XVI. ÉVFOLYAM 1. SZÁM / 2012. JANUÁR

# FOREVER

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


Január az egyik kedvenc hónapom. Újév hajnala mindig izgalommal tölt el. Mi lehet jobb ötlet az új év kezdetén, mint felfrissíteni, újragondolni céljaink listáját?

A legtöbb ember ugyanazokkal az elképzelésekkel, feladatokkal kezdi az új évet, amik már az előző évben is megvoltak. Ám, hogy legyen valami különbség, elnevezik azokat újévi fogadalmaknak. Cél és fogadalom szó jelentését hajlamosak az emberek összekeverni, pedig komoly különbség mutatkozik. A fogadalom azon az eredményen alapul, amire vágyunk. A célok pedig a térpéket rajzolják meg, amivel eljuthatunk hozzájuk. Mint ahogy azt dr. Lawrence J. Peter híres előadó, író mondta egyszer: „Ha nem tudod, hogy hová indultál, valószínűleg valahová máshová fogsz megérkezni."

Sajnos az az igazság, hogy a legtöbb embernek vannak céljai, de közülük csak néhányan írják le azokat. Amikor forgalmazókkal beszéltem erről, ők azt mondták, hogy ezek a célok a fejükben vannak. A célok leírása nincs hatással a képességeikre, amelyekkel elérhetnék azokat. Klasszikus tévedés. Az a cél, amit nem írnak le, csak egy álom, egyszerűen csak egy ötlet, ami így kezdődik: „Szeretném…"

Amikor időt áldozol arra, hogy az álmaidat szavakba öntsd, majd megteszed a következő lépést és leírod azokat, lelket lehelsz a kívánságaidba. Formába öntöd a vágyaidat. Ez elkötelezettséget és elszántságot mutat. Lehet, hogy semmiségnek tűnik, hogy papírra vesd a vágyaidat, majd amikor teljesítetted a hozzáfűződő feladatokat, kipipáld, de ez a kis semmiség az, ami örökre (FOREVER) megváltoztathatja az egész életedet. Felemelő érzés lesz, amikor majd visszatekintesz és látod az álmaidat papírra vetve, akkor, amikor már egyes céljaid teljesültek vagy amikor az álmaid már valóra váltak.

Az újévi fogadalmainkat gyakran februárra már el is felejtjük. Általában azért, mert a fogadalmak, amelyeket kitalálunk, nem megvalósíthatóak vagy mert nincs hozzájuk konkrét tervünk. Vagy nem a megfelelő célokat tűzünk ki…

Például azt mondjuk: „Ebben az évben egészségesebb leszek." Igen ám, de mi az első lépés ahhoz, hogy ezt el is érjük? Biztos, hogy ettől még nem fogunk úgy ébredni január elsején, hogy sokkal egészségesebbek vagyunk. Bár a fogadalom jó, a probléma ott kezdődik, amikor várjuk a „hatást". Elkerülhetetlen, hogy meglegyen a terved, ami tartalmazza azokat a lépéseket, amelyekkel a céljaidat elérheted. A közbülső lépcsőfokokat rövidtávú céloknak hívjuk, ezeket én egyszerűen csak tetteknek nevezem.

A rövidtávú céljaim tulajdonképpen listája azoknak a tetteknek, cselekedeteknek, amelyeket véghez kell vinnem ahhoz, hogy elérjem a kívánt eredményt. A rövidtávú céljaim között (a fent említett újévi fogadalmam tükrében) például ilyenek szerepelnek: „Minden reggel beveszem a vitaminjaimat. Az ebédemet Forever Lite Ultrával helyettesítem. A hét öt napján edzek legalább egy órát. Egynél többször nem eszem gyorsétteremben a héten." Ezek azok a dolgok, amiket ha folyamatosan megteszek, végül meghozzák a kívánt eredményt.

Azáltal, hogy tudatosan alakítom a cselekedeteimet és leírom őket, szellemileg felkészítem magam a céljaim véghezvitelére. Csodálatos érzés, amikor ránézek a listámra és azt mondhatom: „Bevettem a vitaminokat. Megittam a shake-et. Megcsináltam az edzést." Ezek azok, amiket terveztem és örömmel konstatálhatom, hogy meg is tettem. Ezek a tettek vagy cselekedetek néhány hét után szokássá válnak és végül sikeresen elvezetnek az óhajtott eredményhez.

Az elkötelezettség a kicsi dolgok iránt – amelyeket nap mint nap megteszünk – hosszú távon hatalmas különbségeket hozhatnak az életünkbe.

Miközben kipipáljátok a listátokon azokat a pontokat, amelyeket sikerült teljesíteni, bizonyosodjatok meg arról, hogy újabb célokat is tűztök ki magatok elé. Azokhoz a pontokhoz pedig, amelyeket még nem sikerült teljesíteni, ne felejtsetek el újra és újra visszatérni. Keressétek a kihívásokat, és ne féljetek nagyokat álmodni!

Mark Twain mondta egyszer: „Húsz év múlva sokkal jobban fogod sajnálni azokat a dolgokat, amiket nem tettél meg, mint azokat, amiket igen."

Rúgd el a labdát! Vitorlázz ki a biztonságos kikötőből és fogd be a passzátszelet a vitorládba!

Keress! Álmodj! Fedezz fel! Fedezd fel a FOREVER-t!

Rex Maughan
az igazgatóság elnöke, vezérigazgató

# 2012 GOING GLOBAL

Elérkezett hozzánk az új esztendő. A történelmileg bizonyított, vagy sokszor cáfolt jóslatokban gazdag új év elé nézünk. A valóság talaján maradva elmondhatjuk, hogy ez az év számunkra meghatározó, óriási előrelépést hoz. Annak a fejlődési folyamatnak a része lesz, amely már évekkel ezelőtt elkezdődött, 2011 derekán megerősödött és minden gazdasági és pénzügyi válság ellenére folyamatosan növekvő forgalmat, pozitív mérleget eredményezett.

Elértük azt, hogy a válságok sem tudják lényegesen befolyásolni a Forever világméretű növekedését.

Olyan biztonságos szigetet jelentünk a világ számára 2012-ben, amelyben mindenki megalapozhatja családja biztonságos jövőjét, pénzügyi stabilitását és nem utolsó sorban egészségét.

„Going Global" - hangzott el a jelszó **Rex Maughan** vezérigazgatónk szájából. Több mint 150 országban január 1-jével startolt egy új program, amelynek mindenki részese lehet, ha a megfelelő időben, elegendő energiával elkezdi foreveres vállalkozását.

Azok számára, akik most ismerkednek a Forevererrel, elindult a Holiday Rally ösztönző program, amely lehetőséget ad minden kezdő munkatársunk számára, hogy részt vegyen egy szép nyaraláson, bővíthesse tudását és mindemellett létrehozzon egy olyan vásárlói klubot, amellyel biztosítani tudja saját és családja jólétét.

Azok számára pedig, akik már egy-két éve dolgoznak a Foreverben, indulnak az Eagle Manager és a Profit Sharing 2.0 ösztönző programok. Az utóbbi minősültjei akár a Global Rally résztvevőivé is válhatnak a világ egyik legszebb helyén, a Hawaii-szigeteken. A vállalat természetesen azokat is megbecsüli, akik az évek során sok-sok munkával hatalmas vásárlói hálózatot alakítottak ki. Őket minden évben több napra vendégül látja a Forever vezérkara, a világ valamely gyönyörű pontján.

Az elmúlt néhány év alatt megváltozott a Forever világa; egy globális méretű vállalkozássá alakultunk. Amikor aláírod a jelentkezési lapot, egy világméretű cég részesévé válsz. Mindezt teheted azzal a fantasztikus háttérrel, amelyet a Forever biztosít számodra egy 34 éve sikeres, becsületes, vállalásait mindig betartó vezetéssel működő, nyereséges és hitelmentes vállalattal.

Világszínvonalú termékeink és minőségbiztosítási rendszerünk képezi az alapját folyamatosan növekvő forgalmunknak, melynek eredményeképpen az FLP európai forgalma több mint 10 százalékos növekedést mutat. Mindezek alapján már csak egy kérdést kell megválaszolnod: jössz-e velünk egy biztonságos vállalkozást felépíteni vagy maradsz a jelenlegi helyzetedben, minden nap panaszkodsz valakinek valamiről és változatlan marad az életed?

Nehéz dönteni?

Tedd meg az első lépést. Csatlakozz!

Te, aki már dolgozol a rendszerben, helyezd el terveidet a Forever globális térképén!

Legyen 2012 a Forever Magyarország és délszláv régiójának legjobb éve.

Ehhez kívánok kitartást, erőt, sikert, eredményes hálózatépítést és boldog újévet!

Hajrá FLP!
Hajrá Forever!

Dr. Milesz Sándor
ország igazgató

# Success Day

Anno 2001

**BUDAPEST** 2011. 12. 17.

*Karácsony előtt az FLP Magyarország és a dél-szláv régió nemcsak a szeretet erejét ünnepelte, de egy sikeres évet is kiváló szakmai stábbal, rekordokkal, kimagasló teljesítménnyel – és persze a termékforgalmazókkal, akiken mindez múlott.*

2011

Ismét eltelt egy év, ismét szól a Jingle Bells és a többi karácsonyi zene a színpadon. De hogyan szólnak! Egy egész kórus, majd **Berkics Miki** műsorvezető és az „angyalok" előadásában csendülnek fel a klasszikus dallamok, akárcsak tíz éve, az Erkel Színházbeli karácsonyi Siker Napon. Majd **Fekete Zsolt** hívására formálisabban is felvonulnak a menedzserek, e szakma kiválóságai. Elsőként **Dr. Milesz Sándor** ország igazgató köszönti őket, a President's Club tagjait és minden teremben lévőt. - Komoly ajándékokkal érkeztem – mondja és az elsőt mindjárt át is adja: - Nagyon szép évet zártunk. Nagy ez a régió, nagy ez a csapat! Sándor példát is hoz, elmondja, hogy cégünk új, ötnyelvű netes oktatási rendszert fejlesztett: - Előrébb vagyunk a világban, de jönnek utánunk, mint mindig – nevet, majd kézfogással üdvözöl minden színpadon álló kiválóságot, kiemelten a régióból megjelent vendégeinket, a társországok területi igazgatóit. Majd elmondja, hogy idén rekord mennyiségű karácsonyi csomagot rendeltek, és bemutatja a legújabb Forever termékeket.

Az örömhírekre jutalom: **Riedeberger Anita** és a **Hungaricum együttes** fellépése következik, majd **Veronika Lomjanski**, Magyarország és a délszláv régió első gyémántja nyitja az előadások sorát. Veronika 13 éve kezdte az üzletet férjével, **Stevannal**. Az ő kulcsgondolatuk a döntés erejéről szól. Ám Veronika hangsúlyozza: nem elég racionális döntést hozni, szívből-lélekből kell ezt megtenni és akár le is írni. - Ne másoktól várjátok, hogy lépjenek! Tőletek kérem, hogy lépjetek egy szinttel feljebb! Aki nincs önmagáért, az nincs másokért sem, ezért ne engedd, hogy letörjön bármi, hiszen a gyereked számon kéri majd: megtettél-e mindent? Veronika leszögezi: a tudás tekintetében nincs probléma, de „kevesebbet legyetek okosak és többet dolgozzatok a szívetekkel – hangsúlyozza – a tehetség csupán 1 százalék, az akarat, a hozzáállás, a döntés adja meg a többi 99-et.

Ó, happy day – zengett ma nyitáskor a terem – és igen, boldog nap a mai: Karácsony van. A Forever-ünnep talán legszebb, legkedvesebb része következik: a forgalmazók kisgyerekeié a tér, most ők mondhatják el, mit kapnak az FLP-től, vagyis milyen termékeket fogyasztanak. Megható és mókás, ahogyan **Dr. Samu Terézia és Bruckner Andrá**s soaring managerek levezetik az ajándékozást: megtudjuk, mi az a pempőke, állatos vitamin és fokhagymabogyó. Utoljára **Juhász Zsófi** lép a „Télapóhoz", az a kisvárdai szívátültetett kislány, akit műtéte óta folyamatosan támogat az FLP és maguk a hálózatépítők.

A Miss Sonya szokásos látványos show-ja alatt mindenki eldöntheti, hogy még több terméket használ-e majd a dekorkozmetikumok palettájáról, az eredmény ugyanis meggyőző: igazi természetes szépségeket láthatunk: a szépségverseny hét indulója vonul fel üzleti öltözékben.

Majd a supervisorok és az assistant managerek minősülése után **Nagy Ádám** senior manageré a mikrofon. Elmondja, miért érdemes a csapathoz csatlakozni. Mert ez a legkiszámíthatóbb üzleti forma, ahol esélyegyenlőség van, és a legkisebb befektetéssel lehet nekivágni. Ádám ismerteti saját miértjeit is: ő olyan családi harmóniát szeretett volna, ahol pénz és szabadidő egyszerre áll rendelkezésre. Lehetetlen? Egyáltalán nem – ezt bizonyítják a sikeres házaspárok példái. Ádám végigveszi a munka sarokpontjait is: álmok, célok, névlista, meghívás, tájékoztató, visszakeresés, forgalom, mélységépítés, önképzés, másolódás… egy összetett szakma alapfogalmairól hallunk gyakorlatiasan.

Ismét minősülések: 60 cc+, Hódítók Klubja, managerek, autóprogram-nyertesek, vezető managerek vonulnak fel. A Forever „fiatal” zafír managereket avat, talán a világon egyedülállóként ők érték el ezt a szintet hetven év felett. **Kása István és Kása Istvánné** néhány megilletődött szót is szólnak: „Tizennégy éve egy percre sem gondoltuk, hogy valaha is abbahagynánk. Míg élünk, hálásak vagyunk **Rexn**ek”

**Sekula Erika és László** friss managerek is szót kapnak: „Hat éve vagyunk fogyasztók és három

hónapja hálózatépítők. A termékek bizonyítottak. Légy bátor az álmaidban és kitartó a terveidben!"

**Juhász Edilász** manager történetét is hallhatjuk: „Három éve kerültem ide. Hálás vagyok Székely Borbála szponzoromnak, mert hitt bennem és kitartó volt, amikor úgy voltam, hogy feladom. Nem kell elhinni csak csinálni kell!"

**Dr. Milesz Sándor ország** igazgató ritkán tart Siker Napon hosszú előadást. Hogy ünnepnap a mai, az is bizonyítja, hogy a vezető ezúttal hosszabban mesél. Nemcsak szakmai munkáról, de az élet más értékeiről; szabadidőről, emberi dolgokról, családi örömökről. Az első szavak persze az üzleti sikerekéi: - Ez egy 33 éve folyamatosan nyereséges, hárommilliárdos vállalkozás, amelynek alapját a világ legnépszerűbb gyógynövénye adja. Vezetőnk, egy karizmatikus személy, **Rex Maughan**, akinek értékrendjét nem nehéz követni. Versenyzők vagyunk, nyertesek vagyunk, szeretünk az első helyen lenni. Orvosi gárdánk, stábunk egyedülálló a világon, a top 10-ben folyamatosan ott vagyunk, fogyasztásunk 1299 pont ezer főnként: ezzel magasan mások felett állunk. Világelső teljesítmény Brazília és Japán előtt! De ez nem elég, ti is legyetek nyertesek! Nyerjétek meg a saját mindennapi csatáitokat! Itt vannak hozzá a gyémántok, akik utat mutatnak. Sándor színpadra szólítja mindazokat, akik élete és sikerei részesei: a President's Club tagjait, vezető managereket, a Forever orvosait, és mindenkit, aki a kivetített képeken megjelenik.

Évtizedek története pereg le fotókban. A szakmai vezető mellett láthatjuk a magánembert is, Eszter, Sára, Dóra, Jázmin és Andris és a hamarosan érkező kis jövevény apukáját. Sándor bemutatja fotóról édesanyját, majd élőben társát, **Annát** is, aki, mint mondja, a biztonságot jelenti számára.


– Az a fontos, hogy a gyerekeitek mindig mosolyogjanak. Adjátok meg a gyerekeiteknek a mosolyt! Mi már tudjuk, hogy jó helyen vagyunk, most te is jöjj rá!
És egyre többen jönnek rá: a hálózatépítés mára elismert szakma lett Magyarországon. Olyannyira, hogy első számú vezetőjét Széchenyi-díjra jelölték, de mint mondja: „ti sokkal többet fogtok elérni. Csak ébredjetek és álljatok fel. Gyertek velünk, mi tudjuk a helyes utat. Elsők vagyunk, de elsőbbnek kell lennünk. 2012 a mi évünk lesz!"
Az ünnepi pillanatot fontos döntés koronázza meg: eldől, ki viselheti a Miss Sonya címet: a nagyestélyis felvonulás után döntőjéhez érkezett a szépségverseny. A zsűri – **Dr. Révész Edit, Túri Lajos Lui és Hajcsik Tünde** – értékelnek nemcsak a látvány, de szakmai szempontok alapján is. Mint **Berkics Miklós** mini interjúiban elhangzik,



az önbizalom nem más, mint a nőiség kiteljesedése, az a kisugárzás, ami elengedhetetlen a sikerhez. A királynőjelöltek méltatják a kozmetikumokat, mint mondják, minden nőnek minden bőrtípusra alkalmasak a termékek, melyek csak természetes alapanyagokból állnak. A lényeget egyikük így fogalmazza meg: „egyszerűen szebbé tesznek minket”
Bár a Forever Living Products Siker Napjain mindig megjelenik egy sztárfellépő, az assistant supervisorok felvonulása után ezúttal igazi exkluzív műsorszámot kapunk ajándékba: **Havasi Balázs**, a világ leggyorsabb zongoristája és **Kiss Endi** rockdobos egyedüláló performanszát. Méltó befejezése ez egy sikeres évnek, amelyben minden egyben volt: a zongoraszó kifinomultsága, a dobok pergő dinamizmusa, de főként összhangzattan: eltérő területeken profi alkotók egymásra hangolt csapatmunkája.

**BELGRÁD** 2011.11.19.

# Success Day

Dallal kezdtünk, méghozzá milyennel! Bevezetőként **Túri Lajos Lui** számos nemzetközi elismerés birtokosa énekelt nekünk egy slágeregyveleget.

Az ünnepi Siker Nap házigazdái **Veronika és Stevan Lomjanski** gyémánt managerek voltak. Az ő útjuknak, hitüknek a cégben - mely a kezdetekkor még nem is rendelkezett szerbiai képviselettel - és munkatársaik lojalitásának mind része volt abban, hogy ezt a jubileumot ünnepelhetjük. Ha van célunk és víziónk, kitűnő munkatársaink, hagyományokkal rendelkező cégünk, akkor szükségszerűen el kell jutni idáig. Hálával tartozunk e házaspárnak mindazért, amit eddig áldoztak az FLP-re. Kívánjuk, hogy együtt ünnepeljük majd cégünk szerbiai fennállásának huszadik évfordulóját is!

Jubileumok jönnek és mennek, de a barátok maradnak. Számos kedves ismerősre tettünk szert munkánk során. Hálásak vagyunk azért, hogy tisztességes és felelősségteljes munkával foglalkozhatunk, és nem kell gondolnunk a mindennapok nehézségeire. Tudtára adtuk az FLP szerbiai „úttörőinek" is, hogy nem felejtettük el őket, értékeljük az elmúlt évtizedben kifejtett munkájukat, mely idáig vezetett minket. - Várjuk, hogy tízéves Forever gyermekünk érett korba lépjen - üzente mindenkinek a cég szerbiai területi igazgatója, **Branislav Rajić**.

*Idén ünnepeljük a Forever szerbiai jelenlétének tizedik évfordulóját. Büszkék vagyunk arra, hogy elmondhatjuk: túl vagyunk a legnehezebb időszak megpróbáltatásain és szép FLP-korszak előtt állunk.*

**Dr. Milesz Sándornak** volt elképzelése arról, merrefelé kell Szerbiában a céget fejleszteni. Saját tapasztalatával sikerül olyan csapatot formálnia, mely a forgalmazókkal együtt nagyszerű eredményekre hivatott. Alkalmunk volt videokapcsolat révén meghallgatni a Forever elnöke, **Gregg Maughan**, illetve európai alelnöke, **Aidan O'Hare** üdvözlő szavait.

Mai táncos vendégeink többsége még meg sem született, amikor a szerbiai kirendeltség megnyílt. Ám ez nem akadályozta őket abban, hogy világszerte számos elismerést kapjanak: e vidám csapat számos világbajnokot adott. Jó volt látni az ifjú tehetségeket **Mirjana Daničić** edző vezérletével.

A siker receptjét pár szóban össze lehet foglalni: Elég volt! Soha többet pénzhiányt! Sok Forever-üzletember magánvállalkozóból lett sikeres. Nem elégedtek meg környezetük átlagosságával, a jobb cél felé haladtak. Akadályok mindig léteztek, de a magukba, a termékekbe, a szponzorokba és a cégbe vetett hitük sikerre vezetett. Jó volt látni a fiatal zafír manager házaspárt, **Irena és Goran Dragojević**et, akik megértették, hogy ők maguk lehetnek saját sikerük kovácsai, és volt erejük váltani, többet adni, merészebbet álmodni, és maguk köré gyűjteni a világ legjobb munkatársait.

Cégünk termékskálájának egy része az arc- és testápoláshoz kínál minőségi eszközöket. E termékek promóciója céljából évente megrendezzük a Miss Forever szépségversenyt, illetve kiválasztjuk azt a lányt, aki az FLP termékekkel a legnagyobb átalakuláson ment keresztül - emellett számot adott termékismeretéről is. A 2011. év Miss Forever címét **Lucija Marinković** nyerte el. Első udvarhölgye **Marija Tričković**, második udvarhölgye **Marija Jovanov** lett.

Az elmúlt időszakban számos munkatársunk lépett előre cégünk marketing rendszerében. Új supervisorokká és assistant managerekké váltak. Gratulálunk újonnan minősült munkatársainknak!

A legendás **„Riblja čorba“** zenekar emelte az FLP ünnepének rangját. Régi barátaink, szeretnénk, ha Szerbiában valamennyien hasonló karriert futhatnánk be, mint ők a saját területükön.

A kérdés, amit mindenki feltesz magának: Hogyan legyek sikeres? Mert a siker változásra, növekedésre, gazdagodásra hív. Magunknak kell megtalálnunk ösztönzőnket és célunkat, és ezeknek kell szentelnünk időnk nagy részét. - A siker útjai változatosak, de a jó választás hatékony munkát, jó eredményeket és boldog szívet jelent, üzeni **Dr. Marija Ratković** zafír manager.

Ezután a Szakszervezetek házának színpadán az utóbbi hónapok legsikeresebb forgalmazóit köszöntöttük a Hódítók Klubja és a 60 pontos kategóriákban.

Mi szükséges az önfegyelemhez és kitartáshoz? A győztesek sohasem hátrálnak; akik feladják, sohasem győznek. Legfontosabb dolog azonban legyőzni önmagunkat, bizonyítani kitartásunkat, mely valójában nem más, mint önfegyelem. **Marija Buruš** zafír manager, a szerbiai FLP egyik úttörőjének szavai szerint csak az optimizmus tesz ellenállóvá a minket körbevevő negatívumokkal szemben.

Cégünk egyik ösztönző programjának jutalma az Európai Rally-n való részvétel.  Legsikeresebb munkatársaink minden évben

Európa valamelyik nagyvárosába utazhatnak, ahol alkalmuk nyílik találkozni az egész kontinensről érkezett kollégákkal. Az utolsó ilyen Rally-re február végén kerül sor Budapesten. Büszkék vagyunk munkatársainkra, akik e rendezvényen képviselnek majd minket.

Az assistant supervisor a Forever legfontosabb szintje. Gratulálunk mindenkinek, aki megtette az első lépést, megkezdte vállalkozását, csatlakozott a legjobbakhoz!

Születésnapi ajándékként **Dr. Milesz Sándor** magával hozott Budapestről egy tánccsoportot, mely tovább emelte belgrádi ünnepségünk színvonalát.

Van, amikor nem is vagyunk tudatában annak, hogy meghozott döntésünk helyes volt. Valójában egész felnőttkori életünk döntések között zajlik. A kulcsfontosságúakat mi magunk hozzuk. Egyes döntéseink jók voltak, mások kevésbé, de a mieink voltak. Döntések segítettek legyőzni önmagunkat, kiemelkedni az átlagosságból. - A legjobb vagyok, mert olyan döntést hoztam, hogy bármit is tegyek az életben, azt úgy teszem, ahogy tőlem telik - üzente búcsúzóul **Veronika Lomjanski** gyémánt manager.

A következő belgrádi sikernap 2012. 01. 28-án lesz. Szeretettel várunk mindannyiótokat!

**Branislav Rajić**
**az FLP szerbiai területi igazgatója**

# Success Day Sümeg

## AZ FLP SZLOVÉNIA 10. SZÜLETÉS-NAPJA

Miközben a török hadak hosszú évekig sikertelenül ostromolták a sümegi várat, mi nem egészen két nap alatt elfoglaltuk. A hajnali órákban, valójában még éjjel indultunk négy busszal Szlovéniából a helyre, ahol az FLP Szlovénia fennállásának tizedik évfordulóját ünnepeltük. Mivel a régió többi FLP tagországának forgalmazói is csatlakoztak hozzánk, az ötcsillagos Kapitány szálló nagyterme zsúfolásig megtelt. **Dr. Milesz Sándor** ország igazgató és **Andrej Kepe** területi igazgató ünnepi köszöntőjében méltatta **Rex Maughant**, a cég alapítóját és az amerikai vezetőséget, amely évről évre újabb szépségápolási és jó közérzetet adó termékeket készíttet számunkra és a termékforgalmazókat, akik egy évtizede sikert sikerre halmoznak az FLP segítségével. Elért eredményeinkről mi sem tanúskodik jobban, mint a tény, hogy régiónk mellett egyedül Japán mondhatja el magáról, hogy tíz éve folyamatosan a világ tíz legjobb országa közé tartozik. Örülhetünk, hogy vállalatunk ezekben a nehéz időkben is növeli forgalmát és biztonságos menedéket nyújt nekünk, akik elköteleztük magunkat, hogy kitartóan és odaadással terjesztjük a világban Rex eszméjét.

Rendezvényeink elsődleges célja a tanulás, hiszen a kitartás mellett ez a tevékenységünk húzóereje. A tudás értékes kincs, és nem mindenkinek áll rendelkezésére – de nem így a Foreverben, ahol a tudást térítésmentesen kapjuk. A Forever legsikeresebb

termékforgalmazói, hálózatépítői készek átadni tudásukat azoknak, akik nyitottak erre: így volt ez Sümegen is. Az előadássorozat az új termékek bemutatásával kezdődött. Régi hagyomány nálunk, hogy ezeket az FLP Szlovénia egyik úttörője, orvos szakértőnk, **dr. Miran Arbeiter** mutatja be. Örömmel hallgatjuk könnyed és humoros, mégis profi és komoly előadásait. Ilyenkor mindig úgy tűnik, mindent megértettünk, ám később rendre kiderül, hogy számos kérdés megválaszolatlan maradt, ám ezekre orvos szakértőnk már tíz éve szívesen válaszol telefonon is.

A siker leghitelesebb mércéje a munkatársak minősülése. Szlovénia büszke lehet a 2011-ben elért sikereire, amit mi sem bizonyít jobban, mint az újonnan minősült supervisorok és assistant managerek száma. Gratulálunk mindenkinek a személyes sikerhez és kívánjuk, hogy még sokszor szerepeljenek az FLP színpadán.

Bizonyára nagyon sok új munkatársunkban felmerül a kérdés, kik is vagyunk mi, az FLP? A válasz kitűnő ismerője **Safet Mustafič**, Bosznia-Hercegovina egyik legsikeresebb termékforgalmazója. Előadása végére a teremben lévők előtt teljesen világossá vált, hogy jó időben, jó helyen vannak.

Cégünkben nem csak a bónuszrendszer, de számos kísérő program is szép kereseti lehetőséget biztosít. Érdekes az autóösztönző program, amit számos termékforgalmazó már évek óta ki is használ. Nem könnyű egy vállalatban menedzserré válni, a munkahelyek száma is korlátozott – de nem így az FLP-ben. Itt is szorgalomra és kitartásra van szükség, de itt bárki manager lehet. Gratulálunk mindazoknak, akik nem álltak meg az úton, és átadhattuk nekik a sikerüket jelképező manageri kitűzőt.

Születésnapi ajándékként a magyar zenevilág tündöklő csillaga, az energikus **Tóth Gabi** lépett a közönség elé.

Rövid szünet után **Jože Trglec** újonnan minősült manager előadásával folytattuk a programot. Megtudhattuk, hogyan látja ő az FLP hálózathoz való csatlakozás momentumát. Mint mondta, az emberekben gyakran már régóta megvan a szándék, de az induláshoz szükség van még valamilyen lendületre.

**Jadranka Kraljič-Pavletič** előadásainak sajátos stílusával lelkesít bennünket. Ezúttal arról beszélt, mennyire fontos a belső béke

megteremtése, a rendezett gondolatok és a belső összhang. Mit is jelent ez? A világosan kitűzött célokat és a hozzájuk vezető út megértését.

**Tomislav Brumec** zafír manager, Szlovénia vezető managere, a President´s Club tagja FLP-s útja során begyűjtötte az összes díjat pénzben és utazásokban, a világ különböző országaiban szervezett Rally-k rendszeres résztvevője. Szavaiból könnyű megérteni, hogy a célhoz vezető út legalább annyira fontos, mint maga a cél.

A gyémánt a drágakövek drágaköve. **Veronika** és **Stevan Lomjanski** az FLP gyémántok között is igazi drágakövek. Az előadás címe, „Mindig új kihívások" arról tanúskodik, hogy Veronika és Stevo nem fáradtak el, nem unják a tanulást, a még szebb jövőhöz vezető munkát. Veronika üzenete: „A lehetőség mindenki előtt nyitva áll! Mindenki maga dönti el, megragadja-e vagy sem. Én tovább megyek!" Akit Veronika előadása nem érint meg, az még nem érett meg erre az üzletre.

Végezetül köszönetet mondunk **Rebeka Dremelj** énekesnőnek a felejthetetlen buliért. Születésnapi tortánkon az ő előadása volt a hab – egy sikeres év jutalma.


# Együtt! Örökké!

A Bijeljinában megtartott 11. születésnapi ünnepséget áthatották a cég alapítója és vezérigazgatója, **Rex Maughan** szavai: „Segítsünk minél több embernek, vigyük el életükbe a reményt, egészséges életmódot, jólétet, jövőképet és a lehetőséget, hogy ők is továbbadhassák másoknak."

Miközben **Túri Lajos** elénekelte a Forever himnuszt, felsorakoztak Bosznia-Hercegovina senior managerei. A Szerbiából, Magyarországról, Szlovéniából, Horvátországból, Montenegróból és a házigazda Bosznia-Hercegovinából érkezett vendégek lelkes tapsa köszöntötte őket.

Régi ismerőseink, a „101. Stúdió" gyerektáncosai tovább fokozták a Bosznia-Hercegovinában hagyományosan fantasztikus hangulatot.

Ezután **Dr. Slavko Paleksić**, az FLP Bosznia-Hercegovina területi igazgatója üdvözlő beszéde következett. Slavko kifejtette, milyen egyedülálló lehetőséget kínál a Forever. Megemlítette, hogy a világgazdasági válság ellenére rendszerünk kitűnően működik, mivel igazságosságon és tisztességen illetve kitűnő termékeken alapul.

**Dr. Milesz Sándor** régió igazgató ismertette a legújabb ösztönző programokat, meghívott mindenkit a 2012-es budapesti Európa Rally-re valamint megköszönte a régióbeli disztribútorok odaadó munkáját és lojalitásukat az FLP iránt.

AZ FLP BOSZNIA-HERCEGOVINA

# 11. születésnapja

A műsor karmesteri pálcája **Subhija és Safet Mustafić** senior managerek biztos kezében volt, akik felelősségteljesen, egyúttal szellemesen vezették az eseménysort.

**Dr. Ranko Čović** szarajevói sebész, aki alaposan és szakszerűen építi hálózatát, részletesen ismertette termékeinket illetve azon kockázatokat, melyekkel étkezési és életmódbeli szokásaink során találkozunk.

**Zrinka Vraneš** manager az FLP nyújtotta lehetőségekről, a marketingtervről, valamint saját munkájáról beszélt. „Tisztelni kell szponzorunkat, munkatársainkat és a termékeket. Ha így cselekszünk, egyetlen akadály sem lesz leküzdhetetlen a siker felé vezető úton" – mondta.

A magyarországi vendégeink által bemutatott **Sonya show** keretén belül **Enra Hadžović**, a szarajevói iroda vezetője a gyakorlatban is bemutatta kozmetikai termékeink előnyeit tartósság, hatékonyság és természetesség szempontjából.

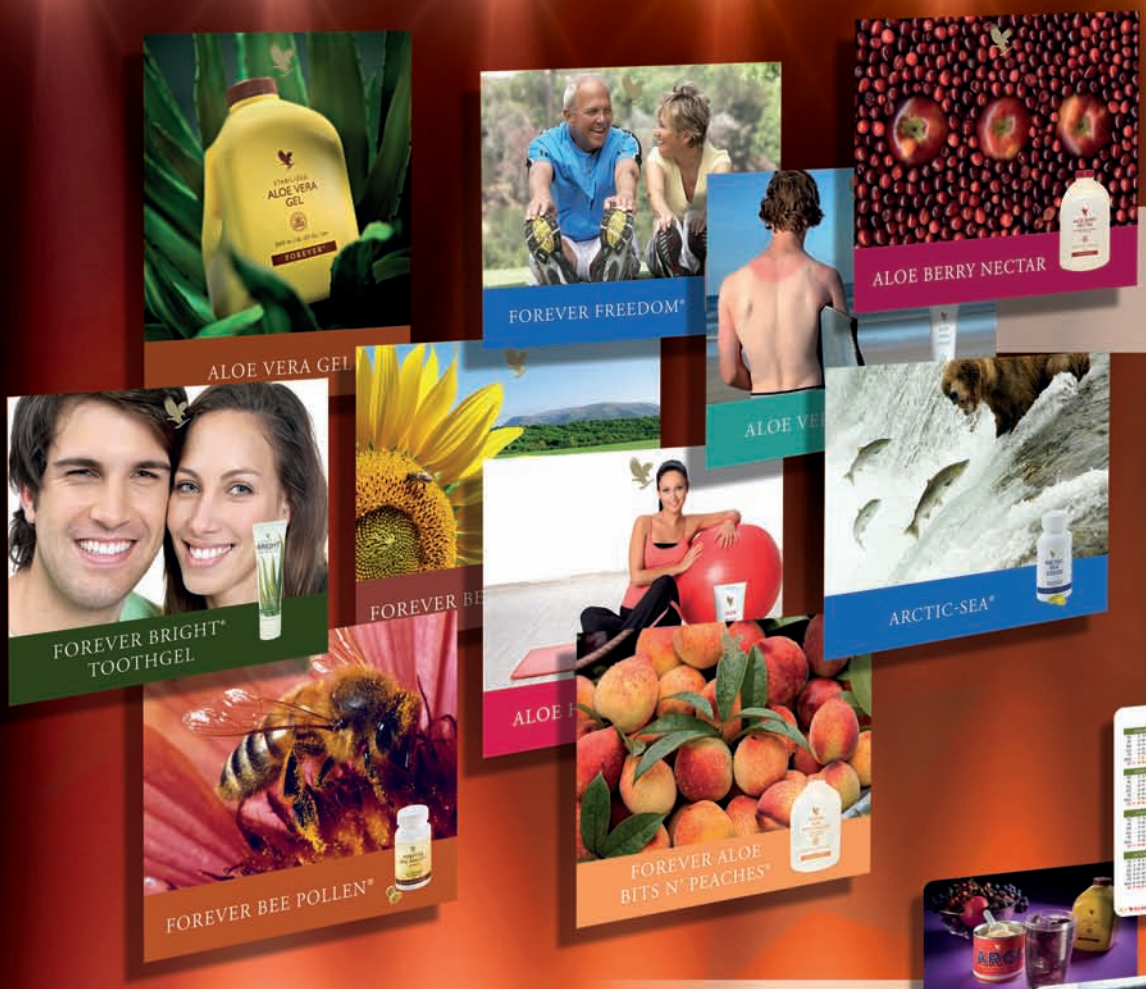
**Svetlana Njegovanović** managert választottuk, hogy képviseljen minket a magyarországi Miss FLP szépségversenyen.

**Vaselije Njegovanović** senior manager előadásában feltette a kérdést: „FLP – miért ma, nem pedig holnap?” A válasz az ő és családja élete. Időben indult, az utazás még tart, ma boldog és elégedett. „Induljatok ti is” – buzdított mindenkit előadása végén.

Gratuláltunk valamennyi minősültünknek, voltak jó páran, s a jövőben még többen lesznek. Ezután a felülmúlhatatlan motivátor, **Szabó József**, a jelenlévők többségének felsővonala lépett a színpadra: sugárzó személyiségével és hihetetlen energiájával mindenkibe optimizmust öntött. Számos példát mondott, miként lehetnek kis emberekből nagyok, csupán ki kell nyitni a szívüket: „Légy gazdag másokat gazdagítva, de vigyázz a magad és mások becsületére is.” Mindannyiunkat fellelkesített, a végén sokáig skandáltuk a nevét.

Ahogy illik, a végére maradt régiónk első gyémántja, **Veronika Lomjanski**, aki megnyitotta hatalmas lelkét, elmesélte, miként dolgozik, anyai szeretettel tanácsolta, hozzuk meg rögtön döntésünket s ne hallgassunk másokra, csak magunkra és legőszintébb barátainkra: „Ne pazarold az idődet és ne törd a fejed azon, amit úgysem tudsz megváltoztatni. Miféle válság, miféle akadályok? Ha döntést hoztál és legyőzted önmagad, semmi sem állhat az utadba a siker felé vezető úton.”

Késő estig ünnepeltünk, a jövőbe vetett hit hangulata érződött. Szabó József szavai visszhangoztak bennünk: „Együtt! Örökké!”




**Poszter**
10 db/csomag,
papírhengerben
(50x60 cm)


**2012-es kártyanaptár**
10 db/csomag,
5 féle kivitelben


**Aloe brossúra**
Hasznos ismertető az
Aloe Vera Gélről

**2012-es agenda**
Hasznos
információkkal
a Foreverről és
termékeinkről


Újdonságaink


# A masszázs

gyógyír testnek, léleknek


A legnagyobb szervünk a bőrünk, fontos szerepe van a test mechanikai védelmében, hőszabályozásában, a kiválasztásban és az immuntevékenységben.
A masszázs szabaddá teszi a légzést, oldja a feszültséget, nyugtatja az idegeket, hozzásegít ahhoz, hogy elengedjük magunkat, és megszabaduljunk a belső terhektől. Növeli a testszövetek vérellátását, serkenti a vérkeringést és a nyirokrendszer működését. Ezáltal a lerakódott salak- és méreganyagok könnyebben távoznak a szervezetből.
Külső hatásai: a megfeszült izmok ellazulnak, az elernyedt izomzat megújul, helyreáll az izomfeszesség.

ÉS MI A SZEREPE EBBEN AZ FLP-TERMÉKEKNEK?
Sonya szalonunkban sokféle masszázsvariációval várom az ellazulni vágyókat, melyben nagy szerepe van a termékeinknek.
Egyik kedvencem a svédmasszázs, melyben sok termék felhasználásra kerül. Például First, Moisturizing Lotion, MSM gél, Alpha-E Factor, Propolis Creme és a Gelly.
Indiai fejmasszázs, melyhez a First, a Lotion, és az Alpha-E Factor szükséges.
A másik kedvencem a mézes masszázs, amihez a Bee Honey és a First keverékével kitűnően fellazítom a letapadt izomrostokat.
Lábmasszázshoz Heat Lotiont, Mositurising Lotiont és MSM gélt használok.
Hidratáló és tápláló hatással van testünk minden részére az Aloe Moisturizing Lotion, az MSM gél és az Alpha-E Factor keveréke egy kis First hozzáadásával.
Időpont-egyeztetés után további ötleteimet, tapasztalataimat szívesen megosztom veletek a Nefelejcs utcai szalonunkban.

**Hrncsjár Ildikó**
**masszőr**

## ZAFÍR MANAGER SZINTET ÉRT EL

**Kása István és Kása Istvánné**
*(szponzor: Vágási Aranka és Kovács András)*

*„Tizennégy éve építünk hálózatot, de soha, egy percre sem gondoltuk úgy, hogy ne érné meg. Míg élünk, hálásak vagyunk ezért a lehetőségért!."*

## MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

**Horvath Eva és Sirola Čedomir**
*(szponzor: Jurović Sonja és Jurović Zlatko)*

*„A sikeres vállalkozásokat nem rendkívüli emberek hozzák létre, hanem rendkívüli dolgokra képes, hétköznapi emberek."*
*Michael E. Gerber.*

**Juhász Edit Edilász**
*(szponzor: Székely Borbála)*

*„Nem muszáj hinnetek benne, elég, ha csináljátok!"*

**Očišnik Sonja és Očišnik Roman**
*(szponzor: Sijanec Zdenka és Lajković Mirko)*

*„Nem véletlen, hogy a sas lett az FLP vállalat jelképe: mi is elfogadtuk magunkénak. Eddig csak bontogattuk a szárnyainkat, ettől a pillanattól magasan fogunk szárnyalni."*

**Sekula Erika és Sekula László**
*(szponzor: Kása István és Kása Istvánné)*

*„Légy bátor az álmaidban és kitartó a terveidben!"*

**Zdenka Sijanec és Mirko Lajković**
*(szponzor: Dr. Molnár László és Dr. Molnár Stantić Branka)*

*„Már néhány éve ismerjük az FLP rendszert és a termékeket, azonban időre volt szükség ahhoz, hogy "beérjünk". Ebben az időszakban jó munkatársakat szereztünk és kitartásunk meghozta az eredményeket. Fontos, hogy ne adjuk fel!"*

## ASSISTANT MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

Arbanász Tamás
Dr. Szomják Edit
Juhász Helga
Keszthelyi Gáborné & Keszthelyi Gábor
Mirsada Krasnići & Afrim Krasnići
Zorica Popović & Dragiša Popović

## SUPERVISOR SZINTET ÉRTEK EL

Ágoston Gábor & Majoros Dóra
Balla Róbert & Balláné Havancsák Ivett
Baloghné Kiss Ilona & Balogh Attila
Bernát Márta
Biró István & Biró Zita
Bulla Andrea
Anita Dejanovčanin
Dicsőné Horváth Piroska
Dr. Deák Piroska
Dr. Klemencsics Zoltánn
Dr. Tanay Eszter
Gedai Eszter
Haim Bianka
Hontiné Izsold Gyöngyi & Honti Gábor
Gordana Ivanović & Nenad Ivanović
Kanti Boglárka
Slobodanka Karaica
Mara Karajica & Rade Putnik
Kis Endréné
Marija Koren & Milan Koren
Kurucz-Kovács Katalin
Körmendi Csilla & Körmendi Attila
Kókainé Dr. Homoki Ildikó & Kókai László
Milovan Lalić
Suzana Lednik
Lelovits Gabriella
Lepp Mónika
Olivera Lišičić
Lukács Nagy Gizella
Svetlana Maksimović
Mirta Mataija & Goran Zaborac
Ljiljana Matić
Molnár László
Móricz Mátyás
Müller Péter
Német Ilonka & Német Derd
Németh Zoltán & Németh Zoltánné
Németh Rudolf & Jónás Krisztina
Nagyné Gallai Erika & Nagy Róbert
Pásztorné Tóth Gyöngyi
Petrányi Csilla
Pintér Lászlóné
Rak Milan
Sánta István Béláné & Sánta István Béla
Sik Kata
Surányi Enikő
Surman Edina
Szabó Ilona
Szegedi Ferenc
Szűcsné Sziklási Katalin
Tari Jenő
Tóth Endre
Vass Klára
Dragana Vitorović & Đorđe Vitorović

# EGYÜTT A SIKER ÚTJÁN

## A SZEMÉLYGÉPKOCSI-VÁSÁRLÁS ÖSZTÖNZŐPROGRAMJÁNAK 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
**Gecse Andrea**
Haim Józsefné & Haim József
Heinbach József & dr Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Rinalda Iskra & Lucano Iskra
Dragana Janović & Miloš Janović
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Sonja Jurović & Zlatko Jurović
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić
& Nenad Pavletić
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Lukács László György
Major István & Majorné Kovács Beatrix
Dr. Molnár László & Dr. Molnár-Stantić
Branka
Muladi Annamária
Nagy Ádám & Nagyné
Belényi Brigitta
Orosházi Diána
Dr. Pavkovics Mária
Radics Tamás & Poreisz Éva
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Rusák József & Rusák Rozália
Rusák Patrícia
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné dr Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Szőllősi Cecília
Tanács Erika
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán
**Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona**
Varga Józsefné
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor
Jozefa Zore
Zsidai Renáta

**2. SZINT**
Kása István & Kása Istvánné
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Révész Tünde & Kovács László
Siklósné Dr. Révész Edit & Siklós Zoltán
Utasi István & Utasi Anita

**3. SZINT**
Berkics Miklós
Tomislav Brumec
& Andreja Brumec
Budai Tamás
& Budai-Schwarcz 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 & Varga-Hortobágyi Tímea

## CONQUISTADOR CLUB

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

**MAGYARORSZÁG**

1. **Tanács Ferenc & Tanács Ferencné**
2. **Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea**
3. **Kúthi Szilárd**
4. Kása István & Kása Istvánné
5. Haim Józsefné & Haim József
6. Szolnoki Mónika
7. Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
8. Székely Borbála
9. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
10. Tóth Zoltán & Horváth Judit

**SZLOVÉNIA**

1. **Zdenka Šijanec & Mirko Lajković**
2. **Sonja Očišnik & Roman Očišnik**

# 60cc+

## MINŐSÜLTEK 2011. NOVEMBER

TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ
VARGA RÓBERT & VARGA-HORTOBÁGYI TÍMEA
ÉLIÁS TIBOR
KÚTHI SZILÁRD
KÁSA ISTVÁN & KÁSA ISTVÁNNÉ
HAIM JÓZSEFNÉ & HAIM JÓZSEF
NAGY ÁDÁM & NAGYNÉ BELÉNYI BRIGITTA
ZDENKA SIJANEC & MIRKO LAJKOVIĆ
SONJA JUROVIĆ & ZLATKO JUROVIĆ
SZOLNOKI MÓNIKA
JUHÁSZ CSABA & BEZZEG ENIKŐ
HEINBACH JÓZSEF & DR. NIKA ERZSÉBET
SZÉKELY BORBÁLA
DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN & DR. SERES ENDRE
VARGA JÓZSEFNÉ
DR. MOLNÁR LÁSZLÓ & DR. BRANKA MOLNÁR-STANTIĆ
TÓTH ZOLTÁN & HORVÁTH JUDIT
DR. FÁBIÁN MÁRIA
STEVAN LOMJANSKI & VERONIKA LOMJANSKI
SONJA OČISNIK & ROMAN OČISNIK
HAJCSIK TÜNDE & LÁNG ANDRÁS
UTASI ISTVÁN & UTASI ANITA
JUHÁSZ EDIT EDILÁSZ
DR. SZÉNAI LÁSZLÓ & DR. SZÉNAINÉ KOVÁCS GABRIELLA
DR. VÉGH JUDIT
SENK HAJNALKA
HALMI ISTVÁN & HALMINÉ MIKOLA RITA
HEGEDŰS ÁRPÁD & HEGEDŰSNÉ LUKÁTSI PIROSKA MARIETTA
EVA HORVATH & ČEDOMIR SIROLA
JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ & NENAD PAVLETIĆ
SEKULA ERIKA & SEKULA LÁSZLÓ
KNISZ PÉTER & KNISZ EDIT
TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC
OROSHÁZI DIÁNA
TÓTH JÁNOS
DR. NÉMETH ENDRE & LUKÁCSI ÁGNES
FEKETE ZSOLT & RUSKÓ NOÉMI
ZACHÁR-SZŰCS IZABELLA & ZACHÁR ZSOLT
DR. RÉDEINÉ DR. SZŰCS MÁRIA & DR. RÉDEI KÁROLY
VARGA GÉZA & VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA
PATKÓS GYÖRGYI & PATKÓS PÉTER

# Happy New Year

## SZOKATLAN KÖSZÖNTŐ

Az elmúlt két hétben biztos neked is sokan kívántak boldog új évet, jó egészséget, sikert, gazdagságot – de tették ezt a múlt évben is meg azelőtt is. Mi az, ami ezekből meg is valósult? Szokták mondani viccesen: „A jókívánságaitokból semmi sem valósult meg, ezért az idén inkább küldjetek készpénzt, aranyat, új autót, lakást, munkahelyet, fizetett nyaralást." Kívánni lehet bárkinek bármit. Ez egy szép gesztus, hagyomány, könnyű kimondani, nem kerül semmibe, őszinte is. Mosolyon és kézfogáson kívül nem kell érte tenni semmit - az eredménye is hasonló.

Képzeld el, mi lenne, ha most az év elején, a szokásoktól eltérően, nem csak kívánnánk, hanem akarnánk is valódi tartalommal megtölteni a szép szavakat. Ismerőseidnek, ismeretleneknek és főleg magadnak kívánj Forever-t az idei évre. Mondd bátran: A 2012-es évre 365 nap Forevert kívánok neked és családodnak! Ha kérdik: az meg mi és miért mondod ezt nekem?

- Mondhatnék jó egészséget is, azért mondtam, hogy Forever – idd naponta az aloe vera gélt, használd a világon egyedülálló, 34 éve állandóan csúcsminőségű, 154 országban elismert, legnépszerűbb, természetes Forever termékpalettát
- Kívánhatnék sikert, inkább mondom, Forever – ismerd meg, és használd a Forever marketing tervét, kezdd el a saját vállalkozásodat. Frázisok és hangzatos kivángatások nélkül, üljünk le és tervezzük meg együtt a napi teendőket, heti és 12 havi bontásban a sikerhez vezető utat. A konkrét tervből és a közös munkából az idén először (ha eddig nem lett volna) igazi pénzed, saját munkahelyed lesz. Januártól valóban biztonságban tudhatod magad és családod. Végre tényleg visszafizeted a banki hitelt és soha többé nem fogsz újat felvenni. Az idén számodra nem lesz infláció, nem érint az áremelés.
- Kívánhatnék jó pihenést, luxusutazást, új autót, profitrészesedést, ingyen nyaralást, elit képzést, fergeteges bulit a csodálatos horvát tengerparton Porecsen – ezért mondom, hogy Forever – ismerd meg az új Forever üzletpolitika kiemelten jövedelmező, ösztönző programjait.
- Kívánhatnék gazdagságot, azért mondom, hogy Forever – ebben a vállalatban igaz barátok fognak körülvenni, egészséges, egymást segítő érdeketek lesz a közös gazdagodás. Együtt tervezitek a kiszámítható 2012-es gazdasági éveteket, véletlenek és szerencsemalac nélküli vállalkozás vár rátok. A Forever egy biztonságos sziget, itt nincs leépítés, megszűnés, eltűnés. Vannak viszont újabb és újabb nyíló országok, egyre bővülő piacok, megélhetést, biztonságos vállalkozást kereső, lehetőségek után kutató emberek.

Az idei év a nagy változások kezdete. Ez az év sajnos sokakat fog mélybe taszítani, elsodorni. Kis és nagy cégek fognak bezárni, a bankok leépíteni, a közszféra elbocsátani. Itt az ideje komolyan elgondolkodni. Csak magadra számíthatsz. Hogyan és kivel tovább? Én már tudom a megoldást, ismerem a kiutat – ezért is kívánok neked nagyon, de nagyon boldog új, 2012-es… Forevert.

**Radóczki Tibor**
**soaring manager, területi igazgató**

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

**LEVELEKI ZSOLT ÉS LEVELEKI ANITA** SOARING MANAGEREK

# *Nemcsak munkatársak*

## VAGYUNK, DE BARÁTOK IS

**Szponzor:** Herman Terézia
**Felsővonal:** Juhász László, Becz Zoltán, Gergely Zsófia, Vágási Aranka, Berkics Miklós, Szabó József

**LEVELEKI ZSOLT SOARING MANAGER KÖZVETLEN SAJÁT ÉRDEMEIN TÚL ARRÓL HÍRES, HOGY KIVÁLÓ MANAGEREK „NŐTTÉK KI MAGUKAT" A VONALÁN. SOKAN MONDTÁK NEKI: MICSODA SZERENCSE! Ő EZEN CSAK MOSOLYOG.**

Köszönöm a türelmed, volt itt egy kis probléma – mondja Zsolt, amikor kis késéssel leül az asztalomhoz.

**Probléma? – kérdezek vissza. – Nem inkább kihívás?**
A problémát nevezhetjük kihívásnak, kérdésnek, bárminek, ettől még mindig ugyanazt fedi: emberek mást és mást akarnak.

**Ezek szerint a probléma mindig az emberi tényezőből adódik? Körülmények, események, külső környezet nem számítanak?**
Á, nem. Nézz meg egy veszekedést a házastársak között vagy egy nézeteltérést a főnökkel: két ellentétes szándék találkozik, és ha elég erősek, máris ott a gond.

**Mindig van igazság? Nem lehetséges, hogy mindkettőnek igaza van?**
Dehogynem. Csak egyikük innen látja, a másikuk meg onnan, ugyanazt. Néha át kéne menni a másik oldalra – és ez nem feltétlen jelent önfeladást.

**Te magad rugalmas vagy? Kompromisszumkész? Vagy szilárdan mész a saját célkitűzésed felé?**
A cél, és hogy kinek van igaza, az két külön dolog. Ha nekem van egy célom, és valaki akadályokat pakol elém, akkor vagy kezelem ezeket vagy továbblépek, de a cél nem ez, hanem hogy ahova indultam, oda eljussak. Kommunikációval bármi megoldható, kivéve, ha harmadik személy szítja a konfliktust.

**A csapatodban sok energiát kell fordítanod a nézeteltérések rendezésére?**
Azt gondolnánk, hogy ez nem szakmai munka, de az az igazság, hogy egy hálózatépítő munkájában a termékforgalmazás talán a legkisebb rész. Akinek nagy csoportja van, annak egyfajta problémamegoldóként kell működnie. Mert rengetegféle ember van, és mindenki másként lát dolgokat. Vannak olyanok is, akik pletykákat terjesztenek, nem feltétlen rosszindulatból, csak butaságból vagy félreértésből. Ám ha úgy hagyod, az egy gócpont lesz, és emberi kapcsolatok mehetnek benne tönkre.

**Hány ember van a csoportodban?**
Csak saccolni tudom, úgy háromszázezer, menedzser pedig háromszáz.



**Közülük hánnyal vagy valós kapcsolatban?**
A menedzserek közül szinte mindenkivel a kulcsvezetőimen (Varga Robi, Fekete Zsolt, Fábián Mária, Szentesi Anna, Budai Tamás, Juhász Csaba, Weigand Ági, Szeles Robi…) keresztül tartom a kapcsolatot. Nagyon jó csapatban dolgozunk – Gregg Maughan ötlete alapján Eagle Team-nek neveztük el.

**Az kívülről is látszik, hogy az egyik legerősebb csapat vagytok stílus, hangulat, összetartás, dinamizmus tekintetében. Érzékelitek-e hogy az emberek ide akarnak tartozni?**
Igen. Mindig büszke voltam rá, hogy az én csoportom a legösszetartóbb, legszervezettebb, legalábbis a mag. Szinte vérszövetségben vagyunk, összejárunk, együtt vacsorázunk, megnézünk egy-egy filmet – nemcsak munkatársak vagyunk, de barátok is. Az összefogásunk eredményeként most épp egy nyolcszáz fős rendezvényre készülünk.

**Leveleki Zsolti többek között arról ismert, hogy az önmagáénál magasabb szintre képes menedzselni embereket. Sosem feszélyezett, hogy nem a tiéd a legmagasabb poszt?**
Nem, mert nekem nem az a célom, hogy gyémánt legyek. Annak idején azért kezdtem el ezt a vállalkozást, mert harcművészettel foglalkoztam és kerestem azt a tevékenységet, amivel annyit tudok keresni és annyi időm marad, hogy mellette tudjam a hobbimat csinálni. Robival vagy Fekete Zsolttal kapcsolatban szokták mondani, hogy szerencsém volt velük. Azt gondolom, aki ezt hiszi, az nem érti ezt az üzletet és soha nem lesz igazából „szerencséje".

**Tizenhárom éve nagyon más volt az üzleti környezet?**
Teljesen. Szép, de küzdelmes korszak volt. Hiszem, hogy ma könnyebb menedzsernek lenni, mint akkor. Nyolc órát kellett sorban állni egy rendelésért, nem fizethettünk készpénzben, csak csekken, és a termékárak alig különböztek a maiaktól. Egy nővérnek húszezer forint volt a fizetése és 120 ezerbe került a Touch doboz. Sokszor volt hiány, még a gél is elfogyott, mert az amerikaiak nem hitték el, hogy Magyarországon ennyi fogy… de ha megnézed az élmezőnyt, nem feltétlen találod ott az egykori szupersztárokat. Hol van az a rengeteg ember, akik az elején kezdték? Lemorzsolódtak! Szóval a mai piaci környezet lehet akár sokkal kedvezőbb. Ha kiépítettél egy jó kereskedelmi rendszert, ami nem a rátukmáláson, hanem a termékfogyasztáson alapul, ezek az emberek miért hagynák abba a fogyasztást, ha jó nekik? Örök életedre pénzt kapsz minden egyes vásárlásukból.

**Te mit használsz a termékpalettáról?**
Mint forgalmazó, természetesen száz százalékos termékfogyasztó vagyok, ami nem azt jelenti, hogy rúzsozom magam (nevet), hanem azt, hogy mindent, amit használok, azt itt veszem. Ez a kulcsemberségnek is egyik kritériuma.

**Hogyan találkoztál a ma legnevesebb menedzsereiddel?**
Varga Robi volt az első. Épp akkor akart kiköltözni Amerikába. Rengeteg pénzzel tartozott és azt tervezte, ott majd dolgozik és vagy 30 év alatt visszaad mindent. Azt mondtam neki, ebből vissza tudja adni. Úgy döntött, nem megy ki és megpróbálja: még egy dobozra utoljára kölcsönkért. Két év múlva nem volt tartozása. Fekete Zsoltot egy listán találtam, nem ismertem előtte. Egy biztosítási ügynök – aki a munkatársam volt – küldte el egy bemutatóra. Ő maga el sem jött, és azóta el is tűnt, de maga helyett hátrahagyta Zsoltot – egyből szimpatikusak lettünk egymásnak. De sorolhatnám…

**Ha nem a szerencsének, akkor minek köszönhetők a látványos sikerek? Miben vagy igazán jó?**
Talán abban, hogy olyan közeget biztosítok embereknek, amelyben magasan tudnak szárnyalni. Nem tartom magam egy zseniális menedzsernek, bár valószínűleg a legjobban kereső soaring vagyok Magyarországon. Az igazi erősségem a csapatösszetartás, a csoport életének megszervezése. Nem jó szó a szigorú irányítás, de azért egy határozott etikai rendszert vezettük be.

**Vannak még fejlesztendő dolgok?**
Hogyne, leggyengébb pontunk jelenleg a felépítés, amit más csoportok zseniálisan csinálnak. Ezt nekünk is meg kell tanulni, mert olyan vezetők vannak a csoportunkban, akik nagyon jók, de rosszabb a „marketingjük", mint másoknak, ezért kevesebbet hallani róluk.

**Mára elérted a célt, amit kitűztél?**
Azt gondolom, igen, bár olyan nincs, hogy minden célt elért az ember, hiszen amikor valamelyik megvalósul, rögtön ki kell

## MIT ADOTT NEKEM AZ FLP?

**Leveleki Anita**

„Zsoltival Lakitelken ismerkedtem meg, aminek idestova tíz éve. Ő már akkor is sikeres hálózatépítő volt. Azóta született két gyönyörű gyermekünk, Gábor hét, Enikő öt éves. Anyaként és feleségként az én feladataim közé tartozik egy egészséges, boldog, harmonikus család kialakítása, amelyhez többek között szükség van vitaminokra, megfelelő környezetre és persze közös célokra, amelyek felé haladunk. Büszke vagyok Zsoltira, aki mindamellett, hogy remek férj és apuka, még kiváló vezető is! Hogy nekem mit adott az FLP? A férjemet, a családomat! Rengeteg élményt, amelyek kitörölhetetlenek. Anyagi biztonságot, amellyel olyan életet élünk, amilyet szeretnénk. Hitet abban, hogy bárki lehet sikeres. Barátokat! Ha megnézem, hogy kire számíthatok az életben, jó néhány nevet fel tudnék sorolni. Ez nagyon nagy kincs! Köszönöm."

tűzni a következőt. Cél nélkül az ember boldogtalan! A Forever mellett karitatív tevékenységként támogatok olyan szervezeteket, amelyek a droghasználat és a bűnözés ellen küzdenek.

**Mi a végzettséged?**
Számítástechnikai műszerész.

**És mi lett a harcművészettel?**
Abbahagytam, amikor eljutottam egy szintre, ahol úgy éreztem, onnan már nem az én utam. Tanítványaim voltak, csoportot vezettem, de kiléptem a mesteri szint előtt, mert túl sok időt vett el az életemből.

**Mi vette át a helyét?**
A családi élet és az emberek segítése. Feleségem, Leveleki Anita adja a hátországot a munkához, és vele nevelem a két gyermekünket, akikkel próbálok minél több időt tölteni. Enikő öt, Gábor hétéves, Nagykovácsiban élünk.

**Érzed-e, hogy a munka elvesz időt a családtól?**
Amikor a gyerekeid beléd kapaszkodnak, hogy apa ne menj el, az vacak érzés. De tudod, hogy miért csinálod. Mert mi a jó szülői példa? Az, hogy minden délután otthon vagyok, tévét nézek, újságot olvasok és középszerűségben tartom a családot vagy ha azt látják, hogy apa állandóan megy, csinálja a dolgát, jó életet ad nekünk? A gyerekeim megszokták, hogy apa rendezvényen van hétvégén és büszkék rám. Ha viszont együtt vagyunk, az mindig minőségi időtöltés.

**Melyek voltak az FLP-s pályád legszebb pillanatai?**
Amikor menedzser lettem, az csodálatos volt, annál csak az csodálatosabb, mikor a menedzsereid jönnek fel. Varga Robival keresztülutaztuk Amerikát három hét alatt, a Grand Canyon felett repülni olyan élmény, amit nem sokan úsznak meg sírás nélkül. Robi nemrég volt túl az adósságai visszafizetésén és csak annyit mondott könnyek között: Varga Robi Nyírcsászáriból… Vagy Fekete Zsolti, aki sokáig nem merte otthagyni a munkahelyét, pedig már sikeres volt itt. Mikor elhatározta magát, az is egy szép fordulópont volt. Meg Fábián Marcsi, aki átlagos orvos-menedzserként működött, aztán egy kis „edzés" után ma már 100 pontokat csinál havonta, állandóan benne van a Hódítók Klubjában…

**Két éve kezdtük ezt a sorozatot, amelyben a Forever Living Products kiemelkedő menedzsereivel beszélgetünk, de nem fordult még elő, hogy valaki a karrierje legemlékezetesebb pillanataiként a mások örömeit sorolta volna…**
Hm… nem tudom. Hát ők jutottak eszembe. A gazdasági válság alatt elvesztettük a fókuszt, nyüglődtünk, kissé szétszéledt mindenki. Aztán tavaly augusztusban az amerikai úton végre együtt elhatároztuk, hogy újra összefogunk. Hiszen mindenki másban jó: Robi kiváló hálózatépítő, Zsolti igazi mókamester és „külügyminiszter", Tamás a kőkemény lendületével, Juhász Csaba a kitartásával, Herman Teca a női energiáival erősíti a csapatot. Csak ezt kellett összekovácsolni és felfelé mennek a statisztikák.

**Miről fog szólni a következő év?**
Ezt a csapatot szeretnénk tovább erősíteni. Ebben a környezetben, azzal a háttértámogatással, rendezvényrendszerrel, amit az FLP nyújt, ennyi orvossal és háttértudással bárkinek lehet sikere. A profitösztönzővel pedig mindannyiunk számára adott a fő irányvonal.

**Melyek a személyes vezérelveid?**
Láttam már rengeteg tehetséges indulót, aki nem lett sikeres, mert nem jár rendezvényre. Másoknál pedig fogadtam volna, hogy nem lesznek menedzserek és elvesztettem volna, mert jöttek a rendezvényekre és hozták az embereket. Ott kell lenni tehát. A másik vesszőparipám a célok kérdése. Ha valakinek megvan a célja, ha nem is tud jól kommunikálni, akkor is meg fogja tudni csinálni. Legyen valaki a legtehetségesebb ember akár, ha nincs célja, ha nincs, amitől megdobban a szíve, akkor legfeljebb elmegy valameddig, aztán kifúj.

**El tudod képzelni, hogy egyszer mást csinálj?**
Igen, de ezt soha nem fogom abbahagyni, mert az FLP anyagilag és lelkileg is sokat segít az embereknek. Én neki köszönhetem a feleségemet, hiszen itt ismertem meg, az egészséges életmódomat, az anyagi függetlenségemet és hogy rátaláltam arra a gondolkodásmódra, amit kerestem. A pénz önmagában nem érdekel, bár vannak drága hobbijaim. Megtanultam helikoptert vezetni, lefutottam a maratont: ez mind nem ment volna egy munkahely mellett. Van szép házam, volt 270 lóerős autóm, de már nem érdekel. Inkább a lelki dolgok felé fordultam: ez lesz a kulcsa minden másnak.

# KÖZLEMÉNYEK

## KÖZPONTI KÖZLEMÉNYEK

Társaságunk www.foreverliving.com címen elérhető honlapján forgalmazóink a „FORGALMAZÓI BEJELENTKEZÉS"- re kattintva (a belépéshez szükséges jelszót és felhasználónevet havi bónuszelszámolásuk utolsó lapján találják) többek között az alábbi hasznos információkat érhetik el: napi ponteredményeik, internetes áruház, havi bónuszelszámolás. Egyéb marketinganyagok, információk is találhatók: folyóiratunk, eseménynaptár, ösztönző programjaink leírása, letölthető formanyomtatványok, oktatási anyagok, katalógusok, nemzetközi üzletpolitikánk. Nemzetközi YouTube csatornánkat 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 16.02(h)1), (j) és (k) pontja alapján. Forgalmazói tevékenységével kapcsolatos reklámozási és saját honlap készítésére vonatkozó szabályok a 16.02(h) és 17.10 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, régiónk 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: Szecsei Aranka, 136 mellék, mobil:
+36 70 436 4229; Csábrádi Ottilia, 135 mellék, mobil: +36 70 436 4227.
Marketing és Oktatás Fejlesztési Osztály (FLP TV):
Berkes Sándor, 133 mellék, mobil: +36 70 436 4213

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

**SONYA Oktatási Központ:**
Időpont egyeztetés: Hasznosi Krisztina +36 70 436 4207, Horváth Róbert +36 70 436 4206, 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 képviseleteinken 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.
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.

**Phőnix Repülőjegy Iroda**
Szondi u.: H-P: 12.00-18.00, Pittmann Gabriella +36 70436 4297

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

**ESEMÉNYNAPTÁR:** Budapest, Success Day: 2012. 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
Nyitva tartás: hétfő, kedd és csütörtök: 12.00–19.30,
szerda és péntek 09.00–16.30, Minden hónap utolsó
szombatján és a Siker Nap alatt 9.00–12.30
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
Nyitva tartás: kedd, hétfő és csütörtök 11.00–19.00
Szerda és péntek: 9.00–17.00, Minden hónap utolsó
szombatján: 9.00–12.30

**Horgosi iroda:** Tel/fax: +381 (0) 24 792 195,
e-mail: tinde.szolnoki@flp.co.rs
Nyitva tartás: hétfőtől péntekig, 8.00–16.00.
Minden hónap utolsó szombatján: 9.00–12.30.

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
Nyitva tartás hétfőn: 12.00–20.00, a többi munkanapon:
9.00–17.00 Minden hónapban az utolsó szombat munkanap
Nyitva tartás: 9.00–14.00

Területi igazgató: Aleksandar Dakić
Orvos szakértő: Dr. Laban Nevenka: +382 69 327 127

## SZLOVÉNIA

**Lubljanai iroda:** 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.
tel.: +386 1 562 3640, fax: +386 1 562 3645
termékrendelés: mobil: +386 40 559 631, tel: +386 1 563
7501, Nyitva tartás: hétfő 12.00–20.00,
kedd, szerda, csütörtök, péntek 9.00–17.00

**Lendvai iroda:** 9220 Lendava, Kolodvorska 14.
tel.: +386 2 575 12 70, fax: +386 2 575 12 71
Nyitva tartás: hétfő–péntek 9.00–17.00
e-mail: forever.living@siol.net

Területi igazgató: Andrej Kepe
Orvos szakértő: Dr. Miran Arbeiter: +386 41 420 788

Ljubljana, Success Day: 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
Nyitva tartás: hétfő és csütörtök: 09.00–20.00,
kedd, szerda és péntek 09.00–17.00

**Rijekai iroda:** 51000 Rijeka, Strossmayerova 3/A
tel: +385 51 372 361, +mobil: +385 91 455 1905
Nyitva tartás: hétfő és csütörtök: 12.00–20.00,
kedd, szerda és péntek 09.00–17.00

Területi igazgató: Dr. Molnár László
Orvos szakértők: Dr. Ljuba Rauški Naglić mobil: +385 91 51 76 510
Dr. Draško Tomljanović 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
Nyitva 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

**Bijeljinai iroda:** 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3.
tel.: +387 55 211 784, +387 55 212 605, fax: +387 55 221 780
Nyitva tartás munkanapokon 9.00–17.00 óráig

Területi igazgató: Dr. Slavko Paleksić

**Szarajevói iroda:** 71000 Sarajevo, Džemala Bijedića 166 A.
tel.: +387 33 760 650, +387 33 470 682, fax: +387 33 760 651
Nyitva tartás: hétfő, csütörtök, péntek 09.00–16.30,
kedd, szerda 12.00–20.00

Irodavezető: Enra Hadžović

Bijeljina, Success Day: 2012. 02.08.

## KOSZOVÓ

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


# MEGTANULTAM **CSAPATBAN GONDOLKODNI**

## JUHÁSZ EDILÁSZ MANAGER

**Budapesten él, egészségügyi végzettsége mellé művelődésszervező diplomát is szerzett. Mielőtt a Forevert választotta fő tevékenységéül, a banki szférában dolgozott.**
**Szponzora Székely Borbála, felső vonala Bánhidi András, Dominkó Gabriella, Hertelendy Klára, Senk Hajnalka, Dr. Milesz Sándor, Rex Maughan.**

**Hogyan kerültél kapcsolatba az üzlettel?**
Ez már harmadszorra történt meg, legutoljára 2008-ban Székely Borbála talált rám az interneten, korábban nem ismertük egymást. Akkor még egy bankban voltam ügyintéző, napi tíz-tizenkét órát dolgoztam, de beadtam a felmondásom, mert valami mást akartam csinálni, munkakeresőben voltam épp. Lett időm végre, így elmentem egy találkozóra, amiről őszintén szólva azt sem tudtam, melyik cégé. Borbála szívélyesen fogadott, beszélgettünk, és mikor magamra maradtam, akkor néztem csak körbe és láttam meg, hogy ez a Forever. Mondtam is magamban, hogy atyaisten, már harmadszorra… na, nem, én ezt már próbáltam, de nem ment. Borbála annyit mondott, hogy nyugodjak meg, ez a csapat remekül dolgozik, és ha tudnám, hogy ez valójában milyen, már rég itt lennék és csinálnám. Később beláttam, hogy milyen igaza volt. Már ott, ezen az első bemutatón „átjött" az előadók elkötelezettsége és el tudtam hinni, hogy ez tényleg működik.

**Ezek szerint voltak rossz tapasztalataid korábbról.**
Sajnos igen, több céggel voltak negatív tapasztalataim, véletlenül belekeveredtem pilótajátékba is, persze nem voltam sikeres. A környezetem is folyton azt sulykolta belém, hogy én nem gazdagnak születtem, nekem ez a munka nem megy, nem működik. Végül a döntésemet úgy hoztam meg, hogy arra gondoltam, mit mondok majd Borbálának egy év múlva, ha összefutunk az utcán és ő megkérdezi, hogy mi van velem. Nem akartam, hogy azt kelljen mondanom, rosszul mennek a dolgaim, miközben ő manager, jól keres, sokat utazik. Őszintén mondom, a kudarctól való félelem volt a legfőbb motivációm, az, hogy ezen a képzeletbeli véletlen találkozáson nem tudtam volna a szemébe nézni.

**Hogy épült a karriered?**
A csatlakozás után öt héttel már supervisor voltam. Csodálatos érzés volt, hogy ilyen rövid idő alatt sikereket tudok elérni és hogy ebben segítenek nekem. Természetesen én is kaptam nemeket, de a szponzorom mindig azt mondta, hogy ne a nemekkel törődjek, hanem az igenekkel.

**Három év alatt építetted fel a manager szintet. Egyenes út vezetett idáig?**
2008-ban minősültem a porecsi rally-re, lendületből

épült az üzletem, azonban magánéleti tragédiák és nehézségek miatt megtorpantam. Ami nehéz volt, hogy meg kellett tanulnom csapatban gondolkodni, miközben engem úgy neveltek, hogy csak az a biztos, amit én csinálok, csak magamban bízhatok.

**Férjnél vagy, de a Forever üzletet egyedül építed. Hogy is van ez?**
Hálás vagyok a férjemnek az anyagi támogatásért, amely hozzásegített, hogy belevághassak ebbe a vállalkozásba. Ő más karriert épít, mint én, sikeres vállalkozó a saját területén, de nem tart velem az üzletépítésben.

**Hogyan épül fel a csapatod?**
Mint gondolom, sokan mások, én is az ismerőseimmel kezdtem, nekik szóltam első körben. Kevesen voltak, viszont a supervisori szintet az ő segítségükkel tudtam elérni - noha ők már nincsenek az üzletemben. Nekem az internetes közösségi oldalon való üzletépítés jött be: korábban nem ismertem a jelenlegi csapatomat.

**Miben változott meg az életed az elmúlt három évben?**
Elsősorban a gondolkodásom változott. Nehézséget az jelentett, hogy a szegénységtudatos gondolkodásomat az ellenkezőjére formáljam: én is megérdemlem a gazdagságot, de ezt csak én tudom megteremteni magamnak, ezen csak én tudok változtatni. Korábban pesszimista ember voltam, nem tudtam a saját életemet sem megoldani. Ebben nagyon sokat változtam, megtanultam először magamon segíteni, hogy azután másokon is tudjak. Mostanra meg kellett tanulnom a türelmet és az elfogadást, ezzel persze még van dolgom a jövőben is.

**Merre tovább?**
Az első célom, hogy a csapatomból minél többen elérjék a céljukat; ezen dolgozom most. Nagyon büszke vagyok a csapatom minden egyes tagjára, függetlenül attól, hogy építi-e épp az üzletét, avagy sem. Mindannyiuktól tanulok valamit. Most, hogy elértem a manager szintet, megleptek egy fantasztikus ajándékkal: tudják, hogy mennyire szeretem az állatokat, volt egy nyuszim, aki itt hagyott és most a csapatom megajándékozott egy kisnyúllal. Nagyon szeretem őket, hatalmas meglepetést kaptam tőlük. Azon leszek ezentúl is, hogy segítsek nekik eljutni oda, ahová szeretnének.

# lifestyle
## Életmód tanácsok

# IDEÁLIS TESTSÚLY = **EGÉSZSÉG**

A mai ember életformája nem emlékeztet az egykori természetes viszonyokra. Az utóbbi évszázad gyors változásait, mérgező anyagait a táplálkozásban sem megszokni, sem ilyen gyorsan tolerálni vagy kiüríteni az emberi szervezet nem képes. Amivel minden nap szembe kell néznünk:

1. A táplálkozás ipari, kereskedelmi manipulációja, ahol nem szempont az egészséges táplálkozás (készételek, gyorsételek, tartós, pépesített, szárított, felfújt, instant, pelyhesített ennivalók dömpingje)
2. Pszichés stressz, rohanó életmód, teljesítménykényszer
3. Megnőtt az ételek energiatartalma, de igen kevés, vagy semmi esszenciális tápanyagot nem tartalmaznak, ami „minőségi éhezéshez" vezet.

A termesztett növények nyomelemtartalma kritikus módon csökkent.

| ÁSVÁNYI ANYAG | VITAMIN |
|---|---|
| búza 50% | borsó 53% |
| árpa 62% | tej, káposzta 95% |
| kukorica 82% | sárgarépa |
| | béta karotin 50% |
| | E-vitamin 60% |

*Dr. Márai Géza GATE Egyetemi tanár*
*Felmérés időtartama: 1966-1990*

Ugyanakkor jelen van életünkben:
- 4 millió iparilag előállított kémiai anyag
- 44 ezer fejlett országokban rendszeresen használt ezekből
- 6 ezer új anyag hetente
- 41-54 egy ember vérében lévő vegyi anyag
- Ezer rákkeltők hatás szempontjából megvizsgált és több száz rákkeltő, 44 kiemelten rákkeltő anyag

**ÉLETMÓDUNK KÖVETKEZMÉNYEI:**
- Mérgek, toxikus anyagcsere-termékek – máj, vese probléma, emésztési zavar, bőrgyulladás, hajhullás
- Méreganyagok lerakódása a kötőszövetben, zsírszövetben – bőrkárosodás, nyirokkeringési zavar, cellulit képződés
- Az energiaszint csökken, regenerálódás lassul, öregedési folyamatok gyorsulnak
- Hosszútávon a rossz közérzeten, fáradékonyságon, alvászavarokon kívül kézzel fogható organikus betegség alakulhat ki
- A többlet étel zsírrá alakul, **a következmény: elhízás!!!**

Az elhízás megállapítására ma legelterjedtebben a testtömeg indexet (BMI) használjuk.
BMI= testsúly (kg) / (testmagasság (m) x testmagasság (m) )
Normál: 20-25
Enyhe túlsúly: 25-27
Túlsúly: 27-30
Jelentős túlsúly, elhízás: 31 felett

**A szövődmények és a következmények tekintetében** fontos, hogy mely testtájékot érinti leginkább az elhízás, ezek alapján megkülönböztetünk **alma típusú,** elsősorban a hasra lokalizálódó elhízást, amely következményeit tekintve veszélyesebb. Nő a szív-érrendszeri betegségek, magas vérnyomás, cukorbetegség, magas koleszterin- és vérzsír-szint kialakulásának kockázata. A **körte típusú** elhízás főleg a fenék, comb és csípő hízását okozza, ezzel együtt nő a visszeresség, a mozgásszervi problémák, a nyirokelvezetési zavarok és a cellulitképződés veszélye.
Létezik egy egyszerű mérés, mely **testmagasságtól függetlenül** alkalmas a **szív és érrendszeri kockázat megítélésére**. Eszerint ha a férfi derék-körfogata **94 cm felett van**, akkor mérsékelt, ha 104 cm felett, akkor fokozott kockázat. Nőknél **80 cm felett** mérsékelt, 88 cm felett fokozott kockázatról beszélünk.
Az európai országok között az elhízás (50%) és a centrális, hasi típusú elhízás (66%) előfordulása hazánkban a legmagasabb.

Nézzük meg az elhízás szövődményeit a különböző szervrendszerek működését tekintve!

**- SZÍV ÉS ÉRRENDSZER**

Nő a szív terhelése, az oxigénfogyasztás, a szív megnagyobbodik, a szívelégtelenség esélye kétszeresére nő, légzési zavar, magas vérnyomás, cukorszint-emelkedés, nő a koleszterin és a vérzsírszint, fokozódik az érelmeszesedés kockázata. A rossz végtagkeringés miatt nő a vérrög-képződés esélye.

**- MAGAS VÉRNYOMÁS**

Gyakoribb elhízottakon, 17% mögött egyértelműen az elhízás az ok.

**- LÉGZŐRENDSZER**

A légzés több energiát igényel a hasi és mellkasi zsírszövet megnövekedése miatt. Romlik az oxigénellátás, légzési zavarok, szünetek alakulnak ki, horkolás előfordul.

**- DAGANATOS BETEGSÉGEK**

Az emésztőszervi daganatok 45%-a összefüggésbe hozható az elfogyasztott táplálékkal.

Férfiaknál a vastagbél- végbél-, prosztata-, nőknél az epeút- epehólyag-, emlő-, petefészek- és méhnyakrák mutat emelkedést.

**- BŐRBETEGSÉGEK**

Gombás fertőzések lábon, összefekvő területeken gennyes gyulladások, furunkulusok jöhetnek létre.

**- TÁPCSATORNA-KÁROSODÁS**

Gyomortáji fájdalom, emésztési zavar, savasodás, böfögés, puffadás, rekeszsérv, zsírmáj, májfunkció romlása, epekövesség, epehólyag-gyulladás a leggyakoribbak.

**- CUKORBETEGSÉG**

A vércukorszint nő, az inzulintermelés fokozódik, az inzulint termelő sejtek kimerülnek. 1995-2010 között 100 millióról 215 millióra nőtt a cukorbetegek száma. 30 fölötti BMI indexnél 42-szeresére nő a cukorbetegség kockázata.

Túlsúlyos cukorbetegnél minden egyes kg fogyás 3-4 hónapos élettartam-növekedést eredményez.

**- HORMONÁLIS ELTÉRÉSEK**

Menstruációs zavarok, a teherbeesési arány csökken, a vetélés kockázata nő, gyakoriak a szülési szövődmények és a többszörös petefészek-ciszta.

**- MOZGÁSSZERVI PANASZOK**

Csípő-, térdfájdalom, gerincdeformitások, ízületi gyulladások, porckopás, degeneratív elváltozások… mindez további mozgáskorlátozottsághoz, elhízáshoz vezet.

**- PSZICHÉS ZAVAROK**

Kisebbségi érzés, önbecsülés hiánya. Azok a nők, akik 16 és 24 éves koruk között túlsúlyosak voltak, rövidebb ideig jártak iskolába, kisebb volt az esélyük férjhez menni, rosszabb állást, kevesebb fizetést kaptak.

A túlsúlyos betegek (BMI >27) 65%-ának legalább egy krónikus betegsége van, és 27%-uknál két vagy több kórkép áll fenn, amelyek előfordulása a felszedett kilókkal arányosan nő.

**EGÉSZSÉGES ÉTREND, RENDSZERES TESTMOZGÁS, NEMDOHÁNYZÓ ÉLETMÓD**

| 80%-KAL CSÖKKEN | 40%-KAL CSÖKKEN |
|---|---|
| szívroham<br>agyvérzés<br>2. típusú cukorbetegség | rosszindulatú daganatok |

**ELŐFORDULÁSA**

**Úgy tűnik, hogy sikert a diéta területén is csak egyéni, testreszabott program kidolgozásával lehet elérni.**

Ennek szerves részét képezi:

**1. Egészséges, személyre szabott étrend**, melyet megfelelő állapotfelmérés előz meg. Fontos a túlzások (mennyiségi és minőségi értelemben is) kimutatása, az étrend átrendezése az életmódnak, napi időbeosztásnak, terhelésnek megfelelően. Lehetőleg ne adjunk kész étrendet, inkább mondjuk el, írjuk le, hogy mit ehet, mit nem az illető: adjunk ötleteket. Kérjük meg, hogy vezessen étkezési naplót, hogy a hibákra időben rájöjjünk. Törekedjünk a hiányállapotok rendezésére, a megfelelő tápanyagok pótlására.

**2. Minőségi táplálék-kiegészítők fogyasztása**

**3. Rendszeres fizikai aktivitás + méregtelenítés** (infraszauna, torna , séta, bicikli, rekreáció)

**4. Pszichés támogatás**

Kedvező, ha más is diétázik környezetünkben, támogató légkörben, motiválva könnyebb lefogyni és a felállított, olykor nehéz szabályokat betartani. Nélkülözhetetlen a megfelelő kontrollkövetés.

**5. Gyógyszeres és sebészi beavatkozás** - helyette inkább szakértői irányítást, alternatív módszereket tartok fontosnak.

Ahhoz szeretnék hozzájárulni, hogy a diétás program ne egy újabb sikertelen próbálkozás legyen, hanem egy egészséges, tartós és sikeres, életmódváltozással egybekötött élménnyé váljon, ezért az első három pontról beszéljünk kicsit részletesebben!

**1.** A megfelelő minőségű tápanyagok biztosítják szervezetünknek az energiát, nélkülözhetetlenek az életfunkciók fenntartásához, védekező rendszerünk hatékony működéséhez.

Naponta kell fogyasztanunk zsírokat, fehérjéket, szénhidrátokat, vitaminokat, ásványi anyagokat, nyomelemeket, bioflavonoidokat, de nem mindegy, hogy ezt milyen arányban, milyen minőségben, és milyen táplálékok formájában tesszük.

# lifestyle

Fontos azon tápanyagok mindennapi bevitele, amelyek nem, vagy csak rövid ideig tudnak raktározódni. Ilyenek a fehérjék, a víz, a vízben oldódó vitaminok.
A **zsírok** fontos élettani funkciókat látnak el szervezetünkben. Energiaforrások, az idegek építőkövei. Bőrt olajoznak, védenek a kiszáradástól, párnázzák szerveinket, védenek a lehűléstől.
A zsíroldékony vitaminok szállítói, de az epesavak, hormonok képződéséhez is nélkülözhetetlenek. Ne féljünk a zsíroktól! A telített zsírok helyett az igen egészséges, telítetlen **omega-3 és omega-9** típusú zsírokat fogyasszuk! Ezeket szervezetünk képtelen előállítani, ezért éppúgy szükséges a bevitelük, mint a vitaminoké.
A **fehérjék** szervezetünk építőkövei. Az immunrendszer, a haj, az ideg, az izom, minden aminosavakból épül fel, de hormonokat, enzimeket, közvetítő és vivőanyagokat is ebből épít szervezetünk. A 22 aminosavból 8 esszenciális, vagyis nem képes a szervezet előállítani, ezt a bevitt táplálékkal kell fedezni. A táplálékfehérjét először építőköveire bontja a szervezetünk, majd saját testfehérjévé építi. Az ehhez szükséges energiát a zsírégetésből fedezi.
Sok diéta jár fehérjehiánnyal, és ilyenkor a saját ideg- és izomfehérjét kezdi el leépíteni a szervezet. Hullik a haj, törik a köröm, az ingerlékenység fokozódik, idegműködési zavarok keletkezhetnek.
A **szénhidrátok** szintén nagyon fontosak, de nem a gyorsan felszívódó, egyszerű cukrokat ajánljuk, hanem a zöldségekben, gyümölcsökben és hántolatlan magvakban található „jó cukrokat"! Ezek nem ártanak a vesének, májnak, csontoknak, hasznosak a bélrendszernek, nem terhelik a gyomrot. Javítják a koleszterin és vérzsír-szintet, normalizálják az anyagcserét, és mivel a lassú szénhidrát-felszívódás stabilizálja a vércukorszintet, csökkentik az éhségérzetet is! A gyorsan felszívódó szénhidrátok hirtelen vércukor-szintemelkedést okoznak, mely sok inzulin termelésére készteti a hasnyálmirigyet. A sejtek egy idő után inzulinra érzéketlenné válnak és a vércukorszint ingadozása miatt az éhségérzet fokozódik, ami fölösleges kalóriabevitelhez vezet. Nagyon fontos a **megfelelő mennyiségű és minőségű folyadék** fogyasztása, zsírégetés és méregtelenítés ugyanis nincs folyadék nélkül! A minimális folyadékbevitel diéta alatt a 2,5-3 liter.

**Dr. Révész Edit**
**soaring manager,**
**a Forever Magyarország Orvos Szakmai Bizottságának elnöke**

**2. Elemi táplálék-kiegészítők**
A **C-vitamin** nagy mennyiségű bevitele rendkívül fontos. Kiváló zsírégető, szabadgyök-kötő, immunerősítő. Feszesíti a bőrt, szilárdítja, erősíti a kötőszövetet.
A **kalcium** jó zsírégető, aktiválja az emésztő enzimeket. A **magnézium** igen hatásos karcsúsító. Szerepe van a megfelelő ideg- és izomműködés fenntartásában, kiegyensúlyozásában, részt vesz a sejtek jó oxigénellátásának biztosításában és ezáltal a zsírégetésben. A **jód** anyagcserét normalizáló hatása igen fontos, hiányában lassulnak az élettani funkciók.
Különösen nagy figyelmet érdemel a króm elsősorban **króm-pikolinát** formájában történő bevitele. Ez a létfontosságú nyomelem szerepet játszik a cukor felhasználásban, a fehérje- és zsíranyagcserében. Időseknél gátolja a kalciumvesztést a csontokból, fokozza a fehérje beépülését. Az inzulin hatását fokozza, ezért kevesebb inzulin is elég a megfelelő vércukorszint biztosításához, nem égnek ki idő előtt az inzulint termelő sejtek.
A **króm** normalizálja a vércukorszintet, ezáltal éhségérzetünket, étvágyunkat csökkenti és kiváló öregedésgátló.
A **rostok** megfelelő mennyiségű beviteléről is gondoskodni kell. A bélrendszerbe kerülve vizet köt, megduzzad, telítettségérzetet kelt, étvágycsökkentő. Jól méregtelenít, felszívja a bakteriális eredetű toxinokat, csökkenti a bélgyulladás lehetőségét. Gyorsítja az epeürülést, csökkenti a koleszterinszintet, kiváló ballasztanyag, serkenti a bélműködést.
A bélrendszer normál flóráját biztosító **prebiotikumok** és **probiotikus** bélbaktériumokat tartalmazó kiegészítő nélkülözhetetlen a diéta során. Ezek helyreállítják a normál bélflórát, immunerősítők, a tápanyagok jó felszívódását segítik.

**3. Testmozgás**
A sportolás kiváló zsírégető. Növeli az állóképességet, izomerőt, keringésjavító, stresszoldó, hangulatjavító, depressziót csökkentő hatású. A glükóz sejtszintű felhasználása vele hatékonyabbá válik, így kevesebb inzulinra van szükség és persze elvonja a figyelmet a hűtőszekrény tartalmáról.
Az edzéstervet személyre szabottan kell összeállítani gondosan mérlegelve a súlyt, az ortopédiai kockázatot, előzetes edzettségi, fizikális állapotot, esetleges betegségeket, ízületi problémákat és a lehetőségeket. A sokféle eszköz együtt lesz igazán hatásos!

**IRODALOM:**
- Williamson D.F. et al.: Prospective study of intentional weight loss and mortality in never-smoking overweight US white women aged 40-64 years. American Journal of Epidemiology
- Wickelgren I: Obesity, how big a problem? Science 280, 1364
- Blackburn G.: Effect of degree of weight loss on health benefits. Obesity Research 3
- Halmos T: Rizikótényezők szerepe. Mit lehet tenni a szív- és érrendszeri megbetegedések ijesztő elterjedése ellen? Magyar Tudomány, 2, 129,
- Reaven GM: Banting Lecture. The role of insulin resistance in human disease. Diabetes
- Halmos T: A Metabolikus Szindróma legújabb klinikai vonatkozásai. Lege Artis Medicinae 2, 84
- Björntorp P: Metabolic implications of body fat distribution. Diabetes Care 14.
- Taubes G: As obesity rates rise, experts struggle to explain why. Science 280, 1367

FOREVER
# GOING GLOBAL
Coming 2013

**Mindegy, hol élünk, a Forever elér minket.**
**Mindegy, hogy hol tartunk, a Forever gondoskodik rólunk.**
**Mindegy, milyen élményeink vannak, a Forever még többet tud adni.**

Mit jelent a Forever Going Global? Azt, hogy a Forever üzletben nincsenek határok! Sok éven át a Forever keményen dolgozott azon, hogy ne legyenek határok és egy olyan egységes, globális vállalattá váljunk, ahol nem léteznek korlátok.
Az a szilárd vágyunk, hogy forgalmazóink részére a lehető legnagyobb lehetőségeket biztosítsuk.

## GLOBAL RALLY

2013-ban legyél a részese valami nagyszerűnek: a Forever Global Rally-nek!

2013-ban tanúi lehetünk az első Forever Global Rally-nek, egy olyan eseménynek, amellyel egyesítjük az összes regionális rally-t egyetlen nagyszerű rendezvénnyé. Ez egy óriási lehetőség arra, hogy az üzlet legjobbjaival találkozhassunk, kifinomult és tökéletesített tréningeken vehessünk részt, még nagyobb minősítések tanúi lehessünk és még nagyobb rendezvény részeseivé váljunk. Azokat, akik minősülnek a Forever Global Rally-re, egyedülálló és különleges helyszínekre juttatjuk el, ahol bemutatjuk nekik az üzletünk koncepcióját, mely szerint nem léteznek határok, hiszen ez egy határok nélküli üzlet!

## PROFIT SHARING 2.0

Minden Forever forgalmazónknak még TÖBB lehetősége lesz még TÖBB pénzt keresni még TÖBB országban, mint eddig. A Forever megtalálta a módját, hogy kiterjessze az egész világra a Profit Sharing ösztönző programot és minden nemzetközi akadályt elhárítson, ami az eredeti kiírásban szerepelt. 2012-ben a világon bármely forgalmazónk részt kaphat a Profit Sharing nyereségből! A program neve: Profit Sharing 2.0.

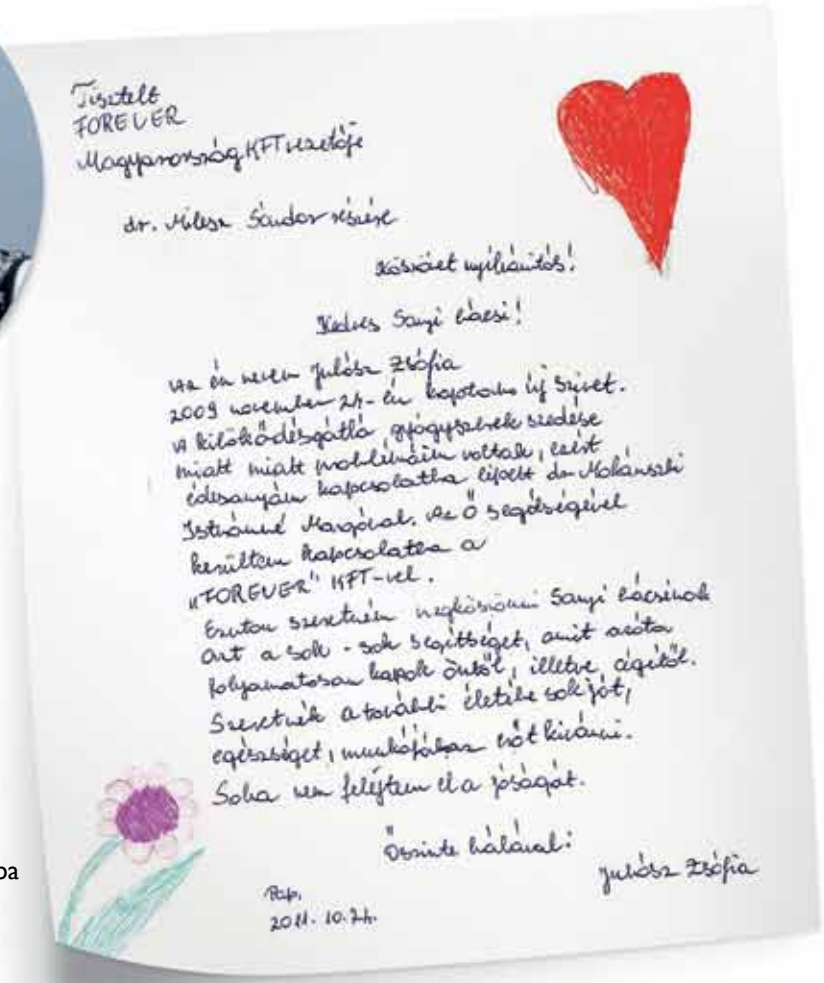
További részleteket a 2012. január 1-jén életbe lépett Nemzetközi Üzletpolitikában (U12), illetve a DiscoverForever honlapon, Rex és Gregg Maughan videó üzenetében találtok.

FOREVER
GOING GLOBAL

# Közel a segítség

A Forever újság lapjain többször számoltunk már be a vállalat és a forgalmazók önzetlen segítésnyújtási akcióiról, emlékezzünk csak az észak-magyarországi árvízre, a kolontári iszapkatasztrófára vagy a japán földrengés áldozatainak szervezett gyűjtésre.
De nem csak „nagy ügyekben" létezik az összefogás. Kisvárdán, az ottani Forever csoport - élén a Mokánszki házaspárral - rátalált Juhász Zsófira, a szívátültetett kislányra. Közel egy éve támogatják adományaikkal, hogy Zsófi újra egy gondtalan, szabad tizenéves életét élhesse.

Juhász Zsuzsa, Zsófi édesanyja foglalja össze, mi történt a kislánnyal:
„Zsófi szívizom-sorvadása miatt két éve új szívvel él. A kilökődést gátló gyógyszerek mellékhatásaként súlyos betegségei alakultak ki: csontritkulás, cukorbetegség, magas vérnyomás, gyomorfekély. Zsófi életminősége sokat javult az elmúlt időszakban, köszönhető ez a Forever nyújtotta segítségnek is. Zsófi jelenleg magántanuló. Hiányoznak neki a barátok, a gyerekcsapat... minden vágya, hogy újra iskolába járhasson. Reméljük, hamarosan ez is teljesül!"



Tisztelt
FOREVER
Magyarország Kft vezetője

dr. Milesz Sándor részére

Köszönet nyilvánítás!

Kedves Sanyi bácsi!

Az én nevem Juhász Zsófia,
2009. november 24-én kaptam új szívet.
A kilökődésgátló gyógyszerek szedése miatt
problémáim voltak, ezért édesanyám kapcsolatba
lépett dr. Mokánszki Istvánné, Margóval.
Az ő segítségével kerültem kapcsolatba
a Forever Kft-vel.
Ezuton szeretném megköszönni Sanyi bácsinak azt a sok-sok segítséget, amit azóta folyamatosan kapok öntől, illetve cégétől.
Szeretnék a további életébe sok jót, egészséget, munkájában erőt kívánni.

Soha nem felejtem el a jóságát.
Őszinte hálával:

Juhász Zsófia

Bp. 2011. 10. 24.

Zsófi levélben fogalmazta meg érzéseit:

Tisztelt Forever Magyarország Kft vezetője
dr. Milesz Sándor részére

Köszönet nyilvánítás!

Kedves Sanyi bácsi!

Az én nevem Juhász Zsófia,
2009. november 24-én kaptam új szívet.
A kilökődésgátló gyógyszerek szedése miatt
problémáim voltak, ezért édesanyám kapcsolatba
lépett dr. Mokánszki Istvánné, Margóval.
Az ő segítségével kerültem kapcsolatba
a Forever Kft-vel.
Ezuton szeretném megköszönni Sanyi bácsinak azt a sok-sok segítséget, amit azóta folyamatosan kapok öntől, illetve cégétől.
Szeretnék a további életébe sok jót, egészséget, munkájában erőt kívánni.

Soha nem felejtem el a jóságát.
Őszinte hálával:

Juhász Zsófia

Bp. 2011. 10. 24.

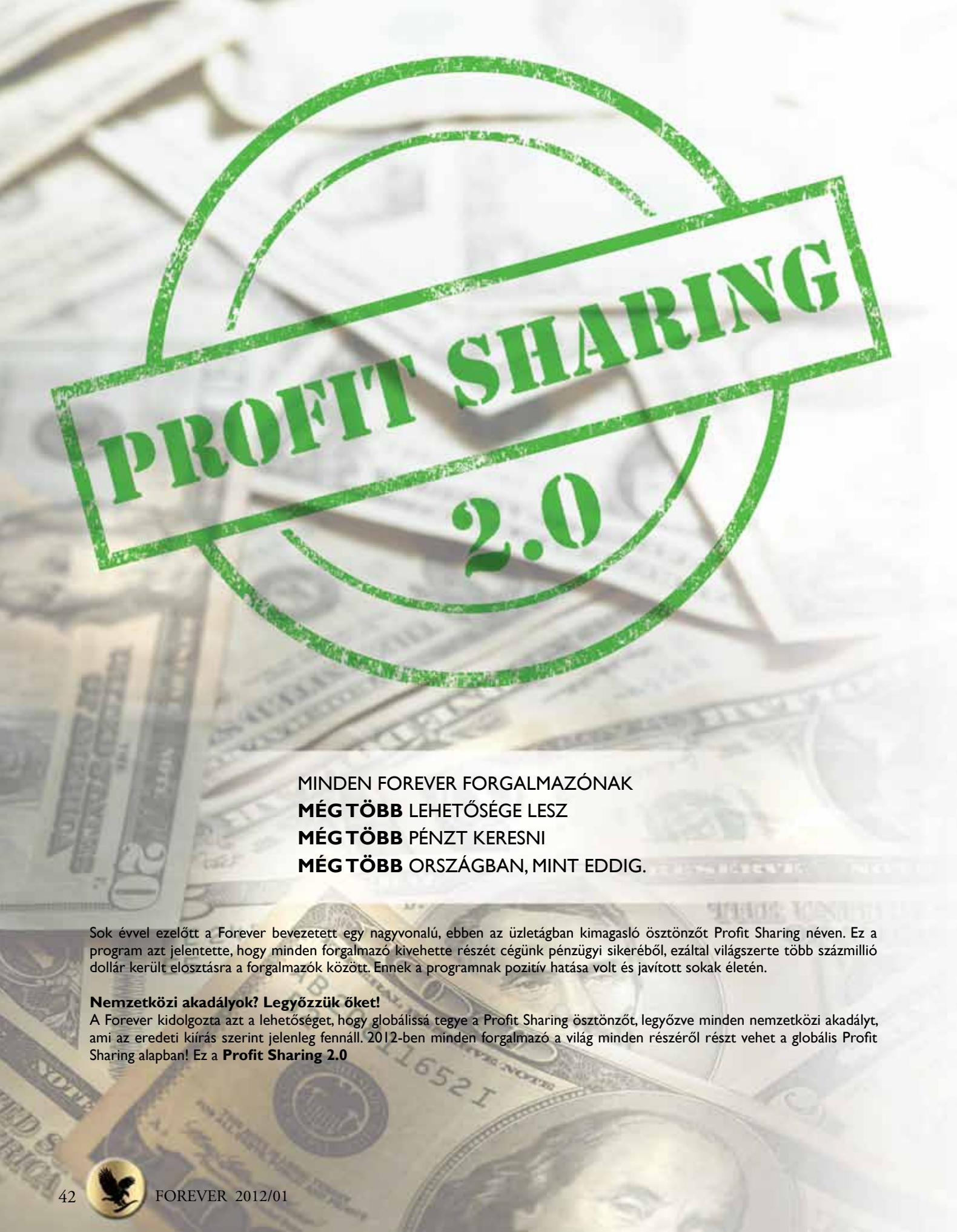
forevergiving
Make a Difference

FOREVER

IMPRESSZUM

**Kiadja:** Forever Living Products Magyarország Kft. **Szerkesztőség:** FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Tel: (+36 1) 269 53 70 Fax: (+36 1) 297 1996
**Főszerkesztő:** dr. Milesz Sándor **Szerkesztők:** Kismárton Valéria, Petróczy Zsuzsanna, Pósa Kálmán, Rókás Sándor
**Layout, nyomdai előkészítés:** Crossroad Consulting Kft. **Fordítás, lektorálás:** Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albán), Babity Gorán Vladimir, Anić Antić Žarko (horvát), Tóth-Kása Ottília, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana (szerb), Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana (szlovén)
**Nyomtatás:** Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Készült 30 500 példányban.

www.foreverliving.com




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

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

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

## ELŐNYÖK

1) Minden résztvevő ország, amely 3 000 karton pont feletti forgalmat valósít meg, hozzájárul a globális alaphoz. A régi kiírás szerint a feltétel 5 000 karton pont volt. Tehát az alap most már az egész világra kiterjed, így több ország fog hozzájárulni a globális alaphoz.
2) Aki minősül a Profit Sharing 2.0 ösztönzőn, tekintet nélkül arra, hogy elérte-e az 1500 karton pontot vagy sem, meghívót kap a Globális Rally-re, ahol átveheti a csekkjét.
3) A Profit Sharing 2.0 által a forgalmazóknak bármely résztvevő országból származó alsó vonalbeli Profit Sharing managerének teljesítménye beleszámít a Profit Sharing alapba. De a Profit Sharing Managerek nemcsak ahhoz járulhatnak hozzá, hogy ön megnövelhesse a profit osztalék alapját, hanem minősülési szintjének növeléshez is.

## ÁLTALÁNOS FELTÉTELEK

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

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

## SZINTEK

### PROFIT SHARING - 1. SZINT

Kiegészítés az általános feltételekhez:

1. Gyűjtsön össze 700 személyes és non-manageri pontot. Ezek közül minimum 150 pont újonnan szponzorált disztribútorok pontja legyen. Ez a 150 pont különböző országokból is összeadódhat, de a külföldről érkező pontok nem adódnak hozzá a részesedési alap összegéhez.
2. Kétféleképpen teljesíthető az alsó vonalbeli manageri 600 pont:

a) A régi kiírás szerint:
Támogassa legalább egy alsóvonalas elismert managerét, hogy gyűjtsön össze legalább 600 pontot a minősülési periódus alatt elismert managerré minősülése után. Ez a munkatárs lehet új manager vagy akár korábban managerré minősült munkatárs is. Ezek a pontok nem számítanak a részesedési alapba. (fontos: csak azon hónapok pontjai számítanak bele a 600 pontba amelyekben a manager aktív volt).
b) Fent említettek lehetnek bármely résztvevő országból származó alsóvonalbeli managerek is, akik Profit Sharing Managerré váltak.
3. Reszponzorált disztribútorok pontjai nem számítanak bele a 100 pontba.

### PROFIT SHARING - 2. SZINT

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

### PROFIT SHARING - 3. SZINT

Kiegészítés az általános feltételekhez:

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

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


FOREVER
IMMUBLEND™
Immune Support
Supplement
DIETARY SUPPLEMENT
60 TABLETS
©2011
FOREVER®