

XVI. ÉVFOLYAM 7. SZÁM / 2012. JÚLIUS

# FOREVER



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

POREČ  
October 5-6  
2012



*Holiday Rally*  
POREČ



# Éld azt az életet, amit élni akarsz!



**E**gy nagyon bölcs ember azt mondta nekem egyszer: „Ne hagyd, hogy a ma problémái árnyékként vetüljenek a holnap álmaira”. Ez alatt a 34 év alatt a FOREVER-ben szembetalálkoztunk rengeteg kihívással. A elfogyott aloe ültetvénytől a gazdasági hullámvölgyön keresztül a lelkiismeretlen konkurensekig. Rengeteg alkalommal hagyhattuk volna, hogy elhatalmasodjon rajtunk a csalódás, kiábrándultság. De én már a kezdetekkor elhatároztam, hogy annak a bölcs embernek a szavait fogom követni. Nem engedtem, hogy az akadályok, vagy a vereségtől való félelem visszatartsa a FOREVER álmom megvalósításától. Megtanultam, hogy az álmok megvalósításának, vagy a pozitív változtatásoknak a legnehezebb része a kezdeti kényelmetlen érzésen való átjutás, az azzal való megbirkózás időszaka. Ez a bizonytalan érzés rengeteg ember számára az igazi akadály. Engednek félelmeiknek, elhiszik, hogy a cél, amit kitűztek maguk elé, megvalósíthatatlan. Emlékezzünk egy másik fontos igazságra: a félelem csak akkor kontrollálhat bennünket, ha hagyjuk. Bennünk, magunkban van meg az erő ahhoz, hogy eldöntsük, hogyan reagálunk a helyzetekre, amikkel szembetaláljuk magunkat. Egy korábbi üzenetemben beszéltem már nektek a 212 Fahrenheit fokos törvényről. 212 F-en (99°C fokon) a vízzel nem történik semmi. De ha csak egyetlen Celsius fokot hozzáadunk, elkezd forrni. Ha csak egy picivel nagyobb erőfeszítést teszünk, a végeredmény egy fontos transzformáció lesz. Erről az alapigazságról többet is elmond az a motivációs videó, amit megtaláltok a [www.212movie.com](http://www.212movie.com) (magyar nyelven: <http://youtu.be/LDVI55QD9rA>) oldalon. Ez a kis prezentáció megtanít bennünket arra, hogy a legkisebb hozzáadott erőfeszítés hatalmas különbségekhez vezethet. A videóban az egyik példa azt említi, hogy az eltérés a győztes és a második helyezett között az elmúlt tíz évben az Indianapolis 500-on nem volt több, mint 1.54 másodperc. Azaz a különbség a győzelem és a vereség között kevesebb volt mint 2 másodperc. Ezt a fontos alapelvet kell alkalmazni az életünkben is. Ha hagyjátok, hogy a félelmeitek eluralkodjanak rajtatok, az a nap, amikor feladjátok, olyan lesz, mint ez az egy fokos, vagy 2 másodperces különbség: egyetlenegy új forgalmazó hiánya. Képzeljétek el, mi történt volna, ha az a személy, aki Rolf Kippet toborozta a FOREVER-be, feladta volna mielőtt Rolffal találkozik? Még akkor is, ha az életed nem teljesen úgy alakul, ahogy tervezted, soha ne sajnáld, amivé váltál. Ne sajnáld a küzdelmet, az utat, a fejlődést, amin átmentél, miközben követted az álmaidat és nem roskadtál össze a félelmeid alatt. Néha, amikor próbáljuk magunkat átküzdeni egy „nehéz terepen” egyetlen szimpla kérdés jár csak az agyunkban: Hogyan? Hogyan válasszuk el magunkat a félelmeinktől úgy, hogy ne tudják szabotálni az erőfeszítéseinket? Hogyan csendesítsük el a bizonytalanságot? Hogyan kényszerítsük magunkat arra, hogy megtegyük a megteendő lépéseket, lépést lépés után. Íme, néhány ötlet, ami igazán segíthet:

## 1. Ismerd fel a potenciális kihívásokat!

Listázd azokat a tényezőket, amelyek arra biztatnak, hogy feladd! Konkretizáld, határozd meg őket! Melyik áldozat lenne a legbonyolultabb? Mely változások mozdítanának ki legjobban a komfortzónádból? Majd kérdezd meg magadtól: mit érhetek el? Hová juthatok fel? Mi lehet az eredménye, a fizetsége annak, ha folytatom? A FOREVER-ben ez egy egészen egyszerű és egyértelmű válasz.

## 2. Ünnepeled meg az apró győzelmeidet!

Amikor nagy céljaink vannak, gyakran elégedetlennek érezzük magunkat egészen addig, amíg teljesen meg nem valósítjuk őket. Ha Eagle Managerré akarsz válni, egy új supervisor kinevelése csak egy újabb feladatnak tűnik a „meg kell tenned” listádon. De ez ennél sokkal több. Alsóvonalad építése és fejlesztése az egyik „apró”, ám annál fontosabb siker a sok közül, útban az álmaid felé. Ez a tükörképe annak, hogy te milyen csodálatos, és elképesztő is vagy. Mennyire tehetséges, hozzáértő, ösztönző és erős! Ha értékelni tudod az összes kicsi, apró sikeredet, az hozzá fog segíteni, hogy eljuthass oda, ahol lenni szeretnél.

## 3. Ne vesztésd el a hited!

Igen, az emberek gyakran feladják, mivel nem hisznek igazán abban, hogy megvalósíthatják azt az életet, amit igazán szeretnének, amit megálmodtak maguknak. „Ez irreális”- gondolják. Vagy egyszerűen csak elhitetik magukkal, hogy nem is annyira akarják. Ilyen napokon mondjátok azt magatoknak: „nem tehetem meg magammal ezt”. Itt hever a lehetőség előttem, hogy azt az életet élhessem, amit igazán akarok. A FOREVER az a lehetőség, amire már nagyon régóta vártam, ezért folytatom tovább.

Határozd el még ma, hogy a jövő álmaidat valósággá váltod annak segítségével, hogy elengeded a félelmeid, kételyeid, akármik is legyenek azok. Úgy gyere el az utolsó Super Rally-re a csodálatos Phoenixbe, hogy megfogadod magadnak: akármilyen akadályokkal találkoztl is az elmúlt egy év során, kész vagy rá, hogy túllépj rajtuk és legyőzd őket. Szenvedélyesen hiszek a FOREVERBEN lévő lehetőségben. Hiszek benned is, és hiszem, hogy megvan benned az erő ahhoz, hogy azzá válj, amiről álmodsz. Ne vesztess el egyetlen másodpercet sem, lépj túl a félelmeiden, ünnepeled a sikereidet, és **SOHA NE VESZÍTSD EL A HITEDET!**

Találkozunk Phoenixben!

  
REX MAUGHAN

AZ IGAZGATÓSÁG ELNÖKE, VEZÉRIGAZGATÓ

# Nyár van



**H**ol forrón, hol hűsen, megérkezett végre a nyár. Imádja kicsi és nagy, mindenki keresi a vizet, a napsütést, az árnyéket. Talán azt hihetnénk, hogy ilyenkor a foreveres is elmegy szabadságra és nem csinál semmit. Igen, szabadságon vagyunk, én is épp elmentem egy-két nap szabadságra, mert megszületett Sándor Mátyás, és már itt is az első teendő. Hogy ne fájjon a kis pocakja, rögtön Aloe Vera Gél kell adnunk neki, csak egy picit, az ő adagját, egy kis mokkaáskálnyit. Következmények: a gyermek átalussza az éjszakát, első naptól kezdve több mint 6 órát alszik éjszaka, nyugodtan emészti az anyatejet és minden reggel kapja a kis Aloe Vera adagját. És nem is fintorog, ez a gyerek már hozzá szokott. Persze jönnek a nagyobb tesók, Jázmin, Andris: ők már nagy pohárral isszák a gélt és követelik a C-vitaminjukat, gyerekvitaminjukat. Jázmin lenyeli a propoliszt, míg Andris már össze is tudja rágni. És szopogatják a royal jelly-t oviba menet. Apa is reggel a géljével beveszi az egy marék étrend-kiegészítőt, majd pedig leöblíti három deci ARG1+-al. És elmegyek edzésre, és útközben hívnak, hogy egy sportszakosztály épp 8 millió Ft értékben szeretne termékeket vásárolni, aztán egy fitnesszterem akarja épp feltölteni a készletét. Migrént kapott a szomszéd felesége vagy elfogyott a Bambusz kutyám Freedomja. Még nincs vége júniusnak, és nézem, 8,8 pont felett van a személyes és disztribútori pontforgalmam. Gondoltam, te jó ég, nyár van, szabadságon vagyok, délután jönnek a gyerekek, gyorsan fújjuk le és kenjük be őket napvédő krémmel, mielőtt beugranak a vízbe. Odafigyelsz-e Te a szeretteidre, a barátaidra, a környezetedre és ajánlod-e nekik ezeket a világhíres termékeket? Ajánlod-e a szomszédodnak, hogy magas színvonalú terméket használjon, vagy mindennap hatástalan vackokkal rakja tele a bevásárlótáskát? Nekünk, forevereseknek egyetlen feladatunk van: adjuk át a lehetőséget másoknak, hogy ők is ugyanolyan jól éljenek, mint mi, mutassuk, tanítsuk és ajánljuk. Lecserélt-e már mind a fürdőszobádban? Minden higiéniai termékeden ott van-e már a Forever logója? Ezt a döntést Neked kell meghoznod, a saját életedet éled és azért felelős vagy. A mi feladatunk az, hogy adjunk egy jelet, adjunk egy támogatást, egy ajánlást, hogy magas színvonalon tudjuk élni ezt az életet, még nyáron is. Itt a nyár, én szeretem és élvezem. Ha fogyasztó vagy, gondold a családodra, és add meg nekik a legjobbat. Ha hálózatépítő vagy, koncentrálj az aktivitásodra és ezzel megadsz mindent a családodnak. Ha vezető vagy, figyelj oda a fogyasztóidra és a hálózatépítőidre, így alakul ki a mi foreveres családunk.

Jó nyaralást, jó pihenést és hálózatépítést kívánok!

Dr. Mészáros Sándor  
ország igazgató







Kezdődő nyár,  
jókedv, életszeretet,  
fogadalmak és komoly  
dilemmák az előadásokban:  
minden értelemben forróra  
sikerült a júniusi  
Siker Nap.







**BUDAPEST 2012. 06. 16.**

# Success Day

**A** Forever Living Products Magyarország Kft. Siker Napja, vagyis a teljesítményeket elismerő, szórakoztató és „továbbképző” rendezvény immár hagyományosan azok előtti tisztelegéssel kezdődik, akik jelentős szintre jutottak az üzletépítésben. A közönség megtapsol mindenkit, aki a szintekre épülő marketing terv alapján fontos állomáshoz ért hálózatépítő karrierjében. Ezúttal a vetített háttér azt is felfedte, ki milyen fokozatnál tart ezen az úton: managerektől a gyémántokig kulcsembereket láhattunk felvonulni. Egyikük, **Varga Róbert** a színpadon marad: ezúttal ő a műsorvezető. Ezzel pedig máris adott a jókedv: a Gyémánt-Zafír Manager nemcsak kiváló vezető, de rendkívül szórakoztató showman is.

Akit elsőként bejelent, az az ember nemcsak, hogy nyolc országot igazgat, de emellett aktív hálózatépítő. „Első helyen nála mindig az ember áll” – emeli ki Varga Róbert, majd felkonferálja **dr. Miliesz Sándor** ország igazgató és Zafír Managert. Minden Siker Napra jut néhány újdonság; dr. Miliesz Sándor ezúttal az új Forever kártyáról beszél, majd bemutatja a soron következő rally-khez készült, speciális Touch dobozokat valamint a hozzájuk tartozó pólókat. A mondanivaló azonban még fontosabb: „Te szeretsz élni? Szeretsz szeretni?” – kérdezi az igazgató. Ez talán furcsán hatna egy vállalati találkozón, de az FLP nem egy szokványos nagyvállalat. „Ez egy más világ” – fogalmaz dr. Miliesz Sándor – „szeretnénk működnünk. Ha jól teszel valakivel, jóra változik a napod. Adjatok meg a gyerekeknek, magatoknak mindent, amit tudtok, és kívánom, hogy a jövőben még szebben, meg jobban éljétek és szeressetek!”





Ezek után Varga Róbert is elkomolyodik, és azt hangsúlyozza, hogy „ez egy családcentrikus, embercentrikus hely. Szeretni kell az embereket, ez az üzlet mellékhatása” – mondja.

**Dr. Milics Margit** nyitja meg a szakmai előadások sorát „Mit tehetünk egészségünk megőrzéséért?” című előadásával. A személyesség itt is megvan: először sok mindent megtudunk egy huszonöt éves, nagyrészt a zalaegerszegi kórházban eltöltött orvosi pályáról. Dr. Milics Margit először is leszögezi, hogy egészségi állapotunkat 43 százalékban az életmódunk határozza meg, a környezeti és genetikai tényezőkn kívül. Jó hír, hiszen így tenni is tudunk érte. Csakhogy a helytelen táplálkozás, a mozgáshiány, a stressz és az élvezeti szerek fogyasztása az ellenkező irányban hatnak, olyan civilizációs betegségeket okozva, mint a csontritkulás, allergia vagy a különféle szívproblémák. Dr. Milics Margit elmondja, hogy a betegség tulajdonképpen tisztulási reakció, egyfajta öngyógyító mechanizmus, melynek során a káros anyagok távoznak a szervezetből. A doktornő az aloe verát régóta ajánlja pácienseinek, mert mint mondja, „a növényben kétszázféle hasznos összetevőt találni, így az tisztít, méregtelenít, táplál és immunerősítő hatással bír. „Mi döntünk, hogy az egészség létráján felfelé, vagy lefelé haladunk-e, az előbbihez kiváló készítmények állnak rendelkezésünkre” – zárja előadását.

„Csak akkor add fel, ha bélyeg van rajta” – hangzik **Dékány Mónika** a supervisorok és assistant managerek minősítése után következő előadásának szellemes címe. Mint a fiatal managerek általában, ő is köszönetnyilvánításokkal kezdi, majd elmeséli, hogy miközben vállalkozóként a kozmetikai iparban dolgozott, a sors többször is behozta az életébe az FLP-lehetőséget. És egyszer csak egyértelművé vált számára: „kell ez az







üzlet", bár sokan le akarták beszélni. Belgrádi supervisor-minősítése komoly lökést adott a továbbiakhoz, emberi kapcsolatai átalakultak, jelentős személyiségfejlődésen ment keresztül. „Vedd kezébe a sorsod, a körülményeket fordítsd a javadra!” – bíztat mindenkit, és azt mondja: „érdemes ilyen csapatban dolgozni, már soha nem akarnék másképp!”

Nagy sikerrel zajlott tavalyelőtt az FLP Csillagai tehetségkutató. Az ott feltűnt **Nógrád Pro Band** ezúttal **Berkics Miklóssal** kiegészülve ad minikoncertet, s arat hatalmas sikert.

Performance-nak is beillik, ahogyan **dr. Gönczi Zsolt** kezdi előadását. A huszonöt éve a jogási pályán, és tizenhárom éve az FLP-ben működő senior manager talárban jelenik meg, majd egy bírósági tárgyalást imitálva adja elő védőbeszédét. Merthogy az MLM üzletépítési módszer hírneve védelemre szorul, olyan gyakori, hogy előítéllettel viseltetnek iránta. Ahogyan dr. Gönczi Zsolt magyarázza, az új dolgoktól kezdetben idegenkednek az emberek, majd támadják, de végül elfogadják azokat – mint sok találmány esetében is előfordult. Ami viszont a tényeket illeti, az előadó levezeti, hogyan is származik jövedelem ebből az üzletépítési lehetőségből. Szakértőként és tanúként nem kisebb embereket idéz meg, mint Robert Kiyosaki, Warren Buffet, Donald Trump, Bill Gates és Bill Clinton – ők mindannyian elismeréssel szóltak az MLM stratégiáról, amely bárki számára lehetővé teszi, hogy sikeres vállalatot építsen – hangsúlyozza dr. Gönczi Zsolt. Tény, hogy a húsz leggyorsabban növekvő amerikai cégből 3 MLM rendszerű, a forgalmuk tíz év alatt megduplázódott. A világon 60 millió ember jövedelme származik ilyen üzletből. Épp a sikerek miatt sok a támadás is, ám elég csak a megbízhatóság alapjait (komoly múlt, saját gyártású, minőségi termékek, stabil marketingterv) áttekinteni ahhoz, hogy eltűnjenek a kételyek. És akkor még nem beszéltünk az olyan előnyökről, mint hogy ez a befektetés nem igényel tőkét, szaktudás nélkül is elkezdhető, nincs főnök, nincs kockázat, van viszont rugalmas időbeosztás, csapatmunka és biztonság. Meggyőző beszéd, a vádlottat felmentettük!



**Forever Living Products (Hungary) Ltd**  
<http://www.facebook.com/pages/Forever-Living-Products-Hungary-Ltd/173385696049205>

**ÉRTESÜLJ ELSŐ KÉZBŐL  
AKCIÓINKRÓL, ÚJDONSÁGAINKRÓL,  
KÉPZÉSEINKRŐL! CSATLAKOZZ  
A FACEBOOKON IS KÖZÖSSÉGÜNKHÖZ!**







Most azok következnek, akik nem kételkedtek, és így kiemelkedő eredményt érthettek el. Az FLP-nél ezért jutalom is jár: gépkocsi-bónusz vagy éppen képzéssel egybekötött utazás. Felvonulnak a 60cc pluszt teljesítők, a Hódítók Klubjának tagjai, managerek és a Holiday Rally résztvevői.

A frissen minősült manager, **Németh-Lakatos Krisztina** néhány szót is szól, elsősorban támogatóinak és édesanyjának mond köszönetet. „Hat éve vagyok az üzletben, és megpróbálok mindent megtenni azért, hogy többet halljatok rólam”. Hosszú ideig dolgozott gyermekkórházban **dr. Nika Erzsébet**, ám a szigorú hierarchiából adódó igazságtalanságokat nehezen viselte. Arról híresült el betegei körében, hogy az antibiotikumok helyett a természetközeli anyagokban hisz. „Vitamin-mániás voltam” – mondja magáról – „és sokat foglalkoztam étrend-kiegészítővel is.” Erzsébet felkéri a jelenlévő orvosokat, hogy álljanak fel: vannak is szép számban – az FLP specialitása, hogy igen széles szakember-bázisra épít. Dr. Nika Erzsébet azt mondja, meg kell várni, míg az ember kész rá, hogy az üzletépítésben is részt vegyen. „Abban a pillanatban már akartam változtatni” – emlékszik a ma már senior manager az első lépésre. „Ha megvan a terméktapasztalat, akkor megvan a hitelesség is, onnan a termékek eladják magukat.” – mondja Erzsébet, majd felidézi az első partit, az első managerek beérkezésének élményét. És bár azt mondja, orvosként néha nehezebb volt érvényesülni a hálózatban, ő egy dolgot mindig szem előtt tartott: „ne legyenek elszalasztott lehetőségek”.

Az assistant supervisorok elismerése után **Halmi István** Zafír Manager előadása, de inkább fellépése következik. Nehéz írásban visszaadni, hiszen inkább a stílus, a humor az, ami akkor és ott hat. És nagyon hat: a közönség állva tapsol a végén. Meglepő képzettársítással kezdődik a dolog: István egy vajnak látszó tárgy képét vetíti, a terméken felirat: „just like butter”; „akár a vaj”. A zafír manager számos viselkedésmintát állít párhuzamba ezzel a fajta „látszat-világgal”: mennyi mindent





## FLP-lexikon

### 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.

csinálunk „mintha” módon, úgy, mintha valóban csinálnánk, miközben nem adunk bele mindent. Hálózatépítőknél ez így hangzik: „rendezgetem a listámat”, „átgondolom a céljaimat” – idézi az előadó a szokásos mondatokat, amiket akkor alkalmazunk, ha magunk is szeretnénk elhinni, hogy dolgozunk, ám alig „tesszük oda” magunkat.

Halmi István gyakran tapasztalja, hogy sokan eljönnek az előadásokra, lelkesek, aztán eltűnnek. Lebeszéli őket a dologról, kételyek merülnek fel bennük. „Nem tanították meg nekünk, hogyan higgyünk magunkban, azt tanították meg, hogyan álljunk be a sorba” – sorolja az okokat Halmi István. Ahhoz, hogy higgyünk, először is a vágyainkat kell tisztáznunk. „Vágyj dolgokra, de soha ne irreálisakra” – tanácsolja a zafir manager, aki szerint a fő hajtóerő az lehet, hogy példát mutassunk gyermekeinknek. István felhívja két fiát, **Bencét és Bajnokot** a színpadra, ahol maguk is bizonyítják, hogy méltó módon követik a mutatott utat. „Csináld, vagy csak úgy csinálsz: ezt gondold át” – üzeni a zárszavában Halmi István, és hogy valóban példa lehessen, újra megerősíti vállalását: augusztus 31-ig gyémánt-zafir manager lesz.

Július 21-én  
találkozunk legközelebb  
a Syma Csarnokban,  
kiváló előadók és nagyszerű  
házigazdák várnak  
mindenkit!





# SUCCESS DAY

## OPATIJA

*2012. 05. 19.*



**A**z opatijai Hotel Ambassador kongresszusi terme volt Siker Napunk helyszíne. Mint mindig, Opatija ezúttal is napfényben fürödve fogadott minket. E gyönyörű napon egész Horvátországból érkeztek munkatársaink, de csatlakoztak hozzánk a szomszédos Szlovéniából érkezett vendégek is.



**A** házigazdai szerepkört **Irena és Radoš Sušanj** rijekai menedzserk látják el. Elmesélték útjukat a menedzseri szintig, köszönetet mondva szponzorainknak, munkatársainknak segítségükért és munkájukért. A csapatmunka motiválja őket, ami miatt még jobban szeretik ezt a céget.

Maga a program a **Tequila Mosquitos** táncgyűttes fellépésével kezdődött – néhány salsa és rueda számot adtak elő.

Az FLP Horvátország területi igazgatója, **Dr. Molnár László** egy régi-új terméket mutatott be – a Fleur de Jouvence-t – mely új csomagolásban, továbbfejlesztve, új kód alatt és még kedvezőbb áron kerül forgalomba a Siker Napot követően.



Porecs már kopogtat az ajtón. Dr. Molnár László területi igazgató emlékeztetett mindenkit a minősülési időszakra, arra biztatva, igyekezzünk teljesíteni a feltételeket, hogy minél többen utazhassunk ingyen Porecsbe. Amennyiben valaki nem ismerné a feltételeket, megtalálja őket az FLP magazinban. Dr. Molnár László területi igazgató szót ejtett még az új horvát nyelvű weblapról, mely nagyban megkönnyítheti munkatársainknak a pontérték, alsó vonal, üzletpolitika, termék- és egyéb információk megtalálását.



**Dr. Draško Tomljanović** rijekai manager az FLP „telefonos orvosa”. Dr. Tomljanović igen hamar manager lett, nagy szeretettel ajánlja termékeinket. Mai előadásán az Argi+ hatásmechanizmusáról beszélt. Kimerítő előadásában megtanított minket, hogyan védjük magunkat, testünket, hogyan legyünk kiegészítőink segítségével fittebbek, hogyan válhat életünk jobbá.

A **LIRA** amatőr női énekegyüttes 1996-ban alakult, jelenleg 15 tagja van. Alapításától fogva a zenei kultúra népszerűsítésén dolgozik, elsősorban a tengermellék és Isztria egyházzenei hagyományait ápolva. Élveztük éneküket!

**Manda Korenić** senior manager, pulai főnövér vezette az étrend-kiegészítők alkalmazásáról szóló blokkot. Néhány sikeres munkatársával együtt megosztotta velünk hatalmas tapasztalatát a készítmények mindennapos alkalmazásáról, hasznos tanácsokkal látva el a kezdő felhasználókat.

Szünet után **Milica Sirotković** újdonsült supervisor nagy lendülettel, motiváltan, csillogó szemekkel mesélte el eddigi



útját. Nena – ahogy mindannyian hívjuk – előadását hallgatva megértettük, hogy ez számára csak a kezdő lépcsőfok a siker felé, mert amikor valaki a termékekről, a cégről, szponzorairól, munkatársairól ekkora szeretettel és odaadással beszél, tudni lehet, hogy sikere garantált. **Mirjana Katić Mesaroš** zágrábi manager a kezdetektől a Forever Living Productsban dolgozik. Tapasztalata és tudása felbecsülhetetlen. Kitűnő előadásában – mely a „4 pont” címet viselte – elmagyarázta a havi aktivitás fontosságát és teljesítésének egyszerűségét. Elmondta, hogyan alkalmazza mindezt évek óta, és mire kell figyelniünk.



Ezután átadtuk a kitűzőket az újdonsült supervisoroknak és assistant managereknek. Egy fiatal csoportról van szó, mely új lendületet vitt a saját és a párhuzamos vonalakba egyaránt. Az autós minősülési program feltételit **Jadranka Kraljić Pavletić és Nenad Pavletić**, illetve **Maja és Tihomir Stilin** teljesítették. A 60+ családban már néhány hónapja folyamatosan ott van Jadranka Kraljić Pavletić és Nenad Pavletić, Amerikába pedig a **Stilin** és a **Molnár házaspár** utazhat. Gratulálunk a minősülteknek!

**Edvard Badurina** rijekai manager szellemesen beszélt az FLP nyújtotta szabad választásról. Arról, miként rendelkezhetünk saját időnk felett, a főnök és a vezető közötti különbségről, a cégünk által nyújtott hatalmas lehetőségről. – A lehetőség itt van, felkínálták, élnünk kell vele – fejezte be előadását Edvard hozzáfűzve Kiyokosaki gondolatát: „...ha gazdag akarsz lenni, gondolkodj nagyban... gondolkodj másként”.

Az assistant supervisorok kitűzőit a Molnár házaspár adta át. Jó volt látni a mosolygós és boldog arcát azoknak, akik elhatározták: csatlakoznak a sikeres és elégedett emberek családjához, az FLP-hez. Reméljük, mai sikernapunk



ösztönzést adott nekik, hogy kövessék szponzoraikat a siker felé vezető úton.

Siker Napunk végén **Sonja Jurović** rijekai senior manager a célokról és a csapatirányításról tartott előadást. Sonja férjével együtt az egyik legsikeresebb horvátországi csapatot vezeti – az **Adria Teamet**. Igen rövid időn belül csapata hatalmas lendületet vett, munkatársai hónapról hónapra mind magasabb minősüléseket érnek el. Sonja előadásában hangsúlyozta a célok kitűzésének fontosságát, a kitartást, a csapatbeli mindennapos munkát, illetve a munkatársak ösztönzésének jelentőségét. Sonja saját tudását átadja csapatának, tanítja őket, hogyan kell a kitűzött célokat minél rövidebb időn belül megvalósítani. Gratulálunk sikerükhöz, örülünk, hogy **Sonja és Zlatko** nemsokára soaring managerré minősülnek.

A horvát iroda vezetője, dr. Molnár László megköszönte a siker napi műsorvezetést **Irena és Radoš Sušanjnak**, illetve az előadók munkáját, majd felhívta a munkatársakat, vegyenek részt az irodákban tartott továbbképzéseken, a Start programokon, hogy teljesítsék az ingyenes Holiday Rally minősülési követelményeit, vegyenek részt a régió valamennyi továbbképzési lehetőségén, ahol gazdagíthatják tudásukat. Következő Sikernapunk az FLP Horvátország születésnapja lesz 2012. november 3-án az opatijai Hotel Ambassadorban.

**Dr. Molnár László**  
az FLP Horvátország területi igazgatója



## MANAGER SZINTET ÉRTEK EL



### Németh-Lakatos Krisztina & Németh Zsolt

(szponzor: Temesváriné Ferencki Agnes és Temesvári Andor)

„Ha megtanulod a leckét, amit az élet pofonként az arcodba vág, összeomlanak az általad teremtett akadályok falai.”

### Ljiljana Tomić & Boriša Tomić

(szponzor: Dr. Ratković Marija)

"A szegény emberek munkát keresnek, a sikeresek hálózatot építenek, ha pedig sikeresek akartok lenni, azt kell tennetek, amit a többség nem."



## ASSISTANT MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

Dudás Gábor  
Egriné Csuhaj Melinda & Egri Zoltán  
Nikolic Zeljko & Ivanovic Jelena  
Živković Predrag  
& Živković Svetlana

Brek Zoltán  
Čurčić Marija & Čurčić Milan  
Dr. Szlávik Ferenc & Dr. Beregszászy Anikó  
Erdős Erika  
Fodorné Baranyó Edit  
Glisović Momirka & Glisović Ranko  
Gorzsony Dalma  
Hircz Tamás  
Jaksa Zsolt Tamás  
Jelić Desko  
Jevremović Snežana & Jevremović Zoran  
Kerekes Zsolt & Kerekes Zsoltné  
Marić Dragana

Molnár Tamás & Molnár Tamásné  
Németh Szelina  
Petrović Suzana  
Révészné Bezzegh Sarolta  
& Révész Sándor  
Stevanović Slavica  
Szilágyi Tibor  
Szilas Béláné  
Tóthné Borza Eszter & Tóth Zsolt  
Varróné Rabi Adrien & Varró Lajos  
Vlastelić Boris  
& Vlastelić Nikica  
Živić Milica  
Živić Miodrag



## SUPERVISOR SZINTET ÉRTEK EL

Bogár Melinda



## 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. Pavkovic Mária  
Dr. Marija Ratković  
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter  
Sebők Judit  
Senk Hajnalka  
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin  
& Dr. Seres Endre  
Tihomir Stilin & Maja Stilin  
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde  
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor  
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  
Halmai 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

K O S Z O V Ó , S Z E R B I A , M O N T E N E G R Ó , S Z L O V É N I A

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

## CONQUISTADOR CLUB



MAGYARORSZÁG

1. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
2. Temesváriné Ferenczi Ágnes & Temesvári Andor
3. Dr. Fábíán Mária
4. Németh-Lakatos Krisztina & Németh Zsolt
5. Szolnoki Mónika
6. Krizsó Ágnes
7. Tóth János
8. Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
9. Léránt Károly & Lérántné Tóth Edina
10. Váradi Éva



SZERBIA

1. Dr. Ratković Marija
2. Tomić Ljiljana & Tomić Boris
3. Paligorić Stojanka & Paligorić Aleksandar
4. Živković Predrag & Živković Svetlana



HORVÁTORSZÁG

1. Kraljić-Pavletić Jadranka & Pavletić Nenad

# 6000+

### MINŐSÜLTEK 2012. MÁJUS

Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
Dr. Ratković Marija  
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona  
Temesváriné Ferenczi Ágnes & Temesvári Andor  
Kraljić-Pavletić Jadranka & Pavletić Nenad  
Vágási Aranka & Kovács András  
Tomić Ljiljana & Tomić Boriša  
Paligorić Stojanka & Paligorić Aleksander  
Dr. Fábíán Mária  
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes  
Éliás Tibor  
Németh-Lakatos Krisztina & Németh Zsolt  
Tóth Zoltán & Horváth Judit  
Lapicz Tibor & Lopiczné Lenkó Orsolya  
Szolnoki Mónika  
Krizsó Ágnes  
Tóth János  
Zsidai Renáta  
Brumec Tomislav & Brumec Andreja  
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet  
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella  
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika  
Léránt Károly & Lérántné Tóth Edina  
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre  
Váradi Éva  
Meggyesi Imre & Meggyesiné Kántor Tamara



# success Day

NOHA VASÁRNAP AZ EMBEREK  
ÁLTALÁBAN PIHENNEK, MÉGIS SOKAN  
ÖSSZEGYÜLTÜNK A MÁJUSI BELGRÁDI  
SIKER NAPON.

**BELGRÁD,** 2012. MÁJUS 27.



**A**találkozó házigazdái **Aleksandra Petković** manager és **Boško Buruš** zafír manager voltak. A Forever családi vállalkozás, ezt épp az említett műsorvezető páros mutatta meg. Minden szülő vágya, hogy gyermeke kövesse a munkában és az életben. Köszönjük apának és lányának a színvonalas műsorvezetést, hatalmas szívüket és az általuk sugárzott pozitív energiát.



A Forever Living piacvezető a gyógynövény alapanyagú étrend-kiegészítők terén. Minden év májusában ünnepeljük cégünk alapításának évfordulóját, köszönetet mondunk a küldetéstudatért és álomért, amivel annak idején a cég alapítója **Rex Maughan** rendelkezett. – A Forever több mint három évtizede van jelen a világban, több mint egy évtizede Szerbiában: hisz ez nagyszerű! – üzenté az FLP Szerbia területi igazgatója, **Branislav Rajić** manager.

Az élet aktuális trendjei és a gyors életvitel nyomot hagynak egészségünkön, életminőségünkön. A modern betegségek megnehezítik mindennapjainkat, egyik megoldás lehet a sejtszintű táplálékbevitel aktív vegyületekkel. Megköszönjük **dr. Biserka Lazarević** soaring manager kitűnő előadását és receptjét az egészséges életvitelre.

Termékeink minősége közvetlenül jelentkezik a termékfelhasználók pozitív tapasztalataiban. Nagy bátorság kell felmenni egy nézőkkel zsúfolt teremben a színpadra és elmondani a személyes élményeket. Számos orvos és egészségügyi dolgozó is használja munkája során a termékeket, élmény volt hallgatni ajánlásait. Köszönjük **dr. Jelena Vujasinnak** e műsor rész vezetését.

Nagy lépés az assistant supervisoriról előrelépni a supervisor illetve assistant manageri szintre. Köszönjük az új minősültek szorgalmas munkáját, sok sikert kívánunk nekik a továbbiakhoz!





A **Legende együttes** az FLP régi barátja már a kezdet kezdete óta. Ahányszor csak alkalmunk volt rá, sok szeretettel vendégül láttuk őket, ők pedig mindezt önfelédtt és vidám előadással hálálták meg.

A Forever Living teljesen átfőrmálta a következő előadó életét. Manageri pozícióját apjától örökölte, de nem volt tapasztalata a hálózati marketingben. Ennek ellenére üzlete évről évre fejlődött, s vele együtt **Aleksandar Paligorić** is. Immár maga rendelkezik ideje felett, energiáját saját üzletébe fekteti be, és az többszörösen megtérül.

A Hódítók Klubja a legjobb hálózatiépítőket tömöríti. Tagjai olyan munkatársaink, akik a tavalyi év ugyanezen periódusához viszonyítva jelentősen növelték forgalmukat. Gratulálunk **Dragana és Miloš Janovićnak** és **dr. Marija Ratkovićnak** minősülésükhöz.

Érzelmek sok mindent elárulnak rólunk, és egész életünkön végigkísérnek. Pozitív, örömteli hozzáállásunkkal arányosan nő optimizmusunk is, ami pedig lendületünkre hat. – Most, ma, e pillanatban hozz döntést; dolgozz, mozdulj! A jótól a nagyszerű felé, telve energiával, az FLP hálózati marketingje alapelveinek tiszteletben tartásával – üzeni **dr. Sonja Jović** manager.

Marketing rendszerünk egyik legfontosabb pozíciója az assistant supervisor – akár egy érettségi vizsga – rajta keresztül vis az út az igazi rendszerbe. Sok sikert kívánunk további munkájukban az újdonsült assistant supervisoroknak!







Az öregedés egyetlen kiséletetője a tanulás. A Forever MLM kiváló munkaalkalom mindazoknak, akik nyitott elmével akarnak dolgozni és alkotni, fogékonyak az újdonságokra és szeretnének előrelépni. – Ám egyetlen nagy előrelépés sem történik egy nap alatt – üzeni **Veronika Lomjanski** gyémánt manager. – A legjobb ember a világon az, aki a Forever üzletet ajánlotta nektek. A hálózatépítés folyamat, ami megértésen, kitartáson, tiszteleten és hatékonyságon alapul. A végén mindig felmerül a kérdés: AKAROD VAGY SEM?

Következő találkozóinkra 2012. szeptember 23-án kerül sor Belgrádban, a Szakszervezetek Házában.

**Branislav Rajić**  
a Forever Living Products Szerbia  
területi igazgatója





# *Eagle Manageri gondolatok* *Tőlünk – Nektek – Szeretettel*

**S**aját példánkon keresztül szeretnénk megmutatni nektek (elsősorban érzelmi oldalról megközelítve a dolgot), mi volt az, ami segített minket a munkában, átsegített a nehézségeken, és miért érezzük úgy, hogy újra akarjuk!

Az elején semmi különös nem történt, csak leültünk, számba vettük, és elmondtuk egymásnak, MIÉRT AKARUNK Eagle Managerek lenni, miért FONTOS ez számunkra.

## *Miért fontos??*

### *Magunk miatt.*

Mert szerettünk volna egy szűkebb kör, egy szűkebb csapat tagjai lenni, managerként a managerek között a legjobbak közé tartozni! Az Eagle megadta a lehetőséget erre.

### *A család miatt.*

Meg akartuk mutatni a gyerekeknek, hogy „ha valamit nagyon akarsz, akkor képes vagy rá”! Példát akartunk mutatni, hogy a korábbi életünkől annyira más közegben is helyt tudunk állni, képesek vagyunk ott lenni a legjobbak között. Példát akartunk mutatni célkitűzésből, akarásból, munkából!

*A barátaink, ismerőseink miatt,* akik előtt szerettük volna bizonyítani, hogy amit képviselünk, az egyike a legjobbaknak. Szerettünk volna hitelesebbé válni előttük, és szerettük volna vonzóbbá tenni számukra a Forevert!

*A csapatunk miatt.* Példát akartunk mutatni, ugyanis csak példamutatással van esélyünk követőket találni. Ez a kiírás kapóra jött erre. Bízunk és bízunk benne, hogy a hozzánk csatlakozóknak egy olyan személyes példát tudunk adni, amivel „testközelbe” lehet hozni bárki számára a Forever vállalkozást, a vállalkozás sikerét. Tudtuk azt is, hogy a csapatunk tagjai könnyebben tudnak majd „velünk” szponzorálni, hiszen könnyebb lesz minket felépíteni!

*Az egész Forever miatt.* Jó érzés a magyarországi FLP értékes managerének lenni. Jó érzés, hogy ahogyan mi számíthatunk és számíthatunk a vezetőinkre, ugyanúgy számíthatnak ők is ránk. Példát lehet mutatni bárkinek, akinek komoly céljai vannak, és ezzel úgy lehet segíteni embereknek, hogy nem is tudunk róla! Nincs benne anyagi érdek, mégis nő a vállalat, az azt képviselő emberek jobb emberré válnak és végső soron a Forever és Rex egész szellemisége erről szól.

Amikor managerek lettünk, büszkék voltunk magunkra. Aztán telt az idő, és szerettünk volna kitűnni valamiben. A következő üzleti szint még „túl messzinek” látszott, nem tudtunk érte igazán megmozdulni. Aztán jött az Eagle Manageri kiírás, ami egy manager szemszögéből sokkal inkább elérhető célnak látszott.

**A legfontosabb azonban akkor, az elején az volt, hogy megtaláltuk a MIÉRT(ek)-et, és el tudtuk hinni, hogy meg tudjuk csinálni!**

Ezután megkértünk két nagyszerű barátot, hogy segítsenek nekünk. Ők a szponzoraink: dr. Nagy Ida és dr. Kiss Ferenc senior managerek. Megegyeztünk, megígértük egymásnak, hogy együtt csináljuk meg. És hogy mit jelent az adott szó? Ők Senior Eagle Managerek lettek!





**A döntésünk után azonnal bevontuk a szponzorainkat, akik végig ott álltak mellettünk, és egy csapatként tettük a dolgunkat.**

Adrienne szokta mondani, hogy aki Eagle Manager szeretne lenni, annak nyitott könyv az élete, a munkája a csapat, az emberek előtt. Hiszen hónapról hónapra hozni kell a teljesítményt, és azt mindig nyilvánosságra hozza a cég is!

Ezért elkezdtek figyelni a pontjainkat hétről hétre, hónapról hónapra, és semmi különösét nem csináltunk, csak rendszeresen és kitartóan dolgoztunk. Mintha mi is assistant supervisorok lennénk. Ugyanazt az alapmunkát elvégeztük, nap, mint nap fókuszáltunk. Volt a teendőknek olyan része, amit szerettünk, és volt olyan, amit nem annyira. Volt olyan is, amit egyáltalán nem. De mindent megcsináltunk. Hiszen tudtuk, hogy a profi akkor is megteszi, ha nincs hozzá kedve, az amatőr viszont akkor sem, ha van. És mi szeretnénk a profik közé tartozni.

**Rádöbentünk, ahhoz hogy sikeres légy, hogy legyen pénzed, hogy elismerjenek, nincs szükség emberfeletti erőfeszítésre. A rendszeres, tervszerűen végzett munka a titok!** (Nem csak beszéltünk róla, hanem csináltuk is azt, amiről beszéltünk.)

**És az eredmény felülmúlta azt, amit vártunk, elképzeltünk!**

Hihetetlen érzés volt úgy ott állni a színpadon, hogy összesen négyen voltunk, akik managerként idáig jutottunk! Csak fokozta az érzést az, hogy mindezt a szponzorainkkal együtt éltük át.

A siker érzése ott és akkor, a színpadon nagyszerű dolog volt, de múlandó. Tartott aznap, még másnap egy kicsit, aztán lassan elcsendesült. De az a megbecsülés, amit a cégtől, a vezetőktől kapunk, és az a tisztelet, szeretet, amit a munkánk által kiérdemeltünk és kapunk a forgalmazóktól (a „foreveresektől”), az sokkal, de sokkal tovább tart. Ez egy olyan különleges érzés, amiért érdemes újra és újra Eagle Managerré válni!

A Forever Living az MLM világ egyik legnagyobb, és legkiválóbb cége. Magyarország és a délszláv országok pedig ebben a cégben egyike a legjobb csapatoknak. Aki pedig Eagle Manager lesz, az ennél az egyedülálló vállalatnál, ebben a csapatban fog a legjobbak közé tartozni!

Mit tehetük még? Legyünk lojálisak! Az a bizonyos „szőröstül-bőröstül” típusú lojalitás. Amikor nem „csak úgy”, hanem „úgy igazán” elkötelezed magad. Valami és valakik mellett. Mi szenvedélyesen szeretjük a Forevert, sokkal jobb orvossá váltunk, még jobb emberek lehetünk, mint FLP-s életünk előtt. Hihetetlen dolog, ahogy az ember megtapasztalja: megjelenik valami ott legbelül – az **igazi elkötelezettség** érzése, és visszhangzik a fejünkben Berkics Miki mondata: **Én vagyok a Forever!**

Ezt az érzést kívánjuk mindenkinek, mert akkor biztos, hogy minden manager Eagle lesz!


**dr. Rokonay Adrienne, dr. Bánhegyi Péter**  
Eagle Managerek

## Kedves tanulni vágyó!

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

Dr. Miliesz Sándor ország igazgató

**A FOREVER BUSINESS SCHOOL Oktatási Oldal címlapján a fenti szöveggel köszönti a látogatóját ország igazgatónk, dr. Miliesz Sándor, aki a Forever nevében csapatával folyamatosan azon munkálkodik, hogy minden tanulási lehetőséget megadjon és biztosítson a sikeres hálózatépítéshez.**

 **Itt szeretnénk a segítségedre lenni abban, hogy az új oktatási oldal kezelése akadálymentes legyen.**

Vannak esetek, mikor a regisztráció folyamán a gombok nem működnek, kurzorral odakattintasz, de nem reagál a program, vagy még odakattintani sem lehet. Ilyen esetekben javasoljuk egy másik böngésző használatát (például Google Chrome, Firefox). Miután sikerült a regisztráció, a megadott adatok ellenőrzése után 24 órán belül aktiváljuk a regisztrációt.

Az oktatási oldalon megtalálhatók a napi hírek és olyan előadások, melyek a hálózatépítésben adnak segítséget. De olyan információkat is megtalálsz, amelyek a raktáraink nyitvatartására vonatkoznak.

A saját célkövetődöt is be tudod állítani, mely arra figyelmeztet, hogy egy szint vagy egy ösztönző eléréséhez mit kell tenned, akár az eléréshez szükséges időt is figyelemmel kíséri helyetted, sőt az eléréshez szükséges útmutatót is tartalmazza.

Regisztrációval vagy az oldal használatával kapcsolatban a Forever Living Products (Hungary) Ltd. hivatalos Facebook oldalán kérhetsz segítséget, vagy ha jobban szereted az élő hangot, hívj minket bátran a 06-1-269-5370/ 130 melléken!

A Forever Business School Oktatási Oldal díjmentesen áll a Forever Living Products jelentkezési kódszámmal rendelkező munkatársaink rendelkezésére. A honlapon elhangzó előadások nem az FLP véleményét tükrözik, hanem az előadó független meglátásait. Az előadók nem garantálják, hogy az általuk elhangzottak betartása biztosítja a sikert, mindazonáltal remélik, hogy információikkal hozzájárulhatnak ahhoz.

**Kellemes böngészést és tanulást kívánunk!**

**www.flpbs.hu**





### 073 FOREVER GINKGO PLUS®

Gyógyszernek nem minősülő gyógyhatású készítmény. Hatását szakirodalmi adatok igazolják. Elégtelen agyi vérellátás - főleg időskori - tüneteinek megelőzésére és kezelésére, elsősorban emlékezetgyengülés és a szellemi képesség hanyatlásának javítására ajánlott. 60 tableta







## HOLIDAY RALLY II.

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

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

Reszponzoráltak is részt vehetnek!

### **Melyek az ösztönző pontos minősülési feltételei?**

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

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

Ha a minősülési periódus utolsó hónapjában léptél be és a Holiday Rally minősülési periódus feltételeit teljesítéd, akkor a Holiday Rally-n VIP ellátásban már nem részesülhetsz, de természetesen az I. szintre minősültél. Aki a minősülési periódusban két vagy több szintet lép a marketingrendszerünkben, az a Holiday Rally-n VIP ellátásban részesül, tehát II. szintet ér el.

**Elhelyezés:** 4 csillagos szállodákban, all inclusive ellátás.

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

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

### **Mikor és hol lesz a Holiday Rally?**

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

Kérjük, hogy figyeljetelek arra, csak a kódszámon szereplő minősültnek jár a jutalom, ezért legkésőbb augusztus 31-ig van lehetőség, hogy a kódszámra felkerüljön az élettárs/házastárs. Augusztus 31. utáni kérelmeket a Holiday Rally utazással kapcsolatban nem áll módunkban elfogadni.



# ÍGY MUTASD MÁSOK FELÉ A LEGSZEBB ÉNEDET ÉS ÉREZD MAGAD A LEGJOBBAN... AKKOR IS, HA FORRÓSÁG VAN!



**K**épzeld el, hogy hónapok munkájának gyümölcseként, sok tervezés és hosszú utazás után végre megérkezel Phoenixbe. Izgatottan várod, hogy a hotelben légy, találkozhass foreveres barátokkal és részt vehess a Super Rally-n.

Az első dolog, amit meglátsz: "Welcome to Phoenix, Arizona!". Még izgatottabb leszel... kipakolsz a bőröndödből és kimész a szobádból sétálni egyet, mosolyogsz és erre gondolsz: "Itt vagyok, megcsináltam!" De az utazás meglátszik a testeden és a bőrödön, és vár a Rally színpada is... Az utazás és a nyári napfény felforrósít mindent, a megszokott szépségápolást fel kell turbózní - főleg az arizonai klímában. Akár benti programokat tervezel vagy szabadtéri szórakozást, néhány tippet szeretnénk adni arra, hogyan védheted és hidratálhatod a bőrödöt, hogy a legjobban nézz ki, és remekül érezd magad ezen a Super Rally-n:

A fehértea-kivonatot tartalmazó Sonya Aloe Nourishing Serum (#281) védi és nedvességgel tölti fel a bőrt, ezáltal fiatalos megjelenést biztosít.



Frissítsd fel és hidratáld a bőrödöt minden reggel és este a fehértea-kivonatot tartalmazó Sonya Aloe Refreshing Tonerrel (#279)! Az alkoholmentes arclemosó tonik az aloe vera, a fehér tea és az uborka kivonatával felfrissíti és hidratálja a bőrt.



Sirona szénsavmentes ásványvíz (#265) – mindig legyen nálad legalább egy flakonnal... a tested meg fogja köszönni!

Nappal vagy este, hagyd, hogy a Sonya Aloe Deep Moisturizing Cream mélyhidratáló (#311) hatóanyagai beszívódjanak bőröd mélyebb rétegeibe, ezzel megőrizheted és helyreállíthatod bőröd fiatalos fényét és rugalmasságát!



Napközben használd az Aloe Sunscreen Spray-t (#319) vagy az Aloe Sunscreen-t (#199)! Soha nem volt ilyen egyszerű a bőrünket megvédeni a nap káros hatásaitól.



A Forever Alluring Eyes (#233) szemránckrém a Rally ideje alatt is segít kisimítani a szem alatti finom ráncokat és karikákat.



Mindig legyen kéznél az Aloe Lips (#022), amelytől ajkaid puhává és hidratálttá válnak.



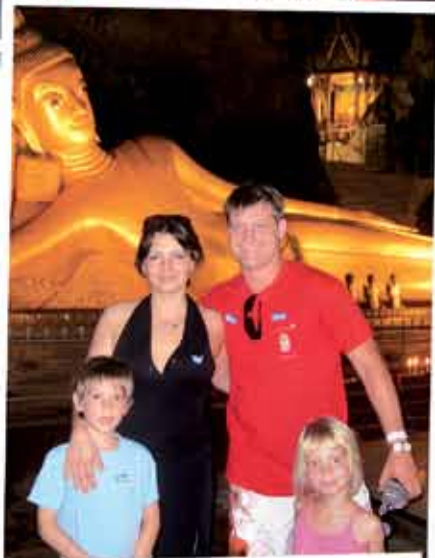


# Nekünk fontos, HOGY HARMÓNIÁBAN ÉPÍTSÜK AZ ÜZLETET

**Szponzor:** Rex Alex

**Felsővonal:** Herman Terézia, Becz Zoltán, Gergely Zsófia, Vágási Aranka és Kovács András, Berkics Miklós, Szabó József

**A NAGY ÁDÁM – BELÉNYI BRIGITTA HÁZASPÁR AZÉRT SZIMPATIKUS, MERT NEMCSAK A SIKEREKRŐL ÉS POZITÍV DOLGOKRŐL BESZÉL, DE A NEHÉZSÉGEKRŐL IS ŐSZINTÉN. NEM FESTENEK RÓZSASZÍN KÉPET, MÉGIS OTT VANNAK A LEGJOBBAK KÖZÖTT.**



**Este nyolc óra van, most jöttök egy nyílt előadásról. Nem vagytok még fáradtak?**

**Ádám:** Fáradtak?! Hihetetlenül feltölt, energiát ad, ha dolgozhatunk. Annyira jó látni, amikor ott ülnek a jelöltek csillogó szemmel és pont azt nyújtod nekik, amire ki vannak évezve! Megkapják az alapinformációkat, de alig várják, hogy négyszemközt is leüljünk beszélni: „rájuk szabjuk ezt a vállalkozást”

**Brigi:** A munka sosem fáraszt, csak az eredménytelenség. Számos nagy vezető van a Foreverben, aki bár nem lenne szüksége rá, még mindig dolgozik, és nem az anyagiak miatt.

**Ádám:** Az embert az motiválja leginkább, ha látja, hogy meg tudott indítani valakiben valamit. Most például az ikertestvérem volt ott, ő kilenc év után döntött úgy, hogy jön, eddig egy másik hálózatban tevékenykedett.

**Aki az egyikben sikeres volt, az a másikban is az lesz?**

**Brigi:** Aki másutt sikeres volt, az itt sokkal sikeresebb lesz, mert bár MLM szakma az is, a marketing terv messze a legjobban kifizetődő itt. Márpedig nem mindegy, hogy mekkora energiával, mennyi idő alatt, mennyi befektetéssel hova jut az ember.



**Mi alapján választanátok azok helyében, akik ma érdeklődnek?**

**Ádám:** Vezetés, oktatási rendszer, kollégák, minőségi termékszála, fogyasztási cikkek, monopóliumhelyzet a piacon... ezeket az alapfaktorokat keresném.

**Brigi:** Fontos még, hogy az üzlet másolható legyen; ebből a szempontból is jó helyen vagyunk, hiszen ez egy kipróbált, felépített dolog. Ha nem vagyunk ott a Siker Napon - bár ilyen nincs -, akkor is működik a rendszer. Az emberek, akik egyszer meglátták benne a fantáziát, már nélkülünk is megtalálnák a számításukat. Nekünk pedig a legnagyobb örömet az adja, ha családoknak, akiket megszólítottunk, megváltozik az életük.



**Ma már igen jól átlátjátok mindezt, de amikor annak idején döntöttetek, az biztosan nem ilyen tudatosan történt.**

**Ádám:** De, nagyon is. Akkoriban Brigi közgazdászként GYED-en volt, én csúcsalkalmazottként egy cégnél voltam, amely komoly beruházásokat hozott létre itthon. Sok pénz, sok felelősség, napi 10-12 óra munka, állandó készenlét. Elegendő lett a multik mókuserék-világából, kerestem, hogyan lehet olyan üzletet építeni, amit ha egyszer létrehoz az ember, onnan folyamatosan generálja a pénzt és a szabadidőt is.







**Brigi:** Megnéztük az összes piacon működő MLM céget, valamint meghatározó terméktapasztalatot szereztünk. Innen nem volt nehéz dönteni.

**Ádám:** Alkalmazottként több tízmillió dollárt költöttem el Magyarországon befektetési céllal, egyfajta tulajdonosi szemlélettel. Az akkor ide települt gyártósorok a mai napig termelnek, egymilliárd forintos éves profittal. Ha ez a cég csak egyetlen százalékkal passzív jövedelmet átutalna nekem, abból meg is élnék. Ám ezt nem teszi meg a multi, a Forever viszont igen.

#### **Alkalmazottként 10-12 órát dolgoztál. Hálózatépítőként mennyit?**

**Brigi:** Változó, mindig az aktuális célunktól függ. Ha egy hálózatépítő nem teszi oda nagyon magát, heti 10-15 óra munkával is elérheti az átlag feletti életszínvonalat. Ha pedig többet szeretnék ennél, akár milliókat kereshetünk, miközben a dolog mások felemelkedését szolgálja.

#### **Ti melyik tempót választottátok?**

**Ádám:** A lassúbbat. Inkább élveztük az életet mellette, mert nekünk fontos, hogy az üzletet harmóniában építsük. Amikor a lányunk,

Szonja bejelentkezett, tudtuk, hogy kilenc hónapunk van rá, hogy managerek legyünk. Kitűztük az október 28-i időpontot és aznap este meglett. Ezzel együtt a manageri üzlet felépítése munka mellett elég kemény volt, ezt az ember csak azért tudja megcsinálni, mert látja a végcél, és tudja, hogy belátható időn belül eléri.

**Brigi:** Először is profivá kellett válnunk. Ádám szakmaként kezeli az MLM-et, úgyhogy mindig a legnagyobb trénerektől tanult, olvasott, használja a modern technikai eszközöket. Saját képzési rendszert alakítottunk ki. Aztán az élet kezdett minket visszaigazolni. Jöttek sorra az ösztönzők, az amerikai utak.

**Ádám:** Minden ösztönző programot kihasználtunk, és tetszett, hogy a cég honorálja, ha a tudásunkat átadjuk másnak. Teljesíteni akartuk a kihívásokat, ennek köszönhetjük, hogy ma a President's Club tagjai vagyunk.

**Brigi:** Az ember mindig szeretne szűkebb körbe tartozni, elismerésért dolgozni, nem csak pénzért. És bár milliárdos cégről beszélünk, szinte családi vállalkozásként működik, és beleszólást enged a dolgokba. Olyannyira, hogy az interneten alapuló oktatási rendszer például Ádám ötlete alapján jött létre...



### Elértétek azt a bizonyos végcélt?

**Brigi:** Dehogy. Sőt, mindig túlfutottunk a magunknak szabott határidőkön, de a legtöbb célt előbb-utóbb elértük. Például már ezer éve soaringok akarunk lenni... csak hogy van egyvalami, ami szerencse kérdése is: milyen hamar találsz meg egy-egy olyan kaliberű embert, aki végigmegy veled az úton. De egy biztos: nincsen irreális cél, csak irreális határidő.

**Ádám:** Mi a Forevert nem azért csináljuk, mert munkaalkoholisták vagyunk, hanem mert olyan életformát biztosít, amihez nem kötelező nyolc órát dolgozni negyven éven keresztül, és nem kell lelkiismeret-furdalást éreznünk, ha épp csak úgy elvagyunk. A szponzorunk, Rex Alex négy-öt éve el tudott menni pihenni úgy, hogy még a telefonját sem vette fel. Mikor elment, 7-800 ezer forintot keresett, és mikor visszajött, egymilliót. Csak, mert talált két olyan embert, akikből nagy vezető lett.

**Brigi:** Ez a kulcs. Hogy az ember tud-e vezetni, vagyis magát lemásoltatni és így vezetőket képezni. Amire büszkék lehetünk, az az, hogy a vezetőink önmagukban is megállják a helyüket bárhol bármikor.

### Melyik akadály leküzdésére vagytok a legbüszkébbek?

**Ádám:** Volt egy pont, amikor én meginogtam, és ez nehéz időszakot hozott mind a házasságunkban, mind a munkánkban. De nagyon sokan segítettek tanácsokkal, Briginek is sokat köszönhetek és végül magasabb szintre került a kapcsolatunk. Ez egy nagyon komoly próbatétel volt, amiben ráébred az ember, hogy mi a vesztenivalója.

**Brigi:** Amikor eltörik a csont és összeforr, utána azon a ponton lesz a legerősebb. Velünk is ez történt, és ettől jobban tudunk segíteni másoknak is, ha hasonló helyzetben vannak. Valójában ez okozza az egyetlen nehézséget: az emberi kapcsolatok kezelése. Amikor egy ezeréves barát nem jön el a bemutatóra, pedig ígéri, amikor nem ért meg a családod, család sz valakiben, szétmennek testvéri kapcsolatok... ugyanakkor az FLP minden eszközt megad ahhoz is, hogy helyrehozzuk a dolgokat.

**Ádám:** Talán azt gondolhatnánk, hogy ez nem tartozik ide, de az igazság az, hogy olyan dolgok, mint az etika, erkölcs, tartás, jellem, feddhetetlenség, hűség és lojalitás alapszavak az üzletben.

Csupa olyasmi, ami nélkül egy nagy vezető nagy hálózatot nem tud felépíteni és meg is tartani.

**Brigi:** Volt olyan időszak az életünkben, hogy azt terveztük, tengerpartra költözünk és ott fogunk élni. De végiggondoltuk, hogy ami igazán örömet ad, az csak az emberi kapcsolatok. Hogy bármikor együtt tudunk lenni a szeretteinkkel, nagyikkal, hogy van egy olyan csapat, akikkel együtt gondolkodunk, motiváljuk egymást, együtt fejlődünk.

**Ádám:** Most is a legfontosabb számunkra a foreveres családunk, és persze az igazi családunk, elsősorban a gyerekeink: Benjámin kilenc, Szonja hét éves. A fiunk rendkívül intelligens, udvarias, szeretetreméltó. Hihetetlen, de kilencévesen végigüli a kétnapos képzéseket, és visszamondja az előadások szövegét. Nem is Gyémánt akar lenni, hanem Centúrió! Szonja pedig rendkívüli tánctehetség. Egykor visszahúzódo gyerek volt, de mára a rendezvényeknek köszönhetően több száz ember előtt is imád szerepelni. Mindketten versenyszerűen sportolnak, zongorán játszanak, nyelveket tanulnak. Talán finanszírozni tudnánk mindezt akkor is, ha nem ebből élnénk, de logisztikailag és időben nem biztos, hogy meg tudnánk oldani.

### Mi van most a célfüzetetekben?

**Brigi:** Mindig a következő szint. A profitot háromszor megcsináltuk, ez már szinte kötelező elvárás, bár az idei évben ez is nagy kihívás. Mivel hosszú távra tervezünk, nem az a fontos, hogy hol tartunk éppen, hanem, hogy ne téjünk le az útról és haladjunk előre.

**Ádám:** A táncvilágbajnoki aranyérmünket is három ezüst előzte meg, szóval tudjuk, hogy nem adják ingyen a sikert, és néha nem jön azonnal az eredmény. De hallani fognak rólunk az FLP-ben azt garantálhatom!

### AKIKRE BÜSZKÉK VAGYUNK:

Király Krisztina, Gulyka Krisztina, Meggyesi Imre és Tamara, Kobza Rita és Gabó, Klein Miklós és Ágika, Tóth Zoltán, Gyurik Böbe és Józsi, Dékány Mónika, Tanoss Kati, Róth Zsolt és csapata



# lifestyle

## Életmód tanácsok



## Az egészséges táplálkozás alapjai

**A** betegségek többségének kialakulásáért mi magunk vagyunk felelősek életmódunkon és táplálkozásunkon keresztül. A daganatos és a szív-érrendszeri betegségek harmada megelőzhető lenne megfelelő étkezéssel. A felnőttkori halálokok 46 százaléka az elhízásra és az egészségtelen táplálkozásra vezethető vissza. Egyes felmérések szerint hozzávetőlegesen kétszer annyi zsiradékot és koleszterint, s három-négyszer annyi konyhasót fogyasztunk, mint amennyire szükségünk van, élelmi rostfogyasztásunk pedig jóval az ajánlott mennyiség alatt marad. Egészségesen akkor étkezzünk, ha különféle ételeket és italokat megfelelő arányban és mennyiségben, kellő változatossággal, rendszeresen fogyasztunk. Étrendünknek megfelelő mennyiségben kell tartalmaznia a szervezetünk számára fontos, energiát adó fehérjéket, zsírokat, szénhidrátokat, és energiát nem adó tápanyagokat: vitaminokat, ásványi anyagokat és nyomelemeket.

Az egészséges étrend alapját a gabonafélék adják. Rendszeres, naponta többszöri fogyasztásuk ajánlott. A teljes értékű gabonai termékek (melyek a feldolgozás

során nem veszítenek tápanyagtartalmukból) kedvező élettani hatással rendelkeznek, bizonyítottan csökkentik a vastag- és végbélrák kockázatát, segítenek a székrekedés és aranyér megelőzésében, fontosak fogyókúra esetén és a cukorbetegség étrendjének is szerves részei. A gabonafélék jelentős szerepet játszanak az energia- és szénhidrátigény biztosításában, fehérjetartalmuk is jelentős, E-, B1-, B2-, B6-vitamin-, niacin-források, kalciumot, magnéziumot, cinket és káliumot tartalmaznak jelentős mennyiségben.

A zöldség-, főzelékfélék és gyümölcsök, ha naponta több alkalommal fogyasztjuk őket, hozzájárulnak egészségünk megőrzéséhez. Ez az élelmiszer csoport nagy mennyiségű vitamint, ásványi anyagot és élelmi rostot tartalmaz. Jelentős B1-, B2-, B6-, C-, K-vitamin, folsav-, béta-karotinforrás. A diófélék és egyes zöldségek (zöldborsó, brokkoli, paraj, zeller) E-vitamint is tartalmaznak. Vitamintartalmuk legjobban nyersen fogyasztva őrizhető meg, hőkezelés hatására, egyéb élelmiszeripari feldolgozásuk során nagy részük elbomlik. Ásványi anyagaik közül fontos a kálium és a magnézium. Magas rost- és





alacsony energiatartalmuk miatt (kivétel a hüvelyesek, diófélék) kiválóan beilleszthetők az elhízást megelőző és kezelő étrendbe.

Tejnek és tejtermékeknek is naponta helyet kell kapniuk étrendünkben. A tej jó fehérje- és rendkívül jó kalciumforrás, jelen van benne a kalcium hasznosulásához szükséges D-vitamin is. Gyermekek és serdülők számára a növekvő csontállomány felépítéséhez fontos, felnőtteknél a megfelelő kalcium ellátottság segít a csontritkulást megelőzni. Említésre méltó még az A-, B1-, B2-, B12-vitamin, magnézium- és cinktartalma. A tej nátriumtartalma nem magas, viszont feldolgozás során gyakran adnak a tejtermékekhez jelentős mennyiségű konyhasót (előnytelen hatásait ld. lent).

Húsokat és készítményeit naponta ajánlott fogyasztani. A húsok nagy mennyiségű teljes értékű fehérjét tartalmaznak, nagyon jó B12-vitaminforrások. Magas a B6-vitamin-, cink- és vastartalmuk is, utóbbi jól hasznosul, növényi eredetű élelmiszerekkel együtt fogyasztva a növényi eredetű vas beépülését is segíti. A húsok megítélése zsírtartalmuktól függ, napi fogyasztásra a soványabb húsok javasolhatók. A húsok nátriumtartalma nem magas, de mennyiségük egyes húskészítményekben akár megtízszereződhet a hozzáadott konyhasó és nátriumtartalmú tartósítószer miatt (előnytelen hatásait ld. lent). A húskészítmények nagy része, 30-40 százaléka zsírt is tartalmaz, és koleszterinben is bővelkedik. A májnak jelentős az A-vitamin- és vastartalma, de jelentős mennyiségű koleszterint is tartalmaz, ezért csak két-háromhetente ajánlott fogyasztani. Koleszterin szempontjából a többi belsőség (vese, tüdő, szív) is hasonló megítélésű, különösen az agy és velő gyakori fogyasztása nem ajánlott. A halhús (főleg a hideg tengeri hal) rendszeres fogyasztása kifejezetten ajánlott, ugyanis omega-3 zsírsavakat tartalmaz, melyek csökkentik a vérzsír-szintet és gyulladáscsökkentő hatásúak. A halhús továbbá jelentős fehérje-, D-, E- és B-vitamin (főleg B12-vitamin) forrás, magas a kalcium-, magnézium-, vas- és cinktartalma.

A tojás jelentős fehérje- és vitaminforrás (B-vitaminok, elsősorban a B2-vitamin és a niacin, valamint A-, D-, E-vitaminok található benne). Sárgájának magas koleszterintartalma miatt maximum napi 1 darab az ajánlható mennyiség. Fontos, hogy a napi bevitelbe nemcsak az önálló ételként fogyasztott módozatok

számítanak, hanem az összetett élelmiszerek is, ezért az önálló ételként ajánlott tojásmennyiség heti három-négy darab.

A zsiradékok jelentős energiát szolgáltatnak, ideális esetben a táplálékkal felvett energia 30 százaléka származik belőlük. Ellátják esszenciális (szervezetünk által nem előállítható) zsírsavakkal a testünket, valamint nélkülözhetetlenek a zsírban oldódó vitaminok (A-, D-, E-, K-vitamin) hasznosulásához. Főleg a telített zsírsavakat tartalmazó és a magas koleszterintartalmú ételek fogyasztását kell mérsékelnünk. Az egyszeresen és többszörösen telítetlen zsírsavakban gazdag zsiradékoknak (napraforgó-, repce-, olívaolaj, margarinok, halolaj) ugyan kedvező élettani hatásuk van, korlátozásukra a szükségtelenül magas energiatartalmuk miatt kerül sor.

A nátrium nagyon fontos ásványi anyaga a só-víz háztartásnak, több életfolyamat alapvető komponense. Élelmiszer-nyersanyagaink elegendő mennyiségben tartalmazzák, sózásra különösebb szükségünk nincs. A túlzott sófogyasztás növeli a magas vérnyomás kialakulásának veszélyét, fokozza a kalcium kiválását és kiürítését a csontokból, ezáltal elősegíti a csontritkulás létrejöttét. Az élelmiszeriparban rengeteg sót és nátrium alapú tartósítószeret használnak fel.

A finomított répa- és nádcukor a szervezet számára energiát ugyan szolgáltat, de más kedvező hatású összetevője nincs, ezért „üres kalóriának” hívjuk ezeket. Az általuk szolgáltatott pluszenergiára általában nincs szükségünk. Rendszeres fogyasztásuk elhízáshoz és magas vérzsír-szint kialakulásához vezethet. A gyümölcsök, egyes zöldségek, a tej természetes módon tartalmaznak cukrokat (glükóz, fruktóz, laktóz...).

A normális életműködéshez nélkülözhetetlen a folyadék. 2.5-3 literre van szükségünk naponta, melybe beletartozik a szilárd és más táplálékaink víztartalma is. Legjobb szomjoltó a tiszta víz, az ásványi anyagok pótlására (főként nagy melegben) pedig a szénsavmentes ásványvíz ajánlott. A tej, és tejes italok inkább a reggeli vagy a vacsora kiegészítői legyenek. Szénsavas üdítőitalok minél ritkábban kerüljenek poharunkba, kávé mértéktelenen fogyasszunk. Alkoholos italok is csak mértékkel fogyaszthatók, ugyanis sejtkárosító hatásúak, mindemellett komoly többletenergiát hordoznak.

# lifestyle

Végezetül:

1. Minél változatosabban, minél többféle élelmiszerből, különböző ételkészítési módok felhasználásával állítsuk össze étrendünket!
2. Részesítsük előnyben a fóliában, teflonedényben vagy fedett cserépedényben történő gőzölést, párolást!
3. Kevés sóval készítsük az ételeket, utólag ne sózzunk: a mérsékelten sós ízt nagyon gyorsan meg lehet szokni. Különösen kerüljük a sózást gyermekeknél, mert az ebben a korban kialakuló ízlés az egész életre kihat.
4. Csak étkezések befejező fogásaként, hetenként legfeljebb egyszer-kétszer együnk édességeket, süteményeket, soha ne étkezések között, főleg nem helyette! Ételeinket egyáltalán ne, legfeljebb nagyon csekély mértékben cukrozzuk! Ahol lehet, cukor helyett használjunk mézet. Igjunk inkább természetes gyümölcs- és zöldséglevet, mintsem italokat, szörpöket. Ne szoktassuk a gyermekeket az édes íz szeretetére!
5. A tejtermékek és húsok közül a kisebb zsírtartalmúakat válasszuk!
6. Étkezzünk rostúsan! Fogyasszunk zöldségeket, gyümölcsöket, magvakat, teljes kiőrlésű lisztből készült termékeket! A zöldségek főzölevét is érdemes hasznosítani az étel elkészítése során, mert értékes anyagok oldódnak ki a főzővízbe.
7. Naponta négyszer-ötször étkezzünk! Egyik étkezés se legyen túlságosan bőséges vagy nagyon kevés: minél egyenletesebben osszuk el a napi táplálékmenyiséget. Együnk nyugodtan, kényelmes körülmények között, nem kapkodva! A főtt ételeket elkészítésük után mielőbb tálaljuk, ne tároljuk melegen órákig.
8. A szomjúság legjobban vízzel oltható.
9. A helyes táplálkozás nem jelenti egyetlen ételnek, élelmiszernek a tilalmát sem, azonban célszerű egyeseket előnyben részesíteni, mások fogyasztását csökkenteni. Nincsenek tiltott táplálékok, csak kerülendő mennyiségek! Figyeljünk a csomagolt élelmiszereken feltüntetett energia- és tápanyagértékekre!
10. A helyes táplálkozás kedvező hatásait hatékonyan egészíti ki a dohányzás teljes mellőzése, a rendszeres testmozgás. Kerüljük a csípős és túl pikáns (ízfokozóval dúsított) ételeket!
11. A helyes táplálkozás fedezi a szervezet minden élettani folyamatának energia- és tápanyag-felhasználását. Akkor táplálkozunk egészségesen, ha annyi energiát juttatunk a szervezetünkbe, amennyit fel is használunk! Ebben az esetben testsúlyunk is ideális marad.



**Dr. Kozma Brigitta**  
belgyógyász,  
gastroenterológus,  
manager

#### IRODALOM:

Krause T, Lovibond K, Caulfield M, et al. Guideline Development Group: Management of hypertension: summary of NICE guidance. *BMJ* 2011; 343: d4891; doi: 10.1136/bmj.d4891.

Schnohr P, Jensen JS, Scharling H, et al. Coronary heart disease risk factors ranked by importance for the individual and community. *European Heart Journal* 2002; 23: 620–626.

De Bacquer D, De Bacquer G, Östör E, et al. Predictive value of classical risk factors and their control in coronary patients: a follow-up of EUROASPIRE I cohort. *Eur J Cardiovasc Rehabil* 2003; 4: 289–295

Simonyi G, Bedros JR. Az elhízás kezelésének szakmai és szervezeti irányelvei. A Magyar Obezitológiai és Mozgásterápiás Társaság ajánlása és állásfoglalása. *Cardiometabolica Hungarica* 2008; 1 (Suppl 2): 1–43

Káplár M. A 2-es típusú cukorbetegség kialakulása és kezelése. Debreceni Egyetem OEC, I. sz. Belgyógyászati Klinika

Biró Gy. A táplálkozás kockázata – túl a főbb tényezőknél. Magyar Táplálkozástudományi Társaság, Budapest

Hesketh KD, Campbell KJ. Interventions to prevent obesity in 0-5 year old: an updated systematic review of the literature. *Obesity* 2010; 18 Suppl 1: S27–35. 32. Ciampa PJ, Kumar D, Barkin SL, et al. Interventions aimed at decreasing obesity in children younger than 2 years. *Arch Pediatr Adolesc Med* 2010; 164: 1098–1104.

Kovács M. Az obesitas prevenciója kiskorban. Petz Aladár Megyei Oktató Kórház, Győr

Decsi Tamás: Az íz-preferencia kialakításának lehetőségei korai gyermekkorban, Pécsi Tudományegyetem, Gyermekgyógyászati Klinika



# NYÁRI NAPKÖZIS ÉS BENTLAKÁSOS LOVASTÁBOROK A SZIRÁKI KASTÉLYSZÁLLÓBAN

06-32-485-300 [www.kastelyszirak.hu](http://www.kastelyszirak.hu)

A tábor 5 nap/4 éj turnusokban kerül lebonyolításra, helyszíne a Sziráki Kastélyszálló lovardája és egyéb, hozzá tartozó területei.

A lovastáborba 9 és 16 év közötti gyerekek jelentkezését várjuk. A programok reggel 9 órától 16 óráig tartanak. Napközben a résztvevők kétszer ülhetnek lovon, továbbá aktívan részt vehetnek a lovak körüli teendőkben. Egyéb programlehetőségek: wellness- és tenispálya-használat, asztalitenisz, tollaslabda, lengőteke.

A tábor résztvevői napi egy főétkezést kapnak – ebéd – és napközben szódavizet. A turnusok minden alkalommal hétfőtől csütörtökig tartanak. A szálloda egy főétkezést, gyerekelügyeletet, az istállóban szakképzett oktatót biztosít. A táborokat minimum 6 fő jelentkezése esetén indítjuk!

Az egyhetes napközis lovastábor ára oktatóval, ellátással, wellness használattal: 4.990.-Ft/nap (áfával).

Szállással és teljes ellátással is van lehetőség a táborba jelentkezni. Ebben az esetben az ár 12.125.-Ft/nap (áfával). Távozás napján reggeli után egyéni hazautazás. Ütilési csekket, Erzsébet utalványt, Szép kártyát elfogadunk!

## TURNUSOK

2012.07.16.- 07.20.  
2012.07.23.- 07.27.  
2012.07.30.- 08.03.  
2012.08.06.- 08.10.  
2012.08.13.- 08.17.





# KÖZLEMÉNYEK

## KÖZPONTI KÖZLEMÉNYEK

Társaságunk [www.foreverliving.com](http://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 csatornánkat a [www.youtube.com/user/AloePod](http://www.youtube.com/user/AloePod) címen érhetik el.

## TOVÁBBÉRTÉKESÍTÉS, REKLÁMOZÁS

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

**FORGALMI ADATOK** lekérdezésére: – interneten: [www.foreverliving.com](http://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](mailto: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, Kozma Veronika +36 70 436 4208,  
Bérlétkedvezmény: 10 alkalmasból 10%, 5 alkalmasból 5%  
INGYENES KÉPZÉS a Sonya Képzési Központban! A Szondi utcában kedden 10<sup>h</sup>-kor, a Nefelejcs utcában, a Sonya- házikóban csütörtökön 15<sup>h</sup>-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](http://www.foreverliving.com), vagy [www.flpshop.hu](http://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](http://www.kastelyszirak.hu)

### Sasfészek Étterem, tel.: +36-1-291-5474, [www.sasfeszeketterem.hu](http://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, Függelven orvos szakértő: dr. Bakanek György 70/414-2913 Hívható munkaidőben.

### ESEMÉNYNAPTÁR:

Budapest, Success Day: 2012. 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-szépségسالون: 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: 09.23., 12.02.



## MONTENEGRÓ

**Podgoricai iroda:** 81000 Podgorica,  
Serdara Jola Piletića 20.,  
tel: +382 20 245 402 fax: +382 20 245 412  
Nyitva tartás hétfőn: 12.00–20.00  
a többi munkanapon: 9.00–17.00  
Minden hónapban az utolsó szombat munkanap,  
nyitva tartás: 9.00–14.00  
Területi igazgató: Aleksandar Dakić  
Orvos szakértő: dr. Laban Nevenka: +382 69 327 127  
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 Kijaç mobil: +355 69 40 66 811,  
mobil: +36 70 436 4310  
Flpalbania@abcom.al



## KOSZOVÓ

**Pristinai iroda:** Pristinë Rr. Uçk br. 94.  
tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911  
Nyitva tartás minden munkanapon: 10.00-16.00.  
Területi igazgató: Borbáth Attila  
mobil: + 355 69 40 66 810, + 36 70 436 4293  
flpkosova@kujtesa.com



## BOSZNIA-HERCEGOVINA

**Bijeljini 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.



## HORVÁTH TIBOR ÉS DR. GRÓF ILONA MANAGEREK

**Ilona csapatorvos, katona, Tibor szintén katona volt, majd tanított, mára pedig hivatásos FLP-snek vallja magát. Mindketten negyvennégy évesek, két gyermekük van, Bálint 18, Réka 15 éves. Székesfehérváron élnek. Szponzoruk: dr. Szénai László és dr. Szénainé Kovács Gabriella**

**Felső vonaluk: Kardos Anikó, Móricz Edit, Kovács Gábor és Csepi Ildikó, Halomhegyi Vilmos, Berkics Miklós, Szabó József, Rolf Kipp, Rex Maughan**



## HIVATÁS –

# AZ EMBEREKNEK SEGÍTENI

### **A klasszikus kérdés: hogyan kerültetek kapcsolatba az FLP-vel?**

**Ilona:** Tavaly márciusban meghívtak egy tájékoztatóra, ahová a férjem úgy engedett el, hogy ne vegyek semmit és ne lépjek be sehová. Aztán június elején a szponzorunk megkereste a férjemet – dr. Szénai Lászlót régről ismerjük, hiszen ő is katona volt valamikor, továbbá ő a fogorvosunk – az ő hatására két napon belül eldöntöttük, hogy csatlakozunk.

### **Akkor itt valaminek történnie kellett...**

**Tibor:** Igen, a körülmények úgy alakultak abban az iskolában, ahol dolgoztam, hogy alternatívát kellett keresnem arra, hogy a családuk létbiztonságát továbbra is fenntarthatassuk. Nagyon jókor, jó időben érkezett Laci, és én pillanatokon belül eldöntöttem, hogy igen, ezt akarom csinálni.

### **Pedig ez merőben más munka, mint amivel korábban foglalkoztál.**

**Tibor:** Valóban, a csatlakozáskor meg is fogalmaztuk, hogy

adunk magunknak hat hónapot ebben a történetben. Eleinte csak az anyagi oldal, a létbiztonság megteremtése motivált. Ahogy azonban elkezdtek fogyasztani a termékeket, egyre inkább szélesedett a látóköröm, az üzlet mellett az egészséget is láttam már a dologban. Egész életemben hivatástudat éltetett a szó nemes értelmében, a honvédségnél és az iskolában is. Rájöttem, hogy ez is egy hivatás: az embereknek segíteni.

### **Orvosként nyilván a hagyományos medicina állt hozzád közelebb. Mennyiben volt szükséges a szemléletváltás?**

**Ilona:** Az egyetemen csak a gyógyszerekről tanultunk. Étrend-kiegészítőkről ugyan hallottam korábban is, de nem igazán érdekelt. Aztán az első tájékoztatón már olyan érdekes dolgokat hallottam, mint például, hogy nincs a talajban elegendő tápanyag. Az már nekem is feltűnt, hogy a gyümölcsök, zöldségek íze nem ugyanolyan, mint korábban volt. Arra jutottam, hogy ezekre a készítményekre szüksége van az



embereknek, hiszen természetes alapanyagokból készülnek, nem halmozza fel, raktározza feleslegesen a szervezetünk, nem mérgezzük velük a májunkat, vesénket. Orvosként is sokszor a felesleges gyógyszerhasználat helyett az életmód-változtatást javaslom a betegeimnek.

### **Orvosként talán még nehezebb a szemléletváltás, hisz évtizedes berögződéseket kell felülírni.**

**Ilona:** Igen, ez így van. Persze tudtam, hogy létezik az aloe vera, de nem tudtam, hogy arra jó, hogy segítsen egyensúlyba hozni a szervezetet. Orvos kollégáimmal egyre inkább tapasztaljuk, hogy a páciensek is keresik a gyógyszereszedés melletti, helyetti megoldásokat.

### **Jól gondolom, hogy az üzletépítés másfajta hozzáállást kíván, mint a korábbi hivatásod?**

**Tibor:** Nem volt korábbi tapasztalatunk sem a termékekről, sem az MLM üzletről. A szponzoraink adtak ebben nagy segítséget. Azt tanácsolták, hogy az üzletépítésben mindig csak egy-két kanyarig nézzünk előre, majd ha azokat bevettük, akkor figyeljük a következőt. Mindenben hallgattunk a szponzorainkra és a felső vezetőinkre. Bár eleinte kicsit kétkedve, de elhittünk nekik mindent. A feleségem fejébe „beletettük” a négy pontot, amit minden hónapban teljesítünk is, valamint minden kihívásnak megfeleltünk eddig: Európai Rally, Porecs, Go Diamond képzés. Most az Eagle Manager programra készülünk.

### **Kikkel építitek az üzletet?**

**Tibor:** Üzlettársaink kollégák, ismerősök és a család köréből kerültek ki eddig, most már ajánlásokkal, idegenek körében építkezünk.

### **Könnyű vagy nehéz ma üzletet építeni?**

**Tibor:** Magunkból kiindulva úgy érzem, nem volt nehéz ezt a szintet teljesítenünk, kilenc hónap elég volt rá. Keresik az emberek a kiutat a bizonytalanságból, és azt veszem észre, hogy most már egyre többen minket keresnek, személy szerint, hisz látják a sikereinket.

### **Milyen terveitek vannak a jövőre nézve?**

**Ilona:** Az említett Eagle Manager minősülés mellett év végére Senior Managerek szeretnénk lenni, aztán jön a Soaring szint a terveink szerint. Személyes célom, hogy szeretnék az orvos tanácsadók csapatába kerülni.

### **Hogyan osztjátok meg a feladatokat?**

**Ilona:** Enyém a négy pont, a hálózatépítés nagyrészt Tiboré. Jövőre 25 éves házasság leszünk, a bizalom erősödött köztünk attól, hogy a családon kívül lett még egy terület, ahol együtt mozgunk. Nagyon fontos a csapatmunka, a közös célok egymással és a munkatársainkkal egyaránt. Mi most lettünk igazából vezetők.



# BEMUTATJUK AZ ÚJ DISZTRIBÚTORI OLDALT



Örömmel jelentjük be disztribútori oldalunk megújulását. Cégünk marketing oldalának ([www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)) 2010-ben történt megújítása után eljött az ideje, hogy disztribútori oldalunkat is hasonlóképpen új formába öntsük. A disztribútori oldal új arculatának kialakítása során a legfőbb szempontunk az volt, hogy önöknek minél kevesebb időt kelljen arra szánni, hogy hozzájussanak a szükséges információhoz. Természetesen az is elsődleges volt, hogy az üzletépítés szempontjából elengedhetetlenül fontos információkat találjanak meg minél egyszerűbben. Ezáltal pedig több idejük maradjon üzletük építésére, céljaik és álmaik megvalósítására.

## AZ ÚJ OLDAL ELŐNYEI:

- **Látványosabb, áttekinthetőbb, több grafikus elemmel** – a többi Forever Living oldallal ([www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com), [www.discoverforever.com](http://www.discoverforever.com)) megegyező felépítés
- **Kevesebb klikk, több információ!**
- **A legfontosabb információk rögtön a kezdő oldalon:**
  - integrált MyFLPBiz üzenetjelzők (e-mailekről és érdeklődőkről/jelöltekről)
  - havi teljesítményre vonatkozó grafikon (az utolsó négy hónapból – totál, személyes, disztribútori, non-manageri, vezetőségi és totál aktív pontokról tetszés szerint állíthatóan)
  - fontos célok követhetősége (a következő szint megszerzése, Global Rally minősülés – grafikus kijelzőkön)
  - a Forever Living legfontosabb hirdetményei, felhívásai
  - a legfontosabb letölthető anyagok, nyomtatványok
- **Kartonpontok és díjelszámolások a világ minden országából egy helyen!**
  - az utolsó három hónap személyes, disztribútori, totál aktív, non-manageri, vezetőségi és totál pontjai országonként
  - az első generáció totál pontjai országonként az utolsó három hónapból
  - díjelszámolások 2011-től országonként
- **A naptár menüben** pedig megtalálhatók **régióink legfontosabb eseményei**, hogy önök ne maradjanak le egyikről sem!

Az új formát öltött disztribútori oldallal júliustól találkozhatnak. Szánjanak rá időt, és nézzék át az oldalt pontról-pontra! Meglátják, érdemes!



# Success Day

2012. SZEPTEMBER 15.

## DR. MILESZ SÁNDOR

Ország igazgató  
KÖSZÖNTŐ



## MŰSORVEZETŐK: FEKETE ZSOLT ÉS RUSKÓ NOÉMI

Zafir Managerek



## DR. KOLONICS JUDIT

uroológus,  
klinikai onkológus  
FOLYÓ ÜGYEINK



SUPERVISOROK, ASSISTANT  
MANAGEREK, HÓDÍTÓK  
KLUBJA, MANAGEREK  
MINŐSÍTÉSE, RENDSZÁMTÁB-  
LÁK ÁTADÁSA, VEZETŐ MAN-  
AGEREK MINŐSÍTÉSE, HOLI-  
DAY RALLY II. MINŐSÜLTEK  
MINŐSÍTÉSE, ASSISTANT  
SUPERVISOROK MINŐSÍTÉSE



## VÁGÁSI ARANKA

Gyémánt-Zafir Manager,  
President's Club 2011. 2012.  
A SIKER LEGYEN VELED!



## DR. SZÉNAI LÁSZLÓ ÉS DR. SZÉNAINÉ

KOVÁCS GABRIELLA

managerek  
VERSENYBEN LENNI



## TÓTH SÁNDOR

Soaring Manager,  
President's Club 2011. 2012.  
GYORSÍTÓ SÁVON



## KRIZSÓ ÁGNES

Zafir Manager  
NÉZZÜK ÖRÖK  
ÜZLETÜNKET, AZ FLP-T ÚJ  
SZEMSZÖGBŐL!

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](http://www.foreverliving.com)

Quality  
and  
Travel

