et, és még több egyéb terméket. Tavaly mentem nyugdíjba és szerettem volna végre olyan tevékenységet, ami nem kötelező, amit szívesen csinállok. Teljesen véletlenül találkoztam Editkével (*Kása Istvánné – a szerk.*) ő beszélt nekem az üzleti lehetőségről. Nagyon szimpatikusnak tűnt az ajánlat. Huszonöt évig voltam orvosfeleség, nem áll tőlem távol az egészségmegőrzés gondolata, mindig nagyon szerettem emberekkel foglalkozni. Szerencsés, értelmes és egyben anyagilag is megtérülő munkát találtam nyugdíjas éveimre.

Vannak, akik azt mondják, hogy válságban nehezebb üzletet építeni, szerinted is így van?

Szerencsére nagyon sokan vannak, akik képesek és hajlandóak is az egészségmegőrzésre költeni. Meg kell találni azokat az embereket, akik erre vevők, akiknek fontos az egészség. Az üzletet tudatosan kell építeni, az egymást követő hónapokban kell dolgozni, hiszen csak így jöhet létre a manageri szint. Ha már megcsináltad a supervisor szintet, van tizenöt pontod az adott hónapban, de ha leállsz, akkor hiábavaló volt az erőfeszítés. Ha viszont behúzol, akkor néhány hónap alatt felépítheted az üzleted alapjait.

Te ezt hogyan csináltad?

A szponzoraim nagyon sokat segítettek: elmagyarázták a tudnivalókat, segítettek tervezni, hisz mindenkinek, így nekem is időbe telt megérteni a rendszert. Nem vagyok a legjobb a tervezésben, inkább impulzív alapon csinálom a dolgokat: tudom, hogy csinálni kell, tudom, hogy a végén jó lesz. Hiszek a vonzás törvényében: a pozitív az pozitívat vonz. Igazi titok nincs, sokat kell dolgozni, folyamatosan tanulni, tudni kell, hogy mivel foglalkozunk, és ezt hitelesen kell tudni elmondani. Ha ezt teszed, akkor jönnek a csoporttagok.

Hogyan épül fel a csoportod?

Teljesen vegyes, ismeretségi körből és ajánlással is csatlakoznak. Az életkori összetétel sokszínű: a gyerekeim korosztálya éppúgy jelen van, mint a sajátomé. Szponzoraimmal a nyugdíjas korosztályt képviseljük.

Mennyit dolgozol az üzlettel?

Most még többet, mint eddig! Ez a pozíció már felelősséggel jár. Minél közelebb kerültem a manager szinthez, úgy jöttem rá, hogy mennyi mindent kell még

tanulnom. Minden nap több órát dolgozom, telefonálok, beszélgetek, levelezek, megnézem a honlapot – szerencsére az angol oldal sem jelent nehézséget. Nyilas a csillagjegyem, számomra fő a szabadság, ennek pedig fontos része az anyagi függetlenség. Azt is szeretem, hogy rengeteg embert ismerhetek meg. A bemutatók számával még nem vagyok elégedett, van, hogy heti több is van, de sajnós olyan is, hogy egy sem. Fejlődnöm is kell még, nehezen viselem a nemeket és az értetlenkedést; ami nekem olyan egyértelmű, az másoknak miért nem?

Mit adott neked a Forever?

Először is jó közérzetet. Nagyon sok terméket kipróbáltam és használok is, és érzem, hogy jól vagyok. Másodsorban anyagiakat, hisz a nyugdíjamat ki kell egészítenem, és ez itt sikerül.

Évtizedeket éltél külföldön, sokféle munkatapasztalatot szereztél. Miben más ez a tevékenység, mint amit eddig végeztél?

Itt olyan miliőbe kerülsz, ahol mindenki segít mindenkinek, és ez nagyon meglepő. Ilyen közegben még nem voltam, ahol az emberek ilyen önzetlen módon segítik egymást. A másik kellemes meglepetés a cég végtelen korrektsége, hogy minden hónapban kiszámíthatóan megérkezik a számládra a bónusz, nem kell aggódnod emiatt. Itt minden szót el lehet hinni. A pénz itt sem hullik az égből, meg kell érte dolgozni, de akkor már a tied, a sikerélménnyel együtt.

Magyarországon nem tipikus, hogy valaki nyugdíjas éveiben új karrierbe kezd. Találkoztál előítéletekkel?

Hogyne, hiszen be vagyunk skatulyázva: mi vagyunk az anyukák, nagymamák, így éljük le az életünket. Ma, itt a Siker Napon láttam a gyerekeimen először, hogy sikerült őket meggyőzni, hisz látták, hogy van eredménye annak, amiért dolgozom. A velem egykorúaknak üzenem, hogy a kor nem akadály, egy nyugdíjasnak is lehet kitartása, célja és akkor lesz eredmény is.

Mik a terveid a jövőre nézve?

Bővíteni a csapatot, növelni a forgalmat és nagyon sok emberhez eljuttatni ezt a jó hírt, az egészség üzenetét. Szeretnék pénzt is keresni, hogy ne legyenek mindennapi gondjaim. Vannak még vágyaim és álmaim, ez nem függ a kortól, üzenem mindenkinek, aki még nem tudja ezt. Eddigi életemben is sokat utaztam, de ebből soha nem elég és még annyi látnivaló van a világon! Egészség, pénz és lehetőségek: ezt adja nekem az FLP.





Tisztelt Munkatársak!

Örömmel értesítelek benneteket, hogy a 2010-es év jelmondataként elhangzott változás (Mudança) immár a méltán nagy sikerű Holiday Rally-t is elérte.

Íme a részletek:

I. HOLIDAY RALLY I. – LÉPJ EGY SZINTET!

Minősülési periódus: 2012. január 1-től 2012. április 30-ig

Kik minősülhetnek? Minden új belépő illetve régi forgalmazó, aki a meglévő szintjéhez képest legalább egy szinttel feljebb kerül a marketingtervben (disztribútor szintről csak supervisor szintre minősüléssel lehet kvalifikálni).

Reszponzoráltak is részt vehetnek!

Melyek az ösztönző pontos minősülési feltételei?

Lépj szintet! A minősülési periódus során légy aktív (4 cc személyesnek elismert vásárlás feltéve, ha abból legalább 1 cc saját kódszámon történik) az első teljes hónaptól, azaz ha például 2012. január 15-én léptél be, akkor február 1-től. A meglévő forgalmazói szintedhez képest lépj egy szintet a marketingtervben (a disztribútor szinten levők érik el a supervisor szintet). Ez a Holiday Rally I. szintje.

A minősülést követően a minősülési periódus végéig bármely két egymást követő hónapban újra teljesíted a minősülési feltételeket, azaz ha például disztribútor vagy assistant supervisor szintről márciusban supervisor szintet értél el, akkor az aktivitásod megőrzése mellett márciusi és áprilisi forgalmadnak együtt, valamint az áprilisi és májusi forgalmadnak együtt ismét 25 cc-nek kell lennie. Ha supervisor szintről indultál és márciusban elérted az assistant manageri szintet, akkor az aktivitásod megőrzése mellett március és április hónapban együtt, valamint április és május hónapban együtt a forgalmadnak ismét 75 cc-nek kell lennie – és így tovább: a Holiday Rally II. szintjére minősültél.

Ha a minősülési periódus utolsó hónapjában léptél be és a Holiday Rally minősülési periódus feltételeit teljesíted, akkor a Holiday Rally-n VIP ellátásban már nem részesülhetsz, de természetesen az I. szintre minősültél.

Aki a minősülési periódusban két vagy több szintet lép a marketingrendszerünkben, az a Holiday Rally-n VIP ellátásban részesül, tehát II. szintet ér el.

Az I. szintre minősült munkatársaink utazását saját maguknak kell finanszírozniuk, természetesen térítés ellenében igénybe vehetik vállalatunk szolgáltatásait.

II. HOLIDAY RALLY II.

Minősülési periódus: 2012. május 1-től 2012. augusztus 31-ig

Kik minősülhetnek? Minden új belépő illetve régi forgalmazó, aki a meglévő szintjéhez képest legalább egy szinttel feljebb kerül a marketingtervben (disztribútor szintről csak supervisor szintre minősüléssel lehet kvalifikálni).

Reszponzoráltak is részt vehetnek!

Melyek az ösztönző pontos minősülési feltételei?

Lépj szintet! A minősülési periódus során légy aktív (4 cc személyesnek elismert vásárlás feltéve, ha abból legalább 1 cc saját kódszámon történik) az első teljes hónaptól, azaz ha például 2012. június 15-én léptél be, akkor július 1-től. A meglévő forgalmazói szintedhez képest lépj egy szintet a marketingtervben (a disztribútor szinten lévők érik el a supervisor szintet). Ez a Holiday Rally I. szintje.

A minősülést követően a minősülési periódus végéig bármely két egymást követő hónapban újra teljesíted a minősülési feltételeket, azaz ha például disztribútor vagy assistant supervisor szintről júniusban supervisor szintet értél el, akkor az aktivitásod megőrzése mellett júniusi és júliusi forgalmadnak együtt, valamint a júliusi és augusztusi forgalmadnak együtt ismét 25 cc-nek kell lennie. Ha supervisor szintről indultál és júniusban elérted az assistant manageri szintet, akkor az aktivitásod megőrzése mellett június és július hónapban együtt, valamint július és augusztus hónapban együtt forgalmadnak ismét 75 cc-nek kell lennie – és így tovább: a Holiday Rally II. szintjére minősültél.

Ha a minősülési periódus utolsó hónapjában léptél be és a Holiday Rally minősülési periódus feltételeit teljesíted, akkor a Holiday Rally-n VIP ellátásban már nem részesülhetsz, de természetesen az I. szintre minősültél.

Aki a minősülési periódusban két vagy több szintet lép a marketingrendszerünkben, az a Holiday Rally-n VIP ellátásban részesül, tehát II. szintet ér el.

Elhelyezés: 4 csillagos szállodákban, all inclusive ellátás.

A II. szintre minősült munkatársainkat VIP buszokkal szállítjuk a Rally helyszínére, a rendezvény alatt VIP büfé ellátásban is részesülnek, számukra VIP értékesítőpontokat létesítünk, sorban állás számukra nincs.

Az I. szintre minősült munkatársaink utazását saját maguknak kell finanszírozniuk, természetesen térítés ellenében igénybe vehetik vállalatunk szolgáltatásait.

Mikor és hol lesz a Holiday Rally?

2012. október 5-6., a helyszín pedig Porecs, Horvátország.





FOREVER

NutraQ10

