

XVII. ÉVFOLYAM 4. SZÁM / 2013. ÁPRILIS

# FOREVER

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



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







# FOREVER - globális köszönet

**M**ár csak néhány nap választ el bennünket attól, hogy felszálljunk a Hawaii-ra induló repülőgépekre. Neked van-e jegyed erre a gépre? Köszönetet tudsz-e mondani Rex Maughannak azért, hogy lehetővé tette számodra, hogy ellátogass erre a gyönyörű szigetre és ott átvehess egy megérdemelt csekket a vállalat profitjából?



Minden ember életében eljön a pillanat, amikor úgy érzi, valakinek köszönetet kell mondania azért, amit kapott az élettől. Szeretném én is kifejezni hálámat Rex Maughannak, Gregg Maughannak és Aidan O'Hare-nek azért, hogy lehetővé teszik számunkra, hogy olyan magasságokba kerüljenek a magyar és délszláv forgalmazóink, amelyenről valamikor mi is csak álmodni tudtunk. Jól esik köszönetet mondani azért a mérhetetlen segítségért, amit nap mint nap kapunk a Home Office-tól, azért az elképesztő, páratlan lehetőségért, amit a marketing terv alapján Rex Maughan és Gregg Maughan biztosít mindenki számára a világon. Azokért a csodálatos utazásokért, élményekért, amelyek évente gazdagítják a lelkünket, a világlátásunkat és a tudatunkat. Ugye te is szeretnél abba a csapatba tartozni, amelyik személyesen is köszönetet tud mondani? Felmész a színpadra és csak annyit mondasz: "Thank you Rex, thank you Gregg, thank you Aidan."

Úgy tűnik, csekélység, de ebben a köszönetben benne van a teljes életed, harcod, becsületed és emberséged. Nagy öröm és megtiszteltetés számomra, hogy egy ilyen csapatot vezethetek a Hawaii-szigetekre. Köszönöm nektek, Rex, Gregg, Aidan!

Amikor Brian Tracy Magyarországra látogatott, és részesévé vált globális képzési rendszerünknek, a Forever Gyémánt Képzésnek, természetesen Berkics Miki is, én is és a többiek is nagyon sokszor megköszöntük Briannek azt, amit a magyar és a délszláv foreveresekért tett. Brian válaszában a következőket írta: "Pál Apostol a filippiekhez írt levelében eképpen fogalmaz: Semmi felől ne aggódjatok, hanem imádságotokban és könyörgéseitekben minden alkalommal hálaadással tárjátok fel kívánságaitokat az Isten előtt. Isten akarata, hogy imádkozzam felebarátaimért, ezért imádkozom értetek is. Írjátok meg nekem, hogy mi az, amiért szeretnétek, hogy a Mennyei Atyához fohászkodjak és mi a gyülekezettel karöltve imánkba foglaljuk a kéréseiteket, amire megkapjátok a segítséget Isten áldásával. Tudnotok kell, hogy a Mennyei Atya várja a kéréseiteket. Gondoljátok végig, mik azok a dolgok, amik nem működnek jól az életetekben! Milyen problémáitok vannak a családban, és küldjétek el nekem a kéréseiteket! Veletek, értetek fogok imádkozni, és meglátjátok, megtapasztaljátok majd Isten gyógyító érintését az életetekben és a szeretteitek életében."

A következő Global Rally-re már kétszer ennyien kell, hogy menjünk.  
Még van majdnem egy évod, hogy ott lehess és köszönetet mondhass a színpadon.

Hajrá Forever Magyarország!

DR. MILESZ SÁNDOR  
ORSZÁG IGAZGATÓ

Thank  
You





FOREVER DIAMOND TRAINING

*Berkics Miklós*

FOREVER



DIAMOND  
TRAINING

**BUDAPEST** 2013. FEBRUÁR 16–17. VASÁRNAP

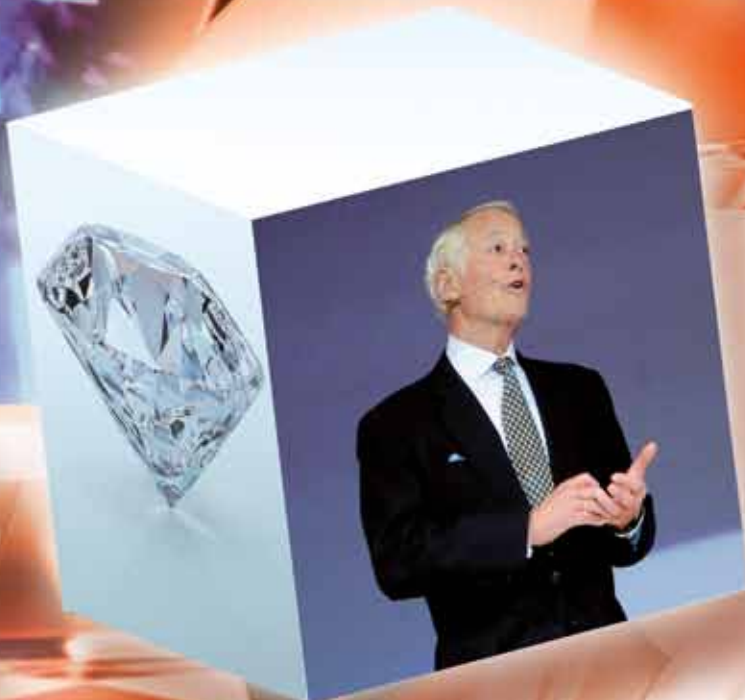


A BERKICS MIKLÓS GYÉMÁNT KÉPZÉST senki sem hagyhatja ki, aki sikeres akar lenni ebben az üzletben – írtuk márciusban, amikor a rendezvény első napjáról közöltünk összefoglalót. Most itt a második rész – a Forever újabb nagyjáúival.



### **DR. MILESZ SÁNDOR, ORSZÁG IGAZGATÓ**

A szponzor természetesen kulcsfigura az üzletépítésben. Mint mondják, már csak a létezésével is segít. Mégsem mindegy, hogy milyen személyiség, hiszen a segítségnek több fokozata van. „A világ legjobb szponzora az enyém, de ő mindannyiunk szponzora is” – utal Rex Maughan alapítóra dr. Miliesz Sándor, akinek saját definíciója szerint a szponzor az, aki nemcsak megmutatja az üzleti lehetőséget, de segít, tanít szüntelenül. De milyen a jó szponzor? Az ország igazgatóinak erről is van egy listája. Eszerint az igazi vezető többek között megbízható, pontos, elérhető, igazmondó, segítőkész, példamutató, céltudatos, vidám, gondoskodó, karizmatikus, jó szervező, lelkes, optimista, kitartó, sokoldalú, becsületes, szeretetteljes és folyton a jövőt kutatja. Lehetetlennek hangzik, mégis sok hálózatépítő számára ismerősek ezek a tulajdonságok. „Ti vagytok a legjobbak, mindenki ide jön tanulni” – mondja dr. Miliesz Sándor és hozzáteszi: „mindannyiótoknak megadatik, hogy gyémánt legyen, csak hozzátok egy döntést!”



### **BRIAN TRACY TRÉNER, AMERIKAI EGYESÜLT ÁLLAMOK**

Brian Tracy a világ egyik legsikeresebb előadója és szerzője. A Gyémánt Képzés vendégeként azt az állítást igyekszik alátámasztani, miszerint sem a kudarc, sem a siker nem véletlenszerű: ha követed a sikeres emberek példáját, ugyanoda jutsz, ahol ők tartanak. Ehhez pedig elegendő a helyes dolgokat végezni a helyes sorrendben. „A körülményeidet a gondolataid határozzák meg, ezek tesznek azzá, ami vagy” – mondja Tracy, majd a siker kulcsfogalmait sorolja: jó vezető, kiváló termék és marketingterv, jó humánstratégia, gyorsaság, fókuszálás... - mind tanulható! Sok kutatás irányult már arra, mitől válik valaki jó vezetővé. Az ilyen emberekben van egy közös vonás: egyértelmű és pontos jövőképpel rendelkeznek, és hisznek benne. „Minden tudás, tehetség, képesség a kezvedben van – állítja Tracy - ha megtetted az első lépést, megjelenik a második, majd a harmadik. A fontos, hogy ne mérlegelj, rögtön tedd meg!” Mivel bevételeink 90 százalékát munkánk 10 százaléka adja, érdemes megválogatni (sőt leírni), mibe fektessünk energiát. A tréner szerint érdemes kevesebb dologgal foglalkozni, de azokkal intenzíven. „Cél és terv: e kettővel fantasztikus dolgokra vagy képes!”





### **SZABÓ JÓZSEF, ZAFÍR MANAGER**

Tizenhét éve nem hitte volna Szabó József, hogy egyszer multi level marketingből fog megélni – árulja el nekünk - nem hitte volna, hova fog eljutni. Pedig most itt van a Forever színpadán, és mint magyarországi alapító, biztat minket: „Magad sem tudhatod, hová fogsz ezzel az üzlettel eljutni, milyen rejtett tartalékaid vannak. Én is csak azt fogadtam meg annak idején, hogy megpróbálok a legjobbak között lenni. De a fontos az, hogy mit lépsz a jövő héten. Helyetted nem teheti meg senki, neked kell elindulni.” Mint mondja, ez az „egyszerű, becsületes, tiszta érzésű emberek üzlete, azoké, akik kicsit többet szeretnének az élettől, mint átlagosan leélni”. A Gyémánt Képzésen csupa ilyen ember gyűlt össze, nemcsak az országból, de az egész térségből. Szabó József szerint ez a régióbeli testvériség az egyik erénye a Forever cégnek. „Ezerféle ember, de egy a cél, ettől lesz jobb a világ!”

Az előadó a fiatal generáció tagjait szólítja színpadra: 17-18 éves potenciális hálózatépítőket. Érdekes belegondolni, mekkorák voltak, amikor a Forever-sztori elindult... „Minden lehetséges, csak higgyetek ma is a mesékben!” – búcsúzik Szabó József.







### **HALMI ISTVÁN, GYÉMÁNT-ZAFÍR MANAGER**

Aki rendszeresen jár a Siker Napi rendezvényekre, ismerheti már Halmi István és Halminé Mikola Rita történetét. Ám mindig jó meghallgatni: micsoda út járható be a Foreverrel, milyen nehézségek közül hová lehet eljutni. A Halmi házaspár nemcsak hogy bármibe kezdett, mindig kitartó volt, de semmit nem éreztek méltóságon alulinak, ha az a céljukat szolgálta. A boldogulás és a család áll számukra az első helyen, ezek érdekében pedig keményen dolgoztak – a legkülönbé-  
lébb munkakörökben. István repülésirányítóként kezdte, ám mellette folyamatosan dolgozott az önfejlesztésen, olvasott, két diplomát szerzett, de amikor arra volt szükség, zokszó nélkül beállt kamionsofőrnek, Rita pedig gyerekeket tanított, mellette szórólap-kihordást vállalt. Később együtt alakítottak ki egy kis italkereskedést,

ám nem bírtak a konkurenciával. A sok nehézség után kezdtek bele az MLM vállalkozásba. „Fiatal koromban két céloom volt: milliomosnak lenni, és a fiamat a saját képekre formálni. Mindkettő sikerült itt. Belekezdünk, és eredményesek lettünk, mert sokat dolgoztunk. Olyan barátokat szereztünk, ami megért minden korábbi gyötrelmet. Azóta leírtam, hogy az ötvenéves születésnapomon gyémánt leszek – hiszek benne, hogy megvalósul ez az álom is!”

### **BERKICS MIKLÓS, GYÉMÁNT MANAGER**

„A sikert megelőzi az út, ami nem könnyű, de mindenképp érdemes végigjárni.” Mondja nekünk Berkics Miklós, persze nem ilyen egyszerűen, hanem izgalmas, szórakoztató, fordulatos példamesék során keresztül. Egytől-egyig vele estek meg: egy gyémánt elmúlt nyolc hónapja elevenedik meg előttünk. Jó érzés látni, hogy ő sokszor ugyanúgy csetlik-botlik az útvesztőben, mint bármelyikünk. Mégis... „akik elérték a gyémánt szintet, vajon mitől különösek?” – teszi fel a kérdést magának, nekünk. „Szenvedélyes, örült, eltökélt: a többi gyémánt is ilyen, nemcsak én” – mondja. „Siker még nem volt nehézségek nélkül, de nem adom fel, mert valahol nekem megírták, hogy egy nap eljutok a csúcra, amikor rövidebb lesz az út és kényelmesebb. Sokszor minden jel arra utal, hogy abba kéne hagynod, de te folytatod, mert tudod, mit jelent az, hogy egyszer szerződést kötöttél. És a csoda az lesz, hogy „duplikálódsz” a következő szemináriumra. Az üzletépítésben mindig szükség lesz alázatra, bármilyen szinten légy is. Ha innen ugyanazzal a személyiségeddel mész haza, mint amivel jöttél, nem lesz változás, de ha igen, akkor változik az eredmény is. Vegyél fel olyan szokásokat, amelyeket a gyémántok követnek, és akkor te is azzá válsz!”



Júniusban Magyarországra érkezik Michael Strachowitz, Európa első számú tréner, sikeres hálózatépítő és céges tanácsadó. Ma a network marketingen kívül közvetlen és strukturális értékesítésben is tevékenykedik. Tudását Európa sok országának több ezer forgalmazója hasznosíthatta már.

MICHAEL TRÉNER  
STRACHOWITZ





# MINDEN EMBERBEN VÉGTELEN LEHETŐSÉG REJLIK

## **Korábban már találkoztál és beszéltél a magyar és délszláv forgalmazókkal. Milyen benyomást tettek rád?**

Nekem mindig nagy öröm a magyar és délszláv foreveres forgalmazókkal találkozni. Nagyon elkötelezettek, érezhető, hogy imádnak a Foreverben dolgozni, és ezért nyitottak a tanulásra és fejlődésre. Nagyon melegszívű, kedves emberek.

## **Kaptál valamilyen visszajelzést tőlük a látogatásodat követően?**

Igen, természetesen voltak visszajelzések, főleg a közösségi oldalakon. Minden alkalommal, amikor tréninget tartok a Forevernél, rengetegen jelölnek meg ismerősnek, és sok kommentárt kapok. Minden hozzászólás őszinte, egyértelmű és humoros, arról szól, hogy az illetők üzlete hogyan működik.

## **Kiemelt előadóként mit vársz a szemináriumtól?**

Nagyon várom, hogy találkozzam néhány régi barátommal; vezetőikkel és a rengeteg új forgalmazóval. Le vagyok nyűgözve, hogy mennyi résztvevője lesz a rendezvénynek (ahogy hallottam, több ezer ember előtt fogok beszélni). Az a célom, hogy megmutassam és elmondjam a hallgatóknak, hogy a legjobb helyen vannak a legmegfelelőbb időben. Úgy érzem, soha nem volt jobb alkalom Forever-üzletet építeni, mint ma.

## **Mit gondolsz a napjainkban zajló gazdasági válságról?**

A változások idejét éljük. Amikor megváltoznak körülöttünk a dolgok, az mindig jár előnyökkel és hátrányokkal is. Néhányan szenvednek a változástól, míg mások meglátják benne az esélyt. De változás nélkül nincs fejlődés. A régi idők - amikor úgy neveltek minket, hogy tanulj meg egy szakmát, szerezz egy állást és dolgozz ott életed végéig -, kimondhatjuk, hogy véget értek. Több olyan emberre van szükség, akiben megvan a vállalkozószellem; olyanokra, akik egyetértenek abban, hogy ők a felelősek a magán- és szakmai életük minden területéért. Biztos vagyok abban, hogy a hálózatépítő emberek ebbe a típusba tartoznak!

## **Tudsz valami jó tanáccsal szolgálni arra nézve, hogyan lehet a válságot kezelni, mi a jó hozzáállás?**

A válságot úgy tekintem, mint egy kihívást. Itt az ideje, hogy

kilépjunk a komfortzónából és elkezdjük cselekedni. A kínai nyelvben a krízis szóra ugyanazt a betűt használják, mint a lehetőségre. Ugye, milyen bölcs emberek? A mi területünkön az úgynevezett általános gazdasági válság mindig is jó hatással volt az üzletre, hiszen egyre több ember keres alternatívát és új lehetőséget, így beléptethetjük őket. A múltban nekünk megvolt a hátszelünk minden alkalommal, amikor gazdasági hanyatlás volt Németországban. A legjobb tanács, amit adhatok: Ne nézz vissza azokra az ajtókra, amelyek bezárultak mögötted! Helyette inkább nézz arra a sok új ajtóra, amelyek nyitva állnak előtted!

## **Mit üzennél a forgalmazóinknak?**

Meggyőződésem, hogy minden emberben végtelen lehetőség rejlik, és ebből adódóan annak lehetősége is, hogy sikeres, gazdag és boldog legyen. Ez egy örök igazság, csak néha elfelejtjük. Előfordul, hogy teret adunk a külső körülményeknek, amelyek megakadályoznak minket abban, hogy ennek megfelelően éljük életünket. A valóság az, ami az elménkben játszódik, nem pedig az, amit a szemünkkel látunk és a fülünkkel hallunk. Emlékezz a következőkre minden egyes nap: Az élet nagyszerű, és Te is az vagy! Mindent el tudsz érni, amire csak gondolsz vagy amiben csak hiszel. A Forever üzlet a legjobb lehetőség arra, hogy ezt megmutasd és bebizonyítsd!

## **Mit kaphatnak azok a forgalmazók, akik részt vesznek a júniusi Berkics Miklós Forever Gyémánt Képzésen?**

Rendkívül fontos, hogy részt vegyetek ezen a nagyszabású eseményen, mert itt megtapasztalhatjátok, hogy mit jelent egy sikeres csapat tagjának lenni. A szeminárium segít közelebb kerülni ahhoz a csodálatos céghez és lehetőséghez, amelyben hiszel, és egyben átélheted a sikeres közösség pozitív erejét. Az előadásomban bebizonyítom nektek, milyen egyszerű is ez az üzlet, nincs benne semmi titok, és valójában bárki, aki szeretne dolgozni, elérheti az igazi üzleti sikert. Ellenben az „egyszerű” nem jelenti, hogy könnyű is, ezért beszélni fogok arról, milyen a szükséges hozzáállás és helyes gondolkodás annak érdekében, hogy kialakítsd az erős hited saját sikeres világodban. Sokak számára a szeminárium kezdete lehet egy nagyszerű és csodálatos sikertörténetnek. Mindenkinek csatlakoznia kell, senki nem engedheti meg magának, hogy kimaradjon ebből!





# Miért viseld büszkén kitűződet?

**Forever, a szív vállalata**

## **Egy álomból egy multimilliárdos üzlet jött létre.**

Több mint 35 évvel ezelőtt Rex Maughan elsőként alapított olyan vállalatot, amely végül a világon milliók életét fogja megváltoztatni.

Felismerve, hogy az emberek egyedüli motivációja az az igény, hogy értékesnek érezzék magukat, Rex megértette az elismerés erejét, és ezt helyezte a Forever eszmeiségének középpontjába. Gyakran hallhattátok tőle ezt a mondatot: „A Forever ereje a szeretet ereje”.

„Őszintén hiszek ebben, és tudom, hogy az emberek érzik a szeretetet, amikor elismerjük őket, még akkor is, ha egyszerű módon tesszük ezt. Az elismerést jelző kitűzőt az eredményük erőteljes jelképeként hoztuk létre – a szeretetet mutatja, amit érzünk irántuk és a teljesítményükért.”



# Az elismerő kitűző



Mi lehet annál jobb, mint hogy arannyal és drágakövekkel ismerjük el az egyéneket és az eredményeiket? Az arany évszázadok óta a kiválóság szimbóluma, és az írásbeliség kezdete előtt is nagyon keresett volt.

Amint a marketingtervben magasabb szintre érünk, a forgalmazók sikerét jelképező kitűzőn már drágakövek is megjelennek, az olyan általános jellemzők miatt, mint értékes, luxus – rubintok, zafírok és a krémekek krémje: gyémántok kerülnek az arany sas alá.

## Az elismerés szimbóluma; viseld büszkén kitűződet!

A kitűző viselése váljon napi rutinoddá – úgy, mint ahogy Forever 25th Edition parfümöt vagy kölnit fűjsz magadra, és mielőtt kilépsz a lakásból, magadhoz veszed a tárcádat. Ahogyan nagyon sok, sikeres forgalmazó, te is légy tudatában annak, hogy bármikor összefuthatsz az alsóvonalad egyik leendő Eagle Managerével egy szupermarketben vagy akár a fiad focimeccsén. Minden nap viseld a kitűződet, ismerd fel az értékét, és legyél büszke arra, amit jelképez: a teljesítményre, amit eddig elértél! Bátran mutasd meg a világnak!

A kitűző a Foreverhez tartozik, ez a jelkép, amely szimbolizálja az utat, amelyen haladsz.

A kitűző Rex Maughanhoz is tartozik, az emberhez, aki megértette: éreznünk kell, hogy értékesek vagyunk.

A kitűző ahhoz az egyénhez is tartozik, aki viseli. Ezt fejezi ki: „Elértem valamit saját magamnak.”

**Cselekedj; viseld büszkén kitűződet!**

A kitűző egy utat is jelképez. Azt a sok kihívást, amelyekkel szembenézünk az út során, melyet azért járunk be, hogy olyan életet élhessünk, amilyenre vágyunk.

## Sok szerencsét kívánunk minden lépésedhez!



Assistant Supervisor



Supervisor



Assistant Manager



Manager



Senior Manager



Soaring Manager



Sapphire Manager



Diamond Sapphire Manager



Diamond Manager



Double Diamond Manager



Triple Diamond Manager



Centurion Diamond Manager





**WINTER  
CHALLENGE  
2013**

**-PANIC EARLY**

**MINŐSÜLÉSI LISTA**

**3.SZINT**

Maczali Lászlóné  
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin  
& Dr. Seres Endre  
Mogyoródi Gábor & Soós Anna  
Éliás Tibor  
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona  
Sega Marjana & Segá Anton  
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika  
Izer Zoltán & Lugosi Tünde  
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter  
Szabóné Dr. Szántó Renáta & Szabó József  
Dr. Tumbas Dušana  
Vágási Aranka & Kovács András  
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet  
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella  
Kása István & Kása Istvánné  
Petković Aleksandra & Petković Bogdan  
Krključ Ksenija & Ignjatović Milorad  
Ugrenović Miodrag & Ugrenović Olga  
Kuzmanović Vesna & Kuzmanović Siniša  
Knežević Sonja & Knežević Nebojša  
Davidović Svetlana & Davidović Milan  
Škorić Zoran & Škorić Dragana  
Popović Viktorio

**2.SZINT**

Nagy Istvánné & Nagy István  
Strboja Jovanka & Strboja Radivoj  
Dr. Jović Randjelović Sonja & Randjelović Dragan  
Molnár Rudolf & Molnár Ildikó  
Šimunić Dinko & Šimunić Sandra  
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya  
Antunović Kata  
Tóth Gabriella  
Molnár Ferenc & Molnárné Horváth Ildikó  
Dr. Kolonics Judit  
Pohánka Tamásné  
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea  
Gojković Dragana  
Matula István  
Vetrih Leskovar Jožica & Leskovar Vetrih Branko  
Beloša Stjepan & Beloša Snježana  
Meló Anita & Vasas Tamás  
Gavrić Vesna & Gavrić Ivan  
Tóth Csabáné  
Kovács Annamária & Csávás Péter  
Kostyál Katalin & Németh Miklós Márton  
Domonyik Enikő & Árva Zsolt  
Nakić Marija  
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág

Lehoczky Enikő  
Luketa Goran  
Hajcsik Tünde & Láng András  
Gerő János & Gerőné Jócsák Julianna Katalin  
Menkó Éva  
Nagy Andrea  
Herman Terézia  
Vajagic Slobodan  
Blašković Siniša  
Dr. Hócsi Mária  
Žurka Dragana & Žurka Radiša  
Buruš Marija & Buruš Boško  
Simon János  
Dr. Nedić Mirjana  
Schleppné Dr. Kász Edit & Schlepp Péter  
Mitrović Dragana & Mitrović Nebojša  
T. Nagy Sándorné & T. Nagy Sándor  
Dézsiné Váradi Erzsébet & Dézsi József

### I. SZINT

Bruckner András & Dr. Samu Terézia  
Csizmadia Róbert & Porubszky Marianna  
Dr. Fábián Mária  
Pável Ildikó  
Lipcseiné Vozár Ilonka  
Dr. Gróf Ilona & Horváth Tibor  
Miklós Istvánné & Tasi Sándor  
Jécsy Gyula Lajosné  
Utasi Viktor  
Dr. Dósa Nikolett  
Szabó Bálint László & Szabóné Uhrin Éva  
Hegy László & Hegyi Dominika  
Molnár Judit  
Töreki Győzőné  
Vincze Tibor & Vinczéné Sos Katalin  
Gellért Judit  
Todorović Ksenija  
Pintér Lászlóné & Pintér László  
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila  
Kovács Istvánné  
Szabóné Varga Zsuzsa & Szabó Imre  
Krasnyánszky Jánosné & Krasnyánszky János  
Juhász Imréné & Juhász Imre

Lovas István & Lovasné Borbély Éva  
Popovac Dušica & Popovac Ratko  
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta  
Ónodiné Szuhár Edina  
Tóth Zoltán  
Mázás József  
Berecz Zsanett  
Tapasztai Zsuzsanna & Hartó István  
Stilin Tihomir & Stilin Maja  
Horváthné Nagy Márta  
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő  
Mandák Ágnes  
Zečević Boban & Zečević Dušanka  
Csontos Sándorné  
Simon-Jójártné Bárkányi Éva & Simon-Jójárt Gábor  
Repac Milan & Repac Stana  
Almási Gergely & Bakos Barbara  
Fekete Terézia  
Berkics Miklós  
Halmi István & Halminé Mikola Rita  
Paizs Roland  
Szatmáriné Seres Marianna & Szatmári Ferenc  
Csányi Erzsébet & Szalay Rajmund  
Palanca László & Springmann Andrea  
Czeglédi Antal & Czeglédiné Hajts Judit  
Bara Imre  
Velkovska Vecka  
Hajdu Kálmán & Hajdu Ildikó Rózsa  
Vukoša Jelena & Vukoša Milivoj  
Balogh Balázs  
Buljin Sava  
Csordás István András & Csordásné Tanács Zsuzsanna  
Király Antalné  
Muszka Tímea & Muszka Ernő  
Rosta László  
Királyné Tímár Lilla & Király Attila  
Izsó Antalné & Izsó Antal  
Fülöp Attila & Fülöpné Szabó Szilvia  
Kürtös Annamária & Kürtös László  
Baletić Sonja & Baletić Ivan  
Péter Gabriella & Péter Zsolt  
Borbáth Attila & Borbáth Mimóza  
Dragojlović Jasmina & Dragojlović Miroslav  
Futaki Ildikó



BERKICS MIKLÓS

# FOREVER DIAMOND TRAINING

FOREVER   
The Aloe Vera Company

REGIONAL SEMINAR



DR. MILESZ SÁNDOR  
Ország igazgató



ROLF KIPP  
Dupla gyémánt  
manager



BODO SCHÄFER  
Tréner



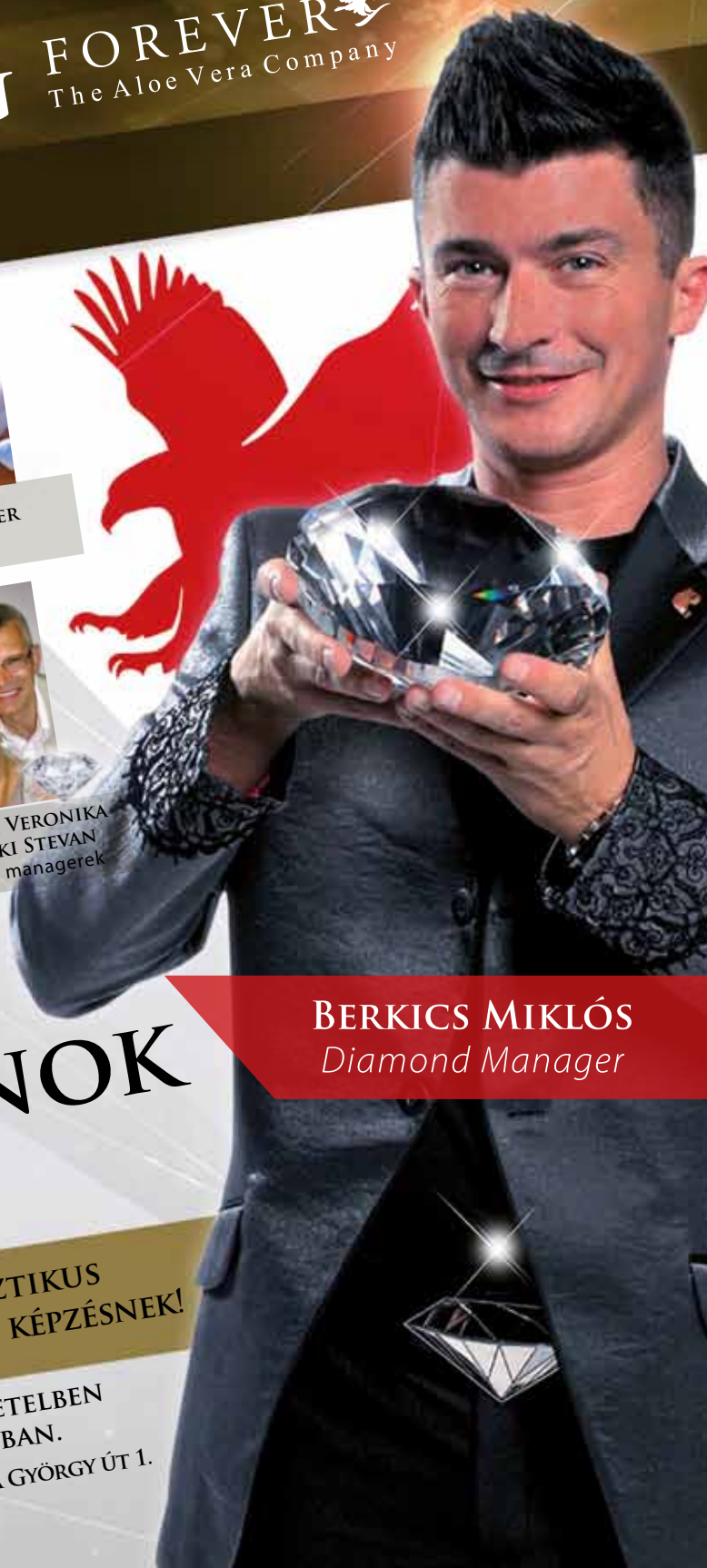
GIDÓFALVI ATTILA  
GIDÓFALVI KATI  
Gyémánt managerek



MICHAEL  
STRACHOWITZ  
Tréner



LOMJANSKI VERONIKA  
LOMJANSKI STEVAN  
Gyémánt managerek



BERKICS MIKLÓS  
Diamond Manager

2013. JÚNIUS 8-9.  
SYMA CSARNOK  
BUDAPEST

LEGYETEK RÉSZESEI ENNEK A FANTASZTIKUS  
ENERGIÁT, MOTIVÁCIÓT, TUDÁST ADÓ KÉPZÉSNEK!

JEGYEK 10.000 FT/ 2 NAP ÁRON, ELŐVÉTELLEN  
MEGVÁSÁROLHATÓK AZ FLP RAKTÁRAIBAN.

SYMA CSARNOK, 1146 BUDAPEST, DÓZSA GYÖRGY ÚT 1.

Kedves FLP tag!

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

Üdvözlettel:  
a ForeverUtazás Klub csapata



*A nagy sikerre való tekintettel április 2-ától folytatódik az FLP és a ForeverUtazás Klub közös promóciós ajánlata:*

Az Exclusive Travel Touch vásárlásoddal 150.000 Ft értékű FLP Aranytallérhoz jutsz, melyet utazási kedvezményként használhatsz fel.

**Utazz és pihenj velünk, a ForeverUtazással!**

**TEENDŐID:**

1. Regisztrálj a ForeverUtazás Klubba egy évre!
2. Regisztrációd után eléred a ForeverUtazás Aranytallér ajánlatait a [www.foreverutazas.hu](http://www.foreverutazas.hu) oldalon.
3. Válaszd ki az utazásodat és vedd fel velünk a kapcsolatot!

Az utazási ajánlatokat 2013. április 15-től éred el a [www.foreverutazas.hu](http://www.foreverutazas.hu) oldalon.

Az utazásokat 2013. május 1. és szeptember 30. között veheted igénybe.

Az utazásokat ajándékba is adhatod Szeretteidnek.

**ELÉRHETŐSÉGEK:**

Személyesen: FLP Központ, Budapest XVIII., Nefelejcs utca 9-11. Telefonon: +36 70 7779997 Emailen: [travel@foreverutazas.hu](mailto:travel@foreverutazas.hu)



# Határtalan Lehetőség



**V**an egy történet egy idős emberről, aki éveken keresztül azért tette félre minden pénzét, hogy világ körüli hajóutazáson vehessen részt. Ez volt élete nagy álma, ez hajtotta, hogy minden egyes nap keményen dolgozzon. Olyan helyekről vágott ki képeket, amelyeket meg szeretett volna látogatni, és állandóan böngészte az internetet és az újságokat, hogy találjon egy olyan hajójegyet, amit megengedhet magának. Végül rátalált az ideális jegyre egy olyan hajón, amellyel a legjobb helyekre juthat el a legkedvezőbb áron. Örömeiben majd kiugrott a bőréből! Az álma megvalósulni látszott. Mivel korlátozottak voltak az anyagi lehetőségei, úgy döntött, két bőröndbe fog csomagolni. Az egyik bőröndbe ruhákat és egy kamerát pakolt, a másikba konzervdobozok és tészták kerültek. A terve tökéletes volt; a kabinjában fog maradni, így elkerüli a kirándulásokkal járó költségek, és ki tudja hagyni a vacsorákat a hajó drága éttermében. A kis hajóablakából fog fotókat készíteni, és a kényelmes, megfizethető kabinjából látni fogja a világ gyönyörű városait.

Végül elérkezett a nagy utazás napja. A kabinja kisebb volt, mint amire számított, de nem esett kétségbe, a hajóablakból remek volt a kilátás. Három héten keresztül babot és tésztát evett, miközben nézte a világ csodáit, melyek előtt elhaladt. Nap mint nap érezte a kítűnő és bőséges ételek illatát, amelyeket a felette lévő étteremben felszolgáltak. Hallotta a többi utas nevetését és lelkesedését, amikor elhaladtak a kabinja előtt a kirándulásokra és a napi túrákra oda és vissza. Aztán az utolsó este az egyik utaskísérő mellékesen megkérdezte tőle, melyik búcsúvacsorán szeretne részt venni?

*„Ó - válaszolt az idős férfi -, nem engedhetem meg magamnak, hogy bármelyik programon részt vegyek, mert szűk a büdzsém.”*

Az utaskísérő zavarodottan elmagyarázta az öregembernek, hogy a hajón minden, beleértve a kirándulásokat és az étkezést, benne van a jegy árában!

*„Az lehetetlen!” - kiáltott fel az utas.*

Nem tudta kihasználni az élete nagy álmában rejlő valamennyi lehetőséget, mert ahelyett, hogy energiát fektetett volna a feltételek és lehetőségek pontos megismerésébe, megelégedett azzal, amit elképzelt róluk. Álmai közt nem szerepeltek ezek az extra lehetőségek, ezért nem is gondolta, hogy ezek neki is járnak, számára is elérhetők. Gondolkodásával maga szabott határt saját lehetőségeinek.

Túl sokszor lehetünk szemtanúi annak, hogy a forgalmazók kihagyják a marketingtervben rejlő összes lehetőséget, mert nem nézik meg a részleteket, vagy ami ennél is rosszabb: arról, ami lehetséges volna, eldöntik, hogy az számukra lehetetlen. Erre egy példa: több mint harminc forgalmazó maradt le kevesebb mint száz ponttal a hawaii-i Global Rally-minősülésről. Csak havi 8cc választotta el őket életük utazásától... Biztosíthatlak benneteket arról, hogy ennek semmi köze a mennyiséghez, de a hithez annál inkább!

Muhammad Ali a helyes irányba terelte a gondolkodásmódját:

*“A lehetetlen csupán egy nagy szó, amellyel a kis emberek dobálóznak, mert számukra könnyebb egy készen kapott világban élni, mint felfedezni magukban az erőt a változtatásra. A lehetetlen nem tény, hanem vélemény. Nem kinyilvánítás, hanem kihívás. A lehetetlen lehetőség, múló pillanat. A lehetetlen nem létezik.”*

Amikor értékelitek 2013 első hónapjait és megtervezitek a hátralévőket, keressétek meg a módját, hogy maximalizáljátok a lehetőségeiteket és töröljétek a lehetetlent!

Willie Wonka a mozifilméből fogalmazta meg ezt a legjobban:

*“Charlie... Emlékszel arra az emberre, aki hirtelen rájött arra, hogy mindent megkapott, amire mindig is vágyott?”*

*“Mi történt vele, Willie?”*

*“Boldogan élt, amíg meg nem halt.”*

Mindannyiunk számára létezik a boldog befejezés ezen kaland során. Akár elhiszük, akár nem!

**Gregg Maughan,**  
a Forever Living Products elnöke



# FOREVER core

development • recruitment • retention • productivity

**Néhány elgondolkodtató ötlet, hogyan használhatod a 4 alapelv iránymutatásait:**

## **TOBORZÁS – RECRUITMENT**

- Legyél bátrabb és minden nap egy emberrel többel oszd meg az üzleti lehetőséget!
- Kérj mindenkitől ajánlásokat, hogy minél több lehetőség legyen potenciális új vásárlókra és disztribútorokra!
- Emlékezz: mindig az a legjobb, ha azt a szponzorálási módot választod, hogy az új belépőd azonnal vásárol.

## **TERMELÉKENYSÉG – PRODUCTIVITY**

- Kreatívan vedd fel a kapcsolatot a fogyasztóiddal, hogy még több terméket oszthass meg velük!
- Próbálj ki egy olyan terméket, amit még soha nem használtál, vagy még jobban figyelj arra, milyen termékeket használsz otthon – a „0cc” termékeket cseréld ki FLP-termékekre!
- Tanulj még többet a termékekről!

## **MEGTARTÁS – RETENTION**

- Fogadd meg a csapattal, hogy minden hónapban teljesítik a 4cc aktivitást, és mutass nekik példát ebben!
- Az utánkövetésed legyen még hatékonyabb!

## **FEJLŐDÉS – DEVELOPMENT**

- Kísérd figyelemmel a csapatodat, hogy tudd, kik állnak közel egy szintlépéshez, és rájuk fókuszálj!
- Maradj egy vagy két nappal tovább a Global Rally-n vagy az Eagle Manager Találkozón, hogy új embereket léptethess be, vagy csak érezd jól magad, hogy hazatéréskor újult erővel építhess hálózatot!
- Harcolj, hogy magasabb szintet érj el a Chairman's Bonus, Eagle Manager vagy Global Rally ösztönzőkben!







## HOLIDAY RALLY

*Opatija*

**MINŐSÜLÉSI PERIÓDUS: 2013. JANUÁR 1-JÉTŐL 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. június 15-én léptél be, akkor július 1-jétől. A meglévő forgalmazói szintedhez képest lépj egy szintet a marketingtervben (a disztribútor szinten lévők érik 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 júniusban supervisor szintet értél el, akkor az aktivitásod megőrzése mellett a júniusi és júliusi forgalmadnak együtt, valamint a júliusi és augusztusi forgalmadnak együtt ismét 25 cc-nek kell lennie. Ha supervisor szintről indultál és júniusban elérted az assistant manageri szintet, akkor az aktivitásod megőrzése mellett június és július hónapban együtt, valamint július és augusztus hónapban 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.



forevergiving  
Make a Difference



## Változtassunk!

***A Forever Giving együttműködik a világ különböző részein tevékenykedő jótékonyági szervezetekkel megosztva velük az emberiség fejlődése iránti elkötelezettség érzését.***

Gyermekeink jelentik az emberiség jövőjét. Ezért a Forever Giving különösen arra összpontosít, hogy világméretű változást érjen el az anyagi források elosztásában, a tehetséggondozásban és abban, hogy mindenütt megfelelő oktatásban részesülhessenek a fiatalok. Ezen kívül harcot folytat a szegénység, az éhezés valamint a gyermekek megfelelő egészségügyi ellátásának hiánya ellen. Természeti katasztrófák esetén is minél előbb igyekszünk segítséget nyújtani azokon a területeken, ahol alapítványunk vagy adományozó közösségeink működnek. A Forever Giving adakozásra ösztönzi az embereket. Alapítványunk keretein belül minden adományozó annak tudatában segíthet, hogy az adományok biztosan eljutnak a rászorulókhöz.

További információkat kaphat a Forever Givingről, de tájékozódhat is arról, hogy miképpen adakozhat. Kérjük, látogasson el a [www.forever-giving.org](http://www.forever-giving.org) oldalra!



**Szabó József Zafir Manager és Berkics Miklós Gyémánt Manager, régióink Forever Giving nagykövetei.**





## SOARING MANAGER SZINTET ÉRT EL



### Tóth János

(szponzor: Muladi Annamária)

„A siker titka számomra: Döntsd el! Vállalj érte felelősséget! Küzdj meg magaddal minden egyes nap!”



## MANAGER SZINTET ÉRT EL



### Mogyoródi Gábor & Soós Anna

(szponzor: Tóth János)

„Célozd meg a Holdat! Még ha elhibázod is, a csillagok közt landolsz ”  
Les Brown



## SUPERVISOR SZINTET ÉRTEK EL

Bulyáki-Jenei Szilvia Dr. Bulyáki-Jenei Sándor  
Glazar Doroteja  
Győri Pál Jenő & Győri Pál Jenőné  
Hegyi László & Hegyi Dominika  
Huszai Erzsébet & Huszai Attila

Illés Györgyné  
Juhász Imréné & Juhász Imre  
Kavacsánszki Erzsébet  
Kleva Danko  
Knežević Tanja & Knežević Mato  
Kovács Istvánné  
Pelsőczy László Györgyné & Pelsőczy László György

Pevc Ales & Pevc-Urbancic Andrejka  
Šoštarić Zana  
Szabóné Uhrin Éva  
& Szabó Bálint László  
Szabóné Varga Zsuzsa & Szabó Imre  
Szolga Szilvia  
Uršić Stanko  
& Fister Uršić Suzana



## A SZEMÉLYGÉPKOCSI-VÁSÁRLÁS ÖSZTÖNZŐPROGRAMJÁNAK NYERTESEI

### 1. SZINT

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter  
Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória  
Bruckner András & Dr. Samu Terézia  
Budai-Schwarz Éva  
Marija Buruš & Boško Buruš  
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya  
Davis Erika & Davis Henry  
Dr. Dósa Nikolett  
Éliás Tibor  
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi  
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág  
Olivia Gajdo  
Gecse Andrea  
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila  
Gyurik Erzsébet & Sándor József  
Hajcsik Tünde & Láng András  
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet  
Hertelendy Klára  
Rinalda Iskra & Lučano Iskra  
Dragana Janović & Miloš Janović  
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő  
Sonja Jurović & Zlatko Jurović  
Dr. Keresztényi Albert  
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya

Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida  
Klaj Ágnes  
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić  
Kúthi Szilárd  
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya  
Mázás József  
Dr. Molnár László & Dr. Molnár-Stantić Branka  
Muladi Annamária  
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta  
Nagy Andrea  
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. Szénai László &  
Dr. Szénainé Kovács Gabriella  
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona  
Varga Józsefné  
Jozefa Zore  
Zsidai Renáta

### 2. SZINT

Haim Józsefné & Haim József  
Kása István & Kása Istvánné  
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita  
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes  
Orosházi Diána  
Siklós Dr. Révész Edit  
& Siklós Zoltán  
Tihomir Stilin & Maja Stilin  
Utasi István & Utasi Anita

### 3. SZINT

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



# EGYÜTT A SIKER ÚTJÁN

## CONQUISTADOR CLUB

2013. FEBRUÁR HÓNAP LEGSIKERESEBB FORGALMAZÓI A SZEMÉLYES & NON-MANAGERI PONTOK ALAPJÁN

MAGYARORSZÁG



1. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
2. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
3. Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
4. Senk Hajnalka
5. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
6. Rajnai Éva & Grausz András
7. Kovács Mihályné & Kovács Mihály
8. Tóth János
9. Tóth Tamás & Bostyai Emília
10. Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág

SZERBIA



1. Vitomir Nešić & Suzana Radić
2. Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski

HORVÁTORSZÁG



1. Manda Korenić & Ecio Korenić
2. Ivan Lesinger & Danica Lesinger

# 60CG+

MINÓSÜLTEK 2013. FEBRUÁR

Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona  
Nešić Vitomir & Radić Suzana  
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre  
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes  
Senk Hajnalka  
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea  
Mázás József  
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika  
Rajnai Éva & Grausz András

Éliás Tibor  
Kovács Mihályné & Kovács Mihály  
Tóth János  
Tóth Tamás & Bostyai Emília  
Brumec Tomislav & Brumec Andreja  
Korenić Manda & Korenić Ecio  
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág  
Lesinger Ivan & Lesinger Danica  
Kurucz Endre  
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella







## IRÁNY OPATIJA!

Május elsejével kezdetét veszi a harmadik, egyben utolsó minősülési periódus az ez évi Holiday Rally-re, mely új helyszínen, Opatijában vár rád. Sikeres hálózatépítők, többszörös minősültek igyekeznek most meggyőzni arról, miért kell feltétlenül ott lenned októberben.

# HOLIDAY RALLY

## MINŐSÜLJ TE IS A HOLIDAY RALLY-RE!



### „A KÖNNYEIM IS KICSORDULTAK”

Először 2009-ben voltam Holiday Rally-n. Akkor még nem hivatalosan minősültem rá, hanem a szponzoraimtól kaptam az utat, melyen két új supervisorommal vettem részt, magam is supervisorként. Először voltunk együtt ilyen nagy volumenű foreveres rendezvényen. Ezután fogalmaztam meg, hogy mindig a csapattal együtt kell ide visszatérni. 2010-ben a mélységemben minősült egy házaspár, Katkó Anna (mi csak Anikónak hívjuk) és Lajos. Nagyon büszke voltam rájuk, mert négy gyermekük és a munkájuk mellett építették fel a supervisor üzletet. Anikó elmesélte nekünk, hogy húsz éve nem voltak a párjával kettesben nyaralni. Boldogan sétáltak kéz a kézben a tengerparton, és elámultak azon, hogy milyen magas színvonalú a szállásuk, az utazásuk. Mesélt a rendezvény hangulatáról, és hogy milyen sokat tanultak. Hihetetlenül lelkesen tértek haza, a könnyeim is kicsordultak, miközben hallgattam őket. Ekkor fogtam fel igazán azt, hogy mit is tudunk adni az embereknek a Holiday Rally-vel. 2011-ben a mára már első manageremmel, Zsuzsival minősültként tértünk vissza Porecsbe. Az előadások fantasztikusak voltak. Berkics Miki tanmeséje egy gekkó hányattatásairól szólt. A központi témája az volt: "Ki vagyok én?" Érdemes meghallgatni! Nagyon mély lelki tartalommal bír, életem végéig el fog kísérni.

2009 és 2012 közt minden évben minősült valaki a csoportomból a porecsi utazásra. Ők lettek az üzletem alappillérei. Teljes bizonyossággal hiszem, hogy a Holiday Rally-nek köszönhettem azt, hogy egy nagyon stabil manageri üzletem van. Hálás vagyok munkatársaim kitaró munkájáért és szeretetéért.



**Serény Hajnalka manager**





**Mázás József senior manager**

### **„EGY MONDAT ELÉG, HOGY TÖBB MILLIÓ FORINTOT KERESS”**

Számomra a következő értékeket nyújtja a Holiday Rally: Aki egészen eddig csak tapogatózott, itt megtalálja azt az utat, ami a színvonalas élethez vezet. Itt megélheted az FLP nagyságát, azt, hogy miről szól az üzlet! Kezdként vagy újként ezen a hétvégén bepillantást nyerhetsz a Gyémánt életstílusba, saját bőrödön érezheted a megbecsülést, azt, hogy jó helyen vagy. A hétvége után megváltozik az attitűdöd, magabiztosságra teszel szert. Amikor a jelölteddel beszélsz majd, a szemed szikrázni fog, a beszéded lehangoló lesz, a megjelenésed vonzó. Ez azért van, mert élményként - és már nem hallomásból, kívülállóként - beszélsz az üzletről. Mindig arról álmodtam, bárcsak egyszer megnézhetném az amerikai elnök hétvégi rezidenciáját, Camp Davidet! Számomra azért különleges ez a hely, mert itt elnökök, fontos, nagyhatalmú, okos emberek szabadon, önfeledten ötletelnek, beszélgetnek, amiből rengeteget tanulhatnánk. Ilyen a Holiday Rally, ahol a világ legnagyobbjai, Berkics Miklós, Gidófalvi Attila és Katika, Veronika Lomjanski, dr. Milesz Sándor, Lenkey Péter és mások tanítanak, olyanok, akik megváltoztatták az egész világ MLM piacát. Egy mondat elég, hogy több millió forintot keress e hétvége után, és nagyobb hálózatod legyen, mint idáig bárkinek volt a FLP történelmében. Itt közvetlen kapcsolatod lehet bármelyik vezetővel, kérdéseidre azonnali választ kapsz, kétségeid mind eloszlanak.

### **„HÁLÁS VAGYOK, HOGY RÉSZESE LEHETTEM”**

Számomra fontos, hogy minősüljek az Opatijában rendezendő képzésre. A tanulás életünk része, céljaink elérésének alapvető eszköze. Minden, a cég által rendezett rendezvényen és képzésen ott kell lenni. Sose tudhatod, mi az az egy szó vagy érzés, ami megváltoztat és felülír mindent, és új fordulatot, lendületet teremt. A képzések erőt adnak a mindennapokhoz, a nemekhez is, de az igenekhez még inkább. Az elmúlt évben Porecs csodálatos élmény volt számomra, hálás vagyok, hogy részese lehettem. Aki most csatlakozik, illetve új ebben az vállalkozásban, képet kaphat a Forever életérzésről, tanulhat a termékekről, az üzletépítéshez szükséges technikákról és együtt lehet azokkal a vezetőkkel, akik példamutatásukkal, eredményeikkel, hihetetlen alázattal és odaadással képviselik csapatukat, és a Forever Magyarországot. You can do it!



**Nagy Andrea senior manager**

### **„DOLGOZZ CÉLLAL, BECSÜLETTEL, ENERGIÁVAL”**

Ki ne szeretne ajándékot kapni? Hányszor kaptál a jó munkádért „csak úgy” ajándékot és még elismerést is? Az FLP, amelynek te fontos építőeleme vagy, már az első teljesítményed - „supervisor lettem!” - után megjutalmaz téged egy hétvégével egy négy csillagos, all inclusive szállodában. Kényelem, élvezet... ki ne szeretné ezt? Az igazi ajándék, a plusz: a tanulás lehetősége. Kítől? Hát azoktól, akiknek már a kisujjában van az, amit neked meg kell tanulnod. Szerencsés vagy, mert ők önzetlenül, szívből és nagy energiával adják át tudásukat neked. Feltöltődve, teli élménnyel térhetsz haza, és hatalmas energiával kezdheted a munkádat otthon, a csapatoddal. Ha már csapattal mész – amihez „csak” az kell, hogy dolgozz céllal, becsülettel, energiával, és szintugrás után ismét tiéd a jutalomhétvége -, akkor a „nagyok” helyett, érted dolgoznak a színpadon, hogy te minél sikeresebb legyél, és minél nagyobb legyen a csapatod. Nem hiszem, hogy nagyon sok cég van a világon, ahol ugyanezt kaphatnád. Mi először, supervisoroként csak azért mentünk, mert épp ráértünk a férjemmel, Harryvel. Másodszorra managerként: büszkén! Harmadszorra már csapattal, senior managerként. Büszkék voltunk a nagyszerű csapatunkra és boldogok, hogy nem hoztunk szégyent szponzorainkra, Vágási Arankára és Kovács Andrásra, akiktől a mai napig szívjuk magunkba azt a sok tudást, amivel ők rendelkeznek. Minden évben minősülni a Holiday Rally-re: csodálatos érzés, nagy munka! De: célok és kihívás nélkül mit ér az élet?



**Davis Erika senior manager**





# ÖSZTÖNZŐ PROGRAM

Az Ösztönző Program igazán nagyvonalú; a Forever egyik legnépszerűbb ösztönzője. Ez az ösztönző a termékforgalmazók részére extra jövedelmet biztosít, amelyet bármire lehet fordítani, legyen az akár egy autó, egy hajó vagy nyaralás. Ahhoz, hogy minősülj rá, egyszerűen csak el kell érned a Karton Pontok egy bizonyos szintjét három egymást követő hónapban a lenti ábra alapján. A csapatod által elért Karton Pontokat is beszámítjuk az összeredményedbe.

Az egyik legjobb dolog az Ösztönző Programban az, hogy egy újabb, magasabb szintre minősülhetsz akár mindjárt az első, azt követő hónapban, miután teljesítetted a harmadik hónap feltételeit is. Ha például teljesítetted az 1. szint feltételeit januárban, februárban és márciusban, akkor áprilisban minősülhetsz a 2. vagy 3. szintre.

## Ösztönzőre való jogosultság megszerzésének és fenntartásának feltételei

Hónap	1. Szint Teljes Karton Pont	2. Szint Teljes Karton Pont	3. Szint Teljes Karton Pont
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

1. szint: Az FLP legfeljebb 400 EURO-t fizet havonta, legfeljebb 36 egymást követő hónapon keresztül

2. szint: Az FLP legfeljebb 600 EURO-t fizet havonta, legfeljebb 36 egymást követő hónapon keresztül

3. szint: Az FLP legfeljebb 800 EURO-t fizet havonta, legfeljebb 36 egymást követő hónapon keresztül

A fenti leírás nem tartalmazza az Ösztönző Program kiírásának valamennyi feltételét, szabályát.

Bővebb leírás a Nemzetközi Üzletpolitikában található, kérjük, tanulmányozd figyelmesen, és konzultálj szponzoroddal, felsővonaladdal is!

**SZERETNÉL OLYAN ÉLETSTÍLUST, AMILYENRE MINDIG IS VÁGYTÁL?  
MINŐSÜLJ AZ ÖSZTÖNZŐ PROGRAMRA!**





**Magazinunkban új rovatot indítunk, melyben kiváló hálózatépítők ajánlanak olyan könyveket, melyek nagy hatással voltak gondolkodásukra, személyes fejlődésükre. A sorozatot Varga Róbert Gyémánt -Zafir Manager nyitja.**

Mikor először megkaptam ezt a felkérést, a szerkesztők azt kérték, hogy két-három könyvről legyen szó. Nem gondoltam volna, hogy ennyire nehéz lesz a választás, hiszen az elmúlt húsz évben több mint ezer könyvet olvastam el, és mindegyik pozitív hatással volt/van az életemre. Mikor ezt számba vettem, elsőre még nekem is soknak tűnt, de aztán rájöttem, hogy ez csak heti egy könyv, azaz naponta húsz-negyven oldal elolvasása.

#### **KEITH ELLIS: A CSODALÁMPA**

Ez a könyv a célokról, a célkitűzés fontosságáról szól az egyik legegyszerűbb módon, amit valaha erről a témáról olvastam. Hogy miért fognak megvalósulni a kitűzött céljaid? Akönyvből megtudhatod.



#### **NAPOLEON HILL: GONDOLKOZZ ÉS GAZDAGODJ!**

Eleinte dühösen, majd hitetlenkedve olvastam, aztán jött a felismerés: 1. Minden dologért - legyen az jó vagy rossz -, ami eddigi életem során történt velem, én és csakis én vagyok a felelős! 2. Ha én vagyok az életem nehézségeinek az okozója, bennem megvan a megoldás is! 3. Minél nagyobb a kihívás, annál nagyobb a jutalom! Minden nehézség, probléma, amit valaha „behúztam” az életembe egy-egy próbatétel, amit ha megfejtek, tízszer, százszor nagyobb eredményt hoz az életembe.



#### **BRIAN TRACY: TEREMTSD ÚJRA AZ ÉLETED!**

Bárkinek, aki az élet bármilyen területén (például FLP üzlet) sikert akar építeni, először magát kell fel- vagy megépítenie, „összeraknia”. Csodálatos könyv, csodálatos gondolatokkal!

Szóval olvass és gazdagodj lélekben és anyagiakban! A sorrend nem felcserélhető!





EGY MEG EGY AZ  
TERMÉSZETESEN SOKKAL  
TÖBB KETTŐNÉL – ERRE IS  
MEGTANÍTHAT A FOREVER.  
BÁR UTASI ISTVÁN  
ÖNERŐBŐL LETT ZAFÍR  
MANAGER, ÚJ LENDÜLETET  
KAPOTT A MUNKÁJA,  
AMIKOR ANITA NEMCSAK AZ  
ÉLETÉHEZ CSATLAKOZOTT,  
DE A HÁLÓZATÁHOZ IS.

**Szponzor:** Gulyás Katalin

**Felsővonal:** Gecse Andrea, Varga Róbert, Leveleki Zsolt,  
Herman Terézia, Becz Zoltán és Zsuzsi

*Jobb emberré válni*

UTASI ISTVÁN ÉS ANITA ZAFÍR MANAGEREK







### Hogyan sikerült bővíteni a kapcsolatrendszeredet?

**István:** Ajánlással. Nem mindenki képes bárkivel szóba elegyedni az utcán, de ha valaki elégedett azzal, amit vásárolt, akkor általában ad ajánlást.

### Mi hozta meg az áttörést? Hiszen a zafír szinthez komoly energiák kellenek.

**István:** Egyszer csak eldöntöttem, hogy én ezt nagyon akarom. Az addiginál többet dolgoztam, rengeteg új emberre találtam rá, rengeteg bemutatót tartottam. Így aztán manager lettem, ráadásul munkatárs nélkül (bár a későbbi managerek egy része már akkor megjelent nálam). Így elég széles volt az üzlet, már managerként hétszámjegyű lett a jövedelmem, és könnyű volt otthagyni a többi állást. Ezt követően nem adtam alább, még egy-két évig ugyanolyan intenzitással csináltam.

### Eközben Anita...

**Anita:** Eközben én hol a vendéglátásban, hol a szállodaiiparban, hol rendezvényszervezőként dolgoztam. A fizetésem azonban nem felelt meg az igényeimnek, így megpróbálkoztam egy MLM-üzlettel. Az egyik könyvből olvastam, hogy azokkal kell kezdeni a meghívást, akiknek nem mernék szólni, csináltam egy ilyen listát, és Istvánnal kezdtem a találkozók sorát. A többit már tudjátok...

### Milyen számodra az ideális munkatárs-jelölt?

**Anita:** Akar és tesz. Tudatos, és képes tenni is azért, ami őt mozgatja. Én nagyon szeretek ismerkedni, beszélgetni, számomra ez nem gond. Nyitva tartom a szemem és a feldobott labdákat elkapom.

**István:** Igazából ezért kellett az üzletembe... (nevet). Mikor megismerkedtünk, sokkal nyugodtabb lettem, annyira, hogy évekig lazán dolgoztunk, sokat utaztunk. Azt láttam, hogy töredékenergiával fenn lehet tartani az életszínvonalunkat, viszont így nem jöttek be új emberek. Anita friss lendülettel behozott nagyon sok embert, ez a második elindulás neki köszönhető. Ezért döntöttem úgy, hogy teljes joggal kerüljön a forgalmazói számra: megdolgozott érte. Bizalmat szavaztunk egymásnak. Ezután a munkatársaim is elfogadták Anitát, sőt őt többször hívják ma már, mint engem. Kicsit féltékeny is vagyok... (nevet).

### Anita, te mit köszönhetsz a „fúzióknak”?

**Anita:** Azt, hogy kitartó lettem. Előtte hajlamos voltam arra, hogy ha volt akár egy kis ellenállás is, feladtam a dolgot. Emlékszem, egyszer például az Európai Rally-minősítésre hajtottuk. Még elég sok hiányzott hozzá, és nem láttam reális esélyt, hogy meglesz. Volt egy kemény beszélgetésünk, amiből rádöbbsentem, hogy ezt nem kéne elengedni, és négy-öt napon belül nagy meglepetésemre sikerült a minősülés, „véletlenül” akikkel kapcsolatba kerültem, mind rákattantak a termékekre, az összes leegyeztetett találkozóim sikeres lett. Megtanultam elmozdulni a mélypontokról vagy túltenni magam kudarcokon, erre István és a Forever tanított meg. Ez sokat jelentett a fejlődésemben, és ezért nagyon hálás vagyok. Emellett azt, hogy nagy boldogságban élhetek a családommal, és a gyönyörű kisfiunkat is ennek az üzletnek köszönhetem. Azt, hogy megadatik a szabadság, egy fantasztikus életstílus, a „Forever-feeling”! Hálás vagyok az elmúlt csodás kilenc évért, a jelent és a ragyogó jövőnkét köszönhetem a Forevernek, egy teljesen új utat, egy másik életpályát, egy eddig semmihez nem fogható szerelmet. Emellett sokat jelent a csapatunk tagjainak a barátsága, nagyon klassz emberek, akiket egytől-egyig nagyon szeretek, és örülök a sikereiknek. Nagyra becsüljük a felsővonalunk, Becz Zoli és Zsuzsi barátságát, és támogatását; mind emberileg, mind üzleti szempontból.

**István:** Kevesen tudják, hogy a régió egyik legnagyobb létszámú és forgalmú csapata nekik köszönheti a Forevert. Ha ő nincs, akkor az olyan nagy nevek, mint például Herman Teca, Varga Robi, Halmi István, Tóth Csabi, Nagy Ádám és még sokan, körülbelül ezer manager ma lehet, hogy nincs a Foreverben. Ez az üzlet megad mindent, amit valaha elképzeltél, és még azt is, amiről még álmodni sem mertél. Én a Forevernek köszönhetek mindent. Megtanultam jobban, bátrabban kommunikálni, akár egy színpadon is meg tudok szólalni, ami azelőtt elképzelhetetlen lett volna. Megtanultam odafigyelni a másik emberre; enélkül semmi nem működik.

**Anita:** A hálózatépítés tökéletesen alkalmas arra, hogy bármilyen kiindulópontból olyanná gyúrjuk magunkat, ami számunkra az ideális, akkora tudás halmozódott fel itt, amit az üzletépítésben és magánemberként is alkalmazhatunk.



A Forever képzési nagyon jó terepet biztosítanak a személyiségfejlődésre!

### **Mai napig megmaradt az eredeti felosztás? Anita ismerkedik, István treníroz?**

**Anita:** Nagyjából. A vevőkkel való kapcsolatfelvétel az én reszortom. Van, akit én viszek el supervisor szintig úgy, hogy Istvánnal még szinte nem is találkozott az illető, de van olyanra is példa, hogy már disztribútori vagy 2 pontos szinten „átpasszolom” Istvánnak. Ebből én nem csinállok „ego-problémát”. Leginkább a nőkkel foglalkozom, főként mivel sminkes, szín- és stílus tanácsadó is vagyok. Szívszerelmem a Sonya dekorozmetikai család; a szépségpartik jelentik számomra a hazai pályát!

### **Említettétek, hogy volt egy „utazgatós” korszak. Ez már a múlté, de gondolom, most sem ültök évszámra otthon.**

**Anita:** Nem mondanám, hogy a múlté. Minden januárban „kötelező program” nekünk Kenya. Nagyon szeretünk ott feltöltődni, olyasmira számunkra, mint egy második otthon. Persze sokféle utazunk ezen kívül is, nagyon szeretjük, hogy megadatik ez a szabadság.

### **István, neked négy gyermeked van, a legkisebb, a hatéves Levente az Anitával közös fiad. Melyikük lesz hálózatépítő?**

**István:** A nagyok sajnos nem, Levente viszont már mondta, hogy apa „vitaminos üzletét” akarja majd továbbvinni.

**Anita:** Megkérdezte, hogy miért nem a mi képünk van a Touch dobozon, miért a Mikié. Mondtuk, hogy a világ legjobbjai vannak rajta. Ő egyrészt rosszallóan nézett ránk, másrészt leszögezte, hogy ő bizony rajta lesz. Az oviban népszerűsíti a saját fogkrémét, a többi gyerekkel kóstoltatja, és így nem egy anyuka került kapcsolatba velünk; úgyhogy Leventénk nagyszerűen szélesít már hatévesen.

### **Ti nem akartok a legjobbak között lenni?**

**István:** Ha az első tízben vagyunk, az nekünk már elég. Ha nincsenek napi pénzügyi gondjaink, akkor nálunk inkább a személyiségfejlődés lép előtérbe: jobb emberré válni. Ezen kívül Kenyába nemcsak telelni járunk, de szeretnénk ott építeni egy

szállodát, majd iskolát, kórházat, mert igen nagy a szegénység. Már haladnak az előkészületek... Ugyanakkor a Forever erőteljesen jelen van az életünkben, ott sem bújhatunk ki a bőrünkéből.

**Anita:** Elég sok ember odafigyel a véleményünkre, ami nagyon jó érzés, de felelősség is. Ezért már csak a többiek érdekében is nagy céljaink vannak: ha valaki halad, vákuum keletkezik mögötte, erre szükség van. Én Kenyában sem tudom elképzelni az életünket Forever nélkül, legutóbb is egy hétből öt napot termékbemutatók tartásával töltöttünk...

### **Egy kenyai hálózaton túl mik az idei év tervei?**

**István:** Üzleti célként teljesíteni szeretnénk az Eagle Manager és a Chairman's Bonus kihívást, valamint meg akarjuk duplázni a jövedelmünket. Ez az üzlet alkalmas erre, nekünk pedig sok pénzre van szükségünk az újabb tervekhez. Vannak nem üzleti típusú céljaink is, beterveztünk néhány tréninget a lelki fejlődéssel kapcsolatban.

**Anita:** Az összes esztétikára és minőségre igényes nőt a Sonya kozmetikai és dekorozmetikai családdal megismertetni és tartós barátságba hozni... ez az egyik legjobb dolog! Úgy gondolom, hogy ha nem csak én, hanem minden aktív termékforgalmazó kicsit komolyabb figyelmet szentelne ennek a szegmensnek, akkor könnyedén feljebb kúszhatnánk az országok rangsorában, és egy laza forgalomduplázás szerintem jól jön bárkinek!





# lifestyle

## Életmód tanácsok



### A telítetlen zsírokról



#### A ZSÍROK CSOPORTOSÍTÁSA

##### TELÍTETT ZSÍRSAVAK

(kettőskötést nem tartalmaznak)

##### TELÍTETLEN ZSÍRSAVAK

(egy vagy több kettőskötést tartalmaznak)

Egy kettőskötést tartalmaz az olajsav, két kettőskötést tartalmaz a linolsav (LA) és három kettőskötést tartalmaz: az alfa-linolénsav (ALA)

**A** linolsav és a linolénsav **esszenciális zsírsavak**, felvételük kizárólag **növényi** tápanyagokból történik. A többszörösen telítetlen zsírsavakat ezek továbbalakításával tudja előállítani szervezetünk. Ezek közül legfontosabb az ötszörösen telítetlen eikozapentaénsav (**EPA**), és a hatszorosan telítetlen docozahexaénsav (**DHA**). Ezek előállítása jelentős energiabefektetést igényel. Legalább tíz ALA-ra van szüksége szervezetünknek ahhoz, hogy egy EPA-t előállítson, ezért sokkal gazdaságosabb, ha ezeket olyan **állati eredetű** tápanyagokkal visszük be, amelyek nagy mennyiségben tartalmazzák az EPA-t és a DHA-t.

**ALA-t tartalmaz** a lenmag, lenmagolaj, repceolaj, dió és a zöldleveses növények.

**EPA-t, DHA-t tartalmaz** a halolaj, friss alga, kagyló, kalamári.

A telítetlen zsírsavakat aszerint nevezik el, hogy az első kettőskötés a lánc zsír felőli oldalától számolva hányadik szénatomnál van. E szerint megkülönböztetünk **omega-3, omega-6, omega-9** zsírsavakat. Az esszenciális zsírsavak jelentősége elsősorban származékaik hatásának köszönhető. A linolsav az omega-6 csoport, míg a linolénsav az omega-3 csoport kiindulási anyaga.

**A két esszenciális zsírsav táplálkozásbiológiai hatása a szervezetben jórészt ellentétes**, bioaktív származékaik különböző módon befolyásolják például az erek tónusát, ellentétes a véralvadásra vagy a gyulladásos folyamatokra kifejtett hatásuk. A kritikus az omega-6:omega-3 arány. Sajnos sok diéta tartalmaz egészségtelen omega-6-ot, amely a hagyományos ételekben és a feldolgozott élelmiszerekben is megtalálható. Ezen túlmenően sok diéta kevés halat és omega-3-at tartalmaz, amely létrehoz egy egészségtelen omega-6:omega-3 arányt, mint 30:1, vagy akár 40:1! A legfontosabb, hogy visszaállítsuk az egészséges arányt, ami **3:1** megelőzésben, de betegség esetén **1:1** kell legyen, ezen belül pedig lényeges, hogy a **DHA-mennyiséget növeljük**. A DHA leginkább az agyban, szemben, szívben található.

Az omega-3 zsírsavak jelentőségét a grönlandi eszkimók körében végzett kutatás tárta fel. E populáció tagjai sok tengeri halat fogyasztanak, és szinte ismeretlenek náluk azok a betegségek, amelyek a nyugati népekre oly jellemzők. A tengeri olajok nagy mennyiségben tartalmazzák az EPA-t és a DHA-t. Az **American Heart Association ajánlja a halfogyasztást** (különösen a zsíros halakét: makrélát, tavi pisztráng, hering, szardínia, germon, lazac) legalább **kétszer egy héten**. Fokozott kockázat esetén 2-4 gr/nap kiegészítés szükséges.

A kutatások azt mutatják, hogy az omega-3 zsírsavak csökkentik a gyulladást, és segíthetnek a krónikus betegségek - szívbetegség, rák, ízületi gyulladás - megoldásában. Az omega-3 zsírsavak erősen koncentrálnak az agyban, és úgy tűnik, hogy fontosak a kognitív (agy, memória és teljesítmény), és viselkedési funkciókban. Ezért ezeket nagyobb mennyiségben kell bevinni terhesség, szoptatás alatt, és csecsemőknél. Fontos, hogy anyák és gyerekek kizárólag **megbízható forrásból származó**



kiegészítőt fogyasszanak a szennyezett halak helyett. Omega-3 zsírsav-hiányra utalhat a fáradtság, feledékenység, száraz bőr, szívproblémák, hangulatváltozások vagy depresszió, és a rossz vérkeringés.

Létezik olyan étrend-kiegészítő, amely tartalmaz egy **szabadalmaztatott**, DHA-ban gazdag keveréket (**kalamariolaj**, ultra-tiszta omega-3 **halolaj**, magas olajsav tartalmú **olívaolaj**). Ez az egyedülálló keverék nemcsak 33%-kal több DHA-bevitelt tesz lehetővé naponta, de megteremti a tökéletes egyensúlyt a DHA és az EPA mennyiségében.

## AZ OMEGA-3 ZSÍRSAV HATÁSAI

### 1/ A szív és érrendszerben

- **Megakadályozza a vérrögök képződését.** Az omega-6-ból képződő tromboxán fokozza a vérlemezkék összecsapódását, ezáltal a trombózis kialakulását. Az EPA csökkenti a tromboxán túlermelődését, és az aszpirinhez hasonlóan, de mellékhatás nélkül akadályozza a vérrögek képződését.

- Csökkenti a stroke kialakulásának lehetőségét.

- **Elősegíti az erek elernyedését, tágulását.** A tromboxán erősszehúzó hatásának ellensúlyozásával javítja a keringést.

- **Növeli a vörösvértestek membránjainak rugalmasságát,** ezáltal azok könnyebben jutnak át a kanyargósabb vagy szűkebb erekben.

- **Csökkenti a szívritmus-zavarok kialakulásának lehetőségét,** és a sejtek elektromos izgathatóságát. Egyes vizsgálatok alapján akár 45-60%-kal csökken a hirtelen szívhalál kockázata nagy rizikójú egyéneknél is.

- Csökkenti az összkoleszterin (20%) és triglicerid (vérszír) mennyiségét, fokozza a HDL („védő” koleszterin)-szintet (Siguel és mtsai.), ezáltal csökkenti az erek elmeszesedését, köztük a szív erejét is.

- A statinok (**koleszterinszint-csökkentő gyógyszer**) hatékonyságát növeli, mellékhatását csökkenti!

- **Csökkenti a magas vérnyomást.**

- **Csökkenti az érfal gyulladását,** ezáltal az érszűkület és trombózis kialakulását.

- **Védi a szívizomzatot** a rossz vérellátás hatásától.

- A szem ereit is védi, a maculadegeneráció (sárgafolt-elfajulás) kialakulását gátolja, lassítja. Figyelem! CSAK az EPA-ra, DHA-ra igaz, az ALA növeli a kockázatot!

### 2/ Daganatos betegségeknel

A daganatos betegségekkel szembeni első védelmet az erős immunrendszer jelenti, az omega-6 és omega-3 egyensúlyának megbotlása immunrendszeri elégtelenséghez vezet. Míg

az omega-6 zsírsavak fokozzák a tumorok növekedését, az omega-3 zsírsavak csökkentik azt. Elsőként japán kutatók adtak hírt arról, hogy az omega-3 zsírsavak:

- **leállítják a rosszindulatú sejtosztódást**

- **áttétek képződését képesek megakadályozni vagy lassítani**

- **javítják a kóros soványságot**

- **gátolják a stressz okozta gyulladós folyamatokat**

- **a daganatos sejtek membránösszetételének megváltoztatásával főleg a máj, hasnyálmirigy-, vastagbél-, végbél-, emlő-, prosztata-daganatokban és leukémiában hatásos** (prosztata-daganatokban az ALA növeli a kockázatot!) Vastag- és végbélrák esetében sokat vizsgálták az elmúlt években, és különösen a magas DHA-arányú kiegészítésnél látták, hogy:

- megelőzi a vastag- és végbélrákot, de kialakulása után lassítja

a növekedést, gátolja az áttétképződést,

- fokozza a kemoterápia hatékonyságát,

- növeli a sejtek sugárérzékenységét,

- csökkenti a toxicitást mind kemo- mind sugárterápia esetén,

- gátolja a daganat saját érrendszerének kialakulását, az angiogenezist.

A DHA képes az alacsony vérszétszám, alultápláltság visszafordítására, ezzel a kezelés hatékonyságának növelésére.

### 3/ Idegrendszeri, pszichés betegségek esetében

- Az agy és a látószervek fejlődéséhez nélkülözhetetlenek, már a terhesség alatt is megfelelő mennyiségben szükségesek, és a koraszülöttek tápszerei is tartalmazzák az omega-3 zsírsavakat. Az alkohol csökkenti az omega-3 zsírsavak mennyiségét, ezért az alkoholisták anyák értelmi fogyatékos babákat szülhetnek.

- Depresszió esetében a sejtmembránban csökken az omega-3 zsírsav mennyisége, a sejtek oxidatív károsodást szenvednek, ezért kevesebb szerotonint termelnek. Az omega-3 zsírsavak adagolásával a depresszió tünetei megszüntethetők vagy javíthatók. Alkoholos állapot és szülés utáni depresszió esetében is jó eredményeket értek el.

- **Bipoláris** (amikor mániás és depressziós szakaszok váltakoznak) zavarnál kevesebb hangulati ingadozás, visszaesés.

- **Fejfájás, migrén** esetében hatásosnak bizonyult.

- **Hiperaktivitás, krónikus figyelem hiány, fokozott ingerlékenység és diszlexia** esetében szintén sikerrel alkalmazzák.

- **Véd az Alzheimer-kór és a demencia ellen.**

- **Képes a DHA védeni az egészséges idegrendszeri fehérjét** – két gyerekkori daganatban, neuroblastoma, és medulloblastoma esetében vizsgálták (főleg a medulloblastoma jár maradandó idegrendszeri károsodással).



# Lifestyle



- Védelem traumás agysérüléseknél, gerincvelő-károsodásnál, küzdősportolóknál, sportagyrázkódásnál.

#### 4/ Bőrbetegségeknél

- Száraz bőr,
- felkaron lévő állandó libabőr,
- Ekcéma, dermatitis,
- pikkelysömör, (csak a megfelelő adag, és EPA-DHA arány hatásos igazán)
- Töredezett haj, hajhullás eseteiben kiváló hatású.

#### 5/ Cukorbetegség esetén

Csökkenti a sejtek inzulinrezisztenciájának kialakulását, javítja a cukortűrő képességet. A növényi omega-3 szinte hatástalan, sőt emeli a vércukorszintet!

#### 6/ Reumatikus ízületi bántalmakban, köszvényben

Jelentős fájdalomcsillapító és gyulladáscsökkentő. Csökken a fájdalom, javul a reggeli ízületi merevség, mozgáskorlátozottság. A nem szteroid gyulladáscsökkentők fekélyképző hatását csökkenti!

#### 7/ Immunrendszeri betegségek esetén

- Mind az allergiás, asztmás megbetegedésekben, mind az autoimmun kórképekben (fekélyes vastagbélgyulladás, irritábilis bél szindróma, pikkelysömör, vesebetegségek) jelentős javulás érhető el.
- A szervátültetés után adott gyógyszerek (ciklosporin) mellékhatását csökkenti.
  - Pikkelysömör, vagy egyéb autoimmun betegség helyi kezelésére adott szteroid hatékonyságát fokozza.

**8/ Nőgyógyászati gondok**, mint a premenstruációs szindróma, görcsös menstruáció, hóhullámok, változókori panaszok enyhítésében nyújthat új lehetőségeket.



**Siklósné dr. Révész Edit**  
Aneszteziológus és intenzív  
terápiás szakorvos  
Soaring Manager

**9/ Csontritkulásnál:** 65 évesnél idősebb nőknél kisebb volt a csontvesztés 3 év alatt, mint a placebót szedőknél. Sokan a csontsűrűség növekedését tapasztalták.

**10/ Immunvédelem:** - DHA – gyorsabb gyógyulás vírusfertőzéseknél, (nátha, herpesz), 26%-kal csökken a köhögés, 15%-kal a váladékképződés, és 30%-kal a sípóló légzés, 1-3-6 hónapos csecsemőknél asztmaellenes hatású.

**11/ Öregedést gátló hatás:** segíti idősekben az izomfehérjék termelődését, csökkenti a degeneratív izomvesztést.

**A telítetlen zsírsavakra védő hatással van az E-vitamin és a szelén:** ezek megakadályozzák a membránokban lévő zsírsavak oxidációját. Az **A-vitamin és a C-vitamin** is jelentős membránvédő hatású. Ezek az antioxidáns vitaminok egymás hatását támogatják. Az omega-9 zsírsavak fogyasztása egészséges, mert nem alakulnak át omega-6-tá, legjobb az extra szűz olívaolaj, mely a mediterrán étrend alapjait képezi. Akik rendszeresen fogyasztanak omega-3 zsírsavakat, akár 50-70 %-kal csökkenthetik a szívveredeti halál, és a hirtelen halál kockázatát.

Ui.: A dőlt betűvel kiemelt részek új kutatási eredményeket tartalmaznak, és elsősorban a DHA megfelelő arányú bevitelénél igazoltak.

#### IRODALOM:

1. Falk-Petersen, S., et al. „Lipids and fatty acids in ice algae and phytoplankton from the Marginal Ice Zone in the Barents Sea”. Polar Biology . (1998. július 2).
2. DeFilippis, Andrew P.; Laurence S. Sperling: Understanding omega-3's ( 2007. október 2.)
3. Int J Clin Pract. Omega-3 fatty acids: their role in the prevention and treatment of atherosclerosis related risk factors and complications. 2003 May;57(4):305-14.
4. Larsen, H.R. Nélkülözhetetlen tápanyag: halolajak International Health News
5. Bhatnagar D, Durrington PN .
6. Griffin BA (2008). „How relevant is the ratio of dietary n-6 to n-3 polyunsaturated fatty acids to cardiovascular disease risk? Evidence from the OPTILIP study”. Curr. Opin. Lipidol. 19 (1), p. 57–62. DOI:10.1097/MOL.0b013e3282f2e2a8. PMID 18196988.
7. Mozaffarian D, Ascherio A, Hu FB, Stampfer MJ, Willett WC, Siscovick DS, Rimm EB. (2005. július 2). „Interplay between different polyunsaturated fatty acids and risk of coronary heart disease in men.”. Circulation 111 (2), p. 157–64.
8. Willett WC (2007. július 2). „The role of dietary n-6 fatty acids in the prevention of cardiovascular disease.”. J Cardiovasc Med 8, p. Suppl 1:542-5. PMID 17876199.
9. Tribble, E.F. (2006. július 2). „Excess Omega-6 Fats Thwart Health Benefits from Omega-3 Fats”. BMJ 332, p. 752–760. Hozzáférés ideje: 2008. március 23.
10. Hooper L, Thompson RL, Harrison RA, Summerbell CD, Moore H, Worthington HV, Durrington PN, Ness AR, Capps NE, Davey Smith G, Riemersma RA, Ebrahim SB. Risks and benefits of omega 3 fats for mortality, cardiovascular disease, and cancer: systematic review. BMJ, doi:10.1136/bmj.38755.366331.2F (published 24 March 2006)
11. Shahidi F, Miralialiakbari H. Omega-3 fatty acids in health and disease: part 2—health effects of omega-3 fatty acids in autoimmune diseases, mental health, and gene expression. J Med Food. 2005 Summer;8(2):133-48. Review.
12. Cathcart, E.S. and Gonnerman, W.A. 1991. Fish oil fatty acids and experimental arthritis. Rheumatic Disease Clinics of North America. 17: 235-242.
13. Paragh Gy, Katona É: Az omega-3 zsírsavak szerepe az atheroszklerózis prevenciójában. Háziorvos Továbbképző Szemle 2003; 8:86-89

# TELEKI-DEGENFELD KASTÉLYSZÁLLÓ\*\*\*\* SZIRÁK

Kedves visszajáró, vagy leendő vendégeink! Idén is szeretettel vár benneteket a megújult sziráki Teleki-Degenfeld Kastélyszálló \*\*\*\* a Forever Resorts és Rex Maughan európai büszkesége, ahol a már megszokott magas színvonalú és kiterjedt szolgáltatások mellett továbbra is kiemelkedő kedvezményekkel pihenhetek, vagy tarthatok csoportképzéseket, családi rendezvényeket. A Forever Resortokban általános 25% kedvezményt a Sziráki kastélyszálló is biztosítja minden foreveres vendégének, hiszen Rex azért vásárolta meg ezt a XVIII. századi gyönyörű barokk épületet, hogy a foreveres munkatársak otthonává váljon.

## Barokk 21. SZÁZADI SZOLGÁLTATÁSOK hangulatok

H-3044 Szirák, Petőfi u. 26.  
Tel.: +36-32-485-300 Mobil: +36-70-436-4301  
info@kastelyszirak.hu www.kastelyszirak.hu



### KEDVEZMÉNYEINK:

A kastély a szállás díjából 25 %-os, az éttermi fogyasztásból 10 %-os, a Sonya szolgáltatásokból pedig további 50 %-os kedvezményt biztosít minden Forever kártyatulajdonosnak.

### KEDVEZMÉNYES SZOBAÁRAINK

6.650 Ft+Áfa/fő/éj-től a kastély szárnyépületi superior szobáiban kétágyas elhelyezéssel biztosítottak.

FLP-CSOPORTOKNAK EGYEDI ÁRAT  
BIZTOSÍTUNK MEGEGYEZÉS SZERINT

SZÁLLÁS FOGLALÁSA ESETÉN GRÁTISZ TEREMBÉRLET  
és eszközhasználat



Legyen a vendégünk Szirákon a Teleki-Degenfeld Kastélyszállóban!

Lájkolj minket a Facebookon! A 10. a 100. és az 500. jelölő 2 fő/2 éjszaka ajándékutalványt nyer!



# KÖZLEMÉNYEK

## KÖZPONTI KÖZLEMÉNYEK

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



## MAGYARORSZÁG

### Budapesti Központi Igazgatóság:

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. E-mail: [flpbudapest@flpseeu.hu](mailto:flpbudapest@flpseeu.hu)  
Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995  
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](http://www.foreverliving.com), vagy [www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu).

### Ügyfélszolgálat:

WEBSHOP: + 36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286,  
[webshop@flpseeu.hu](mailto:webshop@flpseeu.hu)  
TELECENTER: +36-70-436-4290, +36-70-43-4291, +36-1-297-5538,  
+36-1-297-5539, [telecenter@flpseeu.hu](mailto:telecenter@flpseeu.hu)  
Vevőszolgálati vezető: Malik Melinda, mobil: +36-70-436-4240

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

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

### TOVÁBBÉRTÉKESÍTÉS, REKLÁMOZÁS

**Termékeink és marketinganyagaink továbbértékesítése tilos internetes felületeken. Üzleten vagy irodán belül bemutatottak 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](http://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 4279  
Asszisztens: Dörnyei Barbara: 191. mellék, mobil: +36 70 436 4292  
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](http://www.kastelyszirak.hu)  
**Sasfészek Étterem, tel.: +36-1-291-5474, [www.sasfeszeketterem.hu](http://www.sasfeszeketterem.hu).  
A Forever Resorts magyarországi intézményeinek igazgatója Király Katalin.****

### Forever Utazási Iroda

[www.foreverutazas.hu](http://www.foreverutazas.hu) tel.: +36-70-777-9997

### Orvos szakértőink:

Siklósné dr. Révész Edit, a Forever Magyarország Orvos Szakmai Bizottságának  
elnöke, dr. Kassai Gabriella: 70/414-2335; dr. Mezösi László: 70/779- 1943;  
dr. Németh Endre: 70/389-1746; dr. Samu Terézia: 70/627-5678,  
Független orvos szakértő: dr. Bakanek György: 70/414-2913  
Hívhatók munkaidőben.

### 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 (melyek után abban a hónapban már nincs  
munkanap) pedig 12.00-20.00 óráig tartunk nyitva.

### 2013-AS ÉVI KÉPZÉSI PROGRAMTERV

**SIKER NAPOK:** május 11., május 12. Egészségnap, július 20., szeptember 21., november 16.

**2 NAPOS KÉPZÉSEK:** június 8-9., október 12-13.

**ÖSZTÖNZŐ PROGRAMOK:** április 21-29. Global Rally, május 23-26. Eagle Manager képzés,  
szeptember 11-18. 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: 065 394 1711

**Niši iroda:** 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1, Tel: +381 (0) 18  
514 131; Fax: +381 18 514 130, e-mail: officenis@flp.co.rs  
Nyitva tartás: hétfő és csütörtök 11.00–19.00  
kedd, szerda és péntek: 9.00–17.00

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

Beograd, Success Day: 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

**Ljubljanai iroda:** 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.  
tel.: +386 1 562 3640, fax: +386 1 562 3645  
termékrendelés: mobil: +386 40 559 631,  
tel: +386 1 563 7501  
e-mail rendelések: 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: 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  
Páratlan napokon: 17.00–20.00  
dr. Draško Tomljanović: mobil: +385 91 41 96 101  
kedden 14.00–17.00 és pénteken 14.00–16.00  
Képzések: Zagreb, és Rijeka, hétfő, csütörtök 18.00–tól  
Telefonos rendelés: +385 13909773 és +385 13909775  
Email rendelés: foreverzagreb@gmail.com  
Success Day: május 18. Opatija, október 19. Opatija – Hotel Adriatik



## ALBÁNIA

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



## KOSZOVÓ

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



## BOSZNIA-HERCEGOVINA

**Bijeljina iroda:** 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3.  
tel.: +387 55 211 784, +387 55 212 605, fax: +387 55 221 780  
Nyitva tartás munkanapokon 9.00–17.00 óráig  
Területi igazgató: dr. Slavko Paleksić

**Sarajevói 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: december 7. Bijeljina





## KIRÁLYNÉ TÍMÁR LILLA ÉS KIRÁLY ATTILA MANAGEREK

### Hogy kezdődött a történetek a Foreverben?

**Lilla:** Tíz éve, először fogyasztóként találkoztam a céggel, majd pár éve Attila vett részt egy marketingtájékoztatón, de az akkor őt nem érdekelte, hozzám pedig nem jutott el az információ. Majd három éve én is meghallgattam az üzleti ajánlatot, ami megtetszett, így belevágtam. Attila is belebele nézett, eljött a képzésekre, támogatott, de kezdetben egyedül dolgoztam.

### Miben más ez a munka, mint a korábbi pedagógus állásod?

**Lilla:** Egész más a közeg, itt pozitív emberek vesznek körül, akiknek van jövőképük, sikeresek. Számomra mindig nagyon fontos volt az elismerés, amit fiatal, lelkes tanárként nem kaptam meg a munkahelyemen. Számomra a legfőbb motiváció ez lett.

### Attila, te mikor kapcsolódtál be?

**Attila:** Folyamatosan támogattam Lilla munkáját, az ismeretségi körömből irányítottam hozzá embereket, de úgy voltam vele, hogy ez az ő üzlete, örültem, hogy jól érzi magát benne. Aztán volt egy fordulópontra az életemben. Mindig arra vágytam, hogy egy nagy cégnél vezető legyek, de amikor ez bekövetkezett, nagy csalódás volt számomra.

### Beavatnál ebbe részletesebben?

**Attila:** Hagyományos alkalmazotti vezetőként minél feljebb jut a karrierlétrán valaki, annál kiszolgáltatottabb. A válság kezdetétől nagyon sok 40-50 éves embert láttam, akik hatalmas tapasztalattal, nagy tudással az utcára kerültek, mert jöttek az alacsonyabb bérért dolgoztható fiatalok.

### Mire kerested a megoldást a Foreverben?

**Attila:** Hiszem, hogy az embereket három dolog motiválja az életük során: az anyagi biztonság, az egészség és az idő. Ha valamelyik hiányzik, a legszűkebb keresztmetszetre keresik a megoldást. Nekem az idő lett ez. Minél feljebb kerültem a karrieremben, annál kevesebb időm maradt a páromra és a gyerekekre, pedig ők számomra a legfontosabbak. Jól kerestem, de egyre több kompromisszumot kötöttem.

Lilla és Attila végzettségük szerint pedagógusok, Pécs mellett, Keszűben élnek két gyermekükkel, Liliánával (12) és Mátéval (9). Korábbi állásukat feladva mára főállású foreveresek. Szponzoruk: Kúthi Szilárd  
Felsővonaluk: Mezőfiné Jakab Ildikó, Róth Zsolt, Rex Alex, Herman Terézia, Berkics Miklós

# EGYÜTT A SIKER ÚTJÁN

**Mikor kezdtetek aktívan együtt dolgozni?**

**Lilla:** Az assistant manageri szint elérése után csatlakozott hozzám Attila. Addig én dolgoztam, rengeteg pozitív visszajelzést kaptam, ami erősítette az önértékelésemet. De jött Attila, aki úgy gondolta, hogy ezt jobban tudja csinálni nálam, nem fogadta el a tanácsaimat, ment a saját feje után. Ez elég rosszul esett, és azt mondtam: csináld akkor te! Az első időszak az ő számára nem volt zökkenőmentes; inkább egy saját vállalkozásban látta a biztos jövőt. Ám a tavalyi porecsi képzés igazi fordulatot hozott. Hazajöttünk, Attila felszámolta a vállalkozását, és onnantól 100 százalékosan vesz részt velem együtt a foreveres üzletünkben, elfogadva a tapasztalataimat. Itt is a személyiségünknek kellett fejlődni, hogy megtanuljunk együtt dolgozni, és kiegészítve egymást együtt haladjunk a célunk felé.

**Mik a közös célok?**

**Lilla:** Stabil managerré válni, májustól az Eagle Manager kihívásra dolgozni és minél több üzlettársunkat segíteni céljaik elérésében. Eddig is figyeltünk a kihívásokra, sikerült a Téli Kampányban is minősülnünk. Ennek eredményeként kijött több olyan frontunk, akik dolgozni szeretnének, rájuk figyelünk most.

**Miben változott az életetek a három évvel ezelőtti állapototokhoz képest?**

**Lilla:** Hatalmas személyiségváltozáson mentem keresztül: az önértékelésem, önbizalmam nőtt, határozottabb lettem. A többi emberrel való kapcsolatomban nyitottabbá váltam. Rengeteg fantasztikus embert ismertünk meg, szinte az egész országból vannak partnereink. De nem tudtam volna ezt az üzletet felépíteni, ha nem Szilárd a szponzorom. Homlokegyenest más személyiség, mint én: hatalmas az önbizalma, fantasztikus az ereje, dinamizmusa, határozottsága. Számomra ő egy mankó, mindvégig rá támaszkodtam. Hiszem, hogy ez csak vele sikerülhetett.

**Attila:** Már említettem, hogy mindig vezető szerettem volna lenni. Amikor az utolsó munkahelyemet otthagytam, az utolsó munkanapomon több embernek kellett megmondanom, hogy megszűnt az állása. Ha valakinek megfordult már a fejében, hogy vezető szeretne lenni, annak a legjobb hely a Forever. Itt, ha a munkatársaid elfogadnak vezetőnek, akkor egy életen keresztül tudsz velük dolgozni, és nem mellesleg szert tehetsz új barátokra is.





FOREVER  
LIVING



PRODUCTS  
MAGYARORSZÁG



# FOREVER IV. EGÉSZSÉGNAP

## SYMA CSARNOK MÁJUS 12-ÉN 10 ÓRÁTÓL

CSALÁDI RENDEZVÉNYÜNKÖN SZÓRAKOZTATÓ MŰSOROKKAL,  
GYERMEKPROGRAMOKKAL, EGÉSZSÉGMEGŐRZÉS TÉMÁJÚ ISMERETTERJESZTŐ  
ELŐADÁSOKKAL, INGYENES SZŰRŐVIZSGÁLATOKKAL, TERMÉKBEMUTATÓKKAL  
ÉS VÁSÁRRAL VÁRJUK ÖNÖKET!

MŰSORVEZETŐK: BUDAI-SCHWARCZ ÉVA Zafír Manager, HAJCSIK TÜNDE  
ÉS RUSÁK PATRÍCIA Senior Managerek

KÖSZÖNTŐ

**DR. MILESZ SÁNDOR**

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

**DR. BAKANÉK GYÖRGY**

szülész-nőgyógyász szakorvos, sport szakorvos, életmód-  
szaktanácsadó, a Forever független orvos szakértője  
EGÉSZSÉGMEGŐRZÉS

**SIKLÓSNÉ DR. RÉVÉSZ EDIT**

aneszteziológus, intenzív terápiás szakorvos,  
Soaring Manager  
TÁPLÁLKOZZUNK EGÉSZSÉGESEN!

**DR. SAMU TERÉZIA**

éresebész szakorvos, Soaring Manager  
AZ ÉRRENDSZER VÉDELMEBEN

**DR. HOCSI MÁRIA**

gyermekgyógyász, diabetikus főorvos, Manager  
CUKORBETEGEK DIÉTÁJA

**ÉLIÁS TIBOR**

Soaring Manager  
A MÉZ VARÁZSA

**DAVIS ERIKA**

Senior Manager, gyógytornász  
MOZDULJ RÁ AZ EGÉSZSÉGRE!

**DR. KERTÉSZ OTTÓ**

állatorvos, Manager  
TANÁCSOK NÉGYLÁBÚAKNAK

**TANÁCS FERENC ÉS  
TANÁCS FERENCNÉ**

természetgyógyász, Senior Managerek  
EGÉSZSÉGÜNK ÉRDEKÉBEN

SONYA SHOW

**DR. SERES ENDRE** sebész szakorvos,  
**DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFER KATALIN**  
házi orvos, belgyógyász, foglalkozás-egészségügyi  
szakorvos, Zafír Managerek  
EGÉSZSÉG AZ ORVOSCSALÁDBAN

**VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA**  
csecsemő- és gyermekgyógyász, Soaring Manager  
VIGYÁZZUNK GYERMEKEINKRE!

**KIRÁLYNÉ TÍMÁR LILLA  
ÉS KIRÁLY ATTILA**

Managerek  
CSALÁDI EGÉSZSÉGVÉDELEM

**BERKICS MIKLÓS**

Gyémánt Manager  
BESZÉLGETÉS AZ EGÉSZSÉGRŐL,  
AZ ÜZLETRŐL ÉS A SZABADSÁGRÓL

**MAGYAR TERMÉSZETGYÓGYÁSZOK  
SZÖVETSÉGE ELŐADÓI:**

**SÁGI ISTVÁN**

Hiába tartod be a diétát,  
attól még beteg lehetsz

**KÁRÁSZNÉ TOMANÓ ÁGNES**

Tarackközi-rajzteszt a pályaválasztásban

**PATAKI MÁRIA:** Agyagevészet

**PÁL ERZSÉBET**

Magas frekvencia – az energetikai gyógyítás  
új módszere a gyakorlatban

**DR. TARACZKÖZI ISTVÁN**

Ételeddel gyógyítsd magad!

**FODOR ERIKA**

Az 5 tibeti - öt mozdulat az egészségért

**DR. NAGY ANNA MÁRIA**

Egészség, szépség, harmónia



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





# Success Day

2013. 05. 11.

SUPERVISOROK, ASSISTANT MANAGEREK HODÍTÓK  
KLUBJA, MANAGEREK MINŐSÍTÉSE, RENDSZÁMTÁBLAK  
ÁTADÁSA, VEZETŐ MANAGEREK, BUSINESS BUILDERS  
CLUB-TAGOK, CHAIRMAN'S BONUS, HOLIDAY RALLY MINŐSÜLTEK

MŰVÉSZI FELÉPŐK: HÁROMTENOR,  
NÉMETH "CSICSO" JÓZSEF ÉS ZENEKARA  
RÉSZLET AZ EDDA MŰVEK-KÖR C. MŰSICALBŐL -  
PREMIER ELŐTTI BEMUTATÓ AZ EDDA MŰVEK ELŐADÁSÁBAN



KÖSZÖNTŐ  
**DR. MILESZ SÁNDOR**  
ország igazgató



MŰSORVEZETŐK: **LAPICZ TIBOR**  
ÉS **LAPICZNÉ LENKÓ ORSOLYA**  
Soaring Managerek



NEKED MENNYI IDŐ VAN?  
**TÓTH SÁNDOR**  
Soaring Manager



A LEGJOBB DÖNTÉS  
**VÁGÁSI ARANKA**  
Gyémánt-Zafir Manager



MIT KELL TENNED  
A GYÉMÁNT SZINTÉRT?  
**VERONIKA LOMJANSKI**  
Gyémánt Manager



TERMÉKTAPASZTALATOK  
**DR. KASSAI GABRIELLA**  
Manager, gyermekorvos



CSAK A KOR, AMI TINÉDZSER  
**SZABÓ JÓZSEF**  
Zafir Manager

FOREVER

IMPRESSZUM

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

**Főszerkesztő:** Petrőczy Zsuzsanna **Szerkesztők:** Kismárton Valéria, Pósa Kálmán, Rókás Sándor

**Layout, nyomdai előkészítés:** Crossroad Consulting Kft. **Fordítás, lektorálás:** Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albán), Babity Gorán Vladimir, Anić Antić Zarko (horvát), Babity Gorán Vladimir, Dragana Meseldžija (szerb), Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana (szlovén)

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

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

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





Forever Lean