

XVI. ÉVFOLYAM 12. SZÁM / 2012. DECEMBER

FOREVER



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



HAWAII
GLOBAL RALLY
2013
21-29 APRIL





Előre tekintés

Minden decemberben megtörténik velem, hogy újév közeledtével készítetést érzek arra, hogy elemezzem az előző év sikereit és kihívásait. A Forever számára csodás volt a 2012-es év kezdve a Phoenix-ben megrendezett Super Rally-től az új Chairman's Bonus bejelentésen át az izgalmas szardíniai Eagle Manager Ösztönző Programig. 2012 mindenféleképpen olyan év, amelyre emlékeznünk kell.

Amíg a visszaemlékezés kétségtelenül jó és fontos dolog, addig a siker titka, hogy megtanuljunk előre tekinteni. Benjamin Franklin szavaival élve: "A felkészülés hiánya maga a bukásra való felkészülés". A december tökéletes hónap arra, hogy megtervezd a jövő éved. Íme, négy egyszerű lépés, amelyet javaslok megtenni a megvalósítás érdekében.

Koncentrálj az igazán fontos teendőkre!

Nagyon könnyű hozzászokni ahhoz, hogy különböző listákat készítsünk napi teendőinkről, ami már magában is elégedettséggel tölt el bennünket. Mindannyian ismerjük azt a kellemes érzést, ami akkor járja át a lelkünk, amikor kipipálhatunk dolgokat a listánkról. Legyen ez akár egy apróság, mint például: kiviszem a szemetet, jegyeket foglalok a nyaralásra vagy minden reggel felhívok öt embert. Valójában a teendők közül nagyon sok nem járul hozzá a kitűzött célok eléréséhez, főleg nem a foreveresekéhez. Tekintsd át a feladatlistád, és állíts fel egy fontossági sorrendet! Döntsd el, melyek azok az elemek, amelyeket kivehetsz annak érdekében, hogy időt szabadíts fel, és produktívabb légy. Ne feledd, azokat a dolgokat, amelyek a leginkább számítanak, soha ne áldozd fel a kevésbé fontosak oltárán!

Vizsgáld meg a céljaidat!

Hányszor gondolkodtál el azon, hogy valójában mit is akarsz elérni az életben? Talán luxusnak tűnhet, de nagyon hasznos lehet a kedveseddel, vagy közeli barátoddal leülni egy kis időre és átgondolni, hogyan is szeretnéd alakítani az életed. Vizsgáld meg minden területet: személyes, spirituális, privát és üzleti életedet is! Fogalmazd meg konkrétan, hogy a következő évben illetve a következő huszonöt évben mit szeretnél elérni ezeken. Soha ne feledd a vezérelvet, amikor felállítod a célokat: SMART (Specific, Measurable, Attainable, Realistic, Timely), azaz: Konkrét, Mérhető, Megvalósítható, Réális, Időszerű.

Írd le és meséld el!

Néhány évvel korábban olvastam egy felmérést, amely kimutatta, hogy azok az emberek, akik leírják céljaikat és mindezt megosztják barátaikkal, átlagosan 33 százalékkal sikeresebben

teljesítik kitűzött feladataikat, mint azok, akik csupán szóban fogalmazták meg azokat. Mindez a felelősségvállalásról szól. Ha leírod a konkrét céljaidat, és el is mondd valakinek, nagyobb a felelősség a teljesítés tekintetében mind magaddal, mind a másik személlyel szemben.

Ellenőrizd a folyamatot!

Egy másik fontos eleme a fent említett felmérésnek az, hogy a benne szereplő egyének barátaiknak heti jelentést küldtek a megfogalmazott céljaik alakulásáról. Ez az erőfeszítés - saját maguk ellenőrzésén túl - még egy elvárás magában hordozott. Készíts egy napi, heti, havi és éves listát a céljaidal! Rakd ki egy jól látható helyre, hogy minden nap szem előtt legyen, majd mindezt oszd meg családod egyik tagjával, vagy egy közeli barátoddal. Válgon szokásoddá, hogy folyamatosan ellenőrzöd önmagad és másoknak is beszámolsz erről, így biztosan benne leszel a sikeresebb 33 százalékban.

Amint tudod, december az utolsó hónap, amikor még minősülhetsz a 2013-as, Hawaii-on megrendezésre kerülő Global Rally-re. Egészen egyszerű a helyzet, mindösszesen annyit kell tenned, hogy teljesítesz 1.500 cc-t, és így jelen lehetsz a Rally izgalmas programjain, tréningjein valamint láthatod és élvezheted az óriási minősülési ceremóniát. Mindemellett lesz elég szabadidőd élvezni és felfedezni a szigetet. Még mindig nem késő minősülni, és tudom, hogy sikerülni fog! Azoknak, akik esetleg mégis kimaradnának ebből, itt a remek lehetőség, hogy felállítsák új céljaikat a következő évre. George S. Patton tábornok, a második világháború remek stratégája így nyilatkozott: „Egy jó terv mára jobb, mint holnapra egy tökéletes”. Szóval állj meg egy pillanatra az év utolsó hónapjában, rajzold meg az álmaidhoz vezető térképet, hogy elérd a sikert, amire vágyasz, és amit már régóta keresel.



REX MAUGHAN

AZ IGAZGATÓSÁG ELNÖKE, VEZÉRIGAZGATÓ





Ajándék



Újra elkövetkezett az év vége, és újra az ajándékozás válik sok-sok ember központi kérdésévé. Mit is vegyek... hú, lesz-e elég pénzem... kinek is kell, el ne felejtsem, mert megharagszik, vagy mert tavaly is kaptam tőle ajándékot... - sok hasonló gondolat fogalmazódik meg bennünk. Természetesen ahhoz, hogy ajándékot tudjunk vásárolni, szükségünk van egy technikai eszközre, amelyet a világon jelenleg pénznek neveznek. Ilyenkor ez akár valóságos probléma is lehet, azonban ha már egyszer tagjai vagyunk a Forevernek, akkor azt is tudjuk, hogy a termékeink egyszerű ajánlásával nagyon gyorsan hozzájuthatunk ehhez az eszközhöz. Ez azt jelenti, hogy minél több ajánlásunk van, annál több ajándékot tudunk vásárolni. Ha gyakoroljuk, és minden nap gyakoroljuk ezt a tevékenységet, akkor teljes lelki és anyagi nyugalommal várjuk az ajándékozás előtti pillanatot.

Mit is vegyek neki? Minek örülne a legjobban? Remélem, nem vagyok egyedül férfitársaim között azzal, hogy imádok vásárolni. A hölgyek valószínűleg genetikailag szeretik ezt - remélem, ezzel nem bántok meg senkit. Vásárolni remek érzés. Szeretek ajándékozni is, ezt elsősorban párom és gyermekeim élvezik a legjobban, és számomra is egy szívmengető érzés. Szóval ott tartottunk, hogy mit is vegyünk? Ne menj más „üzletébe”, ha van sajátod! Persze mindenki végiggondolja a város összes ajándék-lelőhelyét, miközben a legjobb ajánlat itt hever az asztalon, a saját asztalán, a Forever asztalán:

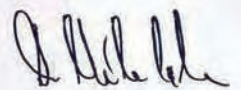
EXKLUZÍV UTAZÁSI TOUCH

Kiváló termékeink vannak benne, mindenkinek tudunk csomagot készíteni belőle. Kicsinek, nagynak a családban. A termékek mellett található benne egy éves tagsági kártya, amellyel kedvezményesen utazhatunk, és van benne néhány olyan utazási ajánlat, ami csak nekünk, forevereseknek, a mi családjainknak, a mi gyerekeinknek szól, összesen 150.000 Ft kedvezménnyel. Páratlan ajánlat, ugye? Kínált-e már neked bárki „csak úgy” 150.000 Ft-ot, hogy: „gyere, vedd el, a tiéd!”? Nekem még nem. Meg is ragadtam az alkalmat, és azonnal vásároltam egy exkluzív Touch-ot. El is képzeltem már, hogy kik kapják az utazást a családban, és azt, hogy a termékeket is mindenki nagy örömmel fogja fogadni és használni. Sőt, még a kiürült Touch dobozt is tudom további prezentációkhoz használni. Ez aztán a 100%-os termékfelhasználás! Ilyen ajándékunk még nem volt! Ez egy hatalmas meglepetés mindannyiunk számára. December 23-ig tart az akció, ha még nincs ajándékod, akkor nagyon gyorsan gyűjtsd hozzá a pénzt és vásárolj meg! Ne rohanj be a városba, ha jó könyveket, CD-ket akarsz vásárolni, azt is megveheted nálunk, szenzációsak a kozmetikai ecseteink, vagy akár a határidőnaplónk is! És ne feledkezzünk meg a karácsonyi ajándékcsoomagjainkról sem! Óriási a választék, működik a Forever Karácsonyi Nagyház.

Ne gondolkodj másban, gondolkodj a Foreverben, gondolkodj önmagadban és gondoldj a szeretteidre! Ha neked kiválóan megy az üzleted, akkor a környezeted is kiválóan fogja érezni magát.

Ezzel a gondolattal kívánok áldott ünnepeket, békés karácsonyt és kimagasló eredményekben gazdag, boldog új évet!

Hajrá Forever!



DR. MILESZ SÁNDOR
ORSZÁG IGAZGATÓ

Holiday Rally

POREČ



Hét évvel ezelőtt született egy álom: kellene egy találkozó, ami felpörgeti a régiót, lendületet ad a legtehetségesebb üzletépítőknek, találkozási lehetőséget nyújt, és egyedülálló a világon. Az álom megvalósult, úgy hívják: Holiday Rally.



A porecsi képzés második napján **Lapicz Tibor** műsorvezető, soaring manager fogalmazza meg frappánsan, miért is vagyunk itt: „Az a feladatotok, hogy hazavigyétek innen az üzenetet, és jövőre kétszer ennyi emberrel gyertek vissza!” Lapicz Tibor műsorvezető-társával, **Jadranka Kraljic-Pavletic** senior managerrel közösen köszönti a vendégeket, majd felkonferálja Magyarország és a délszláv régió ország igazgatóját. **Dr. Miliesz Sándor** emlékezetes köszöntőt tart azokról a pillanatokról, a mikor az ember igazán érzi, hogy él – minden energiáját beleadva. **Lenkey Péter** general manager következik, aki előadásában a Forever-lehetőségről és a fejlődésről beszél: „A döntést cselekvés követi, a cselekvést eredmény, ami materializálódik az életemekben, így lesz a

hitelalapú életből értékalapú, ahol az emberi, becsületes munka a kulcs. Ha erre alapozol, nem lehetsz többé kiszolgáltatott.” Az FLP négy év alatt 50 millió dollárt fektetett be. Felépült egy hetven országot ellátó raktár Hollandiában, új tablettázó üzem és gyártósor az Egyesült Államokban. „A cél az, hogy megtaláld itt a számításodat, és légy büszke arra, hogy ennél a cégnél dolgozol. Juss el a jótól a kiválóig, elég, ha minden nap csak egy kicsit teszel érte. Csak magadért csináld meg, senki másért” – teszi hozzá a general manager.

ÜZLET ÉS SZEMÉLYISÉGFEJLŐDÉS

„Az életben a legszebb, ami történhet veletek, az a Forever” – kezdi előadását **Zlatko Jurovic** rijekai soaring manager, aki korábban volt tengerész, üzemvezető, vállalkozó is, de mindig érezte, hogy vár valamire. „Csatlakoztam a világ legjobb cégéhez anélkül, hogy tudtam volna róla.” Terméktapasztalaton, fokozatos tanuláson át vezetett az út odáig, hogy Zlatko Jurovic és párja két év alatt managerek lettek. Zlatko különleges sorsokról mesél: elmondja, kiket segített hozzá a manager szint eléréséhez. Azt állítja, ez bárki számára

másolható. „A Forevernek köszönhetően jobb ember lettem, mint voltam, és ma már tudom: ez kódolva volt az üzletpolitikában. Ha nem lesztek sikeresek itt, annak csak két oka lehet: vagy nem döntöttetek, vagy nem dolgoztatok eléggé. Aki ma itt van, az többé nem mondhatja, hogy nem kapott esélyt.”

Hajcsik Tünde senior eagle managertől megtudjuk, hogyan lehet egy csapat részévé válni úgy, hogy közben nem adjuk fel magunkat, illetve miért tud egy csapat sikeresebb lenni a tagjai összességénél. Tünde párjával Magyarországon az egyik legerősebb senior üzletet vezeti. „Az összetartozás, a lojalitás már az első amerikai utunkon kézzel fogható volt, akkor fogadtam meg, hogy minden kihívást teljesíteni fogok. Nyolcadik alkalommal dolgozunk a Profit Ösztönzőn (*mostantól: Chairmain's Bonus – a szerk.*): évről-évre kifizet nekünk a cég annyit, amennyit mások egy élet alatt gyűjtenek össze. Elég, ha a saját ütemünkben dolgozunk, erről szól az Eagle Manager kihívás. Ezek a legjobb eszközei a lojalitás, a cég iránti tisztelet kifejezésének. Amikor csatlakoztál, szerződést kötöttél a céggel: elfogadtad a marketing tervet, de a jogaid is megvannak – a kettő csak együtt érvényesülhet. Egymásnak háttal, de vállvetve haladni”.

Leveleki Zsolt soaring manager saját bevallása szerint a kítűzőért lett manager. Azóta az egyik legerősebb soaring manageri üzletet építette ki. A minősülések az FLP-ben hatalommal is bírnak. „A hatalom azt jelenti, hogy van erőd, lehetőséged, képességeid. Ha megkaptad, ne élj vissza vele, inkább oszd szét azok között, akik megérdemlik: ettől lehet sok. Ez kölcsönös játék – tanul meg a felépítést elfogadni és visszaadni.” Ha valaki tökéletesen betartja az üzletszabályzatot, úgy éri el a szinteket, ahogy kell, akkor az menthetetlenül fejlődni fog – véli Leveleki Zsolt.



2013 január 1-jétől indul a Holiday Rally következő minősítési időszak! Légy aktív, lépj szintet! Találkozzunk Opatijában!

„Olyan cégnél dolgozol, aminek a forgalma 75 millió forint óránként és vezetői azzal foglalkoznak, hogy emberek zsebébe pénzt, életminőséget, boldogságot tegyenek. Legyél méltó ehhez és csináld úgy ezt az üzleted, hogy ne lehessen beléd kötni – legyél példakép! Nekem az életem a Forever, imádom a csapatomat. Számíthattok rám!”

CSAK ELSŐRE TŰNIK NEHÉZNEK

Sok kezdő hálózatépítő panaszolja, hogy nehezebbre esik idegeneket megszólítani. **Senk Hajnalka** zafír managernek nincs ilyen problémája. Ő 2003-ban találkozott a Foreverrel, szülei lettek a 9. managerei.

„Elsődleges a célállítás, de ha a kapcsolati tőkédet képtelenek vagytok fejleszteni, akkor nem fogtok tudni fejlődni, megtölteni szobákat, termeket, stadionokat” – mondja. „Sokkal többet ér a pénznél – ennél a vállalkozásnál ez az egyetlen tőkéd. Ha az embereknek szimpatikussá válsz, óhatatlanul viszonzni fogják az apró szívességeket. A névlista minden egyes fajtáját használom, hiszen szájhagyomány útján terjedő üzleti lehetőségéről beszélünk. Az ismerkedést is gyakorolni kell, ellesni olyan fogásokat, amikkel hatással lehetünk másokra – ez is tanulható. Ha megszólítok valakit, azt nézem, mivel tudok hozzájárulni az életéhez. Nincs titok, bárkivel meg tudsz ismerkedni, ez egy végtelenül egyszerű dolog, ami folyamatosan megerősít abban, hogy jó helyen vagy!”

A belső motivációról szól **Varga Róbert** előadása. A gyémánt-zafír manager 1998 januárjában kezdte el az FLP üzletet. Azt mondja, akár egy emberért is elmegy a világ végére, ha az illető igazán akar valamit. „Az FLP bizonyított, a termék bizonyított, most ő jön” – mondja, majd az üzletépítés alapvető szabályairól beszél. „Bárki szponzorálható, de nem bárki által” – hívja fel a figyelmet

a reszponzoráció lehetőségére – persze az etikai szabályok betartása mellett. A többi már inkább a munka lélektani része: „az uralkodó gondolataidnak megfelelő eseményeket és embereket vonzol be az életedbe. Így a negatív gondolatok afféle negatív cédek a fejedben. Ugyanígy ereje van a kimondott szavaknak is. Mindig hangsúlyozd a belső motivációid! Az enyémekek ezek: egészség, tanulás, szellemi fejlődés, harmonikus párkapcsolat és családi élet, valamint követendő példává válni.”

Varga Róberttől hallhattuk, hogyan mozgósíthatók a passzívá vált emberek, **Tomislav Brumec** pedig elmeséli, ő hogyan képes megtartani stabil vásárlói körét. Feleségével Szlovénia top forgalmazói, zafír managerek. „Mindig iránymutató lehet, ha **Rex Maughannak**, a cég alapítójának példáját követjük. Kicsiben épp olyan alapokat kell letennünk, amilyeneket ő alkotott az induláskor.” Tomislav Brumec szerint ehhez igazi személyiségfejlődésen kell átmennünk. „Alapvetően minden ember jó, kedves és érző: én erre a meggyőződésre építke. A boldogság nem rajtunk kívül álló körülmény, hanem valami olyasmi, ami belülről fakad. Agyunk képes befolyásolni bármit, de ehhez egyrészt saját értékeinket kell erősítenünk, másrészt odafigyelni másokéira.”



NINCS LEHETETLEN

Váradi Éva manager 2007-ben kezdte az üzletet, és már diákként százezreket keresett. Meginyithatatlant, ha üzletről van szó: számára az elkötelezettség az első. Ahogyan ő ragaszkodik ehhez, úgy várja el munkatársaitól is. Cserébe a csapata minden tagja ugyanazt az erőt kapja, tudatosságot, közös célt. „Elkényelmesedtünk, sokszor megállunk lejjebb, mint ami telne tőlünk” – szembesít. „Azonban ha nem vagy aktív, akkor nem vagy kulcsembert. Ha nem azt csinálod, amit a szponzorod mond, abból csak negatív hatások adódnak. Büntudat, lelkiismeret-furdalás, öngazolás, hátrítás, kritika... nehéz következetesnek lenni, de a te felelősséged, hogy ki vagy most és az is, hogy kivételesen válni útközben. A motiváció legyen a belső hajtóerő!”

Hogy az elszántság mennyire fontos, szellemesen fogalmazzák meg a következő előadók: **Szabóné dr. Szántó Renáta és Szabó József**: „a munkába nem lehet belefáradni, csak az eredménytelenségbe”. A házaspár négy éve kezdte a munkát és három hónap alatt lett manager. Nem kell nagy dolgokra gondolni, „ha felhívunk a munkatársak, az már eredmény” – mondják, majd a lehető legpraktikusabb módon mutatják be a hálózatépítés alapelemeit. Mikor legyen családi bemutató, milyen gyakorisággal, hogyan szervezzük meg, hogyan keltsük fel az érdeklődést, majd nyerünk időt... sok mindenre választ kapunk. „Csináljátok, és meg fog jönni az eredmény!” – biztat minket a házaspár és állítja: „egyikötők sincs még az emberi teljesítőképesség határán. Mindig van több, mindig van tovább. Mindegyikötők egy hangszer, amelynek a húrja akkor zeng a legszebben, amikor megfeszül. Kezdetek el dolgozni és játsszátok életetek legszebb zenéjét a Forever lehetőségével.” A Holiday Rally-minősülések ünneplése után **Fekete Zsolt** zafir manager ad elő a meghívásról. Ő „luxusrabszolgából” lett szabad ember annak idején. Szinte komplett tananyagot kapunk tőle, gyakorlati szemléletű, bárki által követhető útmutatót.

Egy jó terv, motiváció (mindegy, mi az, csak legyen), jövőorientáltság, tervezés, jó cél, jó stratégia: ezek a kulcsfogalmak. „Volt, ami volt, innentől az számít, mi lesz, és ezt te fogod meghatározni” – mondja Fekete Zsolt, majd arról beszél, mi minden tesz egyedülállóvá és különlegessé egy csapatot – egyáltalán: mitől csapat a csapat? Itt is a közös cél az egyik megfejtés. Mindez kell az elinduláshoz, ám a mindennapi munkához a célok túl jó teherbírás is kell, hiszen például a meghívás „mennyiségi munka” – figyelmeztet Fekete Zsolt, utoljára pedig olyasvalamit emel ki, amit talán ő ismer a legjobban: a mosoly erejét.

RÉGIÓS ÖSSZETARTÁS

„A változások csak magunkból indulhatnak ki – állítja **Dragana Janovic** soaring manager, a Forever Szerbia President's Club tagja. „Csukjátok be a szemeket, képzeljétek el mindent, amire csak vágytok, és kezdetek el dolgozni érte – itt magatokért teszitek, másutt a főnökökért. Miért dolgoznál másvalaki álmáiért? Ma a világon a legjobb üzleti lehetőség az FLP, mert alaptőke nélkül is el lehet kezdeni, a csekkek viszont, amiket kaptok a munkáért, korlátlanok. Változtassuk meg a dolgokat magunk körül és kínáljuk fel mindenkinek ezt az esélyt! És hogy ti már döntöttetek, bizonyítja, hogy itt vagytok. Innen csak másolnotok kell a



már számtalanszor kipróbált technikát." Dragana Janovic ismerteti az MLM tíz alaplépését is, amelyek a kulcsemberek létezéséhez és további kulcsemberek megtalálásához vezetnek. **Mustafic Safet** senior manager a Forever Bosznia & Hercegovina President's Club tagja. Elmondja, miért kell megtartani az aktivitást akkor is, ha valaki már magasabb szinten jár. Milyen pontszámmal „illik” rendelkezni hónapról-hónapra ahhoz, hogy példaképként tekintsenek ránk. „A Foreverben nincs olyan munka, ami nem lesz díjazva” – mondja Mustafic Safet, majd felsorolja azokat az alapszabályokat, amelyeket ő maga is követ. Először is pontos céllal rendelkezik, és tervvel is, hiszen – mint mondja – az ötleteknek semmi értéke nincs, amíg el nem kezdünk dolgozni a megvalósításukon. „Nem várok arra, hogy a körülmények tökéletesek legyenek, inkább alkalmazkodom hozzájuk. Saját magamnak is mindig elmondom: hiszek abban, hogy sikeres lehetek, és emberek életét változtathatom meg. Ne utólag gondolkozzatok azon, milyen helyzeteket nem használtatok ki! A mai nap a legjobb arra, hogy elkezdjétek dolgozni – ne várjátok a holnapot!”

Krizsó Ágnes zafír manager tizenhárom éve a magyar régió egyik legsikeresebb vezetője. Munka és család számára egyenrangú, egymást szolgáló fogalmak – talán nem is lehet értelmezni őket egymás nélkül. Ágnes azt mondja: „sokat bántottak, de sírni csak a győztesnek szabad. Vigyáznod kell, mert bármit csinálsz, a Forever világában már napfényre kerültél.” Az FLP rendszerében egyedülállónak számít a jelentős mértékű bónusz, de más is a legjobb alternatívává teszi: „ilyen kapcsolatrendszer, ilyen egymást segítő attitűd sehol máshol nincsen” – mondja Krizsó Ágnes. „Bátran fordulj a szponzorodhoz, mert tapasztaltabb nálad, de ugyanúgy érdeke a sikered, mint önmagadnak. És innen nincs az a körülmény, ami ellen tudna állni egy kitartó erőnek. Keresd az igaz embert!”

AKIKET NEM KELL BEMUTATNI

Mire idáig érünk az előadások sorában, a most indulók is értik: tudatos tervezés és intuíció is az üzlet, amely így saját képünkre formálódik.

Ahogy **Veronika Lomjanski**, a régió első gyémánt managere fogalmaz: „Saját sikered a saját kezvedben, agyadban, szívedben van”. Ám szemérmesek sem lehetünk, nagyon is a pénzről szól az MLM munka. És hogy hol a pénz a 21. században, azt egy videofilm illusztrálja, amely szerint a wellness és az egészségmegőrzés számít a jövő sikerágazatának. Évi több mint 200 milliárd dolláros a forgalma már most, és ez várhatóan sokszorosára növekszik a következő években. „Ez egy soha nem látott lehetőség, a jövő pedig az új értékesítési formáké – mondja Veronika Lomjanski és hozzáteszi: „a jóléti korszak előtt állunk. Olyan termékekkel rendelkezünk, amelyek a legjobbak a világon. Az eredmény mégis a legbensőbb szándékokból adódik.

Nekem csak azért volt sikerem, mert segítettem az embereknek, hogy jobban éljenek.” Veronika 44 éve foglalkozik emberekkel, 24 éve MLM-mel és 14 éve kizárólag az FLP-vel. „Erkölcsei, szellemi és anyagi siker úgy keresni pénzt, hogy másoknak is adunk közben.” Ám nem mindenkinek lehet adni: „a legjobb munkatársak az igényes munkatársak:



kérdéseik vannak, de nem rabolják hiába az időtöket. Én elindítom őket, hogy új kép alakuljon ki a fejükben: nem a pénz kereséséről, hanem megteremtéséről van szó – és innen tesznek is az érdekében, a tudatukat átítatja a sikerre törekvés.”

A vége felé közeledik a porecsi két nap – legalábbis annak hivatalos része, mert hátravan még a jutalom: Sonya Show és Divatbemutató, a szórakozás és a pihenés a négycsillagos hotelben, amit ilyenkor birtokba vesz a Forever cég. Ám a lazítás előtt még hátravan egy nagyon várt előadás: **Berkics Miklós** gyémánt manageré, sokak példaképé.

Azt mondja, történelmi pillanat részesei vagyunk. Ám – mint fogalmaz - Porecs legfontosabb része az, ami utána következik. Vagyis mindaz, ami az itt elmondottakból hasznosulni képes a hazatérő supervisorok gyakorlatában. Porecs képes embereket beindítani és újraindítani. „A te életedért, csaláododért szervezték Porecset, ha azért jöttél, hogy az életed megváltozzon.”

Az embert 80 százalékban olyan félelmek, kétségek és bizonytalanságok blokkolják, amelyek tárgya nem fog bekövetkezni. „Légy jóban magaddal, különben nem tudsz mások életébe pozitív változást hozni” – tanácsolja Berkics Miklós

Mi, akik élőben hallhattuk Miklós lebilincselő és szórakoztató előadását a Bryce Canyon meghódításáról Zorróval, megértettük a történet üzenetét: a félelemtől a bizalomig bejárt út a kezdő foreveres útja. „Mindannyian a félelmeink rabságában élünk vagy élünk, de ki akar félelmek nélkül hazamenni, szabad lenni, manager lenni, gyémánt lenni, gazdag lenni?” – kiáltja, és mikor egy egész stadion közönsége válaszol neki, látványos show kezdődik. Miklós felszólít mindenkit, hogy írja fel egy papírra a félelmeit, és adja át neki.

Felbolydul az aréna vagy tíz percen át gyűjti az összes szektor a cédulákat. És mikor már hatalmas halom gyűlik össze a színpadon, Berkics Miklós egy fémedényben lángra gyűjtja a


papírlapokat – igazi mágiának vagyunk tanúi, hatalmas taps és diadalmas zene kíséretében égnek, elhamvadnak, füstté válnak mind a félelmeink. A jövő „szabad emberei” körbeállják a színpadot – sokan közülük már managerként érkeznek jövőre Opatijába, a következő Holiday Rally-re.

Dr. Milesz Sándor ország igazgató, és vendéglátónk,

dr. Molnár László horvátországi területi igazgató búcsújával, az előadók felvonulásával véget ér 2012 utolsó nagy régiós rendezvénye, 2013-ban új időszámítás kezdődik.

**SZÍVESEN MEGNÉZNÉD
AZ ÖSSZES PORECSI
FOTÓT? LÁTOGASD MEG A
WWW.FOREVERPHOTO.EU
OLDALT! A BELÉPÉSHEZ
SZÜKSÉGES JELSZÓT
FACEBOOK
OLDALUNKRÓL IS
MEGTUDHATOD.**





Vége felé közelít az év, de ez még nem a pihenés ideje a Forevernél, inkább véghajrára indulnak a hálózatépítők. Közben kicsit megálltak megünnepelni a friss eredményeket és szereztek némi szakmai muníciót.

Success Day

BUDAPEST 2012. NOVEMBER 17.

„Civilben” természetgyógyászként dolgozik **Tanács Ferenc és Tanács Ferencné**, ám az FLP-ben már senior managerek, és ezúttal a budapesti Siker Nap levezénylői is. Hét éve kezdték az üzletépítést igazi családi alapokon: lányuk, Tanács Erika a szponzoruk. A managerek felvonulása után elsőként az „újakhoz” szólnak, vagyis azokhoz, akik először járnak a Forever Living Products teljesítményelismerő és szakmai képzést nyújtó rendezvényén.



„Sok embernek ez a nap fogja megváltoztatni az életét. Nekünk az elmúlt hét év többet adott, mint az előző ötven év összesen. Először nem mertük elhinni, mint most talán ti sem, de azóta bejártuk a világot. Mindez megvalósulhat nektek is!”

A köszöntő után az ország igazgató, **dr. Milesz Sándor** nyitja meg a programot. A zafír managerként is teljesítő vezető 1997 óta sikeres a régió élén, tizenhat telephelyet irányít, hat gyermek édesapja. Első szavaival a President's Club egész éves munkáját köszöni meg, de hozott ajándékot a közönségnek is. Megtudjuk tőle, hogy a Forever Telefon Flotta új, még kedvezőbb tarifákkal jelentkezik. Ezt követően bemutatja az Exkluzív Travel Touch dobozt, amely 150 ezer forintnyi utazási kedvezménnyel és a porcesi oktatási anyagot tartalmazó pendrive-val gazdagabb. „Go Diamond, előre a gyémántért, hajrá Forever!” – szól mindenkinek a biztatás.

A hálózatépítők mindig nagyra értékelik az orvosszakmai előadásokat, hiszen ez az a tématerület, amelyben mindig jól jön egy kis támasz az elméleti alapokhoz. **Dr. Fábián Mária** ideggyógyász szakorvos segítségével a neuronok között merülünk el. A doktornő 2000 óta használ étrend-kiegészítő termékeket, 2004 óta pedig kizárólag az FLP termékcsaládot. Fél év alatt lett manager azért, hogy biztonságot adjon családjának. Hivatásában az idegrendszer felépítésével, működésével, jelenségeivel foglalkozik. Elsőre nem gondolnánk, de ezen a területen is nagyon fontos a megfelelő étkezés, amivel a hiánytünetek megelőzhetőek. A minőségi aloe-lé mind a méregtelenítésben, mind a táplálásban jó szolgálatot tesz. De nincs egészséges szervezeti működés a minőségi probiotikumok, vitaminok, ásványi anyagok, nyomelemek nélkül sem, hiszen a központ csak akkor képes irányítani, ha az emésztőrendszer, a mozgásszervrendszer és a szív- és érrendszer is jó állapotban van. Megtudjuk, mely természetes anyagok segíthetnek ebben a fokhagymakivonattól a ganoderma, schizandra, reishi gombán át a ginkgo bilobáig. „A vegetatív idegrendszer véd a mindennapi kihívásoktól, de ha nem tápláljuk, „lecsaphat a biztosíték” és testi tünetek jelentkezhetnek” – figyelmeztet dr. Fábián Mária. A supervisorok és assistant managerek kapják meg elismerésüket a színpadon, majd újabb előadás következik.

Egyik fiuk is foreveres a zombói **Csordás István és Csordásné Tanács Zsuzsanna** managereknek, és a kisebbik is szeretne erre az útra lépni. „Sok mindent kell még megtanulnunk, de dolgozunk rajta, mert nekünk ez nagyon tetszik.” Számukra fontos motiváció volt, hogy ebben a vállalkozásban együtt lehet a család. Mint mondják, ez csak úgy működhet, ha mindenki „odateszi magát”. „Fontos, hogy pozitívan gondolkodjunk, és olyan emberek társaságát keressük, akikkel jól érezzük magunkat. De lényeges a másolódás is: követni a szponzorok útmutatásait. Persze másoljuk a gyémántokat is...” A házaspár azt mondja, a termékek minősége, a CD-k és katalógusok hatalmas segítséget adtak nekik. „Mindezt bárki követni tudja, nincs életkorhoz, végzettséghez kötve. Nekünk ugyan jó fizetésünk volt azelőtt is, de nem tudtuk, mi történik, ha kiesünk a körből, ha nem tudunk dolgozni. Itt viszont jogdíj működik: amennyit elérünk, annyira tudunk később szabadon élni.





ADOMÁNY

A Forever Magyarország és a délszláv régió közössége a Holiday Rally-n gyűjtötte össze azt az összeget, aminek segítségével a Székely Katasztrófaelhárító és Polgári Védelmi Egylet Németországból adományba kapott mentőautóit új abroncsokkal szerelhette fel, valamint a hazaszállítás költségeit is fedezhette. Kolcsár Géza, az egylet elnöke személyesen, oklevél átadásával köszönte meg az adományt a gyűjtés elindítóinak: dr. Mílesz Sándornak, Szabó Józsefnek és Berkics Miklósnak.



Nincsenek bizonytalan elemek, hiszen harmincöt éves a cég, a háttér biztosított, az árukészletről nem kell gondoskodnunk, csak átadni az információt. Mindezt korlátlan szabadság mellett! Ez egy külön sziget, ahol összetartás uralkodik, nagyon jó ebben a légkörben lenni."

2004 óta a Forever tagja **Heinbach József** senior manager, kertészmérnök, feleségével többszörös Hódítók Klubja-tagok. FLP vállalkozásuk mellett saját cégük is van, Dunakeszin élnek, világutazók. A vezető mindent tud a növényekről – köztük természetesen az aloe veráról. Sajnos rossz hírei is vannak: a talajunk nem ugyanaz, mint harminc éve volt. Szikesedés, erdőirtás, talajszennyezés, műtrágyázás rontotta drasztikusan a minőségét. Hogy mit jelent pontosan a növények tápa-nyaghiánya, az kísérletek és fotók segítségével válik kézzelfoghatóvá. Megtudjuk, hogy a klorofill kémiai szerkezete hasonló a hemoglobinéhoz, következésképpen a növénynek olyan fontos a magnézium, mint az embernek a vas. De azt is, hogy miből áll a „bajnokok reggelije”, hogyan kell helyesen kóstolni az aloe italt, és hogy miért nem szabad engedni a minőségi mércéből.

Felvonulnak a 60cc+, a Hódítók Klubja minősültjei, valamint az új managerek, és kihirdetik a gépkocsi ösztönző program új minősültjeit is. A Hódítók első helyezettjeként **Tóth Zoltán** szól néhány szót: „Ez a teljesítmény kettőnké, hiszen ez egy csapatjáték, zseniális a felsővonalunk; van kit követni. Óriási teljesítmények



vannak itt, és nyitva állnak mindenki előtt, aki nem hagyja abba - ez a titka. Én úgy döntöttem, hogy a legjobb céggel, a legjobb termékcsaláddal dolgozom.

„Ha valaki úgy érzi, hogy mióta itt van, kisebb-nagyobb csodák történnek vele, higgye el, hogy ez jelent valamit” – mondja **Franyó Anna** frissen minősült manager, de másoknak is jár a mikrofon néhány percre.

Dinya Ildikó: „Egyedül nem tudtam volna megcsinálni, az a lényeg, hogy tudjátok, miért csináljátok, akkor csak idő kérdése, mikor álltok itt fent.”

Dr. Kozó Lászlóné és Dr. Kozó László: „Sokan voltak és vannak mögöttünk, mindenkinek köszönjük!”

Hollósy András: „Hetven nap munka eredménye ez, kérek egy tapsot a csapatnak!”

Sokan vannak, akiknek a természetes életmód, a nyugalom, egyfajta váltás és személyiségfejlődés hozza meg az ajándékot: a várva várt gyermeket. Még nem volt senior manager **Hanyecz Edina**, amikor orvosi papír szólt róla: korábbi műtete miatt nem lehet gyermeke. Megváltoztatta életét, sokat törődött a szervezete állapotával és végül számára is váratlan módon várandós lett. Negyven évesen hozta világra gyermekét panaszmentes terhesség után. Most tanácsokat ad a gyermekvállalás előtt állóknak: milyen életmód és milyen táplálkozás segíti ezeket a hónapokat. Ő maga rendkívül pontos megfontolások alapján választotta meg étrendjét aszerint, hogy magzatának épp csontrendszere, idegrendszere vagy ízületei fejlődnek. Tavaly májusban pedig megszületett Áron, ám Edina a gyermekágy időszakában sem hagyta abba, kellő figyelmet fordított az egészséges táplálkozásra. Amikor a kislánya megszületett, ő is megszerette a gélt – ezt videofelvétel is bizonyítja. Edina azzal kapcsolatban is ad tanácsokat, hogyan folytatható az üzletépítés GYES mellett. Vallja, hogy egészség és szeretet egyenlő a lelki békével.

A következő előadót úgy konferálják fel, mint határozott és céltudatos hölgyet, akinek útja másolható. Mottója: csak olyat tégy másokkal, amit te is szeretnél magadnak.

Herman Terézia soaring manager a lépésről lépésre haladás híve a közös munkában. „Egy új munkatárssal először is megkeressük az igazi mérteket: a célokat, amelyekért hajlandó tenni. Segítségül hívunk könyveket, oktatási anyagokat és feljegyezzük a fontos dátumokat, és a hozzájuk kapcsolódó kihívásokat. Ám a munka oroszlánrészét a hálózatépítő végzi, persze folyamatos kapcsolatban a felsővonallal, alsóvonallal és a céggel is. Én 50% munkát kérek, vágyat a sikerre, kitartást, pozitív hozzáállást. És természetesen én is meghallgatom, hogy tőlem mit vár el a másik fél.” Herman Terézia ad egy kis ízelítőt is a tananyagból: a listairásról, meghívásról, családi bemutatóról,



Kíváncsi vagy,
mi vezérli az új
managereket?
Lapozz a
30. oldalra!



a felépítés technikáiról. Hallunk definíciót a szélesítésre, frontépítésre, mélységépítésre, és az is kiderül, hogyan lesz meg a kellő terméktapasztalat. Herman Terézia szerint a többi már csak a számok törvénye. „Célok nélkül soha ne indulj el senkivel, a Start programban leírtak alapján haladj, és akkor leküzdöd a saját nehézségeidet: garantálom neked a sikert!”

A frissen minősült assistant supervisorok köszöntése után **Varga Róbert** gyémánt-zafír manager, President's Club tag és kitűnő előadó áll a színpadon. Számára a kezdetekkor az elsődleges motiváció az volt, hogy leküzdje adósságait, majd az, hogy minél több munkatársának segítsen céljai elérésében. Szereti a kihívásokat, megmászta a Mont Blanc-t és a Kilimandzsárót, mára két gyerek édesapja.

Első tétele ez: az emberek érzelmek alapján hoznak döntéseket. Ennek illusztrálására bemutatja munkatársát, **Huszai Attilát**, aki elmeséli, miért választja egy vállalkozó az FLP üzletet. Úgy tűnik, őt a személyiségek ereje győzi meg – hiszen itt az emberi kommunikáció az ütőkártya. „Ha csak egy megfelelő embert találsz, már 6% jogdíjszerű jövedelemre teszel szert, és innen lavina indul el: ha ő is csak öt embert talál és ők is ötöt... nincs megállás” – magyarázza Varga Róbert.





Bemutat néhány vezetőt, akiknek bár csak egy front managerük van, óriási birodalmat építettek mélységben, százmilliós jövedelmekre téve szert tíz év alatt. „A sok „nem” között mindig ott az „igen”. Tanulj, gyakorolj, csináld élesben, tarts legalább heti öt bemutatót! A kitűző a múlt, a pontérték a jelen, a vízió a jövő. Gondold el: évente több mint 95 ezer gyerek születik Magyarországon, hatalmas új piacok nyílnak. Ráadásul állandók: nincs ember, akinek ne lenne szüksége ezekre a termékekre.”

Ezek az ésszerűség szavai, ám Róbert azt is tudja, milyen készségek kellene a sikerhez: „a pozitív és negatív behatások aránya határozza meg, mennyire vagy lelkes. Az uralkodó gondolataidnak megfelelő eseményeket vonzol be az életedbe. Olyan embereket keresünk, akiknek céljaik vannak, eszközt keresnek és hajlandók tenni a céljaikért. Az igazi termékünk az egészség és az anyagi jólét; ennek a régióknak még sosem volt ekkora szüksége az FLP üzletre, mint most.”

Az én 25 pontom

Mi van a pontok mögött? Egy életérzés, a stabilitás, a védőszárny, egy boldog család, szeretet. Egy eszköz, mellyel elérhetem céljaimat. A példaképeim: Hanyecz Edina felső vonal, Hollósy András szponzor. Minden ember elismerésre vágyik, és ez ma megadatik nekem! Hát kell ettől nagyobb boldogság?

Barkócziné Gasperek Tünde
supervisor





AZ FLP SZLOVÉNIA I. SZÜLETÉSNAJPA

A Mons kongresszusi központ rendezvényterme az évfordulónak megfelelően ünnepi díszbe öltözött. A rivaldafényben fenségesen csillogott a sas jégplasztikája, így köszöntve a managerek felvonulását, köztük **Dragana és Miloš Janović** soaring managereket, **dr. Milesz Sándor**, valamint **Andreja és Tomislav Brumec** zafir managereket, továbbá **Veronika és Stevan Lomjanski** gyémánt managereket.

A rendezvény házigazdái, **Jožica és Miran Arbeiter** senior managerek és President's Club tagok köszöntötték a résztvevőket, majd a szlovén FLP területi igazgatóját szólították a színpadra.

Andrej Kepe röviden emlékeztetett az FLP szlovéniai kezdeteire, majd elmondta, hogy 2005-től az ország központi részének leggyorsabban fejlődő vállalatai közé sorolnak bennünket, azaz birtokoljuk az Arany gazella címet.

Dr. Milesz Sándor ország igazgató külön dicséretben részesítette Szlovéniát, mert forgalom szempontjából Magyarország után már évek óta a második helyen vagyunk a régióban. Odaadó munkánkért, hálája jeléül ajándékot is hozott, éspedig egy Exkluzív Travel Touch csomagot, amelyben többek között az utazási kártya található. Ezzel számos csodálatos utazás

HA
BIRT





érhető el, a tagoknak külön kedvezmény jár, sőt, egyes szállodák 2013. január 1. és 2013. május 31. között nem kevesebb, mint 150.000 forintnyi kedvezménnyel látogathatók! Ezek a kedvezményes ajánlatok 2012. december 1-jétől foglalhatóak le a ForeverUtazás honlapon. A kedvezmény sajátossága, hogy akár meg is ajándékozhatjuk vele szeretteinket. Az Exkluzív Travel Touch limitált széria: 2012. december 23-ig, vagy a készlet erejéig kapható, ezért ajánlatos mielőbb megvásárolni. Az ország igazgató egyben megígérte, hogy az összeállított csomagok mellett az ünnepek alatt további érdekes akciókra számíthatunk.

Danica Bigec manager képben és szóban is ismertette a helytelen testtartás veszélyeit és az ebből eredő súlyos következményeket. Elmondta, hogyan védekezhetünk a nehézségekkel szemben, majd azt is, hogyan enyhíthetők a görcsök és fájdalmak.

Csodálatos mandolinkísérettel énekelt **Saša Lendero** énekesnő, akinek hangja betöltötte a termet és többeket táncra perdített.





Dr. Miran Arbeiter senior manager és President's Club tag mindig a legújabb eredményekről szól. Most két olyan kitűnő terméket mutatott be, amelyet elsősorban az érett korú nőknek és férfiaknak ajánl. A Vitolize Women és a Vitolize Man a legfrissebb tudományos eredmények alapján készül, és ideális az idősebb korosztály számára. A 2012-es évben számos sikeres forgalmazónk volt, aki minősült, díjakban és utazásokban részesült.

Egybehangzóan vallják, érdemes egy kissé több energiát befektetni és még magasabbra lépni. Egyenes és gyors út is vezethet a manageri szintig, csak figyelni kell a szponzorra és követni a tanácsait, osztotta meg velünk a siker titkár **Roman Očišnik** manager. Aki nem eléggé figyel, és nem használja ki a lendületet, közvetlenül a csúcs alatt fog leállni. Éppen ilyenkor kell erőt befektetni, hogy újabb lendülettel elérhessük a manageri szintet.

Tomislav Brumec Szlovénia vezető forgalmazója, zafir manager és President's Club tag sokéves tapasztalatait mondta el arról, hogyan lehet új forgalmazókat bevonni az üzletbe. Az FLP termékek kitűnőek, briliáns marketingtervünk van, így figyelmünket elsősorban az emberek közötti kapcsolatokra kell összpontosítani és arra, hogy minél többeknek segíthessünk. Az emberek megérik az őszinteséget, így az mindig többszörösen megtérül.

Stevan Lomjanski gyémánt manager és President's Club tag konkrét számításokkal bizonyította, éves szinten mennyi pénzt veszítenek el mindazok, akik megfelelnek róla, hogy a fizetésért valamit tenni is kell. Meglepőek az éves szintű forgalmi adatok, Stevan mégis a lelkünkre kötötte, akkor se feledkezzünk meg az 1+3 szabályról, ha már azt hittük, minden célunkat elértük, mert ez az a minimum, amit Rex kitűzött, hogy sose üljünk a babérokon.





Ha valakinek lankadt volna a figyelme, **Saša Lendero Mišo Kontrec** kíséretével gondoskodott róla, hogy újra figyeljünk.

Az assistant supervisorok üzletünk jövőjét jelentik. Miközben a háttérben dübörgött a zene, **dr. Miliesz Sándor** átadta nekik a sas kitűzöt, amely jelképezi, hogy teljesítették a feltételeket, és a Forever üzleti út első lépcsője már elérhető számukra.

Veronika Lomjanski gyémánt manager és President's Club tag minden évben eljön a születésnap Siker Napunkra, és ajándékként hasznos információkkal szolgál a még sikeresebb munkánkhoz. Figyelmeztet bennünket, ne hagyjuk, hogy a jelentéktelen dolgok eltereljék a figyelmünket. Mindig azokra a munkatársakra összpontosítunk, akik hajlandóak követni bennünket és kívánják a sikert. Szellemes előadását azzal zárta, nem tudja, mit szeretnénk mi, de azt tudja, hogy ő és Stevan egyre magasabbra kívánnak jutni, és ezért tenni is hajlandók – és eszükbe sincs nyugdíjba vonulni.

Örömmre szolgál, hogy rendezvényeinken kedves külföldi vendégeink is részt vesznek, köztük a régió President's Club tagjai, dr. Miliesz Sándor ország igazgató és **Branislav Rajić**, a szerbiai FLP területi igazgatója is. A ti sikeretek a mi sikerünk is! Köszönjük a fáradhatatlan munkátokat és megingathatatlan bizalmatokat.

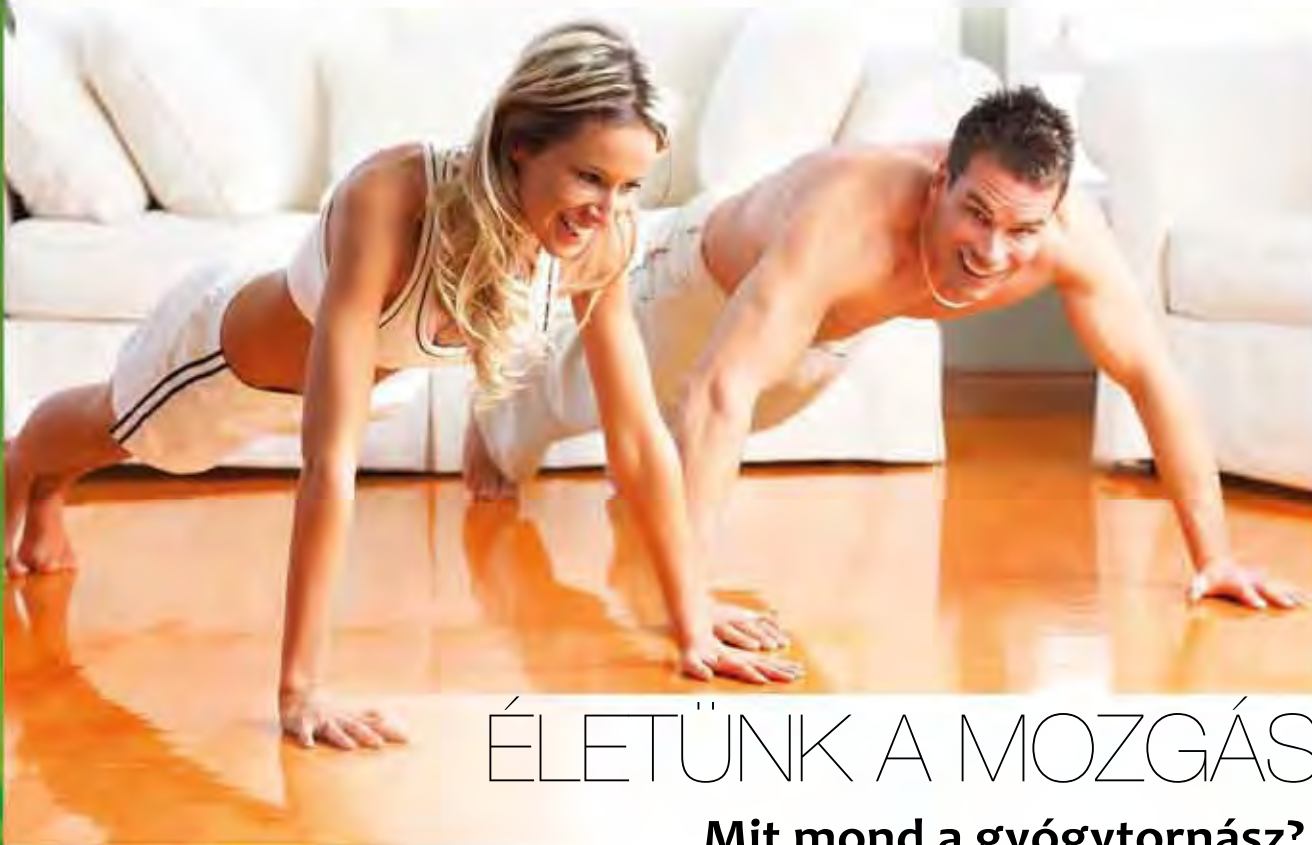
A legjobbakat, FLP Szlovénia!

Találkozunk újra 2013. március 23-án, a következő Siker Napunkon!



lifestyle

Életmód tanácsok



ÉLETÜNK A MOZGÁS

Mit mond a gyógytornász?

A rendszeres testmozgás és az egészség szoros összefüggése már évezredek óta ismert. Ám még soha nem volt akkora jelentősége a testedzésnek, mint közlekedési eszközökkel zsúfolt, egészségügyi kihívásokkal, elhízással fenyegető világunkban. Mindennapjainkat átgondolva esténként úgy érezzük, éppen eleget hajszoltuk magunkat, ez azonban nem célzott testmozgás!

A családnak kiemelkedően fontos szerepe van a mozgás megkedveltetésében, mert az otthon látott példa meghatározó alapja további életvitelünknek. Nagyon fontos a szülők érdeklődése, vonzalma a sport iránt. Ha a gyermek olyan családban nő fel, ahol a szülők aktívan részt vesznek valamilyen sporttevékenységben, ahol

kerékpárra pattannak ahelyett, hogy autójuk kényelmét választanák, akkor ez válik természetessé. Az a gyermek, aki a családi környezet példamutatásával hozzászokik a célzott mozgáshoz, szeretettel végzi azt, felnőttként is keresi majd a lehetőséget mozgásigénye kielégítéséhez.

Tudjuk, hogy már a magzat aktív mozgást végez az anya méhében, ekkor még ösztönszerűen. A méhen belüli, elemeiben elsajátított tevékenységet a születés után tovább kell tanulnunk, fejlesztenünk. A szülés utáni babatornák kiváló hatással vannak úgy az anyára, mint a baba testi és lelki állapotára, jó alapját képezik a csecsemő mozgásfejlődésének.

A kisgyermeknél még természetes a nagyfokú fizikai aktivitás (reggeltől estig képesek szinte megállás nélkül mozogni), később viszont tudatosan kell törekedni arra,



hogy a rendszeres testmozgás lételemükké váljék. Ha a szülő már a gyerekek születésétől kezdve megfelelő teret ad az örömteli testmozgásnak – akár közös családi programok keretében – akkor ez lesz a követendő példa. Amennyiben a gyermekeket az óvodában és később az iskolákban a mozgással kapcsolatban sokoldalú, játékos, pozitív inger éri, akkor számukra ez nem megoldhatatlan feladatot, teljesítménykényszert, szorongást jelent majd – éppen ellenkezőleg. Észrevétlenül épül be mindennapjaikba az éltető erőt adó játék, hancúrozás, labdajáték, csapatjáték, önfelelt ugránozás.

Felnőttkorban a testedzés, a sport meggátolja a szervezet képességeinek romlását, és csökkenti a betegségek kockázatát. Az edzésre fordított idő és energia életminőségünk javulásával már rövidtávon megtérül – egész egyszerűen konzervál, fiatalon tart!

A helyesen adagolt terhelés nemcsak a mozgást végző izmokat erősíti, hanem javítja a tüdő és a szív működésének határfokát, a vérkeringést, s ezáltal az (sejt)anyagcserét is. Az oxigén és a tápanyagok hamarabb jutnak el a sejtekhez, míg a széndioxid illetve a szövetekben elhasználódott anyagok gyorsabban kerülnek be a vérkeringésbe, s érik el a méregtelenítő szerveket. Ennek eredményeként növekszik az ellenállóképesség és az energiaszint is. Javul a tüdőben zajló gázcsere (széndioxid-leadás és oxigénfelvétel) hatásfoka, és növekedik a vér oxigénszállító képessége. Izmaink is több oxigénhez jutnak, így jóval hosszabb ideig működhetnek fájdalom nélkül. Az edzés hatására pedig több munkára lesznek képesek, és az adott feladatot könnyebben el tudják végezni.

Szívünk erősebben fog verni, ha rendszeres edzéssel erre szoktatjuk, ennek következtében több vért pumpál a keringésbe. Terhelhetőbbé válik a szívizom, így több vért tud kipurítani egy-egy összehúzódás során, ezért néhány heti rendszeres testmozgás után a pulzusunkon észre vesszük a jó irányú változást. A testedzés javítja az ízületek mozgékonyágát, erősíti a csontokat. Az izmoknak a csontokra gyakorolt erőbehatása elősegíti a kalcium lerakódását a csontokban, segít a csonttrikuláz megelőzésében. Lane és munkatársai 1986-ban 50 év



feletti futókat vizsgáltak. 41 sportolónál 40%-kal magasabb ásványianyag-tartalmat mértek csontjaikban a sportot nem végző, hasonló életkorú kontrollcsoporthoz hasonlítva. A rendszeres mozgás segítségével könnyebben megelőzhető a székrekedés, javul az emésztés, a méregtelenítés és az immunműködés. Megelőzhető, és egyensúlyban tartható az időskori cukorbetegség, csökkenthető a magas vérnyomás és a felesleges zsírszövet mennyisége. A rendszeres testmozgás hatására mérséklődik a teljes koleszterinszint és azon belül a "rossz", vagyis az LDL-koleszterin szintje, ugyanakkor növekszik a védő hatású "jó" HDL-koleszterin aránya a vérben. Tágulnak az artériák, és csökken a vérrögök keletkezésének valószínűsége.

Az amerikai Alzheimer Szövetség Vancouverben megrendezett nemzetközi konferenciáján hangzott el az elmúlt hetekben: a Brit Columbiai Egyetem és az Illinois-i Egyetem kutatói 86, a hetvenes éveiben járó nőt teszteltek. A tanulmányba bevont nőknél már jelentkeztek a szellemi hanyatlás kezdeti jelei. A résztvevőket három csoportba osztották, az egyik csoport tagjai hetente kétszer gyalogoltak, a másik csoportban súlyzókat emelgettek, míg a harmadikban egyensúlygyakorlatokat végeztek. Fél év elteltével a súlyt emelő csoport tagjainak sokkal jobban javult a teljesítménye a memóriateszteken, mint a másik két csoport tagjainak. A gyaloglók körében viszont az egyensúly, a mozgékonyág és a szív-érrendszeri kapacitás javult a többiekhez képest nagyobb arányban.

A rák miatti elhalálozások fele egészséges életmóddal elkerülhető lenne – állítja az Amerikai Rák Társaság. A megelőzés leghatásosabb fegyvere a testedzés. Azoknál a nőknél, akik hetente 150 percet edzettek, 34 százalékkal ritkább volt a méhnyálkahártyából kiinduló rák kockázata, mint a kevésbé aktívaknál - jelenti a Yale egyetem kutatócsoportja. Azt is megállapították, hogy normál testsúly esetén a kockázat 73 százalékkal csökkent, szemben az elhízott, inaktív nők eredményével. Azok a nők, akiknek a családjában előfordult emlőrák, 25%-kal csökkentették a betegség kockázatát, ha heti legalább 5 alkalommal 20 percen át mérsékelt, illetve élénk testmozgást végeztek – olvasható a Breast Cancer Research című folyóiratban.

Lifestyle

Ritkább a vastagbélrák azoknál, akik napi 30 percnél többet mozogtak - olvasható a British Medical Journal online kiadásában. A vastag- és végbélrákok 23 százaléka megelőzhető lett volna, ha a vizsgálat résztvevői betartják az életmódbeli ajánlásokat – állítják a koppenhágai egyetem rák-epidemiológiai intézetének munkatársai. Vizsgálatukban 55 489 férfi és nő vett részt, életkoruk 50-64 év volt, és a kutatók közel 10 éven keresztül követték őket.

A jelenlegi, vagy volt dohányosoknál csökkentheti a tüdőrák kockázatát a testedzés. A minnesotai egyetem kutatói 36 929 nőt követtek 16 éven át kérdőív segítségével. Megállapították, hogy azoknál, akik sokat mozogtak, ritkább volt a tüdőrák, mint az ülő életmódot folytatóknál. Azoknál, akik legalább mérsékelt testmozgást végeznek, 50 százalékkal csökkent a gyomorrák kockázata a Cancer Epidemiology Biomarkers and Prevention egy 2008-as cikke szerint.

Aki sportol, több szénhidrátot és fehérjét kíván, több zöldséget, gyümölcsöt fogyaszt, viszont kerüli a zsírokat. Aki éppen most kezdi a sportolást, az első napokon minimális, később viszont egyre több zsírt éget el. Az edzés hatására hatványozottan felszaporodnak a zsírbontó enzimek, nem fogunk tovább hízni. Persze magunkat ismerve tudjuk, hogy a fogyás lehetőségébe vetett hitünket erősíti, ha hamar látjuk az eredményt, ezért jobb, ha minél előbb átalakítjuk táplálkozási szokásainkat.

Rendszeresnek akkor nevezhető a testedzés, ha legalább heti 3 alkalommal végezzük, és egy-egy alkalommal minimum 20 percig tart. Ha ennél többször és többet mozogunk, az csak előnyünkre válik. Amennyiben nincs lehetőségünk egyszerre

20-30 percet mozogni, akkor több részletben is elvégezhetjük a programot, de egy-egy periódus 10 percnél ne legyen rövidebb. A mozgás lényegében bármi lehet, gyaloglás, kocogás, futás, úszás, tornázás, kerékpározás... Lényeges azonban, hogy a szervezetünket kellő intenzitással vegye igénybe.

Sokakat talán eltántoríthatnak a kezdeti nehézségek, ugyanis a szokatlan intenzív fizikai aktivitást a test először stresszként éli meg, de ha kitartunk, fokozatosan hozzászokik. Erősebbé válunk, életfunkcióink is javulnak, és hamarosan nagyobb terhelést is elbírnak. Mindemelllett általános közérzetünk javulni fog, energiával töltődünk fel. Jobban kezeljük a mindennapi stresszhelyzeteket, teljesítményünk növekedését pedig igazi sikernek érezzük.

Egy kicsi mozgás Mindenkinnek kell... Mozgásra fel!



Futaki Ildikó
Gyógytornász,
Human kineziológus
Manager

IRODALOM:

- W. F. Ganong: Az orvosi élettan alapjai 1994.
- Dr. Nádori László: Edzéselmélet
- Dr. Szekeres László: A fizikai erő hatása a csont anyagcseréjére/Mozgásterápia 2004/1.
- Dr. Zallel János: A fizikai aktivitás jelentősége a koszorúér-betegség megelőzésében és rehabilitációjában /Cardiologia Hungarica, Supplementum 2004.
- Winkler G-Jermendy Gy: Metabolikus szindróma in Hypertonia diabetologus szemmel 2004.
- Alan R.G.: Hogyan gyógyítható és előzhető meg a csontritkulás? /Agykontroll Kft. 1996.
- Gabler T., Kovács V.A.: A rendszeres testedzés egészségmegőrző szerepe. /Családorvosi Fórum 2005/1.
- Despres JP, Lemieux I: Abdominal obesity and metabolic syndrome / Nature 2006.
- Dr. Pados Gyula: „halálos négyes”
- Amanda J. Daley: A mozgás szerepe a szülés utáni depresszió kezelésében / Women Health 2007.
- Sipos Zs., Dr. Veres-Balajti Ilona: Mozgásterápiával a mentális betegségek kialakulása ellen / Mozgásterápia 2011.
- Lane NE, Bloch BA, Jones HH és mtsárai: Long-distance running, bone density, and osteoarthritis 1986.
- Jakes RW, Khaw KT, Day NE és mtsárai: Patterns of physical activity és ultrasound attenuation by heel bone among Norfolk cohort of European Prospective Investigation of Cancer 2001.



Kedves FLP tag!

Szeretnél egy 150.000 Ft értékű utazási utalványt ajándékba? Ha most vásárolsz Exclusive Travel Touch csomagot, máris a tiéd lehet!

Üdvözlettel:
a ForeverUtazás Klub csapata



Ilyen még nem volt!

Az év legjobb ajánlata: 150.000 Ft ÉRTÉKŰ AJÁNDÉK!

Máris óriási siker az FLP és a ForeverUtazás Klub első közös promóciós ajánlata.

Dr. Milesz Sándor ország igazgató a november 17-i Siker Napon jelentette be a nagy hírt: aki most vásárol Exclusive Travel Touch csomagot, két értékes ForeverUtazás Klub ajándékot is kap:

- Egy **150.000 Ft értékű FLP Aranytallért**, amelyet a ForeverUtazás Klub kijelölt utazási ajánlataira használhat fel. Ez az utazások árából óriási kedvezményt jelent.
- ForeverUtazás Klub tagságot 2013-ra

NEVÁRJ TOVÁBB! AZ AKCIÓ 2012. DECEMBER 23-IG VAGY A KÉSZLET EREJÉIG TART.

Promóciónk sikerét mutatja, hogy a bejelentést követő 3 nap alatt különleges ajánlatunkból a tervezett mennyiség több mint fele már elfogyott. Ha nem akarsz lemaradni erről a nagyszerű lehetőségről, lépj Te is mielőbb a tettek mezejére!

További részletek weboldalunkon: www.foreverutazas.hu.

Az utazási kedvezményt csak ForeverUtazás Klub tagok vehetik igénybe.

MÉG NEM VAGY TAG? CSATLAKOZZ TE IS A FOREVERUTAZÁS KLUBHOZ!

Regisztrálj díjmentesen a www.foreverutazas.hu oldalon, ahol több ezer kedvező utazási ajánlattal várunk.

IRÁNY HAWAII! – MI LEFOGLALJUK SZÁLLÁSOD, UTAZÁSOD!

Te is szeretnél részt venni a az első Global Rally-n Hawaii-on? Ha nem minősülsz, de nem akarsz kihagyni a nagy eseményt, mi segítünk neked az utazás megszervezésében! Hívd a **06 70 777 9997**-es telefonszámot vagy írd a **travel@foreverutazas.hu** e-mail címre.

Ne feledd: minél előbb jelzed kiutazási szándékodat, annál nagyobb az esély, hogy elcsíphetjük Neked a legkedvezőbb árakat.

Szándéknyilatkozatod nem jár vásárlási kötelezettséggel.



FOREVERTELEFON GYÉMÁNT TARIFA - LEENDŐ GYÉMÁNTOKNAK IS!

FIX HAVIDÍJÉRT KORLÁTLANUL TELEFONÁLHATSZ!

További információ az info@forevertelefon.hu címen és a 0670-333-0-777-es számon.

Berkics Miklós

FOREVER



DIAMOND TRAINING

ORSZÁGOS NYÍLT SZEMINÁRIUM

2013. FEBRUÁR 16-17. BUDAPEST, SYMA CSARNOK



DR. MILESZ SÁNDOR
Ország igazgató



AIDAN O'HARE
Európai alelnök



BRIAN TRACY
író, tréner és konzulens



BERKICS MIKLÓS
Gyémánt manager



GIDÓFALVI ATTILA
GIDÓFALVI KATI
Gyémánt managerek



LOMJANSKI VERONIKA
LOMJANSKI STEVAN
Gyémánt managerek



KATRIN BAJRI
Dupla Gyémánt manager

2013. FEBRUÁR 16. SZOMBAT

I. blokk 10.00-15.00

Házigazdák:

Berkics Miklós Gyémánt manager
& **Dr. Miliesz Sándor** Ország igazgató

Dr. Miliesz Sándor
Ország igazgató megnyitója

Brian Tracy előadása I.

Bemutkoznak az elmúlt
négy hónap managerei

Veronika Lomjanski
Gyémánt manager előadása

Bemutkoznak az elmúlt négy hónap
minősültjei: seniorok, autóosztó
program minősültjei

Szünet

2013. FEBRUÁR 16. SZOMBAT

II. blokk 17.00-21.00

Az elmúlt négy hónap TOP 5
(non-manageri, total és disztribútori
pontérték alapján) forgalmazóinak
bemutkozása

Katrin Bajri
Dupla gyémánt manager előadása

Aidan O'Hare
Európai alelnök előadása

Bemutkoznak az elmúlt
négy hónap új soaring managerei
és a korábban minősültek

Gidófalvi Attila és Kati
Gyémánt managerek előadása

2013. FEBRUÁR 17. VASÁRNAP

I. blokk 10.00-16.15

Házigazdák:
Berkics Miklós Gyémánt manager
& **Dr. Miliesz Sándor** Ország igazgató

Dr. Miliesz Sándor
Ország igazgató előadása

Brian Tracy előadása II.
Zafír managerek bemutatkozása

Szabó József
Zafír manager előadása

Gyémánt-Zafír managerek
bemutkozása

Halmi István
Gyémánt-Zafír manager előadása

Berkics Miklós
Gyémánt manager előadása

Sonya

AZ ÖTLETTŐL A MEGVALÓSULÁSIG

Make Up Lessons DVD



Tizennégy éves korom óta sminkelek, de álomban sem gondoltam volna, hogy sminkes leszek, mert számomra ez csak hobbinak indult. Kétdiplomás mérnök vagyok, és korábban azt hittem, az lesz a hivatásom egy jól fizető állásban. Államvizsga előtt azonban egy régi ismerősöm kinézte belőlünk a párommal, Berecz Zoltánnal, hogy a Forever üzletben sikeresek lennénk, és én még a szépségipari tudásomat is kamatoztathatnám. Örökké hálával gondolunk rá emiatt, mert igazra lett: ma már jogdíjas managerek vagyunk, nagy büszkeségünk Ribi András, és óriási céljaink vannak. Közvetlen szponzorunk Orosházi Diána, segítők és mentorunk dr. Milesz Sándor, akire mindig számíthatunk. Nagyon sokat köszönhetünk manager társainknak is.

Hivatásos sminkesként boldoggá tesz, hogy a hölgyek arcát olyan készítményekkel tehetem még szebbé, amelyek nemcsak jó hatással vannak a bőrre, de még védik is azt. Évek óta foglalkoztat, hogy szükség lenne az FLP-ben egy olyan gyakorlati útmutatóra, ami a nők segítségére szolgálhat abban, hogy hogyan kell megfelelően használni a Sonya dekorkozmetikumokat. Az ötlet hallatán dr. Milesz Sándor azonnal a kezébe vette az irányítást. Így született meg a Sonya Make Up Lessons DVD. A forgatás nehéz, de nagyon élvezetes volt. Izgalmas élmény együtt dolgozni azokkal az emberekkel, akik nap mint nap segítik a munkánkat. Huszti Bernadett és Harman Dóra a zökkenőmentes forgatást segítette lebonyolítani, Berkes Sándor, Ring Tamás, Szász Attila a forgatásban, fények állításában, technikai háttérben munkálkodott, Rozsnyai Gábor a fotókat készítette, Ésik Melinda gyönyörű hajkölteményeket készített a modelljeimnek, akik kitarthatóan, hősiesen állták a nap megpróbáltatásait (külön köszönet Zsolnai Brigittának, Barta Katának és Müller Fannynak), Petróczy Zsuzsanna pedig e cikk megjelenését segítette. A sminkeket az új Sonya palettákból és a világító szájfényekből készítettem bízva abban, hogy sok-sok hölgy segítségére lehetek ezáltal.

Háromféle sminket mutatunk be a DVD-n. Az első, ami Brigitta arcára került, a 368-as Earth paletta segítségével készült: egy természetes, nappali sminkvariáció, amit a mindennapokban bárki alkalmazni tud. A második palettát – a 370-es Heavent – Katánál

használtam, akinek a közkedvelt füstös szemet készítettem el zöldes-lilás árnyalatban. Végül Fanny arcára egy feltűnő, alkalmi sminket varázsoltam a 369-es Sky paletta segítségével. Három típusú sminket készítettem, de az egyes típusokhoz bármelyik palettát, bármelyik színt használhatjuk, csupán a smink felvitelének módja különbözik. Ha a barnás árnyalatból szeretnénk alkalmi sminket, vagy a kékes árnyalatból füstös szemet, netán a zöldesből természeteset, kedvünk szerint elkészíthető az oktató DVD segítségével. Most, hogy jön a karácsony, bármelyik új paletta ajándék lehet nagylányoknak, barátnőknek, anyukáknak, nagynéniknek, nagymamáknak. Tiszta szívvel és nyugodt lelkiismerettel tudom ajánlani a Sonya dekorkészítményeket, hisz jót teszünk vele a bőrünknek.

Kedves Urak, most hozzátok szólok! Imádni fogjuk, ha ezeket kapjuk Tőletek!

Jó sminkelést és ajándékozást kívánok mindenkinek szeretettel!

Zsolnay Zsuzsanna
manager





Igazi családi

VÁLLALKOZÁS LETTÜNK

HAIM JÓZSEF ÉS HAIM JÓZSEFNÉ SOARING MANAGEREK

TIZENÖT ÉVVEL EZELŐTT HAIM JÓZSEFNÉ KÖNYVELŐKÉNT DOLGOZOTT EGY GÉPKOCSI-MÁRKAKERESKEDÉS-NÉL, FÉRJE, JÓZSEF PEDIG MÁV-ALKALMAZOTT VOLT. ÁM TÖBBET SZERETTEK VOLNA KERESNI, ÉS HITTEK BENNE, HOGY ŐK IS ÉLHETNEK MÁS ÉLETFORMÁT.

Szponzor: Berkics Miklós

Felsővonal: Szabó József, Rolf Kipp, dr. Milesz Sándor, Rex Maughan

Ki hozta el számotokra a változást?

József: Berkics Miklós, akit egy korábbi vállalkozásomból már ismertem. Az iránta való bizalom volt a meghatározó. Elmondta nekem a lehetőséget, én meg azt mondtam: ha az asszonyt meggyőződ, akkor talán érdekel minket. Úgyhogy Mariannal kezdte el a munkát.

Mariann: Hú, hát engem voltaképp csak úgy „belerángatott” a két fiú. Elküldtek nekem egy dossziét, hogy nézzem meg. Nekem semmi kedvem nem volt hozzá, mert egyrészt több kudarcot megéltem már mindenféle üzleti próbálkozással, másrészt félttem, hogy egy ilyen tevékenység a családi életünk rovására mehet.

Aztán mégis megnézted azt a dossziét...

Mariann: Hát persze, izgatott a dolog. Miklós azt mondta, hogy élete üzletét találta meg itt, és ez jól hangzott. Minden eszközt bevettem, hogy meggyőzzön minket, pedig akkor még a terméktapasztalatok is csak német nyelven voltak meg. De az a tűz Miki szemében, ahogyan beszélt...

József: Hetente egyszer jött és csak Mariannal dolgozott, én akkor még kivontam magam. Mariann viszont bizonyítani akart.

Mariann: Egy időre szerepet cseréltünk: Józsiára hárult a gyerekevelés gondja. Ezen keresztül értettem meg őt. Korábban, más vállalkozásokban ugyanis nem volt igazán sikeres, de csak ekkor, a Forever üzlet kapcsán jöttem rá, hogy nem bátorítottam őt eléggé, sőt, inkább lehúztam. Ma már arra szeretném biztatni a párokat, hogy bármibe fog a másik, hagyjanak időt neki, hogy kiderülhessen: működik-e a dolog.

József: Nem volt könnyű, mert akkoriban Szeged környékén még senki nem ismerte a termékeket. Három hónap alatt értük el a supervisor szintet, pusztán lelkesedésből, heti egy bemutatóból, fogasztói körből. Munkatársunk akkor még nem volt.





Mariann: Egy időre abba is hagytam, mert elvállaltam más munkát, habár beletette a fülembe a bogarat Miki azzal a mondatával, hogy mi lenne, ha a Foreverrel még egyszer annyit keresnék, mint a főállásomban. És bár a névlistám már fogytán volt, pont akkor segített be Józsi egy délszláv kapcsolatával, ami által rögtön a manageri szintre tudtunk felugrani fél év alatt.

Ezek szerint József, mégiscsak beszálltál az üzletbe.

József: Igen, mert közben változott a hozzáállásunk: a siker izgatottá tett, szinte szárnyaltunk! Néha elaludni is alig tudtunk, olyan lelkesedést ragasztott ránk Miklós. Sokan mondják, hogy könnyű nekünk, mert az elején kezdtük vele, de ez nincs így. Akkor közel sem volt ennyi segítség, mint ma: digitális eszközök, orvosi háttér, írásos anyagok, képzések...

Mariann: Nem volt leírva, hogy mit kell csinálni, csak ösztönösen másoltuk azt az embert, akiben bíztunk, és aki a mai napig támasza a csapatunknak és a családnak.

Mariann, említetted, attól féltél, hogy a magánéleted rovására megy a dolog. Ezzel mi lett?

Mariann: Csak még inkább összekovácsolt minket az üzletépítés. Igaz, a barátaink lecserélődtek... de új barátokra leltünk, akikkel a kapcsolatunk nem érdekekre épült, hanem akikkel kölcsönös tapasztalatszereléssel segítettük egymást.

Egy barátból nem mindig lett üzlettárs, de az üzlettársak majdnem mindig barátá váltak.

József: Kapcsolatpróbáló ez az üzlet, mert sokan azt hiszik, hogy nyereszkeskedni akarunk rajtuk, közben épp az ellenkezője történik. Szeretnénk az emberek életéhez hozzátenni, amit tudunk. De megváltani csak azt lehet, aki már várja a megváltót.

Az érdeklődők közül általában kinek szavaztok bizalmat?

József: Mindenkinek, aki nem negatív, és megadja az esélyt, hogy legalább a nulláról tudjunk vele kapcsolatot indítani. Nekünk nem az a siker, ha valaki azonnal hanyatt esik és igent mond mindenre. Nekünk már az öröm, ha megtisztel bennünket azzal, hogy kipróbálja a termékeket, hiszen az elégedett termékfogyasztóból lesz a jó üzlettárs. Így aztán volt, amikor csaknem ötszáz közvetlen fogyasztónk volt.

Mariann: Rájöttünk, hogy nem a beszéd, hanem a tettek alapján kell megítélni az embereket. Sokan ígértek már sok mindent, de nem az aláírt lapok mennyisége határozza meg az üzlet nagyságát.

József: Az is mindegy, hogy nekünk szimpatikus-e az ember vagy sem: mindenkivel megpróbáljuk. Hét országban van érdekeltségünk, aki bízik bennünk, annak megadjuk a tőlünk telhető segítséget, de

egy méterrel sem teszünk többet, mint amennyit ő befektet. Ez néha szigorúnak tűnik, de önvédelemből szükség van rá.

Ti ketten hogyan dolgoztok együtt?

József: Együtt sehogy a szó szoros értelmében. Nálunk két személyiség van, két különféle üzlet van, megtanultuk elosztani a munkát. Ami a termékkel kapcsolatos, azt nőiesnek érezzük, ami pedig racionális, számszerű az az én dolgom lett.

Mariann: Nekem korábban nem volt üzleti tapasztalatom, viszont könnyebben teremtek kapcsolatot, ma már bárkit meg tudok szólítani. Pedig régebben volt olyan is, mikor sírtam, hogy nem vagyok elég jó az embereknek, mit csinállok rosszul...

József: Miklós azt mondta, hogy egymás erősségeit el kell ismernünk, így jobban fel is tudjuk építeni egymást, és ettől a magánéletben is jobb lett a kapcsolatunk.

Mariann: Sok pár megy szét az üzlet miatt, bennünket pont az üzlet hozott össze. Sőt, a családot is, hiszen Tibor fiunk assistant manager, Bianka lányunk pedig supervisor: igazi családi vállalkozás lettünk, de olyan, ahol mindenki meg tudja őrizni az identitását, az önálló személyiségfejlődés lehetőségét. Nem mellékesen anyagilag is megéri; a családi ház például már ennek a munkának az eredménye.



József: Amennyi munkát befektettünk, azzal arányosan jöttek az eredmények, ez a dolog szépsége. Már a második évben seniorok voltunk, két éve pedig soaringok lettünk.

Minek tudjátok be a sikereket?

József: Más szegedi csoportok sikere is segített abban, hogy a Dél-Alföldön jó ázsíója van a Forevernek üzleti lehetőségként és termékcsaládként is. A dolgok egymást generálják: a csapatunk eredményei nagyban hozzájárultak ahhoz, hogy Szegeden is nyitott egy raktár. Közben a Forever minőségi változást hozott az életünkbe. Jó visszajelzés volt, hogy látva az életmódunkat, pár év után többen követtek, mint a kezdeti időszakban, egyre többen „pozitívan irigykedtek”. Mondjuk úgy: az aktuális autónkból tudták, hol tartunk az üzletben.

Mariann: Megtanultuk, hogy ne mondjunk többet annál, ami van. Legyünk őszinték akár a pénzügyi lehetőségek tekintetében, akár a termékek reklámozásában. Úgy érzem, akkor vagyunk hitelesek, ha valóban látszik rajtunk a termékhasználat külsőleg és belsőleg is.

Miben szeretnétek még fejlődni?

József: Több évig voltunk President's Club-tagok, erős vágyunk visszakerülni. A csapatunk nagysága ideális, de motivációban kell fejlődnünk, hogy aktívabbak legyünk a társaink.

Mariann: Nekem céлом eltanulni Miklóstól, hogyan lehet kihozni

mindenkiből a legjobbat, és elhitetni vele, hogy ez működik. Nekünk a szponzorunkkal való kapcsolatunk több mint üzleti, inkább baráti, ezt szeretnénk elérni a csapatunkban is. Emellett az a vágyunk, hogy mi legyünk a dél-alföldi régió első zafrir minősültjei. Ez nemcsak érzelmi kérdés: akkor tudjuk szeretetünket és hálánkat igazán kifejezni, ha kézzelfogható bizonyítéka lesz a forgalomnak.

Mik a legfontosabb tanácsaitok egy újonnan indulónak?

József: Hígyen magában, amit a segítője mond, vakon kövesse és hallgattassa el magában a belső kritikát. Minden adott a sikerhez, csak találjon konkrét célt, úgymond „legyen éhes”! Ha hazamegy, ne húzzák le a körülmények.

Mariann: Ha pozitívan halad az élete, mindig vizsgálja felül, ne kényelmesedjen bele. Sose azt nézze, hol tart, hanem hogy honnan indult, mennyi utat tett meg. Ne pénzben legyen gazdag, hanem kapcsolatokban; mutasson példát! Nekünk azért kell ennyi év után is a minősülés, hogy jöjjenek utánunk.

József: Hálásak vagyunk Rex Maughannak, dr. Mílesz Sándornak és Berkics Miklósnak azért, hogy a Forever nagy családjához tartozhatunk. Más egész élete során nem kap annyi anyagi és erkölcsi elismerést, mint mi az elmúlt évek alatt. A mások álma mára a mi életünk lett.





MANAGER SZINTET ÉRT EL



Stjepan Beloša és Snježana Beloša
(szponzor: *Jadranka Kraljić-Pavletić és Nenad Pavletić*)

„A sikertelenség nem a mi választásunk. Ezt tartottuk szem előtt az FLP-ben, és sikerrel jártunk. Köszönjük szponzorainknak, hogy megismertettek ezzel a kivételes üzleti lehetőséggel, ami megváltoztatta életünket.”



Dinya Györgyné
(szponzor: *Hubacsek Ágota*)

„A sikerhez négy dolog kell: te, a célod, a miérted és a kitartásod.”



Dr. Kozó Lászlóné és Dr. Kozó László
(szponzor: *Putz Csaba*)

„Ha a felsővonalad fogja a kezed, hunyd be a szemed, és ugorj bátran.”



Franyó Anna
(szponzor: *Németh Antal és Németh Antalné*)

„Mindig van új út, csak légy képes meglátni!”



Hollósy Endre András
(szponzor: *Hanyecz Edina*)

„Az alma akkor esik le a fáról, amikor megérik. Én megértem, Go Diamond!”



ASSISTANT MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

Bartus Gyula & Bartus Gyuláné
Bedő Gábor & Bedő Mária
Bollér Erzsébet
Göncz Tünde
Koós Lajos & Koós Lajosné
Pintér Lászlóné & Pintér László
Szívós Tamás
Szívósné Vozák Gyöngyi



SUPERVISOR SZINTET ÉRTEK EL

Abonyi Nándor
Agócs Erika & Agócs Attila
Ariremako Timothy
Bársony Erika & Szabó Árpád
Barkóciné G. Tünde & Barkóci Sándor
Becker Péterné
Benedek Zoltán
Benis Krisztina
Berényi Pál & Kovács Éva
Blessing Adeola Ojo
Boda Sándor & Bodáné Tóth Tímea
Csörnök Marianna
Dijemeni Esuabom
Dr. Katonáné Papp Éva
Dr. Molnár Zoltán & Molnár Ildikó
Dr. Pákozdi Csaba
Sandra Grgorović
Höning Miran & Höning Miranné
Imre Aranka
Kardos Győző
Aleksander Acko Kobale & Mateja Kobale
Koczán Blanka
Kopáné Lyubiczki Tünde
Kristóf László
Mag Mihály
Makán Mihály
Margeta Vesna
Sladjana Marinković & Miroslav Marinković
Mislav Mikulčić & Suzana Mikulčić
Mozsár Erik
Németh Zoltánné Komoróczy Erika
& Német Zoltán
Nagy Tibor
Nagy Erika
Pálffi Imre
Pirkóné Janurcsák Judit Julianna
Pesti Kata & Rafael Róbert
Polczer Roland & Polczer Petronella
Poljók Pál
Pótorné Ács Ágnes
Sápi Gábor & Sápiné Oláh Tünde
Stípkovits Gábor
Radmila Stojanović
Turgyán Evelin
Tóth Sándor Lajosné & Tóth Sándor Lajos



EGYÜTT A SIKER ÚTJÁN



A SZEMÉLYGÉPKOCSI-VÁSÁRLÁS ÖSZTÖNZŐPROGRAMJÁNAK NYERTESÉI

1. SZINT

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán
& Kenesei Zsuzsanna Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Marija Buruš & Boško Buruš
Davis Erika & Davis Henry
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
Dr. Keresztényi Albert
Kis-Jakab Árpád
& Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić
& Nenad Pavletić
Kúthi Szilárd

Lapiczné Lenkó Orsolya és Lapicz Tibor
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Mázás József
Dr. Molnár László
& Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi Annamária
Nagy Andrea
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Vaselije Njegovanović
Dr. Pavkovics Mária
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokonay Adrienne
& Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Dr. Szénai László
& Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Szöllősi Cecília
Tanács Erika
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
Tihomír Stilin & Maja Stilin
Utasi István & Utasi Anita

3. SZINT

Berkics Miklós
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Halmi István
& Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
& Leveleki Anita
Stevan Lomjanski
& Veronika Lomjanski
Dr. Milesz Sándor
Szabó József
Tóth Sándor & Vanya Edina
Vágási Aranka
& Kovács András
Varga Róbert
& Varga-Hortobágyi Tímea

CONQUISTADOR CLUB

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



MAGYARORSZÁG

- 1 Tóth Zoltán
- 2 Franyó Anna
- 3 Mázás József
- 4 Hanyecz Edina
- 5 Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
- 6 Hollósy Endre András
- 7 Muladi Annamária
- 8 Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt
- 9 Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor
- 10 Klaj Ágnes



HORVÁTORSZÁG

- 1 Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
- 2 Jasminka Petrović & Mirko Petrović
- 3 Stjepan Beloša & Snježana Beloša
- 4 Andrea Zantev
- 5 Sanja Balen & Davor Balen



SZERBIA

- 1 Vitomir Nešić & Suzana Radić
- 2 Jovanka Strboja & Radivoj Strboja



MINŐSÜLTEK 2012. OKTÓBER

Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Tóth Zoltán
Franyó Anna
Putz Csaba
Mázás József
Dr. Kozó Lászlóné & Dr. Kozó László
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Hanyecz Edina
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Hollósy Endre András
Muladi Annamária
Jasminka Petrović & Mirko Petrović
Stjepan Beloša & Snježana Beloša
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Zachár-Szücs Izabella & Zachár Zsolt
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Éliás Tibor
Vitomir Nešić & Suzana Radić
Klaj Agnes
Meggyesi Imre & Meggyesiné Kántor Tamara
Rajnai Eva & Grausz András
Tóth János
Hubacsek Agota
Senk Hajnalka
Varga Józsefné
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Dinya Györgyné
Vágási Aranka & Kovács András
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Szolnoki Mónika
Ferencz László
Hajcsik Tünde & Láng András
Siklósné Dr. Révész Edit & Siklós Zoltán
Jovanka Strboja & Radivoj Strboja
Dr. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Dr. Fábíán Mária
Zantev Andrea
Czupi Lászlóné & Czupi László





A tökéletes ajándék



Sonya

Ajándékozz
szépséget vagy lepd
meg magad ünnepi
sminkkel és frizurával!
Ráadásul minden
hajfestésre 20%
kedvezményt adunk
január 31-ig.

Sonya Kozmetikai Szalonunk
kollégái szívesen állnak rendelkezésedre!
Kozma Veronika kozmetikus 70/4364208
Ésik Melinda fodrász 70/4364178

KÖZLEMÉNYEK

KÖZPONTI KÖZLEMÉNYEK

Társaságunk www.foreverliving.com címen elérhető honlapján forgalmazóink a „FORGALMAZÓI BEJELENTKEZÉS”-re kattintva (a belépéshez szükséges jelszót és felhasználónevet az it@flpseeu.hu címre küldött e-mail-ben kérhetik) többek között az alábbi hasznos információkat érhetik el: napi pointeredményeik, internetes áruház, havi bónuszelszámolás. Egyéb marketinganyagok, információk is találhatóak a honlapon: folyóiratunk, eseménynaptár, ösztönző programjaink leírása, letölthető formanyomtatványok, oktatási anyagok, katalógusok, nemzetközi üzletpolitikánk. Nemzetközi YouTube csatornánkat a www.youtube.com/user/AloePod címen érhetitek el.



MAGYARORSZÁG

Budapesti Központi Igazgatóság:

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu
Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995
Levelezési cím: 1439 Budapest, Pf.:745.
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
Pértóczy 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
Teremfoglalás/információ: Rókás Bálint mobil: + 36 70 436 4280
Nyitva tartás: H-P: 10.00-21.00

SONYA Oktatási Központ:

Időpont-egyeztetés: Kozma Veronika kozmetikus: +36 70 436 4208; Ésik Melinda
fodrász: +36 70 436 4178
Bérlőtár-kedvezmény: 10 alkalmasból 10%, 5 alkalmasból 5%
INGYENES KÉPZÉS a Sonya Képzési Központban! A Szondi utcában kedden
10h-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, hétfőn
8-20 óráig, keddtől péntekig 10-20 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 a díjmentesen hívható +36-80-
204-983-as zöld számon.

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

Ügyfélszolgálat:

WEBSHOP: + 36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286,
webshop@flpseeu.hu
TELECENTER: +36-70-436-4290, +36-70-43-4291, +36-1-297-5538,
+36-1-297-5539, telecenter@flpseeu.hu

Vevőszolgálati vezető: Malik Melinda, mobil: +36-70-436-4240
A telefonon vagy interneten megrendelt termékeket futárszolgálattal két
napon belül – időpont-egyeztetéssel – házhoz szállítjuk. Az 1 cc vagy afeletti
értékű vásárlás szállítási költségét társaságunk átvállalja.
A Forever Living Products termékeit a Magyar Természetgyógyászok
Szövetségének ajánlásával forgalmazzuk.

TOVÁBBÉRTÉKESÍTÉS, REKLÁMOZÁS

Termékeink és marketinganyagaink továbbértékesítése tilos internetes felületeken. Üzleten vagy irodán belül bemutatások és értékesítések 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 az alábbi módokon van lehetőség:
– interneten: a www.foreverliving.com honlap forgalmazói részben,
– a Forever Telefon szoftverben,
– a MyFLPBiz internetes szolgáltatással,
– és központjainkban: magyarországi partnereink a +36-1-269-5370 és +36-1-269-5371-es számon, régiókn többi országából pedig a +36-1-332-5541-es számon.

Operatív Igazgatóság:

1183 Budapest, Nefelejcs u 9-11. Tel.: +36-1-269-5370,
+36-70-436-4288, -4289
General manager: Lenkey Péter: mobil: +36-70-436-4292
Asszisztens: Vékás-Kovács Mónika: 192 mellék, mobil +36 70 436 4281
Pénzügyi igazgató: Rókásné Véber Gabriella: tel.: +36-1-269-5370/171-es
mellék, mobil: +36-70-436-4220
Pénzügyi recepció: Botosné Blahut Katalin: 121-es mellék,
mobil: +36 70 436 4218
Controlling igazgató: Suplicz Zsolt: tel.: +36-1-269-5370/181-es mellék,
mobil: +36-70-436 4194,
Debreceni Területi Igazgatóság: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.
Tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187 Nyitva tartás: H: 12-20 óráig,
K – P: 10-18 óráig (a számlázás zárás előtt 30 perccel befejeződik).
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 (a számlázás zárás előtt 30 perccel
befejeződik). 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 (a számlázás zárás előtt 30
perccel befejeződik). Területi igazgató: Kiss Tibor

Forever Resorts

Teleki-Degenfeld Kastélyszálló, 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.
Phönix 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. 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: december 15.,

Nefelejcs utcai telephelyünk nyitvatartási rendje:

H: 08.00-20.00, K-SZ-CS: 10.00-20.00, P: 10.00-18.00

Telecenter:

H: 08.00-20.00, K-SZ-CS-P: 10.00-20.00

A hónap utolsó hétköznapi munkanapján minden esetben 08.00-20.00 óráig, a
hónap utolsó olyan szombatján (melyeket nem követ hétköznapi) pedig 12.00-
20.00 óráig tartunk nyitva.

2013-AS ÉVI KÉPZÉSI PROGRAMTERV

SIKER NAPOK: január 19., március 30., május 11., május 12. Egészségnap, július 20., 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: Január 27., Március 24.,
Május 19., Június 23., Szeptember 29., November 24.



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
e-mail rendelések: narocanje@forever.si
e-mail információk: info@forever.si
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: lendva@forever.si

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

Ljubljana, Success Day: Március 23., Május 18.
Szeptember 28., November 23.

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 41 96 101
kedden 14.00-17.00 és pénteken 14.00-16.00
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

Success Day: Március 23. Zágráb, Május 19. Opatija, Október 20. Opatija



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 Kijaji: 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.
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: Június 1. Sarajevo, December 7. Bijeljina

ÜNNEPI NYITVA TARTÁSUNK:

december 24-én, 25-én, 26-án és december 31-én zárva vagyunk.
A többi munkanapon a rendes nyitva tartás szerint működünk.
December 22-én minden telephelyünk 12-20-ig, december 29-én
vidéki raktáraink 10-18 óráig, Nefelejcs utcai telephelyünk 8-20 óráig,
Szondi utcai telephelyünk 10-21 óráig vár Benneteket.
Bővebb információ a www.foreverliving.com
honlapunk disztribútori oldalán.



KOMOR BETTINA MANAGER

A Budapesten élő harminc éves manager minőségellenőri állását cserélte fel a Foreverre: mostantól kizárólag hálózatépítéssel kíván foglalkozni.



MINDEN IDE VEZETETT...

Hogy talált meg a Forever, vagy inkább te találtad meg a lehetőséget?

Életemben eddig ötször találkoztam a céggel, de kizárólag termékei kapcsán, soha nem szembesültem a marketingtervvel, mint lehetőséggel. Aztán idén májusban találkoztam későbbi szponzoraimmal, akik bemutattak felsővonaluk tagjának, Kobza Ritának. Egy éve ilyenkor súlyos válságban voltam, idegösszeroppanásom volt. A Ritával történt beszélgetés kapcsán ébredtem rá, hogy nem én vagyok az egyetlen „ufó”, aki azt gondolja, hogy a világ rossz irányba megy, és nem akar vele menni. A beszélgetés végén azt éreztem, hogy jó ide tartozni, még nem tudtam, hogy ez-e az eszköz, a megoldás az életemre, amit kerestem, de valami ott megszületett bennem, mert már másnap hajnalban a névlistámon dolgoztam, bár senki nem kérte tőlem. Minden információs anyagot elolvastam, és én jelentkeztem Ritánál, hogy vigyen magával a következő nyílt rendezvényre. Szeretettel fogadtak, velük tartottam a hétvégi Siker Napra, ahol elindult az igazi Életem.

Mi volt az a momentum, ami meggyőzött arról, hogy itt a helyed, ezt kerested?

Van, akit a termék hoz be, mert problémái vannak. Van, akit a marketingterv, mert pénzt akar keresni. Én sokat kértem az „égtől”, hogy küldjön valakit vagy valamit, ami az utamra terel. Tizenöt munkahelyem volt már, mindig azzal szembesültem, hogy pár hónap alatt felfigyelnek rám, kiemelnek, aztán falakba ütközöm. Mindig megvolt az a plafon, aminél magasabbra nem lehetett jutni a „piramisban”. A Foreverben annak a lehetőségét láttam meg, hogy azzá válhatok, akivé akarok. Szeretném megtudni, hogy mennyi van bennem, meddig juthatok el.

Hol tartasz most? Milyen állomásokon vagy túl, és milyenek körvonalazódnak?

Ha a marketingterv oldaláról nézem, akkor fontos állomás a mostani szint, az, hogy manager lettem. Korábban nagyon érzelmi lény voltam: mások reakciói szerint működtem. Sokáig nem értettem, hogy miért nem én

irányítom az életemet. Az idegösszeomlásom után volt egy három hónapos „tudatosá válási” periódusa az életemnek, én pont arra a pillanatra „értem meg”, mikor a Foreverrel talákoztam. Négy hónap alatt lettem manager, de ebben harminc év tapasztalata és fájdalma van benne. Nyílt egy út, pálya, amin végig akarok menni. Nem megállni, nem leülni, hiszen kéthónapos periódusokból állnak fel a szintek.

Bárki sikeres lehet itt?

Azt gondolom, a Forever azoknak a lehetősége, akik számot tudnak vetni az eddigi életükkel: „ezt csináltam eddig, ez ide vezetett. Ha más eredményt akarok, más úton kell járnom.” Mindenkinek nyit az élet egy kaput, csak fel kell tudni ismerni. Amikor először itt ültem a Siker Napon, akkor ébredtem rá arra, hogy milyen világ van az általam nyolc éve használt Lips mögött, hogy minden ide vezetett, világéletemben erre vágytam, csak nem tudtam, hogy ez az eszköz ahhoz, hogy embereknek segíthessek, álmot, jövőképet adhassak, s végig vigyem őket az úton. Biztos vagyok abban, hogy ha ez az üzlet egyszer valakinek a szívébe költözik, akkor ott is marad örökre.

Megtaláltad már a társakat ehhez?

Igen, csodálatos csapattal dolgozom, az ismeretségi körömben találtam rájuk. Amikor csatlakoztam, azt mondták a vezetők, hogy „ász” vagyok. Korábban nekem ilyen senki nem mondott, el akartam hinni, hogy ez így van, és szeretném megmutatni az embereknek, hogy mindannyian csodálatosak, és ahová én megyek, oda érdemes engem követni. Ebből a hitből, a szívemben a tűzből épül az üzlet. Nem tudok Magyarországon még egy ilyen lehetőséget.

A manageri szint felépítése alatt végig volt főállásod. Hogy jutott időd az üzletépítésre?

8,5 óra munka után, minden este ötkor szólalt meg a gong, három és fél órám volt esténként arra, hogy megváltoztassam a jövőmet. Sokan kérdezték, hogy „már megint mész?” Persze hogy mentem, egy életem van.

Mi most a legfontosabb vágyad?

Hogy a példám segítsen másoknak elindulni, mert ezt bárki meg tudja csinálni, ha van célja, és hogy az üzlettársaimat, a szüleimet mielőbb felsegítsem a manageri szintre. Emellett keresem az álmodó, élni akaró managereimet. Példaképem, Gidófalvi Attila mondja, hogy „a Titok benned van, a szívedben, a hitedben van, hogy milyen emberré válsz az úton, mert itt embernek kell lenni, a személyiségeddel adsz hitet másoknak.”

Mi a legnagyobb változás, ami veled történt?

Mostanra én irányítom az életemet.



Ajándéksomag hölgyeknek

Aloe Vera Gelly -Tube
Alpha E-Factor
Aloe Lips

0,232cc 44,76 EUR+Áfa

Ajándéksomag ferfiaknak

Gentleman's Pride
Propolis Creme-Tube
Aloe Lips

0,172cc 33,24 EUR+Áfa

Ajándéksomag a családnak

Forever Bright Toothgel
Forever Bee Honey
Aloe Blossom Herbal Tea

0,19cc 36,64 EUR+Áfa

Szépség ajándéksomag

Forever Marine Mask
Aloe Scrub
Aloe Moisturizing Lotion

0,228cc 41,11 EUR+Áfa

Wellness ajándéksomag

Relaxation Massage Lotion
Relaxation Shower Gel
Aloe Lips

0,151cc 33,67 EUR+Áfa

Sport ajándéksomag

Forever Argi+
Aloe Heat Lotion
Aloe Ever-Shield Stick Deo
Forever Hand Sanitizer

0,42cc 69,72 EUR+Áfa

Művészet ajándéksomag

Aloe Vera Lotion
Relaxation Massage Lotion
Forever Bright Toothgel
Sonya Lip Gloss-Vanilla Pearl

0,229 cc 46,42 EUR+Áfa



Tiszta öröm karácsonyra.
Szeretettel,
Forever

Success Day

2013. JANUÁR 19.



DR. MILESZ SÁNDOR
Ország igazgató
KÖSZÖNTŐ



MŰSORVEZETŐK
VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA ÉS VARGA GÉZA
Soaring managerek, President's Club tagok 2012.2011.



DR. HOCSI MÁRIA
gyermekgyógyász, diabetológus
főorvos, manager
CUKORBETEGSÉG GYERMEK-
ÉS FELNŐTTKORBAN

**SUPERVISOROK,
ASSISTANT MANAGEREK,
HÓDÍTÓK KLUBJA,
MANAGEREK MINŐSÍTÉSE,
RENDSZÁMTÁBLÁK ÁTADÁSA,
VEZETŐ MANAGEREK,
MINŐSÍTÉSE, HOLIDAY RALLY
MINŐSÜLTEK, ÉVES CONQUISTADOR
CLUB TAGOK, EAGLE MANAGEREK
ASSISTANT SUPERVISOROK
MINŐSÍTÉSE**



KOMOR BETTINA
manager
MINDEN IDE VEZETETT



HOLLÓSY ANDRÁS
manager
LENDÜLETBŐL A LEGJOBBAT



SZOLNOKI MÓNIKA
manager
VEVŐGONDOZÁS



HALMI ISTVÁN ÉS HALMINÉ MIKOLA RITA
Gyémánt-Zafir managerek, President's Club-tagok 2012. 2011.
MI VAN A CSILLOGÁS MÖGÖTT?

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: Petrőczy 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, Dragana Meseldžija (szerb), Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana (szlovén)

Nyomtatás: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Készült 30 500 példányban.

A cikkek tartalmáért a szerzők vállalják a felelősséget. Minden jog fenntartva!

www.foreverliving.com

Celebrate Success.



CHAIRMAN'S
BONUS

