

XVI. ÉVFOLYAM 3. SZÁM / 2012. MÁRCIUS

FOREVER



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



The Last
EUROPEAN RALLY
-The Best
EUROPEAN RALLY



Csak tenni a dolgunkat



Az életünkben sokszor egyszerűnek tűnő dolgok valójában rengeteg ráfordított energia és munka árán jönnek létre. Gondoljunk csak arra, amikor felkapcsoljuk a lámpát a lakásunkban. Nem töprengünk rajta, hogyan működik, csak elvárjuk, hogy világítson. Így van ez akkor is, amikor egy tapasztalt forgalmazónkat hallgatjuk. Olyan egyszerűnek tűnik, ahogyan előadja a mondanivalóját! Hajlamosak vagyunk azt mondani: „könnyű neki”. Biztosíthatlak benneteket, nem könnyű. Ez a tudás egy elkötelezett, odaadó munka eredménye.

A minap erről a felfogásról gondolkodtam el, amikor repülőn ültem, és vártam, hogy felszálljunk. Manapság mindenki repülővel utazik, ha hosszabb útra indul. Az utazás eme formája teljesen hétköznapivá vált számunkra. De gondolkodtatok már azon, hogy mekkora munka, mi minden kell ahhoz, hogy több ezer gépet több tízezer emberrel a fedélzetén, több ezer célpontból több ezer célpontba eljuttassanak egyazon időben? Ha belegondoltok, ebben az operatív munkában szinte hihetetlen mennyiségű ember érintett. Utazási irodák, repülőtéri személyzet, földi irányítás...

De valahogy mégis működik. A modern világ csodái hatalmas lehetőséget adnak a felfedezésekre, egymás megismerésére. Arra, hogy újra találkozzunk rég elfelejtett ismerősökkel, új embereket ismerjünk meg, és üzleti kapcsolatokat építsünk ki egymással. El tudjátok képzelni, mi lenne, ha nem lenne légi közlekedés? Milyen más lenne ez a világ!

Ezen a csodán merengtem, miközben a gépen ültem. Zuhogott az eső, és láttam a földi személyzet sürgését-forgását. Mindenki tette a dolgát, hogy elindulhasson a repülő. Ebben a nyüzsgésben a szemem megakadt egy hölgyön, aki egy kicsit nagyobb energiával, odaadással tette a munkáját, mint a többiek. Fiatal lány volt. Nyakig bebugyolálva küzdött a hideggel, és az esővel. Mégis nagyokat nevetett, miközben hatalmas csomagokat pakolt a vontatóról a repülőgép gyomrába. Keményen és gyorsan dolgozott. Ugyanakkor nem kapkodott, és nem volt fegyelmezetlen. Óvatosan rakta be a csomagokat, úgy figyelt mindegyikre, mintha a sajátja volna. Egyedül dolgozott, de segítséget kért, amikor szüksége volt rá. A kollégák figyelmesen, minden háborgás nélkül segítettek a lány, és egymás munkáját is. Nagyon inspiráló volt nézni a csapatmunka hatékonyságát, amin látszott, hogy a bizalomra épül. Tudom, nem volt ez egy bonyolult feladat. Lehet, hogy az ő munkájuk az egészet nézve jelentéktelennek tűnik, de a gép addig nem tud elindulni, amíg az összes csomag a helyére nem kerül. Biztos vagyok benne, hogy őket nem érdekli, ki nézi őket, vagy egyáltalán nézi-e valaki. Megteszik, ami a feladatuk - a legjobb tudásuk szerint.

Ha megengeditek nekem, néhány gondolatot megosztanék veletek. Ezek nemcsak ennek az utazásnak a tanulságai, hanem talán jól alkalmazhatóak a Foreverben is.

1. Gyakran leragadunk apróságoknál, és nem látjuk, mekkora szerepünk van az egészet tekintve. Belső kételyeinkre hallgatunk, elégedetlenkedünk. Azt mondjuk: „én csak egy Assistant Manager vagyok”.

Ezeket az értelmetlen kijelentéseket sulykoljuk magunkba és másokba is. Ha a csomagszállító nem tette volna a munkáját, a repülőgép soha nem szállt volna fel.

2. A mindennapi rutin unalmassá válhat. Elmenni ugyanazokra a helyi találkozókra, ugyanazt a névlistát forgatni újra meg újra fásztó lehet. Olyan „déja-vu”-érzés, de ne felejtsetek el, ez egy új jelöltnek újdonságot jelent, mert ő most hallja először. Éppen ezért nektek is mindig a legjobb formátokat kell mutatnotok. Több ezer csomagot mozgatni nap, mint nap, igen fásztó és egyhangú lehet. Mégis, a csomagszállító úgy kezelte minden csomagot, mintha az a sajátja lenne.

3. Néha az üzleted is alakulhat úgy, hogy olyan problémákkal találod szembe magad, amikre nem vagy felkészülve. Ne görcsölj! Kérj segítséget a felső vagy az alsó vonaladtól! Ha viszont te vagy az, akitől segítséget kérnek, hallgasd meg őket, és segíts! Reagálj gyorsan, mint a fiatal lány kollégái, akik azonnal segítettek a nehéz tehernél. A lány pedig, amikor felismerte, hogy a csomag túl nehéz, nem hezitált: segítséget hívott.

4. Csináld a feladataidat maximális erőbedobással! A szemed mindig legyen a célon, és maradj elkötelezett, amíg csak el nem éred azt! Mint az az ifjú hölgy, te se légy rest. „Töltsd meg a gépet és menj a következőhöz!”

5. Ne foglalkozz azzal, hogy ki nézi! Határozd meg a miértjeidet, és tarts ki mellettük! Találd meg a motivációt magad körül, ugyanakkor a belső elkötelezettséged is meg kell találnod. Ez jelenti azt, hogy tisztában vagy a miértjeiddel.

6. Mindenekfelett érezd jól magad! Minden akadály ellenére büszkén mosolyogj! Emlékszel: a csomagszállító nem szűnt meg vidámnak lenni még akkor sem, amikor fújt a szél, és zuhogott az eső.

Azt kívánom, bárcsak újra láthatnám, megtalálnám azt a fiatal lányt! Megosztanám vele a Forever titkát. Biztos vagyok benne, hogy kapva-kapva a lehetőségen, és egy napon ott mosolyogna a színpadunkon gyémánt kitűzővel a ruháján. Lehet, hogy soha nem fogok vele újra találkozni, de egyet megígérhetek: mindig keresni fogom. Ti se adjátok fel egyetlen pillanatra sem, keressétek az ilyen embereket!


REX MAUGHAN
AZ IGAZGATÓSÁG ELNÖKE, VEZÉRIGAZGATÓ



Szabadság



A március a megújulás hónapja minden téren. Újraéled a természet, érezzük a tavasz illatát, mosolygósabbá válik a világ, megszépül a környezetünk. Történelmileg a március térségünkben forradalmakat hozott, szabadságharcot: a népek szabadságát.

Mai értelmezésben a szabadság fogalma jelentős mértékben kibővült, hozzátartozik az egészséghez való jogunk és az anyagi függetlenségéből fakadó szabadságunk is.

Mit tehetünk azért, hogy megéljük a szabadság legfelsőbb szintjét?

Először is meg kell éreznünk a szabadság ízét. Amíg ezt nem érzed meg, addig nem tudod, miről beszélünk. Meg kell érezned, mit jelent szabadnak lenni és függetlennek másoktól, mások gondolataitól, akaratától. Sem anyagilag, sem erkölcsileg nem függeni azoktól, akik nem szimpatikusak neked.

Szeretsz-e bejárni a munkahelyedre, szereted-e azt a munkát, amit végzel, szereted-e a főnöködet és a munkádnak megfelelő bért kapsz-e? Szeretsz-e túlórázni? Szereted-e, ha hétfőgeken is behívnak dolgozni, és elégedett vagy-e önmagaddal, az egészségi állapotoddal, a külsőddel, az alakoddal és az arcoddal? Ha ezek közül akár csak egy kérdésre is nem a válaszod, akkor valamilyen függőségben élsz.

Kezdj el gondolkodni ezen, és fogadd el munkatársaink ajánlatát, hogy átvezessen téged egy Új Világba, a Forever Világba.

Ez egy valóban létező, nem a média-teremtette világ, hanem egy harmincnégy éve kőkemény gazdasági alapokon álló, a te vállalkozásod kibontakozását segítő és a személyiségedet fejlesztő rendszer.

Szeretnéd-e eltörölni a nemeket az életedből? Ha igen, akkor beszélj a szponzoroddal, vagy felsővonaladdal, kérj tanácsot, segítséget, kérdezz, hogy hogyan nyerheted el a valódi személyi szabadságodat.

1848-49-ben még fegyverekkel kellett harcolni a forradalmároknak a szabadságért. Ma már hál' Istennek, a világ szinte minden országa szabad, neked már csak Önmagaddal kell megvívnod saját szabadságharcodat, hogy a végén elnyerhesd a győzteseknek járó méltó jutalmat.

Hajrá FLP!

DR. MILESZ SÁNDOR
ORSZÁG IGAZGATÓ



EUROPEAN RALLY *be free*
BUDAPEST 2012



AZ ÓRIÁS CSEKKEK ÜNNEPE I. NAP

Egy éve vártuk a napot, az utolsó Európai Rally-t, melynek házigazdája a rally-k történetében harmadszor Budapest. Az egyik szemünk sír, a másik nevet, akárcsak a bohóc a színpadon: szomorkodunk, mert véget ér egy korszak, és örülünk is, hisz Hawaii várja 2013-ban a minősülőket.

Tizenkét év alatt összesen 96 ezer ember vett részt az Európai Rally-ken, vagyis a Forever Living Products kontinentalálkozóin. Az első, londoni rendezvényt Kopenhága, Nizza, Stockholm, Bécs és további városok követték. Budapest harmadszorra otthona az összejövetelnek: 2003-ban és 2008 után idén ismét itt találkozik Európa. Világszerte 17 ezren kerültek be a Profit Sharing programba összesen 3858 szintlépéssel. A cég vezetése csak a tavalyi évben 80 millió eurót osztott szét a minősültek között. Vajon ezúttal mennyi pénzre számíthatnak év végi részesedésként? A második nap végére ez is kiderül.

Karcsú, fehér ruhába öltözött alakok ereszkednek a magasból a színpad fölé sejtelmes fények, izgalmas zene körítésében – akrobatamutatvánnyal kezdődik a Forever Living Products Európai Rally találkozója. Ez az alkalom a cég egyik legfontosabb rendezvénye; évente egyszer találkoztatják egymásnak a kontinens országai, hogy összegezzék az elmúlt évet és áttekintsék a következőt. Az Európai Rally azonban jóval több, mint egy rendezvény: Értékelő és ösztönző beszédeken kívül a forgalmazók itt kapják meg a tavalyi év munkájáért járó elismeréseket és az egyedülálló juttatást, a Profit Sharing program csekkjeit. Az összetett marketing rendszernek köszönhetően az FLP-ben rengeteg módon lehet fejlődni üzletileg. Nem egyetlen sorrend készül a teljesítményekről, hanem számtalan aspektusban díjaznak az előrelépést. A forgalmazott termékmennyiség, a csoportok növekedése, az új managerek száma, az előző időszakhoz mért fejlődés: mind-mind számít és mind külön lehetőség arra, hogy a munkatársak elismerésben részesüljenek. Az ösztönző programok egy évesek, kellő elszántsággal a korábbi eredményektől függetlenül bárki bekerülhet. Évről évre adódnak meglepő eredmények, akár egy év alatt is hatalmasat lehet előre lépni. Nemcsak egyéni





küzdelem folyik; az országok és régiók is versenyeznek. Ami viszont lényeges: egymás mellett, de nem egymás ellen, sőt épp az Európai Rally és az annak csúcspontját jelentő Profit Sharing program mutatja, hogy a nemzetközi szintű teljesítményekből miként részesülhet mindenki, aki saját országában, saját csoportjait kiemelkedően vezette. Az FLP ugyanis egyedülálló módon a nyereségének jelentős részét visszaosztja a legjobbaknak. Hogy ez a bizonyos éves részesedés pontosan kinek mennyi lesz, az csak a csekk átadásának pillanatában, a színpadon derül ki. A havi bónusz mellé igazi ajándék egy nagy összegű csekk – különösen az élvezőnyben; ahol euró-százezrekről beszélhetünk.

Az Európai Rally-nek ez az egyik legizgalmasabb eleme: az előadások között több csoportra osztva szólítják színpadra a Profit Sharingre minősült managereket – az elért összegek emelkedő sorrendjében. Ám aki itt még nem tart, az is feljuthat a színpadra, illetve munkáját elismerhetik a többféle minősülésen keresztül: a kétnapos program jelentős részében a szintet lépő, illetve nagy pontértéket hozó munkatársakat köszöntjük. Ünnepeljük a már két managert személyesen szponzoráló Senior, az öt front managerrel bíró Soaring és a kilenc első vonalas managert kinevelt Zafir Managereket, sőt két Gyémánt-Zafir Managert is avatunk (ők személyesen szponzoráltak tizenhét managert). Díjazzuk az Eagle Managereket, a már korábban manageri szintet elért forgalmazók legjobbjait. Már péntek déltől karneváli a hangulat a Papp László Sportarénában. Az országok csapatai maguktól is úgy érzik, összetartozásukat ki kell fejezniük valahogy, ám erre a Forever rá is segít: Spirit Award elnevezésű díja minden évben azt az országot illeti, amelyikben a legerősebb a csapatszellem, amelyik a legnagyobb lelkesedést mutatja, a legjobb hangulatot generálja. Így aztán a csoportok mindent megtesznek, hogy felhívják magukra a zsűri figyelmét és idén ebben is a legjobbak legyenek: számtalan jobbnál-jobb csapatjelmezt látunk. A Benelux államok narancssárga útépítő mellényben jelenik meg, Skandinávia ezüst és arany csillámban pompázik, a franciákat pedig messziről megismerni





kanárisárga mellényükről. A magyarok elegáns fehérben – a nemzeti színekkel kiegészítve. A Spirit Award azonban nemcsak a külsőségekről szól – az aktivitás is számít: minden csapat kész performance-szal készült: világító lámpások, kereplők, hatalmas zászlók és csapattánc fordul elő – az Aréna önfeledten ünneplő, jókedvű, sok nyelven beszélő hatalmas játszótér.

A budapesti rally dramaturgiája a cirkusz világába invitálja a szemlélőt: a műsorkezdő artistaszám után a cég alapítója, az élő legenda, **Rex Maughan** sziluettje jelenik meg a színpadon. Mint a hatalmas, nemzetközi család feje, csak tekintetével, kézmozdulataival üdvözl mindenkit – hozzá csatlakozva **Aidan O'Hare** európai alelnök köszönt minket szavakkal is. Speciális alkalom a mai Rally-k történetében, hiszen utoljára rendezik ebben a formában. A kontinensek találkozási helyett egyetlen, világszintű programra lehet majd minősülni. Magyarország kapta a kitüntetett szerepet, hogy Budapesten utoljára befogadja az utazó rendezvényt. „Az utolsó Európai Rally ez – mondja Aidan O'Hare. – Nagyon jó program volt, de tovább kell lépni, a jövő a globális rally-ké.”

Aidan O'Hare összefoglalja az elmúlt évek legfontosabb állomásait, majd megköszöni a vendéglátók szervezői munkáját, azzal át is adja a szót az FLP Magyarország és Délszláv régió vezetőjének, **Dr. Milesz Sándornak**:

- Az időzítés fontos nekünk, mert a mi időnk nagyon drága – oda kell hát figyelni, mire használjuk. Supervisor: a kezdet, manager: az első szabad lépcsőfok, majd így tovább, egészen a gyémántig - próbáljuk minél gyorsabban meglépni a szinteket, hiszen ebben a munkában egyik sem jelent végállomást, mindig újabb kihívás jön.

Az ország igazgató és kollégái hatalmas tortát hoznak a színpadra, hiszen ünnepelünk: 34 éves az FLP, 15 éve működik Magyarországon és a 12. Európai Rally-t tartjuk. És ahogyan az a céget egyébként is jellemzi: a tortából mindenkinek jut. Tízezer ember énekl a happy birthday-t, az eseményeket további tízezrek követik az interneten keresztül.





Az alelnök elmondja, hogy százötven csekket fognak kiosztani a két nap során. **Aidan O'Hare** színpadra szólítja **Gregg Maughan-t**, cégünk elnökét, aki az alapító, **Rex Maughan** fiaként tizenöt éve maga járta be Európát, hogy minél több ország csatlakozzon a hálózatépítéshez. „Most pedig kezdjük a munkát, sok dolgunk van: huszonkét országot kell elismernünk” – mondja az alelnök, majd az országokat képviselő csapatok vonulnak fel lobogókkal a rájuk jellemző zenei aláfestéssel.

Bemutatkoznak a műsorvezetők is: **Dr. Steiner Renáta** Senior Manager és **Peter Boots** Manager, a Benelux államok ország igazgatója felkonferálják a Sonya szépségverseny első fordulóját. A megmérettetést a Forever kozmetikai márkája, a Sonya ihlette: jelentkezhetett minden, legalább supervisor szinten álló, aktív hálózatépítő, aki a természetes szépséget képviseli. A nap folyamán a hölgyek többször felvonulnak, csak a rendezvény végén hirdetnek majd győztest.

Következő programpontként **Paddy és Pauline Keegan** számolnak be útjukról: a házaspár Írország első számú disztribútora. Mint mondják, már a házukat, sőt kocsijukat is elvesztették, mire találkoztak Rex-szel és belevágtak az üzletépítésbe. „Semmi nem volt, de aztán jött az FLP és két év alatt soaring managerré váltunk – mesélik. Nemcsak jól dolgoznak, de mind jobban és jobban: a fejlődés fontos érték a vállalatnál. „Az FLP-től teljesen új életstílust kaptunk. Eljutottunk odáig, hogy vidékre költöztünk, szép nagy házuk és Mercédészünk van – mondja Pauline. – Imádom ezt a céget, mert sok mindent meg tudtunk tenni a gyerekekért és magunkért is. Harminc éve volt egy célom: a Bahamákon delfineket látni. Szeretném, ha elhinnék, hogy önök mind megtehetik ugyanazt, hiszen „Rolls Royce termékeink” vannak, csak higgyenek bennük. Nagyszerű ez a cég, én szenvedélyesen szeretem, és ezt a szenvedélyt szeretném átadni mindenkinek.”





„1978 óta, hogy álmodni kezdtünk, rengeteg változtatást éltünk meg, akkoriban a legtöbben még nem is ismerték az MLM rendszert – veszi át a szót Paddy Keegan. – Mára kiderült, hogy ez a jövő útja, a legegyszerűbb eszköz arra, hogy valaki kiegészítő jövedelmet szerezzen. Itt mindig dönthetünk arról, hogy akarunk-e dolgozni, és ha igen, akkor kivel. Ha van hitük, néhány év alatt meg tudják változtatni az életüket. Ha nekünk sikerült, önöknek is fog. A pénzügyi szabadság elérhető; néhány év munkája kell hozzá. Úgyhogy kezdjék megálmodni, mit akarnak csinálni öt év múlva. Támogassák a házastársukat, és akkor hetvenéves korukra biztos nyugdíjuk lesz.

A Foreverben nagyobb lehetőség van, mint valaha, most, hogy globálissá válunk.”

Paddy Keegan itt a Profit Sharing ösztönző 2.0 -ra gondol, nem lesznek többé mesterséges határok.

A beszédek sorát rendszeresen megszakítja egy-egy minősülési köszöntés: újsütetű Eagle Soaring Managerek kapják meg elismerésüket.

A következő előadó **Andy Waring** Eagle Soaring manager, aki elsősorban azt javasolja, ne torpanjunk meg egy-egy eredmény hatására, hanem lépünk tovább az üzleti terv megvalósításában: „A csúcson lévők is erőfeszítéseket tesznek az alattuk lévők és a saját érdekükben” - magyarázza. Számára az eagle egyfajta garancia a nyereségrészesedésre, valamint kollégái számára híd a drágakövekhez. „Nagy út volt idáig” – mondja – „innen már csak kis lépés az, hogy jelentős részesedést is kapjak. Mindenki határozza el, hogy még idén Eagle Manager lesz, bármilyen régóta csinálja, és akkor jöhet velünk Szardíniára” – utal a forgalmazó az eagle managerek jutaloműdülésre.

A nyitóképben már látott artistacsoport többször is visszatér a nap folyamán: erőemelő és ugrószámokat láthatunk tőlük: csupa kitartás, pontosság, akarás és energia.





A Sonya szépségverseny második, estélyi ruhás fordulója után **Berkics Miklós**, magyar Gyémánt Manager és társai produkciója következik: ismert dalt ad elő **Hertelendy Klára**, **Fittler Diána** és **Bánhidy András**, miközben a háttérben csapatuk tagjai állnak egy-egy európai nemzet zászlajával és nem kell sokat várnunk arra sem, ki a legszebb az európai FLP-ben: a lengyel **Sylvia Ignaszewska** nyeri a Sonya versenyt.

További minősülések után **Gregg Maughan**, a Forever Living Products elnöke beszél a kezdetekről. Arról, amikor először osztottak bónuszokat Romániában, amikor az úttörők indultak Skandináviában, megnyitottak az első lerakatok... „Látjuk, hol tartunk most. Az első találkozókön ötven-száz ember volt, ma tízezer is. Egyszerűen hihetetlen. Sok országban jártam, de a legszebb emlékeim Magyarországhoz fűznek. Sok jó dologra tudok visszaemlékezni. Kicsit szomorú, hogy véget ér az európai rally-k sora, de mindig megpróbálunk valami jobbat csinálni. Engem már az új korszak lelkesít és persze Hawaii, a következő világtalálkozó ígérete. A Forever nagyszerű cég: jó emberek vagyunk, jókat teszünk, de ez nem elég. Jóból nagygyá kell válni. El kell felejtenünk ezt a szót: jó, különben sosem leszünk nagyszerűek. Ez a vágy égjen bennetek és semmi ne állítson meg! Ehhez elsősorban a megfelelő emberekkel kell együttműködni, olyanokkal, akiknek a vágyai ugyanazok, mint a mieink, még ha néha sokáig tart is megtalálni őket. Újra meg kell tanulnunk gyereknek lenni. Egy gyermekben nincs félelem, kreatív és szeretni képes. Nem érez korlátokat, nincsenek határai. Ez legyen a célunk: csak menni és területet hódítani. A gyerekek szeretik, amit csinálnak. És ti? Szeretitek a Forevert? Ha igen, akkor menjetek és mutassátok meg az embereknek! 2013-ban legyetek ott Hawaii-n, a Global Rally-n. **Gregg Maughan** átadja a szót **Aidan O'Hare**-nek, aki folytatja a Profit Sharing minősítést. Dobpergés kíséretében, meglepetésként fedik fel a vonzó számsorokat: az öt számjegyű tartományba léptünk – és hol van még a vége! Hiszen mindezek csak a tizenkettedik, utolsó Európai Rally első napjának eseményei voltak – beszámolóinkat áprilisi lapszámunkban folytatjuk.



FROM GOOD TO BE GREAT

Az amerikai vezetőség, **Rex Maughan, Gregg Maughan, Aidan O'Hare, Steve Hatchett**, az európai operatív igazgató - **Yves Hamon** és Európa összes ország igazgatója jelenlétében, kellemes hangulatban, profizmusban telt az ország igazgatói értekezlet a Kempinski hotel egyik pazar különtermében.

Rex Maughan, Gregg Maughan, Aidan O'Hare, Steve Hatchett, Yves Hamon, Bob Parker, Peter Boots, Ulf Oscarson rendkívüli motivációs prezentációt tartott. Az egyik központi téma a siker négy alapköve: toborzás, megtartás, fejlesztés, produktivitás volt. Minél több Eagle Managerrel, Profit Sharing, Global Rally és Holiday Rally minősültként szeretnénk büszkélkedni és együtt ünnepelni az egyre exkluzívabb helyszíneken.

2012 jelmondata: jóból nagyszerűvé válni
- "FROM GOOD TO BE GREAT"!



Ezt a különleges tükörkabátot
Rex Maughan viselte
az utolsó Európai Rally megnyitóján, Budapesten.
Azért értékes, mert Forever-émléket képvisel. A kabátot árverezésre bocsátjuk.
Az árverezésből befolyt összeggel segítségre szoruló gyerekeket fogunk támogatni
a Forever Giving Alapítványon keresztül.

Mutassuk meg, hogy milyen is az igazi Forever segítőkészség, a Forever szeretet!
Segítsünk a szenvedő gyerekeken világszerte!

Köszönöm!
Aidan O'Hare
alelnök, Európa



A
TÜKÖRKABÁTOT
AZ ÁPRILISI
SIKER NAPON
FOGJUK
ELÁRVEREZNI.

Kikiáltási ára:
300 euró.



2011

A FOREVER 2011-EST TÖRTÉNETE SZÁMOKBAN



ITALY OLASZORSZÁG
új irodaépület



MONGÓLIA



újjonnan csatlakozott ország

MONGOLIA



A DALLAS visszatért Southfork Ranch-re új sorozatot forgatni.



KAMBODZSA új irodaépület

CAMBODIA



Árvaházak felújítása NIGÉRIÁBAN



Még TÖBB VAN A TARSOLYBAN, amivel még tovább SZÁRNYALUNK!

- A Forever több mint **150** országban van jelen
- **5 millióan** látogatják a ForeverLiving.com-ot
- **250 hektár új** aloe vera ültetvényvel és egy új feldolgozó üzemmel gyarapodtunk a Dominikai Köztársaságban
- Az Aloe Vera of America **36.900.000 liter** aloét állított elő
- Facebook oldalunkhoz **100.000-en csatlakoztak**
- Az FLP **12** új, illetve továbbfejlesztett termékkel bővítette a kínálatát
- A Profit Share összege több mint **18.500.000 USD** volt
- A Forever Giving **ezrek** életére volt hatással Japánban, Braziliában és Nigériában
- A Forever Nutraceutical **702.444.806 tablettát** gyártott, 40 %-kal többet, mint 2010-ben



Világszinten 3% -kal nőtt a forgalom!

be free
FOREVER

Success Day

BELGRÁD, 2012. JANUÁR 28.

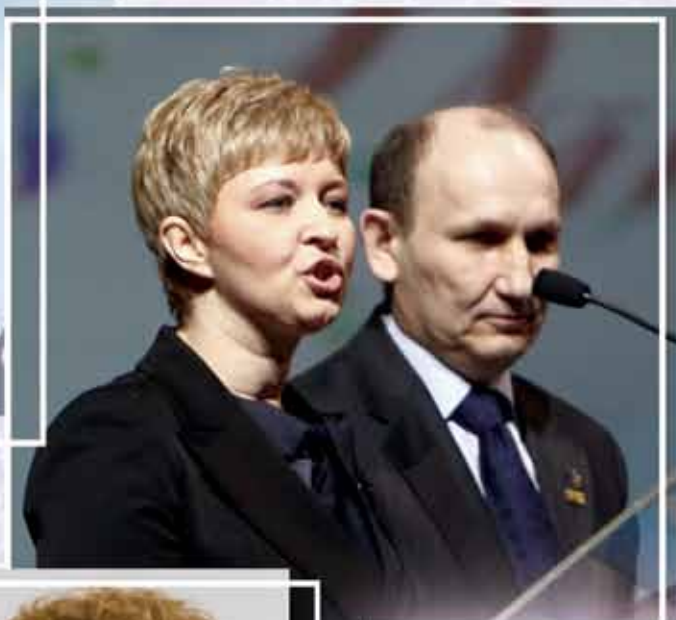
Minden kezdet nehéz, de nem nekünk. Az új év új célokat, kötelezettségeket és sikereket hoz! A managerek felvonulása egy kitűnő műsor bevezetője volt, mely után **Branislav Rajić**, az FLP szerbiai területi igazgatója hangsúlyozta, hogy cégünk nagysága a globális hozzáállásban, a világpiac egyesítésében rejlik, az új üzleti lehetőségekben, a sok ösztönző programban - rendszeres bónuszkifizetés mellett.

Az új év a President's Club tagjainak kötelességet jelent: nekik kell a munka zászlóvivőinek lenniük. A President's Club új tagjai: **Jovanka és Radivoj Štrboja, Nevenka és Vladimir Jakupak, dr. Olivera és Ivan Miškić, Irena és Goran Dragojević, Dragana és Miloš Janović, dr. Marija Ratković, Marija és Boško Buruš, Veronika és Stevan Lomjanski.**

A 2011. év legsikeresebb disztribútorai **Veronika és Stevan Lomjanski** gyémánt managerek lettek.

A Forever ereje abban a lehetőségben rejlik, hogy célunkat igen hamar és sikeresen tettekre válthatjuk. A hangosan kimondott cél nagyban megkönnyíti a teljes folyamatot egész a beteljesülésig. Nagy bátorság kell ahhoz, hogy sok ember előtt kimondjuk az ígéreteinket.

Az FLP Magyarország és a délszláv régió vezetője, **dr. Mílesz Sándor** új célokat és kötelezettségeket fogalmazott meg, melyeket idén teljesítenünk kell.



Nevenka és Vladimir Jakupak az FLP úttörői már az első naptól kezdve igazi hálózatépítők, számos munkatárssal és kiterjedt hálózattal. Ők voltak idei első találkozóink műsorvezetői.

Életünk szerves része a varázslat, és néha a varázslat mesterei segítenek elmenekülni a valóságból az álmvilágba, de abban is, hogy hamar visszatérjünk a mindennapokba. Cégünk nagy barátja, **Igor Trifunov** bűvész újból elvarázsolt minket mutatványaival, főleg akkor, amikor egy összegyűrt papírcsomóból előhúzott egy új FLP terméket, az Immublendet.



Épp e termék volt **Siniša Blašković** manager előadásának főszereplője. Reméljük, idén és az elkövetkezendő években számos jó tapasztalatot nyerünk általa. Egészségügyi problémákról csak akkor gondolkodunk, amikor azok aktuálissá válnak. Az emberi gerinccel kapcsolatban szívesen fogadjuk a megfelelő tartással, járással és a munkavégzéssel kapcsolatos tanácsokat. Köszönjük **dr. Predrag Lazarević** soaring manager és fizioterapeuta kitűnő előadását.

A termékek használata során nyert tapasztalatok azok jó minőségének legjobb bizonyítékai. Valamennyi korosztály használja őket. Ezt bizonyította **dr. Dušica Tumbas** is, aki a felhasználók és orvosok tapasztalatairól szóló blokkot vezette.

A Szakszervezetek Háza színpadán felavattuk az új supervisorokat és assistant managereket. Hatalmas munkát végeztek az elmúlt hónapokban, megérdemelték új pozíciójukat. Reméljük, következő találkozóinkon is látjuk őket, újabb szinteken.



Egy nép kulturális ismertetőjegye a népzene. E műfaj igazi nagykövete **Biljana Kristić és Bistrik** nevű kísérezene-kara. Megszépítették téli belgrádi találkozóinkat. A Siker Nap, mint rendezvény egyben cégünk tükré is. Ilyenkor alkalmunk nyílik olyan előadókat hallgatni, akik már bizonyítottak a szakmában, megoszthatjuk legújabb információinkat, illetve új célokat tűzhetünk ki, melyek elérése érdekében dolgozunk a következő hónapokban. De a hallottak és leírtak mellett szükséges a tett, a motiváció és a személyes példamutatás is - üzeni **Marica Kalajdžić** senior manager.

Belevetettük-e magunkat a munkába? Hogy válság van, pénztelenség, senki sem akar csatlakozni - csupán kifogások! Te is így gondolkazol? Pozitív gondolatok és elképzelések pozitív dolgokat eredményeznek! Valamennyien sikeres karierról álmodunk, de nem tudjuk, miként valósítsuk meg. A vágy szüli a tettet, a tett pedig eredményt hoz - üzeni **Jovanka Štrboja** manager. Így válunk azzá, amire gondolunk!

Új assistant supervisoraink nagy lépést tettek előre. Lehetőséget kaptak, hogy egy globális marketing rendszer részévé váljanak!

Hol rejtőznek a managerek? Egy csapat annyira erős, amennyi tagja van telve nagy célokkal és álmokkal. Valamennyiünkben ott rejtőzik egy új manager. Az, amit keresünk, egy másfajta mechanizmuson keresztül kutat utánunk! **Mirjana Mičić** senior manager ilyen módszerrel kereste managereit, ám a végén mégis azok találták meg őt. Köszönjük Mirjanának és csapatának a kítűnő színpadi fellépést és a hálózati marketing önzetlen terjesztését.

Következő találkozóinkra március 24-én kerül sor a Szakszervezetek Házában.

Branislav Rajić
A Forever Living Products
szerbiai területi igazgatója





FEKETE SZILÁRD ÉS FEKETE MÁRTI MANAGEREK

A család Miskolcon él, Szilárd mérnök-rendszergazdaként dolgozik a versenyszférában, szabadidejében a Deezel zenekarban dobol. Márta Halmi Istvánék irodavezetőjeként dolgozik. Fiúk, Márk 19, lányuk, Csenge 16 éves, mindketten tanulnak. Szilárd mesél nekünk az elmúlt tizenhárom év történetéről.

Szponzoraik: Halmi István és Halminé Mikola Rita. Felsővonaluk: Herman Terézia, Becz Zoltán, Gergely Zsófia, Vágási Aranka és Kovács András, Berkics Miklós, Szabó József, Rex Maughan

Olyan üzleted lesz, AMILYET MEGÉRDEMELSZ

Hogyan kerültek kapcsolatba a Foreverrel?

Csenge lányunk kiskorában igen köhögős volt. Márta járt a gyógyszertárba, hogy beszerezze az épp aktuális gyógyszert, egy ilyen alkalommal már a fél patikát lepakoltatta a gyógyszerésszel, tudni akart mindent a köhögés elleni termékekről, gyakorlatilag feltartotta a sort. Mögötte állt István (*Halmi István, a későbbi szponzor – a szerk.*), aki megszólította Mártit, bemutatkozott, és elhívta egy bemutatóra. Így lettünk évekkal ezelőtt fogyasztók, számtalanszor bizonyították jótékony hatásukat a termékek. István próbált minket az üzlet felé is terelni, tájékoztatókra hívott, de ezekre nem nagyon mentünk el, mindig volt valami fontosabbnak vélt az életünkben.

Hogyan változott meg ez a hozzáállás?

Pár éve egy barátom elhívott egy beszélgetésre, azt mondta, egészségről, táplálkozásról lesz szó. El is mentünk mindketten, ott egy fiatalember beszélt nekünk a Forever

termékeiről és üzleti lehetőségeiről. Felcsillant a szemem, mondtam is magamban, hogy én ennek része vagyok. Akkor esett le, hogy nem házalni, ügynökölni kell a termékekkel, hanem mindenki magának vásárol. A tájékoztató végén az előadó visszajelzést kért az elhangzottakról, ahol mi elmondtuk, hogy évek óta fogyasztjuk már a termékeket. Mondtam, hogy Halmi István a szponzorunk, erre visszakérdeztek: és te nem építesz üzletet? Akkor jöttem rá, hogy én valamit nagyon félreértettem eddig a Foreverrel kapcsolatban. Hazamentünk, fel is hívtam azonnal Istvánt. Ez 2007-ben volt, ekkor kezdtünk el dolgozni.

Mi volt a következő lépés?

Még azon a hétvégén volt egy Start rendezvény, amire elmentünk, ott Istvánék bejelentettek egy kihívást, hogy aki bizonyos határidőn belül eléri a supervisor szintet, az görögországi nyaralást kap a csapattól. Márta imád utazni, így meg is lett a kellő motiváció az induláshoz.

Pár hét múlva Istvánék elmentek a szállásunkat megrendelni Görögországba, még keretezett montázst is hoztak nekünk Paraliáról. Akkor már csak 15 nap volt a határidőig, és nekünk épp 15 pont hiányzott a supervisor szintig. Napi egy pont kell csak, mondta István, és így is lett, a hónap végére teljesítettük.

Hogyan épült tovább az üzlet?

2009-ben assistant managerek lettünk, akkor kicsit leültünk. Ahogy Gidófalvi Attila mondja, egy relatíve kellemes élet egy csodálatos élet lehetőségét veszi el. Nem nagyon volt motivációnk, bár újra és újra megígértük magunknak, hogy teljesítjük a manageri szintet.

Mígnem eljött 2011-ben Porecs, ahol Varga Róbert kikényszerítette..

Igen, szó szerint kikényszerítette. Mindenkinek színt kellett vallania. Láttam az arcokon a felelőség súlyát, ahogy kimondták a határidőket és a vállalásokat. Nagy jelentősége volt ennek, hisz a vezetőink előtt hangzott el, a Forever újságban is megjelent nyomtatásban. Mi vállaltuk, hogy legkésőbb 2012 augusztusáig, de inkább januárig managerek leszünk.

Hogy dolgoztatok?

Nekünk az ABC-szisztéma jött be, a nagy számok törvénye működik. Nem volt egyszerű, de amit éveig nem tesz meg az ember, azt képes akár 45 nap alatt elvégezni. Számomra az a tanulság, hogy csak egy határidős cél kell, és akkor mindent megteszel azért, hogy teljesítsd: 2011 december 31-re managerek lettünk.

Merre visz tovább a lendület?

Minket is elöntött az eufória érzése: megvan! Ezzel egyidőben van egy kis fókuszvesztés, ezért hirtelen új célt kell találni, nehogy szétguruljon mindaz, amit összeraktunk. Ezelőtt tíz évvel azt sem tudtam elképzelni, hogy lehet összegyűjteni fél pontot, most, a manageri minősülésünkkor, a két ünnep közt még hiányzott 14 pont, de szinte csak legyintettünk, ez simán meglesz. Hihetetlenül sokat változik az ember gondolkodásmódja.

A fejlődésetek egyik állomása, hogy managerré minősültetek. Milyen változásokon mentetek keresztül az elmúlt tíz évben, ami ide vezetett?

Többen is mondják, hogy olyan üzleted van, amelyet megérdemelsz, azaz, amelyet mentálisan elbírsz. Porecs nagyon sok dolgot a helyére rakott bennem, Oláh Gábor senior manager barátommal sokat konzultálok, ő is segített megértenem azt, hogy szembe kell nézmem a döntéseimmel, a siker csak rajtam múlik.



Mindenki TÉGED AKAR!

Kicsit megkésve, de örök tisztelettel köszöntöm a világ legcsodálatosabb teremtményeit, a Nőket. Az utóbbi években már megszokott dologgá vált, hogy a tavasz közeledténél mindig három hírnök van: a nőnap, a fecskék érkezése és a vadonatúj MLM rendszerek indulása. Az első kettőt mindig izgatottan várjuk, a harmadik meglepetés, amit egész életünkben vágytunk, és most végre eljött – szerintük. Ti, akik még újak vagytok a Forever világában, barátkoztatok meg a gondolattal, sőt vegyétek bókna, hogy sok más cég is meg fog benneteket keresni. Közismert, hogy a Forever világvállalat munkatársai, partnerei, menagerei piacépítés, avagy hálózati marketing terén a legjobbak a világon. Ezek tények, kézzelfogható, bizonyított eredmények.

Évi hárommilliárd dollár, közel 35 év állandó növekedés több mint 150 országban, 15 év folyamatos magyarországi és délszláv régiós stabilitás, saját Forever termékközpontok, igazgatóságok, oktatóközpontok, raktárak. Nobel-díjas tudósok és sok ezer orvos aktív jelenléte, több mint 200, legmagasabb és legjelentősebb hazai és nemzetközi minőségi tanúsítványokkal rendelkező, egyedi és világszínvonalú termék, előre tervezhető és kiszámítható euró alapú bevétel, soha egy napot nem késett jutalékok és jogdíjas pénzek rendszeres havi kifizetése: ez mind a Forever.

Ha az előbbiekel mindenben megegyező, csak nem Forever nevű, másik cégtől is kapsz ajánlatot, vedd fontolóra! Kik fognak megkeresni téged? Egy-két komoly múlttal rendelkező cég. Rajtuk kívül tíz-húsz olyan mini vállalat, melynek néhány „szenzációs” terméke nem okoz bonyodalmat, akár egy évig is létezhet, és persze számla nélkül is könnyen teríthető az autó csomagtartójából.

A tekintélyes, nagy MLM cégek, és a kis, új próbálkozók, akiknek még esetleg termékük is van, szinte „elavultnak” számítanak a „legmodernebb nagy menők”, az online MLM rendszerek ajánlatai mellett. Meg fognak keresni ők is, akik „forradalmat teremtettek”, megszabadítanak a „rémálomtól”: nem kell beszélni ismerősökkel, nem kell képezni magad, nem kell

semmit eladni, nem kellene tájékoztatók, rendezvények, nem kell névlista, néhány kattintással, linkek ide-oda illesztgetésével rövid idő alatt, munka nélkül, végre te is milliomos lehetsz. Nekik ebből semmi hasznuk, csak érted csinálják, mert tudják, hogy „mennyire elegend van már a sok MLM-ből, ahol „oly sokat dolgoztál, mégsem értél el semmit”. Náluk nem sok a kézzelfogható termék, annál több a lehetőség. A mesebeli jövedelmek ismeretlen helyről érkeznek a bankkártyádra. Ez gyorsabb és egyszerűbb, „modernebb” is, mint legálisan vállalkozni meg adózni. Sok mindenbe fektetheted pénzed, fontos, hogy „te légy az első”. Vehetsz bármit, barátnődnek bináris rendszert szülinapra, lehet virtuális oxigén, 3D-s széndioxid. Aki a végén, vagyis 2-3 hónap múlva csatlakozna, ne tege. Neki már csak szén-monoxid jut.



Radóczy Tibor
soaring manager, területi igazgató



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

GLOBAL RALLY HAWAII 2013

HAWAII
GLOBAL RALLY
2013
21-29 APRIL



FOREVER 
The Aloe Vera Company



Az egész világ

A NÉVLISTÁD

LAPICZ TIBOR ÉS LAPICZNÉ LENKÓ ORSOLYA SOARING MANAGEREK

Salgótarjániak vagytok – de ez a Forevernél nem jelent túl sok megkötést. Gondolom, soaring managerként rég átléptétek már a megye- és az országhatárt az üzletépítésben.

Tibor: A székhely valóban Salgótarján. Ott élünk, ott kezdődött minden. Több manager munkatársunk is van Nógrád megyében, de nagyszerű managerekkel dolgozunk Szombathelyen és Szlovákiában is. Személyesen öt családnak segítettünk eddig ezt az üzleti szintet elérni.

Ez a fajta építkezés tudatos volt?

Tibor: Nem, a tudatosság nálunk talán a hatékony üzletépítésben jelenik meg. Az arra való törekvésünkben, hogy az emberek jól keressenek, és jól érezzék magukat. Ha így van, akkor mi is jól élünk. Tervszerűen dolgozunk ugyan, de nem lehet kiszámítani, hogy melyik manager mennyire lesz sikeres, vagyis szakmai szóval: éhes. Megelégszik esetleg háromszázezer forint havi jövedelemmel, vagy akar keresni mondjuk egymilliót.

Orsolya: Amikor Tóth Sándor és Vanya Edina megkerestek minket, Vanyáné Dánffy Beáta és Vanya László, későbbi szponzoraink ajánlására (akiknek örökre hálásak leszünk, hogy gondoltak ránk), összesen az volt a célom, hogy keressék pár tízezer forintot a GYES mellett. Aztán mikor ez meglett, elhittük, hogy lehet kétszáz-, háromszáz-, vagy akár ötszázezer forintot is keresni. A mai világban a legtöbb ember ugyanígy van vele: nem a milliók miatt kezdi el az üzletépítést, hanem némi többletbevétel reményében. Aztán persze látja, hogy a dolog működik, és innen már nem azon múlik a siker, hogy „tud-e”, hanem hogy „akar-e”?

Tibor: Így van, bárki tud, aki akar. Saját magamon is tapasztaltam. Ez olyan vállalkozás, amelyben ha akar az ember, bármit el tud érni, anyagilag is, és minden más szempontból.

Emlékeztek még az első időszakra?

Orsolya: Minden percére. Amikor engem megkerestek, még fogalmam nem volt a hálózatépítésről. Kicsit meg is ijedtem, de nagyobb volt a vágyam a jólétre, mint hogy ijedezzek. Nem mertem elmondani a férjemnek, félttem, hogy negatívan fog hozzáállni, nem fog támogatni és még akár le is beszél róla, és hát így is lett. De itt is igaz volt, ami általában: addig vélemény van az ember fejében, amíg nem tudja, miről szól a történet, tényekről csak azután beszélhetünk. Amikor viszont Tibi véleménye tényné változott, ő volt az, aki gőzerővel elkezdte a munkát, én pedig csendes szemlélőként meghúzódtam a háttérben, és csak két év múlva csatlakoztam hozzá, mint egyenrangú társ, aki építi az üzletet.

Tibor, mi hozta meg a váltást a fejedben?

Tibor: Nálam az előítéletek, és az egó voltak a gátló tényezők. Rengeteg olyan emberrel találkoztam, aki hálózatépítéssel foglalkozott, és a róluk kialakult képet általánosítottam, hiába volt egy forradalmi terméktapasztalatom. Ami megváltoztatta a hozzáállásomat, az a pont volt, amikor kikönyörögtem Sanyitól, hogy mutassa meg a bónuszelszámolását, hogy bizonyítékot lássak a saját szememmel, mennyit lehet ebből havonta keresni. Hétszámjegyű összeg volt a papíron, és nem egyessel kezdődött.



**NEM HALMOZZÁK A
MANAGEREKET, DE ÍGY
IS NYUGODTAK. LAPICZ
TIBORNAK ÉS LAPICZNÉ LENKÓ
ORSOLYÁNAK FONTOSABB,
HOGY BÜSZKÉK LEHESSENEK
MUNKATÁRSAIKRA, A LÁNYUK
PEDIG RÁJUK. AZÉRT KÖZBEN
NÉMI PÉNZT IS SIKERÜLT
KERESNIÜK...**

Szponzor: Vanya László és
Vanyáné Dánffy Beáta

Felsővonal: Tóth Sándor és Vanya
Edina, Balogh Edina és Süle Tamás,
Berkics Miklós, Szabó József, Rolf Kipp,
Rex Maughan





Mennyi időt fordítottatok az „új másodállásra” munka mellett?

Tibor: Heti három napon két-két órát foglalkoztunk vele.

Ilyen intenzitás mellett mennyi idő alatt milyen eredményre lehet jutni?

Tibor: Két hónap alatt elértük a Supervisor szintet, hat hónap alatt az Assistant Managerit, tíz hónap után managerek voltunk, és huszonkét hónap alatt Senior Managerek. Viszont az Assistant Manager szint elérése után eladtam a céget, és otthagytam a munkahelyemet, mert akkorra már láttam és tapasztaltam, hogy ettől kiszámíthatóbb és stabilabb pénzügyes lehetőséggel meg nem találkoztam.

Nehéz döntés volt?

Tibor: Nem. Egy nyomdaipari cégnek voltam a vezetője alkalmazotti munkaviszonyban, mellette volt egy reklám-kiadó vállalkozásom. Naponta fél ötkor keltem, két órát sportoltam, 8-kor kezdtem dolgozni, és éjfélkor fejeztem be a munkát. E mellé vállaltam be a Forevert. A munkahelyemen akkoriban 75 ezer forint volt a fizetésem, a cégeből több millió forintos bevétel volt, de a tiszta nyereség sajnos csak párszáz ezer forint maradt, ezt pedig általában visszaforgattam a vállalkozásom fejlesztésére. Viszont a Foreverből fél év után már háromszáz ezer forintos jövedelemmel számolhattunk, mindezt töredék időráfordítással, mint amit a vállalkozásomba fektettem.

Gondolom, egy ilyen eredményhez azért kellett hajtani.

Tibor: Ez egyértelmű. De ha összehasonlítjuk ezt a tevékenységet egy civil céggel, azt látjuk, hogy ott minél több ember dolgozik, annál nagyobb a feladat, a felelősség és annál nagyobb tőkét igényel, hogy működjön a cég. Itt pont fordítva van. Itt, ha az ember eléri, pontosabban felépíti a manageri szintet - ahol már négy-öttszáz ezer forintot kereshet - majd tovább növekszik és lesz még több managere, neki magának nem lesz ettől több a munkája, sőt egyre kevesebb is lehet, hiszen a hálózat automatikusan növeli magát, ha a vezetői motiváltak. Akár három hónapja, akár két éve vagy az üzletben, a dolgod mindig ugyanaz: mélységet építeni, szélesíteni és fogalmat generálni.

Orsolya: Ez a munka egyre édesebb, ahogy egyre több munkatársunk van. A másik sikere a mi sikerdíjunk, és ez nemcsak

pénzben, de érzelmileg is értendő. Olyan kapcsolatok születnek, amelyek hosszú távon is könnyebbé teszik az életet. Sok olyan ismerősünk lett, aki lehet, hogy ma már nem csinálja az üzletet, de összejárunk, együtt nyaralunk, a gyerekeink jó barátságban vannak. Ez a munka összehozza az embereket.

Mit kellett megtanulnotok az út során?

Orsolya: Mint sokan mások, én is a megszólítástól féltem leginkább: mit fognak szólni az ismerőseim – ezt le kellett küzdeni.

Tibor: Nekem az első időkből minden nehézséget jelentett, annyira új volt minden. Nem jól hívtam meg, nem jól tárgyaltam. De itt mindent meg lehet tanulni: jó mesterek, könyvek, előadások és szponzorok vannak, akik saját példájukkal tanítanak. Ma már nekem nem az jelenti a sikert, ha valaki aláírja a jelentkezési lapot, hanem az, ha ott ülhetek valakivel szemben és megmutathatom Neki az FLP lehetőséget, a többi már nem rajtam múlik. Mi a kezét bárkinek meg tudjuk fogni, de a lábát már Neki kell majd emelnie!

Milyen módszerrel keressetek a munkatárs-jelölteket?

Tibor: Az első fél évben az ember nagyrészt kimeríti a kapcsolatrendszerét. De ott nem áll meg az élet, nekik is van ugyanannyi ismerősük. Majd rájössz, hogy az egész világ a névlistád, legfeljebb a nyelvtudás szabhat határt.

Orsolya: Nincs ideális hálózatépítő, csak ideális hozzáállás. Lehet valaki orvos, polgármester vagy kőműves: mindenki ideális jelölt. Ha aláírás után naponta ötször-hatszor is látjuk, hogy hív valaki, akkor tudjuk, hogy belőle talán lehet hálózatépítő, ha jól tanítjuk meg.

Tibor: Szerintem az az ideális, akit nem kell győzködni, hanem aki a tények és tapasztalataink megismerése után magától is akarja. Vagyis nem rábeszéljük, hanem keressük a nyitott embereket. Nem kell göröcsölni, hogy elkezd az illető, vagy nem. Ez az üzlet a nagy számok törvényére épül. Nem konkrét személyeket keresünk, hanem bizonyos mennyiségű embert.

Eljött nálatok is a könnyített időszak, amiért annak idején belevágtatok?

Tibor: Két olyan év is volt az életünkben, amikor gyakorlatilag a jogdíjából éltünk, szinte nyugdíjasként. Jártuk a világot, a



gyerekünkkel és egymással voltunk. Persze jöttek hozzánk konzultálni munkatársak és előadásokat is tartottunk, de túl intenzív munkát nem végeztünk. A mai napig elmondhatjuk, hogy rengeteg időnk van, a lányunk sportol, latin-amerikai versenytáncos, tizenegy évesen kétszeres Európa-bajnok. Örülünk, hogy tudunk vele menni és tudjuk finanszírozni ezt a sportot. Van időnk, pénzünk, és hál' Istennek egészségünk is. Ez az az egészség, amit sajnos csak kevesen képesek elérni.

Az anyagi helyzetetek tehát jelentősen megváltozott. És a személyiségetek?

Tibor: Nekem csak egóm volt, alázatam nem. Ma már van alázatam, szorgalmam, motivációm és felelősségtudatom is. Huszonkilenc éves koromig nem sok könyvet olvastam el, de azóta több százat. Miben változtam? Mindenben.

Orsolya: Én retentő pesszimista ember voltam, nem mondom, hogy most teljesen optimista lennék, de jó ütemben haladok e felé, és ezt semmi másnak nem köszönhetem, mint ennek az üzletnek. Megtanultam célokat kitűzni, emberekkel bánni és újra álmodni. Ebben sokat segít, hogy ezt az üzletet a házaspárok általában együtt csinálják. Kapcsolatban élünk, van egy gyerekünk és így sokkal könnyebb mindent megosztani.

Ti hogyan csináljátok?

Orsolya: Amióta mindketten ezzel foglalkozunk, sokkal könnyebb, mert kiegészítjük egymást, és amiben az egyikőnk erősebb és jobb, azt helyezi előtérbe a munka során. Tibi motiválni tudja a munkatársakat és jól tanítani, én pedig a lelkükkel foglalkozom. A munkát megosztjuk, vannak, akikkel inkább ő dolgozik és vannak, akikkel én, de persze sokszor cserélünk, hogy mindkettőnk munkáját megismerjük.

Rászorulnak a motiválásra?

Tibor: A mai világban mindenképpen. Nagyon kevés embernek van önbizalma, pedig ők is lehetnek sikeresek, csak kell valaki, aki segít nekik. Aki alkalmazottként dolgozik, az nem számíthat arra, hogy jövőre kétszer annyi lesz a fizetése. Mikor 1991-ben alkalmazottként elkezdtem dolgozni, hétezer forintot kerestem, amikor 2003-ban otthagytam a munkahelyemet, tízszer annyit, de gyakorlatilag ugyanazt vehettem meg belőle.

Melyek voltak a legszebb pillanatok eddig?

Orsolya: Rengeteg volt, az újság összes oldala is kevés lenne a felsorolásához. De talán a munkatársaink sikerei, az utazások... Porecs, a supervisorok jutalomképzése, ahol sokan először látják a tengert. Anna lányunk a színpadon... amikor soaringok lettünk, azt mondta hétezer ember előtt, hogy nagyon büszke a szüleine. Amit persze látunk is rajta, de azért nem mondta így ki soha azelőtt. Ezért érdemes csinálni. Mert tudjuk, hogy sokkal tartalmasabb életet fog élni, mint ha nem találkoztunk volna a Foreverrel. Vannak álmái, van kitartása, hisz magában és a szüleinek, van szorgalma, sőt, célfüzete is. Aki komolyan csinálja ezt az üzletet, annak a gyereke is előbb-utóbb a Forever vállalkozást választja majd - a szülei megelégedésére.

Tibor: Megtisztelő számunkra az is, hogy a Forever Magyarország President's Club tagjai között foglalhatunk helyet és segíthetjük a munkáját nagyszerű vezetőinknek, **Dr. Milesz Sándor** ország igazgatónknak és **Lenkey Péter** general managerünknek. Nagyszerű érzés a testvérvonalak barátságát és tiszteletét élvezni. Fontosnak tartom felsővonalaink segítségét kiemelni, mivel a civil vállalkozásomban csak magamra számíthattam, nem voltak támogatóink, a Foreverben viszont óriási biztonságot jelent számunkra, hogy mindig, mindenben számíthatunk a felsővonalunkra: szponzorainkra, **Vanyáné Dánffy Beátára és Vanya Lászlóra**, mentorainkra, **Tóth Sándorra és Vanya Edinára**, barátainkra, **Balogh Anitára és Süle Tamásra**, példaképünkre, **Berkics Miklósr**a és a legnagyobb szívű hálózatépítőre **Szabó Józsefre**.

A ti célfüzetekben mi szerepel idénre?

Tibor: Szeretnénk minél több barátot szerezni az üzletépítésnek köszönhetően. A konkrét célunk, hogy ebben az évben velünk együtt több munkatársunk is teljesítse a profit ösztönző program kiírását. És ne csak egyedül legyünk majd ott 2013-ban Hawaii-on, a Global Rally-n, hanem több munkatársunkkal is osztozhassunk majd örömeinkben!

Orsolya: Én nem szintekben gondolkodom, hanem abban, hogy minél több családnak az életén tudjunk segíteni, hiszen azzal mi is előbbre lépünk.

Tibor: Ezt én sem tudtam volna szebben megfogalmazni. Már csak annyit tennék hozzá, hogy: többet és lelkesebben! Go Forever!



ZAFÍR MANAGER SZINTET ÉRT EL

**Budai Tamás &
Budai-Schwarz Éva**
(szponzor: Sebők Judit)

„Az ember soha ne adja fel a céljait,
mert azok repítik át minden nehézségen.
Jó emberekkel könnyű együtt dolgozni.”



Senk Hajnalka (szponzor: Pánczél Katalin)
„Mérőföldkőhöz érkezett az életem. A legbüszkébb
arra vagyok, hogy 2003-ban elköteleztem magam a
Forever mellett. Imádom, amit csinálok, és még pénzt
is kapok érte: leírhatatlan élmény! Mindenkinék
tudnia kell a Forever életéről, ez a küldetésünk,
ettől teljes az életünk. Megtiszteltetés a példaképeket
követni, Rex Maughan és dr. Milesz Sándor nélkül
sehol sem tartanék. Be Free!”



MANAGER SZINTET ÉRTEK EL



Csordás István András & Csordásné Tanács Zsuzsanna
(szponzor: Tanács Ferenc & Tanács Ferencné)

„Az anyagi biztonság, a szeretet, ami körbevesz, ahogyan mindenki mindenkire figyel
és segíti a másik előrejutását, az egyedülálló. Mindez mára hitvallásunkká vált.”



Füleki Eszter
(szponzor: Budai Tamás & Budai-Schwarz Éva)

„A hit nem vágy. A hit Akarat. A vágy mindig beteljesítésre vár, az Akarat viszont erő.”
(Paulo Coelho)



Hajdu Kálmán & Hajdu Kálmánné
(szponzor: Kurta Péterné & Kurta Péter)

„Az erőfeszítés csak akkor nyeri el méltó jutalmát, ha ez ember semmiképp sem adja fel.”
(Napoleon Hill)



Sabotin Ružica & Sabotin Stefan
(szponzor: Brumec Tomislav & Brumec Andreja)

„Erő, hit, remény - sok-sok fényt hoztak nekünk. Csodálatos érzés boldoggá tenni másokat, és
boldognak lenni. Őszintén köszönjük szponzorunknak és barátunknak, Tomislav Brumecnek,
és feleségének Andrejának, hogy csodálatos családjukhoz, a Forever Living nagy családjához
tartozhatunk.”



Senk Ferenc & Senk Ferencné
(szponzor: Senk Hajnalka)

„Egész életünkben keményen dolgoztunk, céltudatosan éltünk. Büszkék vagyunk a manageri szint
elérésére, amit szponzorunk, Hajni segítségével építettünk fel. S hogy a siker a családban maradjon,
Hajni velünk lett zafír.

„Ha nincs bennünk tisztesség, senki sem figyel ránk. Ha hiányzik a bizalom, senki sem követ.”
(Zig Ziglar)



EGYÜTT A SIKER ÚTJÁN



ASSISTANT MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

Bíró István
& Bíró Zita
Dumitrasku Jon
& Tesic Ljilja
Fürst Karmen
& Fürst Bogdan
Simó Mária
Telbisz László
Zentai Zoltán



SUPERVISOR SZINTET ÉRTEK EL

Alatić Marija & Alatić Jože
Andó Ákos
Balaton Tamás Zoltánné & Balaton Tamás
Cvetojević Kristina & Cvetojević Siniša
Daskalovski Kristijan
Engi Péter
Ferkovics Sándorné & Ferkovics Sándor
Györgyi Gyula & Györgyi Gyuláné
Kelemen Lajosné
Kócsó Antalné & Kócsó Antal
Magyar Lászlóné & Magyar László
Marinković Milica & Marinković Miodrag
Marinković Lucija
Mezey Péterné & Mezei Péter
Miovanović Siniša

Molnár Rudolf & Molnár Ildikó
Paskó Csaba
Pinizsi Hajnalka
Pišec Letonja Tatjana & Letonja Davorin
Praprotnik Štefi & Borko Ivo
Putz Csaba
Radović Milan
Šarkanj Karel & Slavinec Branka
Šimac Vanda & Šimac Mladen
Simon-Jójártné Bárkányi Éva
& Simon-Jójárt Gábor
Telbisz Éva
Todorović Krsta & Todorović Zorica
Váradi Emília
Vanyova Maria & Vanyo Ladislav
Varga Anita & Hegedűs Máté
Varga Józsefné
Živanović Ljiljana



A SZEMÉLYGÉPKOCSI-VÁSÁRLÁS ÖSZTÖNZÓPROGRAMJÁNAK NYERTESEI

1. SZINT

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Marija Buruš & Boško Buruš
Dr. Dósa Nikolett
Éliás Tibor
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Hajcsik Tünde & Láng András
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
Kúthi Szilárd
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkő Orsolya
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
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
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
Szöllősi 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

Haim Józsefné & Haim József
Kása István & Kása Istvánné
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Orosházi Diána
Siklós Dr. Révész Edit & Siklós Zoltán
Utasi István & Utasi Anita

3. SZINT

Berkics Miklós
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Budai Tamás & Budai-Schwarz Éva
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Halmi István & Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
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



LEGYÉL TE IS EAGLE MANAGER



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









A JELÖLT...

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

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





-  Senior Manager: 1 alsó vonalas Eagle Manager
-  Soaring Manager: 3 alsó vonalas Eagle Manager
-  Zafir Manager: 6 alsó vonalas Eagle Manager
-  Gyémánt-Zafir Manager: 10 alsó vonalas Eagle Manager
-  Gyémánt Manager: 15 alsó vonalas Eagle Manager
-  Dupla Gyémánt Manager: 25 alsó vonalas Eagle Manager
-  Tripla Gyémánt Manager: 35 alsó vonalas Eagle Manager
-  Gyémánt Centurió Manager: 45 alsó vonalas Eagle Manager

TOVÁBBÁ:

- A senior managerok és e szint feletti munkatársak felé támasztott követelmény, mely szerint alsó vonalukban eagle managereknek kell szerepelniük, azon alapul, hogy a naptári év elején milyen manageri szinten szerepelt az adott munkatárs. Például ha az illető zafir managerként kezdi az évet, és év közben gyémánt-zafir managerre vált, a zafir managerre vonatkozó eagle manageri követelményt kell teljesítenie, annak ellenére, hogy gyémánt-zafir manager szintet ért el az év végére.
 - A követelmények teljesítése tekintetében az adott manager minden külföldi országból származó alsó vonalas eagle managerre beszámít.
 - A 100 új kartonpont teljesítését illetően az adott manager különböző országokból származó új, személyesen szponzorált disztribútorának kartonpontjait beszámíthatja.
- Az Eagle Managerek minősülni fognak, és részesülni egy különleges Eagle Manager Tréningben. Az első Eagle Manager Találkozó: 2013 május 23-26. Szardínia, kizárólag a 2012. évi Eagle Managerek részvételével.

LEGYEN MINDEN MANAGER EAGLE MANAGER!

Sok sikert mindenkinek!



PROFIT SHARING

a jól végzett munka jutalma

Korábban a vállalkozásaimban is keményen megdolgoztam a pénzemért, odatettem magam tisztességesen, becsületesen, azonban abban az elismerésben, amiben itt 2003 óta részem van, soha sehol nem volt. Soha senki nem mondta, hogy szeretném megköszönni az éves hozzáállásodat és engedj meg, hogy a forgalomból a betett munkád arányában pénzt osszunk vissza a zsebedbe.

Az ösztönző rendszerek, amiket Rex Maughan megálmodott, attól zseniálisak, hogy folyamatosan fókuszban tartanak: lendületben lehetsz, céltudatosan tudsz előrehaladni és olyan emberekkel gondolkodhatsz együtt, akik azt mondják: lehet, hogy én ezt az életstílust még csak érzem, lehet, hogy még nem igazán tudom, minek válhatok a részévé, de én ezt akarom, ez engem érdekel!

Pontosan ez a lényege a profitösztönző rendszerünknek is. Szeretném, ha tudnátok, Ti, újak, hogy ez az egész értetek van, nektek is áll, akár fél év után is. A vezetők tudják, mi a munka menete, hiszen már többször, több csapatban megcsinálták a programot. Példaértékű az a gondolkodásmód és munkatempó, amit nagy vezetőink – például a Lomjanski házaspár, Vágási Arankáék, Varga Róberték, Halmi Istvánék, Budai Tamásék illetve Berkics Miklós – képviselnek. A profitösztönző megtervezett, céltudatos, lekövethető és igazságos.

A munka nagy részében arra kér minket Rex, hogy koncentráljunk az újakra. Ez azért fontos, mert az egész üzletünk erről szól. Minél gyorsabban, minél nagyobb tömeghez vigyük el az információt, hogy van itt valami, ami megoldás lehet az életükre. Az új emberek minket is lendületben tartanak. Ugyanis emberek emberekhez csatlakoznak, ez nem egy monoton tevékenység. Megismerhetjük az életüket, barátságok köttetnek, és ez nekünk is jó, mert változást hoz a mindennapiakba.

Az idő többi részét azokkal töltjük, akik régebbi csatlakozók, ám most tényleg hoztak egy döntést (és így részévé válhatnak az egésznek), hogy megcsinálják az üzletet. Van olyan eleme is a programnak, amiért egyszer dolgoztál meg, mégis több éven át fizetnek érte: ez a gépkocsi-ösztönző.

Legyen minimum egy olyan vezetői csapatod is, akikre támaszkodhatsz, akikkel valaha együtt dolgoztál, és önjáróvá vált csoportként a passzív jövedelmedet adják. Ha megfigyeljük, ez az ösztönző rendszer nagyon összetett, a csapatjátékra és a kölcsönösségre épül. Én az elmúlt kilenc év dacára sehol nem tartanék a csapatom nélkül. Ha te egyetlenegyszer megtanítod a vezetőidnek, hogyan kell teljesíteni ezt a programot, és ők minél több embernek segítenek, a cég annál nagyobb kedvezményeket és jutalmat ad. Természetesen a saját felelősséged, hogy a tortából mekkora szeletet akarsz kivenni. Nekem ez egy becsületbeli ügy, hogy a munkámmal köszönjem meg dr. Milesz Sándornak a sok segítséget; itt a jó vezetők mutatják az utat a munkájukkal. Az igazi siker azonban azon múlik, hogy mennyire tudsz adni. Én ezt itt tanultam meg.

Korábban egoistán gondolkoztam, el sem tudtam képzelni, hogy az én értékeimet más értékei alá rendeljem, és úgy dolgozzak valamiért, hogy ne a várható bevételt nézzem. Életemben először biztosan tudom, hogy a legjobb helyen vagyok. Légy önmagad, a legjobb önmagad, hisz így vagy hiteles, és mindenki számára a legmeggyőzőbb!

Senk Hajnalka
zafir manager



Dear Profit Sharing Qualifier,

Congratulations on qualifying for this year's Profit Sharing incentive!

This is a great achievement! Your hard work and dedication prove that there are no boundaries within Forever!

Thank you for your commitment and for believing in what we do!

We are all extremely excited about the European Rally event in Hungary and we hope you enjoy your stay in Budapest! We promise you a fantastic last European Rally and look forward to you Going Global in 2013!

If you need any assistance, please, do not hesitate to ask any of the staff in attendance at your hotel or at the Rally.

Enjoy the Rally!

Forever yours,

Rex and Gregg Maughan



Kedves Profit Sharing minősült!

Gratulálunk az idei Profit Sharing ösztönző minősüléshez!

Ez egy nagyszerű teljesítmény! Kemény munkával és elhivatottsággal bizonyítottad, hogy a Foreverrel nincsenek határok.

Köszönjük az elkötelezettséget, és azt, hogy hiszel abban, amit teszünk érted.

Mindannyian izgatottak vagyunk a Magyarországon tartandó Európai Rally rendezvényünk miatt, és reméljük, hogy kellemesen fogod érezni magad Budapesten. Megígérjük, hogy fantasztikus lesz az utolsó Európai Rally, és várunk a Global Rally-n is 2013-ban!

Amennyiben segítségre van szükséged, a hotelben vagy a Rally helyszínén alkalmazottaink szívesen állnak rendelkezésedre.

Élvezd a Rally-t!

Tisztelettel és köszönettel:

Rex & Gregg Maughan

PROFIT SHARING 2.0

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

Sok évvel ezelőtt a Forever bevezetett egy nagyvonalú, ebben az üzletágban kimagasló ösztönzőt Profit Sharing néven. Ez a program azt jelentette, hogy minden forgalmazó 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 alapon! Ez a **Profit Sharing 2.0**



ELŐNYÖK

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

ÁLTALÁNOS FELTÉTELEK

- Legyen aktív (4 pont), elismert manager a minősülési periódus minden hónapjában.
 - A minősülési periódus alatt legyen vezetőségi bónuszra minősült.
 - Minősüljön az autó ösztönző programra – ezt bármely résztvevő országban lehet teljesíteni.
- Fontos megjegyzés: Minden forgalmazónak lehetősége van rá, hogy az általános feltételeket az általa választott minősülési országban vagy az anyaországban teljesítse, kivéve az autó ösztönző programot, melynek feltételei bármely résztvevő országban teljesíthetők.

SZINTEK

● PROFIT SHARING - 1. SZINT

Kiegészítés az általános feltételekhez:

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

● PROFIT SHARING - 2. SZINT

Kiegészítés az általános feltételekhez:

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

● PROFIT SHARING - 3. SZINT

Kiegészítés az általános feltételekhez:

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

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

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 ponteredményeik, 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.



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,
Nytva tartás: H-P: 10.00–21.00

SONYA Oktatási Központ:

Időpont egyeztetés: Hasznosi Krisztina +36 70 436 4207, Horváth Róbert +36 70 436 4206, Hrnicsjár Ildikó +36 70 436 4210, Kozma Veronika +36 70 436 4208,
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 hétfőn 12-20 óráig, a többi nyitvatartási napon: 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.

TOVÁBBÉRTÉKESÍTÉS, REKLÁMOZÁS

Termékeink és marketinganyagaink továbbértékesítése tilos internetes felületeken. Üzleten vagy irodán belül bemutatathatók és értékesíthetők a termékek a Nemzetközi Üzletpolitikánk 16.02 (h), (i), (j) és (k) pontja alapján. Forgalmazói tevékenységgel kapcsolatos reklámozási és saját honlap készítésére vonatkozó szabályok a 16.02. (h), illetve a 17.10 pontban találhatóak.

FORGALMI ADATOK lekérdezésére: – interneten: www.foreverliving.com honlap forgalmazói részben, a Forever Telefon szoftverben, 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.

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: Botosné 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: 12-20 óráig, K – P: 10-18 óráig 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: 12-20 óráig, K – P: 10-18 óráig 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: 12-20 óráig, K – P: 10-18 óráig 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. 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.



KÖZLEMÉNYEK



SZERBIA

Belgrádi iroda: 11010 Beograd, Kumodraška 162.
tel.: +381 11 397 0127, Fax: +381 11 397 0126,
e-mail: office@flp.co.rs

Megrendelések leadása: narucivanje@flp.co.rs
Nytva tartás: hétfő, kedd és csütörtök: 12.00–19.30,
szerda és péntek 09.00–16.30, Minden hónap utolsó
szombatján és a Siker Nap alatt 9.00–12.30
Telecenter: +381 (0) 11 309 6382
Sonya-szépségszalon: 063/394 171

Niši iroda: 18000 Niš, Učitelj Tasina 1/3, Tel: +381 (0) 18 514
131; Fax: +381 18 514 130, e-mail: officenis@flp.co.rs
Nytva tartás: hétfő kedd és csütörtök 11.00–19.00
Szerda és péntek: 9.00–17.00, Minden hónap utolsó
szombatján: 9.00–12.30

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

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

Beograd, Success Day: 2012. 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
Nytva tartás hétfőn: 12.00–20.00, a többi munkanapon:
9.00–17.00 Minden hónapban az utolsó szombat munkanap
Nytva tartás: 9.00–14.00

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



SZLOVÉNIA

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

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

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

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

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

Területi igazgató: dr. Molnár László
Orvos szakértők: dr. Ljuba Rauški Naglič mobil: +385 91 51 76 510
dr. Draško Tomljanović mobil: +385 91 781 4728,
kedden és pénteken

Képzések: Zagreb, Trakošćanska 16., hétfő, szerda 18.00–19.00
Rijeka, Strossmayerova 3/A, hétfő, csütörtök 18.00–19.00



ALBÁNIA

Tiranai iroda: Tiranë, Reshit Çollaku 36.
Tel./Fax: +355 42230 535
Nytva tartás: munkanapokon 9.00-13.00 és 16.00-20.00

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



BOSZNIA-HERCEGOVINA

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

Területi igazgató: dr. Slavko Paleksić

Szarajevói iroda: 71000 Sarajevo, Džemala Bijedića 166 A.
tel.: +387 33 760 650, +387 33 470 682, fax: +387 33 760 651

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

Irodavezető: Enra Hadžović

Success Day: 2012. december 8.



KOSZOVÓ

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





Hosszas tervezés után – amelyben a President's Club is segítségünkre volt – 2012. január közepén elindítottuk a Forever Living oktatási oldalát. Az oldal célja, hogy a rendelkezésünkre álló hatalmas tudásanyagot rendszerezve, könnyen kereshető formában bocsássuk forgalmazóink rendelkezésére. Az elérhető dokumentumok videó, hanganyag, olvasható dokumentum és internetes link formájában található meg. Ezek tematikusan kereshetők, és jelölik azt is, hogy melyiket mely szintet elért forgalmazóknak ajánljuk. Az oldal jelenleg magyar nyelven elérhető, ám a következő fejlesztési lépés az, hogy az anyagot megjelentessük régióink többi nyelvén is.

Kedvcsinálónak álljon itt az oldal köszöntője, amellyel ország igazgatónk, dr. Milesz Sándor lelkesíti a munkatársakat:

E honlap arra hivatott, hogy az oldalon szereplő kiváló oktatási anyagok segítségével még hatékonyabban sajátítsátok el a hálózatépítés mesterségét, valamint motiváló erőként hasson a munkátokra. Ez a páratlan lehetőség kényelmes hozzáférést biztosít számos olyan információhoz, mely vélhetően olajozottabbá teszi a munkát, hiszen mindig szükség van új ötletekre, technikákra, néhány lelkesítő szóra. Kiemelkedő szaktudással bíró kollégáink bocsátják rendelkezésetekre előadásaik anyagát, melyből mindenki elsajátíthatja a maga számára kulcsfontosságú elemeket. Egymás segítségével, tanításával közel kerülünk ahhoz a nagyszerű célhoz, hogy egy nagy családként működünk úgy a világban, hogy közben példaként szolgáljunk arra, hogy a munka nem más, mint hivatás, és az álmok mindenki számára elérhetőek.

Valamennyiőtöket arra biztatok, hogy éljen ezzel a nagyszerű lehetőséggel! Hajrá FLP!

Dr. Milesz Sándor ország igazgató

Az oldal elérhető a **www.flpbs.hu** címen.

Manager munkatársaink néhány hete már tesztelik az oldalt, nekik köszönjük az értékes hozzászólásokat.

Véleményeket, és a javasolt tartalmat mindenkitől várjuk a **marketing@flpseu.hu** címre.

Sok szeretettel ajánljuk minden hálózatépítőnek!

6000+

MINŐSÜLTEK 2012. JANUÁR

TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ	BUDAI TAMÁS & BUDAI-SCHWARCZ ÉVA
ÉLIÁS TIBOR	MÁZÁS JÓZSEF
IRENA TURNSEK	VESNA GOLTES & GREGOR OREŠEK
GYURIK ERZSÉBET & SÁNDOR JÓZSEF	STEVAN LOMJANSKI
TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC	& VERONIKA LOMJANSKI
SENK HAJNALKA	LAPICZ TIBOR
CSORDÁS ISTVÁN ANDRÁS	& LAPICZNÉ LENKÓ ORSOLYA
& CSORDÁSNÉ TANÁCS ZSUZSANNA	HEINBACH JÓZSEF & DR. NIKA ERZSÉBET
KURTA PÉTERNÉ & KURTA PÉTER	SZOLNOKI MÓNIKA
SENK FERENC & SENK FERENCNÉ	RADÓCZKI TIBOR & DR. GURKA ILONA
JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ	VARGA RÓBERT
& NENAD PAVLETIĆ	& VARGA-HORTOBÁGYI TÍMEA
TÓTH ZOLTÁN & HORVÁTH JUDIT	DR. SZÉNAI LÁSZLÓ
HAJDU KÁLMÁN & HAJDU KÁLMÁNNÉ	& DR. SZÉNAINÉ KOVÁCS GABRIELLA
VARGA GÉZA & VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA	DR. RÉDEINÉ DR. SZÚCS MÁRIA
DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN	& DR. RÉDEI KÁROLY
& DR. SERES ENDRE	DR. NÉMETH ENDRE & LUKÁCSI ÁGNES

CONQUISTADOR CLUB

2012. JANUÁR

LEGSIKERESEBB FORGALMAZÓINK A SZEMÉLYES ÉS NON-MANAGERI PONTOK ALAPJÁN

MAGYARORSZÁG



- 1 TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ
- 2 ÉLIÁS TIBOR
- 3 GYURIK ERZSÉBET & SÁNDOR JÓZSEF
- 4 SENK HAJNALKA
- 5 KURTA PÉTERNÉ & KURTA PÉTER
- 6 SENK FERENC & SENK FERENCNÉ
- 7 TÓTH ZOLTÁN & HORVÁTH JUDIT
- 8 HAJDU KÁLMÁN & HAJDU KÁLMÁNNÉ
- 9 MÁZÁS JÓZSEF
- 10 SZOLNOKI MÓNIKA

SZLOVÉNIA



1. VESNA GOLTES & GREGOR OREŠEK

EAGLE MANAGERS RETREAT 2013

Sardinia Italy

May 23-26, 2013



Az Eagle Managerek minősülni fognak,
és részesülnek egy különleges
Eagle Manager Tréningben.

Az első Eagle Manager Találkozó:
2013. május 23-26. Szardínia,
kizárólag a 2012. évi munkájukkal
Eagle Manager minősítést szerzett
forgalmazók részvételével.

FOREVER 
The Aloe Vera Company

Success Day

2012. április 07.

REX MAUGHAN
RALLY-N VISELT
TÜKÖRKABÁTJÁT
ELÁRVEREZZÜK,
A BEVÉTELLEL
A FOREVER GIVING ALAPÍTVÁNY
PROJEKTJEIT
TÁMOGATJUK!



Dr. Kertész Ottó
állatorvos, Manager
GOOD, BETTER, FOREVER!



MŰSORVEZETŐK:
Vágási Aranka és Kovács András
Gyémánt-Zaffír Managerek, President's Club 2011, 2012



Dr. Miliesz Sándor
Ország igazgató
KÖSZÖNTŐ



**Dr. Rokonay Adrienne és
dr. Bánhegyi Péter**
Eagle Managerek
TARTOZZ A LEGJOBBAK KÖZÉ
- LEGYÉL EAGLE MANAGER!



Senk Hajnalka
Zaffír Manager, President's Club 2011
"MÉRFOLDKÖHÖZ
ÉRKEZTEM!"



Knisz Edit
Soaring Manager
MINDIG VAN KIÚT!



Kása Istvánné, Editke
President's Club 2012, Zaffír Manager
PROFIT SHARE 2.0

FELLÉPŐ MŰVÉSZEK:
Deltai Duó – István és Gábor valamint Szulák Andrea
SUPERVISOROK, ASSISTANT MANAGEREK MINŐSÍTÉSE
6oCC+, HÓDÍTÓK KLUBJA TAGJAINAK KIHIRDETÉSE, MANAGEREK
MINŐSÍTÉSE, RENDSZÁMTÁBLÁK ÁTADÁSA, VEZETŐ MANAGEREK
MINŐSÍTÉSE, PROFIT SHARING CSEKKEK ÁTADÁSA

FOREVER
IMPRESSZUM

Kiadja: Forever Living Products Magyarország Kft. **Szerkesztőség:** FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Tel: (+36 1) 269 53 70 Fax: (+36 1) 297 1996
Főszerkesztő: dr. Miliesz Sándor **Szerkesztők:** Kismárton Valéria, Petróczy Zsuzsanna, Pósa Kálmán, Rókás Sándor
Layout, nyomdai előkészítés: Crossroad Consulting Kft. **Fordítás, lektorálás:** Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albán), Babity Gorán Vladimír, Anić Antić Žarko (horvát), Babity Gorán Vladimír (szerb), Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana (szlovén)
Nyomtatás: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Készült 30 500 példányban.
A cikkek tartalmaért a szerzők vállalják a felelősséget. Minden jog fenntartva!
www.foreverliving.com

