

XVII. ÉVFOLYAM 1. SZÁM / 2013. JANUÁR

FOREVER



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

Happy New Year!
2013





Magasabb szintű vezető

Vezetői képesség

Hogy tudnád ezt a kifejezést definiálni? Írók, filozófusok írásaiban megkísérelték megmagyarázni, mi is kell ahhoz, hogy valaki jó vezetővé váljon. Ez nagyon fontos kérdés számomra is. A legutolsó Super Rally-n azon négy alapelem egyikeként említettük ezt a kifejezést, amelyek elengedhetetlenek egy igazán sikeres Forever üzlet felépítéséhez.

A minap olvastam egy cikket a Forbes magazinban egy fantasztikus vezetőről - Vince Lombardiról, aki a 60-as években a Green Bay Pecker amerikaifutball-csapat vezetőjeként háromszor nyerte meg a Super Bowl bajnokságot. A mai napig úgy emlegetik, mint a valaha élt legnagyobb edzőt.

Miközben azt tartották róla, hogy keménykezű, lehetetlent nem ismerő ember, ismeretes volt megértő és kedves oldaláról. Az egyik játékos a ezt mondta róla: „A családomon kívül soha senki nem adott ennyi szeretetet, mint ő. Tudtuk, hogy mindent, azaz mindent megtesz értünk. Falakon is áttörtünk volna érte.”

Szóval, ennyi év tapasztalatát birtokolva feltettem magamnak a kérdést: Milyen képességekkel kell rendelkeznie egy remek vezetőnek? Hogyan lehet további sikerekre inspirálni az embereket a hálózat minden szintjén? Íme, három készség, amely elmaradhatatlan ismérve egy „magasabb szintű” vezetőnek:

Példaként szolgál

Megtanultam, hogy egy igazán jó vezető saját példájával tanít, nem csak szavakkal. Készíts listát azokról az emberi jellemvonásokról, amelyekkel találkozni szeretnél az alsóvonaladban. Ez valószínűleg tartalmazni fogja a következőket: képes felelősséget vállalni, felismeri az emberek erősségeit és segít nekik azokat felszínre hozni. Célokat tűz ki, megragadja a felkínálkozó lehetőségeket. A listával a kezdedben gondold végig, hogy megvan-e benned mindaz, amit elvársz másoktól. A legjobb útja annak, hogy motiválni tudjunk másokat, és elnyerjük a megbecsülésüket, ha saját magunk is követendő példává tudunk válni. Ha mások a siker és a boldogság megtestesülését látják az életünkben, ők is keményen fognak dolgozni, hogy elérjék ugyanezt.

Képes másokat is sikeressé tenni

A nagyszerű kínai filozófus, Lao Tzu szerint „a legjobb vezetőről szinte nem is tudják, hogy létezik. A háttérben elvégzi a munkát, észrevétlenül beteljesíti szándékait, mialatt az emberek azt gondolják, ők maguk oldották meg a feladatokat”. Miközben a vezetőikre támaszkodnak, élvezik a biztonságot, és észrevétlenül megnő az önbizalmuk. Akkor a legsikeresebb az üzletépítés, amikor bíznak saját képességeikben és rátermettségükben. A titok az, hogy egy olyan környezetet alakítsunk ki, amely sikerre és a kockázatvállalására buzdít, még akkor is, ha nem minden kockázatvállalásunkat koronázza siker. Képesé tenni, inspirálni, motiválni azokat, akikkel együtt dolgozol – következetesen, dicséretelen és megbecsülésen keresztül – ez az igazi erő! Meglátod, a várt eredmény nem marad el.

Együttérzést mutat

A legszembetűnőbb ismérve egy „magasabb szintű” vezetőnek a kedvesség és együttérzés, amivel mások felé fordul. Olvastam egy könyvet Harvey Mackay motivációs előadótól, aki olyan emberekkel készített interjút, akiket kirúgtak állásukból, mégis túljutottak a nehézségeken és sikeres vezetőkké váltak. Mackey idézte a beszélgetését New York polgármesterével, Michael Bloombeggel, aki elmondta, hogy soha nem fogja elfelejteni azokat az embereket, akik keresték élete legnehezebb időszakában, akik tartották benne a lelket a szükség óráiban is. A jó vezetők ösztönösen tudják, hogy az együttérzésnek felebarátunkkal szemben gyakran nagyobb a jelentősége, mint a kemény hozzáállásnak. Törődni másokkal, segíteni őket a nehéz percekben a legnagyobb motivációt adhatja. Nagyon büszke vagyok az összes nagyszerű vezetőnkre a Foreverben, azokra, akik hatalmas erőfeszítést tesznek annak érdekében, hogy elhozzák a változást, mind az életmód, mind pedig a jólét terén mások életébe. Az új évben is arra biztatlak benneteket, hogy fejlesszétek tovább vezetői képességeiteket, hogy „magasabb szintű” vezetővé válhassatok. Igérem nektek, hogy ha ezt a négy alapelvet (toborzás, megtartás, produktivitás, vezetői képesség) megfelelően alkalmazzátok, annak hatalmas hozadéka lesz mind a magán-, mind pedig az üzleti életetekben, és meglátszik majd a szépen gyarapodó alsóvonalatokon is. Hiszem, hogy mi együtt, 2013-at a Forever történetének legsikeresebb évévé tudjuk tenni.





Több szempontból is kíváncsian vártuk a 2013-as év kezdetét, elsősorban bebizonyosodott, hogy fennmarad a világ, és mi, foreveresek alapvető építői leszünk ennek az új évnek.

A Forever International már 2012 év végén meghirdette új, 2013-as Téli Kampányát, melynek során elsősorban azokat a teljesítményeket díjazzuk, amelyek az új munkatársak szponzorálására, vásárlására irányulnak január, február hónapokban. Így mindenki, akinek 4cc-nyi értékben vásárló új disztribútora van, belépőt kap valamelyik Siker Napunkra, 16cc felett pedig ebéddel és szállással is várjuk (*a kiírás pontos feltételeit honlapunkon megtaláljátok - a szerkesztő megjegyzése*). Ez szinte hihetetlen, így indítjuk 2013-at, soha ilyen kiemelkedő program az FLP történetében még nem volt! Egy fantasztikus év után Rex Maughan és Gregg Maughan újabb ajándékokat talál ki számunkra, és lesz kiért szurkolnunk a következő évben. Elsősorban Berkics Miklós gyémánt managernek szoríthatunk; ő egy fantasztikus gyémántképzést szervez - telt házzal készülünk a Forever Magyarország és a délszláv régió legnagyobb képzésére. Szurkolunk Gidófalvi Attila és Kati gyémánt managereknek is, hogy Hawaii-ból szépen fénylő érmet hozzanak el a Chairman's Bonus kategóriában. Lehetőleg aranyat, hiszen Katika és Attila elkápráztattak minket eddigi teljesítményével. Szurkolunk továbbá Veronika és Stevan Lomjanski első gyémánt managereinknek, hogy minél több minősülten hozzanak az új helyszínen, Opatijában megrendezésre kerülő, 2013-as Holiday Rally-re. Természetesen sokan dolgozunk azon, hogy amit Szabó József zafír manager megálmodott Magyarországon, az megvalósuljon, és ez a régió ne csak meghatározó tényezője legyen az európai Forever nagy táborának, hanem újra vezesse is azt. Ehhez óriási összefogásra van szükség. Ebben a csapatban megvan az erő, az új típusú képzések pedig újabb és újabb lendületet és energiát adnak majd, és ezzel minden idők legnagyobb teljesítményére leszünk képesek a következő néhány évben.

Neked, aki először veszed a kezébe a Forever magazint, azt üzenem: úgy tudsz hozzájárulni országod gazdasági felemelkedéséhez, családod jólétéhez és egészségmegőrzéséhez, ha azt teszed, amit a SZPONZOROD mond. Ebben az egyetértésben és bizalomban van az erő, amely mindennap, lépésről lépésre viszi előre az eszmét, amit Rex Maughan harmincöt évvel ezelőtt megálmodott. Legyünk mi is ennek az álomnak a megvalósítói! Kívánom, hogy a 2013-as év nyugalomban, békében és gazdagságban teljen mindenki számára. A Forever már bizonyított az elmúlt esztendőben, harmincöt éve a világban, és közel tizenhat éve itt a közép-európai területeken emberek milliói tapasztalhatták meg termékeink jótékony hatását, és a marketing rendszerünk gazdasági előnyeit. 2013 a cselekvés éve lesz; tenni kell azért, hogy talpon maradj, hogy gyarapodj és megalapozhasd családod boldogságát.



Kívánok minden foreveres és leendő
foreveres munkatársunknak boldog új esztendőt!
Hajrá FLP!

DR. MILESZ SÁNDOR
ORSZÁG IGAZGATÓ

BUDAPEST 2012. DECEMBER 15.

Success Day

Talán még nem zártunk úgy évet itt, a Foreverben, hogy ennyi változást éljünk meg, mint most. Mindegyik egy új lehetőséget, nagyobb távlatokat rejt. 2013 merőben más év lesz, forradalmi év, ám a töretlen fejlődés változatlan, a példaképek pedig egyre többen vannak. Néhányukkal ismét találkozhattunk.



Évzáró Siker Napunkat **Sántha Ferenc** hegedűművész és zenekara nyitja karácsonyi dallamokkal. A managerek, vezető managerek felvonulása után a **Bolyki Soul and Gospel kórus** énekel **Túri Lajos Lui** közreműködésével.

Ezúttal nem kettő, hanem négy műsorvezetőnk van: **Siklósné dr. Révész Edit** aneszteziológus, intenzív terápia szakorvos, az FLP orvos szakmai bizottság elnöke és **Siklós Zoltán** (tíz éve főállású foreveres) mellett ott állnak lányaik is: **Barbara** és **Petronella**. Nem idegen nekik ez a közeg, hiszen mondhatni beleszülettek az üzletbe. Szüleik tizennégy éve hálózatépítők, ma már soaring managerek. „Ez olyan üzlet, ami mások segítségével, szeretetén alapul” – vezetik be az ünnepi rendezvényt.

Dr. Miliesz Sándor kutató vegyész, életműdíjas természetgyógyász, zafir manager ország igazgató arról számol be, hogy az üzlet ismét növekedésben van: „Fantasztikus, amit az elmúlt időszakban tettek!”



Friss eredmény, hogy a Debreceni Egyetemmel együttműködésben szakcikk született az aloe vera baktériumölő képességéről, az írást befogadta a világ legnagyobb immunológiai szaklapja – ami a legmagasabb szintű tudományos elismerést jelenti.

Dr. Milesz Sándor köszönetet mond **Szabó Józsefnek**, aki „végigharcolta velem az évet” illetve **Berkics Miklósnak**, „Magyarország és a világ egyik legkiválóbb hálózatépítőjének”, majd színpadra szólítja a President's Club tagjait és nekik is megköszöni egész éves munkájukat. A 2012-es Club kiegészül a tanácsadói fórum egykori képviselőjével is. Az ország igazgató bejelenti, hogy a munka a jövőben más, bővített szerkezetben folytatódik: „fantasztikus projekteket hozunk létre azért, hogy a Forever hatalmas legyen. Áldott ünnepet kívánok nektek és boldog új évet!

Az FLP kedves szokása, hogy év végén megajándékozza a gyerekeket, de csakis miután elmondták „terméktapasztalatukat”, vagyis azt, hogy milyen Forever termékeket fogyasztanak és mennyire érzékelik azok hatását. E blokkot hagyományosan **dr. Samu Terézia** érsebész szakorvos, tizenöt éve hálózatépítő, az FLP hivatalos orvos tanácsadója és férje, **Bruckner András** vezetik afféle soaring Mikulásokként. Ezúttal unokáik, **Soltó Áron** és **Adél** is besegítenek. „Ők a jövő nemzedéke. Ha megtaníjtátok a gyerekeiteknek, hogy a termékfogyasztás a mindennapjaik része legyen, akkor egészséges felnőtt lesz belőlük” – mondja Samu Terézia. A gyerekek pedig sorolják a mikrofonba: jelly, propolisz, vitamin, halolaj, berry, fokhagyma, echinacea, gél...



Supervisorok és assistant managerek minősítése következik: hosszú sorokban jönnek, akik eredményesek voltak.

A tizenkilenc éves **Halmi Bence** manager FLP-s szülők gyermekeként már nagyon fiatalon belekerült ebbe a közegbe. A Miskolci Egyetem közgazdász hallgatója annak idején alig várta, hogy tizennyolc éves legyen, és elkezdhesse saját üzlete építését. Az álma az volt, hogy ő lesz szülei tizenhetedik managere -eljuttatva őket a gyémánt-manageri szintre. Az egyetem végére maga is soaring manager akar lenni, a gyémántig meg sem áll – mint mondja. „Mindig jó érzés volt, amikor láttam édesanyámat és édesapámat feljönni a színpadra, de nagyon vártam, hogy én is feljöhessek. Már gyermekkoromban is óriási üzletet akartam építeni. Kedden múltam tizennyolc, csütörtökön már ott voltam a bemutatón, és három hónap alatt lettem supervisor.” Bence nagy erőssége, hogy amit a nagy elődöktől hall, képes „lefordítani” a fiatalok nyelvére. Volt egy víziója: augusztus 31-re eléri a manager szintet. De... „nekem nem az volt a fontos, hogy manager legyek, hanem hogy a tizenhetedik legyek”. Valóra vált az álma, ráadásul önállóan, csak saját csapat segítségével érte el a célját.

A három FLP tenor: **Berkics Miklós**, **Éliás Tibor** és **Túri Lajos Lui** lép színpadra ünnepi műsorral, majd – műsoron kívül, meglepetés vendégként - a világszóró **Gidófalvi Attila** gyémánt manager lép a színpadra, aki először szponzorának, Berkics Miklósnak mond köszönetet és kéri segítségét a következő évtizedekre is.

„Én ezt az üzletet kerestem, az összes MLM vállalkozást analizáltam és állíthatom: ezt az üzletet megéri csinálni. Kétmillió forint havi jövedelem nulla befektetéssel a világ legjobb lehetősége – jelenti ki. „Azonos forgalom mellett ez a cég fizeti vissza a legtöbb pénzt, én ezért vagyok itt. Te is jó helyen vagy, de a fejedben már az járjon, a következő alkalomra kívül jössz. Az embereknek azt kell érezni, hogy tudsz valamit és tartasz valahova. Megéri csinálni, de ha nem hiszel magadban, semmire sem fogod vinni. Ha nem olyan tempóban haladsz, ahogy szeretnél, nyugodj meg: mások is bejárják az utat, és senki nem kérdezi, mennyi ideig tartott.



Gidófalvi Attila szerint sokan azt gondolják, az ő szintjén már van megállás. „Lenne, de nem lehet az emberek miatt” – magyarázza. „Ezt az üzletet nem lehet csak managelni, a motorjának kell lenni. Amit mutatsz, az fog másolódni. Az FLP a világ harmadik legnagyobb multilevel cége, és egyben a legnagyobb aloe-gyártó. Egy brand, de amikor elkezded, a magad brandjét is mellé kell tenned. Érezd ennek az üzletnek a ritmusát, érezd jól magad benne, dolgozz keményen!”

Újabb minősülések: 60cc+, Hódítók Klubja, managerek, autó ösztönző programosok és vezető managerek - a színpadon olyanok állnak, akik lehetnének fogyasztók is, de volt, aki hitt bennük. És ők elmondják, hogyan lehet megtalálni a kincseket úgy, akár egy érdekes formájú követ a tengerben. „Átléptük a szabadság küszöbét.” „Mindig a lottóban hittem, de megtaláltuk a Forevert.” – Hallatszanak a frissen minősültek mondatai. Elmondják, ki mindenki nélkül nem jöhettek volna létre az eredményeik, majd „pontokban gazdag új élet” kívánnak. Soaring manageri szintet ért el **Csuka György és dr. Bagoly Ibolya**. „Megígértük, és soaringok lettünk – mondja Ibolya - a tetteim bizonyítottak: nálunk ez másolódik. Tanulj meg két hónap alatt supervisort csinálni abból, aki ígert mondott: így kezdtük. Most pedig itt az új mérce: managert felhozni, mellette soaringnak megfelelő értéket produkálni, ezen dolgozunk most. Büszke vagyok a csapat minden egyes tagjára. 2013 legyen a ti évetek is!”

Az üzletépítés története után most valami más következik: egy küzdelmes emberi sorsot ismerhetünk meg. **Seres Linda** először beszél nyilvánosság előtt életének nehéz szakaszáról, majd a nyugalomra találásról. A fiatal lány tizenhét évesen elvesztette édesanyját, majd megromlott a kapcsolata édesapjával, így négy testvéreinek (akkor 2-13 évesek) nevelése rá maradt. „Nem volt mit ennünk, nem volt befűtve, nem volt semmi – meséli. „Megértettem, hogy a felelősség nem lehet másón, csak rajtam és nem hagytam, hogy a testvéreimnek baja legyen. Elhatároztam, hogy én leszek a gyámjuk, és ez sikerült.” A kis család élete akkor állapodott meg, amikor Linda megismerte Seres Mátét, aki felvállalta őt testvéreivel együtt, és így megismerhette a Seres házaspárt, akik már akkor sikeres hálózatépítők voltak. „Visszaadták a hitemet a családban, ők lettek a példaképeim” – mondja Linda, aki ma már férjével együtt az üzletépítésbe is belevágott. „Eldöntöttük, hogy ez lesz az életünk. Rájöttem, hogy ez az üzlet fogja megadni azt a személyiség fejlődést, amire szükségem van... Lehet nagyon mélyen lenni, de mindent meg lehet oldani. Szeretném ezt a példamutatást továbbadni a családban.”





Linda testvérei adnak táncműsort a színpadon: a kislány azóta kamaszok lettek, és hihetetlen tehetségről tesznek tanúbizonyságot – a teljes nézőtér meghatódik közös történetüktől.

Egy másik érdekes sors **Kobza Rita** senior manageré. Mint mondja, kilátástalan, jövőkép nélküli helyzetből jön egy kis helyséből. A Forever lehetőségét hónapokig nem értette meg, sőt a telefont sem vette fel... aztán szomorú történések nyomán ismerte fel, hogy a sors e felé az üzlet felé próbálja terelgetni. A múlttól már nem szívesen beszél, inkább arról, hogy hol tart ma ahelyett, amilyen jövő várhatott volna rá. „Az életemben harmónia van, biztonság és én szeretek így élni. E nélkül nem lenne egyenes a gerincem, rágódhatnék a baklövéseim miatt - mostanra viszont remény lehetek emberek életében. Megértettem, hogy akikkel itt találkoztam, nem pusztán gazdagabbak de különben is bárkinél, akik korábbi munkahelyeken körülvettek. Ha még mindig ott lennék, megkaphatnám naponta, hogy húszan várnak a helyemre. Ehelyett azt kapom, hogy különleges vagyok. Ez a hely nemcsak pénzt jelent nekem, de gondolkodásmódot, közösséget, emberi méltóságot. Ne várd a csodát, vedd kezébe az életed. Hiszen ahhoz, hogy álmoddni tudj, először fel kell ébredni. A 2013-as évad minőségi változásokat eredményezhet, minden álmod váljon valóra!” Az új assistant supervisorok elismerése után **Berkics Miklós** gyémánt manager tart évvértékelő-évindító előadást. „Annak idején nem gondoltuk volna, hány emberi sorsra lesz hatással az, amit **Szabó József** elindított. Sokan, akik akkor még egy másik életet éltek vagy épp csak megszülettek, ma már a színpadon mutatkoztak be. Az én foreveres születésnapom 1997 január 16., akkor léptem be az üzletbe, és azóta csak egyre több energiám, lendületem van, egyre nagyobb tudok álmoddni, mert egyre inkább megértem, hogy mi ez a lehetőség, amibe belecsöppentem tizenhat évvel ezelőtt.”

Kíváncsi vagy,
mi vezérli az új
managereket?

Lapozz a 26. oldalra!





Idén sok minden véget ér régi formájában, ám tán még soha nem kaptunk több újdonságot cserébe, mint amit a 2013-as év hoz. Hawaii-on nemsokára megünnepelhetjük cégünk 35 évét, „erre sosem volt példa, hogy ennyi éven át egy network marketing cég ilyen termékeket mutasson fel, legyen evolution, fejlődés, aztán most revolution, egy kis forradalom, vagyis forevolution: a harmadik hullám működik” – mondja Miklós, majd egy frissen megjelent könyv kapcsán a „gazdag életről” mesél.

A folyamatos önképzés, az oktató cédéék és könyvek használata alapvető fontosságú a Foreverben, de jól kell válogatni. Miklós így ajánlja az új Turbo Start sorozatot: „Ha nem működik az üzleted, ezeken a cédééken megtalálsz a megoldást!”

Jó visszagondolni, újraélni a 2012-es élményeinket Berkics Miklóssal: „Micsoda év volt! Új gyémánt-zafír, zafírok, irgalmatlan mennyiségű soaring és senior manager... harminc év legnagyobb, leglátványosabb Európai Rally-je Budapesten...”

És bár nem lesz több Európai Rally, lesz helyette világszínvonalú szardíniai Eagle Manager Találkozó, Porecs helyett pedig Opatija igazi jutalom lesz annak, aki szintet lép.

Nincs több Word Rally, Super Rally, de van helyette Global Rally: „1500 pontért megkapod Hawaii-t!”

Novemberben látványos forgalomemelkedést könyvelhettünk el a Kidsnek és az exkluzív Touch doboznak köszönhetően. Utóbbiról, a kiváló utazási lehetőségekről és az új telefonszámokról **Tamássy Zsolt** beszél, aki csapatával folyamatosan új lehetőségeken dolgozik.

2013. január 19-én vár minket a következő Siker Nap, február 16-17-én pedig a Gyémánt Szeminárium: „Ilyen még nem volt: három gyémánt, egy dupla gyémánt, az európai alelnök és a világ első számú trénera, **Brian Tracy** Budapesten! Tehát fejlődjön, akinek van ideje, mert forradalmat csinálunk, nagy álmaink vannak. Csináld, amit én, kövess engem, és oda fogsz eljutni, ahová én! 2013-ban nem halhat meg az álmotok, ha jöttök velem, ha hisztek bennem. Bulizzunk, dolgozzunk és vegyünk el minden ajándékot, amit a Forever tálcán kínál!”



Success Day

OPATIJA 2012. NOVEMBER 3.



Születésnapi Siker Napunkat rögtön a Holiday Rally végeztével kezdtük szervezni, mivel minden tekintetben különleges napról volt szó. Olyan napról, amikor számos supervisort, managert és soaring managert avatunk

Az opatijai Ambassador hotel gyönyörűen feldíszített kongresszusi termében rengeteg forgalmazó gyűlt össze Horvátországból és a környező országokból. Születésnapi ünnepségünket megtisztelte jelenlétével **dr. Milesz Sándor** ország igazgatónk, és kedvese, **Anna**, **dr. Slavko Paleksić** az FLP Bosznia-Hercegovina területi igazgatója és felesége, **Mira**, **Branislav Rajić**, a Forever Szerbia területi igazgatója, és felesége **Ana**, az FLP szlovéniai területi igazgatója, **Andrej Kepe**, **Veronika** és **Stevan Lomjanski** gyémánt managerek illetve **Krizsó Ágnes** zafír manager.

A délszláv régió legsikeresebb forgalmazóinak felvonulása után az ünnepnapot dallal nyitotta meg **Damir Kedžo**, a Super Nova tehetségkutató show győztese. Damirral együtt énekeltük Giboni és Oliver slágereit.

A házigazdai teendőket **Jasminka Petrović** manager, radiológus illetve **dr. Keresztényi Albert** senior manager, az FLP horvátországi úttörője látták el. Néhány mondatban bemutatkoztak, köszöntötték horvátországi munkatársainkat, továbbá Szlovéniából, Szerbiából, Bosznia-Hercegovinából és Magyarországról érkezett kedves vendégeinket.



Első előadónk az FLP Horvátország területi igazgatója, **dr. Molnár László** volt, aki számos újdonságot mutatott be. Megérkeztek a karácsonyi csomagok: csodaszép dobozokba készített FLP termékekkel tudunk igazán örömet okozni családtagjainknak és barátainknak. Ráadásként adjunk egy gyertyát és karácsonyi katalógust! Ezen kívül valamennyi munkatársunk, aki ma assistant supervisor kítűzöt kapott, ráadásként még MLM előadásokat tartalmazó ajándék CD-t is átvehetett. További újdonság, hogy az FLP Horvátország tagjai rövidesen ingyenesen telefonálhatnak egymás közt. Ugyancsak befejezés előtt áll a webshop, illetve az FLP közösségi internetes reklámfelület fejlesztése is. MLM könyvtár is nyílik, munkatársaink a zágrábi és rijekai FLP irodákban kölcsönözhetnek. És a hab a tortán: A forgalom 29%-kal nőtt Horvátországban, ami az utóbbi öt év legnagyobb forgalomnövekedését jelenti.

Dr. Molnár László ezután színpadra szólította ország igazgatónkot, dr. Milesz Sándort, aki remek előadást tartott cégünk felépítéséről. Az FLP egységekből áll. Minden egységnek megvan a saját csapata olyan emberekkel, akik odafigyelnek arra, hogy az adott területen minden rendben folyjon. Mindez a végén erős egységet alkot. Az FLP-ben folyamatos a fejlődés, ami forgalmazóink javát szolgálja. Dr. Milesz Sándor gratulált az FLP Horvátország születésnapja alkalmából, majd további fantasztikus fejlődést kívánt, legalább ugyanolyan, mint az ideit.

A színpadon ország igazgatónkhoz csatlakozott **dr. Slavko Paleksić**, **Branislav Rajić** és **Andrej Kepe**, területi irodáink vezetői, továbbá **Krizsó Ágnes** zafír manager. Gratuláltak születésnapunk alkalmából saját maguk és forgalmazó munkatársaik nevében, még sok közös születésnapot kívánva. Krizsó Ágnes megköszönte dr. Molnár László területi igazgatónak illetve a zágrábi és rijekai iroda valamennyi munkatársának azt az átfogó segítséget, amit a horvátországi forgalmazóknak nyújtanak. Ágnesnek Horvátországban van a legerősebb és legsikeresebb vonala, éppen ezért meleg szavakkal köszönte meg a fantasztikus együttműködést és fejlődést.

Dina Zastavniković közösségi manager gondoskodik ezentúl az FLP weboldalakon való jelenlétéről. Előadásából megismerhettük a csatlakozás módját illetve a kapcsolati tőke szélesítésének lehetőségeit. Az FLP Horvátország valamennyi közösségi portálon tagjai rendelkezésére áll. Az itteni aktivitás növeli a kommunikációt, ezáltal a munka hatékonyságát, hiszen az FLP Horvátország közösségének valamennyien tagjai vagyunk! – szölt Dina előadásának zárógondolata. Miközben tanultunk és hallgattuk az előadásokat, a Facebookon és a Twitteren már láthatók voltak az eseményen készült első fényképek. Íme, az internet egyik előnye.





Tilen Horvat előadásában bemutatta a webshopot. Ez egy új platform, amit kizárólag regisztrált tagok használhatnak. Bejelentkezés után lehet vásárolni, de áttekinthetők a forgalmi adatok is. Tilen lépésről lépésre bemutatta a bejelentkezést, majd a webes termékvásárlás illetve a fizetés menetét.

Dr. Alena Buretić Tomljanović rijekai manager orvosi témájú előadással érkezett: Alkalizálódjunk az aloével! Rendkívül érdekes és tanulságos előadást hallottunk. Mennyire fontos a savasság szervezetünknek – erről bizony keveset tudunk. A krónikus fájdalmat és betegségeket oxigénhiány okozza, illetve a túlzott sejtszintű savasság. Miként étkezzünk, milyen ételeket kerüljünk, illetve milyen széles FLP termékpaletta áll rendelkezésünkre, ami segít a megfelelő életmódban, mindezt megtudhattuk e kivételes előadásból.

Etika és erkölcs a munkában – erről szólt szlovén vendégünk, **Tomislav Brumec** zafír manager előadása. Nap mint nap megtapasztaljuk a bizonytalanságot és a pénzügyi válság káros hatásait, miközben minden üzleti folyamat fókuszában az emberi tényező áll: a személy, aki döntést hoz. Ki kell lépni a régi rutinokból: csak így maradhat fenn és fejlődhet egy cég, de az egész társadalom is. Az etikának kell a megfelelő üzleti magatartás és fenntartható fejlődés hajtóerejévé válnia, az etikai kódexeknek pedig le kell fedniük és rendezniük kell viszonyunkat környezetünkkel: így növekedhet cégünk is – mondta el Tomislav.

Ezután következett az újdonsült supervisorok és assistant managerek minősítése. A színpad kicsinek bizonyult a sok-sok minősültnek. Hihetetlenül boldogok voltunk ettől a tömegtől, a nevető arcoktól, az ünneplőktől, akik mind a minősültek közelében szerettek volna lenni. Az egész terem felállva tapsolt.

A szünet után **Jasna Palić Picukarić** és **Mila Elegović** könnyekig megnevetettek MLM-es prezentációjukkal, melyben a magyar nyelvel küzdöttek, mint az új, „kötelezően” megtanulandó nyelvel.

Sandra Jagodin újdonsült porecsi managerünk a Siker Napon tartotta első előadását. Elmesélte saját történetét. Beszélt arról, mi minden előzte meg az FLP-hez való csatlakozását, és arról, mi mindent kapott döntése által – családjáról készült képekkel illusztrálva. Nem maradhatott el köszönetnyilvánítása **dr. Keresztényi Albert** felé sem, hiszen ő jelentősen hozzájárult döntéséhez és a sikerei eléréséhez.

Határtalan megtiszteltetés a jól megérdemelt jelvényt az ország igazgató kezéből átvenni. Dr. Milesz Sándor az újdonsült managereknek, senioroknak, soaringoknak és 60cc+ minősülteknek, továbbá az autós ösztönző minősültjeinek adta át a jelvényeket. Állva ünnepelt az egész terem, együtt örültünk munkatársaink sikerének.





Rinalda Iskra senior manager megtanított minket, miként kell teljesíteni az autós ösztönzőt. A döntés meghozatala után mindössze követni kell az előmeneteli lépcsőfokokat, és odafigyelni a pontokra. Miért ne használnánk ki azt, amit ajándékba kaphatunk a következő három év minden hónapjában? Ez kiegészítő jövedelem a bónuszon túl. Segítsetek másoknak sikeressé válni és ti is sikeressé váltok! Tegyétek meg azt, amit mások nem tesznek, hogy majd meglegyen nektek az, ami másoknak nincs – mondta előadása végén Rinalda.

Még egy kis zene következett Damir Kedžo barátunktól: elgyönyörködtünk csodaszép hangjában.

Együtt erősebbek vagyunk – üzenték előadásukban **Sonja és Zlatko Jurović** soaring managerek, akik sok mindenben kiegészítik egymást. Zlatko a mozgatóerő, a vezető, Sonja pedig „engedi neki”, hogy azt higgye, ő a főnök. Zlatko mindig vidám, és amikor széles jókedvében a munkáról komolytalan vizekre evez, Sonja az, aki visszatereli a helyes irányba. Fényképeken keresztül is bemutatták életüket, és a rájuk jellemző szellemes kommentárokkal vezettek végig útjukon – megmutatták a kezdeteket, a visszaeséseket, majd Foreveres életüket, azt az életet, melyre mindig is vágytak, és amely most valósággá vált. Sok embernek mondtak köszönetet, hiszen szponzoraik és tanítómestereik, de alsóvonaluk nélkül sem élnék álomszép életüket – együtt.

Születésnap Siker Napunk vége felé átadtuk az arany sas kitűzőket azon munkatársainknak, akik az elmúlt két hónapban minősültek az assistant supervisor szintre, fellépve a siker felé vezető út első lépcsőfokára. Reméljük, hogy születésnap ünnepségünkől erőt merítettek, szárnyakat kaptak, hogy hosszan és sikeresen repüljenek.

Veronika Lomjanski gyémánt manager mindig szívesen látott vendég. Évek óta önzetlenül tesz eleget meghívásainknak, hogy átadja hatalmas FLP-s tapasztalatát és tudását, hogy megtanítsa, miként kell dolgozni, és elárulja a „siker receptjét”. Veronikát hallgatva rájövünk, hogy a titok benne magában rejlik. Hozzáállásában, őszinteségében, segítőkészségében függetlenül attól, hogy akinek segít, az kinek a vonalához tartozik. Veronika előadásait lehetetlen elmesélni, egész egyszerűen meg kell azokat hallgatni, hogy megértsük üzenetét. Köszönjük Veronikának és Stevonak, hogy jelenlétükkel tovább emelték ünnepségünk fényét.

Végül pedig még egyszer gratulálunk az FLP Horvátország születésnapjához azzal a kívánsággal, hogy még sok születésnapot ünnepeljünk együtt!

Következő Siker Napunkra Zágrábban kerül sor a Panorama hotelben 2013.03.23-án. Mindenkit szeretettel várunk!

Dr. Molnár László
területi igazgató





ELSZÁLL A SZÓ?

Immár egy éve, hogy tollamból megjelent: „A szó elszáll...”
Most azt kérdezem: Elszáll a szó?

Van, hogy elég a szó – de van, hogy az írás is kevés. Mire? Szerződésre, megállapodásra, fogadalomra, ígéretre... Van, hogy ügyvédek serege köt szerződést, és mégis felrúgja az, aki fel akarja rúgni. Van, hogy államok kötnek békét, de már tudják, hogy a háttérben mindketten készülnek a véres győzelemre. Van, hogy alkut kötnek, kőbe vésik, majd elporlad a kő...

De olyan is van, amikor elég egy kézfogás, egy „*gentlemen's agreement*”. Álljon itt hozzá a lexikoni megfogalmazás:

„Nem formaszzerű, írásba nem foglalt, az adott szóra épülő, hallgatólagos megállapodás, megegyezés.”

Olyan, amikor egymás szemébe nézünk, és abban benne van: bízhatok bennem! Katonák, harcostársak teszik így egymás kezébe az életüket. Pilóták bíznak így a navigátorukban, férfiak és nők a szerelmükben.

Még mielőtt bárki megsértődne, álljon itt töredelmesen: én sem tartottam be minden fogadalmam, minden ígéretem, én sem vagyok se kivétel, se szent – még csak jobb sem, mint Te, vagy Ön! Az írás csupán egy céllal született:

**Megköszönni azoknak, akik teljesítették az ígéretet!
Megköszönni szponzorunknak, Herman Tecának, hogy esélyt kaptunk általa. Felsővonalunknak, hogy hittek bennünk.
KÖSZÖNJÜK!**

Köszönet Fekete Szilárdnak és Mártinak azért, hogy managerek lettek. Köszönet fiunknak, Bencének, hogy fiatal kora ellenére eltökélten csinálta végig, amit eltervezett. Csinálta addig, amíg... hogy ez mit is jelent? Kitűzöl egy célt, és **addig** csinálod, **amíg** el nem éred! Kerül, amibe kerül! Nem állsz le, mert mások mást mondanak, nem adod fel, csak mert az könnyebb. Addig csinálod, amíg el nem éred. Ha megakadsz, konzultálsz, átírhatsz az időpontot – de a célt nem! (Már ha a szponzorod szerint is jó a cél, és nem ütközik a jó erkölcsbe.)

Ígértünk mi is, és betartottuk. Porecsen tavaly azt fogadtuk: 2012. december 31-re gyémánt – zafírok leszünk. Megfogadtuk Varga Robinak, belemondtuk a szemébe dr. Miliesz Sándornak, megfeleltük egy kérdésére Berkics Mikinek, és kimondtuk a színpadon ezreknél.

Robin Sharma: A szerzetes, aki eladta a Ferrariját című könyvében ott a válasz arra, miért is mondatta ki Varga Robi, hogy mit akarunk elérni. Szivána bölcsei egy ötlépcsős technikát dolgoztak ki a célkitűzéseik elérésére:

1. Alakíts ki egy tiszta vizuális - mentális - képet az elvárt eredményről (a célkitűzésedről).
2. **Spékeld meg egy kis kényszerrel. (Például mondd ki színpadon, foglald írásba egy újságban, tedd fel a Facebook-ra, kürtöld világgá...).**
3. **Tűzz ki határidőt.**
4. Írd le.
5. Tedd szokássá a hozzá vezető munkát, és a szokást megalkuvás nélkül minden nap műveld folyamatosan legalább huszonegy napig! Közben hagyd el olyan szokásokat, amik ebben gátolnak. (Szóval dolgozz, tarts bemutatót minden nap, és felejtsd el a TV-t, a számítógépes játékot vagy bármit, ami eddig elrabolta az időt!)

Tiszta, vizuális kép... Hadd mutassam be ezt fiam példáján. Emlékszem, amikor Bence azzal ébredt, hogy álmában manager lett. Álmában mi is megvoltunk gyémánt – zafírok. Tehát a kép, az álom megvolt. De mégis zokogva ébredt.

Kérdeztem:

- Miért?

- Mert valaki megelőzött – mondta – és nem én lettem a tizenhetedik láb!

Értitek? Az álom, a kép ez volt: manager vagyok, Apáék VELEM! lesznek gyémánt – zafírok. Láttam a képet, amint együtt megyünk fel a színpadra a Stand up for the champions-ra. Láttam, amint együtt sírunk örömeinkben. Tehát a kép kész, erős érzelmeket ébreszt. Kimondta színpadon, leírta újságban. Igaz, hogy január 31-re tűzte ki. (De ahogy Máté Kiss Imi barátom mondja: Kis hibával a zongora is szól...)

Leültünk Bencével, és részletesen megterveztük. Május, június alapozás, szélesítés ezerrel. Sonya bemutatók Ritával. Meg kell találni azt a három embert, aki supervisor lesz, aki el akar jönni Porecsre (kettő talán már megvolt, de a harmadiknak se híre, se hamva...) Július-augusztus a két hónap, amikor mindent bele! Addig, amíg... A három jelölt a supervisor szintre megvolt: Pellei Laci és Valika, Leskó Balázs és az új fiú, Bernáth Roland (milyen érdekes, Roli lépte túl jóval a 25 pontot...).

A CÉL-t leírta, többször is. A határidőnaplójába, a célfüzetébe, a listájába... Aztán dolgozott, konzultált, tervezett, áttervezett. Szokásává vált a munka. Napi négy-öt-hat bemutatót tartott. Néha félóránként. Ehhez el kellett hagynia más szokásokat. Kevesebb lett a buli, a strand. A muzik elmaradtak, az esti tévénézés is. Leszokott róluk... Valamit valamiért! Hogy is szól az idézet?

„Ha megteszed azokat a dolgokat, amiket mások nem, később megteheted azt, amit mások nem!”

Az irodánk olyan volt, mint egy méhkas. Én hétfőnként Porecs pluszképzést, keddenként ABC csoportosítást tartottam benne. Közben a többiek ezerrel nyomták a csoportosítást, 1/1, 2/1-eket, Rita pedig a kozmetikát. Volt, hogy a folyosón, állva beszéltek, tartottak bemutatót a srácok, mert mindhárom szobában ment a munka egyszerre. A nyíltakon megjelent egy új „kasz”, a laza fiataloké. Ott feszengtünk köztük öltönyben, kosztumben. A gyerekeink lehettek volna, mi is megfiatalodtunk általuk.

Egyszer Bence szemébe néztünk, és azt kérdeztük:

- Lemondjuk Vegast?

- Nem kell, megcsináljuk nélkületek! – jött a határozott válasz.

Amerikából idegbetegként telefonálgattam haza.

- Na, mi újság, hogy álltok?

- Nyugi, meglesz – jött állandóan az idegfeszítő válasz.

- De mégis, mesélj!

- Apa, megtanultuk nélkületek is. Már alig várom, hogy megismerjétek az új csapatot! Pénteken leadtam a rendelést, de szombatra már itt van öt új regisztráció a pénzzel együtt. Szóval így megy ez nálunk.

A büszkeség majd szétfeszített: Az én fiam! Tiszta apja – csak szép! A kintiek, dr. Milesz Sándorék, Lenkey Petiék, Szabó Józsiék, Berkics

Miki, Vágási Ariék, szponzorunk, Herman Teca, de a keresztvonalak is, mint Gidófalvi Attila, Varga Robi, Senk Hajnika, Tóth Sanyiék, a Seres és a Bruckner házaspár, Juróék, az amerikai üzletársaink és mindenki szurkolt, kérdezett, hogy „mizu”, hogy áll a gyerek?

Ej, barátaim, ez az élet: zafírként kimenni, és gyémánt – zafírként hazajönni! Ahogy Ari mondta: zónában van a Halmi család! Bence otthon – mi meg Arizonában. A legszebb viszont a következő:

Amikor elmentünk Amerikába, otthon hagytuk a fiainkat, Bajnokot és Bencét. Amikor hazajöttünk, Bajnok gyermekie mosolya mellett egy férfi fogadott bennünket. Ez a Férfibecsület!

És hogy mennyire nem száll el a szó, álljon itt egy történet: Még két éve történt, hogy vendég előadó voltam Siófokon, dr. Milesz Sándor kétnapos rendezvényén. Sándor az előadás után meghívott bennünket vacsorázni, a horvát területi igazgatóval, dr. Molnár Lászlóval egyetemben. Ritát, Bajnok fiamat és engem. Beszélgetés közben Sándor elmondta, hogy egy barátjuk szülinapjára egy Barcelona – Real Madrid El Clásico foci belépőjegyet vesznek. Na, több se kellett Bajnoknak, egyből csupa fül lett! - Sanyi bácsi tud jegyet szerezni az El Clásico-ra? – kérdezte. - Igen – jött a (félelmem szerint elhamarkodott) válasz. - Tényleg?

- Persze – vetette oda „foghegyről” Sándor.

Sándor talán nem is tudta, mit tett. Egy gyermeknek reményt, hitet adott egy nagy vágy eléréséhez. De, tudta, hogyne tudta volna, hisz van neki is hat gyerkőce, szóval képben van, milyen is a gyermeki agy. Más talán elfelejtette volna, de Sándor nem! Hisz a szó elszáll, de a remény, amit keltett, a hit általa marad. A szó elszáll, de... Van, akinek a szava olyan, mint egy szerződés. Ez a „gentlemen's agreement”. Ez az, ami összetart hálózatot, barátságot.

Non plus ultraként dr. Milesz Sándor átadott három El Clásico-jegyet. Ez pedig a Gazdag papa becsülete! Itt nem szállt el a szó... Milyen egy El Clásico élőben, a negyedik sorból, onnan, ahonnan hallod a bokacsörgést, érzed Messi leheletét? Milyen a katlanban, milyen a „Szentélyben” a fiaiiddal? Ha érdekel – menj el! Csináld meg, és menj el, hisz megérdemled! Ha nem érdekel, akkor meg minek terheljelek? Egy biztos: más emberként jöttünk haza! Olyan emberként, akik egy betartott ígéretért egy betartott ígéret gyümölcsétől megrészegedve értették meg Hemingway szavait:

**„A példamutatás nem a nevelés egyik – hanem egyedüli módja!”
Köszönjük Bence, köszönjük barátaink, köszönjük Sándor!**

Ahogy Freddie Mercury éneklé: Show must go on! Sándor, tudd: „Az elefánt nem felejt!”

Go Diamond:
Halmi István és Rita gyémánt-zafir managerek



HR

HOLIDAY RALLY

Opatija

MINŐSÜLÉSI PERIÓDUS: 2013. JANUÁR 1-TŐL 2013. ÁPRILIS 30-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 2013. február 15-én léptél be, akkor március 1-jétől. A meglévő forgalmazói szintedhez képest lépj egy szintet a marketingtervben (a disztribútor szinten lévők érjék el a supervisor szintet). Ez a Holiday Rally I. szintje.

A minősülést követően a minősülési periódus végéig bármely két egymást követő hónapban újra teljesíted a minősülési feltételeket, azaz ha például disztribútor vagy assistant supervisor szintről februárban supervisor szintet értél el, akkor az aktivitásod megőrzése mellett a februári és márciusi forgalmadnak együtt, valamint a márciusi és áprilisi forgalmadnak együtt ismét 25 cc-nek kell lennie. Ha supervisor szintről indultál és februárban elérted az assistant manageri szintet, akkor az aktivitásod megőrzése mellett február és március hónapban együtt, valamint március és április hónapban forgalmadnak együtt ismét 75 cc-nek kell lennie – és így tovább: a Holiday Rally II. szintjére minősültél.

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

ELHELYEZÉS:

4 csillagos szállodákban, all inclusive ellátás. A II. szintre minősült munkatársainkat VIP buszokkal szállítjuk a Rally helyszínére, a rendezvény alatt VIP büfé ellátásban is részesülnek, számukra VIP értékesítőpontokat létesítünk, sorban állás számukra nincs. Az I. szintre minősült munkatársaink utazását saját maguknak kell finanszírozniuk, természetesen térítés ellenében igénybe vehetik vállalatunk szolgáltatásait.

MIKOR ÉS HOL LESZ A HOLIDAY RALLY?

2013. október 4-5., a helyszín pedig Opatija, Horvátország.

AZ FLP
KÉPZÉSI- ÉS
PROGRAMTERVE

FOREVOLUTION

2013

JANUÁR	19. Success Day Budapest, SYMA Csarnok		27. Success Day Belgrád	
FEBRUÁR		16-17. Berkics Miklós Gyémánt Képzés Budapest, SYMA Csarnok		
MÁRCIUS	30. Success Day Budapest, SYMA Csarnok		23. Success Day Zágráb 23. Success Day Ljubljana 24. Success Day Belgrád	
ÁPRILIS		21-29. Global Rally Hawaii	6. Success Day Szarajevó	13. Turbo Start Nap Jakabszállás
MÁJUS	11. Success Day Budapest, SYMA Csarnok 12. IV. Egészségnap Budapest, SYMA Csarnok	23-26. Eagle Manager Retreat Szardínia	18. Success Day Ljubljana 19. Success Day Opatija 19. Success Day Belgrád	
JÚNIUS		8-9. Berkics Miklós Gyémánt Képzés Budapest, SYMA Csarnok	23. Success Day Belgrád	
JÚLIUS	20. Success Day Budapest, SYMA Csarnok			
AUGUSZTUS				10. Turbo Start Nap Jakabszállás
SZEPTEMBER	14. Success Day Budapest, SYMA Csarnok	15-22. GO DIAMOND Bulgária	28. Success Day Ljubljana 29. Success Day Belgrád	
OKTÓBER		5-6. Holiday Rally Opatija 12-13. Berkics Miklós Gyémánt Képzés Budapest, SYMA Csarnok	20. Success Day Opatija	
NOVEMBER	16. Success Day Budapest, SYMA Csarnok		23. Success Day Ljubljana 24. Success Day Belgrád	30. Turbo Start Nap Jakabszállás
DECEMBER			7. Success Day Bijeljina	

BELGRÁD 2012. DECEMBER 02.

**ODAKINN HIDEG
VAN, DE SZÍVÜNKET
MELENGETI A
FOREVER. ISTEN
HOZOTT TÉLI SIKER
NAPUNKON!**

Házigazdáink, **Marija és Boško Buruš** zafír managerek voltak. Ők a Forever élő legendái, egy stabil és szorgalmas munkatársi csoport vezetői. Az őket üdvözlő lelkes tapsból nyilvánvaló, hogy népszerűek az FLP-ben.

Branislav Rajić, az FLP Szerbia területi igazgatója év vége felé immár hagyományosan összegzi az év történéseit, eredményeit. Büszkék vagyunk arra, amit véghezvittünk, körülményeinkhez képest eredményeink maximálisak. Bármerre is mentünk határainkon kívül, méltóképp képviseltük országunkat. Köszönet érte valamennyi forgalmazónak, reméljük az előttünk álló évben újabb sikereknek örvendezhetünk majd!

S U C C E S S



A Forever Living Products Szerbiában a humánus eszméjét közvetíti, segítséget nyújt mindig, amikor lehetősége van rá. Néhány hónapja tagjai lettünk az UNICEF baráti körének, ennek kapcsán az UNICEF szerbiai irodájának képviselője, **Vesna Đukić-Savić** átnyújtotta a segítségünk elismerését bizonyító különleges plakettet. Büszkék vagyunk rá, hiszen egy jobb élet álmát közvetítjük cégünk alapítója és elnöke **Rex Maughan** eszméjéhez híven.



Dr. Milesz Sándor zafír manager, az FLP Magyarország és a délszláv régió igazgatója új programokat, egyúttal új ösztönzők bevezetését jelentette be. Az üzleti technikák jól ismertek számunkra, a motiváció pedig a siker felé vivő üzemanyag. A magunkba és a cégbe vetett hit, továbbá a jobb élet víziója mindenki életében fordulatot hozhat, az FLP pedig azért van itt, hogy az álmok valóra váljanak.

Modern életvitelünk és étrendünk nagymértékben károsítja valamennyiünk csont- és porcrendszerét. Köszönjük **dr. Predrag Lazarević** soaring manager kitűnő előadását e témával kapcsolatban. Megtudhattuk, cégünk milyen erőfeszítéseket tesz ezen a területen.

DAY

Az egyik első orvos, aki az FLP-hez szegődött, **dr. Marija Ratković** zafír manager, aki a szerb piacon való megjelenésük óta használja a termékeket. Köszönjük előadását, mely ezúttal is a vevők szemszögéből mutatta be termékeinket, saját tapasztalatokra támaszkodva.

Újdonsült supervisorokat és assistant managereket köszöntöttünk a színpadon, sok sikert kívántunk nekik további munkájukhoz.





Reméljük, hogy a következő hónapokban az új minősülések megfelelő kihívást jelentenek számukra, ezáltal rövidesen újabb kitűzőkkel gazdagodnak.

A GLAS NE ŽICE együttes, az idei év nagy felfedezettje, megmutatta, miként tud az emberi hang hangszerként funkcionálni. FLP-s barátainknak ugyanilyen pozitív jövőt kívánunk.



Amerika nincs is olyan messze cégünk munkatársainak. Ezt legjobban három következő előadónk: **Mišo Janovič** soaring manager, **Boško Buruš** zafir manager és **Stevan Lomjanski** gyémánt manager példája mutatja. Ők már szinte hazajárnak Amerikába. Minden utazás külön történet, nekünk pedig alkalmunk volt képen és szóban átélni egy kis részét annak, amit a Forever ösztönző programjának hívnak. Ezek a helyek bárki számára elérhetők, csatlakozzatok e vidám társasághoz világ körüli utazásukon, mely a ti életetekben is nyomot hagy majd!

A legnagyobb kincs az, ha a tudást, amit valakinek átadtatok, az illető hasznosítani tudja. Sokan hamar felemelkednek, de elfelejtik munkájuk lényegét. A világ üzleti életének vezetői sikerüket szorgalmas és odaadó munkával érték el, mások hibáiból okulva, ugyanakkor kijavítva saját hibáikat. Amikor megfogalmazzuk célunkat, akkor ébredünk tudatára, hogy az ár, amit fizetni kell érte, sokkal kisebb a cserébe kapott értékénél. Isten hozott a Foreverben! – üzenete **Jovanka Štrboje** manager.



Az elmúlt év legsikeresebb forgalmazóit a Hódítók Klubjába neveztük. Ők valamennyien legalább 15 százalékkal eredményesebbek voltak, mint tavaly ilyenkor. Azon munkatársak pedig, akik csapataikkal a múlt hónapban 60 pontnál többet teljesítettek a 60cc+ klub keretén belül kaptak elismerést. Gratulálunk!



Senkinek se engedd, hogy azt mondja neked: valamit nem vagy képes megtenni, és nem lehetsz szabad, főleg ami a munkádat illeti! Mert épp az FLP biztosítja mindezeket. A siker kulcsai a vízió, az álm, a kitartás, tenni akarás, személyes fejlődés, bátorság, rááldozott idő és pozitív hozzáállás. Ezekre alapozva építette ki vállalkozását **Dragana Janović** soaring manager.

A negatív dolgokat nagyon gyorsan pozitívakra kell váltanotok – üzente **Veronika Lomjanski** gyémánt manager. - Forduljatok segítségért szponzoraitokhoz! Az én egóm nem ment a tudás kárára, világos tervem volt arra, hogy minél több közvetlen munkatársat csatlakoztassak. Az eredmény magától jött, és létrehoztam egy gyémánt csapatot Szerbiában - az egyik legerősebbet Európában. Számomra szóba sem jöhet az, hogy feladjak valamit. Olyan emberekkel barátkozom, akiknek vannak álmaik, pozitívan viszonyulnak az élethez, vágnak a haladásra – mondta Veronika.

Az assistant supervisorok átlépték marketing tervünk legfontosabb lépcsőfokát. Munkájuk jutalma a sas kitűző, sok sikert kívánunk nekik a jövőben is!

Következő belgrádi Siker Napunkra 2013. január 27-én kerül sor a Szakszervezetek Házában.

Valamennyi FLP-s munkatársunknak kellemes karácsonyt és boldog új évet kívánok!

Branislav Rajić,
az FLP Szerbia területi igazgatója



MOTIVÁCIÓ: AZ ÜZLET HAJTÓEREJE

Sokan talán azt gondolják, hogy ez a munka nem nekik való, nem képesek rá... Mit mondtak nektek annak idején, amikor meghívtak egy találkozóra? Kitűnő üzlet, jól lehet vele keresni. De hogy nincs felső határ... ezt mondták nektek?



megoldásként néztek, megkaphatjátok mindazt, amire egész életetekben vágytatok. Nincs könnyebb és szebb dolog ennél: elérni a célunkat másokon segítve.

Kívánom minden embernek ezt az érzést: látni, hogy az embernek, akit behoztatok az üzletbe, teljesülnek a vágyai. Hogy ő és családja jobban élnek. Pontosan ezt az érzést kívánom nektek! Amikor boldog és elégedett embert láttok, aki gyerekeinek (amikor megkapja a bónuszt) végre megveheti a csokoládét vagy azt, amit nem vehetett meg nekik az utóbbi években.

Felnőtt emberek vagyunk, mégis sokszor előfordul, hogy nem mondunk igazat gyermekeinknek illetve azoknak, akiket legjobban szeretünk. Megtörtént-e veletek is, hogy azt mondjátok: „Majd apu megveszi, ha fizetést kap.” Mondjuk-e a gyerekeinknek? És ki tudja hányszor, hónapokon, éveken át. Miért? Mert nincs elegendő pénz. Miért nem elegendő? Mert az, aki a fizetésünket adja, nem érdekelt benne. Nem fizet meg annyira, mint amennyit érünk, pedig sokat érünk. Sokat értek! Fontos megérteni azt, hogy bárki bejárhatja ezt az utat. Ha jobb életet akarunk a magunk, feleségünk, gyermekeink és szüleink számára, akkor el tudjuk végezni ezt a feladatot.

Én a következő okok miatt végzem a munkámat: hogy megvalósítsam célomat, és jobb, biztosabb életet biztosítsak magamnak. És még egy okom van rá: nem tudom, ti hogy vagytok vele, de a magam részéről hibáztam életem során, és valószínűleg nincs olyan ember, aki ne tette volna. Segítsetek hát az embereknek kijavítani hibáikat, rendbe hozni életmódjukat és jobbá tenni életüket! Talán nem is minden hiba, de jó részük megbocsátást nyer.

Ne haragudjatok azokra, akik meghívtak, hogy bemutassák nektek az FLP-t. Nem hazudtak: ezzel a munkával bármit megszerezhetek, amire vágytatok, de nem érték el eddigi munkáttal. A rendszer hihetetlen - ám be kell valljam, kezdetben én is hihetetlen voltam. Ősz hajam, azt hiszem, sok mindent elárul; sokszor megvezettek már. Amikor beléptünk a Foreverbe, mindent elhittem, nem találtam semmi gyanúsát. Egyáltalán semmit, egyetlen gyenge pontot vagy hiányosságot sem, itt tényleg minden kifogástalanul működik. Én mégis mindvégig arra gondoltam: kell legyen valami csavar a dologban, a cég valahol bizonyára megnehezítette a dolgot, hogy ne lehessen olyan könnyen teljesíteni a kiírásokat. Aztán mégis elhatároztuk, hogy belevágunk a munkába, és néhány hónap alatt emelkedtünk manageri szintre. Ezt a munkát bárki elvégezheti, és ez nagyon lényeges.

Hogy miért épp a Forever? Mit jelent a Forever nekünk és mit jelent nektek? Egyeseknek gondot, mert más dolgokat részesítenek előnyben. De ha a Forever gondot jelent, akkor az a gond bizony igen nagy! Azonban ha a Foreverre

Az emberek gyakran kérdezik: hogyan fogjak hozzá? Nem vagyok rá képes, nem azért jártam iskolába, hogy 200 eurónyi legyen a fizetésem. Hát mi talán ezért jártunk? Hogy 300 vagy 500 euró legyen? Mindenkinek el kell döntenie, akarja-e vagy sem? Meg kell találni a „miértet”.

Azért vagyunk emberek, hogy éljünk. Sokan úgy tesznek, mintha több életük lenne, és hisznek benne, hogy a következő jobb lesz... Pedig élet csak egy van, nincs ismétlés.

Én kétszer is milliomos voltam. Kétszer, és kétszer kerültem padlóra. Sőt még a földön fekvé is tapostak rajtam, hogy még mélyebbre süllyedjek. Szégyen nem felállni, amikor elesel. Csak az nem áll fel, akinek nincsenek álmaj, akinek nincsenek céljai, nincs életkedve, aki feladta.

Legyünk misszionáriusok, terjesszük a pozitív energiát, vigyük el az embereknek a reményt, mert sokan vágnak rá, csak nem látják a kiutat. Úgy élnek ők, mint a partra vetett hal. Meg kell mutatni az utat nekik, de nekünk is látnunk kell. Ha a Forever nyújtja nektek is meg nekem is a megoldást, akkor a helyes utat látjuk. Ezt a munkát csak azok nem végzik el, akiknek nincsenek céljaik és álmaik.

Senki sem tehet arról, hogy szegénynek születik, mert senki sem választhatja meg a szüleit. Köszönjük, hogy megszülettünk, felneveltek kiskorunktól, kivezettek az élet útjára, arra tanítottak, hogy becsületes és jó emberek legyünk. Ám ha szegényen halunk meg, akkor a világon senki más nem tehet róla, csakis mi magunk, mert nem harcoltunk. A Forever megteremti a jobb élet megvalósításának lehetőségét, csakis rajtunk múlik a döntés: kihasználjuk-e vagy sem.

A Forever a legjobb hely, mivel itt minden tökéletesen működik. Bátran kijelenthetem: álmaink jelentenek mindent életünkben. Ha jó üzletet akarunk teremteni, ha jó életet szeretnénk, szükséges a lelkesedés. Nyitottnak kell lenni az emberek felé, és készen állni befogadni sokféle hatást. Mindez megtörténik majd, ha vannak álmaink.

Az FLP jó megoldás azoknak is, akiknek ma virágzik az üzlete, hisz kell lennie mindig tartalék opciónak. Ma, a 21. században nem jó csupán egyetlen dologgal foglalkozni, csak egy verzióval élni.

Bangkokban a központi téren úgy 40 évvel ezelőtt felállítottak egy betonból készült Buddha szobrot. Nem különösebb művészi értékkel bíró alkotást, a turisták gyakran megpihentek mellette. Azonban egyszer egy buddhista papnak az az ötlete támadt, hogy a templomba kéne vinni a szobrot és ezért embereket meg darut fogadott. Szállítás közben a beton egy helyen kissé megrepedt, amivel senki sem foglalkozott, így a szobor végül a templomba

került. Idővel a repedés kiszélesedett és láthatóvá vált, hogy belül valami csillog. A papot érdekelni kezdte a dolog, így végül embereket hívott, hogy bontsák le a betonhéjat: végül előtűnt állt egy színarany szobor, mely korábban beton formájában a bangkoki téren értéktelenül árválkodott.

Valamennyien aranyból vagyunk legbelül, csak le kell bontani róla a héjat. Törjük össze azt a betont! Mások betonoztak be minket. Mások mondták, hogy el kell végeznünk az iskolát, munkába kell állnunk és 45 évig dolgoznunk, hogy utána nyugdíjba vonulva a legalapvetőbb dolgokra se teljen. Szedjük le a ragacsot, vegyük ki fülünkéből a viaszt, nyissuk meg elménket, mert ez az idő a lehetőségek ideje.

Korunk legsikeresebb embereinek zöme hálózati marketinges. A következő tíz évben a világ milliomosainak 80 százaléka innen kerül majd ki. Munkánk kapcsán az egyetlen és legnagyobb probléma, hogy nincsen főnökünk, illetve nincs senki, aki munkára ösztönözne. Magunkban kell megtalálnunk az ösztönzőt, a szívünkben. Sok ember ma ott ül a tévé előtt, váltogatják a csatornákat és idegeskednek. Meg kell nézni, meghallgatni és megnézni, mivel foglalkoznak a sikeres emberek, őket kell követni. Tudjátok-e, mi a különbség a sikeres és sikertelen ember között? Kicsi a különbség: arról van szó, miképpen hasznosítják idejüket. A sikertelenek saját idejük rabjai, és nem tudják, mit tesznek majd másnap.

A sikeresek okosan használják ki idejüket, és megfelelő dolgokkal foglalkoznak. Találjatok néhány embert, akik többet akarnak, akik jobb életre vágnak és segítsünk nekik elérni azt. Igen egyszerű dolog. Ébresszük fel álmaikat, mert elszunnyadtak. Ezt megelőzően azonban saját álmaikat kell felébreszteni, előbb nekünk kell égnünk és dolgoznunk az életünkért, célunkért. Utána már másokkal is meg tudjuk ismételni ugyanezt. Mi vagyunk a remény és egészség hordozói. Itt van mindez a kezünk ügyében, és sokaknak tudunk vele segíteni.

Nem azért születtem erre a világra, hogy legyőzzenek. Nem vagyok birka, mely arra vár, hogy a pásztor ösztökélje. Oroszlán vagyok! Sas vagyok! Sas, mely megtagadja a birkákkal való együtt járást, együtt beszélést és együtt alvást. Kitartok mindaddig, amíg sikeres nem leszek! Kitartok mindaddig, amíg sikeres nem leszek! Tartsatok ki barátaim magatokért, családotokért, barátaitokért! Ezt meg lehet csinálni! Csináljuk hát meg!



Vitomir Nešić, manager



JÓ ÚTON JÁROK

FRANYÓ ANNA MANAGER

A budapesti 37 éves manager egy építőipari cégnél dolgozik, több felsőfokú iskolát is kijárt.



Mi módon és mikor találkoztál a Foreverrel?

2009-ben, egy újsághirdetés kapcsán találkoztam a lehetőséggel. Némethné Andrea (későbbi szponzorom) mutatta meg nekem az üzletet. Elmondta, hogy mit kell csinálni. Kétkedve fogadtam, hogy ez bárkit is érdekelhet, de gondoltam, egy próbát mindenképp megér a dolog. Elhittem neki, hogy működik, bár magamról akkor úgy gondoltam, hogy biztosan nem mennék el egyetlen termékbemutatóra sem, nem beszélve arról, hogy sem a cégről, sem a termékeiről korábban nem hallottam.

Hogy folytatódott a történet?

Andi elkezdett velem dolgozni, én pedig minden létező irodalmat, hanganyagot igyekeztem magamévá tenni – ez hosszú hónapokig tartott, illetve tart a mai napig.

Egyrészt építkeztél tudásban, másrészt a termékekkel való munka, a csapat építése is megkezdődött.

Hogyne. Azt mondtam magamnak, hogy ha úgy csinálom, ahogy a szponzorom mondja, és erre vevők az emberek, akkor működik. Tartottunk pár bemutatót, amire a tanultak szerint hívtam meg a résztvevőket. Számomra is meglepő módon az emberek jöttek, vásároltak, beléptek.

Ezek az események győztek meg igazán?

Volt egy balesete a kutyámnak, neki igyekeztem segíteni a termékekkel is. Egy kutya nem hazudik, ha nála működnek a termékek, akkor nincs több kérdés. Innentől változott meg a hozzáállásom. Tanulni, olvasni mindig is szerettem, de korábban nem voltam hiteles. Ettől kezdve viszont hittem abban, hogy a Forever képes emberek életminőségét megváltoztatni mind anyagi, mint egyéb értelemben. Elhittem, hogy valóban lehet segíteni.

Hogyan változtattad meg a saját életedet?

Mint mindenki, a kezdetekkor én is végigküzdöttem magam akadályokon: rájöttem, hogy nem feltétlenül a közvetlen környezetem lesz az, amely örömmel fogadja az ilyen típusú tevékenységet. Ezt megdöbbenéssel

láttam, mivel nekem nem volt korábban tapasztalatom MLM értékesítéssel és nem tudtam, hogy az emberekben sokszor hatalmas az ellenállás az ilyen típusú konstrukcióval szemben. Az üzleti felépítést nagyon hamar megértettem, a termékek meggyőztek, én magam átváltottam külső szemlélőből belső szemlélővé. Eleinte nem voltam kibékülve a rengeteg rendezvénnyel, amire azt mondták, muszáj menni. Aztán szép lassan rájöttem, hogy minden rendezvény értem van, rólam szól, magam miatt kell elmennem mindre.

A belépésedtől máig három év telt el. Mi minden történt veled ez alatt az idő alatt?

Voltak magasabb és mélyebb pontok is. Megrekedtem egy alacsonyabb szinten, amiben nem volt meg a számomra megfelelő jövőkép. Nem kaptam meg azt a hozamot sem anyagilag sem érzelmileg, amiről pedig láttam, hogy benne van a rendszerben. Nem jöttek az eredmények. Bár aktív voltam, nem építettem intenzíven az üzletemet. Tavasszal aztán Nagy Andrea az alsóvonalamból a hitével, mint egy lámpával bevilágított a szemembe, és azt mondta, hogy most aztán ébresztő van. Kis kitérők után zsebre tettem az egómat. Láttam az ő lendületét, és el kellett döntenem, hogy mit tegyek: vagy elengedem ezt az üzletet, vagy felállok és csinálok valamit.

Manager vagy, tehát felálltál. Mi vezetett a sikerhez, min kellett változtatnod?

Magamat és az üzletet is más nézőpontból kezdtem nézni. Más perspektívából, más mértékegységgel tekintettem az egészre. A hajamnál fogva – mint már többször életemben – kihúztam magam a mocsárból. Ettől elkezdtek hinni nekem az emberek, hatalmas energiákat adtam és kaptam vissza, ami megerősített abban, hogy jó úton járok, azon az úton, amit mindig is kerestem. Korábban egy nagyon szúrós valaki voltam, aki sokkal inkább szót értett a kuttyákkal, mint az emberekkel. Az emberekkel való kapcsolattartás terén rengeteget fejlődtem, és a pénzügyi gondolkodásom sokat változott.

Hol tartasz most az utadon?

Az elején. Sokkal magabiztosabbá szeretnék válni, sokat szeretnék még tanulni. Üzletileg látom már a senior és soaring szintemet, látom a stabil, jól jövedelmező üzletet, ami az én vezetésemmel fut, velem épül, és nem nélkülem.

Kikkel építkezel?

Akikkel ma dolgozom, azokat korábban nem ismertem, kivétel ez alól a szűk családom, akik ma már támogatnak és jönnek velem.





SOARING MANAGER SZINTET ÉRT EL



Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
(szponzor: Nagy Mihályné)

„Hinni kell magadban, ez a titok.”



MANAGER SZINTET ÉRTEK EL



Sanja Balen & Davor Balen
(szponzor: Jasminka Petrović & Mirko Petrović)

„A kitartás nagyszerű eszköz a sikerhez: ha elég sokáig és elég erősen kopogatsz az ajtón, biztos lehetsz benne, hogy valakit felébresztesz.”



Borka Csaba & Borkáné Lévai Anikó
(szponzor: Tóth János)

„Régen kezdtük, most újra. Soha ne adjátok fel; bármikor újra lehet kezdeni!”



Csiha Ágnes & Dézsi Norbert
(szponzor: Siklósné dr. Révész Edit & Siklós Zoltán)

„Köszönjük a cégnek, hogy végre megalapozhatjuk a jövőnket!”



Dánku Ilona & Dánku Mihály
(szponzor: Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya)

„Segíts másoknak segíteni magukon!”



Dr. Kolonics Judit
(szponzor: Dr. Prókay Edit & Dr. Lipták József)

„Nem adom fel, hiszen mindig küzdeni kell”



Kreicsik Ilona
(szponzor: Meggyesi Imre & Meggyesiné Kántor Tamara)

„Ne az életben dolgozz, hanem az életeden!”



EGYÜTT A SIKER ÚTJÁN

Pintér Lászlóné & Pintér László
(szponzor: Göncz Tünde)



„Ha valaki kitartóan halad álmai felé, és azt az életet kívánja élni, amit elképzelt, egy nap váratlanul szembetalálkozik a sikerrel!”

Henry David Thoreau



ASSISTANT MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

Bajkánné Vitéz Krisztina
& Bajkán Zoltán
Berényi Pál
& Kovács Éva
Dr. Medgyesiné dr. Gesztesi
Stefánia & Dr. Medgyesi János
András
Dr. Mendege Dóra
Fülöp Valéria
Lorena Gvačić
Horváthné Zsibók Erika
& Horváth János
Kardos Eszter Éva
Nela Makšić
& Aleksandar Makšić
Molnár Rudolf Ildikó
Laszlo Pasko

Paskó Csaba
Patkós Edina Anna
Suzana Petrović
Slavica Stevanović
Tengerdi Gábor
& Kádas Krisztina



SUPERVISOR SZINTET ÉRTEK EL

Árva Zoltán
Balogh Zsigmond
Balogh János
Marija Bančov
& Miklós Bančov
Borbola László
Vesna Cancar
& Dalibor Cancar

Lidija Čovran
Csizmadia Róbert
& Porubszky Marianna
Dinyés Nóra
Marija Đoković
Andreja Đoković
Novak Filipović
Fitos Józsefné
& Fitos József
Fülöp József
& Fülöp Józsefné
Iván Szilvia
Martina Jerina
Király Antalné
Kiss Artila
Kovács Csaba
& Brugós Denisa
& Lehoczky Enikő
Lele Róbert
Lendvay Péterné

& Lendvay Péter
Marija Lukić
Milena Lukić
Márton Éva
& Márton Antal
Magyarai Szilvia
Dejan Marcelja
Aleksandar Milešević
Julijana Peso
Milan Repac
& Stana Repac
Tatjana Robić
Szénási Zoltán
& Szántó Mária
Szegeginé Németh
Judit
Tapaszi Zsuzsanna
& Hartó István
Tóth Máté
& Bognár Beatrix



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
**Csuka György &
Dr. Bagoly Ibolya**
Davis Erika & Davis Henry
Dr. Dósa Nikolett
Éliás Tibor
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gombás Csilla Anita
& Gombás Artila
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
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić
& Nenad Pavletić
Kúthi Szilárd
Lapicz Tibor
& Lapiczné Lenke Orsolya
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. Marija Ratković
Dr. Rokony 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
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
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Utasi István & Utasi Anita

3. SZINT

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



HA NEM VOLT MUNKA,
AKKOR NEM VOLT PÉNZ.
HA VOLT MUNKA, AKKOR
VOLT PÉNZ, DE NEM VOLT
SZABADSÁG. HA NEM
VOLT SZABADSÁG, NEM
VOLT EGÉSZSÉG – VALAMI
MINDIG HIÁNYZOTT.
MARIJA ÉS BOŠKO BURUŠ A
FOREVERNEK KÖSZÖNHETI,
HOGY VÉGRE MINDEN
EGYÜTT VAN. MARIJÁVAL
BESZÉLGETTÜNK AZ
ELMÚLT ÉVEKRŐL.

Többet kaptunk,

MINT AMIT VALAHA IS REMÉLTÜNK

MARIJA ÉS BOŠKO BURUŠ ZAFÍR MANAGEREK

Szponzor: Veronika és Stevan Lomjanski

Felsővonal: Kis-Jakab Árpád és Kis-Jakabné Tóth Ibolya, Hári László és Márta, Vágási Aranka és Kovács András, Berkics Miklós, Szabó József

Tizennégy éve Forever-tag az újvidéki házaspár, Marija és Boško Buruš. Előtte azonban sok mindennel próbálkoztak vállalkozóként, sokszor akár három-négy területen is egyszerre. Pedig Marijának igazán jó állása volt: huszonnégy éven keresztül volt főnővér egy Egészségházban. „Amikor a csúcsra értem, akkor hagytam ott. Nem lehetett tovább fejlődni, és mégis... senki más nem lépett volna ki a helyemben” – meséli.

Miért tetted meg mégis?

Veronika Lomjanskival kolléganők és barátnők voltunk még egy korábbi munkahelyen és mindig is jól megértettük egymást. Stevannal nyolc hónapig eljártak hozzánk, hogy meggyőzzenek. Keveset beszéltek a munkáról, többet barátkoztunk, a végén persze mégis beleugrottunk, és örök életemben hálás leszek nekik, hogy olyan kitartóak voltak, és egyáltalán, hogy gondoltak ránk. Pedig sokáig nem érdekelt minket az MLM a korábbi rossz tapasztalatok miatt. A termékek viszont igen, sőt, rövid használat után meg is győztek. Az az igazság, hogy már az első bemutatón megvettem mindent, amit kínáltak, nem tudtam ellenállni.

Na de a hálózatépítés...?

Az csaknem véletlenül kezdődött. Az emberek látták, hogy jól vagyok, és kérdezték, mi történt velem. Én pedig meséltem. Vagyis elkezdtem dolgozni anélkül, hogy tudtam volna róla. Csak ajánlottam a termékeket, és jött a bevétel. Az első hónapban ezen nagyon elcsodálkoztam.

Azon, hogy a munkád után pénzt kapsz?

Azon, hogy egyszer csak megfordultam, és azt láttam, hogy sokan állnak mögöttem. Csináltuk az üzletet, mert segíteni akartunk az embereknek, de még nem tudtuk, hogy ezzel ilyen pénzt lehet keresni, és hogy ösztönző programokkal mi mindent kaphatunk még ezen felül. Egyszerűen csak nagyon tetszett a manageri szint, mint valami újdonság, kihívás. Megbeszéltük a szponzorral, mit is kellene csinálni, hogy mi is managerek legyünk.

Mit mondott Veronika?

Hogy szélesítsünk. Kapcsoljunk be embereket, ha már úgyis körülöttünk vannak, és aktívak. Így történt, hogy két és félhavi munka után managerek lettünk. Dr. Marija Ratković-csal együtt megkaptuk a kitűzöt.

Ez általában lendületet ad az embereknek. Nálatok is ez történt?

Igen, bár nem azonnal. Akkoriban mindenki azt gondolta, hogy már rengeteget keresünk az FLP-ben, de ez nem így működik.





Túl keveset dolgoztam közvetlenül, így nem volt elég pontom. Egy Budapesti szemináriumon hallottak lökést adtak nekünk. Két hónapon belül senior managerek lettünk, és bekerültünk az autó ösztönző programba is. 2001-ben pedig már Kanadában, a Super Rally-n találtuk magunkat.

Nagy ugrás. Miben éreztétek a legnagyobb változást?

Azelőtt is nagyon jól éltünk, mindenünk megvolt, csak szabadidőnk nem. Ez az, ami alapjaiban változott meg akkor: attól kezdve mi irányítottuk az életünket épp úgy, ahogy kívántuk. Mi nem a pénz miatt csatlakoztunk, és ma sem az mozgat minket. Én például soha nem számolom, hogy mennyi lesz a bónuszom. Nekünk az elsődleges az, hogy segíteni tudunk az embereknek – ezt tettem főnövér koromban is –, mindkettőnket úgy neveltek, hogy ez az elsődleges, mindegy, hogy egészségről vagy pénzről legyen szó, bár az az igazság, hogy nekem még mindig nehezemre esik pénzről beszélni.

A csoportod híres a lelkesedéséről és összetartásáról.

Nagyon sok rendezvényünk, szemináriumunk van, és emellett saját ösztönző programokat hirdetünk meg. Mindig kitalálunk valami pluszt. Nem volt mindig könnyű dolgunk, a '99-es háború után egy kezünkön meg tudtuk számolni, hány ember maradt a programban. Mi tulajdonképp kétszer kezdtük el az FLP-t: a háború előtt, és utána: mindössze néhány emberrel újra. De nem

beszéltek a bombázásokról és hasonlókról, inkább arról, hogy a termékek minősége még akkor is megtette a magáét: az emberek elégedettek voltak. Es ma is így van.

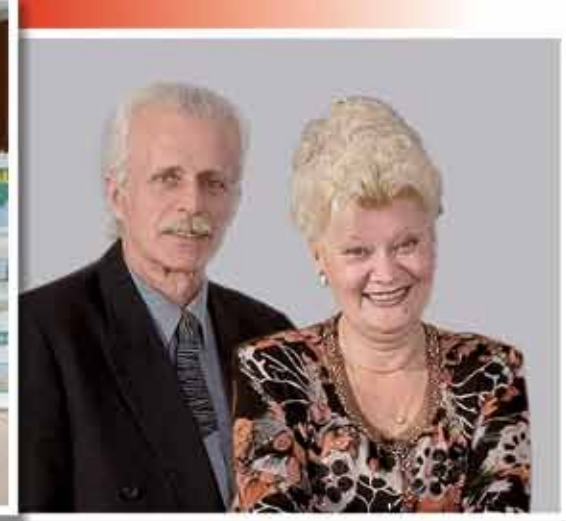
Ehhez kellett a ti személyiségetek is. Vajon miért gyűlnek körétek sokan?

Érzik, hogy minket a csoportmunka élter. Ez az, ami hiányzott a vállalkozói létformámból: a csapat energiájának érzése. Ezt pedig meg tudtuk sokszorozni. Bemutatókat tartottunk, látták, hogy jól nézünk ki, több energiánk van, mindenfelé utazunk... Mindig haladtunk előre, mikor másnak nehezen ment, nekünk mindig több és több volt, ami látszott, noha soha nem dicsekedtünk. Az elégedettség, a jó kedély, az eredmények szinte vonzották az embereket hozzánk. 2001-ben jött be a senior manageri szint, Marija Ratković, Terzić Ljubica, 2003-ban Mirjana Mičić, Dr. Nada Djukić, Siniša Blašković, és velük soaringok lettünk. De a legszebb dolog, ami itt történt velem, az az, hogy sikerült elérni, hogy igazi „családi” munka legyen: kislányom és a vejem, Alexandra és Bogdan lettek a hatodik managereink. Önállóan, aktívan végzik ezt a munkát, nagyon büszkék vagyunk rájuk.

Állítólag a családtagokkal a legnehezebb elindulni.

Hát igen, volt, hogy ők is bizonytalankodtak, de vettünk nekik egy nagy lakást és mikor beköltöztek, tartottak egy vendégséget, Veronika meg én egy kicsit beugrottunk...





Akkoriban épp Koppenhágába készültünk, az Európai Rally-re. A komaasszonyainak megtetszett a program, és beszálltak. Így lett meg négy hónap alatt a manageri szint, de hozzá kell tenni, hogy keményen dolgoztak a két kisgyerek mellett. A lánya az ölében ült, úgy tartotta a bemutatókat, mára pedig a Sonya termékekre specializálódott. Ha valamit igazán akarsz, nincs akadály.

Ti meg nagyszülők vagytok...

Így van, két kisunokánk Teodora és Mása, tizenöt és tizenegy évesek. A foreveres idők előtt soha nem voltunk klasszikus nagymama és nagypapa, erre egyszerűen nem értünk rá. De ez a munka megadta azt, hogy sokkal több minőségi időt tudunk együtt tölteni. Ma már a lányok is igazi FLP-szek: értik mit jelent egy ilyen vállalkozásban lenni.

Nálatok milyen munkamenet vált be a mindennapokban?

Az alapmunka nálunk a házi bemutató. Ezen kívül minden héten van egy közös nyílt találkozónk Újvidéken és Belgrádban. A párom a marketing specialistája, nagyon jól kommunikál a csapattal, a nők, férfiak nyelvén egyaránt jól ért. .

Szép eredmény a Zafir szint, amit 2006-ban értetek el. Mi a következő lépcsőfok?

A céljaink nagyon nagyok, elsősorban a csapatra vonatkoznak. Sok új managert, seniorokat és soaringokat szeretnénk, és ez már folyamatban van. Márpedig ha a csoport jól dolgozik, jön az eredmény a szponzoroknak is. De az az igazság, hogy már most sokkal többet kaptunk itt, mint amit valaha is reméltünk. Ami nem mérhető semmihez: rengeteg igaz barátságot, szép élményeket, gyönyörű utazásokat, és mindehhez sok segítséget dr. Milesz Sándortól, Lenkey Pétertől és területi igazgatóinktól, Branislav Rajić-tól és munkatársaitól. Mi igazán megéljük az FLP-életformát, úgy is mondhatnám: FLP vagyunk tetőtől talpig. Mindketten ugyanolyan lelkesedéssel dolgozunk, mint első nap. Ezt a csoportnak köszönhetjük! Mindazoknak, akik az első naptól velünk vannak: dr. Marija Ratković, Ljubica Terzić, Milica Simović, Siniša Blašković, dr. Dušica Tumbas, Mirjana Mičić és Vili, dr. Olja és dr. Ivan Miškić, Milovanović Mica és Miša, Nada Mićašević, Dimitrovski-Ložajić Sneža és Hristo, Dimitrić Ružica és Žića, Petković Sanja és Bođa, Vesna Gavrić, Stana Medić, Čavic Ivona és mindazoknak, akik lojálisak az FLP-hez. Sok köszönet a testvérvonalaknak és minden egyes előadónak, akiktől tanulni tudtunk.

Köszönjük, hogy vagytok! Köszönjük a lehetőséget, hogy együtt elérjük közös álmainkat!



lifestyle

Életmód tanácsok

GLUTEN FREE



A cöliákia

**Gluténszenzitív enteropátia -
glutén indukálta bélbántalom
vagy lisztérzékenység**

A cöliákia Magyarországon is aluldiagnosztizált, mégis az egyik leggyakoribb elsődleges vékonybél betegség. Számos megjelenési formája lehetséges, ezért felismerése nem könnyű, és sokszor nem időben történik. Évente 1000 élve születésre 1 esetet becsülnek.

A cöliákia olyan autoimmun betegség, amit genetikailag meghatározott egyénekben a gabonafélék gluténje indít el és tart fenn. Az indító anyag ételből való eltávolítására a folyamat megáll, és a már kialakult bohórsorvadás és kryptaburjánzás visszafejődik, gyógyulás következik be.

EGY KIS TÖRTÉNELEM

A betegség neve a Kis-Ázsiában ie. II. században élő görög orvostól Arataeustól származik és a tüneteit is ő írta le először (coeliac: görögül hasat jelent). Találni utalást a római Galen doktornál is, de Shakespeare III. Richárdjának jellemzésben is írnak a tünetekről. Csecsemőknél Samuel Gee írta le 1888-ban, Londonban a részletes tüneteket: hasmenés, puffadt vékonyfalú has, sorvadt izomzatú vékony végtagok, fejlődésben való visszamaradás. 1908-ban az amerikai O. A. Hertel írt a betegségről. Azok, akik a kórképpel foglalkoztak, egyetértettek abban, hogy a beteg állapotjavulása, gyógyulása diétával kapcsolatos. A holland Van Dicke figyelt fel arra a tényre, hogy háború alatti kenyérhiány esetén a betegek tünetei elmúltak, majd a jobblét bekövetkeztakor a panaszok, tünetek visszatértek. 1950-ben ő hozta a betegséget kapcsolatba a gabonafélék (búza, árpa, rozs, zab) fogyasztásával. Van de



Kamerral kimutatták azt is, hogy a gabonafélék egyik fehérjéje, a glutén a felelős. Még 1950-ben J. W. Pauley kimondja, hogy a tünetként elsősorban a vékonybél nyálkahártya károsodása és az annak következtében fellépő felszívódási zavar okozta tápanyag, fehérje, zsírban oldódó vitaminok hiánya a felelős. Az 1960-as években jöttek rá tudósok arra, hogy a felnőttkori ismeretlen eredetű, nagy mennyiségű zsírszéklet ürítésével járó trópusi sprue egyezik a cöliákiával, amit korábban kizárólag gyermekbetegségnek tartottak. Ma már tudjuk, hogy bármely életkorban elkezdődhet. Kialakulását egyesek biokémiai, mások immunológiai elmélettel magyarázzák, de valószínűleg a kettő keveréke igaz. Az utóbbi években azonban inkább az autoimmun elmélet felé hajlanak, ahol az elindító faktor, a trigger nem más, mint a gliadin, a gluténból alkohollal kioldható faktor. Gyermekkorban a klinikai tünetek akkor jelentkeznek, amikor az étrendbe beépül a glutén. A lappangási időszak változó, hónapok, évek lehetnek, de van, akinél az első étel elfogyasztása után hányinger, hányás, hasmenés, allergiás reakciók lépnek fel. Fel kell vetődjen a betegség gyanúja, ha csecsemő és kisded korban gyakori hasmenések, nagytömegű bűzös, zsírfényű széklet ürítése, súlyfejlődési zavar, felszívódási zavarokra utaló elváltozások lépnek fel.

A cöliákia típusos tünetei

- étvágytalanság, kóros soványság,
- krónikus hasmenés, illetve nagytömegű világos, bűzös zsírfényű széklet ürítése
- hossz- és súlyfejlődésben való elmaradás
- csökkent bôralatti kötôszövet mennyiség – csökkent turgor
- sorvadtt izomzatú végtagok
- ritka, vékony töredezett haj, de hosszú szempilla
- fogzománc fejlődési zavar
- a vérben alacsony kalcium-, fehérjesszint, vitaminhiányok.

A cöliákia nem típusos tünetei

Felszívódási zavarral összefüggő

- vashiányos vérszegénység
- alacsony növés
- csontritkulás
- visszatérő hasi panaszok
- zsírmáj
- gázos belek

Nem összefüggő

- speciális bőrbetegség
- fogzománc hiány
- pikkelysömör
- sokideg-bántalom
- kopaszodás
- szájnyálkahártya gyakori fekélyes gyulladása
- súlyos fokú izomgyengeség
- epilepszia
- kísérő gyulladások
- pajzsmirigy rendellenes működése

A cöliákiához társuló kóros elváltozások

Gluténfüggő

- inzulinigényes cukorbetegség
- autoimmun pajzsmirigygyulladás
- autoimmun májgyulladás
- Sjögren szindróma (szikka sy.)
- autoimmun nyálkahártya-sorvadásos gyomorhurut

Gluténtól független

- Down szindróma
- Turner szindróma
- Williams szindróma
- veleszületett szívfejlődési rendellenesség
- IgA hiány

Felnőttkorban a cöliákia rendkívül változatos formát ölthet. A legtöbb panasz és tünet a felszívódási zavar következménye. A nagyterjedésű felszívó felület érintő probléma akár életveszélyes mértékű felszívódási zavart is okozhat. Legtöbbször a vas- és folsavhiányos vérszegénység és a korai csontritkulás hívja fel a figyelmet a bajra.

Fő betegcsoportok:

Manifeszt (tüneteket okozó) cöliákia

Típusosan csecsemőkorban kezdődik az első glutén bevitel után. Fő tünetei: hasmenés, fogyás, puffadás, fáradékonyosság, a felszívódási zavar következményei (vérszegénység, csontritkulás, vizenyőképződés, vérzékenység, idegbántalom, menses zavar, ismétlődő vetelés), és a nagy mennyiségű bűzös zsíros széklet ürítése nem csak nappal, éjszaka is.

Csendes vagy „silent” cöliákia

Tünet- és panaszmentes egyéneknél megvannak a jellemző szövettani eltérések, de csak a vékonybél kis szakaszán. Sokszor szűrővizsgálaton derül csak ki a betegség, de lehet vashiány, vagy csontritkulás is.

Látens (potenciális) cöliákia

A vékonybél nyálkahártya glutén tartalmú étel fogyasztása mellett is többnyire normális, de az élet folyamán bármikor kialakulhat bohólyosorvadás.

Reflakter sprue

Gluténmentes diétára sem javul a beteg állapota, ilyenkor más problémára is gondolni kell (intolerancia más ételre, hasnyálmirigy elégtelenség, fekélyes bélgyulladás stb.)

A cöliákia diagnosztikája

Fizikális vizsgálat: sápadt bőr, alacsony vérnyomás, csökkent izomtömeg, csökkent turgoru bőr, ritka szôrzet, töredező köröm, bőrvérzések, puffadt has, nyelvgyulladás jellemzi.

Lifestyle



Laborvizsgálatok: ennek egyike a felszívódási zavarok kimutatása, a másik - különböző szerológiai módszerek,

Képpalkotó vizsgálatok: enterográfia (kontrasztanyagossal), CT.

Szöveti vizsgálat: a betegség biztos diagnózisát ez adja. Felnőtteknél gyomortükrözés során mélyre vezetett eszközzel a nyombéltől, enteroscopia során mélyebb bélszakaszból, a vékonybél felső részéből tudunk biopsziás mintát venni.

A betegség szövődései:

- kissejtes vérszegénység, oka: vashiány
- nagysejtes vérszegénység, oka: folsav és B12 hiány
- velőcső záródási rendellenesség, koraszülés, abortusz, meddőség, érelmeszesedés - melyért a homocisztein szint emelkedése a felelős, ezt viszont a B6, B12, folsav hiány okozza.
- Vérzékenység, oka: K-vitaminhiány
- Csontritkulás, oka: kalciumhiány
- Csontlágyulás, oka: kalcium-, foszfor- és D-vitaminhiány
- Hajhullás, oka: cink- és szelénhiány
- Izomgyengeség, oka: A-, B1-, B6-, B12-, E-vitaminhiány.

A cöliákia kezelése:

Gluténmentes diéta.

Tiltott ételek:

- búza (kenyér, tészta, kekszek, búzakeményítő),
- rozs (tésztafélék, kenyér),
- árpa (gríz),



Dr. Mokánszki István
Belgyógyász – Gasztroenterológus
Manager

- Zab,
- több komponensű élelmiszerek: hús és zöldségkonzervek, húskészítmények (hurka) levesporok, pralinék, instant kakaó és kávé, gyümölcsjoghurtok, egyes felvágottak, sör.

Megengedett ételek: rizs, kukorica, burgonya és keményítőik, sárgaborsó liszt, szójaliszt, kukoricadara, húsok, tej, tejtermékek (kivétel, ha laktóz intolerancia is fennáll), zöldségfélék, gyümölcsök, zsír.

Gyógyszeres terápia: szteroid segíthet.

Hiányállapotok pótlása: fehérje, aminosavak, vitaminok (A, D, E, K, B1, B6, B12, folsav) magnézium, foszfor, vas, kalcium, cink, szelén.

Nagyon fontosnak tartom, hogy a bélrendszerünk baktérium-flórája rendben legyen a jó felszívódás érdekében, ezt jó minőségű pre- és probiotikum fogyasztásával érhetjük el.

Elengedhetetlen a cöliákias betegek gondozása, mely tartós illetve folyamatos kell, hogy legyen. A klinikai állapot megváltozása, vagy laborértékek változása esetén esetleg újra részletes vizsgálatok válnak szükségessé.

IRODALOM:

- Dr. Lonovics János, Dr. Tulassay Zsolt, Dr. Varró Vince: Klinikai gastroenterológia. Medicina 2003.
 - Az egészségügyi Minisztérium szakmai protokollja Coeliakia
 - Dr. Banai János: Coeliakia a provokált autoimmun betegség modellje. 2002
 - Dr. Juhász Márk és társai:
- A Coeliakia napjainkban: a bővülő ismeretek áttekintése. Orvosi hetilap 2000/48 sz.

CONQUISTADOR CLUB



MAGYARORSZÁG

- 1 **Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet**
- 2 **Siklósné Dr. Révész Edit & Siklós Zoltán**
- 3 **Muladi Annamária**
- 4 Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
- 5 Csiha Ágnes & Dézsi Norbert
- 6 Fülöp Valéria
- 7 Meggyesi Imre & Meggyesiné Kántor Tamara
- 8 Vágási Aranka & Kovács András
- 9 Ferencz László & dr. Kézsmárki Virág
- 10 Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor



SZERBIA

- 1 **Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski**
- 2 **Vitimir Nešić & Suzana Radić**
- 3 **Dragana Janović & Miloš Janović**
- 4 Jovanka Strboja & Radivoj Strboja
- 5 Miodrag Živić & Gordana Živić



HORVÁTORSZÁG

- 1 **Stjepan Beloša & Snježana& Beloša**
- 2 **Jasminka Petrović & Mirko& Petrović**
- 3 **Sanja Balen & Davor Balen**

60CG+

MINŐSÜLTEK 2012. NOVEMBER

Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
 Siklósné Dr. Révész Edit & Siklós Zoltán
 Muladi Annamária
 Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
 Csiha Ágnes és Dézsi Norbert
 Meggyesi Imre & Meggyesiné Kántor Tamara
 Éliás Tibor
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
 Vágási Aranka & Kovács András
 Ferencz László & dr. Kézsmárki Virág
 Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor
 Dr. Kolonics Judit
 Dánku Ilona & Dánku Mihály
 Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
 Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
 Czupi Lászlóné & Czupi László
 Rajnai Éva & Grausz András

Szolnoki Mónika
 Vitimir Nešić & Suzana Radić
 Beloša Stjepan & Beloša Snježana
 Pintér Lászlóné & Pintér László
 Kreicsik Ilona
 Hajcsik Tünde & Láng András
 Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
 Dragana Janović & Miloš Janović
 Dr. Szénainé Kovács Gabriella
 & Dr. Szénai László
 Jasminka Petrović & Mirko Petrović
 Zsidai Renáta
 Senk Hajnalka
 Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
 & Dr. Seres Endre
 Tóth János
 Halmi István & Halminé Mikola Rita

Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
 Patkós Györgyi & Patkós Péter
 Donkó Zoltánné & Donkó Zoltán
 Tóth Zoltán
 Kúthi Szilárd
 Borka Csaba & Borkáné Lévai Anikó
 Tomislav Brumec & Andreja Brumec
 Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt
 Jovanka Strboja & Radivoj Strboja
 Mázás József
 Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
 Klaj Ágnes
 Dobai Lászlóné & Dobai László
 Balen Sanja & Balen Davor
 Hajdu Kálmán & Hajdu Kálmánné
 Dr. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
 Orbán Tamás

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 ponteredményeik, 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
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
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 15h-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 afelőtti
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 bemutathatók és értékesíthetők a termékek a Nemzetközi Üzletpolitikánk 16.02 (h), (i), (j) és (k) pontja alapján. Forgalmazói tevékenységgel kapcsolatos reklámozási és saját honlap készítésére vonatkozó szabályok a 16.02. (h), illetve a 17.10 pontban találhatóak.

FORGALMI ADATOK

lekérdezésére 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: Dörnyei Barbara: 191. mellék
Pénzügyi igazgató: Rókásné Véber Gabriella: tel.: +36-1-269-5370/171-es
mellék, mobil: +36-70-436-4220
Pénzügyi recepció: Páll Ildikó: mobil: + 36 70 436 4256
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. Mezősi László: 70/779-1943;
dr. Németh Endre: 70/389-1746; dr. Samu Terézia: 70/627-5678,
Független orvos szakértő: dr. Bakanek György: 70/414-2913
Hívhatók munkaidőben.

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 munkanapjain minden esetben 08.00-20.00 óráig, a hónap utolsó olyan szombatjain (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
termérendelés: mobil: +386 40 559 631,
tel: +386 1 563 7501
e-mail rendelések: narocila@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: április 6. Sarajevo, december 7. Bijeljina

Kedves FLP tag!

Boldog, sikerekben gazdag új évet kívánunk neked, és azt, hogy 2013-ban minden vágyad teljesüljön!

Ha szeretsz utazni, biztosan tudunk neked segíteni abban, hogy idén olyan helyekre is eljuthass, amelyekről eddig csak álmodoztál. Egyszerűen, kedvező áron - a ForeverUtazás Klubbal!

Mit kínálunk a klubtagoknak?

– **Minőségi utazásokat kedvezményes áron:** regisztrált tagként a Nefelejcs utcai irodánkban, telefonon és honlapunkon mintegy 60 000 belföldi és külföldi ajánlatból válogathatsz.

– **Személyre szabott kiszolgálást és utazástervezést.**

A klubtagok részére minden héten budapesti és külföldi kiindulású utak széles választékával és kiemelt ajánlatokkal kedveskedünk, amelyeket akár 60% kedvezménnyel foglalhatnak le.

Te már regisztráltál a ForeverUtazás Klubba? Akkor (ha még nem titted volna) ideje, hogy megújítsd a regisztrációd!

Te még nem regisztráltál a ForeverUtazás Klubba? Akkor csatlakozz hozzánk mielőbb, hogy Te is élvezhesd a klubtagsággal járó előnyöket és kedvezményeket!

Új regisztráció és meglévő regisztráció megújításának menete.

A regisztrációs díj egy évre új regisztráció és a regisztráció megújítása esetén egyaránt bruttó 9900 Ft.

A regisztrációs díjat regisztrációs kupon megvásárlásával fizetheted be. A kupont megveheted személyesen a Nefelejcs utca 9-11-ben, a ForeverUtazás Klub irodában, az FLP vidéki irodáiban, a Siker Napokon a ForeverUtazás Klub képviselőjénél, valamint megrendelheted e-mailen is: ebben az esetben átutalással fizethetsz, és a kuponodat e-kupon formájában kapod meg. A befizetést követően nincs más dolgod, mint a kuponnal (vagy e-kuponnal) felmenni a www.foreverutazas.hu weboldalra, és ott a bejelentkező panelen a megfelelő gombra kattintani.

A regisztrációjukat meghosszabbító klubtagjaink esetében a regisztrációs díjat a hosszabbítás utáni első 100 000 Ft feletti foglalásnál 100%-ban beszámítjuk!

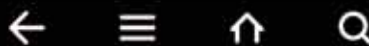


Tovább információért hívd a **06 70 777 9997**-es telefonszámot vagy írd nekünk a **travel@foreverutazas.hu** e-mail címre.

Reméljük, 2013-ban is tagjaink között üdvözölhetünk!

Üdvözlettel:

a ForeverUtazás Klub csapata



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

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



HAWAII
GLOBAL RALLY
2013
21-29 APRIL

Ho'omaika'i 'ana
Hoh-oh-my-kah-ee ah-nah

Gratulálunk azoknak, akik minősültek
az első Forever Global Rally-re!
Felejthetetlen élményekben lesz részetek...

www.foreverglobalrally.com


FOREVER