

XVI. ÉVFOLYAM 4. SZÁM / 2012. ÁPRILIS

FOREVER



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



1500 CC



PROFIT
SHARING

HAWAII
GLOBAL RALLY
2013
21-29 APRIL

Együtt, sikeresen

Nemrégiben hallottam egy történetet egy fiatalemberről, igen nagy hatással volt rám. A tizenhárom éves Spencer Zimmerman sikeresen teljesített egy triatlon versenyt. A különlegessége ennek a dolognak az volt, hogy miközben ez egy egyéni sport, Spencernek nem a győzelem volt a fontos, hanem valaki másnak akart segíteni. A barátját, Daytont akarta győzelemhez segíteni. Daytonnak agysérülése van, de ez nem rettentette el Spencert. Azért vitte magával a barátját, hogy neki is legyen lehetősége átélni és élvezni a verseny örömét. Azt, ami mindenki másnak megadatik. Spencer 500 métert úszott, 12 mérföldet biciklizett, 3 mérföldet futott Daytonnal. Hol szorosán mögöttes futva buzdította a barátját, hol pedig maga után „húzta” a fiút. Spencer azt mondta: „Csodálatos volt tudni, hogy az egyik legjobb barátom a közvetlen közelemben lehet egész idő alatt.”

Spencer Zimmerman nagyon fiatalon eljutott arra a felismerésre, amelyhez néhányunknak egy egész élet sem elég: az igazi sikert akkor élhetjük át, ha nem csak a saját győzelmünkre koncentrálnunk, hanem másokat is hozzásegítünk a sikerhez.

Nagy büszkeséggel tölt el, hogy azt mondhatom, ez az az út, amit a Forever is választott.

Egy forgalmazó számára, ha sikeres akar lenni ebben az üzletben, az egyetlen járható út az, hogy közben sikerhez segít másokat is. Minél nagyobb egy csapat és minél jobban összedolgoznak, annál magasabb lesz a csúcs, amire felérnek. Csak úgy válhatsz Eagle Managerré vagy Gyémánttá, csak úgy részesülhetsz Profit Sharing-ben, és minősülhetsz Rally-kre, ha nem törőd le az embereid szárnyait, hanem hagyod, hogy veled szárnyaljanak. Építkezel, fejlődsz, együtt dolgozol a többiekkel, és mindeközben tudod, hogy azzal, hogy felépítetted a csapatodat, morálisan te is nagyot nőttél a szemükben. Az, aki az üzletben folyamatosan harcol másokkal, rövid távon talán sikeres lehet, ugyanakkor, ha egy ilyen mintát követsz, az üzleted hosszútávon nem lesz fenntartható.

A csapatmunka a titok, ez az, ami végtelen lehetőségeket kínál a Foreverben. Ha a csapatunkra is tudunk fókuszálni és nem csak önmagunkra, sokkal többet érhetünk el, mint amit valaha elértünk. Berkics Miklós fogalmazta ezt meg tökéletes „I am Forever” videójában. Miki felismerte, hogy a cél nem a „pénzcsinálás”, hanem az, hogy segítsünk az embereknek és a pénz majd jönni fog. Nagyon egyszerű, de örökvényű igazságot mondott ki. Úgy lehetünk igazán sikeresek, ha másokat is a siker útjára segítünk.

Arra biztatlak benneteket, hogy hagyjátok fel a negatív gondolatokkal. Zárjátok ki elmétekből az „elégedetlen vagyok” gondolkodásmódot. A negatív gondolatokból nem születhet jó üzlet. A sikeres emberek mindig keresik a lehetőséget, hogy segíthessenek másoknak. Újra meg újra láttam a saját életemben – és több ezer más forgalmazó életében is – hogy ha mások „szükségét” a sajátunk elé tudjuk venni, együtt lehetünk nagyon sikeresek. Az ilyen hozzáállás csodálatos példa lehet a csapatod számára, és ők is azon lesznek, hogy követhessenek.

A Forever egy fantasztikus család, és én nagyon boldog vagyok, hogy a része lehetek. Amikor építetted az üzletedet, lebegien előtted Zimmerman példája.

Sok évvel ezelőtt én az iránt köteleztem el magam, hogy segítsék másokon, hogy olyan egészségesek legyenek, és azt az életszínvonalat ériék el, amit megérdemelnek. Remélem, ti is elfogadjátok a kihívást, és ugyanezt az utat követitek. Ha így lesz, biztos vagyok benne, hogy végül megkapjátok az erőfeszítésetek méltó jutalmát, és akár csak Spencer és Dayton, mi is hatalmas sikereknek lehetünk részesei EGYÜTT.



Rex Maughan

REX MAUGHAN

AZ IGAZGATÓSÁG ELNÖKE, VEZÉRIGAZGATÓ



A tavasz üzenete: kell a segítség!



Megérkezett a nagyon várt tavasz az igen hideg telünk után: mindenki boldogan rohan a megújuló természetbe. Belélegezzük az éppen nyíló virágok illatát, és jól esik a friss fű érzete a lépéseink alatt. Ám ezt az idilli hangulatot folyamatosan megzavarja a médiából érkező negatív hírdömping. Ne engedjük neki, tegyük meg az első lépést, és kapcsoljuk ki a tévét! Évek óta nem nézek televíziót, és nagyon jól megvagyok nélküle. Van ugyan tévém, jó filmeket szoktam nézni rajta. Felesleges ez az időtöltés, az idő a legdrágább kincs az életünkben, vigyázzunk rá! Itt a tavasz, és segítségre van szüksége mindenkinek.

Elkezdtünk egy országos kampányt: megkeressük azokat a vásárlóinkat, akik legalább két éve nem vásároltak termékeket. Figyeljétek a bónuszszámlásokat, mert ebben az évben folyamatosan új és másként új (egykori) vásárlók fognak megjelenni. Figyeljétek rájuk, mert szükségük van a ti segítségetekre, hogy ők újra megtanulják termékeink jótékonyosságát és felelevenítsük számukra a marketing rendszerünket, hogy élvezni tudják a Forever adta szabadságot. Régi ismerősökkel fogtok találkozni, lehet, már a telefonszámuk, tán már a címük sincs meg. Lehet, hogy már elköltöztek, ám most hirtelen újra betoppannak. Kérlek benneteket, hogy fogjátok meg a kezüket, vezessétek vissza őket a Foreverbe, és szponzoráljátok őket! Nagyon fontos, hogy mindenki ugyanazt a segítséget kapja meg ugyanazon a magas színvonalon. A Forever mindig híres volt arról, hogy a legjobb oktatói és legjobb vezetői vannak a világon: profik és a lehető legképzettebbek. Keressétek az ő segítségüket! Formáljuk át úgy ezt a világot és tegyük olyan egységessé ezt a csapatot, hogy készen álljon rá, hogy újra Európa élére kerüljön. Ez természetesen nem egyik napról a másikra történik; egy folyamat kezdetén vagyunk. Ehhez összefogásra, erős és egységes vezetésre és fantasztikus szakemberekre van szükség. Itt, a Foreverben nekünk mindez megadatott. A magyar és a délszláv terület vezetői már bejárták az egész világot, és megmutatták mindenkinek, hogy mire képesek. A legjobb GYÉMÁNTOK itt vannak. A legjobból a legnagyobbá válni - ez a feladatunk, ezt az utat járjuk a következő években. Ezen az úton fogjátok meg a kezét azoknak, akik épp most kezdik el ezt a vállalkozást, vagy éppen több éve benne vannak, esetleg most tértek vissza hozzánk.

Ez az év a megújulás éve. Rengeteg új feladat vár ránk, és ezeket ilyen fantasztikus csapattal végre tudjuk hajtani. Európa 9,5 százalékos forgalomnövekedést ért el az elmúlt évben, és boldogság számunkra, hogy mi is a részesei lehetünk ennek az óriási csapatnak. Az Európai Rally-n, Budapesten megmutattuk a világnak a Forever erejét. Az elkövetkezendőkben mutassuk meg önmagunknak a saját erőnket, ami bennünk van, azt, ami kikívánkozik, hogy kiteljesedve élhessük életünket.

A Forever szabadsága mindenkinek jár. Ezt bárki megélheti, bárki élvezheti. Ám ehhez sokat kell tenni. Aki akar, annak itt a helye mellettünk.

Hajrá FLP!

DR. MILESZ SÁNDOR
ORSZÁG IGAZGATÓ



THANK YOU EUROPE

EURÓPAI RALLY 2012. 02. 24-25., BUDAPEST SPORTARÉNA 2. NAP



2003 és 2008 után 2012-ben ismét Budapesten találkozott az európai foreveresek krémje. Márciusi lapszámunkban hosszabb cikkben számoltunk be a közelmúlt legfontosabb eseményéről, az Európai Rally-ról, amelyet február 24-25-én Budapest rendezhetett, a rally-k történetében harmadszor. Legutóbb annál a pillanathoz hagytuk abba, amikor Aidan O'Hare megkezdi az öt számjegyű Profit Sharing-csekkek átadását. Pedig a java még csak ezután jött! Íme, a második nap eseményei.

THANK YOU FOREVER



A Rally második napja – melyet **Lenkey Péter** general manager nyit meg - egyedülálló rally tréninggel kezdődik: előadásokat hallhatunk a szakma legjobbjaitól - kiemelkedő hálózatépítők váltják egymást a színpadon. Az idei év jelmondata alapján ez a „Be free” tréning.

Steve Hatchett, a Forever Nutraceuticals vezetője ezúttal nem a gyártás rejtelméről beszél. Hiszen mint szinte mindenki a Forever háttérországában, maga is hálózatépítő. „Emberek milliói nem ismerik még a Forever-lehetőséget” – mondja. „Nem tanulnak, nem fejlődnek, elszalasztanak egy esélyt, mert nem értik a Forever üzenetét. De te, aki itt vagy, neked is meg kell kérdezned magadtól, miért ülsz abban a székben itt és most. Hogy lásd a vezetőket szemtől szemben? Hogy tanulj? Vagy hogy közel juss a nagy összegű csekkhez? Segíts megváltoztatni más emberek és a magad életét!” Steve Hatchett előadásában sok szó esik a testünk iránti felelősségről is, aminek szükségét megdöbbentő népegészségügyi adatokkal támasztja alá. „Minden nap van választásod, hogyan bánsz a szervezeteddel. Remélem, tudjátok, hogy ezekben a termékekben ott van az erő” – monda a vezető, majd részletesebben is beszél az FLP csúcstermékeiről, azok kutatási hátteréről.

A svédek büszkesége, **Jeanette Magnusson** tizenhárom éve dolgozik a Foreverben, mára tizenhárom első vonalas managerrel. „Kölcsönösen tanítjuk egymást” – mondja. „Számomra ez nem munka, hanem szórakozás. Fantasztikus, hogy ezért még fizetnek is!” A Zafir Manager azt meséli, fiatalon volt egy álma arról, hogy milliomos lesz, hogy segíti majd a családját és pénzt ad azoknak, akiknek szükségük van rá. Nagy taps kíséri szavait, hiszen sikerült beteljesíteni az álmot, pedig a fiatal nő egyszerű fodrász vállalkozóként kezdte. Köszönetet mond azoknak, akik megismertették a Forever-üzlettel, mint mondja, azelőtt senki nem hitt benne ennyire. Házak, farmok, képzési központ, utazások: kibontakozik előttünk egy milliomos



életforma, de az is kiderül, hogy nem a pénz számít önmagában, hanem a lehetőségek, amikhez mindez hozzájuttat. „Felelősséget kell vállalnod az embereidért. Végül az én igazi álommunkám a csapatmunka lett.”

A németországi Zafir Manager, **Horst Kelm** előadásában arról beszél, miért a Forever a világ legjobb lehetősége. A férfi tizenegy éve jött rá erre, és azóta rendületlenül a kommunikációban hisz. Beszélgetni az emberekkel, bemutatni a termékeket, eljuttatni, akihez csak lehet. De mesél arról is, hogy az elején sok sikertelen próbálkozása volt, nem tudta felkelteni az emberek érdeklődését. Mégsem jutott eszébe feladni. Ma négy gyermekes, sikeres Manager, akit az érdeklődők maguk keresnek meg. „Ma már kíváncsiak rá, mit akarok elmondani” – mosolyog és ehhez mára rengeteg infokommunikációs eszköz is rendelkezésére áll. Szó esik a mobiltelefon, az internet és a Webinar nyújtotta lehetőségekről. Horst Kelm hangsúlyozza: kinyílt a világ, már nemcsak azokat érzük el, akik a közvetlen közelünkben vannak. „Az új technikák új embereket hoznak. Csak folytassátok a munkát és higgyetek a Forever Living Products-ban!” Az összes MLM rendszert ismerte már **Gidófalvi Attila és Kati**, a „történelem leggyorsabb Gyémántjai”, mielőtt beléptek a Foreverbe. „Miért vagyunk itt?” – teszi fel a kérdést Attila. „Mert hiszek benne, hogy ez a legjobb cég a világon. Itt vannak a legjobb termékek, a legjobb marketing terv, az alapítók pedig a legerősebb családot alkotják, amivel valaha is találkoztam.” Gidófalvi Attila hosszan beszél szponzoráról, Berkics Miklósról. Mint mondja, általa tudott jobb emberré válni. „Mindenki keresi ennek az üzletnek a titkát, miközben a titok te magad vagy. Kell, hogy legyen egy víziód, egy álmod. Tudnod kell, hogy sikeres leszel, és akkor valóban kulcsemberré válsz.”

„Az emberek megérzik, hogy valóban hiszel-e ebben. Neked elég a termékekben hinned, és megértened az üzlet üzenetét. Azt azonban sose hidd el, hogy te vagy a legjobb: napról napra kell tanulnod.”

A török térség (Törökország, Kazahsztán, Irak, Kirgizisztán és Azerbajdzsán) látványos fejlődést produkál az utóbbi években. A sikerszéria egyik éllovasa a Kazahsztánból érkezett **Makhfor Abutaliyev és Galiya Dospayeva**, akik két és fél év alatt váltak Zafir Managerré, vagyis érték el az egyik legmagasabb szintet az FLP üzletben. Az





eredményhez képest Makhfor szerényen nyilatkozik: „egyszerű kazah vagyok” – mondja előadásában. Azt azonban nem tagadja, hogy életük alapjaiban változott meg, amióta megvették a Touch dobozt. „Mára mindent visszaszereztünk, amit elvesztettünk” – utal arra, hogy mint sokan mások, ők is anyagi mélypontra, tartozásokkal és nehézségekkel teli mindennapokból vágtak neki az üzletnek. Mára több mint száz managert szponzorálnak, így Makhfor joggal vallja meg: „büszke vagyok a vállalkozásra”. A fejlődés ütemén olykor ő maga is elcsodálkozik. „Spanyolországban még ketten voltunk, tavaly már ötvenen, itt pedig már százan – utal a korábbi rally rendezvényekre - jövőre pedig sokkal többen leszünk!” Meg kell mutatnunk Európa erejét, együtt erősek vagyunk. Irány Hawaii!” – zárja gondolatait Makhfor Abutaliyev.

A tartalmas előadások után folytatódhat az előző napi ünnepség-sorozat, vagyis a Profit Sharing csekkek átadása. Az FLP-ben ugyanis nemcsak a legsikeresebb forgalmazók saját eredményének van kézzelfogható hozadéka, de évente egyszer részesedhetnek a vállalat teljes nyereségéből – teljesítményük szerint. Hogy ez kinek-kinek pontosan milyen összeget jelent, azt a kihirdetés előtt nem tudni: maguknak az érintetteknek is meglepetés. A csekkeket érték szerinti, emelkedő sorrendben adja át a cég vezetése: **Rex Maughan** vezérigazgató, **Gregg Maughan** elnök és **Aidan O’Hare** európai alelnök is színpadra lép, hogy megnyissa a mai első, sorrendben a negyedik csoportot.

Az ünnepélyes pillanatok újabbak tetézik: Európa tíz legjobb disztribútorát köszönhetjük – Első helyen **Rolf Kipp**, Németország Dupla Gyémánt managere, és a legjobbak közt van **Szabó József (10.)**, **Berkics Miklós (8)**, **Gidófalvi Attila (2.)** és **Kati** is. „Ezek az emberek bizonyítják, hogy az FLP a legjobb lehetőség a világon” – mondja **Aidan O’Hare**, majd a csekkesek 5. csoportját szólítja: az átadott összegek átlépi a százezer eurós határt. Az átadás sem akárhogy zajlik: ünnepélyes ceremónia helyett a forgalmazók cirkuszi produkciók révén értesülnek a végösszegekről. A show fantasztikus, humor és kreativitás, meghatottság és hála, s a jól végzett munka megérdemelt jutalma feletti elégedettség egyszerre van jelen a színpadon. A mostani csoport tagjait például zsonglőrök állják körül; a csekkeket színes buzogányaik rejtik.





A minősülések blokkja következik: a Forever Living marketing rendszere szerinti jelentős szintlépéseket üdvözljük. Európa a tavalyi évben tíz új Zafír (köztük a magyar büszkeségek, **Budai Tamás és Budai-Schwarz Éva, Kása Istvánné és Kása István** valamint **Senk Hajnalka**) és két Gyémánt-Zafír managerrel gazdagodott.

További összegek várnak kiosztásra: a 6. csoport csekkjei következnek. És ezzel újabb cirkuszi mutatvány: a minősülteknek hatalmas kalapáccsal kell „megütniük a főnyereményt”. És ez cseppet sem túlzás: az egyik csekk meghaladja a 170 ezer eurót is. Az átadási ceremóniák között virtuóz akrobatacsoport szórakoztatja a nemzetközi közönséget. Az arénában továbbra is karneváli a hangulat. Mint ahogyan arra a műsorvezetők, **Dr. Steiner Renáta** senior manager és **Peter Boots** manager, a Benelux államok ország igazgatója gyakorta emlékeztetnek: minden ország versenyben van a Spirit Awardért, amely a leglelkesebb, leglátványosabban drukkoló, legerősebb összetartást bizonyító csapatnak jár.

„Amikor valaki csekket kap, és örül, vele örülök én is” – ezzel a mondattal kezdi beszédét **Rex Maughan**, a Forever Living Products alapítója, az az üzletember, akinek e világméretű hálózat létrejötte köszönhető. A teremben valószínűleg mindenki ismeri a mondást: a Forever ereje a szeretet ereje. Rex Maughan ezt a gondolatot viszi tovább: „Ha a szeretet megvan a család, a barátok és a Forever iránt, akkor már tanultatok valamit a Forever-től a szabadságról”. A cégvezető csodálatos évnek nevezi 2011-et, és mint megosztja velünk: a 2012-es év is jól kezdődött. „Gratulálok azoknak, akik ma csekket kapnak, és mindenkinek, aki eljött – mondja Rex Maughan - ez a legnagyobb buli! Minden rally egyre jobb, minden csekk egyre nagyobb!” És hogy milyen mértékű ez a fejlődés? Csak néhány példa: Olaszország 11 százalékos növekedést produkált tavaly, Kazahsztán pedig nem kevesebb, mint 140 százalékkal gyarapította eladásait. Magyarország 18 ezer, Ausztria és Németország 23 ezer kartonpontot teljesített. Emellett a forgalmazók „embereken segítettek és egészséget kínáltak” – hangsúlyozza Rex Maughan és hozzáteszi: „tovább kell adni mindent, amit tudunk, és akkor elérhetjük, amit akarunk. Aztán még többet fejlődhetünk, még több embert elérhetünk, és így tovább.”





A vezető röviden szót ejt a többi kontinensen tapasztalható fejlődésről is. Megtudjuk, hogy a legnagyobb amerikai csekk 428 ezer dollárról szól, vagy hogy Dél-Afrika 18 ezer kartonpontos eladásnál tart immár 147 Eagle Managerével. Hogy Latin-Amerikában 132 Profit Sharing-minősült örülhetett, és volt olyan ország, ahol 52 százalékos volt a növekedés az előző évhez képest.

Az üzlet növekszik, egyre több aloéra van szükség: az ültetvények 250 hektárral gyarapodtak, Hollandiában pedig újabb hatalmas logisztikai komplexum nyílt. „Gyerekként teljes szívünkben hittünk nagy dolgokban, de azt mondták, túl sokat akarunk. Pedig születhetnek óriások az emberek között is, ha nem hiszik el, hogy léteznek a korlátok. Hihetetlen dolgok történhetnek az életetekben, ha hisztek abban, hogy a Foreverrel szabaddá válhattok” – zárja előadását Rex Maughan.

Havasi Balázs zongoraművész és **Kiss Endi** dobos játéka után Aidan O'Hare ejt néhány szót a Forever Giving Alapítványról, mely szerinte a világon segít, ahol emberek bajban vannak. „Büszkék vagyunk rá, hogy a támogatásunkból árvaház épülhetett Nigériában, iskola Brazíliában” – mondja az alelnök és felmutatja a jól ismert „Aloe Baby” plüssfigurát, melynek megvásárlásával hasonló nagy ügyekhez járulhatunk hozzá.

Aidan O'Hare most olyan embert konferál fel, aki a termelés és termékfejlesztés motorjának tekinthető: **Steve Hatchett** következik, az arizonai Forever Nutraceutical központ vezetője. 150 alkalmazott készít itt milliárdos nagyságrendben termékeket 18 ezer négyzetméteren, a lehető legmodernebb laborberendezésekkel és gyártósoron. Ez a részleg az igényekhez igazodva tavaly 130 százalékkal növelte termelését. Az igazgató elmondja, milyen alapértékeknek köszönhető mindez: „frissesség, folyamatos minőségellenőrzés, szolgáltatói szemlélet, gazdaságosság és innováció kell ahhoz, hogy természetes anyagokból az önök cége, az önök terméke összeálljon. Napi kétmillió tablettát készítünk egy gépen a legújabb típusú robotokkal.”

A 200 ezer eurós értékű csekkek, vagyis a 7-es csoport részesedései újabb attrakciót kívánnak: ezúttal ágyú „lövi ki” az eredményeket. **Vágási Aranka és Kovács András**, valamint **Berkics Miklós** Európa legjobbjai között vehetik át



csikkjeiket. Majd következnek a Spirit Award odaítélése: Magyarország, Svájc és Görögország után az idén Skandinávia a nyertes.

Egy dolog maradt hátra: a top részesedések átadása, a legnagyobb Profit Sharing-összegek kihirdetése; a dobogósok következnek.

Hatalmas színes léggömbök pattognak a színpad felé: **Makhfor Abutaliyev és Galiya Dospayeva** újabb kreatív módon tudják meg, hogy övék a harmadik hely; a kazah házaspár az első üzleti évében 7, a másodikban 27 ezres csekkel tért haza, 2011-es eredményük pedig már 300 ezer euró feletti nyereségrészesedést ér. „Higgyetek magatokban, és az álmotok megvalósul!” – mondják. A második helyen **Kim és Anja Madsen** arról beszél, hogy „ha mi meg tudtuk csinálni, akkor mindenki képes rá. Nem vagyunk szuperhősök, csak hétköznapi emberek, akik megragadtak egy lehetőséget. Nagyszerű érzés itt állni, de emögött folyamatos munka van. A titkunk, hogy nincs titkunk. És ha nem lenne a nyereség, nekünk akkor is megérné, hiszen azt nem veheti el senki, amilyen emberré váltunk közben. Ezek a dolgok a pénznél is értékesebbek.” A Forever Living Products legnagyobb európai csekkjének tulajdonosa 2012-ben az angliai **Jayne Leach és John Curtis**. Jutalmuk a profi munkáért 374.215 euró. „Mi nem a probléma, hanem a megoldás része vagyunk a világon e pillanatban” – mondják a küldetésükre utalva. „Ti is itt állhattok, csupán úgy kell dolgoznotok, mint soha azelőtt. Minden időtökkel, lelkesedéssel és mélységes vágygal”. Konfettieső közepette megtudjuk, hogy összesen csaknem 7 millió euró került szétosztásra idén, és ez csak Európa az öt kontinens közül... Ám a műsorvezető páros már a következő együttlétre invitál: Irány Hawaii, a 2013-as, immár Global Rally rendezvény, „a történelem valaha volt legnagyobb Rally-je”. Találkozunk?



ORSZÁG-SORREND AZ ÉRTÉKESÍTÉSI ADATOK ALAPJÁN

1. NÉMETORSZÁG, AUSZTRIA, SVÁJC
2. FRANCIAORSZÁG
3. TÖRÖKORSZÁG, KAZAHSZTÁN, IRAK, KIRGIZISZTÁN, AZERBAJDZSÁN
4. EGYESÜLT KIRÁLYSÁG, IZLAND
5. SKANDINÁVIA
6. MAGYARORSZÁG, ALBÁNIA, BOSZNIA & HERCEGOVINA, HORVÁTORSZÁG, MONTENEGRO, SZERBIA, SZLOVÉNIA
7. OLASZORSZÁG
8. ROMÁNIA
9. BENELUX ÁLLAMOK
10. LENGYELORSZÁG
11. GÖRÖGORSZÁG, CIPRUS
12. ÍRORSZÁG
13. SZLOVÁKIA, CSEH KÖZTÁRSASÁG
14. UKRAJNA
15. SPANYOLORSZÁG, PORTUGÁLIA
16. OROSZORSZÁG
17. BALTI ÁLLAMOK
18. IZRAEL
19. BULGÁRIA, MACEDÓNIA



Az utolsó Európai Rally hivatalos fotóit bárki megtekintheti a www.flp-pics.com oldalon. A résztvevők által készített képek és videók pedig a közösségi oldalakon és videómosztó portálokon élnek önálló életüket. Lájkok, kommentek ezrei bizonyítják:
„The last European Rally was the best European Rally!”





GRATULÁLUNK A BUDAPESTI EURÓPAI RALLY III. SZINTEN MINŐSÜLT RÉSZTVEVŐINEK!

GOOD BYE EUROPEAN RALLY WELCOME GLOBAL RALLY

Az idei budapesti Európai Rally-vel lezárult egy korszak. Tizenkét év után búcsúznak a regionális rally-k, helyükbe a Global Rally lép. 2013-ban elsőként Hawaii ad otthont a soha nem látott, világméretű rendezvénynek. A magyar és délszláv régióból három páros – Veronika és Stevan Lomjanski, Vágási Aranka és Kovács András, dr. Samu Terézia és Bruckner András - vett részt mind a tizenkét Európai Rally-n, ők a következőkben foglalják össze gondolataikat.



DR. SAMU TERÉZIA

Szenzációs tizenkét év volt, már az első rally ösztönző programot teljesítettük, mert tudtuk, hogy minden kihívásnak meg kell felelni. Akkor még egyedül voltunk a csapatunkból, és ettől rosszul éreztük magunkat. Aztán évről évre egyre többen és többen minősültünk. Az igazi áttörést Athén hozta, onnantól az egész csapattal nagyon komoly program volt a minősülés. Mindig nagyon kellemes várakozás volt, hogy hova megyünk legközelebb, mi az új helyszín. Stockholmban kapcsolódott össze a Rally és a Profit Sharing, ott értem meg először, milyen az, ha a csekkedet a csapatod előtt veszed át, velük ünnepelsz. A Global Rally teljesen más feladatot jelent nekünk is. Az első helyszíne a szívem csücske, kíváncsian várom, hogy milyen új célállomásokat talál még ki a vállalat. A Foreverrel a világ nyílik ki nekünk.



VERONIKA LOMJANSKI

Több mint tíz éven keresztül Európában volt egy olyan csattanós rendezvény, amit Európai Rally-nek hívtunk. Nagyon atraktív volt, a minősültekkel együtt minden évben ötszázán vettünk részt rajta Szerbiából. Mi ketten mindegyiken ott voltunk, de állítom, hogy a legutolsó volt a legjobb! Az biztos, hogy még sokáig emlegetni fogjuk. Nekünk az FLP-ben minden pillanat szeretetben, lelkesedésben, gyönyörű dolgokkal telik. Munkatársainkkal azon dolgozunk, hogy akik még nem hozták meg a döntést arról, hogy száz százalékosan az FLP-vel akarnak dolgozni, azok megtegyék. Bízunk a cég bölcsességében, abban, hogy a Global Rally mindannyiunk számára jó lehetőség lesz. Az FLP egy fantasztikus döntést hozott: „GOING GLOBAL!” Managerek, használjátok ki ezt a lehetőséget évről évre! Így elérték a DIAMOND szintet! Hajrá régió!



VÁGÁSI ARANKA

Az Európai Rally mindig nagy élmény volt a számomra, mert abban a sportos múltamat tudtam reprodukálni, korhatár nélkül. Nagyon szimpatikus volt nekem, hogy másokért tudok küzdeni, mások Európai Rally-szerepléséért. Az, hogy ez mind a tizenkét alkalommal sikerült: igazi csapatmunka, jó vezetéssel. Nagyon büszke vagyok mindenkire, aki egyszer is minősült a csapatomból. A múltat megbecsülve, a jelent építve nézek az új kihívás, a Global Rally elé. A jövő mindig azt hozza el számunkra, amit képesek vagyunk kivenni belőle.

ÚJ MARKETING ANYAGOK

Posztercsomag
7 db/csomag



Termékismertető kézikönyv
kiegészítő oldalak az új
termékekről



CD Success Day 2011.11.12 Dr. Samu Terézia: Testsúlykontroll, Siklósné Dr. Révész Edit: FLP Újdonságok 2010.09.11



CD Success Day 2011.12.17
Lomjanski Veronika: A döntés ereje,
Dr. Mészáros Sándor: 2012 Az FLP jövője

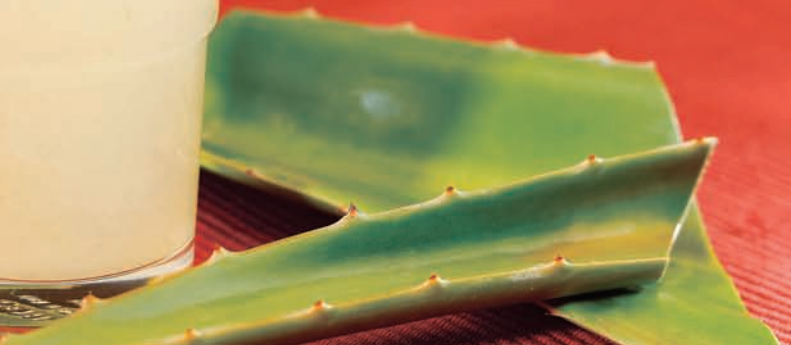


**The last
Super Rally 2012
Phoenix, Arizona
16-18. 08.**

**Phoenix Convention Center
100 North Third Street Phoenix**



Drink more Aloe!



KÖZLEMÉNYEK

KÖZPONTI KÖZLEMÉNYEK

Társaságunk www.foreverliving.com címen elérhető honlapján forgalmazóink a „FORGALMAZÓI BEJELENTKEZÉS”-re kattintva (a belépéshez szükséges jelszót és felhasználónevet havi bónuszszámolásuk utolsó lapján találják) többek között az alábbi hasznos információkat érhetik el: napi ponteredményeink, internetes áruház, havi bónuszszámolás. Egyéb marketinganyagok, információk is találhatóak: folyóiratunk, eseménynaptár, ösztönző programjaink leírása, letölthető formanyomtatványok, oktatási anyagok, katalógusok, nemzetközi üzletpolitikánk. Nemzetközi YouTube csatornákat a www.youtube.com/user/AloePod címen érhetik el.

TOVÁBBÉRTÉKESÍTÉS, REKLÁMOZÁS

Termékeink és marketinganyagaink továbbértékesítése tilos internetes felületeken. Üzleten vagy irodán belül bemutathatók 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.



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;
Harman Dóra: 157-es mellék, mobil: + 36 70 436 4197
Molnár Melinda: 120-as mellék, mobil: + 36 70 436 4178
Petróczy Zsuzsanna: 130-as mellék, mobil: +36-70-436-4276
Értékesítési és értékesítés fejlesztési igazgató: Ladák Erzsébet, tel.: +36-1-269-5370/160-as mellék, mobil: +36-70-436-4230;
Nemzetközi Kommunikációs Osztály: Szecsei Aranka, 136 mellék, mobil: +36 70 436 4229; Csábrádi Ottilia, 135 mellék, mobil: +36 70 436 4227.
Marketing és Oktatás Fejlesztési Osztály (FLP TV): Berkes Sándor, 133 mellék, mobil: +36 70 436 4213

Oktatási Központ:

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

SONYA Oktatási Központ:

Időpont egyeztetés: Hasznosi Krisztina +36 70 436 4207, Horváth Róbert +36 70 436 4206, Hrnicsjár Ildikó +36 70 436 4210, Kozma Veronika +36 70 436 4208,
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 képviselőteink 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.

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. Mészáros 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:

Égésznapi: május 13., Budapest, Success Day: 2012. 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
Nytiva tartás: hétfő, kedd és csütörtök: 12.00–19.30,
szerda és péntek 09.00–16.30, Minden hónap utolsó
szombatján és a Siker Nap alatt 9.00–12.30
Telecenter: +381 (0) 11 309 6382
Sonya-szépségszalon: 063/394 171

Niši iroda: 18000 Niš, Učitelj Tasina 1/3, Tel: +381 (0) 18 514
131; Fax: +381 18 514 130, e-mail: officenis@flp.co.rs
Nytiva tartás: 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
Nytiva tartás: hétfőtől péntekig, 8.00–16.00.
Minden hónap utolsó szombatján: 9.00–12.30.

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

Beograd, Success Day: 2012. 05.26.
06.23., 09.22., 12.01.



MONTENEGRÓ

Podgoricai iroda: 81000 Podgorica,
Serdara Jola Piletića 20.,
tel: +382 20 245 402 fax: +382 20 245 412
Nytiva tartás hétfőn: 12.00–20.00, a többi munkanapon:
9.00–17.00 Minden hónapban az utolsó szombat munkanap
Nytiva tartás: 9.00–14.00
Területi igazgató: Aleksandar Dakić
Orvos szakértő: dr. Laban Nevenka: +382 69 327 127
flppodgorica@t-com.me



SZLOVÉNIA

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

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

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

Ljubljana, Success Day: 2012.11.24.
Képzések: nyílt előadások minden szerdán 19.00 h-tól,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57.



HORVÁTORSZÁG

Zágrábi iroda: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.
tel: +385 1 3909 770; Fax: +385 1 3909 771
Nytiva tartás: hétfő és csütörtök: 09.00–20.00,
kedd, szerda és péntek 09.00–17.00

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

Területi igazgató: dr. Molnár László
Orvos szakértők: dr. Ljuba Rauški Naglič mobil: +385 91 51 76 510
dr. Draško Tomljanović mobil: +385 91 781 4728,
kedden és pénteken
Képzések: Zagreb, Trakošćanska 16., hétfő, szerda 18.00–19.00
Rijeka, Strossmayerova 3/A, hétfő, csütörtök 18.00–19.00
flp-zagreb@zg.htnet.hr



ALBÁNIA

Tiranai iroda: Tiranë, Reshit Çollaku 36.
Tel./Fax: +355 42230 535
Nytiva tartás: munkanapokon 9.00-13.00 és 16.00-20.00
Területi igazgató: Borbáth Attila
mobil: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293
Irodavezető: Xhelo Kiçaj mobil: +355 69 40 66 811,
mobil: +36 70 436 4310
Flpalbania@abcom.al



BOSZNIA-HERCEGOVINA

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

Területi igazgató: dr. Slavko Paleksić

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

Irodavezető: Enra Hadžović
forever.flpbos@gmail.com,

Success Day: 2012. december 8.



KOSZOVÓ

Pristinai iroda: Pristinë Rr. Uçk br. 94.
tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 391 |
flpkosova@kujtesa.com





HOLIDAY RALLY II.

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

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

Reszponzoráltak is részt vehetnek!

Melyek az ösztönző pontos minősülési feltételei?

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

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

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

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

Elhelyezés: 4 csillagos szállodákban, all inclusive ellátás.

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

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

Mikor és hol lesz a Holiday Rally?

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

Holiday Rally

POREČ

October 5-6, 2012



FOREVER 
The Aloe Vera Company



SENK FERENC ÉS SENK FERENCNÉ MANAGEREK

Ferenc és Marika Budapesten élnek, nyugdíjazásuk előtt saját vendéglőjüket vezették. Némi ellenállás és nem várt nehézségek után lányuk, Senk Hajnalka biztatására kezdtek az üzletbe; ennél jobb nem is történhetett volna velük. Ferencsel beszélgettünk.

Szponzor:

Senk Hajnalka

Felső vonal:

dr. Mílesz Sándor, Rex Maughan

RÉGI ÁLMUNK VÁLT VALÓRA

Senk Hajniról tudjuk, hogy már kilenc éve hálózatépítő. Ti mikor csatlakoztatok?

2004-ben adtuk el a családi kisvendéglőnket, akkor Hajni már a Foreverben dolgozott. Lelkes volt, azt mondta, megtalálta az igazán neki való munkát, de én akkor még nagyon merev voltam a Foreverrel szemben, hosszú évekig még a termékeket sem voltam hajlandó fogyasztani. Idegen volt az egész, egy újfajta vállalkozási forma, nem tudtam és nem is akartam vele foglalkozni. A vállalkozásunk kudarca miatt nagyon el voltunk keseredve, hisz előzőleg sikeresek voltunk, és rengeteget utaztunk. Van egy nyaralónk Nagymaroson, azt felújítottuk, és ott nyalogattuk a sebeinket.

Meddig?

Hajni elkezdett szárnyalni a Foreverben, szinte azonnal manager lett. Már senior volt, amikor elkezdtünk azon gondolkodni, hogy valamit nekünk is kéne csinálni. Hajni motivált bennünket: imádunk utazni, hát a lányunk elküldött minket Tunéziába, Egyiptomba, luxus hajóútra nyaralni, és mindig elmondta, hogy mindez a Foreverből van. 2006-ban

fogyasztani kezdtem a termékeket. 2007-ben Kenyában szilvesztereztünk együtt, az éjféli koccintásnál mondtam, hogy "Hajnikám, akkor én most elkezdem!"

Mik voltak a kezdeti lépések?

Hazajöttünk, nekiláttunk a munkának. Hajnit másolva két pontos dobozzal indultunk, hamar teljesítettük is a supervisorri szintet. Itt aztán közbeszólt az élet, súlyos egészségügyi problémáim adódtak. Ezzel elment három év, de aki kicsit is ismeri a Forevert, az tudja, hogy itt nem lehet visszaesni, tehát nem kellett újra az elejéről kezdenem. 2011-ben vágtunk bele ismét. Válogatott sportoló voltam, a kitartást és a célállítást onnan is hozom. Láttam Hajni sikerét, és nagyon meg akartam felelni neki.

Az véletlen, hogy pont a ti manager minősüléseket emelte Hajnit zafír managerré?

Nem. Amikor elkezdtük a hálózatépítést, az volt a tervünk és Hajni álma is, hogy velünk legyen zafír, és Rextől vegye át a kítűzőjét. Ám közbejött a betegségem, elvesztettem

a fókuszomat, és teljesen le is tettem erről. Még régen, a célfalamon ott volt Rex és mi Hajnival, ahogy ő zafír lesz, de elkeseredésemben lebontottam azt is. Ennek ellenére mégis úgy adta a sors, hogy sikerült beteljesíteni a régi álmot.

Nem ti vagytok az egyetlenek, akik nyugdíjaskorban új karriert kezdtek a Foreverben. Mi a motivációtok?

Sportolóként megszoktam a kemény munkát, megtanultam dolgozni a célokért. Üres lett az életünk, ahogy elmentünk nyugdíjba. Most, hogy újra dolgozunk, vannak új céljaink és vágyaink, és el is tudjuk érni azokat. Hajni szép gondolata ide kívánczok, hiszen mi is így érzünk: "Ezzel az üzlettel minden pillanatban a legjobbat adhatom és kaphatom, ez az életem legbiztosabb pontja, és ez megnyugtat."

Mit adott a Forever, amiben a korábbi életetekben nem volt részetek?

Vállalkozóként nagyon nehéz volt létezni: alkalmazottakkal dolgozni, megfelelni mindenfelé. Itt szabadok vagyunk, azzal dolgozunk, akivel mi szeretnénk, jól érezzük magunkat, nem kell negatív emberek közt lennünk. A foreveres társaságban csupa mosolygós arc vesz minket körül. A többieknek szintén vannak céljaik, és minket ez feltölt. Ilyen a dinamikus csapatunk is, benne egy olyan "energiabomba" vezetővel, Simon Máriával, akivel célunk, hogy ő legyen az első jogdíjas managerünk. Köszönettel tartozunk dr. Milesz Sándor fáradtságos munkájáért is. Látom azokon a kortársaimon, akik nem dolgoznak, hogy teljesen besavanyodnak. Nincsenek benne a pörgésben és megöregszenek. Én teljesen újjászülettem, persze köszönet érte fiatalos feleségemnek is.

Mi a munkamódszertek?

A hálózatépítés rengeteg telefonálással jár, de azt én nem nagyon szeretem. Hasonlóan vagyok ezzel, mint Hajni: utcán, vásárlás közben, bármilyen helyzetben megszólítom az embereket. Köszönünk, egymásra mosolygunk, ismerkedünk, és adandó alkalommal már hívjuk is őket tájékoztatókra. Ebben Hajni rengeteget segít nekünk.

Merre tovább?

Az első célunk a manager szint volt, amit szinte észrevétlenül teljesítettünk. Olyan hirtelen, hogy az assistant manageri szintet át is ugrottuk. Azt hittük, hogy utána majd kicsit megállunk, sütkérezünk a sikerben, de nem így van: érzem, hogy ez szinte semmi még, előre kell menni, jogdíjat szeretnénk. A sajtó tele van negatív hírekkel, a nyugdíjrendszer nagyon nagy bajban van, nem akarunk arra rászorulni, hogy várunk kelljen a postást. Szeretnénk még sokat utazni, nagy vágyunk Szardínia és Hawaii. Most még hihetetlennek tűnik, de úgy érzem, hogy teljesíteni fogjuk.





SENIOR MANAGER SZINTET ÉRT EL



Móri Edit

(Szponzor: Kovács Gábor és Csepi Ildikó)

"A siker azokhoz pártol, akik elég energikusak, hogy dolgozzanak érte, elég bizakodóak, hogy higgyenek benne, elég türelmesek, hogy várjanak rá, elég bátrak, hogy megragadják és elég erősek, hogy megtartsák!"

(M. Dals Bayhimen)



MANAGER SZINTET ÉRTEK EL



Dékány Mónika

(Szponzor: Kurucz Zsuzsanna
& Kupás Deák László)

„Nem álmodni akarom az életemet, hanem élni az álmaimat”

Hartainé Dr. Benkő Ibolya

(Szponzor: Móri Edit)

"Szándékunk feladásának leggyakoribb oka hitünk elvesztése. Higgy és bízz Önmagadban, és soha ne add fel!"



Nagy Attiláné & Nagy Attila

(Szponzor: Balogh Róbertné)

"Változnak az idők. A jövő azoké, akik együtt változnak az idővel."

(Robert T. Kiyosaki)

Éva Kelemenova

(Szponzor: Gombás Csilla Anita
& Gombás Attila)

"Szólj, gondoldj, tégy jót, s minden szó, gondolat és tett tiszta tükröként fog visszamosolyogni rád!"



Karmen Füst & Bogdan Füst

(Szponzor: Turnsek Irena)

"Amikor a tanuló készen áll, a mester megjelenik."

Így lépett be életünkbe, és vezetett bennünket az új tapasztalatok világába, Andreja és Tomo Brumec. Megtiszteltetés és öröm velük dolgozni. Az FLP családhoz tartozni pedig egy olyan kihívás, amely új, szép ismereteket és örömeket ad nekünk.



ASSISTANT MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

Csernokova Eva Mvdr.
Kinga Kordaova Mgr.
Mocsányi Bettina & Fehér Dániel
Nagy Krisztina
Nagné Gallai Erika & Nagy Róbert
Putz Csaba
Várad György
Várad Emília



SUPERVISOR SZINTET ÉRTEK EL

Andrási Zsolt
Bácsané Balázs Katalin
Bihari Tiborné
Boros Anikó
Dr. Armen Malhazjan
Jan Fabian & Julia Fabianova
Blanka Freitag & Miroslav Freitag
Ana Janković
Snežana Joksimović & Aleksandar Joksimović
Király Katalin

Kisné Szaszko Andrea & Kis József
Maja Kolar
Gejza Kovac & Magda Kovacova
Kruschné Ábrahám Krisztina
Markovics Tiborné & Héthy Tamás László
Ines Martinjak & Mirko Martinjak
Molnár János
Német Ildikó
Nagy Judit
Nagy Andrea
Rác Nikolett & Kis Gábor
Tóthné Grónusz Mária & Tóth Attila
Virág Istvánné & Virág István
Zdenka Zagoričnik



EGYÜTT A SIKER ÚTJÁN



A SZEMÉLYGÉPKOCSI-VÁSÁRLÁS ÖSZTÖNZŐPROGRAMJÁNAK NYERTESEI

1. SZINT

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Gyurik Erzsébet & Sándor József
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

Dr. Molnár László & Dr. Molnár-Stantić
Branka
Muladi Annamária
Nagy Ádám
& Nagyné Belényi Brigitta
Orosházi Diána
Dr. Pavkovics Mária
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
Szöllösi 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
Siklósné 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

CONQUISTADOR CLUB

2012. FEBRUÁR LEGSIKERESEBB FORGALMAZÓINK A SZEMÉLYES ÉS NON-MANAGERI PONTOK ALAPJÁN MAGYARORSZÁG



1. Gyurik Erzsébet & Sándor József
2. Hartainé dr. Benkő Ibolya
3. Mázás József
4. Móricz Edit
5. Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
6. Gombás Csilla & Anita Gombás Attila
7. Nagy Attiláné & Nagy Attila
8. Szabadi Attiláné & Szabadi Attila
9. Dékány Mónika
10. Nagy Krisztina

2012. FEBRUÁR

60CG+

MINŐSÜLTEK

Gyurik Erzsébet & Sándor József
Hartainé dr. Benkő Ibolya
Mázás József
Irena Turnsek
Móricz Edit
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé
Kovács Gabriella
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Nagy Attiláné & Nagy Attila

Kelemenova Éva
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Szabadi Attiláné & Szabadi Attila
Dékány Mónika
Varga Géza & Vargáné dr. Juronics Ilona
Jadranka Kraljić-Pavletić
& Nenad Pavletić
Éliás Tibor
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet

Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkő Orsolya
Karmen Fürst & Bogdan Fürst
Zsidai Renáta
Dr. Fábíán Mária
Tóth Zoltán & Horváth Judit
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter



VÁLTS BELÉPŐT A PROFITRA, LÉGY

EAGLE MANAGER



Nagy megtiszteltetés és hálás köszönet azért, hogy **ország igazgatónk, dr. Miliesz Sándor** elsőként kért fel minket az Eagle Manageri képzési sorozatban cikkíróként.

Igazi öröm, hogy múlt évi csapatmunkánk eredményeképp elértük a Senior Eagle Manager szintet, és a februári feledhetetlen budapesti Európai Rally-n személyesen vehettük át **Rextől és Greggtől, a Forever Living Products tulajdonosaitól** az elismerésüket jelképező kristálygömböt!

A Forever Living Products vállalat értékteremtő és értékmentő szerepe vitathatatlan és példaértékű!

A Forever jelmondatai: „Tisztán és Egyszerűen!” illetve „Be Free!” nem frázisok, egyszerű szlogenek, hanem emberek millióinak életét megváltoztató hitvallások!

A mi csapatépítésünknek is ez a motorja, hajtóereje. Célunk **felsővonalunkkal - Papp Imre és Péterbencze Anikó, Vágási Aranka és Kovács András, Berkics Miklós** - együtt minden energiánkkal közvetlen munkatársaink, managereink és munkatársaik személyes üzleti, anyagi, lelki fejlődését elősegíteni, hogy minél nagyobb sikereket érhessünk el közösen. Közösséget építünk! Csak rajtunk múlik, hogy mit „veszünk ki” az FLP kínálat csodálatos lehetőségéből a magunk számára! Legyünk sasok!

MIT JELENT AZ EAGLE MANAGER?

Az Eagle Manager megjelölés szó szerint és átvitt értelemben is Sas Managert jelent. Aki sasként, az állatvilág legnemesebbnek tartott madaraként felemelkedik a magasságokba, felülemelkedik a hétköznapi monotonitásán és nehézségein, álmait, céljait vannak, éles szemével felfedezi a kínáló lehetőséget és cselekszik. Változni képes, kitartó. Kiváló társ: gondoskodó és hűséges. Nem véletlen, hogy Rex a sast választotta a Forever cég emblémájának. Naponta emlékeztet, milyenné kellene válnia mindannyiunknak.

MIÉRT ÉRDEMES EAGLE MANAGERRÉ VÁLNI?

A cég profi módon úgy alkotta meg ösztönző programjait, hogy azok fogaskerekek módjára kapcsolódnak össze; hajtják, felpörgetik egymást, futószalagot alkotnak alattunk és visznek az eredmény, a siker felé. Aki

igazán komoly üzletet akar építeni a manageri szint elérése után, annak fel kell kapaszkodnia az ösztönzők alkotta futószalagra, és teljesítenie kell az Eagle Manager szintet. Ez segíti az autósztönző programot, és innen már gyerekként a Profit Ösztönző, amivel az éves jutalékodat akár meg is sokszorozhatod. Nyugodtan kijelenthetjük, hogy a Profit Sharing előszobája az Eagle Manager szint teljesítése.

MINŐSÜLÉSI FELTÉTELEK

Az Eagle Manager státusz minden évben megszerezhető.

Feltételei:

- a pályázó **Elismert Manager**
- A minősülési évben
- minden hónapban **aktív**, azaz teljesíti az 1+3 személyes és disztribútori pontot,
- minden hónapban **Vezetőségi Bónuszra jogosult**,
- teljesített kártonpontjainak száma legalább **720 (teljes) pont**,
- ebből új, személyesen szponzorált alsóvonalaktól származó legalább **100 (új) pont**,
- személyesen szponzorál és kialakított legalább **két új supervisorri vonalat**,
- **segíti** a helyi és regionális találkozót.

A fenti követelmények mellett a Senior, és annál magasabb besorolási szinten lévő forgalmazóknak ki kell építeniük és fenn kell tartaniuk valahány eagle manageri alsóvonalat is. Minden alsóvonalas Eagle Managernek külön szponzori vonalban kell lennie, tekintet nélkül arra, hogy hány generációra lemenőlegesen. Néhány példa:

1. Senior Manager esetében 1 alsóvonalas Eagle Managerből
2. Soaring Manager esetében 3 alsóvonalas Eagle Managerből
3. Zafir Manager esetében 6 alsóvonalas Eagle Managerből álló vonal kialakítása és fenntartása szükséges.

A részletes kiírás (többi üzleti szintre vonatkozó feltétel, újrászponzorált forgalmazók pontjainak beszámítása, külföldi alsóvonalas managerek összevonása, ha a termékforgalmazó tárgyévben éri el a manageri szintet) megtalálható a Nemzetközi Üzletpolitika 15-17. oldalán és a cég honlapján.



HOGYAN ÉRTÜK EL?

Mint az életben mindent, ezt is egy meghozott komoly döntést követően, a **céljaink ismeretében és fókuszálásával, előre elkészített kristálytiszta tervekkel, és rendszeres, eredményre törekvő energiabefektetéssel, azaz munkával lehet elérni.**

Tekintve, hogy ez egy egész éves tervszerű munkát jelent, itt nem elég az év utolsó hónapjaiban behúzni, mondván, hogy „véghajrában profik vagyunk”. Áprilisban sem késő, hatalmas lehetőség van előttünk, hogy elinduljunk!

1. **A döntést és tervezést, rákészülést érdemes már a minősülési év előtti év végén megkezdeni, a névlistákat „élesíteni”, végiggondolni, hogy január elejétől profin indulhassunk.**
2. Zetőként érdemes arra alkalmas és pályázó managereinkkel szintén egyeztetni, megtervezni az ő Eagle Manager minősülésüket, és rendszeres havi **konzultáció** keretében a haladásukat **kontrollálni**.
3. Saját és managereink havi haladását egy erre a célra készített **ellenőrző lapon** vezetjük, hogy naprakészen tisztában legyünk azzal, hol is tartunk. Ezen szerepel az **aktivitás, az új beléptetettek száma, az új disztribútori pontok** havi bontásban, a non-manageri pontok és a totál pontok havi és éves összesítésben. Jól láthatóan elhelyezve naponta szembesülhetünk azzal, hogy hol tartunk.
4. Legyen célunk a **heti 15, havi 60 főnek tartott saját prezentáció!**
5. Rendszeres, **heti minimum kettő Üzleti és Termék Prezentáció** (családi, lakásunkon tartott bemutató), **heti egy Nyílt Info, havi egy Siker Nap, Regionális nagyrendezvény**, mely alkalmas keretet biztosít annak, hogy a szükséges totál illetve új disztribútori pontokat elérhessük, és a szükséges minimum két új Supervisor-aspiránsunkat megtalálhassuk.
6. Mi év elején **3-5 supervisor-aspiráns beállítását** javasoljuk, ha biztonságra akarunk törekedni, majd az éves munkájuk megmutatja az elhozta az eredményt.
7. Természetesen ezen aspiránsokra egész évben fokozottan figyelünk, együtt dolgozunk velük, segítünk elérni, hogy mélységben és

szélességben is „terebélyesedjenek”. Mi **célként a korábbi Európai Rally minősülési III. szint ábráját mutatjuk meg nekik**. Sok év alatt bebizonyosodott, hogy ez kihozza a supervisor, sőt magasabb minősülésüket. Törekedjünk arra, hogy lehetőleg már év közepére érjék el a supervisor szintet, alakítsák ki a csapatukat. Ez esetben jó esélyünk van arra, hogy év végére új manager munkatársakkal bővüljön a csapatunk.

MI A JUTALOM ?

Az Eagle Manager besorolás elérésekor a cég az évi Eagle Manager Találkozóra való meghívással ismeri el a munkát.

1. Ez tartalmazza a repülőutazást két személyre, valamint az ellátást három éjszakára.
2. Az exkluzív Eagle Manager Tréningre való meghívást.
3. Az Eagle Manager Találkozóhoz kapcsolódó összes eseményen való részvételi lehetőséget.

Az első Eagle Manager Találkozó helyszíne az olaszországi **Szardínia szigete** 2013. május 23-26. között.

Ne feledd, még mindig nem késő elkezdni, hiszen az év nagy része még hátravan. Mi egy fantasztikus csapattal ünnepelhettünk az Európai Rally-n, olyan emberekkel, akik igazi vezetőkké nőttek ki magukat: **dr. Bánhegyi Péter és dr. Rokony Adrienne, Vargáné dr. Fekete Valéria és Varga István, dr. Végh Judit**. Üzletünk jobban fejlődik, mint valaha. Minősülj te is! **2013-ban legyünk együtt Szardínián!**



dr. Nagy Ida és dr. Kiss Ferenc Senior Eagle Managerek



**ÉLETCÉLJAIK EGYIKE, HOGY A SOK SZABADIDŐ,
UTAZÁS ÉS KALAND MELLETT MINDEN
KIHÍVÁST TELJESÍTSENEK, PÉLDAMUTATÁSSAL
ÉS EREDMÉNYEIKKEL ÖSZTÖNÖZZÉK ÜZLETI
PARTNEREIKET OLYAN EREDMÉNYEKRE, AMELYEK
BOLDOGABBÁ ÉS TELJESEBBÉ TESZIK ÉLETÜKET ÉS
JÖVŐJÜKET.**

Szponzor:

Balogh Anita
és Süle Tamás

Mentorok:

Berkics Miklós,
Szabó József,
dr. Miliesz Sándor,
Rex Maughan

TISZTÁN ÉS *egyszerűen* *dolgozni*

TÓTH SÁNDOR ÉSVANYA EDINA SOARING MANAGEREK

Sándor, úgy hírlik, hogy te egy sikeres vállalkozó voltál, mielőtt dolgozni kezdtél a Foreverben. Mi okod volt váltani?

Sándor: Valóban, Kiskunfélegyházán laktam, és egy fémszerkezetekkel foglalkozó, nagyon eredményes cég ügyvezetője voltam, jó helyen, jó időben. Csakhogy ezzel rengeteg stressz, felelősség járt együtt, hiszen sok család élete azon múltott, hogy milyen döntéseket hozunk. A körülöttünk lévő tönkrement cégek száma egyre nőtt. Az egészségi állapotom eléggé leromlott, úgyhogy „bedobtam a törülközőt”, és nézelődni kezdtem. A kilencvenes évek elején kapcsolódtam egy MLM céghez, ahol elég gyorsan elértem a csúcsra, szokatlanul magas bevételre tettem szert, olyanra, amely még a vállalkozói létehez képest is kiemelkedőnek számított. Csakhogy kiderült a cégről néhány turpisság, és úgy voltam vele, ha nem tudom úgy csinálni, hogy az erkölcsös legyen, akkor inkább nem csinálom. Ekkor, a legjobbkor hozta el hozzám Balogh Anita Berkics Mikit, és vele egy flakon gélt. Örök életünkben hálásak leszünk Balogh Anitának, hogy megtalált ezzel a lehetőséggel, Berkics Miklósnak a mérhetetlenül sok segítségért és példamutatásáért, Szabó Józsefnek, aki elévülhetetlen érdemeket szerzett a Forever Magyarország létrejöttében, elindításában és dr. Milesz Sándornak, Lenkey Péternek azért, mert kimagasló munkájuk nélkül nem tarthatnánk itt.

Hogy ízlett a gél?

Sándor: Korábban jó kapcsolatomban volt mindkettőjünkkel, úgyhogy nem tudtam, mi a bűnöm, hogy ezt megittatták velem. De elfogadtam a tanácsot, és elkezdtem fogyasztani a gélt. Egy hónap telt bele, és máris éreztem a változást. Soha nem volt olyan jó közérzetem azelőtt. Eldöntöttem, hogy komolyan fogok foglalkozni a Foreverrel.

Elég komolyan sikerült, hiszen 42 nap alatt manager lettél, két hónap után pedig elérted a senior szintet.

Sándor: Sőt, a minősülésem második hónapjában 147 pontot sikerült elérnem a csapattal. De azért nem minden volt ilyen fényes, sajnos közben a házasságom már nem volt a régi. És bár nem akartam elhagyni a családomat, éreztem, van olyan partner, aki hozzám való, és nagyon vágytam rá, hogy megtaláljam.





Csak hát messze volt...

Sándor: Így van, pontosan 230 kilométerre, Salgótarjánban. A kereszttestvérem találta meg Edinát, hogy megismertesse a Foreverrel. Nagyon szimpatikusnak találtam, és hamar rájöttem, hogy ő az, akit kerestem. Csütörtökönként jártam infót tartani, akkor találkoztunk, de még egy teljes év kellett hozzá, hogy közös jövőnkéről döntsünk.

Mármint üzleti vagy magánéleti szempontból?

Edina: Előbb az utóbbi, de amikor eldöntöttük, hogy együtt folytatjuk az életünket, nem volt kérdés, hogy az üzletet is közösen visszük majd.

Edina, neked mire volt válasz a Forever?

Edina: Épp abban a fázisban voltam, hogy kerestem a megoldást az életemre mind egészségi, mind anyagi téren. A könyvtárban, ahol dolgoztam, nem igazán volt továbblépési lehetőség. Úgy éreztem, sem anyagilag, sem erkölcsileg nem becsülnek meg ahhoz képest, amennyit tanultam és tettem le az asztalra. Úgyhogy amikor Sanyi egyik nyílt infón azt mondta az előadásában, hogy mindenki gondolja végig, hogy ha így folytatódik az élete, ahogy eddig, milyen lesz az öt év múlva, ezt megtettem, és nem igazán tetszett, amit láttam, így komolyabban megnéztem az üzleti lehetőséget is. Az első családi tájékoztatón rögtön beléptem, - mivel átgondoltan szoktam döntéseket hozni, kicsit én is meglepődtem magamon - mert a termékekről adott információk hallatán azt éreztem, hogy erre a családnak szüksége van. Örülök, hogy hallgattam a megérzéseimre.

Sándor: Kezdetben nem volt katalógus, újság, semmi. Minket a lelki, a szívünk vitt előre, nem a tudásunk. Edina aprólékos, alapos, melankolikus hozzáállása tökéletesen kiegészítette az én kolerikus-szangvinikus lényemet. Pontosította, megszervezte, amit én elfelejtettem, erős kontrollt adott, és hamar ott tartottunk, hogy nem volt homok a gépezetben. Szeretjük, hogy nem kell korán kelni, és ha csak ezt adta volna a Forever, nekem már megérte.

Mit adott még?

Sándor: Végtelenül tiszta termékeket, amelyek – meggyőződésem – nélkülözhetetlenek a mai adalékanyagokkal terhelt táplálkozás mellett. Végignéztem, ahogyan emberek elkezdik használni ezeket, és visszatér beléjük az élet, felszabadultabbak, életképesebbek lesznek. Ez önmagában olyan örömet okoz, hogy életem végéig ezt akarom csinálni. Nem tudom elképzelni, hogy bármi mással foglalkozzak. Itt olyan életvitelt alakíthattam ki, amiben megtaláltam a legfontosabbakat: egészséget, szabadságot és azt, hogy nem küzdünk pénzügyi kihívásokkal. Ez a lehetőség, amit Rex adott, hogy végre egymást segítve és nem egymáson átgázolva legyünk sikeresek, ez a legnagyobb dolog egy ilyen létbizonytalanság uralta időszakban. Rex Maughant tartom az egyik mentoromnak, példaképemnek, nagyon szeretnék hasonló emberré válni, pláne, mert amikor elindultam, hatalmas egóm volt. Az üzlet nagyon sokat segített nekem a személyiségfejlődésben, a kommunikációban, az együttműködésben. Az ember mindig csak önmagával küzd, csak önmagát győzheti le.

Pedig azt gondolnánk, hogy szükség van erős személyiségre, határozottságra, magabiztosságra.

Sándor: Csak annak, akit az a kényszer hajt, hogy mindenkivel üzletet kössön. Engem ma már nem érdekel, hogy az első beszélgetésnél lesz-e üzleti eredmény, vagy csak egy jó kapcsolat alakul, és akár hónapok vagy évek múlva érdeklődik az illető. Segíteni csak annak lehet, aki kéri és engedi. A többi csak tolatódás. Fontos a határozottság, magabiztosság, a cégbe és a termékekbe vetett bizalom, tudni, hogy valami JÓT képviselünk, és ezt a Forever küldetésének megfelelően. Ez jó, ha átmegy egy tárgyalás során...

Edina: Voltak sokan, akik az első pillanatban igent mondtak, majd később meggondolták magukat. Itt általában mindenkire jelentős személyiségfejlődés vár, ha marad az üzletben és építeni akarja azt.

Sándor: Tisztán és egyszerűen dolgozni: ez pontosan arról szól, hogy vegyük észre, a másik ember milyen kihívásokkal küzd, milyen vágyai vannak. Ha ő ennek megoldásában, elérésében szeretne együttműködni, akkor partnerek vagyunk, de ha bármilyen kommunikációs trükkkel ráveszem, hogy jöjjön velem, akkor egy csalódott ember lesz, mert nem az ő céljaiért dolgozunk, hanem az enyémeinkéért. Nyilván nekem is vannak üzleti és magánéleti céljaim, de ezek alapvetően azokra a célokra épülnek, amiket a partnerekkel együtt valósítunk meg. Ha ők elérik a sajátjaikat, akkor a mieinkkel már nem sokat kell törődni, azok is mind megvalósulnak.

Edina: Talán fektethetnénk bele több energiát is, mert az eredmények kicsit elkényelmesítik az embert. Ám van bennünk egy szorgalom amiatt, hogy példát mutassunk a társainknak, hogy lássák: ők is elérhetik mindezt. Az a nagyszerű ebben az üzleti modellben, hogy mindenki a saját céljaiért dolgozik, és igazából nem érdekli őket, hogy mi épp dolgozunk vagy nyaralunk. Viszont az motiváló lehet, ha azt látják, hogy évek óta teljesítjük a Profit Sharinget. Egy kiegyensúlyozott, nyugodt életvitel vonzó lehet másoknak is.

De ha úgy döntötök, akkor ez az üzlet megengedi a pihenést?

Sándor: Nekem is volt például négy és fél nehéz évem a válásom időszakában. Akkor hiába érttem a szakmát és tudtam, mit kell tennem, nem találtam meg a gombot magamon. Vagyis a „miértet”. Kényelmes állapotban tartott a Forever, hisz alig csökkent a bevétel, miközben nem is vettem részt komolyan a munkában. Ezt a fajta stabilitást csak itt találtam meg.

Mennyire tartjátok a szoros kontrollt a manageiteknel?

Sándor: Az a jó, ha nem kell. Természetesen, amikor igénylik, konzultálunk. Lapicz Tibor és Orsi, Zsidai Renáta, Knisz Edit és Péter vagy Varga Norbi és Anita olyan vezetők, és olyan vezetőket neveltek már ki csapatukban, akik önállóan is fel tudják építeni üzletüket.

Edina: A legjobb partnereinkkel baráti kapcsolatban is vagyunk, szinte félszavakból értjük egymást és közös az értékrendünk. Külön öröm számomra, hogy elnyerhettük bátyámék, Vanya László és Bea bizalmát az üzletben is.

Eleve az ilyen emberek találják meg a Forevert és lesznek benne sikeresek, vagy itt válnak ilyen személyiséggé?

Edina: Ebben a tevékenységben jobb emberré és üzletemberré válhatunk, van lehetőség a fejlődésre, - és ez nem is marad el, ha komolyan gondoljuk ezt az üzletet, és elfogadjuk vezetőink irányítástát. Természetesen szükséges ehhez egy megfelelő hozzáállás, szemlélet, és igény a változásra, nagyon sok türelem, és kitartás.

Sándor: Úgy kell dolgozni, mintha Rex mindig mellettünk állna, ez az egyetlen tisztességes út, és a Forever segít az ösztönzőkkel. Persze nem kell mindenkinek gyémántnak lenni, Rex is csak annyit mond, legyél boldog a Foreverrel, azt érd el, amit eltervezte.

Edina, te hogyan dolgozol?

Edina: A személyes kapcsolatok híve vagyok, és szívesen kötök új ismeretségeket, miközben a régiakat ápolom. A vevőgondozásnál sem termékadásban, hanem emberi kapcsolatokban gondolkozom. Nagyon fontos a bizalom kialakítása. Senkivel sem azért beszélgetek, mert el akarok adni neki valamit. Töreksem arra, hogy olyan embernek ismerjenek meg, akitől bármikor lehet tanácsot, segítséget kérni, és kapni is.

Volt komolyabb dilemmák az építkezés során?

Sándor: Igazából nem. Mindig vannak rövid-, közép-, hosszútávú terveink, tudjuk miért kelünk fel reggelente. És nagyon jó így ébredni! Mi nem hajszoljuk a kitudzókat, egyszerűen olyan életformát szeretnénk élni, amiben jól érezzük magunkat. Igazából nem a gyémánt a cél, de amikor például a Profit Sharingért dolgozunk évről évre, ez is kijöhet belőle. Számunkra nem a bizonyos számú front manageren van a hangsúly, hanem azon, hogy akik managerek lettek, ennek megfelelő életvitelt tudjanak magukénak. Felemelő érzés látni partnereink fejlődését, anyagi és emberi értékekben való gyarapodását. Ilyen nagyszerű csapattal érhet az a meglepetés, hogy akár gyémántok után veheti át az ember a profit csekkjét.

Mire költöttek belőle?

Edina: A komfortos élet kialakításán túl nagyon jó érzés, hogy oda tudunk figyelni szeretteink egészségére is. De megláthattuk a világ csodáit is. Mindig csodás tengerpartokra vágytam, de tudtam, hogy közalkalmazotti fizetésből sosem lesz meg. Mások is eljutnak szép helyekre, de sokszor ott van mellettük három mobiltelefon, és akkor sem pihennek. Mi elmondhatjuk, hogy amit csinálunk, azt teljes lényünkben tesszük. Imádjuk ezt az életformát!

Sándor: Amit mások munkának neveznek, az nekünk a hobbink. Szóval azt mondom: mindig gondoldj arra, amit akarsz, és soha ne arra, amit nem akarsz. Az aloe vera örök növény, és a vágyak is örökök. Harminc év múlva találkozunk. Amíg van Forever a világon, minket megtaláltak benne!





A HÓNAP NYERTES SZÁMAI:



Minden vállalkozás, amely ténylegesen működik, termel, szolgáltat, kereskedik és értéket teremt, aktív résztvevője valamely piacnak. A hangsúly mindig az aktivitáson van. A Foreverben is létezik ilyen fogalom, 4 pontos aktivitásnak nevezzük. A nemzetközi üzletpolitika szerint a Supervisor (8%) szinttől kezdődően az aktív hálózatépítőktől havonta elvárt egy személyes és legalább három disztribútori, azaz NDP áron vásárló, kisfogyasztók pontforgalma számít aktivitásnak.

A teljes marketing terv, az összes elérhető szint, az ösztönző programok, ingyenes utazások, autóösztönző, profitrészesedés, a hosszú távú, stabil jövedelem... minden ezen a 4 ponton kezdődik, áll, fejlődik vagy bukik. Termékfogyasztóknak, sőt nagykereskedelmi szinten lévő Assistant Supervisoroknak, vagyis a 2 pontosoknak viszont nem kötelező, ha nem vállalkozásban gondolkodnak. A közel 35 éves tapasztalat azt mutatja, hogy a legsikeresebbek azok, akik már 2 pontostként is minden hónapban teljesítik a 4 pontos követelményt. Ők azok, akik „előre dolgoznak”, valóban tanulják a szakmát, készülnek a Supervisor szintre, és a jövőbeni sikeres vállalkozásuk alapkövetétele mellett biztosítják helyüket a porecsi ingeny nyaraláson is, Európa legjobb bulis képzésén all inclusive ellátással.

Meglévő vagy induló Forever vállalkozásod miatt fontos és szinte sorsdöntő, hogy már 2 pontos szinten is aktív légy! Sok vagy kevés a 4 pont? Aki teszi a dolgát, annak természetes, és rendszerint túlteljesíti - aki nem, annak rengeteg. Miből is áll a havi 4 pont?

1 pontnyi vásárlás a saját neveden: legfeljebb nettó 160 euró. Egy négytagú családnak ebből naponta, fejenként, mindössze 1,3 euró értékű termék jut. Van, akinek elég (?), de a többség ettől lényegesen többet szeretne fogyasztani. Először is számold ki, éves szinten hány száz eurót spóroltok meg, ha ezután a Foreverben veszitek meg az eddig boltban vásárolt, szokásos termékeket.

3 pontnyi vásárlás azon személyek által, akiknek te meséltél arról, hogy ti miért vásároltok a Foreverben. Vagyis miért szenzációs élmény csúcsmínőségű termékeket élvezni és közben pénzt spórolni, sőt másokkal beszélgetve még pénzt is keresni. 3 pontnyi vásárlás értéke nettó NDP áron legfeljebb 580 euró. Ha csak minimális (55 euró+áfa) mennyiséget vesz mindenki, akivel kapcsolatba kerülsz, alig több mint tíz ember vásárolt az adott hónapban a TE üzletedben. Havi tíz vásárlóból meg tud élni egy vállalkozás?

Természetesen nem. De az MLM-ben ezt hívják a biztos és hosszú távú, stabil üzleti vállalkozás, a megalapozott siker első és legfontosabb lépésének. Innen indul a másolódás, ezt fogják tőled látni és tanulni a munkatársak, elindul vállalkozásod megtöbbszöröződése. Először is ezzel leszel Supervisor: ha csak két aktív munkatársad lesz, két egymást követő hónapban elérted a következő szintet. 4 pont tőled, 2x4 tőlük. 12 pont egyik hónapban, 12 pont a másodikban. Ez 24, egy pontot meg gyűjts össze túlórában. Ez már 25! Supervisor lettél, több száz eurót keresel havonta, jössz Porecsbe. Elképzelhető, hogy három-négy embernek még meg is tetszettél, lekoppintják a munkamódszereid, te pedig máris manager vagy. Egyszerűnek tűnik? Persze. És vajon egyszerű is? Igen. Könnyűnek tűnik? Igen. És az is? Nem.

Ahhoz, hogy ez tényleg teljesüljön, dolgoznod kell. Kezdetben napi két-három órát intenzíven. Rossz hír? Lehet, de azt mondtad, vállalkozni akarsz, biztos jövőt, kiszámítható, stabil anyagi helyzetet magadnak és családodnak. Ha tudsz más olyan sikeres vállalkozást, ahol semmit nem kell csinálni, keress meg a Facebookon.



Radóczki Tibor
soaring manager, területi igazgató

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



ADOMÁNY A RÁSZORULÓKNAK

Több, mint 110.000 forint értékű teaadományt vett át a Vöröskereszt Borsod-Abaúj-Zemplén megyei szervezete a Forever Living Products Magyarország Kft. miskolci forgalmazójától.

Cégünk alapértékeihez méltó, emberséges kezdeményezést indítottunk el lelkes kis csapatunkkal még a februári kemény tél folyamán. A rendkívüli időjárási körülményekre való tekintettel gyűjtésbe kezdtünk a miskolci rászoruló, és fedél nélkül élő embertársaink megsegítésére. Az akció a nehéz gazdasági körülmények között nem pénzádományt jelentett, hanem egy doboz vagy egy filter Aloe Blossom Tea felajánlását.

Úgy gondoltuk, a Forever egészségmegőrző lehetőségeinek megmutatása mellett erősíteniünk kell a társadalmi szerepvállalást is.

Kezdeményezésünk Halmi István és Halminé Mikola Rita barátaink, President's Club tagok jóvoltából néhány óra alatt hatalmas méreteket öltött. Olyannyira, hogy vállalatunk vezetője, Dr. Miliesz Sándor és az FLP operatív igazgatója, Lenkey Péter az adományozást országos méretűvé terjesztette ki. A közös teaosztást a Vöröskereszt Borsod-Abaúj-Zemplén megyei igazgatóságával együtt koordináltuk. Grubert Roland, a Vöröskereszt megyei igazgatója köszönetét fejezte ki.

Noha adományunk jelképes volt, mégis csaknem ezer, nehéz helyzetben lévő ember életét segítette. Köszönjük az önzetlen segítséget az alábbiaknak, valamint Palancsa Lászlónak és Budai Tamásnak, hogy csapatunkkal kezdeményezésünk mellé álltak, és mindenkinek, aki segítette a jótékonyági akciót!

Halmi István és Rita
 Hanyecz Edina
 Barkócziné G. Tünde
 Mezei Istvánné és Alexandra
 Jancsurák Julianna
 Máté Kiss Imre és Andrea
 Fekete Szilárd és Márta
 Ónodi Ágnes és Peti
 Emódi István és Barbara
 Dr. Francia Boglárka
 Erdődi István és Zsófia
 Szalay Katalin és Sándor
 Juhász Edilász
 T. Nagy Sándor és Zsóka
 Abuczki Attila és Ágnes
 Oláh Gábor
 Szolnoki Mónika
 Béres Szabolcs
 Nógrádi Ilona
 Némethné Andrea
 Hartyányi Julianna
 Torcom Júlia



Hollósy András
 Supervisor, a gyűjtés kezdeményezője



forevergiving
 Make a Difference

HAWAII GLOBAL RALLY 2013 21-29 APRIL

A 2013-as Global Rally a Forever egyik leglenyűgözőbb, legizgalmasabb eseménye. A Global Rally-n a világ minden részéről érkező, több ezer forgalmazóval együtt ünnepeljük és elismerjük a Forever világméretű eredményeit és forgalmazóit.

www.foreverglobalrally.com



FOREVER

Profit Sharing 2.0

Örömmel jelentjük, a Profit Sharing 2.0 ösztönző programban résztvevő országok teljes listája már megtekinthető honlapunkon: <http://www.foreverglobalrally.com/join-us/qualifying-countries.html>. 2011-ben keményen dolgoztak forgalmazóink, hogy biztosítsák országuk részvételét a 2012-es minősülési időszakban is. Ezek az országok hozzájárulnak a globális alaphoz és forgalmazóik részesülhetnek a legizgalmasabb program osztalékából. Aki 2012-ben minősül a Profit Sharing 2.0 ösztönzőn, meghívót kap a Global Rally-re, Hawaii-ra, ahol átveheti a csekkjét! Ezen a különleges rendezvényen előreláthatóan közel 20 millió dollár kerül kifizetésre. Honlapjainkon figyeljétek az ösztönző program leírásait, oktató videóit.

Bővebb információ: www.DiscoverForever.com



EUROPE | ALBANIA | AUSTRIA | BELGIUM | BOSNIA | CROATIA | CYPRUS | CZECH REPUBLIC | DENMARK | FINLAND | FRANCE | GERMANY | GREECE | HUNGARY | ICELAND | IRELAND | ITALY | LUXEMBOURG | MALTA | MOLDOVA | MONTENEGRO | NETHERLANDS | NORWAY | POLAND | ROMANIA | SERBIA | SLOVAK REPUBLIC | SLOVENIA | SWEDEN | SWITZERLAND | UKRAINE | UNITED KINGDOM | **AFRICA** | ALGERIA | ANGOLA | BENIN | BOTSWANA | BURKINA FASO | BURUNDI | CAMEROON | CONGO | COTE D'IVOIRE | DR OF CONGO | GABON | GAMBIA | GHANA | GUINEA | GUINEA-BISSAU | KENYA | LESOTHO | MADAGASCAR | MALI | MAURITANIA | MAURITIUS | MOROCCO | NAMIBIA | NIGERIA | REUNION | RWANDA | SENEGAL | SOUTH AFRICA | SWAZILAND | TANZANIA | TOGO | TUNISIA | UGANDA | ZAMBIA | ZIMBABWE | **ASIA** | AZERBAIJAN | HONG KONG | IRAQ | KAZAKHSTAN | KYRGYZSTAN | MALAYSIA | MONGOLIA | SINGAPORE | TAIWAN | TURKEY | UAE | INDIA | VIETNAM | **NORTH AMERICA** | CANADA | UNITED STATES | **LATIN AMERICA** | ARGENTINA | BRAZIL | ECUADOR | MEXICO | VENEZUELA | FRENCH GUIANA | GUADELOUPE | MARTINIQUE

Qualifying Countries



Minősülő országok

Miért került a Kispipa (döntően magyar borokat tartalmazó) italválasztékába a FAB energiittal?

Számos ok és változás áll emögött. Az egyik, amivel a tradicionális éttermeknek szembe kell nézniük, az az, hogy a mi régi vendégkörünk lassan kiöregszik. Mellettük megjelent egy új, fiatal generáció, amelyik ismeri, kedveli és igényli az energiitalokat. A hétköznapi életüknek része lett ez a termék, rendszeresen fogyasztják, és ha eljönnek hozzánk vacsorázni, akkor is szívesen fogadják, ha meglátják a pulton. Nemcsak divatból választják az energiitalt az emberek, hanem a zéró tolerancia is arra szorítja rá a vendégeket, hogy vacsora után ne a borospohárhoz nyúljanak. De akik mégis szeretnének például egy koktélt meginni a jogosítványuk kockázatása nélkül, azok szívesen választanak már nálunk is a FAB energiitalból készülő koktéjaink közül. Ezeket ugyanolyan változatosan lehet elkészíteni és szervírozni, mint a többi alkoholmentes koktélt, sok gyümölcscsel. Ebben a formájában elegendő egy decilitert adni a természetes alapanyagokból készült energiitalból, amelynek tutti-frutti íze jól harmonizál a legtöbb friss gyümölcscsel.

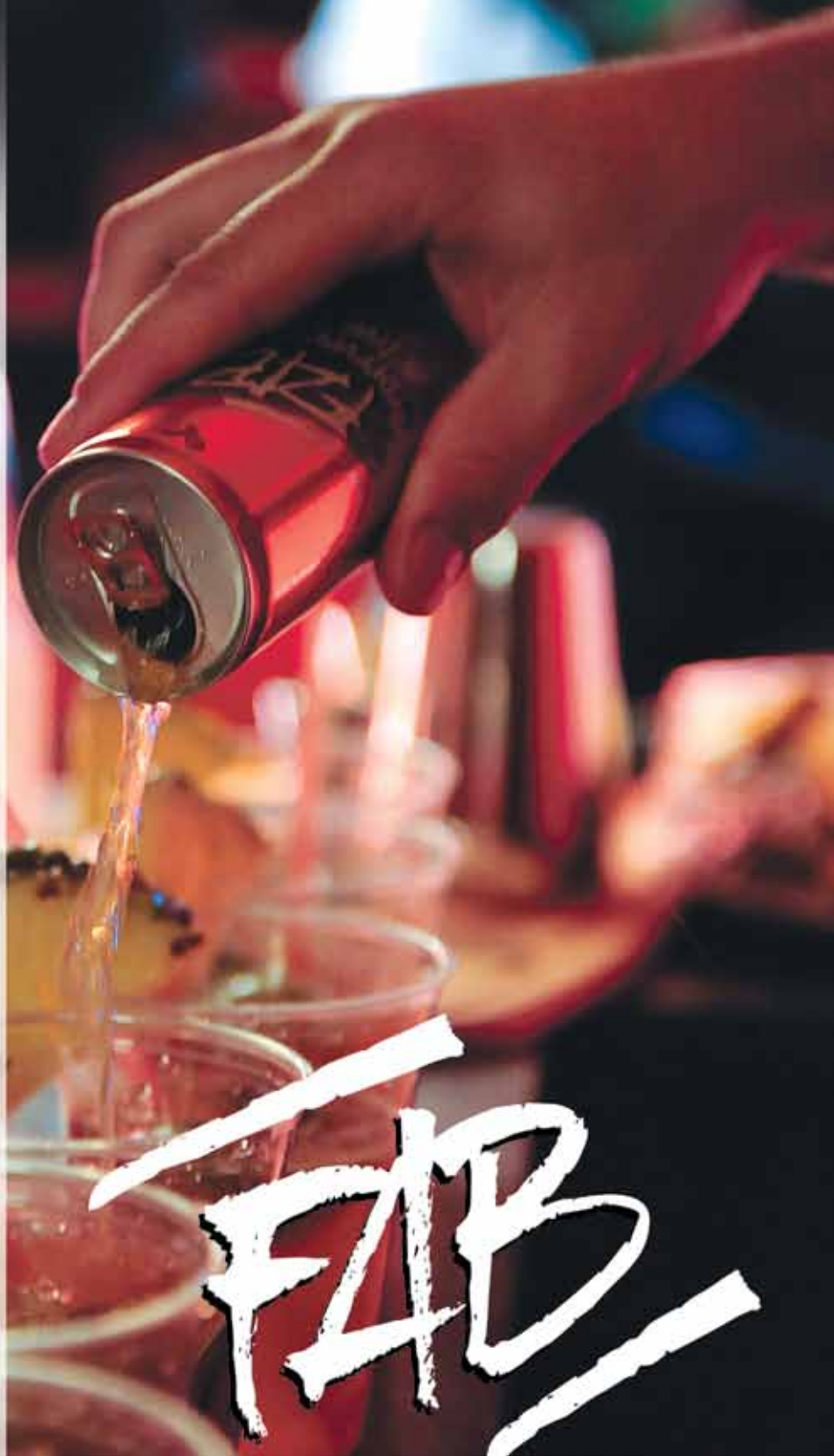
Nemcsak a termék speciális, hanem a vendéglátós forgalmazás is. Ennek mi a lényege?

A tulajdonos nemcsak a szokásos árréssel számolhat, hanem azzal is, hogy a forgalmazás során a FAB a nettó ár több mint 40 százalékát visszaosztja a forgalmazóláncnak. Egy olyan termék esetében, ami keresett, divatos ital, és amelynek forgalma folyamatosan emelkedni fog, üzleti szempontból is figyelemre méltó ez az értékesítési rendszer, amilyennel én még nem találkoztam.

Milyen jövője van a FAB-nek a vendéglátásban?

Az energiitaloknak stabil, és egyre növekvő a piaca. Intenzív termékforgalmazással elsősorban a fiatalok nyerhetők meg további fogyasztónak, a tudatos, egészségükre sokat adó vendégek. Emellett az éjszakai szórakozóhelyek, a romkocsmák vendégköre válhat rendszeres fogyasztóvá, nyáron pedig a kerthelyiségekben helyet foglaló vendégek, akik számára az üdítőital-ajánlatot ezzel a kiváló energiitalal is színesíteni lehet. Végző soron minden nyári gasztronómiai és szórakoztató programnak része lehet a FAB, és ha itt stabilizálni tud egy markáns, igényes vendégkört, akkor nemcsak a köztudatba kerül be, hanem ősztől a klasszikus vendéglátóhelyek italválasztékába is.

Megjelent a Gourmet Gasztro 2011. július-augusztusi számában.



**A TERMÉSZETES ÖSSZETEVŐKET
TARTALMAZÓ ENERGIITAL**

A Kispipa Étterem a magyar vendéglátásban az elsők között kezdte forgalmazni a FAB energiitalt. A ubel Ervinnel, az üzlet tulajdonosával arról beszélgettünk, hogyan kerül a tradicionális magyar üzletbe, a polgári konyha mellé az új energiital.



*Mi azért dolgozunk, hogy
a NAGY NAP
csak Önökről szóljon!*

3044 Szirák, Petőfi u. 26. Tel/Fax: 06-32-485-300, 06-32-485-285, 06-32-485-117 www.kastelyszirak.hu



AJÁNDÉKÖTLET

Anyák Napjára

FOREVER 3 TENOR CD

Az MLM-világ első slágerzenés motiváló CD-je!
Három nagyon sikeres FLP-s hálózatépítő: Berkics
Miklós Gyémánt, Éliás Tibor Soaring és Túri Lajos Lui
Senior Manager fogott össze és készített egy magyar- és
világslágereket tartalmazó CD-t.

lifestyle

Életmód tanácsok



TESTMOZGÁS és EGÉSZSÉG

A rendszeres testmozgás és az egészség szoros összefüggése már évezredek óta ismert, de talán soha nem volt akkora jelentősége, mint napjaink íróasztalokkal és közlekedési eszközökkel zsúfolt világában. A jobb erőnlétre való törekvést gyermekkorban ideális elkezdni, de sosem késő.

A testedzés egészségünk legjobb karbantartója: az egész szervezetre kedvező hatással van. Testünk erősebbé válik, fokozatosan nagyobb terhelést bír el, életfunkcióink javulnak. Jobb lesz a közérzetünk, energiával töltődünk fel, jobban kezeljük a mindennapi stresszhelyzeteket, javul a fizikai és szellemi teljesítményünk. A rendszeres mozgás már rövidtávon is javítja a tüdő és a szív működésének hatásfokát. Serkenti a vérkeringést, a sejtanyagcserét, ennek következtében javul az ellenálló képességünk. A tüdőben zajló gázcseré (széndioxid-leadás és oxigénfelvétel) hatásfoka javul, miközben nő a vér oxigénszállító képessége. Néhány heti rendszeres testmozgás után a pulzusunk észrevehetően csökken.

A testmozgás fokozza az alapanyag-cserét, az energia leadást, és fontos tudni, hogy nemcsak az edzés idejére, hanem az elkövetkezendő egy-két napra is pozitív hatással van, vagyis a két-háromnaponta végzett fizikai aktivitás a közti napokban is fokozza az energialeadást. Hosszabb távon a testedzés javítja az ízületek mozgékonyágát, erősíti a csontokat, és elősegíti a kalcium beépülését a csontokba. A testmozgás segítségével

javul az emésztés, a méregtelenítés és az immunműködés. Egyes – az alábbiakban részletezett – kórállapotok megelőzésében és kezelésében hatalmas szerepet tölt be az erőnléti állapotunk, melynek magas szintje nagymértékű védelemet ad.

1. Epidemiológiai vizsgálatok igazolják, hogy a rendszeres mozgás a szív- és érrendszeri eredetű megbetegedések és halálozások kockázatát csökkenti, s az akut koszorúér-betegségek rehabilitációja, valamint a magas vérnyomás betegség kezelése során is nagy hangsúlyt kap. Javítja a szívizom működését, a keringést, tágulnak az artériák, csökken a vérrögök keletkezésének valószínűsége. Alacsonyabb lesz a vérnyomás, javul az inzulin-érzékenység, mérséklődik a vérzsír-szint.
2. A kutatások kimutatták, hogy a súlyunk karbantartásához legalább napi harminc perc erőteljes testmozgásra van szükség. A fizikai aktivitás, amely a komplex testsúlycsökkentő program fontos eleme, számos kedvező hatással rendelkezik a diétához képest, hiszen pozitív tartalmat hordoz. Szemben áll a tiltásokkal, s a segítségével leadott kilók zöme a zsírszövetből és nem a vázizomzatból származik.
3. Testedzéssel megelőzhető, vagy kezelhető a székrekedés, hiszen gyorsítja a táplálék áthaladását a bélrendszeren, így csökken a méreganyagok szervezetben töltött ideje.



4. Rendszeres testmozgással megelőzhetjük, vagy mérsékelhetjük a csontritkulás mértékét, ugyanis a csonttörekenység szempontjából kritikus csontmennyiség kialakulását a fiatalkori csúcs-csonttömeg és csontvesztés sebessége befolyásolja. Az egészséges mennyiségű kalciumbevitellel együtt az olyan gyakorlatok végzése, mint a futás, séta vagy súlyemelés, erős csontokat épít.

5. A Kalifornia Egyetem kutatói azt találták, hogy azok, aki rendszeresen mozognak, 23 százalékkal ritkábban betegszenek meg, és ha mégis megfáznak, könnyebben meggyógyulnak, hiszen a sport javítja az immunrendszer működését, és elősegíti a nyákdoldást.

6. A rendszeres testmozgás javítja az asztmás betegek állapotát, csökkenti a betegség súlyosságát; a sportorvosok leginkább az úszást javasolják e célra.

7. A 2-es típusú cukorbetegség kialakulásában legfontosabb tényező a tartós kalóriadús táplálkozás, amely a mozgásszegény életmóddal együtt túlsúlyhoz, súlyosabb esetben elhízáshoz vezet. A rendszeres testmozgás csökkenti a betegség előfordulásának és a késői szövődmények kialakulásának kockázatát, mérsékli a vércukor-, a koleszterin-, a triglicerid- és a húgysav-szintet.

8. Epidemiológiai vizsgálatok és rehabilitációs edzésprogramok bizonyítják, hogy a nagyobb fittség szerepet játszik bizonyos rosszindulatú daganatok megelőzésében, kialakult betegség esetén pedig javítja a túlélést. A rákos halálesetek legalább 35 százaléka összefüggésbe hozható a túlsúllyal és a testmozgás hiányával. Kimutatták, hogy dohányosok esetén a testmozgás megelőző hatása a tüdőrákkal szemben, de

nem találtak ilyen hatást a nemdohányzóknál. Újabb a végstádiumú vesebetegek tüneteinek javulását tapasztalták a fizikailag aktív betegeken. A Cooper Klinika egyik elemzése során 37 ezer személy tüdőrák-halálozását vizsgálták. Ennek során a fizikai fittség szintjét fordítottan arányosnak találták a halálozási számmal. Monga és társai hetente háromszor aerob edzést végző, lokalizált prosztatatarák miatt besugárással kezelt betegeket vizsgáltak. A kontroll csoporttal szemben, és az előtte mért értékekhez képest nőtt az erőnlétük, a hajlékonyságuk és a láberejük, csökkent a fáradtságérzetük, javult a fizikai és szociális közérzetük. A mellrák-műtétet követően, illetve kemoterápiás kezelés során végzett aerob edzés csökkenti a betegek fáradtságérzetét, de a gyermekkori rosszindulatú daganatos betegséget túlélők számára is egyértelműen kedvező a fizikai aktivitás az általános egészség, az életminőség és a funkcionális kapacitások fenntartásában. Hasonlóak a tapasztalatok a felnőttkori vérképzőszervi daganatokkal kapcsolatban. Az amerikai Cancer Society 2006-os útmutatója minden rákbetegnek napi 30-60 perces fizikai aktivitást javasol. A fittség növelésének kedvező hatását a World Cancer Research Fund 2007-ben, az ausztráliai társaság 2009-ben, az Amerikai College of Sports Medicine 2010-ben hangsúlyozta.

9. A testmozgás késlelteti az öregedést, fejleszti a logikát és a memóriát, lassítja a központi idegrendszer elfajulását. Az Illinois Egyetem kutatói szerint a rendszeresen mozgó idősek agyi tevékenysége felér a fiatal felnőttek teljesítményével. Egy amerikai tanulmány kimutatta, hogy a 80 év feletiek drámaian javíthatják egészségi állapotukat, ha heti néhány alkalommal mozognak.

10. Több vizsgálat bizonyítja, hogy a sokat mozgó embereknek 27 százalékkal, a közepesen aktívaknak 20 százalékkal kisebb az esélyük, hogy agyvérzést kapjanak, illetve jobbak a túlélési esélyeik. Az agyi keringészavarok testedzéssel történő elsődleges megelőzésének hatékonyságát egy skandináv szerző megfigyelése is alátámasztja.



Lifestyle



11. A relaxációs gyakorlatok segítenek a feszültség oldásában, enyhítik a fej- és hátfájást, javítják az álmatlanságot. A megemelkedett testhőmérséklet csökkenti az izomfeszültséget. Az alvászavarok kezelésében kiemelkedően fontos a rendszeres napi életritmus kialakítása. A nappali testmozgásnak fontos ritmus-, illetve alvásszabályzó szerepe van az emberi szervezetben. Ez az egyik leghatékonyabb módja a hétköznapi stressz kezelésének, valamint számos testi és lelki társbetegség kockázatát csökkenti. Fontos, hogy a beiktatott testmozgás lehetőleg három-négy órával lefekvés előtt történjen.

12. Minél fittebbek vagyunk, annál jobb a szexuális életünk, hiszen jobban érezzük magunkat a bőrünkben, növekszik a libidónk, javul a keringésünk. A férfi potenciacsökkenés kedvezően befolyásolható rendszeres testmozgással.

13. A fizikai aktivitás hozzájárul az egészséges terhességhez, fontos a várandós nők számára a relaxáció, a medence- és a hátizmok fejlesztése.

14. A sport jó a testnek és a léleknek egyaránt, lehetőséget ad a társas életre és javítja az önfegyelmet. A testedzés kiváló stresszoldó és antidepresszáns hatású. Felüdülést ad, és az endorfin és egyéb hormonszint változásokon keresztül fokozza az önbecsülést.



Dr. Kozma Brigitta
belgyógyász,
gasztoenterológus, Manager

FONTOS TUDNUNK:

A rendszeres testedzés jótékony hatásai gyorsan megszűnnek, ha abbahagyjuk a mozgást. A sportolás befejezése után még az atlétáknál sem marad meg mérhető hosszabb távú előny, fizikai erőnlétük nem jobb, és szervezetük nem reagál gyorsabban a testmozgásra, mint azoké, akik sohasem sportoltak aktívan. Már csecsemő- és kisdedkorban meg kell tennünk az első hatékony lépéseket, hogy elkerüljük, vagy legalább késleltessük a fenti betegségek (amelyek felnőttkorban a betegségi és halálozási statisztikák élén állnak) megjelenését. Ezen cél elérésének fontos eszköze az életkornak megfelelő étkezési szokások kialakítása, a rendszeres testmozgás valamint a szülői példamutatás.

IRODALOM:

- Krause T, Lovibond K, Caulfield M, et al. Guideline Development Group: Management of hypertension: summary of NICE guidance. *BMJ* 2011; 343: d4891; doi: 10.1136/bmj.d4891.
- Schnohr P, Jensen JS, Scharling H, et al. Coronary heart disease risk factors ranked by importance for the individual and community. *European Heart Journal* 2002; 23: 620–626.
- De Bacquer D, De Bacquer G, Östör E, et al. Predictive value of classical risk factors and their control in coronary patients: a follow-up of EUROASPIRE I cohort. *Eur J Cardiovasc Rehabil* 2003; 4: 289–295
- Simonyi G, Bedros JR. Az elhízás kezelésének szakmai és szervezeti irányelvei. *A Magyar Obezitológiai és Mozgásterápiás Társaság ajánlása és állásfoglalása. Cardiometabolica Hungarica* 2008; 1 (Suppl 2): 1–43
- Káplár M. A 2-es típusú cukorbetegség kialakulása és kezelése. *Debreceni Egyetem OEC, I. sz. Belgyógyászati Klinika*
- Bíró Gy. A táplálkozás kockázata – túl a főbb tényezőkn. *Magyar Táplálkozástudományi Társaság, Budapest*
- Szűcs M, Drabik Gy. Férfi szexuális zavarok Kenézy Kórház Nonprofit Kft., Urológiai és Andrológiai Osztály, Debrecen
- Gyurkovits K. A köhögésről és annak csillapításáról gyermekkorban Mosdós
- Hesketh KD, Campbell KJ. Interventions to prevent obesity in 0-5 year old: an updated systematic review of the literature. *Obesity* 2010; 18 Suppl 1: S27–35. 32. Ciampa PJ, Kumar D, Barkin SL, et al. Interventions aimed at decreasing obesity in children younger than 2 years. *Arch Pediatr Adolesc Med* 2010; 164: 1098–1104.
- Kovács M. Az obesitas prevenciója kisdedkorban. *Petz Aladár Megyei Oktató Kórház, Győr*
- Radics J. A pszichoszomatikus betegségekben szenvedők há-zi-ör-vosi gondozása. *Családorvosi Fórum* 2010; 10 (12): 9–11.
- Habon T. Miokardiális revaszkularizáció – az ESC 2010-es ajánlása alapján Pécsi Tudományegyetem Klinikai Központ, I. sz. Belgyógyászati Klinika, Kardiológiai Osztály
- Takács A. Terápiás cél: a stroke megelőzése
- Battigiani CL: Physical activity and hematological survivorship. *Rec. Results Cancer Res.* 2011, 186, 275–304.
- Courneya KS, Friedenreich CM: Physical activity and cancer: an introduction. *Rec. Results Cancer Res.* 2011, 186, 1–10.
- Juan AF, Wolin K, Lucia A: Physical activity and pediatric cancer survivorship. *Rec. Results Cancer Research* 2011, 189, 319–47.
- Jones LW, Eves ND, Kraus WE. és mtsai: The lung cancer exercise training study. *BMC Cancer* 2010, 10, 155.
- Kirschbaum MN: A review of the benefits of the whole body exercise during and after treatment for breast cancer. *J. Clin. Nurs.* 2007, 16 (1), 104–21.
- McNeely ML, Courneya KS: Exercise programs for cancer-related fatigue: evidence and clinical guidelines. *J. Natl. Compr. Can. Netw.* 2010, 8, 945–53.
- Monga U, Garber SL, Thornby J. és mtsai: Exercise prevents fatigue and improves quality of life in prostate cancer patients undergoing radiotherapy. *Arch. Phys. Med. Rehabil.* 2007, 88, 1416–22.
- Iski G, Márton H, Ilyés I. Az elhízás hatása a gyermekkori asthma bronchialéára és kezelhetőségére. *Debreceni Egyetem Orvos- és Egészségtudományi Centrum, Családorvosi és Foglalkozás-egészségügyi Tanszék*
- Takács I. Osteoporosis Semmelweis Egyetem ÁOK, I. sz. Belgyógyászati Klinika, Budapest
- Purebl Gy. Az inszomnia kezelésének korszerű irányelvei Semmelweis Egyetem ÁOK, Magatartástudományi Intézet, Budapest

S minkünk elkészítéséhez
legendhetetlenül szükséges
alapozót használunk.

A legtermészetesebb hatást a Sonya
CREAM TO POWDER FOUNDATION
9 féle árnyalatú alapozóival érhetjük
el. Amellett hogy teljesen természetes
alaponyogból készültek, hidratálják és
lágyítják bőrünket. Minden bőrtípus és
bőrszín számára alkalmazható, tökéletes
fedést biztosítva.

Nagy örömünkre szolgál, hogy
színpalettánk kibővült az új Sandy
nevű alapozóval, mely által szélesebb
a kínálatunk. A megfelelő árnyalat
kiválasztásához használjuk a Sonya
Foundation Selector színskálát.

A praktikus és elegáns kiserelésnek
köszönhetően bárhová magunkkal
vihetjük, kényelmes, könnyen használható.

Alkalmazás: Készítsük elő a bőrt az Aloe
Fleur de Jouvence bőrápoló készlettel.

Az alapozás előtt tisztítsuk le bőrünket,
tonizáljuk, majd hidratáljuk. Az alapozót
felvihetjük szivaccsal, esetleg korong
alakú ecsettel, mellyel egyenletesen
eloszlathatjuk arcunkon.

Szeretettel várom a kedves
érdeklődőket, szépülni vágyókat
a Nefejejs utcai Sonya Oktatási
Központunkban.

Kozma Vera kozmetikus



Sonya™

CREAM TO POWDER FOUNDATION

FOREVER
LIVING



PRODUCTS
MAGYARORSZÁG



FOREVER EGÉSZSÉGNAP

SYMA CSARNOK, MÁJUS 13. 10 ÓRÁTÓL

CSALÁDI RENDEZVÉNYÜNKÖN SZÓRAKOZTATÓ MŰSOROKKAL, GYERMEK-PROGRAMOKKAL, EGÉSZSÉGMEGŐRZÉS TÉMÁJÚ ISMERETTERJESZTŐ ELŐADÁSOKKAL, INGYENES SZŰRŐ-VIZSGÁLATOKKAL, TERMÉKBEMUTATÓKKAL ÉS VÁSÁRRAL VÁRUNK!

Műsorvezetők: DÉTÁR ENIKŐ ÉS RÉKASI KÁROLY

Köszöntő - DR. MILESZ SÁNDOR

Pro Vita et Natura Életműdíjas természetgyógyász, Zafír Manager, Ország igazgató

DR. BAKANÉK GYÖRGY szülész-nőgyógyász szakorvos, sport szakorvos, Életmód-szaktanácsadó és a Forever független orvosszakértője:
GONDOLATOK AZ EGÉSZSÉGVÉDELEMRŐL

SIKLÓSNÉ DR. RÉVÉSZ EDIT aneszteziológus és intenzív terápiás szakorvos, Soaring Manager: **EGÉSZSÉGES ÉTELEINK**

DR. SAMU TERÉZIA, érsebész szakorvos, Soaring Manager: **A SZIKÉTŐL AZ OMEGA ZSÍRSAVAKIG**

DR. HOCSI MÁRIA, gyermekgyógyász, diabetológus főorvos, Manager: **MEGELŐZÉS A CUKORBETEGSÉGEKNÉL ÉS SZÖVŐDMÉNYEIKBEN**

ÉLIÁS TIBOR Soaring Manager: **AZ EGÉSZSÉG ELIXÍRJE**

MEGGYESI IMRE & MEGGYESINÉ KÁNTOR TAMARA Managerek: **SPORTOS SZABADSÁG**

DR. KERTÉSZ OTTÓ állatorvos Manager: **KEDVENCEINK EGÉSZSÉGE**

TANÁCS FERENCNÉ ÉS TANÁCS FERENC természetgyógyászok, Senior Managerek: **AZ EGÉSZSÉGES KISBABÁKÉRT**

DR. SERES ENDRE sebész szakorvos és **DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN** háziorvos, belgyógyász, foglalkozás-egészségügyi szakorvos, Zafír Managerek: **"MEGVÁLTOZOTT AZ ÉLETÜNK"**

VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA csecsemő- és gyermekgyógyász, Soaring Manager: **GYERMEKEINK EGÉSZSÉGVÉDELME**

BERKICS MIKLÓS Gyémánt Manager és **HALMI ISTVÁN** Zafír Manager: **EGÉSZSÉGES PÁRBESZÉD**

MAGYAR TERMÉSZETGYÓGYÁSZOK SZÖVETSÉGE ELŐADÓI:

BERÉNYI IBOLYA: TUDD MEG, KI VAGY ÉS LÉGY AZ! MIKOR, HA NEM MOST?

SÁGI ISTVÁN: KELETEN JIN-JANG, NYUGATON SAVASSÁG-LÚGOSság

DR. FAUSZT TERÉZ: FENG SHUI A GYÓGYÍTÁSBAN

DR. TARACZKÖZI ISTVÁN, a Magyar Természetgyógyászok Szövetségének elnöke, Pro Vita et Natura Életműdíjas természetgyógyász: **PÁRVÁLASZTÁS, PÁRKAPCSOLATOK – ÍZEK, ILLATOK, AROMÁK**

PÁL ERSZÉBET: A SZERETET ENERGIÁJA

DR. MÁTYÁS ISTVÁN: A HOLISZTIKUS SZEMLELET

SZILÁGYINÉ MAKRA ILDIKÓ: GRAFOMOTOROS FEJLESZTÉS

SERFŐZŐ-GYŐR OXÁNA: A HAMMER-FÉLE GYÓGYÍTÁSI RENDSZER

Zenés produkció: **VEGAS SHOWBAND**



A Magyar Természetgyógyászok Szövetsége és a Forever Living Products Magyarország Kft. közös születésnapi rendezvénye

MANAGERTALÁLKOZÓ, SYMA CSARNOK

2012. MÁJUS 13-ÁN

szeretettel várjuk új Managereinket, valamint a 600cc feletti Managereinket díszbédél & vacsorával! (Részletek irodáinkban és a manageri körlevelekben.)



születésnap
Success Day
2012. május 12.



MŰSORVEZETŐK:
Vargáné Dr. Juronics Ilona és Varga Géza
Soaring Managerek,
President's Club 2011, 2012 tagok



Dr. Miliesz Sándor
Ország igazgató
KÖSZÖNTŐ



Dr. Samu Terézia
Soaring Manager
15 ÉVE ORVOSKÉNT AZ FLP-BEN



Gidófalvi Attila
Gyémánt Manager, "Európa TOP 10" 2.
12.500 cc, President's Club 2012 tag
SZERETEM AZ ÚJ PROFIT SHARINGET



Szabó József
Zafír Manager
"Európa TOP 10" 10.
„TINÉDZSEREK LETTÜNK”



Budai Tamás
Zafír Manager,
President's Club 2011 tag
INDULOK A GLOBAL RALLY-RE



Berkics Miklós
Gyémánt Manager, "Európa TOP 10" 8.
President's Club 2011, 2012 tag
TURBO START 2.0



Lomjanski Veronika
Gyémánt Manager,
President's Club 2011, 2012 tag
GONDOLKODJ NAGYBAN!

FELLÉPŐ MŰVÉSZEK:
EDVIN MARTON, PATAKY ATTILA, A HÁROM TENOR
SUPERVISOROK, ASSISTANT MANAGEREK MINŐSÍTÉSE
HÓDÍTÓK KLUBJA, MANAGEREK MINŐSÍTÉSE, RENDSZÁMTÁBLÁK ÁTADÁSA, VEZETŐ MANAGEREK,
BUSINESS BUILDERS CLUB TAGOK, SUPER RALLY MINŐSÜLTEK

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: Petróczy Zsuzsanna **Szerkesztők:** Kismárton Valéria, 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



POWER OF NATURE