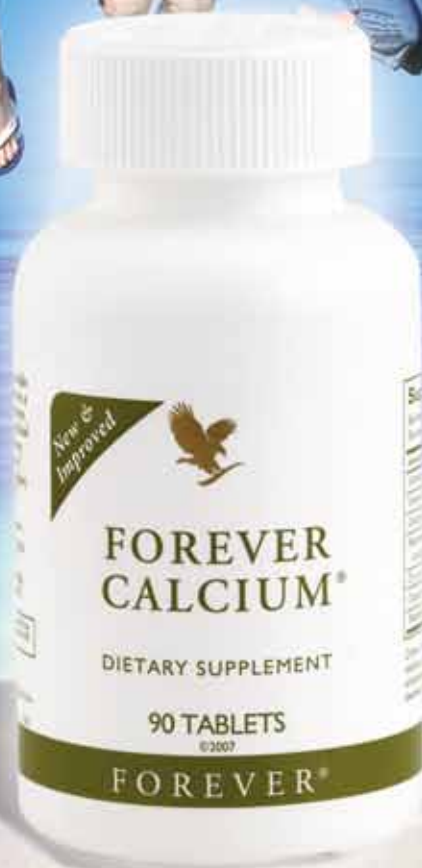


XVII. ÉVFOLYAM 8. SZÁM / 2013. AUGUSZTUS

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

FOREVER





Mosollyal ÉDESÍTSD ÉRTÉKES NAPJAIT!

Mivel javában benne vagyunk a Chairman's Bonus minősülési periódusában, szeretnék megosztani veletek néhány hasznos tanácsot az időgazdálkodással kapcsolatban. Egy cég vagy egy csoport vezetőjének fontos, hogy stratégiai tervvel rendelkezzen annak érdekében, hogy maximálisan kihasználja a lehető legfontosabb tényezőt, az időt. A vezető forgalmazókkal történő beszélgetések során mindig lenyűgöz, milyen jól megtalálják az egyensúlyt az életben, illetve az üzletben és mindeközben végig mosolyognak.

Tervezd meg a napod!

Hogyan tudod úgy felépíteni a napod, hogy növeld a termelékenységed? Én minden reggel eltöltök pár percet azzal, hogy felállítsam a fontossági sorrendet, és meggyőződésem, hogy amit teszek, az teljes mértékben hozzájárul a foreveres sikereimhez. A legegyszerűbb a legnehezebb dolgokat elkerülni, de talán pont azokban van a legtöbb kihívás. Ahogy Ben Franklin is említette: "Te elkéshetsz, de az idő nem fog". A kulcs, hogy a lehető legpontosabban tervezd meg a napod és a nagy feladatokat kisebb, kezelhetőbb egységekre oszd.

Alakítsd át az időbeosztásod!

Az egyik legnagyobb előnye a Forevernek, hogy te oszthatod be az idődet. Korán kelő ember vagy? Amennyiben igen, számodra talán ez a legjobb időszak a napnak, hogy az igazán fontos dolgokat elvégezd. Ha a legjobb időszakodban vagy produktív, még inkább hozzásegíted magad céljaid eléréséhez. Annak érdekében, hogy hatékonyabbak legyünk, mindenképp meg kell fogadnunk Charles Darwin tanácsát: "Az az ember, aki el mer vesztegetni egy órát az életéből, még nem fedezte fel az élet értékét".

Gazdálkodj az idővel, hogy válaszolni tudj a hozzád érkező kérdésekre!

Egy cég vagy egy csoport vezetőjére - mint rád is - figyelnek, igénylik a szakértelmét, idejét, figyelmét. Mint Forever forgalmazó, te is segítesz másoknak, hogy egészségesebbek és gazdagabbak legyenek, így ne lepődj meg, ha kapsz néhány felkérést, telefonhívást, üzenetet a média különböző területeiről. Tervezd meg a napjaid, hogy ezekre is jusson idő és eleget tudj tenni nekik. Ez is segíthet abban, hogy felülkerekedj saját időbeosztásodon és fejleszd a koncentrációd.

Mindenkinek ugyanannyi ideje van. A legsikeresebb forgalmazónk is ugyanazt a 24 órát használja, mint te. A különbség a célok elérése és kihagyása között az, hogy hogyan használjuk ki időnket és tesszük előnnyé. Amikor megtanuljuk ezt, egyben segíthetünk is egymásnak abban, hogyan érjünk el pénzügyi függetlenséget, jobb életminőséget és kiegyensúlyozott életet. Ragadd meg a Forever adta lehetőséget és oszd meg mindenkivel, akivel csak tudod. Olyan módon fektesd be az időt, hogy büszke lehess arra, hogy amit tudsz, tovább adhatod.

Rex Maughan

az igazgatóság elnöke, vezérigazgató

VÁR LONDON



DR. MÍLESZ SÁNDOR
ORSZÁG IGAZGATÓ

A munkám a hobbim, azt hiszem, ezt nyugodtan kijelenthetem, hiszen szerelmes vagyok annak, amit csinállok. Velejárója a mi foreveres életünknek, hogy sokat utazunk. Köszönhetően a Foreverben eltöltött tizenhat évnek, nagyon sokat utazom; eddig több mint százhusz országot látogattam már meg. Természetesen nekem is vannak kedvenc országaim, mint például Japán, Kambodzsa, kedvenc városaim, mint Las Vegas, Los Angeles vagy Szentpétervár. De van egy város Európában, ahol messze a legtöbb időt töltöttem, a legtöbbször utaztam oda, néha csak egy új musical bemutatójára vagy éppen egy rockopera premierjére. Igen, Európa kulturális fellegrára London, és nekem és a családomnak is a kedvenc helye. Ez volt az a város, ahová Matyi fiunk már félévesen eljött Madonnát hallgatni. Londont könnyű megszeretni, mert a Királyság más városaival ellentétben itt az idő is jó, és nem mindennap esik az eső. Szóval fantasztikus a kulturális élete, szenzációs a történelme és ez a város nagyon gazdag. Ez látszik abban, hogy a világ minden tájáról turisták milliói érkeznek havonta megcsodálni a Birodalom fővárosát.

Rex Maughan újra álmódott valamit, elvisz minket a világ egyik legszebb városába, elmehetünk megnézni egy Salvador Dali- vagy Picasso-kiállítást, de beülhetünk este egy Webber darabra is, valamint találkozhatunk a világ legjobb hálózatépítőivel, ugyanis Rex kifizeti a luxus-utunkat és szállásunkat Londonban. A Forever Living International 2014 április-májusában itt tartja a Global Rally-jét. Azt szoktam mondani, hogy aki él és mozog és foreveres, annak ott kell lennie. Ilyen közel még soha nem volt hozzánk az a lehetőség, hogy vállalatunk vezetőin kívül egyszerre találkozhatunk a világ legjobb termékforgalmazóival is. Egy óriási lehetőség és a legnagyobb motiváció a Te hálózatépítésedben. 1500 pont vagy egy Chairman's Bonus csekk a minősülés feltétele. Tégy meg mindent, hogy minősülteként légy ott! Ha még csak most kezded az üzletet, akkor pedig keresd a lehetőséget, hogy a magyar és a délszláv régiót egy több ezer fős csapat tudja képviselni a Forever történetének legnagyobb szabású rendezvényén. Az O2 csarnok húszezer foreveres munkatárs befogadására képes. Mi itt, ebben a közép-délkelet európai régióban mintegy harminc millióan élünk. Legyen hangos a mi csapatunktól ez a csarnok és utazzon legalább minden tízedik ember tőlünk! Ha kétezeren megyünk, akkor kétezer motivált munkatárs érkezik majd haza és látva a londoni eredményeket, biztos, hogy újra fel akarjuk forgatni a világot.

Add meg magadnak ezt az esélyt! Tedd meg ezt a lépést, és ott leszel velünk. Együtt örülünk, énekelünk majd, és együtt köszöntjük a minősülőket a színpadon! Tegyük meg önmagunkért, családukért és a jövőnkért!

Hajrá FLP Magyarország!



SUCCESS

BUDAPEST, 2013. JÚLIUS 20.

DAY

EZ AZ ÜZLET NEM MŰKÖDIK TÁRSAK NÉLKÜL – TALÁN EZ LEHETNE A JÚLIUSI SIKER NAP FŐ ÜZENETE. TÖBB HÁZASPÁR IS MEGOSZTJA VELÜNK KÖZÖS SIKEREI TITKÁT, MÁSOKTÓL PEDIG ARRÓL HALLUNK, MIÉRT FONTOS, HOGY MUNKATÁRSAINK IGAZI CSAPATOT ALKOSSANAK.

A szokottnál is emelkedettebb hangulattal indul ezúttal a Siker Nap: **A Lui and the Band zenekar** a legnagyobb örök slágereket játssza, majd a cég kiemelkedő teljesítőit, a managereket köszöntjük a színpadon szintek szerint.

A műsorvezetőnk ezúttal a Halmi házaspár: **Halmi István és Halminé Mikola Rita**, Gyémánt-Zafir managerek. Ők maguk is keményen dolgoztak a sikerért, nemcsak a Forevernél, de már előtte is. Vállalkozóként sokféle területen kipróbálták magukat, de igazán itt érzik jól magukat. Azt mondják, számukra cél a Gyémánt szint, addig nem állnak meg. Mi is ez az üzlet? Tényleg jó? Mennyit lehet keresni? Meg tudnám-e csinálni? – Rita ígéri, hogy a nap végére minden alapkérdésre választ kapunk.

„A jó vezető, nem mondja meg, mit kell csinálni, hanem megmutatja, hogyan kell” – szól a felkonferálás, amivel **dr. Miliesz Sándor** ország igazgatót szólítják színpadra. Először a legújabb termékek bevezetéséről, majd a világ legújabb foreveres oktatóprogramja, a Gyémánt Képzés jelentőségéről hallunk tőle. „Robbantásra készülünk: át akarom venni újra az első helyet” – jelenti ki az ország igazgató, majd ismerteti a nemzetközi anyacég és saját küldetésnyilatkozatát. „A világ legjobb cége, ahol vagyunk, a kérdés az, hogy mit tudunk mi hozzáadni” – mondja.

Dr. Francia Boglárka háziorvos, mentőorvos, családterapeuta és természetgyógyász vezeti az orvosi tapasztalatokról szóló műsorrészt. Ő maga három munkahelyen dolgozott egyszerre, feleségként és édesanyaként is helytállt, amikor megtalálta őt a Forever lehetősége. Ma már azt csinálja, amit igazán szeret: embereknek segít.



A supervisorok és assistant managerek felvonulása után **Almási Gergely és Bakos Barbara** managerek mesélnek az indulásról. A közgazdász házaspár megszokta, hogy maga rendelkezik idejével, hiszen vállalkozóként dolgoztak, „Fennmaradtunk, voltak alkalmazottaink, nyaralások, de többre vágytam” – vallja be Barbara. Már tíz évvel korábban is hallottak a Foreverről, de az életüket az forgatta fel fenekestül, amikor a Halmi Házaspárral találkoztak. „Korábban már elengedtem az álmaimat, de most újra összerendeztem és célokká alakítottam őket. Jövőképet kaptam” – meséli Barbara. „Számunkra a Forever a kiteljesedés és lehetőségek tárháza” – veszi át a szót Almási Gergely. „Mi az elmúlt egy évben jobbá váltunk. Hogyan? Célokkal és álmokkal, sehogy máshogy. Csak meg kell tenni a szponzorok által mutatott lépéseket. A sors úgyis úgy rendezí az életet, hogy utólag meglátjuk majd, minek mi volt az értelme. Mi például számos ponton elbukhattunk volna, de úgy döntöttünk, nem arra leszünk példa, akiknek nem ment, hanem arra, akiknek sikerült. Amekkorák az álmaink, akkorák lesznek az eredményeink!”



Radóczki Tibor a cég alkalmazottja volt, amikor belevágott az üzletépítésbe. Hétköznaponként tette a dolgát a munkahelyén, hétvége pedig bemutatókat tartott. Külkereskedelmi és marketing-közzgazdászként szívügye lett, hogy a felsőoktatásban is szó essen a multi level rendszerekről. Ma már soaring manager, öt országban öt manageri üzletet épített fel. A felelősségvállalásról úgy tartja, kétféle ember létezik: aki „soha nem hibás”, csak a körülmények, illetve a másik: aki felelősséget vállal önmagáért, de azokért is, akik bizalmat szavaznak neki. Az üzleti siker szempontjából az is fontos, hogy alkalmazotti vagy vállalkozói gondolkodásmódot követünk-e? Vagyis elvárjuk, hogy mások mondják meg nekünk, mit kell csinálni, vagy hajlandók vagyunk alakítani a sorsunkat és ezért áldozatot hozni? E téren a Forever Partner's Business Club a legmagasabb szintű üzleti gondolkodásmódot közvetíti. „A Foreverbe nem belépni kell, hanem jogokat kapunk, a cégnek pedig kötelezettségei vannak” – magyarázza Radóczki Tibor, aki összefoglalja, miről érdemes beszélni egy potenciális munkatársnak. „A kulcs a biztonság, ezt kell kínálni.” A tanácsok után profi kalkulációt kapunk: hogyan érdemes kezelni a pontértékeket és ez alapján megtervezni az üzletmenetet. „Ha eredményt akarsz, vezetned kell, magadat is, a csapatodat is: a te kisugárzásodtól függ a csapat teljesítménye.”

Ismét minősítések következnek: 60cc+, Hódítók Klubja, managerek, az autóösztönző program nyertesei, vezető managerek a színpadon. A megérdemelt ünneplés után újabb házaspár: **Vargáné dr. Juronics Ilona és Varga Géza** beszél a jövőépítésről. Ilona elmeséli, hogy orvosként nem feltétlen volt előnyben, sőt, ugyanazokkal a nehézségekkel küzdött, mint bárki. Az indulás nekik sem volt könnyű. Ilona hangsúlyozza: „a legjobb sikereket nem fogyasztói hálózat kiépítésével, hanem csapatépítéssel érhetjük el. A siker egyenlő a cél és a befektetés egységével, ez utóbbi pedig jelenthet időt, tudást, szervezett munkát. „Ezután nem mondják meg neked, hogy mi a teendő, legyél hát a saját magad főnöke!” Kiemelten fontos a példamutatás is: „nálunk 1cc már az első napon, 4cc a hó közepéig bekerül a gépbe, de nem



állunk meg ennyinél!” Ilona szerint a sikerhez nem árt még egy dolog: „legyen egy társad, aki melletted áll, mint az anyém”.

Varga Géza kiegészíti felesége szavait. „Az eredményeket ti produkáltátok, ez csak rajtatok múlik. De ehhez fel kell ismerni a lehetőséget, és alkalmazkodni kell a körülményekhez, mindenkire minden nap, hiszen egymást építjük. És hogy mikor vágj bele? Mindig az a jó pillanat, amikor az ember találkozik a lehetőséggel. Ne add fel, legyenek óriási céljaid, mutasd meg mindenkinek, milyen ember vagy és mindaz, amiért dolgoztál, megvalósul.”

Assistant supervisorok minősülésének örülhetünk, majd **Varga Róbert** Gyémánt-Zafír manager teszi fel a kérdést: Életminőség vagy pénz? A Forevernél szerencsére nem kell választani. Ijesztő adatok a kivétítón: egészségügyi statisztikák, halálokok, a hazai gyógyszerfogyasztás mértéke, szintetikus anyagok mennyisége a szervezetünkben. Szív- és érrendszeri megbetegedések, rákbetegség, allergia, droghasználat, dohányzás...



Csupa félelemkeltő dolog, aminek megelőzésében életmódunknak, táplálkozásunknak is jelentős szerep jut. Csakhogy drasztikusan csökken a zöldségek és gyümölcsök vitamin- és ásványianyag-tartalma. Ez az egyik ok, amiért szükséges étrend-kiegészítőket is fogyasztani. Ami pedig az üzletépítés és az FLP mellett szól: rugalmas vásárlási lehetőségek, az elért üzleti szint megmarad, csak növekedni lehet, etikus cégvezetés, töretlen gazdasági fejlődés több mint százötven országban, másodpercenként egy flakon gél eladása, naponta háromezer csatlakozó. „Ez a 21. század üzleti lehetősége – mondja Varga Róbert - két nyomógomb mindig meglesz az embereknél: életminőség és biztonság: mindkettőre szükségük van.” De hogyan érdemes elindulni? Az előadó segít eligazodni a pontszámítás, bónuszok, jutalmak világában, és persze végigvezet minket a szakmai lépéseken is. „Annyit keresel, amennyit érsz? Ha lenne választásod, hogyan szeretnél igazán élni?” – teszi fel a kérdést Varga Róbert. „Ha van egy bukott célod, állíts fel újakat, mindig meg tudsz újulni! Magyarországnak még sosem volt ekkora szüksége az FLP-re mint most, és ez fordítva is igaz.



Tanulj és szórakozz az FLP TV-vel!

ESEMÉNY-ÖSSZEFOGLALÓK, SIKER NAPI ELŐADÁSOK, SIKERTÖRTÉNETEK, GASZTRONÓMIA, KULTÚRA, BULVÁR - MINDEN EGY HELYEN:

www.fullarts.hu/flp

BERKICS MIKLÓS

FOREVER DIAMOND TRAINING

FOREVER
The Aloe Vera Company

REGIONAL SEMINAR

SYMA CSARNOK
1146 BUDAPEST, DÓZSA GYÖRGY ÚT 1.



DR. MILESZ SÁNDOR
Ország igazgató



ALLAN PEASE
Szerző, előadó



CHRISTEL REICHLÉ
DIETMAR REICHLÉ
Gyémánt managerek



LOMJANSKI VERONIKA
LOMJANSKI STEVAN
Gyémánt managerek



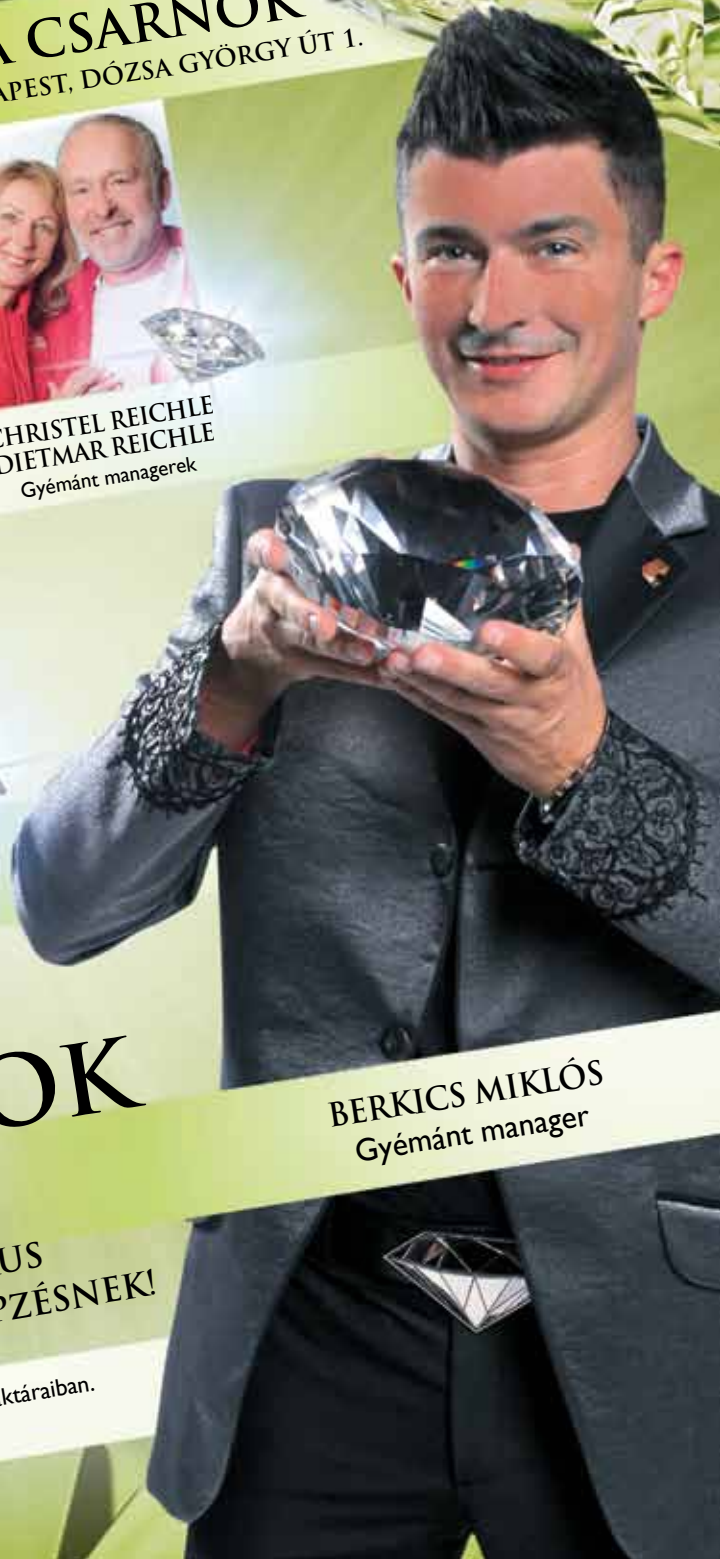
GIDÓFALVI ATTILA
GIDÓFALVI KATI
Gyémánt managerek

2013 OKTÓBER 12-13.
SYMA CSARNOK
BUDAPEST

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

Jegyek 10.000 Ft/2 nap áron, elővételben vásárolhatóak meg az FLP raktáraiban.
A változtatás jogát fenntartjuk.

BERKICS MIKLÓS
Gyémánt manager





BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

BUDAPEST 2013. JÚNIUS 9. VASÁRNAP

A júniusi Gyémánt Képzés első napjáról már beszámoltunk lapunk előző számában – jöjjön most egy összefoglaló a második nap előadásairól, igazi sztárparádéval. A házigazdák ezúttal is Berkics Miklós Gyémánt Manager és dr. Milesz Sándor ország igazgató, Zafír Manager voltak.



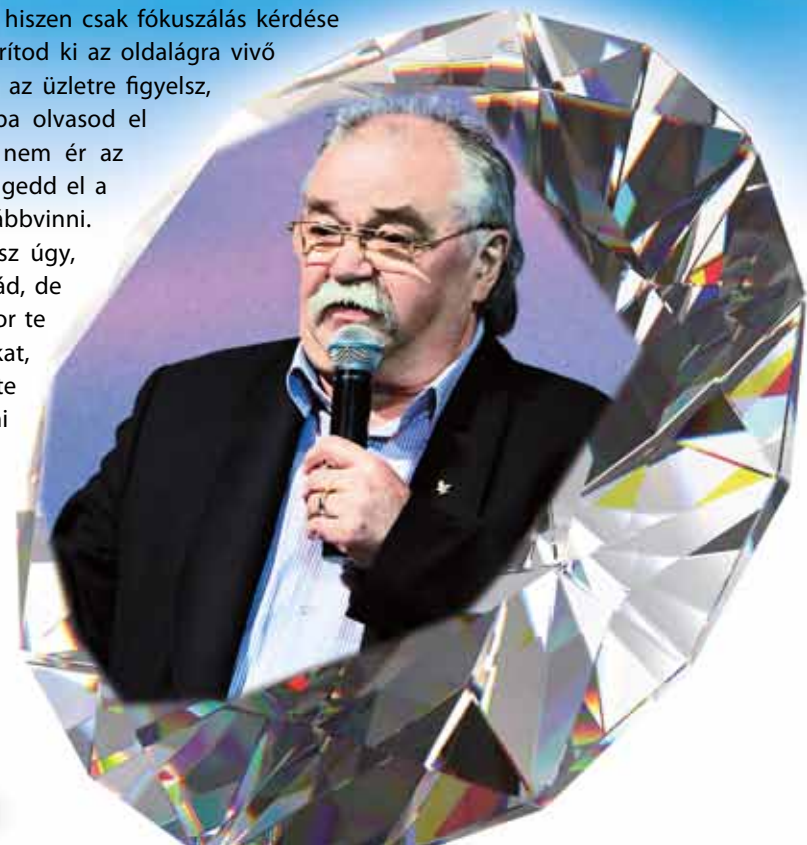


**BODO SCHÄFER VÁLLALKOZÓ, ÍRÓ, TRÉNER,
3 GYERMEK ÉDESAPJA. ANNAK IDEJÉN NÉHÁNY ÉVES
MUNKÁVAL ANYAGILAG FÜGGETLENNÉ VÁLT, SZABADIDŐT KAPOTT ÉS
BOLDOGSÁGOT – ENNEK MÓDSZERÉT IGYEKSZIK TOVÁBBADNI.**

„Szeretem látni, mikor mosolyogtok, ilyenkor sokkal sikeresebbek vagytok az üzleti életben, de a magánéletben is. Ha nehéz helyzetben vagytok, helyezétek a lécet magasra, tegyetek ígéretet és kövessétek azt. Ha ígéretet tesztek, rákényszerültök, hogy megkeressétek a megoldást. A „kacsák” lefagynak a problémánál, a „sasok” megoldásokat keresnek. Ne legyél kacsa, legyél sas! Ne élj kifogásokkal, azzal csak a kiutat keresed. Nincs objektív realitás, nincsenek automatikus válaszok, csak kihívások és lehetőségek. Legyen valami az életetekben, amit minden nap csináltok, mert ez a siker kulcsa, és mellette a teljes felelősségvállalás. Ehhez azonban önbizalom szükséges; önbizalom és bevételek: párhuzamosan futó vonalak. A nemek ellenére is hinned kell magadban, hiszen a sikert csak ideiglenesen birtokolhatod, nem veheted meg, naponta meg kell fizetned az árát. Ebben nem vagy egyedül; mindig kell valaki, aki hisz bennünk, egy tréner, aki ott van mellettünk, hiszen mindenkinek vannak nehéz pillanatai. Bármennyire sikeresek lehetnek, a legjobb pillanatokot csapatban fogjátok megélni. Nézzetek körbe: a Forever Living Products működik, találjátok meg azokat az embereket, akik példaképek lehetnek és váljatok azzá ti is! Mindannyiunk előtt ott áll a lehetőség. Lesznek problémák menet közben, de a problémák sosem nagyok, csupán mi vagyunk kicsik. Hát próbáljunk meg felnőni! Elmondom nektek, én mit ígértem magamnak. Létrehoztam valamit hét évvel ezelőtt, és megígértem, hogy egymillió embert juttatok hozzá ehhez a tudáshoz. Azt hiszem, elértem a célom. Álljatok ki az álmaitokért, soha ne adjátok fel, hozzátok ki a legtöbbet magatokból, legyen az életetek egy remekmű, főt találkozzunk a csúcson!”

SZABÓ JÓZSEF ZAFÍR MANAGER, A MAGYARORSZÁGI FLP ALAPÍTÓJA, SOKAK PÉLDAKÉPE.

„Nem csak a húszéveseké a világ! A lelkemben Gyémántnak érzem magam és mindennap megélem ezt. Eljön majd az idő, amikor csak erre tudok koncentrálni, hiszen csak fókuszálás kérdése az egész. Csak ez legyen az életedben! Amíg nem takarítod ki az oldalágra vivő dolgokat, addig nem fogod elérni a célot! Ám ha csak az üzletre figyelsz, a gondolat ki fog nyílni a lelkedben. Ugyanakkor hiába olvasod el az üzletpolitikát, ha a lelkedben nem érzed, semmit nem ér az egész. Ahhoz, hogy szenvedéllyel élhesd át mindezt, engedd el a szponzorod kezét, a lelked, a szíved, a kitartásod fog továbbvinni. Ne analizáld, egyszerűen csak csináld mindennap és lesz úgy, hogy jól fogod csinálni. Bajban vagy, ha van bankkártyád, de nem tudod a PIN kódot. Kód kell hozzánk is, csak sokszor te sem tudod a sajátodat. Egy életen át keressük a kódunkat, vedd hát komolyan a saját életed, a saját sorsodat! Ha te nem tudod, mi sem fogjuk tudni, neked kell megküzdeni érte. A szabadság talán a legnagyobb érték az egészségen kívül. Ha ez a kettő megvan, meglesz a pénz is!”





MICHAEL STRACHOWITZ, EURÓPA EGYIK LEGNAGYSZERŰBB TRÉNERE, KORÁBBAN ÖT ÉV ALATT 22 EZER FŐS HÁLÓZATOT ÉPÍTETT. A VILÁG SZÁMTALAN ORSZÁGÁBAN ADOTT MÁR ELŐ. SZERINTE MINDENKIBEN VÉGTELEN LEHETŐSÉGEK REJLENEK, MINDENT EL TUDUNK ÉRNI, AMIRE CSAK GONDOLUNK, VAGY AMIBEN HISZÜNK.

„Üdvözlöm önöket abban az üzletben, amitől az anyósuk óvta önöket! Emlékeznek még rá, hogyan reagáltak a családtagok? Nem vicces? Az emberek mindig kételkednek, ha valaki tenni akar az élete javulásáért, mivel ez tükröt tart eléjük. Senki nem fog örülni a sikerednek, csak a munkatársaid, a többiek mind arra várnak, hogy elbukj. Nem tudják, hogy semmi másban nem olyan könnyű sikeressé válni mint ebben: az MLM a világ egyik legegyszerűbb üzlete. De vajon miért lesz sikeres az egyik ember és sikertelen a másik? Ugyanazok a termékek, a bónuszrendszer, a szabályok. Kellemetlen, de rajtunk múlik. Az egyetlen, aki téged sikeressé tehet vagy elbuktathat, te magad vagy. Mindenki, aki sikeressé vált, három dologgal foglalkozott: tudás, motiváció, hozzáállás. Az a tudás, amit nem ültetsz át a gyakorlatba, értéktelen.

Az egyetlen dolgod: vevőket, fogyasztókat, üzlettárs forgalmazókat találni, és megmutatni nekik, mit kell tenni. Felismerni a vezetőket és kiképezni őket. Ám a próbálkozás sosem működik, olyanokra van szükséged, akik csinálják. Fogadd el, hogy nem mindenki fog veled tartani, de mindenki

Gyémánt lesz, aki biztosan eldönti és akarja. Ez olyan hely, ahol mindenki kibontakoztathatja a tehetségét, megmutathatja, mi rejlik benne és ettől lesz boldog, nem attól, hogy sokat keres, az vele jár. A statisztika működik: öt kontakt – egy találkozó, három találkozó – egy aláírás, három aláírás - egy elkezd dolgozni, hátról egy lesz manager. Dolgozz ez alapján, és szintet lépsz! Engedd ki a benned szunnyadó óriást, keresd meg a személyes miértjedet, és a hogyan jön magától. A kérdés az, mire gondolsz a legtöbbit. Rengeteg ember van, aki csak azt tudja, mit nem akar, mégis azt kapja, mert arra fókuszál. Változtasd meg a gondolataidat! Amit ma énként definiálsz, az mind a múlt. A múlt nem létezik, csak a ma, ám arról szabadon dönthetsz.”

ROLF KIPP NÉMETORSZÁGI DUPLA GYÉMÁNT MANAGER. TIZENNYOLC ÉVE KEZDTE, MÁRA AZ FLP VILÁGÁNAK JELENLEGI LEGNAGYOBB ÜZLETÉVEL RENDELKEZŐ HÁLÓZATÉPÍTŐJE, AKI 1.200 000 DOLLÁROS CSEKKET KAPOTT „TIZENHARMADIK HAVI FIZETÉSKÉNT”.

„Nem vagyok más, mint ti. Ami vagyok, az csapatmunka eredménye. Igaz, hogy sokat dolgozom, de nálam mindenki ezt teszi. Annak idején nem tudtuk, hogy sikeresek leszünk, de reméltük, és képesek voltunk tenni érte. Magam „termékgyermek vagyok” szeretem a termékeket, így kezdődött. Másfél éven át másodállásban dolgoztam, aztán főállásban és az elején minden hibát elkövettem, amit lehet. Ma hárommillió forgalmazó van a csapatomban nyolcvan országból. Az első szabály: ha valami nagyszerűt akarsz építeni, egyszerűen tedd, mert csak akkor tudják lemásolni.

Ne akard őket megváltoztatni. Az egyetlen, akit meg tudsz változtatni, az te magad vagy,

és ez is elég nehéz. Ez egy érzelmeken alapuló üzlet, a lelkesedésre, az őszinteségre, megbízhatóságra alapul. A 90 százaléka érzélem, a 10 százaléka tudás. A fontos:

valóban hiteles vagy az üzletben? Te vagy a legjobb vevőd? Hány terméket használsz? Lelkesedsz értük? Felelősséggel tartozol a mélységed iránt, hiszen

ezek az emberek hisznek benned: felemelheted vagy lehúzhatod őket. Egy őszinte üzletben vagyunk: csak azt várhatod el másoktól, amit magad is megteszel. Nincs is nehéz dolgod, hiszen soha nem volt nagyobb piaca

ezeknek a termékeknek, emellé olyan üzleti modellünk van, amire egy intelligens ember nem mondhat nemet. Egy üzleti lehetőség

sikergaranciával, támogató háttérrel, ahol kis befektetéssel milliókat lehet keresni. Ám mindenkinek olyan mélysége van, amelyet

megérdemel. Gondold át, kiket keresel. Az én jelöltömnek céljai vannak, lelkesedni tud, őszinte, gyors felfogású. Egy ilyen embertől

ne fogadj el nemet. Mikor kezdtem, tizből kilencen nemet mondtak, ma ez az arány fordított: ez tizennyolc év fejlődésének eredménye.

A Forever üzlet ez idő alatt mindent megadott számomra, amire szükségem volt. Mindennap úgy élünk, mint szeretnénk, az árát

pedig előre megfizettük. Gondold csak meg: hogyan változna meg az életed az én pénzemmel?”



BERKICS MIKLÓS GYÉMÁNT MANAGER, TIZENÖT ÉVE HÁLÓZATÉPÍTŐ, A FOREVER „ARCA”, A 2013-AS GLOBAL RALLY-N 425 EZER DOLLÁROS CSEKKEL ISMERTÉK EL TELJESÍTMÉNYÉT.

„Mi történt veled az elmúlt négy hónapban? Bármi megtörténhetett volna, és a következő négy hónapban is bármi megtörténhet! Minden találkozási alkalom másról szól, a Gyémánt Képzés viszont egyedi. A feladat: dolgozz többet ésszel, ne erővel! Nekem öt hónapra volt szükségem ahhoz, hogy elérjem a manager szintet. Addigra 5 ezer dollár volt a jutalékom, és onnan csak emelkedett... Eltelt tizenhat év, a sok Profit Sharing, aztán a Chairman's Bonus – ez már egy életet megváltoztató összeg – összesen 5,5 millió eurót utalt át nekem a Forever Living Products, és ez már csak a havi bónusz fölötti extra... Itt valós pénzek vannak, de meg kell értük dolgozni – együtt. Munkatársak jönnek-mennek, egy ember fix, a szponzorod. Készen állsz arra, hogy a szponzorod megváltoztassa az életed? Vedd le a „rosszkedvű szemüveget”, tedd fel a smiley-t! A mosoly egyenlő az egészséggel, eredménnyel, sikerrel és pénzzel. Vidám, pozitív dolgokkal töltsd meg az életed! Valahol legbelül még tudsz mosolyogni, benned van a mosoly! És jöhetnek sorra az ösztönző programok, minősülések: téged is vár Bulgária, Várna, Amerika, Lake Tahoe, London... A te kezdedben van a sorsod, figyelj oda, hogy ne máséban legyen!



Ajánlatunk a készlet erejéig:

Aki egy kódszámon legalább 2 db jegyet vásárol az októberi Gyémánt Képzésre, ajándékba megkapja a februári képzés hanganyagáról készült pendrive-ot. Ajánlatunk a készlet erejéig tart. Legyetek részesei ennek a fantasztikus energiát, motivációt, tudást adó képzésnek!



akaratlanul hozzájárulva, hogy e tapasztalatokat hallva mások is segítsenek magukon. Az orvosok pedig – azon túl, hogy ők is felhasználók – mindennapi praxisukban tanácsokat adnak, ezáltal új dimenziókat nyitnak cégünk programja előtt. **Dr. Tót Gabriella** – maga is FLP manager – briliánsan vezette e programrészt.

Minthogy az FLP üzlet maga is egyfajta szórakozás, nem áll távol tőlünk, hogy a szemináriumokon is szórakozzunk. Ennek fő segítője ezúttal **Igor Starović** volt, a „**Divlji kesten**” együttes frontembere, a hangulatteremtés mestere. A szórakoztató blokk megfelelő bevezető volt a Siker Nap üzleti részének folytatásához.

Az FLP olyan cég, melyen keresztül ezer kívánságunk teljesülhet, azonban tiszteletben kell tartanunk néhány alapszabályt: tervezés, üzleti találkozók egyeztetése, mások meghallgatása, azon keresztül az üzleti lehetőség bemutatási módjának kiválasztása, a vásárlók rendszeres utánkövetése. Hogy mindez működik, arra élő példa **Jovanka Štrboja** manager, aki maga is alkalmazza a felsoroltak mindegyikét FLP-s üzlete építésében.

A minősülések munkánk „kirakatai”. Köszöntöttük supervisorainkat, illetve Szerbia új managereit: **Dani Radovićot** valamint **Baranyi Eleonórá**t és **Jánost**.

Megjutalmaztuk a Hódítók Klubja és a 60cc+ újdonsült tagjait, vagyis azokat, akik csapatukkal legalább 60 személyes és nem-manageri pontot teljesítenek egy hónapban. Ők valóban szakmájuk mesterei!





Az ösztönző programban való részvételüket további 36 hónapra biztosították **Nevenka és Vladimir Jakupak** az 1. minősülési szint, illetve **Veronika és Stevan Lomjanski** a 3. szint teljesítésével.

Mindannyiunknak vannak álmai, azonban sokakból hiányzik a hit, hogy kitartsanak álmaik mellett. Valamennyiünket megillet a jog, hogy az élettől kapjunk is valamit, ne pedig csak üljünk és várjuk, hogy ölünkbe hulljon a szerencse. Bármi jobb az ücsörgésnél – üzeni **Vitomir Nešić** manager. Az ő célja az, hogy az FLP akár termékein, akár marketingtervén keresztül eljusson valamennyi háztartásba.

Az assistant supervisor szint az FLP marketingtervének első lépcsőfoka. Ez jelenti az üzleti érettséget és a valódi független vállalkozás kezdetét. Gratulálunk új supervisorainknak!

Valamennyi találkozás az FLP-vel fordulópontot jelent: kiléphetünk a mókuserékből: változtathatunk világlátásunkon. Az FLP valójában csapatépítő módszer, mindenkinek tökéletes eszközt ad a kezébe: a Touch of Forever csomagot. Ez a csomag jelenti üzletünk lényegét: az aktivitás megőrzését, a pénzmegtakarítás garanciáját illetve egy saját vállalkozás beindításának legjobb reklámját – üzeni **Marija Buruš** zafir manager.

Következő találkozásunkra 2013. szeptember 23-án kerül sor, amikor új ötletekkel és új üzleti sikerekkel várunk mindenkit.

Dr. Branislav Rajić,
az FLP szerbiai területi igazgatója



LAST MINUTE!

Minősülési periódus:
2013. május 1-jétől augusztus 31-ig

KIK MINŐSÜLHETNEK?

Minden új belépő illetve régi forgalmazó, aki a meglévő szintjéhez képest legalább egy szinttel feljebb kerül a marketingtervben (disztribútor szintről csak supervisor szintre minősüléssel lehet kvalifikálni). Reszponzoráltak is részt vehetnek!

MELYEK AZ ÖSZTÖNZŐ PONTOS MINŐSÜLÉSI FELTÉTELEI?

Lépj szintet! A minősülési periódus során légy aktív (4 cc személyesnek elismert vásárlás feltéve, ha abból legalább 1 cc saját kódszámon történik) az első teljes hónaptól, azaz ha például 2013. június 15-én léptél be, akkor július 1-től. A meglévő forgalmazói szintedhez képest lépj egy szintet a marketingtervben (a disztribútor szinten lévő érjék el a supervisor szintet). Ez a Holiday Rally I. szintje.

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

Ha a minősülési periódus utolsó hónapjában léptél be és a Holiday Rally minősülési periódus feltételeit 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:

5 csillagos Hotel Ambasador szállodában, teljes 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.

HR

HOLIDAY RALLY

Opatija



Global Rally 2014

A 2014-es Global Rally a Forever egyik leglenyűgözőbb, legizgalmasabb eseménye lesz. A londoni **O2 Arénában** a világ minden részéről érkező, 20.000 forgalmazóval együtt ünnepeljük és elismerjük a Forever világméretű eredményeit és forgalmazóit.

BELIEVE IT. HIDD EL!

A **Global Rally 2014** óriási esély arra, hogy az üzlet legjobbjaival találkozzunk, kifinomult és tökéletes tréningeken vegyünk részt, mind magasabb és magasabb szintű minősülések tanúi és egy még nagyobb rendezvény részesei lehessünk. Azokat, akik minősülnek a Global Rally 2014-re, egyedülálló és különleges helyszínre juttatjuk el, ahol bemutatjuk nekik az üzletünk koncepcióját, mely szerint nem léteznek korlátok; hiszen ez egy határok nélküli üzlet.



2014/20

DESTINATION LONDON. HELYSZÍN LONDON

A **Global Rally** egyedülálló élményt fog nyújtani, a minősültekre vacsorák, tréningek, szabadidős programok, elismerések, termékbemutatók és azzal kapcsolatos tréningek, Chairman's Bonus minősítések várnak és mindez idő alatt a minősültjeink természetesen a legjobb és legpompásabb hotelekben kapnak szállást egy izgalmas helyszínen. Készítsd elő a keménykalapodat, **Londonba** utazol!

ACHIEVE IT. ÉRD EL!

A **Global Rally** feltételei teljesíthetők és Te is ott lehetsz, de ehhez kitartásra, elszántságra van szükség. Emlékezz, ez nem csak arról szól, hogy mit élsz át útközben, hanem magáról az utazásról is. A Forever ösztönző programja segít abban, hogy fejleszthesd magad, ügyesen tűzz ki célokat, hiszen saját magad megtapasztalhatod, mit tudsz elérni és így mindent beleadsz majd, hogy valóban el is érd. Itt a legjobb módszert tudod megtanulni, és ezáltal az üzletedet is a megfelelő irányban tarthatod.

LIVE IT. ÉLD ÁT!

A **Global Rally** minősülési feltételei egyszerűek. Egy naptári évben érd el minimum 1500 cc-t vagy minősülj a Chairman's Bonusra. Igen, ennyi! A szabályok nem bonyolultak, nincs apróbetűs rész. 2013. január 1. és december 31. között minősülj 1500 ponttal vagy a Chairman's Bonusra, és a többitől a Forever gondoskodik. Hány kártonpontot érsz el egy naptári évben: csupán ettől függ, mennyi mindent élhetsz át a Global Rally-n.



,000/02

De mit jelent ez számodra?

A Global Rally és a Chairman's Bonus ösztönző program összekapcsolásával segítünk, hogy az üzletedet még magasabb szintre emeld; a korábbi szabályokban létező akadályokat megszüntettük. Most, hogy ezek megváltoztak, nem lehet több kifogás a globális üzlet fejlesztése ellen. Sok sikert kívánunk; meg tudod csinálni!

A Chairman's Bonus ösztönző programról bővebben ezeken a honlapokon olvashatsz:

www.foreverliving.com
www.foreverglobalrally.com



FOREVER



TALÁLKOZÁS

„Egy csoport erejét az őt alkotó emberek barátságának mértéke adja.” (Szókratész)

HORVÁTORSZÁGBAN

A FOREVER LIVING PRODUCTS HORVÁTORSZÁGI MANAGEREI JÚNIUS HÓNAPOT A POREČ MELLETTI JEHIČI BIRTONKON KEZDTÉK KÉT FELEJTHETLEN NAPOT TÖLTVE MUNKÁVAL ÉS BARÁTKOZÁSSAL. MINDEN A MI OLDALUNKON VOLT: GYÖNYÖRŰ KÖRNYEZET, JÓKEDVŰ MUNKATÁRSOK, MÉG A NAP IS TUDTA, MIKOR KELL A LEGJOBBAN SÜTNI.

Dr. Molnár László, az FLP horvátországi területi igazgatója köszöntött mindenkit. Emlékeztetett arra, hogy bármely siker előfeltétele a pozitív energia sugárzása, mert csupán így vonzhatjuk magunkhoz a hozzánk hasonlókat. Beszédében az egységre buzdított: csak együtt érhetünk el nagy dolgokat.

A műsort lendületesen vezette **dr. Keresztényi Albert** senior manager, aki önzetlenül megosztotta tapasztalatait a jelenlévőkkel.

Manda Korenić senior manager „Korrektség a munkában” című előadásában a következőket üzenté:

„A mi csapatunk immár márkának számít. Munkánk során nem szabad e márka hírnevét megtépáznunk. Meg kell tanítanunk munkatársainkat a helyes munkára.”

Ezután **Jadranka Kraljić-Pavletić** senior manager előadásában elvitt minket Hawaii-ra, ahol felejthetetlen napokat töltött, ám mégis hiányoztunk neki mi, az FLP Horvátország munkatársai! Érdelemgazdag előadásában arra buzdított valamennyiünket, hogy jövő évben töltsük meg a szabad helyeket az autóbuszban, amiket nekünk fenntartott, s a horvát címer piros-fehér kockáit láthassa mindenki az utazás során.

Sonja Jurović soaring manager előadásában világos üzenetet küldött: „Változzatok olyanná, amilyenek lenni szeretnétek!”

Tihomir Stilin senior manager élő példája annak, hogy egy eszme megváltoztathatja életünket.

Zlatko Jurović soaring manager üzenete így szól: „Fektesetek az oktatásba, s a megszerzett tudás teletömi a zsebeteket!”

Az előadók pozitív példákat sorakoztattak, erősítettek és tanítottak minket. Jó volt látni az egységet.

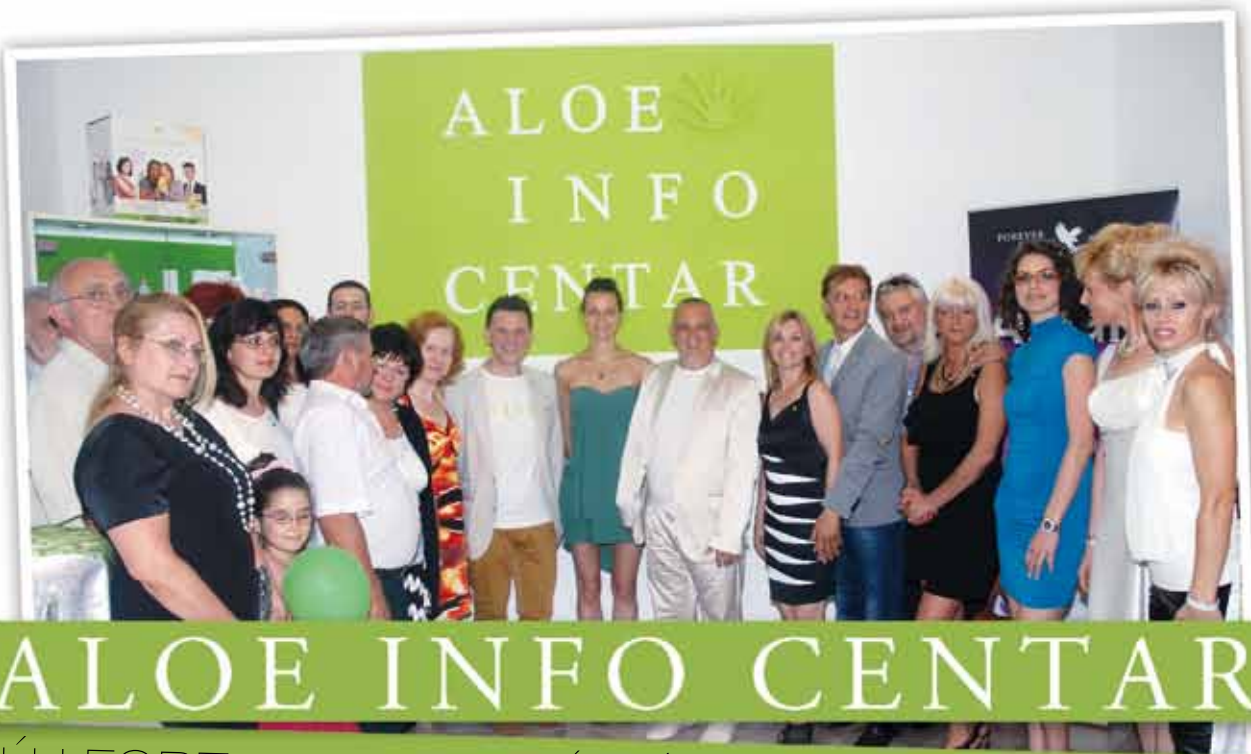
Az előadások után munkatársaink ízletes és bőséges vacsorát fogyasztottak jó pár dal és tánc kíséretében, sőt, még egy születésnap tortával is megleptük kedves managertársunkat, **Ivanka Vidičeket**.

Mégis, a legnagyobb meglepetést a zágrábi iroda okozta, megszervezván vasárnapra **Krizsó Ágnes** zafir manager előadását, aki beszélt a célokról, melyek valamennyiünket mozgatnak. Muszáj álmodnunk, mert álmainkat teljesíthetjük, és az álmok nem kerülnek semmibe!

Az előadások után a managerek néhány nem mindennapi sportágban is összemérték erejüket. Négy csapatot alkottak: Eagle, Activator, Vihar és Gyémánt. A Vihar csapat felismerhető volt erejéről, győztek is a kötélhúzás versenyszámban. Az Eagle csapat volt az egyetlen, mely figyelmének és óvatosságának köszönhetően nem törte össze verseny közben a nyers tojást. Az Activator csapat megnevettetett minket, a Gyémánt csapat pedig talicskatolásban, és egy újszerű fociváltozatban is győzni tudott.

Telítődünk pozitív energiával, mely Jehnićit körülvette ottlétünk alatt.





ALOE INFO CENTAR

ÚJ FOREVER INFORMÁCIÓS IRODA SZABADKÁN

A FOREVER LIVING PRODUCTS NEMRÉGIBEN MINŐSÜLT MANAGEREI, BARANYI JÓZSEF ÉS FELESÉGE, ELEONÓRA HÚSZ ÉVE FENNÁLLÓ MAGÁNCÉGÜK KERETEIN BELÜL EGY INFORMÁCIÓS IRODÁT NYITOTTAK SZABADKÁN, SZERBIÁBAN.

József és Eleonóra, egy jól összehangolt csapat. József üzletember, Eleonóra természetgyógyász. Ezért mondják azt, hogy a Forever nekik találták ki, hiszen ötvözi az üzletet és az egészséges életmódot. A megnyitó díszvendége volt dr. Milesz Sándor, a Máltai Lovagrend kiemelt tagja, tudós, kutató, a Magyar Természetgyógyászok Szövetségének alelnöke, a Forever Magyarország és a délszláv régiók ország igazgatója, zafir manager és Radóczki Tibor okleveles közgazdász, soaring manager, a Forever Living Products területi igazgatója valamint Radóczkiné dr. Gurka Ilona orvos, soaring manager.

Dr. Milesz Sándor a megnyitón így nyilatkozott: "Szerbiában 1998 környékén kezdett fellendülni a Forever. Szépen lassan, lépésről lépésre. Jelenleg a délszláv országok közül Szerbia a legsikeresebb, és szeretném, hogy ha valóban egy, az egész országra kiterjedt, munkalehetőségeket kínáló vállalkozássá alakítanánk. Ehhez megvan az emberi tényező és a gazdasági háttér is a cég részéről. Ez egy nagyon erős multinacionális vállalat. Minden adottsága megvan: a marketingrendszer tökéletes, és nagyon jó vezető munkatársaink vannak.

Radóczki Tibor beszédében elmondta: "Legyetek nagyon büszkék arra, hogy a 3 milliárd dolláros, 160 országban működő, 35 éve folyamatosan felfelé ívelő pályájú amerikai világcégnek lehettek a részesei, egyenrangú partnervállalkozói."

Eleonóra és József hangsúlyozták, hogy köszönettel tartoznak Molnár Ildikónak és Rudolfnak, szponzorainak, hogy négy hónappal a megnyitó előtt bemutatták nekik a Forever Living Product által nyújtott lehetőséget. Szintén hálásak felsővonaluknak, Radóczki Tibornak, és dr. Gurka Ilonának azért, amiért folyamatosan támogatják, motiválják őket, így igazi sasokként tudnak szárnyalni a Forever lehetőségeinek köszönhetően. Erre az alkalomra elkészített speciális aloe koktélokkal kedveskedtek a vendégeket.

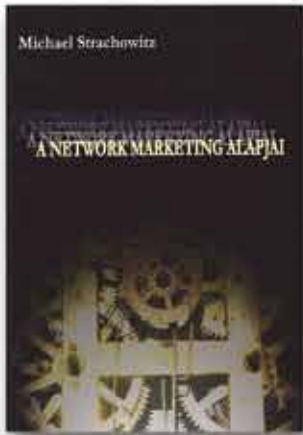
Az információs iroda keretein belül vállalkozói napok, egészségnapok kerülnek megrendezésre, ahol az érdeklődők az anyagi biztonság kialakításához és egészséggel kapcsolatos kérdéseikre kapnak választ. Eleonóra elmondása szerint a legfontosabb az anyagi önállóság mellett az, hogy gyermekeink részére egészséget és egy boldogabb jövőt tudunk biztosítani. A közeljövőben Szabadkán, a városközpontban egy jóval nagyobb üzlethelyiségben, egy újabb irodaközpont megnyitását tervezik. Ez lesz az Aloe Info II. Ezekkel a

tervekkel és álmokkal haladunk biztos léptekkel a gyémánt felé vezető úton!

Molnár Krisztina



SZABÓ JÓZSEF ZAFÍR MANAGER AJÁNLIJA
 Úgy gondolom, hogy az „alapkönyvek” azok, amik elengedhetetlen segítséget nyújtanak mindnyájunk számára ahhoz, hogy olyan életszemlélet alakuljon ki bennünk, ami a siker előfeltétele egy MLM rendszerben. Mi, hálózatépítők más szemmel látunk mindent. Másképp látjuk az embereket, az időt, a kapcsolatokat, a feladatokat. „Más” személyiséggé kell fejlődünk. Ahhoz, hogy megszerezd, és egy életen át kamatoztasd azt a bizonyos sikerhez vezető tudást, az alábbi két könyv ajánlásával tudnék hozzájárulni. Vagyis segíteni Neked úgy, ahogyan a szerző nekem segített; ez a másolódás üzlete. Kedves Kezdő Barátaim, én ezt ajánlanám:



MICHAEL STRACHOWITZ
A NETWORK MARKETING ALAPJAI

„Ez a könyv természetesen nem végzi el helyetted a network marketing üzletágban szükséges munkát, és nem kímélhet meg azoktól a csalódásoktól, amikre számítanod kell. Nem fogja azt a sok nemet és visszautasítást elhárítani, ami a sikerre vezető úton vár. De segíthet abban, hogy csökkenthesse ezeknek a számát, és talán megvéd néhány kerülőtől és tévúttól a céljaidhoz vezető hosszú, de eredményes úton.”
 A könyv leírja többek között azt, mi a különbség a direkt marketing és a network marketing között, milyen alapelvek és törvényszerűségek vezetnek a sikeres hálózatépítéshez, azt a zseniális módszert, amivel hatalmas névlistát állíthatsz össze, hogyan

hívj meg érdeklődőket üzleti bemutatóra, hogyan mutathatod be az üzletet, milyen vezetési módszerek működnek jól, hogyan tűzhetsz ki célokat és érheted el azokat.

MICHAEL STRACHOWITZ
A MINDENNAPI MÉREG... AZAZ A SIKER ELLENSÉGEI

Ebben a könyvben a sikeres tréner, a kezdő hálózatépítők sajtó sebeinek doktora hívja fel figyelmünket annak a rögzös útnak a mérgezett csapdáira, amelyek a hálózatépítés útját tarkítják. Könyörtelenül leplezi le mindazt a támadást, amivel nem csak mi magunk rontjuk naponta a hálózatépítési esélyeinket, hanem ahogyan azt a férjeink és a feleségeink is teszik. Közérthető tanácsokat és recepteket ad a mindennapi mérgünkkel kapcsolatos elővigyázatossági intézkedésekre és bánásmódra.

Sőt, most, hogy újra belenéztem a két műbe, kedves tiztizenöt éve velem dolgozó munkatársaim, magunknak szintúgy ezeket a könyveket tudom ajánlani. A bennük lévő gondolatok egy harminc évet a hálózatépítésben edződött úr tapasztalatai.

Mit is tehetnék hozzá én a szavaihoz? Nem sokat, hisz én is ezekből tanultam az alapokat. Úgyhogy no comment, olvassátok el, Barátaim!





MANAGER SZINTET ÉRTEK EL



Kovácsné Csóka Bernadett & Kovács Péter
(szponzor: Rózsáné Takács Tímea & Rózsa Imre)
„Ha van belső kitartásod, nincsenek külső akadályok”



Schwarcz Attila
(szponzor: Mentésné Tauber Anna & Mentés Gábor)
„Soha ne mondd, hogy soha!”



Stajdohar Daniel & Stajdohar Martina
(szponzor: Belosa Stjepan & Belosa Snjezana)
„Amikor mindenki ellened van, az azt jelenti, hogy teljes mértékben tévedsz vagy teljes mértékben igazad van. Tekintet nélkül arra, ki mit gondol, bíznod kell magadban. Mi hittünk magunkban.”



ASSISTANT MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

Davidović Milica & Lučić Aleksandar
Dobos Krisztina
Dr. Király Tünde & Nagy Károly
Láng Andrásné & Láng András
Parac Damir

Begović Jelena & Begović Sladjan
Božinovski Ines & Božinovski Blaže
Brljak Zlatko
Budavári Gergely
Dr. Dobos Attila
Dr. Matúz Dezső
Dr. Sándor Erzsébet & Nagy Gyula
Fülöp Mónika
Gregov Ružica & Gregov Dražen
Hack Imréné & Hack Imre
Jedlicska László
Kemenczki Péter & Kemenczkiné Pallagi Anita
Koltai János
Lak Laslo & Ceri Renata

Lisak Mirko & Ivošević Svetlana
Lukanic Žarko & Lukanic Brankica
Maslesa Predrag & Maslesa Kristina
Mezei Blanka
Murganić Đurđina & Murganić Dragiša
Nytó Tibor & Nyitóné Endrédi Erzsébet
Ríchlík Istvánné
Slavinec Branka
Slovensky Noémi & Simó Károly
Sztyc Slavica & Đurđević Nikola
Tot Ibolja & Stojanović Tomislav
Živković Bojan
Zöldi Gábor & Zöldi-Keil Szilvia



SUPERVISOR SZINTET ÉRTEK EL

Battancs Szilveszter



A SZEMÉLYGÉPKOCSI-VÁSÁRLÁS ÖSZTÖNZŐPROGRAMJÁNAK NYERTESEI

1. SZINT

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Budai-Schwarcz 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. Kézmárki 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
Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak
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
Múladi Annamária
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
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
Siklósné 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. JÚNIUS HÓNAP LEGSIKERESEBB FORGALMAZÓI A SZEMÉLYES & NON-MANAGERI PONTOK ALAPJÁN

MAGYARORSZÁG



1. **Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor**
2. **Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona**
3. **Schwarcz Attila**
4. Láng Andrásné & Láng András
5. Rózsáné Takács Tímea & Rózsa Imre
6. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
7. Lopiczné Lenkó Orsolya & Lopicz Tibor
8. Dékány Mónika
9. Kovácsné Csóka Bernadett & Kovács Péter
10. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre

SZERBIA



1. **Vitomir Nešić & Suzana Radić**

HORVÁTORSZÁG



1. **Stjepan Beloša & Snježana Beloša**
2. **Andrea Zantev**

2013. JÚNIUS

6000+

MINŐSÜLTEK

Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Schwarcz Attila
Beloša Stjepan & Beloša Snježana
Stajdohar Daniel & Stajdohar Martina
Rózsáné Takács Tímea & Rózsa Imre
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Lopiczné Lenkó Orsolya & Lopicz Tibor
Dékány Mónika
Kovácsné Csóka Bernadett & Kovács Péter
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Zantev Andrea
Rajnai Éva & Grausz András
Dobai Lászlóné & Dobai László
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Nešić Vitomir & Radić Suzana
Brumec Tomislav & Brumec Andreja
Iskra Rinalda & Iskra Lučano
Léránt Károly & Lérántné Tóth Edina
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Tóth János
Szolnoki Mónika
Éliás Tibor



TÓTH JÁNOS SOARING MANAGER

Hosszú út

ÁLL ELŐTTEM

HAGYOMÁNYOS VÁLLALKOZÓKÉNT LÉPETT BE A FOREVER VILÁGÁBA, ÍGY IGEN JÓL ÉRT A VÁLLALKOZÓK „NYELVÉN”: CSOPORTJÁNAK NAGY RÉSZE EBBŐL A KÖRBŐL ÁLL ÖSSZE. ÖT KÖZVETLEN LEVÁLT MANAGERREL, KÉT MÉLYSÉGI MANAGERREL TÓTH JÁNOS IGAZÁN REMÉNYTELJES SOARING AZ FLP-BEN. PÉLDAKÉPE PÁRJA, MULADI ANNAMÁRIA.

Szponzor: Muladi Annamária

Felsővonal: Dobsa Attila és Dobsáné Csáki Mónika, Haim József és Haimné Marcsi, Berkics Miklós és Szabó József.

Hagyományos vállalkozó voltam, amikor a Forever belépett az életembe. A vállalkozásom (egy fürdőszobaszalon vezetése) egész embert kívánt hajnaltól estig, igaz, pénzügyi problémám nem volt. Ekkor hívtak meg néhány rendezvényre, és egy Berkics-képzésen jött a szikra: bár nem hiszem ezt az egészet, egy hónapot adok neki. Be akartam bizonyítani, hogy a hagyományos vállalkozás jobban működik. Egy Touch dobozzal beléptem.

Milyenek voltak az első tapasztalatok?

Kiválasztottam hat embert, aki persze kapásból nemet mondott. De ez nem tört le, és húsz nap alatt supervisor lettem. A tervem nem jött be: nem mondhattam, hogy nem működik az üzlet, hiszen legnagyobb meglepetésemre elkezdett működni. Másodállásban foglalkoztam vele három évig: hétköznapokon délutánként egy-két beszélgetést tartottam. Rá két hónapra assistant manager lettem, ott viszont megtorpant a dolog.

Vajon miért?

Mert addig erőből és kapcsolatrendszerből építkeztem, akkor még nem értettem, hogy érzelmeket is bele kell vinni, nem lehet csak azért erőltetni, mert én akarom, még ha át is tudtam vinni az akaratomat, én több mint egy évig ácsorogtam ezen a ponton. Aztán elkezdtem olvasni könyveket, és elindult egyfajta személyiségfejlődés az életemben. Bár az egómat nem sikerült azonnal zsebre tenni, lassan megértettem, hogy a munkatársaim céljai legalább olyan fontosak, mint az enyéim. Ma már sajnálom, hogy ez ennyi időbe tellett, de az a jó, hogy ez a cég ad nekünk elegendő időt: bármikor ott folytathatjuk, ahol abbahagytuk.







Eljött az áttörés?

Igen, de ehhez fel kellett adni a korábbi vállalkozásomat. Arra gondoltam, hogy ha napi két órában eljutottam manageri szintig, akkor nyolc órában nem igaz, hogy nem tudom ugyanazt a pénzt hazahozni, mint onnan.

Hogyan dolgozol?

Szeretek és tudok is dolgozni, úgy élem a foreveres életem, mint ahogy korábban, vállalkozóként is működtem. Mire más ember ébred, én már felöltözve alig várom, hogy az első telefonhívást elindíthassam. Még nem tartok ott, ahol szeretnék, elég hosszú út áll előttem.

Milyen módszereket követsz a munkában?

Bár tisztetem a könyveket, nem azokból akarom ezt a szakmát megtanulni, hanem kint a „harctéren”. Rengeteget kell dolgozni, meg kell tanulni konfrontálódni és levonni a tanulságokat. Amikor hazamegyek, lepörgetem az egésztestet, és ha nemet kapok, pontosan tudom, miért, pláne, ha rajtam múltott.

Van-e „tuti technikád”?

Nálam nagyon fontos elem a zárás: ezt meg kell tanulni. Rengetegen félnek tőle, félbehagyják a beszélgetéseket, mert félünk attól az egy szótól, ami a végén jön, attól, hogy az egy „nem” lesz. Én viszont ott helyben tudni szeretném a választ: 99 százalékban zárok.

Milyen eredménnyel?

80%-ban igent mondanak, de nem ez az érdem, hanem hogy úgy tudjam átadni például ezt a fogást a csoportomnak, hogy ha nem is ilyen jó az eredményük, de legyen legalább a fordítottja, hiszen semmit nem ér az a tudás, amit önállóan tudunk, onnan kezd el nekem pénzt keresni, ha át is tudom adni.

És ha ez egy kicsikart, üres igen?

Az én igenjeim sem mindig azok, amikre vágyunk. Tanultam valakitől: higgy mindenkiiben, de ne várj

senkire – én ezt a mondatot mindenhová viszem magammal. Nem fogok senkire sokáig várni, az első hétből látni fogom, az milyen minőségű igen volt. Ha gyenge, akkor még egy esélyt adok, de aztán lépek tovább. Az időm pénz; csak olyan emberre áldozom, akivel tudunk együtt pénzt keresni. Hál’ Istennek jól tudok ajánlást kérni, az emberek bizalommal vannak irántam, így olyan gondjaim nincsenek, hogy vajon hány beszélgetésem lesz egy héten. Főként az 1/1-eket alkalmazom, sokan nem értenek velem egyet, de mivel tudok zárni, rögtön elvégzem a „hogyan tovább” találkozót is.

Korábban jól működött a saját vállalkozásod. Megérte a kockázat, amit a feladása jelentett?

A foreveres induláskor még valóban jól ment, lett családi házunk, autónk, pénzügyi tartalékok. De jött a válság, és ahogy láttam a csökkenést, döntöttem. Nem azért, mert menekültem a süllyedő hajóról, hanem mert időnként meg kell újulni. Úgy éreztem, ki kell magam próbálni egy új területen. És amit a foreveres rendezvényeken tapasztaltam, az nagyon tetszett. Éreztem az őszinteséget, láttam, hogy ezek az emberek kiegyensúlyozottabbak, mint én. A korábbi vállalkozásom nem tudott engem nélkülözni, szombaton még zártuk az üzletet, vasárnap este pedig már a hétfőn gondolkodtunk...

Időközben a szponzorod, Muladi Annamária senior manager a magánéletben is társad lett. Mit jelent ez a mindennapokban?

Közös nálunk a cél, de a hozzá vezető út nem mindig ugyanaz, ezért egymástól függetlenül dolgozunk, igaz, így talán nem mindig tudunk elég mély támogatást adni egymásnak. Ettől függetlenül hatalmas példaképem ő, és büszke vagyok rá, hogy családanyaként, párként, a háztartás vezetése mellett nagyon komoly üzletasszony is: Tavaly lett senior manager, Eagle Manager és profitos is. Az „új generációból” az egyetlen, aki ezt a három dolgot ugyanabban az évben kipipálta.



A csapatod 80 százalékban vállalkozókból áll. Ez véletlen?

Jól érzem magam ebben a közegben, bár az előnye mellett van hátránya is ennek az összetételnek. A vállalkozóval könnyű, mert ki tudja mondani az igent vagy nemet, és elő tudja teremteni az induláshoz szükséges összeget. Sok a 25 pontos indításom, hiszen nem biztos, hogy egy sikeres üzletember egy 150 ezer forintos befektetésnél elkötelezi magát. De ettől még itt is nagy a fluktuáció: amilyen gyorsan igent mondanak nekem, másra is nyitottak, de ezt egyáltalán nem élem meg kudarcként. A managereim nagy része legfeljebb négy hónap alatt lett manager, többen frissen. A célom, hogy az üzletem feltöltődjön azzal a forgalommal, amit el lehet várni egy soaring managertől.

Van verseny az azonos szinten lévő foreveresek között?

Mindenképp, és ezzel kivívjuk egymás elismerését, aztán a barátságát. Rengeteget segítjük egymást, magam is mindenki felé nyitott vagyok, aki felhív.

Kiadod a titkaid?

Igen, hiszen én is tanultam azokat valakitől, bár sok mindent én fejlesztettem. Ha nem adjuk tovább, nem fog menni: most én segítem a másik embert, jövő héten talán én kérek segítséget. Figyelem, ki mit ígér a színpadról, és én is csak olyat ígérek, amit biztosan el fogok érni. Nem tapsoltatom magam előre.

Mennyire nyitottak az érdeklődők a termékek felé?

Az első félórában nem, senkit nem az fog meg, hiszen szinte mindenki találkozott már velük, ezért nekem kicsit másként kell közelíteni a témát. De ettől még szinte minden nagy vezető elmondja, hogy termékfogyasztás nélkül ez az üzlet nem épül.

Említetted, hogy fontos számodra a személyiségfejlődés.

A munkatársaid érzik az eredményét?

Remélem, hiszen türelmesebb vagyok, meghallgatom a másikat, megtanultam a hallgatás figyelemfelhívó erejét. Ugyanakkor, ha úgy tetszik, rossz motivátor vagyok, szigorú vagyok, nem tutújgatok senkit. Ilyenkor értük haragszom,

csak mert jobban akarom a fejlődésüket, mint ők, de mindig tudok bocsánatot kérni. Sokat szeretnék még fejlődni, és szeretném ezt a családi életembe is bevinni.

Jut elég idő a kislányodra?

Minden hétfvégén igyekszünk programozni, együtt lenni, ez ad erőt hétköznap. Azért szeretnék viszonylag hamar stabil, jó üzletet építeni, hogy minél többet lehessen majd velem. Liza a szemünk fénye, életünk értelme, nekem a legjobb szponzor. Egy gyerektől is rengeteget lehet tanulni. És ha meg tudom alapozni a jövőjét, én is épülök tőle.



lifestyle

Életmód tanácsok

Hiány a szervezetben



B12
Vitamin

Folsav és B12 vitamin

A jelentős B12-vitaminhiány tünetei, mint a vészes vérszegénység (anaemia perniciosa) és a vissza nem fordítható idegbántalom (neuropátia), már régóta ismertek. Mára a klasszikus tüneteket még nem okozó hiányról is egyre több ismerettel rendelkezünk. Ez alapja lehet olyan krónikus állapotok kialakulásának, amik az egyre hosszabbodó átlagéletkor mellett az időskori életminőség romlását okozhatják.

A B-vitamin-csoport fontos tagja a folsav. Alapvető szerepet játszik a sejten belüli anyagcsere-folyamatokban, különös tekintettel a DNS-láncot felépítő molekulák képzésére. Klinikai vizsgálatokkal igazolták, hogy a várandósság alatti folsavbevétel csökkenti az idegcső-záródási rendellenességek, például a nyitott gerinc kialakulását. A tervezett másállapot előtt egy hónappal már célszerű elkezdni a folsav szedését, hiszen az idegcső-záródási rendellenességek a terhesség egészen korai

időszakában alakulnak ki. Agyhiány a 23. napig, nyitott gerinc a 25. napig jöhet létre, vagyis a terhesség első három-négy hete alatt, amikor sok nő még nem is gyanakszik másállapotra.

A folsav felszívódását gátló bélbetegségek, egyes daganatellenes szerek és baktériumellenes gyógyszerek folsavhiány kialakulásához vezethetnek. Ennek következtében elsősorban vérszegénység alakul ki, amely nem azonos a B12-vitamin hiánya következtében kialakuló anémiával. Ugyanilyen folsavhiányos vérszegénység alakulhat ki kecsketejtartós fogyasztása esetén. A folsav nevét a latin „*folium*” szó után kapta, melynek jelentése: levél. Ennek oka az, hogy a folsav elsődleges forrásai a leveles zöldségek. A folsav felszívódása étrend-kiegészítőből azonban jobb, mint természetes forrásokból. A sejtekbe történő felvételéhez és raktározásához B12-vitamin szükséges.



A B12-vitamin két fontos enzim elengedhetetlen összetevője. A metionin szintáz és a metilmalonil-CoA mutáz enzimek központi szerepet játszanak az elágazó szénláncú aminosavak és a páratlan szénatom-számú hosszú zsírsavak anyagcseréjében. A B12 koenzim hiányában - a két enzim lecsökkent működése eredményeként - megemelkedik a metilmalonsav- és **homocisztein**-szint. Ennek következményeként emelkedik az össz-koleszterinszint is. A B12-hiány további fontos következménye a sejten belüli metilációs folyamatokban kialakuló zavar: ez érinti a sejtjárákat felépítő foszfolipid, az ingerületátvivő anyagok, a biogén aminok, a DNS és RNS, illetve az idegpályákat ölelő myelin bázikus fehérjéinek képzését is.

A sejtekben zajló alapvető folyamatokat a folsav és a B12-vitaminszint együttes alakulása is nagymértékben befolyásolhatja. B12-hiány esetében hiába áll rendelkezésre elegendő folsav. A B12 hiánya miatt a sejtek megfelelő mennyiségű folsav ellenére is folsavhiánnyal küzdenek. A DNS-szintézis megáll, ami elsősorban a leggyorsabban osztódó sejtek esetében okoz tünetet: a csontvelőben zajló vörösvértestképzés átalakuláson megy át, és végső soron kialakulhat a veszélyes (perniciózus) vérszegénység. A B12 pótlás-hatására a metionin szintáz enzim aktiválódik, és a folsav-anyagcsere normalizálódik. A folsavhiány és a metilációs folyamat zavara számos tünetet okozhat: fáradtság, nyugtalanság, csüggettség, szorongás, alvászavar, az életöröm hiánya, szórakozottság, emlékezetgyöngeség, emésztési zavarok, nyelvgyulladás, gyulladás az ajkak nyálkahártyáján, korai öszülés.

A B12-vitamin felszívódása összetett folyamat, ami nagymértékben függ az emésztőrendszer állapotától, működésétől. Az életkor előrehaladtával a B12-vitamin felszívódásának hatékonysága csökken. Vegetáriánusoknál lényegesen gyakoribb a B12-vitaminhiány – már fiatal életkorban is –, hiszen ezt a vitamint jellemzően állati eredetű tápanyagok tartalmazzák. A táplálékban előforduló B12 erős fehérjekötésben található, melynek szétbontásához egészséges emésztési folyamatokra, megfelelő mennyiségű emésztő enzimre van szükség. A szabad B12 egy gyomorban termelődő fehérjéhez kötődik, majd a patkóbélben hozzákapcsolódik az ún. Intrinsic Factor. Ez a B12-IF komplex képes arra – megfelelő mennyiségű kalcium jelenlétében –, hogy felszívódjon a vékonybélben.

Megfelelő laboratóriumi vizsgálatokkal alacsony B12-szintet találtak vegetáriánusoknál, időseknel, B12-felszívódási zavar esetén, időskori szellemi hanyatlás állapotában, preszenilis demenciák esetében, mint amilyen az Alzheimer kór.

Sokat beszéltünk már a szervezetben mindig jelenlévő homociszteinszint túlzott megemelkedésének káros hatásairól. Azok, akiknek homociszteinszintje öröklött, genetikus ok miatt emelkedett, gyakrabban betegszenek meg szív- és érrendszeri betegségekben. B12-vitaminhiány okozta homocisztein-szintemelkedés hatására is megnő ezen betegségcsoport kialakulásának kockázata. A B12-vitamin jelentős mértékű szájon át történő pótlása nagymértékben csökkentette a stroke kockázatát olyan betegeknel, akiknek a vizsgálat kezdetén alacsony volt az aktív B12-, és magas a homocisztein-szintjük. Más tanulmányok szerint a B12 és folsav kombinált alkalmazása javította a szív koszorús ereinek keringését.

Az emelkedett homociszteinszint évek óta az Alzheimer betegség diagnosztikai kritériumai között szerepel. Számos vizsgálat igazolta, hogy azoknál a személyeknél, akiknél a negyvenes-ötvenes életkorukban alacsonyabb az aktív B12 szintje és emelkedett a homociszteiné, jelentősen megnő az elbutulás (demencia), így az Alzheimer betegség kialakulásának az esélye is. Ha a homociszteinszintet egy meghatározott érték alá sikerült csökkenteni, például szájon át adott B12-vitaminnal, úgy a demencia kialakulásának kockázata 22%-kal csökkenthető volt. Nagyon fontos az a felismerés is, hogy az időskori depressziós állapot is igen jól reagál a B12-vitamin szájon át történő pótlására.

Alacsony B12 érték esetén nő a csonttörés kockázata is, ami B12 pótlásával kivédhető. Shumin M. Zhang és kollégái, a Harvard Medical School munkatársai több mint hét éven keresztül vizsgáltak 5442, 42 évesnél idősebb nőt. A B6-, B12-vitamint és folsavat kapó 65 éven felüli nők körében egy negyeddél kevesebb volt a rákos, 38 százalékkal a mellrákos esetek száma.

A 2-es típusú cukorbetegségben alkalmazott metformin tartalmú gyógyszerek tartós szedése B12 felszívódási zavart okozhat. Nem megfelelő B12-folsav pótlás esetén a vitaminhiány következtében megnő az idegi bántalmak, a neuropathiás szövődmény kialakulásának kockázata, vagy a már meglévő szövődmény súlyosbodása következhet be.

Lifestyle



A B12 legnagyobb részben a májban tárolódik. Hiánya évek, esetleg évtizedek alatt alakulhat ki, és a hiány megszüntetése is hosszabb időt igényel. Számos tanulmány igazolta, hogy a hiány szájon át, nagymennyiségű B12-vel való pótlása hosszútávon eredményesebb, mint az injekció formájában történő B12 gyógyszerbevitel.

A táplálékkal bevitt B12-vitamin és folsav felszívódásához fontos a gyomor és bélrendszer megfelelő állapota. Ezt támogathatjuk a magas rost-tartalma révén tisztító hatású, bioaktív hatóanyagai révén sejttápláló aloe verával. A bélnyálkahártya és a bélbolyhok optimális felépülését támogatja a béta-karotin és a természetes E-vitamin. Az emésztés, a vastagbél – és ezen keresztül az immunrendszer – jó működésének alapvető feltétele a megfelelő bélflóra. A hasznos bélbaktériumok optimális arányának megtartásához időről időre szükséges – egészséges gyomor-bél rendszer esetén is – a bélflóra több hasznos bélbaktérium törzset, magas csíraszámban tartalmazó probiotikumokkal való támogatása.

A szájon át, étrend-kiegészítő formában bevihető B12 szabad formában van jelen, ezért ennek felszívódásához nem szükséges az erőteljesen működő gyomor-emésztés. Folsav és B12-vitamin pótlása szükséges könnyen felszívódó étrend-kiegészítő formájában, tervezett teherbeesés előtt, és a terhesség legalább első három hónapjában. Kifejezetten ajánlott kecsketej tartós fogyasztásakor, meghatározott gyógyszerek szedésekor, bélbetegség, májbetegség, idegrendszeri betegség esetén valamint idős életkorban.



Dr. Hosi Mária
csecsemő-és gyermekgyógyász
szakorvos, diabetológus
manager

IRODALOM:

1. Dr. Bezzegh Attila: A B12 vitamin és a folsav anyagcsere aktuális kérdései. MedicalOnline 2013.06.24.
2. Herrmann W, Schorr H, Obeid R, and Geisel J: Vitamin B-12 status, particularly holotranscobalamin II and methylmalonic acid concentrations, and hyperhomocysteinemia in vegetarians. Am J Clin Nutr 2003;78:131-6.
3. Homocysteine Lowering Trialists Collaboration. Dose dependent effects of folic acid on blood concentrations of homocysteine: a meta-analysis of the randomized trials. Am J Clin Nutr 2005; 82: 806-12.
4. Spence JD, Bang H, Chambless LE and Stampfer MJ: Vitamin intervention for stroke prevention trial: an efficacy analysis. Stroke 2005; 36: 2404-9.
5. B. Hooshmand, A. Solomon, I. Káreholt, J. Leiviskä, M. Rusanen, S. Ahtiluoto, B. Winblad, T. Laatikainen, H. Soininen and M. Kivipelto: Homocysteine and holotranscobalamin and the risk of Alzheimer disease: A longitudinal study. Neurology 2010; 75: 1408-1414.
6. Kang JH, Cook N, Manson J, Buring JE, Albert CM and Grodstein F: A trial of B vitamins and cognitive function among women at high risk of cardiovascular disease. Am J Clin Nutr 2008; 88: 1602-10.
7. Walker JG, Batterham PJ, Mackinnon AJ, et al. Oral folic acid and vitamin B-12 supplementation to prevent cognitive decline in community-dwelling older adults with depressive symptoms – the Beyond Ageing Project: a randomized controlled trial. Am J Clin Nutr 2012; 95: 194-203.



Oláh Gergely és Lukács Linda a Forever Living Products cég Assistant Supervisor termékforgalmazói gondoltak egy merészet, és a Szécsényben most nyíló Bársony Vendéglő tulajdonosainak, Ónodi Kornélnak és Tóth Erikának felajánlották az FLP-vel való együttműködés lehetőségét. A tulajdonos pár megismerve a Forever termékek összetevőit, sokszínűségét, úgy döntöttek, hogy kínálatukat bővítik ezen termékekkel. És nemcsak az étel- és italkínálatukra vonatkozóan, hanem a tisztítószerük és a személyi higiéniai termékek is foreveresek lesznek. A Bársony Vendéglő az együttműködés ilyen formájában Referencia Étteremmé szeretne válni. Megtisztelő volt számunkra, hogy az ünnepélyes megnyitóra dr. Milesz Sándor ország igazgató úr és kedves párja, Hevesi Anna is elfogadta meghívásunkat és átvették a tanúsítványt, mely a Forever Living Products minden termékforgalmazóját 10% kedvezményre jogosítja. A Bársony Vendéglő egy műemlék épületben kialakított 18. századi hangulatot idéző vendéglátóhely Szécsény impozáns belvárosában, Elhelyezkedése előnyös a turizmus és vendéglátás szempontjából egyaránt, hiszen kapuja Szécsény legszebb történelmi utcájára nyílik, amelyről az út egyenesen a gyönyörű Forgách-kastélyhoz vezet. A vendéglő, amely egyben turisztikai központ is, nemcsak Szécsény, de talán Nógrád megye egyik legfestőibb környezetével büszkélkedhet. A Bársony Vendéglő szolgáltatásai és kínálata mind a helyi tradíciókra épülnek. Fontos szempont a helyi népi kultúra megőrzése, ápolása. Ezek az elemek tükröződnek a hely rendezvényein, étlapkínálatában is. A vendéglő belső kialakítása egyszerű, letisztult és egyben elegáns, exkluzív, ezeket a hatásokat már csak fokozni tudja a galériás kialakítás, a kinti fedett teraszrész és a saját építésű kültéri búbos kemence. A kínálat összeállításánál lényeges volt a helyi előállítás, egészséges alapanyagok - tejtermékek, húsfélék, méz - használata. Lényeges szempont az ételkínálat kialakításánál a reneszánsz kor konyhatechnológiáinak - kemencében történő sütés, lávakő felett végzett pirítás, nyárson, grillen faszén felett történő hőkezelések. A népi hagyományok megőrzése és korhű ételkülönlegességek bemutatása mellett a vendégeknek lehetőségük nyílik a modern vendéglátás kínálatába belekóstolni, koktélokat megízlelni, multimédiás eszközöket igénybe venni. „A fentiekben említett szellemiséget képviselve jutottunk arra a döntésre, hogy a Forever Living Products cég kínálata és eszmeisége megfeleljen egy hosszú távú együttműködésnek” – mondják a tulajdonosok. „Lényeges szempont volt számunkra, hogy az FLP által kínált termékpaletta minőségileg kifogástalan. Természetesen nem csak azokat a termékeket kerestük, amelyek az ételkészítéshez alkalmasak, hanem a személyi higiéniai termékcsoportból is választottunk.” A Bársony vendéglőben többek között az MPD tisztítószer és Aloe Hand & Face Soap folyékony szappant használják. Ónodi Kornél és párja, Tóth Erika Bernadett megfontolva a lehetőséget, fantáziát látott az együttműködésben, jó döntést hoztak és az FLP által kínált lehetőségekre igent mondtak, ezért 3 kartonpont értékben vásároltak Forever-termékeket. Mégis mit ad a Bársony Vendéglő az FLP tagoknak? Nem csupán 10% kedvezményt a fogyasztásból, hanem Lapicz Tibor Soaring Manager szavaival élve: *”Lehetőség nyílik az FLP-ben dolgozóknak arra, hogy tárgyalásaikat a hatalmas kovácsoltvas Forever logo alatt bonyolítsák le, miközben a kínálatból az FLP termékek közül fogyaszthatnak”*. Így nem lehet kérdés az üzletépítés sikeressége, a motiváltság és magabiztosság sem a nálunk tárgyalást folytatóknak. Bár aki nem az üzletépítés miatt tér be hozzánk, az is ingyenként választhat a több mint tíz elemet tartalmazó FLP ital- és ételkínálatból. Ezek között vannak alkoholos és alkoholmentes koktélok, shake-ek, saláták, szárnyas ételek, desszertkülönlegességek is. Továbbá a vendéglőben fogyasztható a Sirona ásványvíz, a FAB energiatal mindkét változata valamint az Aloe Blossom Herbal Tea. Összességében elmondható, hogy Magyarországon egyedülálló módon és formában találkozhatnak az emberek vendéglátóegységben az egészséges táplálkozást és egészséges életmódot képviselő FLP cég kínálatával. Bízva az FLP-vel történő kölcsönös együttműködésben sikeres üzletépítést és jó kóstolgatást kíván az ötletgazda, Oláh Gergely, a Bársony Vendéglő konyhafőnöke.

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 bónuszszámlolás. Egyéb marketinganyagok, információk is találhatóak a honlapon: folyóiratunk, eseménynaptár, ösztönző programjaink leírása, letölthető formanyomtatványok, oktatási anyagok, katalógusok, nemzetközi üzletpolitikánk. Nemzetközi YouTube csatornákat 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: Rókas 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
Bérlétár-kedvezmény: 10 alkalmasból 10%, 5 alkalmasból 5%
INGYENES KÉPZÉS a Sonya Képzési Központban! A Szondi utcában minden
hónap 1. kedden 10^h-kor, a Nefelejcs utcában, a Sonya házikóban kedden és csü-
törtökön 10^h-kor. Jelentkezés Forever flottatelefonon: Ungár Kata 30-331-1883.

A Forever Living Products termékeit a Magyar Természetgyógyászok Szövetségének ajánlásával forgalmazzuk.
Termékeinket képviselőinken személyesen megvásárolhatják vagy megrendelhetik.

TERMÉKRENDELÉS

Telefonon, telecenterünknél:

hétfőn 8-20 óráig, keddtől péntekig 10-20 óráig hívható:
Tel.: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, mobil: +36-70-436-4290,
+36-70-436-4291

hétfőn 12-20 óráig, keddtől péntekig 10-18 óráig hívható:
mobil: +36-70-436-4294, +36-70-436-4295

hétfőtől péntekig 12-16 óráig hívható:
díjmentesen hívható vezeték („zöld”) szám:
+36-80-204-983

A telecenter e-mail címe: telecenter@flpseeu.hu

Internetes áruházunkban

www.foreverliving.com vagy www.flpshop.hu
Az internetes áruház ügyfélszolgálatának elérhetőségei:
tel: +36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286,
e-mail: webshop@flpseeu.hu

A telecentert és az internetes áruházat működtető vevőszolgálat vezetője:
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 afelélti értékű vásárlás szállítási költségét társaságunk átvállalja.

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 találhatók.

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, régióink 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: Rókasné 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,

Nefelejcs utcai vevőszolgálatunk és raktárunk nyitvatartási rendje:

H: 8-20 óráig, K-Cs: 10-20 óráig, P: 10-18 óráig,
minden hónap utolsó hétköznapi munkanapján minden esetben 8-20 óráig,
Vevőszolgálati vezető: Malik Melinda, mobil: +36-70-436-4240

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

Rendkívüli nyitva tartás: Termékárúsítás illetve termékrendelés magyarországi képviselőinken és telecenterünknel minden olyan hónap utolsó szombatján, amely után abban a hónapban már nincs munkanap: 12-20 óráig. Ezen alkalmak pontos időpontját honlapunkon és képviselőinken minden alkalommal meghirdetjük.

Forever Resorts

Teleki-Degenfeld Kastélyszálló, Szirák, 3044 Szirák, Petőfi u. 2.,
tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285 www.kastelyszirak.hu
Sásfészek Étterem, tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszeketterem.hu.
A Forever Resorts magyarországi intézményeinek igazgatója Király Katalin.

Forever Utazási Iroda

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

2013-AS ÉVI KÉPZÉSI PROGRAMTERV:

SIKER NAPOK: szeptember 21., november 16.,

2 NAPOS KÉPZÉSEK: október 12-13.,

ÖSZTÖNZŐ PROGRAMOK: 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
Nytva 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
Nytva 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
Nytva 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: szeptember 29.,
november 24.



MONTENEGRÓ

Podgoricai iroda: 81000 Podgorica
Ulica Serdar Jola Piletića 20
Poštanski fah 254
tel: +382 20 245 402 fax: +382 20 245 412
Nytva 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
Orvos szakértő: dr. Laban Nevenka: +382 69 327 127
flppodgorica@t-com.me



SZLOVÉNIA

Lubljanai iroda: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.
tel.: +386 1 562 3640, fax: +386 1 562 3645
termékrendelés: mobil: +386 40 559 631,
tel: +386 1 563 7501
e-mail rendelések: narocila@forever.si
e-mail információk: info@forever.si
Nytva 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
Nytva 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: 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; 3909773 és 3909775
Fax: +385 1 3909 776
Nyári nyitva tartás 2013.07.01–2013.09.02.-ig
hétfő és csütörtök: 12.00–20.00, kedd, szerda és péntek 09.00–17.00

Rijekai iroda: 51000 Rijeka, Strossmayerova 3/A
tel: +385 51 372 361,
Nytva 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: 16.00–20.00
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
Email rendelés: foreverzagreb@gmail.com
Weboldal cím: www.foreverliving.com – horvát nyelvet válasszátok,
ezen az oldalon termékrendelést is leadhattok.

Success Day: október 19. Opatija – Hotel Adriatik



ALBÁNIA

Tiranai iroda: Tirana, Rr.Fuat Toptani 1.
Tel./Fax: +355 44500866
Nytva tartás: munkanapokon 9.00–13.00 és 16.00–20.00
Területi igazgató: Borbáth Attila
mobil: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293
Irodavezető: Xhelo Kiçaj: mobil: +355 69 40 66 811,
mobil: +36 70 436 4310
flpalbania@abcom.al



KOSZOVÓ

Koszovói iroda: Prizren Rr.Azem Hajdari br. 32.
tel.: +377 44 50 3911
Nytva 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
Nytva 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
Nytva tartás: hétfő, csütörtök, péntek 09.00–16.30,
kedd, szerda 12.00–20.00
Irodavezető: Enra Ćurovac-Hadžović
forever.flpbos@gmail.com

Success Day: december 7. Bijeljina

FOREVER





JÓ DOLOGHOZ SZERETNEK AZ EMBEREK CSATLAKOZNI

KOVÁCSNÉ CSÓKA BERNADETT
MANAGER

Nyolc év alatt lett manager Csóka Bernadett, ám ő nem számolgatja az éveket. Számára nem az időzítés a fontos, hanem a cél, ahová megérkezett. Nemcsak az üzletépítésben, de korábbi szakmájában is szintet tudott lépni. Férjével, Kovács Péterrel és kisfiukkal Tapolcán élnek. Szponzor: Rózsáné Takács Tímea és Rózsa Imre

Még otthon voltál a gyermekeddel, amikor elkezdted a hálózatépítést. Hogyan működött egymás mellett a két dolog?

Jó szervezés kérdése. Nyolc hónapos volt a fiam akkor, amikor nyolc éve részt vettem egy családi bemutatón. Gyógymasszőrként dolgoztam akkoriban, ezért eleve fogékony voltam az ilyen jellegű termékek iránt: mindig is fontosnak tartottam a helyes életmódot. Úgy döntöttem, hogy csatlakozom, habár ekkor még meglehetősen egyedül voltam az elszántságommal: férjem meglehetősen szkeptikus volt.

Téged mi győzött meg?

Elsősorban a termékek minősége, hiszen kivételes az egyes darabok összetétele és hatékonysága, de a felsővonalam, Szegfű Zsuzsa személyisége is nagyon sokat számított. Ő természetgyógyász, ezért különösen hiteles volt számomra. Ebből is kitűnik, hogy mennyire személyiségfüggő ez az üzlet: sokszor ezen múlik, hogy valaki elkezdje-e

Azok közé tartozol, akinek az eredeti szakmáját sem kellett feladni, sőt...

Igen, ez annak köszönhető, hogy a termékpaletta nagyon jól kapcsolható a munkámhoz. A csatlakozás után ezen a téren is fejlődés történt: nyitottunk Tapolcán egy egészségközpontot, amit én vezetek. Törzsvevőim vannak, ebben sokat jelent egy kisvárosi közösség: ismernek, és úgy érzem, sokan szeretnek engem a környéken. Ebben az üzletben nagyon fontos, hogy a „korábbi életemben” hogyan viszonyultál az emberekhez. És ha hiteles vagy, akkor szeretnek veled dolgozni, hiszen jó dolgot képviselsz, és jó dologhoz szeretnek az emberek csatlakozni. Segít a Forever eszmeisége

is. Azzal, hogy előállítjuk önmagunk jobb változatát, bátrabbak vagyunk az életünk egyéb területein is.

Milyen lendülettel haladtál az üzletépítésben?

Sok rendezvényre jártunk, buszokkal vittük az embereket. A családi bemutatók is jól sikerültek. Az első hónapban egyből 4 pontos teljesítménnyel assistant supervisor lettem, két hónap alatt supervisor, egy év múlva a 75 pont is megvolt. Azután hosszú idő eltelt, de nem bánom, úgy vélem, most értem meg a manageri szintre, és az is késleltette a dolgot, hogy közben előfordult, hogy az életem egy-egy területét előtérbe helyeztem. Nekem sosem volt sürgős a siker, hiszen nem az a fontos, hogy mindig a rivaldafényben legyünk, hanem az, hogy stabilan itt legyünk.

Hogyan fogadják a vendégeid a termékeket?

98 százalékban pozitív a visszajelzés, a maradék szerintem az, aki nem fogadja meg a felhasználási tanácsokat. Persze kaptam nemeket én is, de az is előfordult, hogy akitől a legszigorúbb nemet kaptam, később maga jelentkezett. Akit meg biztosnak éreztem, az nem váltotta be a hozzá fűzött reményeket.

Mik a legfőbb érveid, amikor munkatársakat keresel?

Mindig hangsúlyozom, hogy az aloe verának, mint gyógynövénynek nincs konkurenciája: egyedülállóan gazdag az összetétele. Folyamatosan megújuló a piaca, és jó a termékforgás sebessége: akár egy- kéthavonta szükség van új termékre. Az üzlet jogdíjas, vagyis ha leteszed az asztalra a megfelelő minőségű és mennyiségű munkát, megélsz belőle – akár hosszú időn át is.

Miben változtál a nyolc év alatt?

Erősebb lettem, sokkal könnyebben viselem a nemeket, bár ma is kapok. Nyitottabbá váltam. Korábban elég nehezen mozdultam ki Tapolcáról, de ez egy globalizálódott üzlet: nekünk is mozdulni kellett vele. A munkamódszereim alapjaiban nem változtak. Valójában ugyanazt kell csinálni mindig, de kicsit másként, hiszen évről-évre alakul a piac, és az emberek személyisége is. Változni nehéz, de ez a szükséges rossz ahhoz, hogy jól alakuljanak a dolgok.

Mik a céljaid erre az évre?

Állandó célom, hogy a havi 60 pontot tartsam, és hogy folyamatosan regisztráljak új belépőket. Megvárom, hogy felébredjen bennük a kíváncsiság és elkezdjenek kérdegetni. Ebből tudom, hogy jó úton haladunk.





**BÖNGÉSSZ INGYENESEN, UTAZZ KEDVEZMÉNYESEN
A FOREVERUTAZÁS KLUBBAL!**



Még nem vagy ForeverUtazás Klub tag, de szeretnél szétnézni nálunk?

Aktív FLP tagként – azaz, ha rendelkezel FLP forgalmazói kódszámmal – a weboldalunkon található összes akciót és utazást megtekintheted. A böngészéshez nem kell más tenned, csak ingyenesen regisztrálni a ForeverUtazás Klubba. Ezt követően „Látogatóként” jogosult leszel belépni az oldalra.



Megtetszett egy út, és szeretnéd lefoglalni?

Ha igénybe kívánod venni szolgáltatásainkat, teljes jogú tagságot kell váltanod. Ennek csupán két feltétele van: az éves regisztrációs díj megfizetése, és az, hogy a regisztrációt megelőző 30 napon belül rendelkez minimum 55 euró értékű vásárlással. 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 Budapesten, a Nefelejcs utca 9-11-ben, a ForeverUtazás Klub irodában, 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.



ForeverUtazás már a Szondi utcában is!

A ForeverUtazással mostantól Budapesten, a Szondi utcában is találkozhatasz! Sok szeretettel és hasznos információkkal várunk az FLP Szondi utcai központjában, csütörtökönként 16.30 és 18.00 óra között!

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

WELCOME

Success Day

2013. 09. 21.



KÖSZÖNTŐ
DR. MILESZ SÁNDOR
ország igazgató



MŰSORVEZETŐK: **NAGY ÁDÁM ÉS
NAGYNÉ BELÉNYI BRIGITTA**
Senior Managerek



MEGTALÁLTAM ÖNMAGAM
MACZALI LÁSZLÓNÉ
Manager



MINDENNAPI HÁLÓZATÉPÍTÉS
RAJNAI ÉVA
Manager



AZ ÉN CSALÁDI BEMUTATÓM
DR. NÉMETH ENDRE, Soaring Manager



IRÁNY LONDON!
KRIZSÓ ÁGNES
Zafír Manager



ISKOLÁBA MEGY A GYERMEK
DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN, háziorvos, belgyógyász, foglalkozás-egészségügyi szakorvos, Zafír Manager

SUPERVISOROK, ASSISTANT
MANAGEREK, HÓDÍTÓK KLUBJA,
MANAGEREK MINŐSÍTÉSE,
RENDSZÁMTÁBLÁK ÁTADÁSA, VEZETŐ
MANAGEREK MINŐSÍTÉSE, HOLIDAY
RALLY-MINŐSÜLTEK BEMUTATÁSA

FOREVER

IMPRESSZUM

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

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

Layout, nyomdai előkészítés: Crossroad Consulting Kft. **Fordítás, lektorálás:** Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albán), Babity Gorán Vladimír, Anić Antić Žarko (horvát), Babity Gorán Vladimír, 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



EAGLE
MANAGER
RETREAT
LAKE TAHOE
2014



FOREVER