

XVI. ÉVFOLYAM 6. SZÁM / 2012. JÚNIUS

FOREVER



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



EAGLE MANAGERS RETREAT
Sardinia, Italy - May 23-26, 2013

Választások



Nemrégiben tértem haza egy újabb fergeteges eseményről, a World Rally-ről, a csodálatos Hong Kongból. Micsoda varázslatos város! Végtelenül élveztem az időt, amit a világ minden részéről érkezett top vezetőinkkel eltölthettem. Inspiráló volt érezni azt az energiát, elhivatottságot, szenvedélyt, amit a Forever üzlet iránt tápláltak. Már csak az Afrikai Rally van hátra, és a regionális rally-k időszaka elköszön. Ezzel egy fontos fejezet zárul le a Forever történetében, mivel ezek a regionális rally-k hosszú ideje fontos részét képezték a Forever „kulturának”. Bár ennek köszönhetően az elmúlt időszakban jó néhány alkalommal elérzékenyültem még akkor is, ha tudom, hogy ez a változtatás egy óvatosan végiggondolt, átbeszélt döntés eredménye volt. Hiszem, hogy ennek a döntésnek fontos szerepe lesz a cégünk gyarapodásában, növekedésében. Az új Global Rally stratégiánk nagyobb izgalmakat és kihívásokat jelent a világ minden táján élő forgalmazóinknak.

Legutóbbi utam során Jim Collins „Good to Great” (Jóból nagyszerűvé) című könyvét olvastam. Az író és csapata éveken keresztül vizsgálta, miért van az, hogy miközben néhány vállalatnak sikerült átlagosból nagyszerűvé válni, mások csúfosan elbukták a próbálkozást. Hosszasan beszél a könyv az okokról. Vajon miért nem sikerült az átmenet? Engem az egészből legjobban a „sündisznó típusról” alkotott elmélkedés gondolkodtatott el. A könyv szerint egy üzlet vezetésében kétféle típusú top vezető van. Az egyik olyan, mint a sündisznó, a másik pedig, mint a róka.

A róka igyekszik, hogy előrejusson. Rohan az egyik nagyszerű ötlettől a másikig. Mindig érdekli a következő nagy lehetőség. Minden olyasmi, amiben megvan az esély, hogy rengeteg pénzt hozzon az üzlete számára. A róka mindig bizonyítani akar, könnyen semmibe veszi a következményeket. Hamar felháborodik, elégedetlen, és folyamatosan újabb és újabb tervei vannak. Ez valahogy úgy hangzik, mint a legtöbb MLM üzlet, amely hirtelen előtűnik a semmiből, és néhány rövid év alatt el is tűnik, mivel hosszútávon ez a típusú üzletvezetés, üzletépítés életképtelen. A sün lassabban, megfontoltabban cselekszik. Minden döntés, amit hoz, óvatos mérlegelés, megfontolás eredménye annak érdekében, hogy a legjobbat hozza ki a helyzetből az üzlete számára. Felhagy minden olyan új ötlettel, amely nem harmonizál üzleti érdekeivel. Bár nyitott az új dolgokra, és amennyiben szükséges, hajlandó eltérni, változtatni elképzelésein, de feleslegesen hatalmas irányváltásokba nem megy bele. Lépésről lépésre halad. Arra összpontosít, amiben a legjobb. Na, ez viszont már úgy hangzik, mint a mi üzletünk, a Forever. Az elmúlt 33 évben szilárdan, de folyamatosan növekszünk világszerte.

Az az energiabomba, az a hajlandóság, az, ahogy mindent megpróbál a gyarapodás érdekében, azt sugallja sokunknak, hogy a róka típus fog kijönni győztesen a küzdelemből. A „róka” saját és üzleti sikereit arra alapozza, hogy minden új lehetőségre nyitott, és minden új lehetőséget kipróbál. De végül kiderül, hogy ez nem minden, nem ez a lényeg. A róka típusnak nincsenek hosszú távú tervei, nincsenek konkrét elképzelései, nem látja tisztán az irányt, ami felé az üzlete tart, vagy kellene, hogy tartson.

Ugyanakkor megfontolt, de folyamatában tervezett üzletépítéssel a sün típus fog kijönni győztesen a küzdelemből. Ez a típus olyan célokat tűz ki magának, amikért megéri harcolni. Megtervezi és látja az utat és azt is, hogy hogyan tudja elérni a célját. Szakértőjévé válik annak, amit csinál, és tudja, hogyan tehet másokat is jártassá benne. Tisztában van vele, hogy mi a legjobb az üzletének, és kihozza magából is a legjobbat. Végiggondolja, mielőtt módszert választ a javulás, a növekedés érdekében.

A következetesség a kulcs. Ez igaz minden üzletre a több milliárdostól a Forever hálózatépítőinek üzletéig.

Kétségtelen, hogy a technikák, amik az üzletünket mozgatják, sokat változtak az elmúlt évek folyamán. Az internet, a globális kommunikáció új lehetőségeket hozott mindnyájunknak. Ugyanakkor emlékeznetek kell arra, hogy a hatalmas FOREVER üzlet a személyes kommunikációra épült, és épül ma is. Ez volt és ma is ez az alapja. Fontos, hogy ezt az igazságot oszd meg az embereiddel. Oszd meg velük, hogy amikor majd saját maguk is vezetővé válnak, el tudják mondani ők is mindenkinek.

Ha követitek ezt az egyszerű alapelvet, nagyszerű hatással lesz az üzletetekre. Gondolkozzatok úgy, mint a megfontolt, következetes sün. Lebegjen mindig szemetek előtt: bármit is tesztek, mindig a nagyszerűségre törekvéssel tegyétek.


REX MAUGHAN
AZ IGAZGATÓSÁG ELNÖKE, VEZÉRIGAZGATÓ



Határok nélkül

Mindennapi életünk tele van korlátozással, vélt és valós engedélyekkel, limitekkel, a média zúdítja ránk a negatívánál negatívabb híreket, amivel újabb korlátokat próbál helyezni az életünkbe.

A KORLÁTOKAT A GONDOLATAINKKAL ÉPÍTJÜK FEL – a korlátokat a gondolatainkkal kell lebontani. Miről is van szó? Minden nap nagyon sok hírt kapunk. Néha ezeket a híreket már osztályozni sem lehet, valóságtartalmukat sem lehet ellenőrizni és mi magunk döntjük el, hová is helyezzük őket. A korlátozásokat hozó híreket egyszerűen dobjátok a KUKÁBA. Tudjátok, úgy, mint a számítógépben, és amikor megtelik, dobjátok ki a kukával együtt. Nyissatok egy új kukát, mert rossz hírek mindig lesznek, rossz híreket gyártók mindig vannak, de eljuthatsz egy olyan szintre, amikor ezeket te már meg sem hallod, és tudod, hogy az életed sokkal szebb lesz. Vannak kifejezetten negatív „hírvivők” is. Őket én mosolyogva meghallgatom, de a tudatomig soha nem érnek el. Hozz létre egy olyan belső osztályozót, védelmet, amely lehetővé teszi, hogy csak a jó és szép gondolatok jussanak el a tudatodhoz. Ha szép családban élsz, körülvesznek a gyerekeid, a barátaid, a szeretteid, és létrehoztok egy közös harmóniát, akkor ezek a hírvivők és ezek a rossz gondolatok nem is jutnak el hozzátok. Tartsd őket távol magatoktól. Mi a televíziókat már csak filmnézésre használjuk. A hírek nem jutnak el hozzánk, így nem tudják megzavarni nyugodt életünket. El tudod képzelni, hogy te is így élj? Gyönyörű évszakot élünk, zöldellenek a pompás mezők, reggelente mezei pacsirtadalra ébredsz, figyeled, ahogy virágzanak a kerti virágok, a fák, megjelennek az első gyümölcsök, annyi fontos értéke van a földnek! Csörgedeznek a tiszta patakok, és beszélgetnek a JÓ EMBEREK. Keresd ezeknek az embereknek a társaságát, keresd az olyanokat, mint amilyen Te vagy, és szép gondmentes életet élhetsz!

Van egy óriási lehetőség a kezekben, EZ A FOREVER. Ezt a lehetőséget ne csak őrizgesd, ápolj, de dolgozz rajta, fejleszd, és elsősorban mindennap oszd meg másokkal. Ha ezt teszed, nem marad idő a rossz hírekre és a buta hírvivők meghallgatására. Éld a saját életedet! Éld meg azt, amit igazán szeretnél, bontsd le a korlátaidat, fejleszd a gondolatrendszeredet, hogy elég erős légy ahhoz, hogy ezt meg tudd tenni. Ha kell, mindennap élj egy kicsit ebben. Kiegyensúlyozott, biztonságos, nyugodt életet élhetsz, élvezheted munkád gyümölcsét, a korlátok nélküli SZABADSÁGOT. Most nem mondom azt, hogy gondolkodj el ezen, nem adok választási lehetőséget, mert én csak a jót ajánlhatom neked. Válaszd a szabadságot! Hajrá Forever Magyarország!



DR. MILESZ SÁNDOR
ORSZÁG IGAZGATÓ

**HAWAII
GLOBAL RALLY
2013
21-29 APRIL**

Happy
15
Birthday



Success Day

15

ÉVES AZ FLP MAGYARORSZÁGON

Egyik ünnep követi a másikat. Alig vagyunk túl az Európai Rally élményén, jubileum ad okot a nosztalgizásra. Idén tizenöt éve annak, hogy az első Touch dobozok eljutottak a vállalkozó szelleműekhez: ennyi idős a Forever Living Products magyarországi cége. Az akkori kezdők között nem egy ma gyémánt managerként szerepel a színpadon.





Varga Géza soaring manager művészemberként fafaragó, itt, a Foreverben „emberfaragónak” tartják. **Dr. Juronics Ilona** családcentrikus gyermekorvos, akinek az igazi felemelkedést a Forever hozta el. Évek óta a President’s Club tagjai. A mai, jubileumi Siker Napon ők a házigazdák. „Ez a tizenöt év nem jöhetett volna létre nélkülük” – ezzel a mondattal nyitják meg az eseményt. Tizenöt éve létezik a Forever Living Products Magyarország Kft., **Rex Maughan** alapító küldetését azóta közvetítik a magyarok a délszláv régiós tagokkal karöltve kontinenseken át. Ilona azt a változást tartja a másfél évtized legnagyobb eredményének, amit a forgalmazók mások életében elértek. „Álomszerű, ami megvalósult, visszaadtuk a szakma presztízsét és mára nincs jobb üzleti lehetőség a Forevernél. Nagyon fontos, hogy profin csináljuk vagy sehogy – és ebben ez a születésnap sorsfordító lehet. Sasként indultunk és megfogadtuk, hogy úgy is folytatjuk!” – zárja szavait Ilona, mielőtt felkonferálja **Edvin Marton** hegedűművészt, aki teljes szimfonikus zenekarral érkezik és igazi show-t ad, még a közönség soraiban is játszik. „Fantasztikus itt állni tizenöt év után!” – kezdi ünnepi beszédét **dr. Miliesz Sándor** ország igazgató, majd elsőként a csúcsvezetőkről szól. „Köszönöm a szponzoromnak, Rex Maughannak, aki a világ legjobb szponzora, a világ legjobb embere. Nagyon sokat kaptam tőle. Büszke vagyok erre, és megpróbálok úgy élni, ahogy ő. **Gregg Maughan** elnök olyan vízióval, annyi energiával irányítja a Forevert, ami megállíthatatlanná tesz minket. **Aidan O’Hare** alelnök irányítása alatt 2011-ben Európa 9,5 százalékos növekedést ért el ebben az üzletben: semmi közünk a válsághoz, az csak a médiában létezik!”



Ebben a pillanatban igazi születésnapi meglepetésként online kapcsolják Phoenixet: a kivetítőn feltűnik Gregg Maughan és Aidan O'Hare arca. „Soha nem felejtjük el az utolsó Európai Rally-t és sokra értékeltük a munkátokat, az erőfeszítéseket, amivel el szeretnétek érni, hogy elsők legyetek a világon” – szólnak a vezetők mindannyiunkhoz, és rajtunk keresztül Magyarország és a délszláv régió minden forgalmazójához. Külön köszönetet mondanak azoknak, akik a kezdetektől itt vannak, vagyis tizenöt év tapasztalatával a hátuk mögött dolgoznak. Kiemelik **Szabó József** kitarását, **Berkics Miklós** és a **Lomjanski házaspár** minden nehézséget legyőző küzdelmét, a **Gidófalvi család** teljesítményét és emlékeztetnek **Krizsó Ágnes** első lépéseire is. „Egy álom vált valóra: számtalan emberrel megosztottátok az üzenetet, hogy segíthessetek. Egy nagyszerű élet, amit a Forever jelent!” Dr. Milesz Sándor hangsúlyozza, olyan tudással, olyan vezetői képességekkel rendelkezik a régió csapata, ami egyedülálló a világon. Az ország igazgató ezért nem is éri be kevéssel: „Még háromszor tizenöt év jöhet, ha rajtam múlik – mondja és hozzát teszi: „én csak első szeretek lenni, nekem semmilyen más szám nem felel meg. Első akarok lenni a világon és Európában! Ha tele leszünk gyémántokkal, egy gyémánt régió fogja vezetni a világot!”

Az érzelmek és az ünneplés után vissza az egészségszakmai alapokhoz: **Dr. Samu Terézia**

soaring manager, a Forever „orvosi arca” beszél. Az eredetileg érsebészként dolgozó előadó kezdetben szkeptikus volt, ám a gyógynövények ereje, majd a terméktapasztalatok meggyőzték, így egész élete új perspektívát kapott:

„a munkámban akármit tettem, nem volt igazi ráhatásom a pácienseim állapotára hosszútávon. Ebben az hozott változást, amikor **Krizsó Ágnes** és **Szabó János** közvetítésével berobbant életünkbe a Forever, amivel komplex jólét teremthető meg testi, lelki és szociális téren. Mit adtam vele másoknak? Preveniót és a marketing tervvel lehetőséget egy minőségi életre.” Ez utóbbiból fejezeteket is láthatunk – Samu Terézia élete képekben: szülinap a magas Tátrában, pillanatok az Arénában, hajóút, Profit Sharing csekkek átvétele, barátok, család. Mindez egy olyan gyógynövénynek köszönhetően, amely méregtelenít, táplál, életfunkciókat harmonizál. Ez az aloe vera.

Egy újabb zenei nagyjágyú következik. **Pataky Attila** énekel, majd sokak példaképe, **Berkics Miklós** gyémánt manager érkezik, nem is akárhogyan.

Egy FLP rendszámú Porsche gördül a színpad elé. **Szabó József** száll ki belőle, az alapító, aki Magyarországra hozta annak idején a Forever lehetőséget. És ahogyan Józsefet követi Berkics Miklós egy újabb Porschéval, úgy másolódik minden ebben az üzletben. A nagy sikerű Turbo Start cédésorozat után itt a Turbo Start 2.0, amely a legnevesebb Forever-vezetők egy-egy hálózatépítéssel foglalkozó előadását tartalmazza.

Meghívás, bemutatás, felépítés, konzultáció, mélység- és





szélességépítés, csapatjáték...: habarcs, ami összetart, téglák, amik várat építhetnek. Már csak az építető kell és a titok, amely Miklós szerint ennyi: amit elkezdünk, ne hagyjuk abba. „Végre legyen egy dolog, amit végigcsinálsz!” A gyémánt manager szerint a Foreverben mindenkinek eljön az ideje. „Ahogyan a személyiség kiteljesedik, úgy változik az eredmény. Én például azt csinálom, ami működik, ezért vagyok itt egy Porschével” – mondja Miklós, akinek a probléma szó annyit jelent: pro-, vagyis

megelőző próbatétel az igazán nagy feladatok előtt. Miklós gondolatai után

Rex Maughan ünnepi üzenetét hallgathatjuk meg. A Forever család feje sikereket kíván a következő tizenöt, „Forever évré”, „Bízom benne, hogy az összes faladat le fogod bontani” – mondja személyesen mindannyiunknak... „Go Diamond, legyetek gyémántok!”

Tizenhét éve valaki elhitte, hogy szabadabbá és gazdaggá tesz, „a doboz”. Szabó József volt az, aki mára zafír manager és előadó a jubileumi Siker Napon. „Hittem benne, hogy ez egy sziget lesz a térségben azoknak, akik meg akarják valósítani magukat. Kell egy álom! Add meg te is az esélyt és sikerülni fog! Találj valamit, amit elképzelsz, alkoss maradandót, és a tűz megjelenik az életedben, ha te égsz. A pénzt te csinálod, az üzletet

te csinálod, és nem fordítva. Ha lesznek barátaid, lesz pénz is, de fordítva nem megy!” Szabó József elismeri a legkisebb

forgalmazó munkáját is: „nélkületek nem ment volna”

– mondja, majd név szerint is említi olyan kollégákat, akiknek részük volt a sikerében: **dr. Miliesz Sándor,**

dr. Kassai Gabriella, Berkics Miklós, Krizsó

Ágnes. „Ígérem, soha nem foglak cserben hagyni benneteket, mert ez egy csodálatos világ!”

Hogy a nehézségek és kihívások nem tűnnek el

azzal, hogy az ember hoz egyetlen jó döntést, azt nem bizonyíthatja jobban más példája, mint **Budai Tamás** zafír manageré.

A háromgyermekes családapa küzdelmes időszakon van túl. Most már maga is képes beszélni róla, hiszen olyan helyzetben

győzedelmeskedett, amelyben sokan talán már feladták volna. Ám ő harcosnak született:

„Először magad kell megmenteni, mert példakép vagy az embereknek. Fel kell állnod,

ha baj van. Nekem azt mondták, két hónap és vége a dalnak. Csakhogy én megígértem,

hogy zafír leszek, hiszen nem akarok ötödik vagy tizenötödik lenni, csakis első. Beléptem a





„Harcosok Klubjába” és többé nem volt „szeretném”, csak „akarom”, így sikerült és a minősüléskor annyi szeretetet kaptam, hogy azt mondom: megéri végigcsinálni. Csináld te is, legyél rendszeres, lelkes, képzett. Húsz év múlva is veletek tartok, mert ez egy jó csapat, és ha lett egy gyémánt, akkor bárki az lehet.”

További nagy harcosok a színpadon: **Lenkey Péter** general manager és a régió területi igazgatói: **Kiss Tibor, Pósa Kálmán, Radóczki Tibor, Branislav Rajić, Slavko Paleksić, Andrej Kepe, dr. Molnár László, Aleksandar Dakić, Borbáth Attila.**

A teljes vezetői kar előtt **Lapicz Tibor** soaring manager hirdeti ki az aktuális minősüléseket.

Látványos **Sonya show** és az **FLP Három Tenor** (Berkics Miklós, Éliás Tibor, Túri Lajos Lui) formációjának nagy tapsot arató előadása között további motivációs előadásokat hallhatunk.

„Ösztönből” lett gyémánt a **Lomjanski házaspár: Veronika és Stevan** – ők legalábbis ezt mondják. „Nem érdekelt, hogy más mit mond és nem hagytam, hogy zavarjanak a körülmények” – hangsúlyozza Veronika következő előadóként. „Egyszerűen akartuk, a legjobbak akartunk lenni, és ez ledöntött minden akadályt. Könnyű volt ezzel a céggel, a legjobb marketing rendszerrel.” Veronika szerint ha valaki kudarcokat él meg, annak csak egy oka lehet: falat épített maga köré. „Az irigységet, a haragérzetet töröld ki magadból, inkább tedd vonzóvá azt, amit csinálsz. Dolgozz, ahelyett, hogy folyton okoskodsz! Az ambíció a legfontosabb. Nekem például meggyőződésem, hogy én vagyok a legjobb, legokosabb asszony a világon - bár még mindig nem tudok eleget. Viszont őszinte leszek veletek: igenis a pénz miatt teszem, mert azzal tudok segíteni másoknak, a panaszkodás helyett mosolyt adni. Jegyezzétek meg: a sikerben nincs titok, hanem rendszer, háttország és kitartás. Szabadulj meg a rögzült gondolatoktól és szabadítsd fel magadban a zsenit, mert az vagy! Legyen legalább ötven gyémántunk a régióban! – kívánja végezetül Veronika Lomjanski gyémánt manager, akit egy másik, világszerte megbecsült gyémánt, **Gidófalvi Attila** követ. Ő csupán négyéves Forever-múlttal bír, de hosszú távra tervez, annak idején ugyanis tudatosan választotta ezt az MLM céget a kínálatból. „Büszke vagyok arra, hogy itt dolgozhatok. A pénz, amit keresek havonta, másnak háromévi fizetése. A feleségem azt mondja, inkább tíz irigyünk legyünk, mint egy, aki sajnál.





De mindenkinek akkora üzlete van, amekkorát a személyisége elbír. Elszántság és szenvedély kell ahhoz, hogy embereket tudj behozni, és mindig olyanokat fogsz elérni, amilyen te vagy." Attila szerint mindennap érdemes megkérdezni magunktól: Jól próbálsz? Jól csinálsz? Kész a személyiséged? „Mindennap harcolunk azért, hogy jobbak legyünk, ebből lesz forgalom és ezért érzik azt mások, hogy érdemes veled tartani. Tanuld meg ezt az üzletet

nem pénzért építeni, hanem a pillanatért. De el kell döntened, mi a szereped ebben az életben, hiszen hiába ez a legjobb bicikli a világon, ha nincs, aki hajtsa. Ezzel kell kelni és feküdni, hiszen a hálózatépítés emberek életét határozza meg. És amíg fontos az embereknek az egészség és a szépség, addig ennek az üzletnek működni kell. Tizenöt és újabb és újabb tizenöt évig. Az egyetlen kérdés, hogy te tudod-e működtetni." A születésnap alkalom stílusosan tortával, tűzijátékkal zárul. A legjobbak a színpadról kívánnak mindannyiunknak sokszor tizenöt évet a Foreverrel!



FLP-lexikon

4.03 Aktivitási Minősítés

(a) Bármilyen Bónusz eléréséhez és bármilyen Ösztönző programban való részvételhez (kivéve a Személyes Bónuszt, az Új Termékforgalmazói Bónuszt és az NDP Nyereséget) a Sales Leader besorolású Termékforgalmazónak Aktív Termékforgalmazónak kell minősülnie és a Marketing Tervben meghatározott minden más feltételnek is meg kell felelnie a Bónusz összegyűjtésének hónapjában.

(b) Ahhoz, hogy a Sales Leader Aktívnek minősüljön egy hónapban, összesen 4 Belföldi Aktív Karton Pontot kell összegyűjtenie ezen hónap alatt, amelyek közül legalább egynek Személyes Karton Pontnak kell lennie.

(c) Az a Sales Leader, aki nem éri el az Aktív státuszt egy adott hónapban, nem jogosult a csoportja utáni Mennyiségi Bónuszra ebben a hónapban, és nem tekinthető Aktív Sales Leadernek. Minden ilyen módon ki nem fizetett Mennyiségi Bónusz a következő feljebb álló Sales Leadernek kerül kifizetésre. Ennek megfelelően, az ő Bónusza a felsővonalban következő első Aktív Sales Leadernek kerül kifizetésre.

(d) Az a Sales Leader, aki elveszít bármilyen Mennyiségi Bónuszt, Aktív Sales Leaderként újraminősülhet a következő hónapban (visszaható alkalmazhatóság nélkül).



FOREVER EGÉSZSÉGNAP

2012. MÁJUS 13. BUDAPEST

Két éve még újdonság volt az Egészségnap a Forevernél, de ma már mindenki tudja, mire számíthat ezen az igazán hasznos rendezvényen, ahol a tények a főszereplők: sok mindent megtudhatunk szervezetünk működéséről, zavarairól és a megelőzés legtermészetesebb eszközeiről.



Termékbemutatók, a legkorszerűbb orvosi diagnosztikai készülékek, természetgyógyászati tanácsadás állapotfelmérés, szűrővizsgálatok, véradás és az egészségmegőrzéssel foglalkozó előadások egy napba sűrítve – ez a Forever Egészségnap. Tavaly és tavalyelőtt a rossz időjárás kockáztatva szabadtéri volt a program, most otthonosabb környezetben, a Syma csarnokban kerül sor a rendezvényre, amelyet **Détár Enikő és Rékasi Károly** nyitnak meg.



2.



„Egy ember, akinek minden sikerül” – ezekkel a szavakkal konferálják fel **dr. Miliesz Sándor** ország igazgatót. Ám a vegyész-természetgyógyász, a Máltai Lovagrend tagja, Pro Natura díjas, öt gyermekes édesapa nemcsak vezetője a vállalatnak, de mellette sikeres hálózatépítő is, zafír manageri szinten. – Ez a nap az egészségről szól, az egészség pedig a jólét alapja – kezdi előadását. – Olyan embereket keresünk, akik úgy szeretnek élni, ahogy mi. Testi-lelki harmóniában, nyugalomban. Hiszen a betegségek mindig valamilyen hiányból, sokszor táplálkozási problémákból adódnak. Ám ha a szervezet megkap minden tápanyagot, akkor az immunrendszerünk megvéd minket. Ehhez kellene a vitaminok, ásványi anyagok, de lelki, szellemi táplálékok is. Osszátok meg a tiszta élet lehetőségét minél több emberrel! Az ország igazgató megkérdi, ki az a teremben, aki egészségesnek érzi magát – jóval kevesebben állnak fel, mint akik ülve maradnak. – Azt kívánom, hogy a következő Egészségnapon mindenki álljon fel, hogy elmondhassa: harmóniában élek és szeretet árad belőlem!

Megkezdődik az egészségszakmai előadások sora: orvosok és természetgyógyászok számolnak be a szakterületük legújabb tapasztalatairól. – Képzéssel, tanulással mások szolgálatáért élni – **dr. Bakanek György** orvos-természetgyógyász, a Forever független orvosszakértője szerint ez a küldetésünk. – Hatalmas dolog hozzájárulni emberek boldogságához és egészségéhez, de ehhez először is mindenkinek kezébe kell venni a saját egészségét – mondja. Ő úgy tartja, az egészség is egy projekt, amit tudatosan kell tervezni és megteremteni. „Az életben csak az lehet sikeres, akinek projektje van. Hajlandó vagy-e tenni érte? – kérdi Bakanek György, aki szerint táplálkozás, mozgás, stresszcsökkentés és a káros anyagoktól való megszabadulás a siker kulcsai.



A hangsúlyt a zöldségfélék és a tiszta állati fehérjék fogyasztására kell helyezni, ami mellé jó minőségű étrend-kiegészítők szedhetők. Ez már elengedhetetlen, hiszen a gyümölcsök, zöldségek tápanyagtartalma vérszintesen csökkent az utóbbi évtizedekben. „Terméket eladni nehéz, egészségtervet könnyű – koncentrálatok erre!” – tanácsolja még az előadó.

Egyre többet tudunk az egészségről, mégis terjednek a népbetegségek, még a gyerekek körében is – figyelmeztet **Siklósné dr. Révész Edit** aneszteziológus és intenzív terápiás szakorvos, soaring manager, a Forever orvosszakmai bizottságának elnöke. Sőtényező dolog ez: a genetikai környezet, az immunológia, a lelki tényezők, hormonális okok egyaránt szerepet játszanak egy-egy probléma kialakulásában. Amit tehetünk ellene az az, hogy táplálkozásunkban visszatérünk az ősi alapokhoz, naponta mozgunk és bevisszük a szükséges vitaminokat. Dr. Révész Edit részletez is többféle hasznos anyagot, szó esik a D-vitaminról, a fehérjék szerepéről, az Omega-3 zsírsavakról, bioflavonoidokról, antioxidánsokról, pre- és probiotikumokról. De elegendő, ha egy alapszabályt megjegyzünk: sok fehérje, kevés zsír, még kevesebb szénhidrát – a táplálkozásnál ez a legfontosabb, amit be kell tartanunk. Révész Edit a tejtermékeket csak óvatosan fogyasztva javasolja, szénhidrátból pedig csak a jó minőségűeket ajánlja, de ez tulajdonképpen minden étkezésünkre igaz: a megfelelő arányok és összetétel mellett a minőség a kulcsszó.

Mindez nemcsak ránk, emberekre, de házi kedvenceinkre is igaz.

Dr. Kertész Ottó állatorvos róluk mesél. Az állatoknak ugyanazok az alapszükségei: testi, lelki és szociális egészség. A betegségek kialakulása is az embernél tapasztalt mechanizmusát követi, és így sokszor az embernél hatásos termékek alkalmasak a megelőzésükre.

A **Vegas Show Band** látványos, akrobatikus fellépése után **Meggyesi Imre** manager tart előadást a „sportos szabadságról”. Azt már tudjuk, hogy rendszeres mozgás nélkül nincs egészség, de az nem mindenkinek egyértelmű, mi számít rendszeresnek. Magyarországon a fiataloknak csak 28 százaléka sportol, és ez nem is olyan kevés a felnőttek 16 és a 60 év felettiek 5 százalékához képest. Ám a szándék önmagában nem elég a mozgékony élethez: vitamin-, aminosav-, ásványianyag-hiányos állapotokban az embernek nincs igazán energiája, kedve sportolni – és persze megfelelő időmenedzsmentre is szükség van ahhoz, hogy ez a program elférjen a munka és a család mellett. Meggyesi Imre bemutatja azokat a sportot segítő készítményeket, amelyekkel a Forever Living Products támogatja az aktív életmódot.

Dr. Taraczközy István, a Magyar Természetgyógyászok Szövetségének elnöke különös témával lepi meg a hallgatóságot: biológia a párválasztásban. Az emberi vonzódások és taszítások rejtett elemeiről mesél: a testszagok és az aura szerepéről. Mind állatkísérletek, mind szociálpszichológiai tesztek bizonyították, hogy egyes genetikai jelzéseknek hatalmas szerepük lehet a kapcsolataink alakulásában – a szerelem és szeretet molekuláris szintjét ismerhettük meg.

1. Éliás Tibor, 2. Meggyesi Imre



Az érdekes elmélet után **Éliás Tibor** soaring manager szenvedélyesen beszél egyik kedvenc területéről, a méhkaptár termékeiről. Méz, pollen, méhpempő és propolisz: mind-mind felbecsülhetetlen értékű ásványianyag-forrás a szervezet számára. Kivonatolt változatuk óriási jótékony energiát sűrít, gondoljunk csak bele, egyetlen ilyen tableta 375 milligramm propoliszt tartalmaz! A propolisz nemcsak fertőtleníti, emésztést segít és lúgosít, de szinte órként védi a nyálkahártya-felületeket mindenféle fertőzéstől.



Szomorú adat, hogy minden harmadik párt érint ma már a meddőség problémája, sokszor úgy, hogy magyarázat sincs a zavarra. Ha az orvosi okot sokszor nem is tudják, az biztos, hogy a helytelen táplálkozás, a mérgeanyagok bevitelére és a modern életünkre jellemző számos stresszfaktor nem javít a dolgon. **Tanács Ferencné** senior

manager tanácsadóként elsőként a hiányállapotok megszüntetésére törekszik, vagyis biztosítani kell a szervezet számára az összes fontos vitamint és ásványi anyagot, elégséges folsavat, vasat és aminosavakat. Ha ezt nem tesszük, a magzat az anya szervezetéből vonja el azt, amire szüksége van. Emellett a fogantatáshoz lényeges alap a kiegyensúlyozott hormonrendszer. – Azt szeretem, ha a párok együtt vesznek részt a programban, hiszen ez közös felelősség. Ha sikeres a ténykedésünk, és létrejön a terhesség, azt is nyomon követjük.



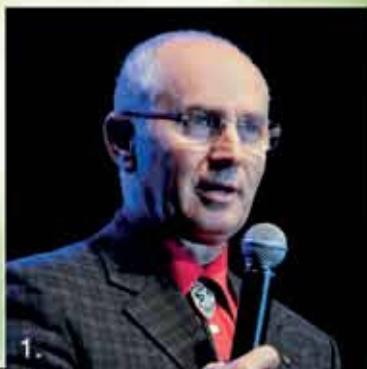
A Forever vállalatnál hagyományosan sok az orvos végzettségű hálózatépítő, ám keveset tudunk az

ő szakmai dilemmáikról. **Dr. Seres Endre** sebészként és **dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin** belgyógyász háziorvosként egyaránt döntéshelyzetbe került, amikor találkozott az FLP-lehetőséggel. Végül jól döntöttek, ezt bizonyítja, hogy mára zafír managereként állnak a színpadon. „Rá kellett jönnünk, hogy az orvoslás nem mindenre tudja a megoldást. Változást akartam, de ehhez erő kellett és családi összetartás – meséli Seres Endre. - Nagy sebességgel nőtt az üzletünk, és azóta átalakult minden. Higgyétek el, nem kell zseninek lenni, elég megkeresni azokat, akik vágnak a jobb életre. Sokan vannak, akik keresik azt, akik mögé oda tudnak állni. Jár nekik egy esély, egy lehetőség.

Nekünk egyetlen feladatunk az embereket sikeressé tenni és higgyétek el: érvényesülni fognak a számok” – kapjuk a mintát a házaspártól.

A tökéletes immunrendszer – ez mindannyiunk vágya. **Vargáné dr. Juronics Ilona** csecsemő- és gyermekgyógyász, soaring manager ismeri is a titkát. Az alapokat ugyanis gyermekkorban rakhatjuk le – mint annyi más téren. De nemcsak az egészséges felnőttkorunk függ ettől, ma már a gyerekeket is védeni kell. Mint arról Juronics Ilona beszámol, már kiskorban gyakran találkozik légúti, allergia- és bőrproblémákkal, de bármilyen hihetetlen, egészen fiatal korban is előfordul ma már csontritkulás és felbukkannak keringési és emésztési problémák. „A megoldást az orvosoktól várják az emberek, miközben az a kezükben van. Orvosként nem véletlen léptem magam is az étrend-kiegészítők felé a gyógyszereken túl.”





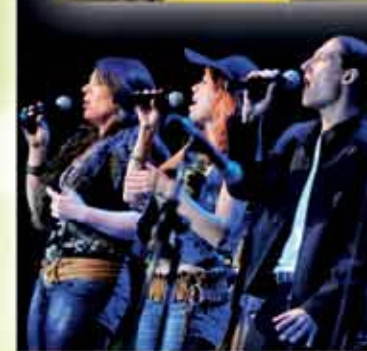
Dr. Juronics Ilona már említette azt az ijesztő jelenséget, hogy bizonyos „felőttbetegségnek” tartott kórképek gyermekkorban jelentkeznek.

Dr. Hócsi Mária most a saját szakterületéről erősíti meg ezt. A gyermekgyógyász diabetológus és manager a cukorbetegségről és szövődményeiről, valamint a megelőzés lehetséges módjairól beszél. Mint mondja, az elmúlt tíz évben ugrásszerűen megnőtt a három év alatti gyermekek körében az ilyen diagnózisok száma, ráadásul egyre veszélyesebb formákban jelentkeznek a betegség. Sokszor későn észlelik a dolgot, ráadásul gyermeknél nehezebb a kezelés is. Mindezek miatt a legjobb, ha a megelőzést már a kismamánál megkezdik.

Dr. Samu Terézia soaring manager meghökkentő szerelésben érkezik: zöld műtősruha, szájmasc jelzi eredeti foglalkozását. A jelmez gyorsan lekerül, és megtudjuk, Terézia miért váltotta fel a műtőasztalt és a sebészkezt a Foreverre. Érsebészként úgy érezte magát, mint egy csőszerező, aki a hibás érszakaszt tűzoltó-munkában megjavította ugyan, de semmit sem tudott tenni a páciensek utánkövetésében, a megelőzésre, tanácsadásra pedig végképp esélye sem volt. Előadásában évszázadok óta ismert gyógynövények érvédő, egészségmegőrző tulajdonságairól beszél, a ginkgo biloba, a fokhagyma, a reisi gomba hatóanyagai mind hozzásegíthetnek ahhoz, hogy egészségesebbek legyünk.

Halmi István zafír manager és **Berkics Miklós** gyémánt manager megosztóznak a színpadon. Mint mesélik, a tavalyi egészségnapon ugyanígy ketten álltak itt, záró előadókként. Hangos gondolkodásba kezdenek arról, kinek mi is a gazdagság. Istvánnak két fia, gyönyörű felesége, a család a gazdagság forrása, Miklós pedig kiemeli, hogy tizenöt éve gazdagnak érzi magát, mert fogyaszthatja a Forever termékeit, és egészséges. „Mi lenne, ha nyernél a lottón?”- kérdezi István. „Ugyanezt csinálnám, hiszen a Forever maga a lottó ötös”- válaszol Miklós, majd barátságos erőszakosságával eléri, hogy Halmi István kimondja: „2012. augusztus végére gyémánt-zafír manager leszek!”

Mire a következő Egészségnapra sor kerül, tudni fogjuk, sikerül-e Istvánnak teljesíteni ígéretét. A Forever Living Products szeretettel vár minden érdeklődőt!





Külön köszönjük a Magyar Természetgyógyászok Szövetsége előadóinak a részvételt, valamint hogy hozzátértő tolmácsolásukban a hallgatóság betekintést kaphatott például a keleti orvoslás, Hammer-terápia, feng shui, holisztikus szemlélet alapjaiba!

„Megdöbbenem, milyen sokrétű a program, mennyi a kiállító, érdekesek voltak az előadások is. Kilencedik éve rendszeres termékfogyasztó vagyok. Komoly panaszom nincs, csak a testszír-szintem magasabb a szükségesnél. Csapattal jöttem: ez kicsit más profilú rendezvény, mint a Siker Nap, ide azt is el lehet hozni, akit elsősorban az egészségmegőrzés érdekel, és esetleg még nem gondolkodik hálózatépítésben.”

Nagyné Ország Beatrix, Budapest

„Meghallgatom az előadásokat és vért adok. Ápolónő párom javasolta, hogy nekünk, férfiaknak így kell példát mutatni. Gyógymasszőr vagyok, a szakmából adódóan foglalkozom prevencióval, mindegyik Egészség-napon itt voltam eddig.”

Bara Imre supervisor, Budapest

„Úgy gondolom, hogy az embereknek meg kell tanítani, hogy hogyan élhetnek egészségesebben. Itt megmutatkozik a Forever nagysága is, az, hogy milyen őszinte és nyitott vállalat, ezt az ilyen eseményeken mindannyian láthatjuk”

Kovács Gyuláné manager, Békéscsaba

„Tisztán és egyszerűen mondja el ez a rendezvény az embereknek azt, amit nem lehet elégszer hangsúlyozni: nagyon oda kell figyelni az egészségünkre.”

**Birgány Károlyné supervisor
Baracska**

„Elsősorban a test-állapotfelmérésre vagyok kíváncsi, szeretném megtudni, hogy a szervezetem milyen állapotban van, mit kell tennem azért, hogy az esetleges hiányokat pótoljam.”

**Molnár Márta supervisor
Budapest**

„A Siker Napon és az Egészségnapon is itt voltunk a három hónapos babánkkal. Ő visszafogott, jó gyerek, jól bírja – szerintem ő lesz a jövő gyémántja! (Reméljük, hogy én még megelőzőm ebben.) Szeretünk itt lenni, pozitív emberek között. Láttuk a FAB partit, a mézes előadást, megnéztük a víztisztító rendszert és könyvet vásároltunk, de szűrővizsgálatra nincs szükségünk. Évek óta fogyasztjuk a termékeket.”

**Pallai Zoltán manager
Szigetszentmiklós**

Köszönjük a jeltolmácsok fáradhatatlan munkáját, mellyel két napon át segítették hallássérült munkatársainkat .



„Egy hét múlva szülök, úgyhogy a Siker Napot csak interneten néztem, de az Egészségnapok mindegyikén ott voltam, így most sem akartam kihagyni. Tökéletesen érzem magam, körbenéztem, az ismerősökkel beszélgettem, kapcsolatteremtésre is jó ez a rendezvény. Tavaly jó tanácsokat kaptam a várandóssággal kapcsolatban, biztos, hogy a jó eredményeket ennek is köszönhetem: ez a második terhességem, és az első teljesen más lefolyású volt.”

**Dobos Krisztina supervisor,
Budapest**

LJUBLJANA 2012. 03. 31.

Success Day

LEHETETT VOLNA EGY
ÁTLAGOS SZOMBAT
AZ ÁTLAGOS EMBEREK
ÉLETÉBEN. LEHETETT
VOLNA MÉG EGY A TÉVÉ
ELŐTT ELPAZAROLT NAPOK
KÖZÜL. SIRÁNKOZHATTUNK
VOLNA A SOKAK
SZÁMÁRA VALÓBAN
ELVISELHETETLENÜL NEHÉZ
GAZDASÁGI ÉS POLITIKAI
HELYZET MIATT... ÉS BIZTOS
VAGYOK ABBAN, HOGY
SOKAK SZÁMÁRA EZ EGY
ILYEN ROSSZ HANGULATÚ
NAP IS MARADT.

De nem nekünk, nem azoknak, akik a Lev szállodában gyűltünk össze újabb Siker Napunkon. Derűsen, nyitott szívvel és várakozással telve érkezünk. Itt mindig meleg kézszorításokra, szórakozásra lelünk, és persze külön hangsúlyt fektetünk a tanulásra, képzésre. A siker azokat keresi, akik elébe mennek, akik a siker érdekében készek energiát, tudást, kitartást és ami napjainkban a legértékesebb: IDŐT befektetni.

A gyerekek a mi jövőnk – meghívtuk a **Bolero tánciskola** csemetéit, akik fellépésükkel igazi örömet szereztek nekünk.

Andrej Kepe területi igazgató üdvözlő szavait követően **dr. Miliesz Sándor** ország igazgató köszöntötte a résztvevőket. Sándor, aki mindig tele van energiával és a szebb jövőbe vetett rendíthetetlen hittel, külön üdvözölte a President's Club 2012 tagjait, tehát azokat a termékforgalmazókat, akik munkájukkal kiérdemelték, hogy 2012-ben részt vegyenek vállalatunk stratégiájának alakításában.





„A jó a nagyszerű ellensége, így sosem szabad megelégednünk a jóval, minden erőnket az olyan nagyszerű közegek kialakításába kell fektetnünk, amelyekben velünk együtt mindenki elégedett lesz” – dr. Milesz Sándor világosan szemléltette, mit és hogyan kell dolgoznunk ahhoz, hogy még jobb, még nagyobb üzletet építsünk. Ezt követően **Tanja és Jožef Trglec** managerek vették át a műsor vezetését, és igazi profként kalauzoltak bennünket végig az eseményeken.

Dr. Miran Arbeiter senior manager előadása az időskorúakról és az FLP termékekről szólt: „Medicus curat, natura sanat – Az orvos kezel, a természet gyógyít”- címmel. Fontos annak tudatosítása, hogy az élelmiszereknek lényeges szerepük van az egyes életszakaszokban. Tudnunk kell, hogy az évek múlásával egyes életfunkcióink működése már nem kielégítő, ezért fontos, hogy miből mennyit fogyassunk. A Forever minden korosztálynak minőségi termékek tárházát kínálja.

Azt már tudtuk, hogy dr. Arbeiter mindig kitűnő előadással érkezik, de az csak ma derült ki, hogy **Jožica Arbeiter** senior manager is nagyszerű előadó, aki a





„Jó vezető és a Holiday Rally” című érdekes szakmai előadásával kellemesen meglepett bennünket. Senki sem születik vezetőnek. Tény ugyan, hogy bizonyos tulajdonságokat öröklünk, de minden mást az életben kell megtanulnunk – a vezetést is. Nagy felelőtlenségről tanúskodik, ha valaki létrehoz egy működő csapatot, aztán nem tudja kellőképpen irányítani azt. „A jó vezető nyitott szemmel kíséri munkatársait, és minden pillanatban segítőkész. Bemutatja a Holiday Rally oktatási szemináriumon való részvétel feltételeit és segít teljesíteni is azokat, hiszen ott az FLP üzlet legjobbjainak előadásából tanulhatunk” – mondja Jožica.

A supervisoroknak és assistant managereknek munkájuk elismerésül átadtuk a megérdemelt FLP kitűzőt.

Rinalda Iskra senior manager tovább bővíti a már elért szép eredményeit. Létrehozta saját üzletét, amely a válságos időkben is nyugodt álmot biztosít. Mivel lányai már nagyok, és nem egyszer előfordul, hogy ők viszik el a kocsit, úgy döntött, kihasználja az FLP által felkínált lehetőséget, és indul a gépkocsi programban. Elmondta, hogyan sikerült az FLP számlájára luxuskocsihoz jutnia. „Egy kis kobold a fejemben állandóan azt ismételte: „Neked még mindig nincs ingyen kocsid?” - meséli.

Ezután azokat szólítottuk színpadra, akik hónapról hónapra bebizonyítják, hogy munkával, tudással és kitartással minden cél elérhető. Kiegyensúlyozott üzlettel az a manager rendelkezik, aki havonta összegyűjt 60 cc non-manageri és személyes értékesítési pontot. Gratulálunk! Az új managerek büszkén vették át kitűzőjüket. Meséltek arról, mit éreznek ilyenkor, köszönetet mondtak szponzoruknak, akik bíztatták és sikerre vezették őket. A minősüléseket rövid zenés-táncos műsor követte.





Mindenünk megvan, csupán az időnk korlátozott. **Jožica Zore** senior manager, aki Szlovéniában elsőként ismerte meg a Forever Living Products erejét és kezdte meg az üzlet építését, mindenképpen hiteles tapasztalatokkal rendelkezik. „Egyetlen elvesztegetett másodperc sem tér vissza soha – mondja - úgy kell beosztani időnket, hogy azt hasznosan ki tudjuk használni. És jegyezzük meg, nem lehet olyan időhiányunk, hogy megfélekedzünk a barátainkról!”

Mindig van egy kezdet – a supervisorok átvették a sas-kitűzőket. A sas az erő és a szárnyalás jelképe. **Rex** gyakran ismétli, hogy amit célként kitűzünk, és amiért tenni akarunk, minden elérhető, a Forever nem ismer határokat.

Közösen megnéztük a budapesti Európai Rally felvételeit, ahol Szlovéniát többek között **Andreja és Tomo Brumec** zafír managerek képviselték, akik teljesítették a Profit Sharing első szintjét.

Tomo Brumec saját tapasztalatai alapján mesélt a sikerhez vezető útról. Ismertette a jó vezető tulajdonságait, amelyek biztosítják a teljes csapat sikerét, enélkül ugyanis az egyén sem lehet eredményes. Az ösztönző programokat azoknak készítik, akik másoknál többet szeretnének elérni. Az egyik ilyen a profitrészesedési program, amelynek keretén belül az FLP évente több millió eurót oszt ki. Tomo már másodszor, és állítása szerint nem utoljára teljesítette a feltételeket.

Hajrá Forever, találkozunk újra 2012. szeptember 29-én, Ljubljanában, a következő Siker Napunkon!



TISZTELT TERMÉKFORGALMAZÓK!

Tájékoztatjuk önöket, hogy ezentúl SMS formájában is tájékozódhatnak minden aktuális FLP eseményről (akciók, képzések, újdonságok...). Mindez teljesen díjmentes* Az ingyenes bejelentkezéshez küldjék el az OBVESTILA szót SMS-ben a 041 140 140-es telefonszámra!

**amennyiben Szlovénia területén fogadják az értesítést*

FONTOS – AZ FLP SZLOVÉNIÁNAK ÚJ EMAIL CÍMEI VANNAK!

Szolgáltatásaink javítása céljából új email címeket vezettünk be. Kérjük, jegyezzék fel őket, illetve módosítsák a jelenlegi címet, mivel a régi címek használatát hamarosan megszüntetjük.

Általános email cím: pisarna@forever.si • **Megrendelések küldése:** narocila@forever.si

Számviteli osztály/pénzügyek: racunovodstvo@forever.si • **Lendvai kirendeltség:** lendva@forever.si

ELÉRHETŐK VAGYUNK AZ ALÁBBI TELEFONSZÁMOKON IS:

MEGRENDELÉSEK – vezetékes telefon: 00386 1 563 75 01 és 00386 1 563 75 02 • **MEGRENDELÉSEK** – mobil telefon: 00386 40 559 631

IRODA – vezetékes telefon: 00386 1 562 36 40 • **LENDVA** – vezetékes telefon: 00386 2 575 12 70



JANUÁR 1 – ÁPRILIS 30.

Holiday Rally 1.

POREČ

MINŐSÜLTEK

I SZINT

Andrási Zsolt
Hajdu Kálmán & Hajdu Kálmáné
Tomić Ljiljana & Tomić Borisa
Dr. Badicsné Dr. Várbír Mária & Dr. Badics János
Andó Ákos & Gordos Csilla
Senk Ferenc & Senk Ferencné
Kisné Szaszko Andrea & Kis József
Fragó Dénesné & Fragó Dénes
Nagyné Gallai Erika & Nagy Róbert
Kurucz Endre
Mátyás Mária
Dékány Mónika
Badawi-Mudrić Katarina & Mudrić Igor
Nagy Imre & Nagyné Bozóki Erika Éva
Czövek Zsuzsanna
Magyar Lászlóné & Magyar László
Joksimović Snežana & Joksimović Aleksandar
Nagy Andrea
Ondró Zsuzsanna & Tóth Szilveszter
Rácz Nikolett & Kis Gábor
Janković Ana
Simon-Jóhátné Bárkányi Éva & Simon-Jóhárt Gábor
Vér István & Véré Hegedüs Bernadett
Virág Istvánné & Virág István
Dudás Gábor
Markovics Tiborné & Héthy Tamás László
Simó Mária
Leskovar Peter & Kebert Nataša
Király Katalin
Györgyi Gyula & Györgyi Gyuláné
Rosić Virna
Belosa Stjepan & Belosa Snježana
Kelemen Lajosné
András Katalin
Hartvig László & Hartvigné Kárpáti Csilla
Orosz Zsuzsanna
Lipták-Hajdu Julianna & Lipták János
Boros Anikó
Letnik Iva & Letnik Stanko
Vetrih Leskovar Jožica & Leskovar Vetrih Branko
Baldauf Viktor & Baldaufné Antal Bernadett
Molnár János
Magda Attila
Simon Edina & Simon Ákos
Gilbert Csaba
Jónás Vilmos
Gombás Dezső
Szekeres Viktor & Polgár Eszter
Dudás Józsefné
Mladičević Ljiljana & Mladičević Miodrag
Popadić Marineta & Popadić Zoran

Tunić Tanja & Lukić Dragan
Pavlović Mirjana & Glumičić Milutin
Jovanović Nataša & Janović Milovan
Čović Svetlana
Čović Marko & Čović Ivana
Štefić Ivana & Štefić Zoran
Sopar Saša & Sopar Tanja
Frindt Attila & Frindt Attiláné
Papp Marianna & Szabó Péter
Biczi Orsolya
Alibabić Fata & Alibabić Ahmet
Bartáné Pelyhe Edina
Beno Ladislav & Benoova Monika
Kovacova Olga & Kovac Ladislav
Szakall Barnabas

2 SZINT

Budai Tamás & Budai-Schwarzcz Éva
Senk Hajnalka
Móricz Edit
Hartainé Dr. Benkő Ibolya
Jaušovec Urska
Ferkovics Sándorné & Ferkovics Sándor
Nagy Attiláné & Nagy Attila
Nagy Krisztina
Nagy Judit
Egriné Csuhaj Melinda & Egri Zoltán
Horváth Tibor & Dr. Gróf Ilona
Alatić Marija & Alatić Jože
Mázás József
Mocsányi Bettina & Fehér Dániel
Csordás István András
& Csordásné Tanács Zsuzsanna
Kócsó Antalné & Kócsó Antal
Molnár Rudolf & Molnár Ildikó
Váradi Emilia
Fürst Karmen & Fürst Bogdan
Ivić Sonja & Ivić Teodor
Sirotković Milica & Sirotković Davor
Vágácssy Eszter
Biróné Dr. Molnár Valéria & Biró Szabolcs
Bácsané Balázs Katalin
Kovács Anikó
Bihari Tiborné
Králíkné Molnár Erika & Králík József
Putz Csaba
Kordaova Kinga Mgr.
Csernokova Eva Mvdr.
Balázs Ersebet & Balázs Csaba
Fabian Jan & Fabianova Julia
Kovac Gejza & Kovacova Magda

A NEMZETKÖZI ÜZLETPOLITIKA MÓDOSÍTÁSAI

2012. JÚNIUS 1-TŐL

DEFINIÍCIÓK

Bónusz: pénzfizetés az FLP-től a Termékforgalmazó részére

(b) NDP Bónusz (NDPB): az Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager, vagy Manager besorolású Termékforgalmazó részére megfizetett, az általa személyesen szponzorált Termékforgalmazók (vagy ezen Termékforgalmazók alsóvonalába tartozó Termékforgalmazó) Személyesnek Elismert Vásárlásai AF ára 5-18%-ának megfelelő díjazás azon időszak alatt, amíg ez a személyesen szponzorált Termékforgalmazó Új Termékforgalmazói besorolásban van.

(c) Mennyiségi Bónusz (MB): az elismert Sales Leader besorolású Termékforgalmazó részére megfizetett, az alsóvonalába tartozó olyan Termékforgalmazók Személyesnek Elismert Vásárlásai AF Árának 3-13%-ának megfelelő díjazás, akik nem tartoznak a szintén az alsóvonalába tartozó Aktív, Manager besorolású Termékforgalmazó alá.

Ösztönző utazás: a Marketing Tervben meghatározott különböző ösztönző programok bármelyikét teljesítő Termékforgalmazónak járó, két fő részére szóló utazás. Amennyiben a Termékforgalmazó házastársa nem vesz részt az Ösztönző Utazáson, a Termékforgalmazó jogosult vendéget vinni, feltéve, ha a vendég Termékforgalmazó vagy potenciálisan Termékforgalmazóvá válhat. Az Ösztönző Utazások korlátozottak az alábbiakra: 1,500 Karton Pont vagy afölötti Global Rally, Eagle Manager Retreat, Zafir, Gyémánt-Zafir, Gyémánt, Dupla-Gyémánt és Tripla-Gyémánt utazások.

Szponzor: olyan Termékforgalmazó, aki egy másik Termékforgalmazót személyesen regisztrál.

Felsővonal: egy Termékforgalmazó felsővonalába tartozó Termékforgalmazók.

7. Egyéb Ösztönző Program

7.03 (b) Az Ösztönző Utazások alatt a következőket kell érteni: 1,500 Karton Pont vagy afölötti Global Rally, Eagle Manager Retreat, Zafir, Gyémánt-Zafir, Gyémánt, Dupla-Gyémánt és Tripla-Gyémánt utazások.

11. Profit Sharing

(b) Első Szintű Profit Sharing Manager. Az Alapvető Követelményeken felül, - eltérő rendelkezés hiányában - a Minősülő Országban az alábbi feltételeket kell teljesítenie:

7) Újraszponzorált Termékforgalmazók - a 150 "új" Karton Pont kivételével - az első szint követelményei vonatkozásában figyelembe vehetők.

(c) Második Szintű Profit Sharing Manager. Az Alapvető Követelményeken felül, eltérő

rendelkezés hiányában, a Minősülő Országban az alábbi feltételeket kell teljesítenie:

5) Újraszponzorált Termékforgalmazók - a 100 "új" Karton Pont kivételével - a második szint követelményei vonatkozásában figyelembe vehetők.

(d) Harmadik Szintű Profit Sharing

Manager. Az Alapvető Követelményeken felül, eltérő rendelkezés hiányában, a Minősülő Országban az alábbi feltételeket kell teljesítenie:

5) Újraszponzorált Termékforgalmazók - a 100 "új" Karton Pont kivételével - a harmadik szint követelményei vonatkozásában figyelembe vehetők.

12. FLP Global Rally

12.01 (a) Egy Termékforgalmazó két személyre szóló utazásra válik jogosulttá az FLP Global Rally-re, ideértve a repülőutat, szállást, étkezést és a programokhoz kapcsolódó költségtérítést és költőpénzt, azzal, hogy bármely év január 1-jétől december 31-ig 1500 Teljes Karton Pontot gyűjt össze. Ezen Ösztönző Program előnyeiből való részesüléshez a részt vevő Termékforgalmazóknak jelen kell lenniük a minősítési időszak utáni Global Rally képzésen és motiváló gyűlésen.

(d) A Termékforgalmazó a Global Rally Díjakat a megtermelt Karton Pontok alapján, az alábbiak szerint kapja meg. Minden minősített Termékforgalmazó az FLP által biztosított étkezést vagy a minősítésével arányos étkezési ellátást kap. A Termékforgalmazó köteles a Rally-n részt venni a Díjak megszerzése érdekében.

(e) 1500 Teljes Karton Pont (1.5K):

- 1) részvétel a Global Rally-n, öt éjszakára, az FLP költségén,
- 2) 500 dollár költőpénz felvétele, valamint
- 3) 300 dollár programokhoz kapcsolódó költségtérítés

(f) 2500 Teljes Karton Pont (2.5K):

- 1) részvétel a Global Rally-n, hét éjszakára, az FLP költségén, valamint
- 2) 1000 dollár költőpénz felvétele, valamint
- 3) 500 dollár programokhoz kapcsolódó költségtérítés

(g) 5000 Teljes Karton Pont (5K):

- 1) részvétel a Global Rally-n, nyolc éjszakára, az FLP költségén,
- 2) 2000 dollár költőpénz felvétele,
- 3) 500 dollár programokhoz kapcsolódó költségtérítés, valamint
- 4) igénybe vehetik a VIP kiszolgálást az áruértékesítés helyszínén a Rally-n

(h) 7500 Teljes Karton Pont (7.5K):

- 1) részvétel a Global Rally-n, nyolc éjszakára, az FLP költségén,
- 2) 3000 dollár költőpénz felvétele,

3) 600 dollár programokhoz kapcsolódó költségtérítés, valamint

4) igénybe vehetik a VIP kiszolgálást az áruértékesítés helyszínén a Rally-n

(i) 10000 Teljes Karton Pont (10K):

- 1) részvétel a Global Rally-n, nyolc éjszakára, az FLP költségén,
- 2) Business Class repülőjegy a Rally-re és vissza,
- 3) 3000 dollár költőpénz felvétele,
- 4) 600 dollár programokhoz kapcsolódó költségtérítés, valamint
- 5) igénybe vehetik a VIP kiszolgálást az áruértékesítés helyszínén a Rally-n

(j) 12500 Teljes Karton Pont (12.5K):

- 1) részvétel a Global Rally-n, nyolc éjszakára, az FLP költségén,
- 2) Business Class repülőjegy a Rally-re és vissza,
- 3) 12500 dollár költőpénz felvétele,
- 4) 600 dollár programokhoz kapcsolódó költségtérítés, valamint
- 5) igénybe vehetik a VIP kiszolgálást az áruértékesítés helyszínén a Rally-n

14. Újraszponzorálás:

14.01

(c) Az újraszponzorált Termékforgalmazó Új Termékforgalmazóként kezdi a hálózatépítést az új Szponzora alatt elhelyezkedve valamennyi országban korábban kiépített alsóvonalát elveszíti és nem vehető figyelembe a Profit Ösztönző Program szerinti "új" Karton Pont követelmények teljesítése szempontjából. Figyelembe kell azonban venni az Eagle Manageri Ösztönző programok esetében.

17. FLP Irányelvek

17.01 (a) Az FLP-vel való termékforgalmazói jogviszony atipikus szerződéses viszony. Csak nagykorú, 18. életévüket betöltött személyek szerződhetnek az FLP-vel annak érdekében, hogy Termékforgalmazók legyenek.

17.09 Megszűnés valamint Szünetelés

(d) A szünetelés olyan átmeneti állapot, mely alatt a Termékforgalmazó nem adhat le megrendeléseket, nem jogosult profitra, bónuszki fizetésekre és más Termékforgalmazók szponzorálására.

(e) A szüneteléssel érintett Termékforgalmazót megillető profit és bónusz visszatartásra kerül mindaddig, míg a Termékforgalmazó státusza helyreáll vagy megszűnik. Amennyiben a Termékforgalmazó státusza helyreáll, a visszatartott kifizetések a Termékforgalmazó részére megfizetésre kerülnek; egyéb esetben azok a Marketing Tervnek megfelelően kerülnek kifizetésre.

A változásokat dőlt betűvel jelöltük.



ASSISTANT MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

Beloša Stjepan & Beloša Snježana
Hartvig László & Hartvigné Kárpáti Csilla
Jaušovec Urska
Leskovar Peter & Kebert Nataša
Süli Zoltán & Süliné Guller Ágnes
Tomić Ljiljana & Tomić Boriša



SUPERVISOR SZINTET ÉRTEK EL

András Katalin
Baldauf Viktor & Baldaufné Antal Bernadett
Bartáné Pelyhe Edina
Cikala Ureke Korina
Čović Svetlana

Čović Marko & Čović Ivana
Dankulyné Schalk Judit & Dankuly József
Dudás Gábor
Dudás Józsefné
Frindt Attila & Frindt Attiláné
Gilbert Csaba
Gombás Dezső
Győriné Sima Mária
Jovanović Nataša & Janović Milovan
Jovica Ofelija & Jovica Laviné
Jónás Vilmos
Kéri Károly & Kériné Dömötör Rita
Kovacova Olga & Kovac Ladislav
Letnik Iva & Letnik Stanko
Lipták-Hajdu Julianna & Lipták János
Mátyás Mária
Magda Attila
Maruzs Adél
Mladičević Ljiljana, & Maldičević Miodrag
Nagy Imre & Nagyné Bozóki Erika Éva

Ondró Zsuzsanna & Tóth Szilveszter
Orosz Zsuzsanna
Panić Vesna & Panić Zoran
Pavlović Mirjana & Glumičić Milutin
Popadić Marineta & Popadić Zoran
Rošić Virna
Rumpné Bakos Eszter & Rump Zoltán
Sopar Saša & Sopar Tanja
Špiljar Slavica & Sprohar Vinko
Štefić Ivana & Štefić Zoran
Stevanović Zvonko & Stevanović Radmila
Surdučki Dušan & Surdučki Dušica
Suszter Ferenc & Suszterné Farkas Tímea
Szabó Hajnalka
Szekeres Viktor & Polgár Eszter
Sümegei Mária
Tunić Tanja & Lukić Dragan
Vetrih Leskovar Jožica & Leskovar Vetrih Branko



A SZEMÉLYGÉPKOCSI-VÁSÁRLÁS ÖSZTÖNZŐPROGRAMJÁNAK NYERTESEI

1. SZINT

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Marija Buruš & Boško Buruš
Dr. Dósa Nikolett
Éliás Tibor
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Gyurik Erzsébet & Sándor József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Rinalda Iskra & Lučano 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 Lenke Orsolya
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Dr. Molnár László & Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi Annamária
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Dr. Pavkovics Mária
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin és Dr. Seres Endre
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Szöllősi Cecília
Tanács Erika
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
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



EGYÜTT A SIKER ÚTJÁN

KOSZOVÓ, SZERBIA, MONTENEGRÓ, SZLOVÉNIA

CONQUISTADOR CLUB

2012. ÁPRILIS HÓNAP LEGSIKERESEBB FORGALMAZÓI A SZEMÉLYES & NON-MANAGERI PONTOK ALAPJÁN



MAGYARORSZÁG

1. **Senk Hajnalka**
2. **Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella**
3. **Tanács Ferenc & Tanács Ferencné**
4. Ferencz László
5. Temesváriné Ferenczi Ágnes & Temesvári Andor
6. Szolnoki Mónika
7. Dr. Fábíán Mária



SZERBIA

Dr. Ratković Marija

60CG+

MINÓSÜLTEK

2012. ÁPRILIS

Brumec Tomislav & Brumec Andreja
Senk Hajnalka
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Kraljić-Pavletić Jadranka & Pavletić Nenad
Ferencz László
Dr. Ratković Marija
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Vágási Aranka & Kovács András
Temesváriné Ferenczi Ágnes & Temesvári Andor
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Éliás Tibor
Szolnoki Mónika
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Tóth János
Dr. Fábíán Mária
Várad Éva
Mázás József
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenke Orsolya





be free
FOREVER

WORLD & ASIAN RALLY
HONG KONG 2012

ÁZSIAI RALLY ÉS WORLD RALLY HONG KONG

Mindenekelőtt szeretnénk köszönetet mondani mindazoknak, a szlovén és magyar iroda vezetőinek és munkatársainak, akik szorgalmukkal lehetővé tették, hogy Szlovénia is képviselje magát ezen a csodálatos eseményen. Dr. Milesz Sándor minden téren, újra jelesre vizsgázott profizmusból, és rendkívül büszkék vagyunk Rexre, az FLP atyjára. Ma már biztos vagyok abban, hogy a jó nem véletlen jön létre, kell hozzá az emberi szándék.

Taxiutunk Budapestre vezetett, ahol repülőre szálltunk, majd tizenkét óra utazás után megérkeztünk Hong Kongba. Egy lehajtható masszázsulésen ülni, filmezni, nassolni, zenét hallgatni... valódi élvezet volt. Itt van még a zsebpénz, amit az egész utazást kísérő teljes ellátás mellé biztosít a cég. Miután megérkeztünk, és elfoglaltuk a szállodai szobánkat, Andrejával városnézéssel töltöttük az első szabad estét. Nem könnyű leírni a benyomásainkat, sőt talán lehetetlen, ezt egyszerűen látni kell! A viszonylag kis területen élő hétmillió ember közlekedését földalatti vasút segíti. A lakosok nem tolakodnak, nyugodtak és rendkívül kedvesek. A város tisztasága és rendezettsége irigylésre méltó, minden biztonságot és otthonosságot sugall. És a vásárlási lehetőségek! Egyszerűen hihetetlen az egész: bárhova nézel, üzletek mindenféle áruval. Az estét egy kellemes kínai étteremben, ízletes vacsorával fejeztük be.

Másnap a választható kirándulások első napja volt, és mi a Hong Kong sziget nevezetességeit, a siklót és a riksát választottuk, az utóbbit elsősorban Andreja próbálta ki alaposan. A vezető ugyanis, látva a jókedvünket, annyira lelkes volt, hogy szinte meg sem akart állni a járművel. A taoista szentély bejárása a nyugalom és jó közérzet érzését hagyta bennünk. Visszatérve a szállodába a kilencedik emeleti medencében úszkáltunk, mellette gazdagon berendezett fitness központ és squash terem várt bennünket.

A Rexszel való első találkozás és a fogadás baráti, sőt mondhatnám, családi hangulatban zajlott. Aztán következett a várva várt rally, az utazás a kongresszusi központba. A világ különböző részeiből érkeztek előadók, a program rendkívül érdekesnek bizonyult. Ami az előadásokban közös volt, az a Forever hajtóerejét képező odaadás, hit és szeretet. Fontos, hogy legyen életcélunk, hogy munkánkban is kitűzzük a célokat, és fontos, hogy legyen erőnk ezeket elérni. A rendezvény második napja nemcsak a legsikeresebbeknek kiosztott csekkek miatt, hanem a kínai sárkány felvonulása valamint a keleti harcművészeti bemutató miatt is izgalmas volt.

Három felejthetetlen, eseménydús nap állt még előttünk. Első úti célunk a szerencsejátékok Mekkája, a Las Vegasszal is vetekedő



Makaóba vezetett. A jó egyórás tengeri utat kényelmes és gyors szárnyashajóval tettük meg. A neves katedrális megtekintése során Rex újra bemutatta a céghez hűséges termékforgalmazói ügyességét és bölcsességét. A katedrális lépcsőjén egy ifjú párt pillantottunk meg, Rex pedig hozzájuk lépett, néhány percen belül bemutatta nekik a vállalatot és az általa kínált üzleti lehetőségeket. Kedvesen fogadták, és jelezték, hogy szeretnének közelebbről is megismerkedni az üzlettel. Azt már csak tőlünk, managerektől tudták meg, hogy szponzoruk maga a vezérigazgató lett. Rex nagyvonalúan egy gyémánt kítűzött ajándékozott a fiataloknak.


Makaó nevezetessége az óriás sziklák közötti szentély, amely a halászok és tengerészek számára a biztonságot és a sikeres halászatot, illetve a tenger gazdagságát megteremtő erőt képviseli. Az ebéd a világ öt legmagasabb építménye közé sorolt torony forgóéttermében volt, ahonnan csodálatos kilátás nyílt a tengerparti városra. Visszatérve Hong Kongba persze nem mulasztottuk el meglátogatni a híres éjszakai piacot, és kipróbálni az alkudozást. Másnap következett a várva várt kirándulás a béke és az áhítat szigetének is nevezett Lantau szigetre, ahol a buddhista szerzetesek is megtalálták helyüket. A szentélyben valóban más dimenziók érezhetők, a vidám Buddha 25 méter magas szobra 25 darab több tonnás bronztömbből áll, folyamatosan változtatja színét és valóban magasztossá teszi az egész szentélyt. Hálás vagyok a Forevernek, hogy mindezt láthattuk és megélhettük.

A meglepetések sorozata este is folytatódott: a búcsúvacsora a tengeren, hajón zajlott, ahol Aidan, Gregg és a csapat többi tagja karaoke előadást szervezett. Zárásként a hajó még körbevitt minket az öbölben, ahol csodálatos felvételeket készíthettünk az éjszakai fényekről. Köszönjük a fantasztikus, életre szóló élményeket, az utolsó ázsiai rally-t, amelyet már a globális utazások követnek, ami persze nem zárja ki, hogy néhány év múlva ugyanezen a helyszínen, újra találkozunk.

Tudjuk, sikerülni fog a gyémánt szint, tudjuk, vele eljön a szabadság. Mindenkinnek sok sikert kívánunk céljai elérésében!



Andreja és Tomislav Brumec
zafir managerek, President's Club-tagok



**HARMINC ÉVE HÁZASOK,
TIZENNÉGY ÉVE PEDIG
A FOREVERREL IS
ÖSSZEKÖTÖTTÉK AZ
ÉLETÜKET. PÉLDÁT
MUTATNI ÉS SEGÍTENI
MÁSOKON: EZ MOZGATJA
ŐKET. E TÉREN NEM
ELÉGSZENEK MEG
AZ ÜZLETÉPÍTÉSSEL,
EREDETI
SZAKMÁJUKBAN IS
PÉLDÁK MARADTAK.**

Felsővonal: dr. Samu Terézia
és Bruckner András, Krizsó
Ágnes, Szabó József
Szponzor: Menkó Éva

TUDÁST ÁTADNI

a legjobb dolog



DR JURONICS ILONA ÉS VARGA GÉZA SOARING MANAGEREK

Mi volt az a momentum, ami eldöntötte, hogy a Forever-útra léptek?

Ilona: Samu Terézia „szigora”. Előzőleg ugyanis hiába írtuk alá a regisztrációs lapot, nem indultunk el. Ő egy ideig türelmes volt, aztán kimondta a vezényszót: na, akkor induljunk. Kicsit szükségem is volt erre az erélyességre, mert félttem az üzlettől, noha a termékeket egy ideje próbálgattam már. Először hitetlen orvosként, aztán sok jó tapasztalatunk volt, így fejet hajtottam a termékek előtt. Teca viszont „üzletet” látott bennünk és végül Géza volt az, aki meghozta a döntést, hogy akarja csinálni.

Géza: Vállalkozóként dolgoztam akkor. Szerettem az asztalos szakmát és megfelelő anyagi háttérrel is adtam, de mindig olyan ember voltam, aki szereti a kihívásokat. Folyamatosan azt éreztem, hogy lehetne máshogy is élni, többet kihozni a tehetségünkből. Úgyhogy mikor megkerestek minket, arra gondoltam, lehet, hogy most jött el az idő. Akkoriban építettük családi házunkat, de sem idő, sem elég pénz és energia nem volt arra, hogy befejezzük. Sajnos a rengeteg munka miatt a gyermekeimet sokszor csak késő este láttam. Ez nagyon fájt nekem, hiszen nélkülem fejlődtek. Egyszer csak az egyikük megkérdezte: apa, mikor hagyod már abba ezt a vállalkozást? Spontán azt mondtam: rövidesen, talán egy hónap múlva. Csak félig gondoltam komolyan, de az a kisgyerek a határidő közeledtével számon kérte rajtam, úgyhogy becsületbeli kérdés lett, hogy tényleg változtassak.

Ilona: Géza azt mondta, szeretné ezt csinálni, én pedig azt, hogy jó, segítsek, de nem voltam biztos abban, hogy fel tudom vállalni a hálózatépítést orvosként. Alkalmas vagyok-e rá, mit szól a szakma... A klasszikus párkapcsolat híve vagyok. Ebben az üzletben is azt szeretem a legjobban, hogy úgy emelhetem a páromat, hogy vele, érte tudok dolgozni. Tudom, hogy szüksége van erre az érzésre, és ki nézzen fel rá jobban, mint a felesége? Az erőt láttam benne az akkori döntésében is, és a mai napig is abban, ahogy viszi ezt az üzletet. Nem engedi, hogy bármilyen nehézségnél összeomoljak. Tovább lép, mert feladatnak tekinti a kihívásokat. A Forever-külvilág sok éven keresztül azt hitte, hogy én vagyok a húzóerő, mert nem ismerték azt az izzó tüzet, ami Gézát élteti. Örülök, hogy az utóbbi években az emberek meglátják ezt benne.





Megvolt tehát a döntés. Mikor jött az első látványos eredmény?

Géza: Nagyon gyorsan. Januárban kezdtük el, és március végére ott volt a manageri szint. Akkor éreztük meg, hogy valami elindult.

Ilona: Az elején sodort minket a lelkesedés, spontán módon cselekedtünk, bár éreztük a felelősségét annak, hogy emberek csatlakoznak hozzánk. A szakmát valójában csak a manageri minősítés után kezdtük megtanulni – olykor a saját kárunkon. Volt idő, mikor néhány managerünk máshová pártolt, és nem hagyott nyugodni a kérdés: mit nem csináltam jól? A tanulság az, hogy bármi van, le kell ülni megbeszélni, nem szabad vádolni, meg kell próbálni megérteni a másikat.

Géza: Eleinte engem is megviseltek a nemek, aztán rájöttem, hogy nem feltétlen nekünk szólnak, talán csak nem értették meg, amit képviselünk. Előfordult, hogy szerveztünk egy találkozót, a csilláron is lógtak, gondoltuk, na, most aztán robbantani fogunk! Senki nem csatlakozott. Rájöttünk, hogy túl sokan voltak, nem tudtunk személyesen foglalkozni az emberekkel, márpedig ez csak úgy megy, ha mindenkinek a saját élethelyzetére keressük a válaszokat. De ezek a buktatók arra jók voltak, hogy felismerjük, mit kellene másképp csinálnunk. Ma felajánljuk a Forever összes lehetőségét, de hagyjuk, hogy az illető döntsön: ez a titka. Lassú módszernek tűnhet az elején, de hosszú távon megtérül.

Ilona: Sokszor tapasztalok olyat, hogy valaki azért nem mer terméket vásárolni, mert nem tudja elképzelni, hogy valamikor is rendszeresen ki tudná fizetni az árát, pedig sokszor ezekből az emberekből lesznek a legjobb munkatársak, mert mélyről jönnek, és tudják, hova akarnak kapaszkodni.

Mi lett az eredeti munkáttal?

Géza: Időnként még asztaloskodom, de csak karitatív célokért. Sosem tudtam elképzelni, hogy teljesen abba hagyjam. Inkább

a művés munkákat szeretem, azokban lelem örömet, ahol maradandót alkothatok.

Ilona: A Foreverben elért eredményeinknek köszönhetem, hogy ma hobbiként élvezhetem a gyermekgyógyászatot. Engem nem érint az a sok probléma, ami sok kollégámat megviseli az egészségügyben, hogy nem ismerik el őket anyagilag, emberileg... én mindezt megkapom a Foreverben, ezért tudok higgadt, nyugodt, mosolygós orvos lenni, azt adni a szülőknek, amire szükségük van. Nem tudnám, és nem is akarom feladni a szakmámat, mert jó érzés gyógyítani. Bár nem működöm hivatalos orvos tanácsadóként, rengetegen hívnak fel és szívesen segíték, mert tudást átadni a legjobb dolog, ha másokon ezzel segíthetünk.

A gyermekgyógyászat területén miben kérnek az emberek gyakran tanácsot?

Ilona: A legtöbb problémát a táplálkozási szokások okozzák. A kicsik rengeteg szénhidrátot esznek, automatikusan édességgel jutalmazták őket, kevés vitamint fogyasztanak – ez szülői felelősség. Szerencsére ma már sokan keresik a megoldást, mi pedig ismerjük azt.

Változtatott valamit az orvosi munkamódszereiden az, hogy megismerkedtél ezekkel a termékekkel és életmóddal?

Ilona: Sokan azt hiszik, hogy a Forever a rendelőben zajlik, de nem, az egy külön szakma rendelési időn túl. De ettől még a fejemben óriási változást hozott, másként gondolkodom a megelőzésről. Többet tanultam a Foreverben a helyes táplálkozásról, mint az orvosi egyetemen. Ma már nem vagyok gyógyszerpárti, inkább a természetesség híve. És míg az elején idegenkedtek ettől az emberek, ma épp ezért keresnek fel. A „soha ne árts” elvét, amire esküt tettem, meg tudom tartani, hiszen a szelíd gyógymódok alapozzák meg az egészséget. De más módon is segít mindaz, amit a Foreverben tanultam. Egészen máshogy tudok kommunikálni az emberekkel, és ez könnyebben vezet eredményre.



Végül mit szolt a szakma? Jogosak voltak a félelmek?

Ilona: Az elején megköveztek a munkatársaim, ma pedig azt kérdezik: hogyan csinálsz, hogy ilyen fiatal maradtál? Miért vagy állandóan mosolygós, miért nem zavarnak a körülmények? Ma természetes számukra, hogy én egy másik szakmát is képviselek.

Kik tudnak sikeresek lenni szerintetek?

Géza: Csak a következetes emberek, azok, akiknek az adott szó szent. Akik képesek hinni és bízni magukban és munkatársaikban. Akik nem futamodnak meg a nehézségek előtt. Kellő erő kell ahhoz, hogy kimondjuk: ez és ez a célom, és küzdök érte a végsőkig. Ami a legfontosabb, az a személyiségfejlődés.

Ilona: Az erő abban rejlik, hogy hisszük: jó ügyet képviselünk. Fontos, hogy lojálisak maradjunk a céghez akkor is, ha nem úgy jönnek az eredmények, ahogy szeretnénk, ha kritikusak velünk az emberek.

Géza: Imádok a párommal dolgozni. Ez az üzlet adta meg számunkra, hogy még a munkában is segítsük egymást. Harminc éve vagyunk házaspár, azóta egymáshoz csíszolódtunk, elfogadtuk egymást, szeretet és tisztelet jellemző ránk, és ezt szeretnénk a családjukban átadni.

Ilona: Két felnőtt fiunk van, 25 és 26 évesek, mindketten Ausztriában tanulnak és dolgoznak pénzügyi területen illetve építészként.

És hálózatépítőként...

Ilona: Egyelőre nem, de később lehetséges. Tőlünk azt látták, hogy egy ember többfélét is tud egyszerre csinálni, és azt is, hogy megéri, ha maguk érik el, amit szeretnének. Mikor először hazajöttünk Amerikából, azt mondtam, elviszem őket New Yorkba. Azt válaszolták: majd mi megteremtjük magunknak. Ezzel a munkával példát adunk számukra.

Mi jelenti a kikapcsolódást számotokra?

Ilona: Nekem a kert, következő életemben biztosan kertész leszek. Géza pedig kellően szerény, ezért ritkán beszél arról, milyen kiváló fafaragó, legutóbb például gyertyatartót faragott a templom számára.

Géza: Szeretjük ezt az összetartó közösséget Harkán, ahol élünk. Egységben lenni, ahogyan a Foreverben is, ahol valójában nem a mi csapatunkban dolgozunk, hanem az FLP nagy csapatában egymást segítve, hogy Magyarország és a délszláv régió felemelkedjen.

Mi a ti dolgotok ebben idén?

Géza: A soaring után óriási vágyunk a következő lépés. A zafír szintet céloztuk meg, és keressük a megfelelő embereket, akik vezetőként akarnak velünk együtt dolgozni.

Ilona: Számomra sosem a jelvény volt a fontos, hanem az, hogy ha mi előre haladunk, a munkatársak követnek bennünket.



lifestyle

Életmód tanácsok



NAPFÉNY
=
D-VITAMIN???

A napfény az élet, ami reggeli első sugaraival a fényt hozza el nekünk, és amelynek a horizont mögött lebegő vörös lángjait nézve olyan csodálatosnak érezzük az életet!

Ugyanakkor a bőrbe jutó UV-A sugarak hatására a bőr és a bőr alatti kötőszövet rostjai rugalmatlanná válnak, a bőr öregedése felgyorsul. A bőr megfelelő védelme nélküli tartós napfényhatás a bőr hámrétegének elfajulását okozhatja. A gyermekkorban bekövetkező leégések, és a rövid ideig tartó, erőteljes napsugárzás jelentősen megemelik a festéksejtes rosszindulatú bőrdaganat, a melanoma kialakulásának kockázatát. Ha természetes fényrel megvilágított helyen, nagy ablakok mögött töltjük a napjainkat, akkor sem vagyunk biztonságban, mert az UV-A sugarak áthatolnak az ablaküvegen. Gátolják a D-vitamin bőrben való képződését és a melatonin nevű hormon termelődését, ami pont a melanoma kialakulása ellen védené a szervezetet. Ám mi, emberek tudjuk a megoldást. Fényvédő tartalmú krémeket használunk magunk és

szeretteink bőrének megóvására. Azt azonban már csak kevesen tudjuk, hogy a legkisebb, 8-as napfényvédő faktorú (SPF = sun protecting factor) krém alkalmazása 95 (!) százalékkal csökkenti a D-vitamin termelődését. Azét a D-vitaminét, aminek 90 százaléka bőrben képződik, és csak 10 százaléka jut táplálékkal a szervezetünkbe.

Mindenkinek, minden életkorban, mindig szüksége van megfelelő mennyiségű D-vitaminra. Mert a D-vitamin nem vitamin, hanem hormon, amire minden sejtünknek, minden szervünknek szüksége van. Eddig több mint harminc különböző szövetben találtak D-vitamint megkötni képes egységet, ún. receptort: többek között a bélben, vesében, mellékpajzsmirigyben, vérképző sejtekben, a hasnyálmirigy inzulintermelő sejtjeiben, izom- és idegsejtekben, fehérvérsejtekben. A D-vitamin hozzákapcsolódva ezekhez a receptorokhoz, élettani folyamatokat indít be. Ha nincs megfelelő mennyiségű D-vitamin, akkor nincs kapcsolódás és nem indulnak be a szervezet épségét fenntartó, egészségét megőrző sejtszintű mechanizmusok.



Legtöbbsen a D-vitamin-hiány csontrendszeri hatásait ismerik. A gyermekkori hiány legsúlyosabb formája az angolkór. Ezzel ma már a csecsemőkori és kisdedkori kötelező D-vitamin-pótlásnak köszönhetően csak ritkán találkozhatunk. Ez a 400 NE (nemzetközi egység) napenkénti pótlás azonban valóban csak a csontrendszer fejlődéséhez elegendő. Felnőttkorban ugyanakkor még ezt a „kisgyermeknyi” mennyiséget sem pótoljuk, így nem is csodálkozhatunk azon, hogy a csontritkulás, azaz az osteoporosis népbetegségnek számít Magyarországon. A hiányállapot következtében csökken a szükséges izomfunkció és koordináció is, ami megnöveli az elesés kockázatát. D-vitamin hiányában a kötőszöveti őssejtek sokkal inkább zsírs sejtekké fejlődnek, mint csontsejtekké. Eltolódik az arány, megbomlik az egyensúly, a szükségesnél nagyobb lesz a zsírszövet mennyisége, így az elhízás kialakulásában oki tényező lehet a D-vitamin-hiány is. Azt ma már mindenki tudja, hogy a testsúly-többlet milyen súlyos következményekkel járhat: megnő a szénhidrát-anyagcsere zavarak, a felnőttkori cukorbetegség, a szív-érrendszeri betegségek és a daganatos betegségek kialakulásának kockázata. A D-vitamin-hiány azonban önmagában, túlsúly nélkül is vérnyomás-emelő hatású és fokozza a szív-érrendszeri betegségek kialakulásának esélyét. Hiánya közvetlen kiváltó tényező a szívégtelenség kialakulásában, a szívinfarktus kockázatát legalább 30 százalékkal megemeli. A D-vitamin-hiány kockázata vesebetegségekben is fokozott, végstádiumú veseelégtelenségben is elengedhetetlen a megfelelő pótlás.

Számos autoimmun betegség gyakorisága jellegzetes földrajzi megoszlást mutat, északról az Egyenlítő felé haladva csökken az előfordulásuk. Egyértelmű összefüggést találtak az 1-es típusú cukorbetegség, a sclerosis multiplex, a sokízületi gyulladás (rheumatoid arthritis), autoimmun kötőszöveti betegségek (szisztémás lupus erythematosus, kevert kötőszöveti betegség, kollagenózis), a gyulladásos bélbetegségek kialakulásának gyakorisága és a napfény-behatás időtartama, valamint a D-vitamin vérszintje között. D-vitamin hiányában csökken azoknak a szabályozó T-sejteknek a száma és működése, amelyek kulcsszerepet játszanak az immunrendszer egyensúlyának biztosításában és a saját sejtekkel, szövetekkel szembeni tolerancia fenntartásában. Ugyanakkor D-vitamin-pótlással a kórképek hátterében zajló immunológiai folyamatok javíthatók. Hiányállapotban az immunrendszer azon folyamatai is kárt

szervenvednek, amik a kívülről bejutó kórokozók ellen védik szervezetünket. Csökken a kórokozókat direkt elpusztító falósejtek aktivitása, az ellenanyag-termelés, a légúti sejtek antibakteriális fehérje termelése, azaz D-vitamin hiányában sokkal inkább ki van téve szervezetünk a fertőzéseknek.

Az immunrendszernek az emberi szervezetben folyamatosan kialakuló kóros sejtekkel is fel kell vennie a harcot. A megfelelő mennyiségű D-vitaminnal is ellátott, jól működő immunrendszer felismeri és elpusztítja a szervezetben képződő daganatos sejteket, gátolja a daganatsejtek szaporodását, az áttétképződést, a daganatokat tápanyaggal ellátó erek kifejlődését. Egy az Egyesült Államokban készült kutatás azt mutatta, hogy a napozás 66 százalékkal csökkentette a prosztata rák kialakulásának kockázatát, napi 2000 NE D-vitamin adása pedig 50 százalékkal a kiújulását. Az emlőrák vonatkozásában azt találták, hogy D-vitamin hiányában a halálozás 75 százalékkal, az áttétképződés 94 százalékkal nagyobb gyakoriságú. Jelentős az összefüggés a hiányállapot és a vastagbél-daganatok kialakulása között is. A kemoterápia is csökkenti a D-vitamin szintet, a kezelés során alkalmazott megfelelő D-vitamin-pótlás jelentősen növeli a betegek túlélési lehetőségét. D-vitamin-hiányra hajlamosít a gyermekkor és az időskor, a terhesség és a szoptatás, a fokozottan pigmentált bőr és a napfényvédők használata.

A gyermekét váró édesanya D-vitamin ellátottsága már a terhesség kezdetén megfelelő kell legyen, különben jóval gyakoribb a terhességi cukorbetegség, magas vérnyomás, szülés körüli komplikációk (eclampsia) kialakulásának esélye. Gyermekük között később gyakoribb az 1-es típusú cukorbetegség, allergiás kórképek, és néhány idegrendszeri betegség kialakulása. Ma már azt is tudjuk, hogy a gyermekét szíve alatt hordó édesanya D-vitamin hiánya nem csak születendő gyermeke egészségére van nagy hatással, hanem a magzat reproduktív őssejtjeire gyakorolt hatáson keresztül az unokákban is növeli egyes betegségek kockázatát.

Az átlagos magyar étrend 80 NE D-vitamint tartalmaz. A szükséges további 2000-3000 egységnek a bőrben kellene kialakulnia. Ehhez márciustól októberig a váll, a karok és az arc 15-30 perces napoztatása szükséges 10 és 16 óra között, fényvédő tartalmú (SPF) krém használata nélkül. Ugyanakkor október közepétől márciusig, az alacsony

Lifestyle



beesési szögű fény miatt a napsugárzás D-vitamin-képzésre nem alkalmas Magyarországon. Így a lakosság 70-80 %-a D-vitamin-hiányos állapotba kerül tél végére, de nyáron is az emberek fele D-vitamin-hiányos marad. A D-hormon vérben mérhető normál értéke 30-60 µg/ml, míg a magyar lakosságé átlagosan 15-20 µg/ml.

Pótlása megoldható napi adagolással, de heti adással is, kivéve a terhességet, amikor napi adagolás szükséges. Elhízottaknak legalább kétszer annyi D-vitaminra van szükségük, mint a normál testsúlyúaknak. A D-vitaminpótlásnak nincs kockázata. A biztonságos napi adag felnőttek esetében 4000 NE. Túladagolás hónapokon át adott 10 000 NE feletti adagolásnál lép csak fel.

Egy évnél fiatalabb csecsemőknek napi 400 NE, kisgyermekeknek napi 1000 NE D-vitamin pótlása javasolt. Nagy gyermekek és felnőttek esetében ez a napi mennyiség 2000 NE. Várandós anyáknak napi 3000-6000 NE egységre lehet szükségük. Nagy gyermekek és felnőttek esetében heti adagolás is lehetséges, 7000-15000 NE adagban. Egy nemzetközi munkacsoport számításai alapján, ha a magyar lakosság D-hormon szintjét csak 10 µg/ml-rel meg tudnánk emelni, úgy a csípőtáji törések száma negyedével, az influenzás megbetegedések száma 90 százalékkal, az 1-es típusú cukorbetegség 80 százalékkal, az összes daganat gyakorisága harmadával csökkenne. Ez a halálozás 7-10 százalékos csökkenését, és az átlagos élettartam 2-3 évvel való növekedését tenné lehetővé hazánkban.



Dr. Hócsi Mária
gyermekgyógyász,
diabetológus, manager

IRODALOM:

1. Michael F. Holick, M.D., Ph.D.: Vitamin D Deficiency. *New England Journal Medicine* 2007;357:266-81.
2. Vajda Adrienne Dr., Zámolyi Szilvia Dr.: D-vitamin felvétel lehetőségei és veszélyei bőrgyógyászati szempontból. *Metabolizmus*, 2011,4: 251-252
3. Bodolay Edit Dr.: D-vitamin szisztémás autoimmun kórképekben: a D-vitamin immunregulatorikus hatása. *Metabolizmus*, 2011,2: 110-115
4. Barna Mária Dr.: Néhány táplálkozási faktor szerepe a testtömeg szabályozásában. *Metabolizmus*, 2011,2:116-119
5. Giovannucci E.: 25-hydroxyvitamin D and risk of myocardial infarction in men: a prospective study. *Arch Intern Med* 2008 Jun 9;168(11):1174-80.
6. Krishnaveni GV: Maternal vitamin D status during pregnancy and body composition and cardiovascular risk markers in Indian children: the Mysore Parthenon Study. *Am J Clin Nutr* 2011;93:628-35
7. Erkkola M: Maternal vitamin D during pregnancy and its relation to immune-mediated diseases in the offspring. *Vitam Horm*, 2011;86:239-60.
8. Hazai konszenzus a D-vitamin jelentőségéről (12 magyar orvostársaság konszenzusa alapján). *Praxis*, 2012,3:17-22

FOREVER 
EUROPEAN RALLY *be free*
BUDAPEST 2012

EZ AZ ÚT EGY MÁSIK ÉLETHEZ

Nekünk, mint kezdő hálózatépítőknek a debreceni Gecző csapatból, fantasztikus élményt nyújtott a Forever Living Products utolsó Európai Rally-je, amely akkora energiát adott a további munkához, amit sehol máshol nem kapnánk meg. Döbbenetes látvány, hogy tizenkétezer ember ilyen szeretettel és alázattal tud együtt ünnepelni.

Felemelő érzés látni a különböző nemzetek képviselőit saját nemzeti vagy ünnepi öltözkükben, ahogy egyszerre lengetik zászlójukat, táncolnak, énekelnek és MOSOLYOGNAK. Talán most tisztult le bennünk igazán, hogy csak ez lehet a jövő. Még hihetőbbé tette az egész csodát az, hogy olyan emberek álltak a színpadon és kapták meg az anyagi és erkölcsi elismerést, akiket van szerencsénk személyesen is ismerni. Nagyon büszkék vagyunk arra, hogy a világ legjobbjával együtt szerepelhetünk a fotókon. Mindenkinek meg kell tapasztalni, milyen érzés, ha elismerést és megbecsülést kap a munkájáért, bármilyen mértékű legyen is az. Elmondhatatlan érzés az a figyelem, szeretet, odaadás, ami körülvett ott is bennünket. Úgy tudott minden ember az óriási tömegben is a másikra tekinteni, mint egy ezer éve látott barátira, akivel óriási öröm újra találkozni. Felfoghatatlan még most is az az energia, ami a kétnapos rendezvény minden egyes percéből áradt. A közösség óriási ereje további hitet és kitartást öntött belénk. Még jobban megérintett bennünket a siker érzése. A Rally-fílinget mindenkinek át kell élnie személyesen is, mi ott leszünk a következő Global Rally-n!



Lendvai Mónika & Riczu Barnabás
assistant supervisorok



KÖZLEMÉNYEK

KÖZPONTI KÖZLEMÉNYEK

Társaságunk www.foreverliving.com címen elérhető honlapján forgalmazóink a „FORGALMAZÓI BEJELENTKEZÉS”-re kattintva (a belépéshez szükséges jelszót és felhasználónevet havi bónuszszámolásuk utolsó lapján találják) többek között az alábbi hasznos információkat érhetik el: napi ponteredményeik, internetes áruház, havi bónuszszámolás. Egyéb marketinganyagok, információk is találhatóak: folyóiratunk, eseménynaptár, ösztönző programjaink leírása, letölthető formanyomtatványok, oktatási anyagok, katalógusok, nemzetközi üzletpolitikánk. Nemzetközi YouTube csatornáinkat 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 szoftveren, a MyFLPBiz internetes szolgáltatással, és központjainkban: magyarországi partnereink a +36-1-269-5370 és +36-1-269-5371-es számon, régióink 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: 131-es 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 képviselőinken személyesen megvásárolhatják, vagy megrendelhetik:

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

– Internetes áruház: www.foreverliving.com, vagy www.flpshop.hu.

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

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

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: Rókasné 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: 70/9410 444;
dr. Mezösi László: 70/779-1943; dr. Németh Endre: 70/389-1746;
dr. Samu Terézia: 70/627-5678,
Független orvos szakértő: dr. Bakanek György 70/414-2913
Hívhatók munkaidőben.

ESEMÉNYNAPTÁR:

Budapest, Success Day: 2012. június 16., július 21., szeptember 15.,
október 27., november 17., december 15.,

2013-AS ÉVI KÉPZÉSI PROGRAMTERV

SIKER NAPOK: január 26., március 30., május 11., május 12. Egészségnap, július 20., szeptember 14., november 16.

2 NAPOS KÉPZÉSEK: február 16-17., június 8-9., október 12-13.

ÖSZTÖNZŐ PROGRAMOK:

április 21-29. Global Rally, május 23-26. Eagle Manager képzés, szeptember 15-22. Go Diamond képzés, október 4-5. Holiday Rally

KÖZLEMÉNYEK



SZERBIA

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

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

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

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

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



MONTENEGRÓ

Podgoricai iroda: 81000 Podgorica,
Serdara Jola Piletića 20.,
tel: +382 20 245 402 fax: +382 20 245 412
Nyitva tartás hétfőn: 12.00–20.00
a többi munkanapon: 9.00–17.00
Minden hónapban az utolsó szombat munkanap,
nyitva tartás: 9.00–14.00
Területi igazgató: Aleksandar Dakić
Orvos szakértő: dr. Laban Nervenka: +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, Nyitva tartás: hétfő 12.00–20.00,
kedd, szerda, csütörtök, péntek 9.00–17.00

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

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

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



HORVÁTORSZÁG

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

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

Területi igazgató: dr. Molnár László
Orvos szakértők: dr. Ljuba Rauški 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
Nyitva tartás: munkanapokon 9.00-13.00 és 16.00-20.00
Területi igazgató: Borbáth Attila
mobil: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293
Irodavezető: Xhelo Kiçaj mobil: +355 69 40 66 811,
mobil: +36 70 436 4310
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
Nyitva tartás munkanapokon 9.00–17.00 óráig

Területi igazgató: dr. Slavko Paleksić

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

Irodavezető: Enra Hadžović
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 I
Nyitva tartás minden munkanapon: 10.00-16.00.
flpkosova@kujtesa.com



SZERETEM A KIHÍVÁSOKAT

Hogyan kerültél kapcsolatba a Foreverrel?

Először a termékeket ismertem meg. Szponzorommal, Melindával 2005-ben találkoztunk, ő később a párom lett. Néhány mondat után névjegyet cseréltünk, és bő egy hónap elteltével én kerestem meg őt. Találkoztunk, termékajánlást kaptam és csatlakoztam. Nagyon sokáig csak fogyasztó voltam, az üzlet lehetősége nem igazán érintett meg. Mikor a FLP-n kívül is egymásra találtunk, 2007-ben Melinda meghívott egy amerikai jutalomútra, egy Traditional Post Rally-re, ami igen meghatározó élmény volt számomra. Azelőtt voltam alkalmazott és vállalkozó is, az elvégzett munkáért csak annyit kaptam, amennyit, nem voltak pluszjuttatások. Láttam, hogy a Foreverben ennél jóval többről van szó. A hatalmas aloe ültetvények, Dallas, minden egy világcég benyomását keltette és a cég hitelességét erősítette. Egyszerűen lenyűgöző volt.

KURUCZ ENDRE

MANAGER

A harminckilenc éves manager mára főállású FLP-s, előtte hagyományos kereskedelemmel foglalkozott. Hobbija a zenélés, közel négyszáz esküvőn muzsikált eddig.

Őrbottyánban él párjával.

Szponzora: Gulyás Melinda

Felső vonala: Szépné Keszi Éva és Szép Mihály, Illyés Ilona, Gergely Zsófia, Vágási Aranka, Berkics Miklós, Szabó József, Rolf Kipp, Rex Maughan



Mi történt az elmúlt öt évben?

Nagyon hamar supervisor lettem a fogyasztóimnak köszönhetően, de még nem építettem hálózatot. Ezzel párhuzamosan futott a vállalkozásom is, ami egyre több időt és energiát kívánt, de az eredmények nem voltak arányosak a befektetett munkával, és nem volt szabadidőm. Ráadásul építkeztem is. Megoldást kerestem erre a problémára. Egyre több fogyasztóm lett, így elértem az assistant manager szintet, de még mindig csak fogyasztókban, és nem hálózatépítésben gondolkodtam. Aztán 2010 tavaszán eldöntöttem, változtatni fogok, és még az év nyarán megszüntettem a hagyományos vállalkozást, és elkezdtem csapatépítésben gondolkodni. Rengeteg alapmunkával, tematikus bemutatókkal indult a hálózatépítés. Képezni kezdtem magam.

Mi adta meg a végső lendületet?

Idén januárban jött a „nagy kihívás”, a „Go Diamond” képzés. Hiába tudtam volna megfizetni a részvételt, a képzésen nem vehettem volna részt, hisz még nem voltam manager. Ezért januárban meghoztam a végleges döntést, hogy manager leszek március végéig. Mindent megtettem azért, hogy sikerüljön eljutnom Antalyába, a szemináriumra. Hiszek abban, hogy a példamutatás nem az egyik, hanem az egyetlen módja a vezetésnek. Hittem abban, hogy ha én megmutatom az üzlettársaimnak, hogy képes vagyok rövid időn belül elérni a célokat, akkor őket is hozzá tudom segíteni ahhoz, hogy kövessenek.

Mik a további céljaid?

A munkatársaim segítése, valamint az, hogy megfeleljek a kihívásoknak: amióta csatlakoztam, minden Európai Rally-n részt vettem Stockholm óta. A versenyhelyzetek nagyon motiválnak, csapaton belül rengeteg kupát, elismerést kaptam; én különösen vágyom ezekre. Teszek is érte, most arra készülök, hogy minél nagyobb közönség előtt tudjak bizonyítani. Szeretek utazni, nagyon sok helyet szeretnék még bejárni. Egyre jobban előtérbe kerül, hogy az üzlettársaimat valamint a termékfogyasztókat segítsen. Sokat köszönhetek az orvos szakértőknek, számtalanszor igénybe vettem a segítségüket, a jakabszállási programoknak, rendezvényeknek, szponzoromnak, és az üzlettársaimnak szintén. Kihasznlom a cég adta lehetőségeket, elveszem azt, amit Rex tálcán kínál. Figyeltem a legnagyobb üzletépítőket az elmúlt években, és megbizonyosodtam arról, hogy jó helyen vagyok. Itt lendületes, kitartó munkával bárki elérheti a céljait.

Mi a legfontosabb különbség a Forever előtti életedhez képest?

Anyagi biztonság, minőségi szabadidő, stresszmentesebb, egészségesebb élet.

Úgy tudom, a saját családi házadban kialakítottál egy nyolcvan négyzetméteres bemutatótermet és előadó helyiséget. Hogyan töltöd meg tartalommal?

Ez a történet tavaly decemberben kezdődött. Egyre több fogyasztónak, környékbeli érdeklődőnek tartunk tematikus bemutatókat párommal, és üzlettársaimmal. Az előadóterem negyvenfős, most még nincs tele, de év végére biztosan megtöltjük. Ez a cél.

Hoztál egy döntést, manager lettél, bár előtte te is sokáig hezitáltál. Mit üzensz annak, aki még a döntés előtt áll?

Minden egyes hónap elvesztegetett idő. Fogja meg a szponzora kezét, bízson benne, hisz a szponzora és közte érdekazonosság van, ami a network marketing szakma egyik fontos eleme. Sok sikert, kitartást és jó eredményeket kívánok mindenkinek! GO DIAMOND!



Megjelent!

BERKICS MIKLÓS GYÉMÁNT MANAGER AJÁNLÁSÁVAL

TURBO START 2.0

profin



Bizonyára sokat gondolkodtál már azon, kedves Olvasó, vajon mi kell a sikerhez. A sok személyes tényező – mint például célok, attitűd, szorgalom, kitartás – belső motivációtól vezérelve és hiteles mintákat követve kialakítható önmagunkban, ám ne felejtjük el, munkánk, a hálózatépítés éppúgy egy szakma, mint bármi más, amit hivatásszerűen űz az ember. Egyikünk sem született managernek, de jó hír: ez a szakma is megtanulható. A korábbi, Berkics Miki nevével fémjelzett Turbo Start sorozatot nemcsak Európa, de a világ számos országában etalonként becsülik, használják és tanítják, az elmúlt években legendává érett vezetők sikere pedig magáért beszél. Ám nem titok, az információ, akárcsak a világ, folyamatosan változik, így elérkezett az ideje, hogy remek képzési anyagunk is megújuljon. Nagyszerű, hogy a kereket nem kellett újra feltalálni, Berkics Miklós, a világ egyik legmeghatározóbb Gyémánt Managere remek érzékkel tette naprakésszé eddig is oly sikeres CD-sorozatát, a Turbo Start kollektíót. Az eredeti hanganyagokon sikeres üzletépítők, hatalmas hálózatvezetők ezrei nőttek fel, így nem csoda, hogy óriási várakozás előzte meg a megújult sorozat kiadását. A Forever világában dolgozik a legnagyobb hálózatépítők színe-java, az ő tudásukból kapunk most egy csokorra valót. A gondosan összeállított sorozat valamennyi tagja egy-egy remekbe szabott előadás az FLP vezetőitől azzal a céllal, hogy próbálkozások és mellékvágányok nélkül a munkát úgy végezhessük, ahogy azt kell, profin. Világklasszis vezetők, példaképeink osztják meg velünk hitvallásukat, tapasztalataikat, a legnagyobb kincset, amit sikerre és eredményre vágyó üzlettárs csak kaphat. Valódi emberi értékeket kapunk az előadóktól, vigyük haza sodró lendületüket, energikus profizmusukat, precíz szakmaiságukat, sikerük titkát, emberi nagyságukat!

Lenkey Zsuzsa, manager

Success Day

2012. JÚLIUS 21.



MŰSORVEZETŐK:

NAGY ÁDÁM & NAGYNÉ BELÉNYI BRIGITTA

Senior Managerek, President's Club tagok 2011, 2012



DR. MILECZ SÁNDOR

Ország igazgató
KÖSZÖNTŐ



DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN

Zafír Manager, President's Club-tag 2011, 2012

NYÁRI EGÉSZSÉGVÉDELEM



LAPICZ TIBOR

Soaring Manager, President's Club-tag 2011, 2012

LENDÜLETBŐL ÉPÍTSD AZ ÜZLETET!



KURUCZ ENDRE

Manager

LEGYÉL TE IS MANAGER!



KÚTHI SZILÁRD

Manager

HOLIDAY RALLY



MÁZÁS JÓZSEF

Senior Manager

GONDOLKODJ NAGYBAN!

**SUPERVISOROK, ASSISTANT MANAGEREK, MANAGEREK, VEZETŐ MANAGEREK MINŐSÍTÉSE, HÓDÍTÓK KLUBJA,
RENDSZÁMTÁBLÁK ÁTADÁSA**

FOREVER
IMPRESSZUM

Kiadja: Forever Living Products Magyarország Kft. **Szerkesztőség:** FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Tel: (+36 1) 269 53 70 Fax: (+36 1) 297 1996

Főszerkesztő: 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

FAB

VÁSÁROLJ
4 KARTON FAB-ET
ÉS AZ 5. KARTON FAB-ET
AJÁNDÉKBA ADJUK!



*Oszd meg másokkal is ezt
a fantasztikus terméket!*



TOP 40

A nyári hónapok legnagyobb
FAB vásárlóit
a Success Day-eken jutalmazzuk!