

XVII. ÉVFOLYAM 9. SZÁM / 2013. SZEPTEMBER

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

# FOREVER







## REJTETT ÉRTÉKEK

**A**siker a Forever üzletben javarészt azon múlik, hogy felfedez-zük-e a lehetőségeket a másik emberben. Nem számít, hogy milyen nehéz életkörülmények között él egy ember, megfelelő irányítással, kellő elkötelezettséggel mindenki rátalálhat a sikerhez vezető útra. A legjobb vezetőink némelyike is úgy vált ennek a fantasztikus Forever családnak a részévé, hogy volt valaki, aki meglátta benne a lehetőséget és az erőt. Még akkor is, ha az illető akkor még nem hitt magában. Az önmagunkba vetett hithez nagyon gyakran nem kell más, csak egy kis biztatás és támogatás. A Foreverben a legsikeresebb vezetőink szakértők abban, hogy megtalálják, meglássák a rejtett képességeket az emberekben. Soha nem tudhatod, hogy ki lesz a következő Eagle Managered. Megjósolhatatlan előre, hogy kiben mi lakozik. Néhány ember hatalmas meglepetéseket képes okozni.

Ezek a gondolatok eszembe juttatták a mesét a kisegérről és az orosz-lánról. Az egér egy este a legszebb álmában zavarta meg az oroszlánt. Az oroszlánt felébredt, haragra gerjedt és azzal fenyegette meg a kisegeret, hogy azonnal végezni fog vele, menten felfalja. A kisegér nagyon megijedt. Megígérte az oroszlánt, hogy ha meghagyja az életét, egy napon meghálálja a nagyvonalúságát. Évekkel később az oroszlánt elfogták a vadászok, és egy fához kötötték. Az egérke merő véletlenségből pont arra járt és meglátta, hogy mi történik. Megtartotta a szavát, elrágta a köteleket, és kiszabadította az oroszlánt. Ebből is jól látszik, hogy soha nem tudhatod, ki fog hozzájárulni a szerencsédhez, a sikeredhez a jövőben. Soha ne becsüld le egyetlen emberben sem a benne rejlő lehetőséget. Biztasd a csapatodat! Tanítsd őket! A legfontosabb tanácsom pedig az, hogy mindig egyenrangú partnerként kezeld őket.

Engedjétek meg, hogy egy másik olyan történetet is megosszak veletek, ami egészen biztos, hogy közelebb áll az életetekhez és sokatok számára igen ismerős lesz. Néhány éve, egy férfi, akit Johnnak hívtak, azért aggódott, mert nem tudta, hogyan fogja taníttatni a gyermekeit. Miből fogja tudni kifizetni azt a nagyszerű iskolát, ahol elgondolása szerint azt a magas színvonalú képzést kaphatják, amit a képessé-

geiknek köszönhetően megérdemelnek. Egy nap, amikor John hazatért a munkából, telefonhívást kapott az egyik kedves idős szomszédjától, akivel évek óta nem beszélt. A férfi elmondta, hogy azért hívta fel, mert mostanában gyakran gondolt rá és a családjára. A barátságukra és arra a segítségre, amivel segítettek, amikor nehéz időkön ment keresztül. Beszélt a FOREVER üzletben rejlő lehetőségekről, és arról, hogy ez az üzlet milyen hatással volt az életére. John meghallgatta a régi kedves ismerőst. Csatlakozott a FOREVER-hez, és hat hónap alatt gyökeresen megváltozott az ő és a családja élete is. A kemény munka és az elkötelezettség meghozta gyümölcsét. Manager lett belőle. Elkezdte félrerakni a pénzt gyermekei taníttatására, és nagyon hálás volt öreg barátjának, hogy felkereste őt ezzel a nagyszerű lehetőséggel, ami örökre (Forever) megváltoztatta az életét.

Gondoljátok, ha John nem lett volna jó ember és korábban nem segített volna a szomszédján, a szomszéd akkor is beszélt volna neki a Forever adta fantasztikus lehetőségről? A válasz elég egyértelmű. A férfi azért beszélt Johnnal, mert pontosan látta a benne rejlő lehetőséget, nagyszerűséget. Soha nem tudhatod, hogy ki fog neked segíteni a jövőben. Vagy azt, hogy egy kapcsolat valakivel hogyan változtathatja meg az életedet. Amikor találkozol egy új jelölttel, védsd jól az eszedbe: olyasmit keresel bennük, amit talán még ők maguk sem látnak önmagukban: a lehetőséget!

Ahogy John Dickson mondta: „A vezetői képesség igazi ereje abban rejlik, hogy az illető maximalizálni tudja a másik emberben rejlő lehetőségeket, és az ebből eredő természetes igényüknek megfelelően biztosítani tudja, hogy megkapják megérdemelt jutalmukat.” Gratulálók nektek, hogy képesek vagytok felfedezni a lehetőséget másokban, és ezáltal ti vagytok azok, akik felépítitek a következő vezetőgenerációt a Forever családnak!

  
Rex Maughan

az igazgatóság elnöke, vezérigazgató

# Kezdődik az iskola!

Újra elérkezett a pillanat: családjukban ismét iskolakezdő kislányunk van: Jázmin Virág. Nehéz pillanat, hiszen ezek a gyerekek még annyira szeretnek játszani és örülnék a világnak! Először foglalkozni egy igazi, nagy rendszerrel. Mi, szülők féltjük őket, persze ők meg - mint mindent - sokkal könnyedebben veszik ezt az akadályt is az életükben. Természetesen felkészülten indul az iskolába, napbarnítottan, egészségesen, kedvenc vitaminjaival felfegyverkezve, viszi magával a Firstöt az esetleges esések utókezelésére. Jázmin már igazi kis tudósa a termékeinknek: tudja mit, mire, hogyan kell használni.

Fel kell készítenünk a gyerekeinket arra, hogy megfelelő egészségben és kondícióval tudják venni az iskolai akadályokat. Az elvárások, feltételek ma már teljesen mások, mint amikor mi jártunk iskolába, és sajnos a környezeti tényezők sem javultak, ezért egyre több termékkel kell felvérteznünk gyerekeinket.

A tudás a legfontosabb hatalom, amit át kell adnunk nekik. Hogy milyen iskolát végeznek el utódaink, kik tanítják őket, az sok esetben egy életre meghatározza a gondolkodásmódjukat. Válasszuk a legjobb iskolát a gyerekeink számára! Mi, foreveresek megtehetjük, ha még nem, akkor egy kicsit többet kell dolgoznunk. A Forever marketingtervével mindenre van megoldásunk. Ha első osztályú iskolát vagy éppen egyetemet szeretnénk, akkor csak meg kell nyomnunk egy gombot, a saját önindítónkat, hogy gyerünk, lépj, van értelme annak, amit csinálsz, mert a saját gyerekeid jövőjét alapozod meg! Nyomd meg, légy szíves, azt a gombot! A termékeken és a marketingterven kívül sok minden mást is adhat a gyerekeinknek a Forever. Könnyen és egyszerűen elérhetjük őket saját telefonflottánkon keresztül, és természetesen ők is minket. Egy külön világ a miénk, ahol egészséges, mosolygós és önfelelt gyerekek élnek és tanulnak. Mindenkinek kívánok szenzációs iskolakezdést, sok barátot, élményt és tudást! Rex itt van mögöttünk, biztosítja mindenki számára a legmagasabb színvonalú oktatást nemcsak Magyarországon, Szerbiában vagy Szlovéniában, hanem szerte a világon.



DR. MILESZ SÁNDOR  
ORSZÁG IGAZGATÓ



Hajrá FLP Magyarország!



# 35 ÉV - FOREVER

- Ünnepes megnyitó Phoenixben, Arizonában
- Az FLP bemutatja az Aloe Vera Juice, Gelly & Lotion termékeit az USA nyugati államaiban
- Több mint 1 millió dollár forgalom



1978

- Az FLP tovább terjeszkedik az USA-ban
- Facial Kit Activator bemutatása
- Több mint 9 millió dollár forgalom



1979

- Az első aloe vera-mezők megvásárlása Texasban
- 1980 március: az első millió dollár forgalmú hónap

1980

- A Forever Resorts megnyitja üdülőhelyeit: Callville Bay & Cottonwood Cove, NV



1983

- FLP új központi irodáját áthelyezi Tempébe, Arizonába, 1200 S. Priest
- Robson Bee Products üzem megvásárlása Phoenixben, Arizonában és a méhkaptár termékcsalád bevezetése



- Több mint 100 millió dollár forgalom

1984

- FLP az első vállalat, amely megkapja az IASC minősítő pecsétjét, amely igazolja a termékekben lévő aloe tisztaságát és minőségét.

1985



- Aloe ültetvények vásárlása a Dominikai Köztársaságban
- Az AVA terjeszkedik
- Több mint 500 millió dollár forgalom

1992



- A ForeverLiving.com webshopjának elindítása
- A személyes disztribútori honlapok elindítása



2000

- Megnyílik az első Forever Resort Dél-Afrikában



2002

# SIKERTÖRTÉNET

- Az FLP kibővül, az első vállalati székhely:  
1700 W 10th Place Tempe, Arizona



- Az Aloe Vera of America (AVA) gyártóüzem megvásárlása Missionben és Dallasban, Texas államban
- A Forever Resorts megnyitása
- 1981. június: az első millió dollár forgalmú nap

1981

- Az FLP csatlakozik a Nemzetközi Aloe Tudományos Tanácshoz (IASC)
- Az Aloe Vera Juice megkapja a Kosher minősítést
- A személyi higiéniai termékcsalád bevezetése

1982

- A Nature-Min-nel bővül az étrend-kiegészítők palettája



1986

- Bemutatkozik az Aloe Fleur de Jouvence termékcsalád



1987

- A Forever Resorts megvásárolja Southfork Ranch-et



1991

- AZ FLP megszerzi a 8360 négyzetméter területű központi irodáját, a Forever Corporate Plazát, Scottsdale-ben, Arizonában

1996

- Sonya Colour Collection bemutatása
- Több mint 1 milliárd dollár forgalom



1998

- A Dominikai Köztársaságban található ültetvények területe már több mint 2020 hektár

1999



- A Clean+Lean testsúlykezelő program bemutatása
- Több mint 2 milliárd dollár forgalom

2003



- A Forever Lite Ultra bemutatása
- A Forever Resorts, a vendéglátó, rafting- és kikötőcégek közül elsőként megkapja az ISO 14001 környezetközpontú irányítási rendszer tanúsítványát minden helyi képviselőjében.



2004

- A berlini World Rally-n 10 millió dollár értékben osztanak ki Profit Share csekkeket
- Az első tripla gyémánt managerek: Elvira és Roberto Ruiz



- A Forever Living Products bemutatja új logóját
- Az AVA átköltözik új, 280.000 négyzetméteres üzemébe

FOREVER 



2005

2006

- A Sonya Skin Care bőrápoló család bevezetése
- A MyFLPBiz elindítása



- Az AVA új roboteszközöket használ a gyártás során
- A Forever NutriLean bemutatása
- Az ötszázadik Forever lakóhajó
- A Forever Resorts a Grand Canyon Lodge North Rim üdülővel bővül
- Több mint 2,5 milliárd dolláros forgalom

2007

2008



- A Forever Giving elindulása



- A forever-giving.org bevezetése
- A Lodge at Bryce-Canyon, Utah a Forever Resorts tagja

2009

2010

- Megnyílik a Forever Nutraceutical gyártóüzem Phoenixben, Arizonában.

- A Forever több mint 150 országban van jelen
- 250 hektár új aloe vera ültetvényel és egy új feldolgozó üzemmel gyarapodik a cég a Dominikai Köztársaságban
- A Facebook oldalhoz 100.000-en csatlakoztak
- A DiscoverForever.com és a Forever Mobile beindulása

- 6,8 millióan látogatják meg a Foreverliving.com honlapot
- Megnyílik a Forever Direct EU B.V. elosztóüzem



2011

2012



GIDÓFALVI ATTILA ÉS KATI, 12.500 CC, GYÉMÁNT MANAGEREK



GLOBAL  
LEADERSHIP  
TEAM

GLT

Attila és Kati 2008. áprilisában választották a Forevert szponzoruknak, Berkics Miklósnak köszönhetően. 39 nap alatt lettek managerek, 18 hónapon belül pedig Gyémánt Managerek! Mindig hangsúlyozzák, mennyire boldogok és lelkesek attól, hogy ezzel az üzlettel egészséges életmódot és boldogságot ajánlhatnak másoknak.

### INSPIRÁCIÓ

Aktív forgalmazók Magyarországon, Ororszországban, Kazahsztánban és Ukrajnában, nagyon büszkék csapatuk minden munkatársára. A Forever lehetőség megismertetése másokkal: ez az életük, és elmondhatatlanul boldogok, hogy a Forever család részesei lehetnek.

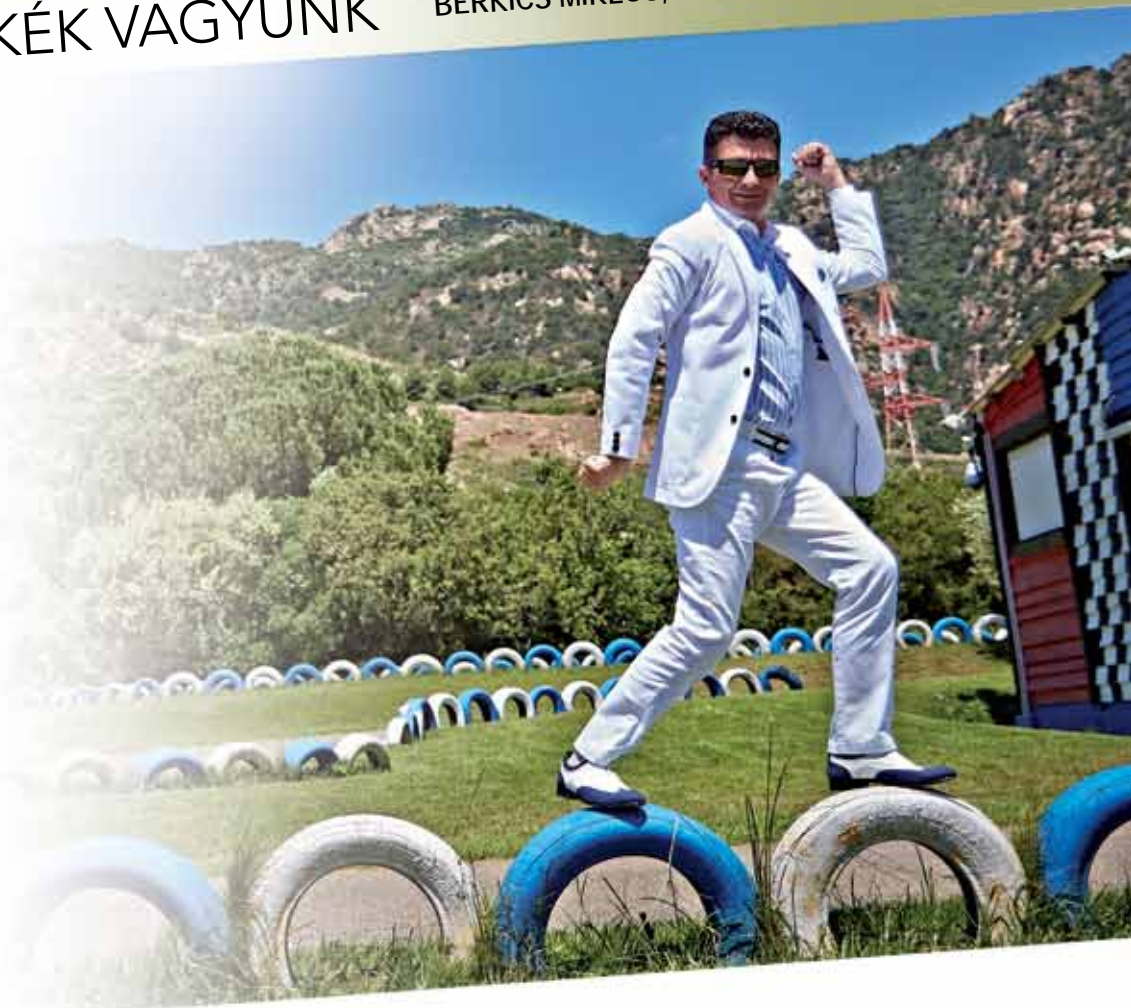
## AKIKRE BÜSZKÉK VAGYUNK

BERKICS MIKLÓS, 7500 CC, GYÉMÁNT MANAGER

Miklós 16 éve építi a Forever hálózatát. Jelenleg Gyémánt Manager szinten tart, és a marketing terv szinte mindegyik ösztönző programjára rendszeresen minősül.

### INSPIRÁCIÓ

Különösen szereti az utazással járó ösztönző programokat. Filozófiája szerint az állandó, minőségi, kemény munkára kell fókuszálni. Ennek köszönhetően minden évben minősül a Chairman's Bonus legmagasabb szintjére.







## MAGYARORSZÁG ÁTFOGÓ EGÉSZSÉGVÉDELMI SZŰRŐPROGRAMJA 2010-2020

### BESZÁMOLÓ ÉRTÉKELES

2012. JÚLIUS – 2013. JÚLIUS

A „Magyarország átfogó egészségvédelmi szűrőprogramja” projekt keretében szakemberek 2010 és 2020 között, tíz éven keresztül járják az országot és vizsgálják a lakosság egészségügyi állapotát. A cél az egészség megőrzése, a betegségek megelőzése, kiszűrése korszerű diagnosztikai eszközökkel. 2012 júliusában a Forever Living Products Magyarország is csatlakozott a kezdeményezéshez - a multi level marketing vállalatok közül elsőként. A program lehetőséget ad arra, hogy kétszáz helyszínen közel tízmillió lakos közvetlenül megismerhesse a Forever Living tevékenységét. Az Európa Nemzeti Egészségvédelmi Program szakmai és koordinációs bizottsága most összesítette az első, együttműködésben lezajló év (2012. július – 2013. július) és előzményeinek eredményeit, a jelentést az alábbiakban tesszük közzé.



## KÖZÉRDEKŰ ADATOK 2010-2011-2012

Helyszínek és időpontok száma: 506  
Átfogó szűrővizsgálaton részt vett egyének száma: 68 369  
Életmód-tanácsadáson részt vett egyének száma: 132 598  
Összesen elvégzett vizsgálatok száma: 1 845 963  
Speciális szűrőkamion által megtett km: 52 487  
Prevencióra fordított órák száma: 4 554  
A Programban részt vett szakszemélyzet száma megyei összesítéssel: 769  
A magyar lakosság egészségi állapotára vonatkozó kérdőíves válaszok száma: 4 649 192  
Kiadott Információs Prevenációs Csomag: 93 000 látogató



## KÖZÉRDEKŰ ADATOK 2013. július 1-jei állapot szerint

Helyszínek és időpontok száma: 612  
Átfogó szűrővizsgálaton részt vett egyének száma: 78 251  
Életmód-tanácsadáson részt vett egyének száma: 147 978  
Összesen elvégzett vizsgálatok száma: 2 353 875  
Speciális szűrőkamion által megtett km: 74 224  
Prevencióra fordított órák száma: 5 132  
Programban részt vett szakszemélyzet száma megyei összesítéssel: 789  
A magyar lakosság egészségi állapotára vonatkozó kérdőíves válaszok száma: 5 324 100  
Kiadott Információs Prevenációs Csomag: 105 449





## KIEMELT ESEMÉNYEK 2012-2013

- Népegészségügyi Konferencia 2012-2013. / Sikeresen teljesítve
- WHO Egészség Világnapja 2013. / Sikeresen teljesítve
- Oktatói gyakorlat Semmelweis Egyetem 2012-2013. / Sikeresen teljesítve
- MÚOSZ Életmód Nap az újságírókért 2012-2013. / Sikeresen teljesítve
- Magyar Világtalálkozó 2012-2013. / Sikeresen teljesítve
- Országos Patikanap 2012-2013. / Sikeresen teljesítve
- Együtt az Egészségért Országos Road Show 2013. / Sikeresen teljesítve
- RTL KLUB - MTVA - SANOMA MEDIA Életmód napok / Folyamatban
- Miniszteri Államtitkári, Kormány megbízotti látogatások 2013. / Sikeresen Teljesítve





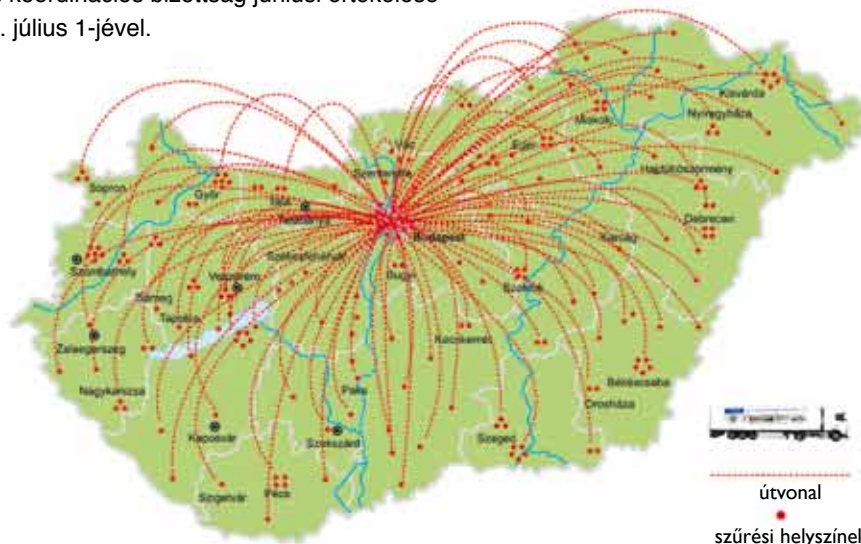
A Magyarország átfogó egészségvédelmi szűrőprogramja 2010-2020. az oktatási rendszerben a prevenció tantárgy gyakorlati megvalósításának tantervi programja lett 2020-ig. A tantervhez minden évben négy gyakorlati nap tartozik, mely 2012. októberében kezdődött a Semmelweis Egyetem mind a hat szakán (Általános Orvostudományi Kar, Egészségtudományi Kar, Egészségügyi Közszolgálati Kar, Fogorvostudományi Kar, Gyógyszerésztudományi Kar, Testnevelési és Sporttudományi Kar). Minden, a Magyarország átfogó egészségvédelmi szűrőprogramban szereplő partner, így a Forever Living Products által képviselt értékek is megjelennek az oktatási gyakorlatban.

A Forever esetén a bizottság két fő területet fogadott el kizárólagossággal: az elégtelen agyi vérrellátás, időskori emlékezetgyengülés és szellemi képesség hanyatlásának javítására (Ginkgo Plus, OGYI engedélyszám: OGYI-1025/2008), valamint a sportolók fizikai állapotának javítására (ARGI+) szolgáló termékköröket. Ezen termékek bevezetése a Programba, és a lakossággal történő megismertetése elindult a saját képviselőhálózaton keresztül.

A Programból származó összesített eredmények a 2014. februárban tartandó soron következő V. Népegészségügyi Konferencián kerülnek kiértékelésre, bemutatásra. A szakmai és koordinációs bizottság júniusi értékelése szerint jelen együttműködés sikeresen zárul 2013. július 1-jével.

**Dankovics Gergely**

Programigazgató,  
 Európa Nemzeti Egészségvédelmi Program alelnöke  
[www.egeszsegprogram.eu](http://www.egeszsegprogram.eu)





(3,2 g)

## Brilliant Blush

Az aloe által ihletett, selymes arcpirosító tökéletes és tiszta színt ad a hangsúlyozáshoz, körvonalazza és kiemeli az arcot, természetes, egészséges és gyönyörű ragyogást teremt. Hat árnyalatban kapható.



## Delicious Lipstick

(3,5 g)

Bemutatjuk az új, aloe verával készült exkluzív és innovatív Flawless by Sonya rúzsokat, melyek tökéletes színt kölcsönöznek. A vanília ízesítésű, tizenkét új árnyalatból álló színekollekció az áttetszőtől a drámai hatásúig kapható a ragyogó és tökéletes ajkakért.



## Concealer Duet

(2,9 g)

Ez az aloe verát tartalmazó, kétvégű korrektorceruza könnyen használható és minden tökéletlenséget elfed. Mindhárom ceruza - amely kétféle színárnyalatot tartalmaz - selymes, krémes állagú, könnyedén takarja el a nemkívánatos részleteket és egyedi szépséget varázsol minden nő arcára.



## Luscious Lip Colour

(6,5 g)

Ez a fényűző és tápláló csillogás a méltán elismert aloe vera tartalomnak köszönhető. Őt érzéki és finom árnyalatot tartalmaz nyomógombbal ellátva. Az ecset alsó részén található lámpa segítségével tökéletes fedést biztosíthatunk bármilyen fényviszonyok között. Nagy segítséget nyújt az apró, beépített tükör. A szájfények bármilyen körülmények között használhatók: csodás mosolyt varázsolnak mindenki arcára.



## Perfect Pair Eyeshadow

(3 g)

Hat egyedülállóan párosított színkombináció áll rendelkezésünkre, hogy nagyszerű árnyékolást érjünk el a szemeknél. A selymes aloe által ihletett készítmény célja, hogy tökéletes színezéssel varázsolja ragyogóvá a szemeket.



## Flawless Volumizing Mascara

(8 g)

Buja, pazar, drámai, dús. Az aloe által ihletett Flawless by Sonya szempillafesték nagy és ívelt szempillát varázsol, a végeredmény: elbűvölő és bársonyos pillák. Így lesz gyönyörű, egészséges és hibátlan a tekintet.

## Flawless Lengthening Mascara

(8 g)

Növeld szempilláidat extra hosszúságúra az aloéval dúsított hosszabbító Sonya szempillafestékekkel! Természetes tekintetet, fényűző, látványos és különálló, emelt szerkezetű, hosszú pillákat kreál a felejthetetlen szemekért.





# Vibráló Inspiráló **Felpezsdítő** Motiváló ÖRÖM!

**Készítsd el az ütemterved, hogy részt vehess a Forever történetének legnagyobb rendezvényén!**

Ellenőrizd a kartonpontjaidat, és bizonyosodj meg arról, hogy jó úton haladsz a minősüléshez. Emlékezz: minél magasabb szintre minősülsz, annál több csodás, extra jutalomban részesülhetsz londoni tartózkodásod alatt!

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

**2014**  
GLOBAL RALLY  
**LONDON**  
27APRIL-5MAY



FOREVER

# LONDON HÍV

Keress 800 Eurót, hogy elutazhass a londoni Global Rally-re!

EURÓPAI ÖSZTÖNZŐ  
2013. SZEPTEMBER 1. –  
DECEMBER 31.

## 1. SZINT



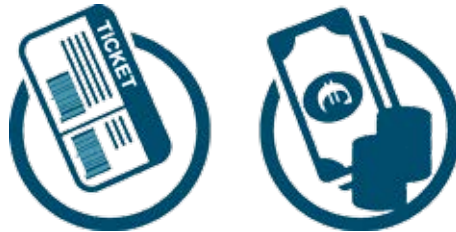
Gyűjts össze 15 új cc-t (a személyes pont nem számít bele)

+ 2 belépőjegy a Global Rally O2 Show-ra

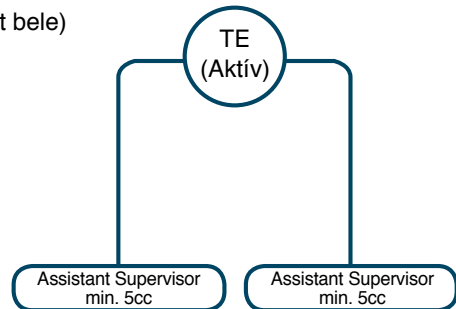
## 2. SZINT

Gyűjts össze 30 új cc-t (a személyes pont nem számít bele)

€4



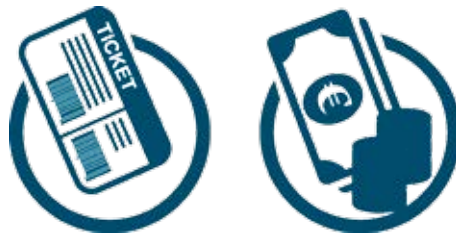
+ 2 belépőjegy a Global Rally O2 Show-ra



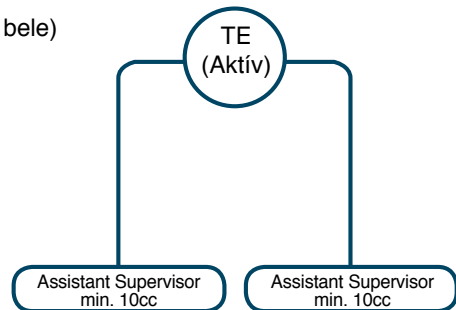
## 3. SZINT

Gyűjts össze 60 új cc-t (a személyes pont nem számít bele)

€8



+ 2 belépőjegy a Global Rally O2 Show-ra



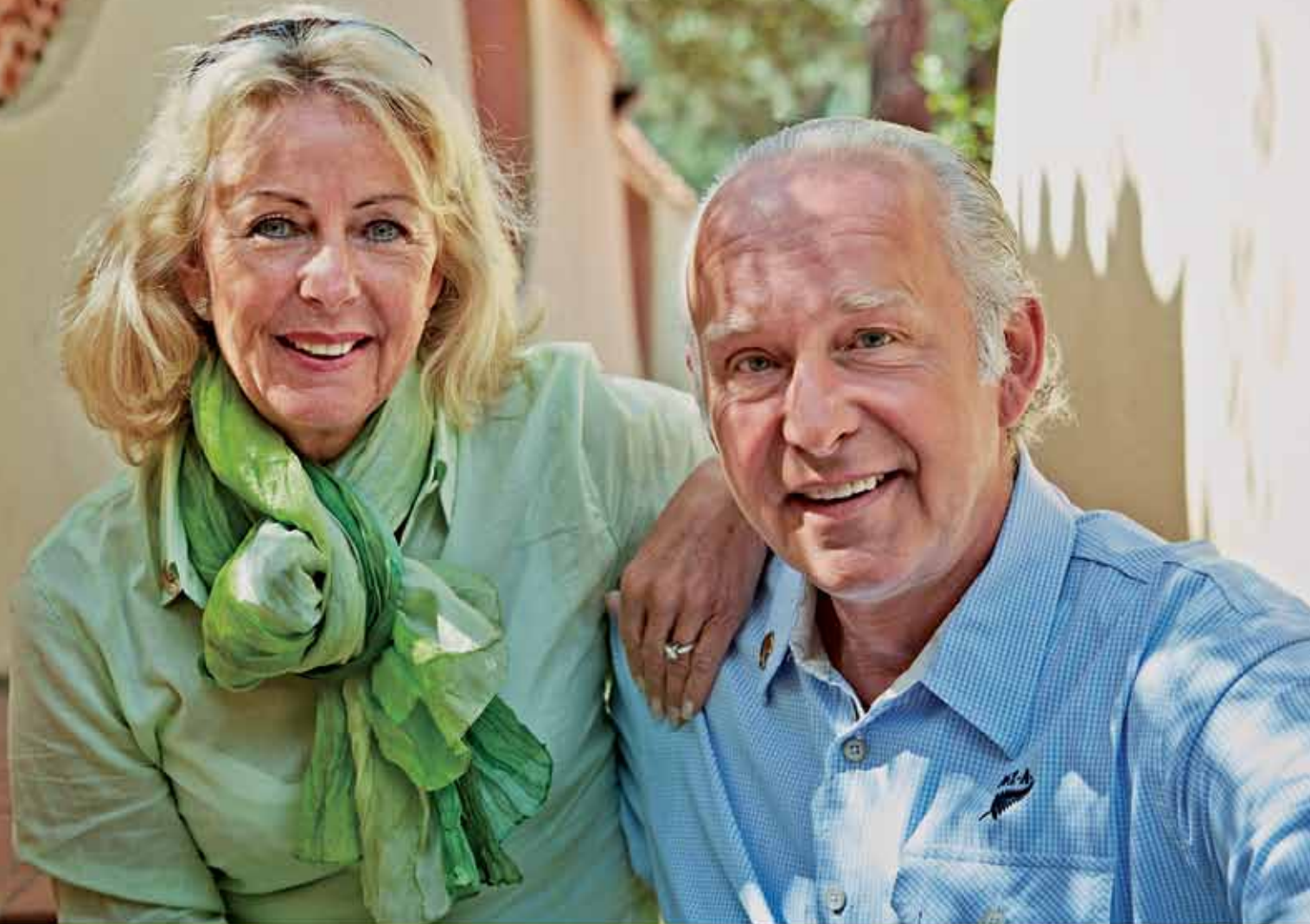
## FOREVER GLOBAL RALLY O2 SHOW IDŐPONTJA: 2014. MÁJUS 2&3.

### Alapkövetelmények valamennyi szintre minősüléshez:

Minden új disztribútornak el kell érnie a fenti ábrán jelzett minimum kartonpont mennyiséget. Legyen 'Aktív' a minősülési periódus minden teljes hónapjában. A kiírás 2013. szeptember 1-jén kezdődik és 2013. december 31-én fejeződik be. Minden feltételt teljesíteni kell a minősülési periódusban. Új Disztribútorok is minősülhetnek, de az első teljes hónaptól aktívnak kell lenniük, és a minősülési periódus további hónapjaiban is aktívnak kell lenniük. A minősülési periódus utolsó hónapjában minden forgalmazónak aktívnak kell lennie. A disztributor jelentkezési ideje az az időpont, amikor a Jelentkezési lap adatait beviszik az anyacég számítógépébe. A kiírás csak a minősülő Forever régió – Európa disztribútoraira vonatkozik. Minden alsóvonalas csoportagnak "hazainak" kell lennie, a saját régióbeli címmel rendelkeznie és természetesen ott is kell regisztrálnia és vásárolnia. Minden költség, beleértve az utazás, étkezés és szállás a Global Rally részvételével összefüggően a Minősült felelőssége. Valamennyi disztribútor saját felelőssége, hogy a fenti követelményeket megfelelően értelmezze. Az ösztönző csak a fent említetteket tartalmazza. A minősülteknek csak a készpénz és a belépőjegyek járnak a végső minősülési szintjüknek megfelelően. A díjak nem összevonhatók. A minősülteket legkésőbb 2014. február 15-ig igazoljuk vissza. A készpénzes díj 2014. március 15-én lesz kifizetve a helyi pénznemnek megfelelően. Bármilyen kérdés esetén fordulj az Ország Igazgatóhoz. Kivételes eljárás semmilyen esetben nem lehetséges. A díjak másra át nem ruházhatók.



## A FOREVER BEMUTATJA



**A Berkics Miklós Forever Diamond Képzés következő Országos Nyílt Szemináriumán meghívott vendégként köszönhetjük Dietmar és Christel Reichlét Németországból. Előadásukat 2013. október 12-én hallhatjuk a budapesti Syma Csarnokban. Íme, a legfontosabb tudnivalók róluk!**

### **10.000 CC, GLOBAL LEADERSHIP TEAM-TAGOK, GYÉMÁNT MANAGEREK NÉMETORSZÁGBÓL**

Christel és Dietmar 2001 óta a Forever tagjai. Mindkettőjüknek megvolt a saját Forever üzlete, mikor 2004-ben találkoztak egy csoporttalálkozáson. 2005-ben a Las Vegas-i Super Rally ideje alatt házasodtak össze a Grand Canyonban.

#### **INSPIRÁCIÓ**

Korábban Dietmar cukrászként dolgozott és volt egy saját kávézója. Christel mestertáncos volt, rock'n'roll világbajnok és két tánciskolát működtetett. A Forever üzletüket céltudatosan építik, és komoly sikereket értek el. Nagyra becsülik a Forevernek köszönhető szabadidőt, és a csodálatos utazási lehetőségeket.

## EAGLE MANAGER BOX A

### A DOBOZ TARTALMA:

- 1 db (015) Aloe Vera Gel
- 1 db (022) Aloe Lips
- 1 db (028) Forever Bright Toothgel
- 1 db (048) Absorbent C
- 1 db (054) A-Beta Care
- 1 db (067) Aloe Ever-Shield Stick Deo
- 1 db (280) Aloe Balancing Cream
- 1 db (318) Forever Hand Sanitizer
- 1 db (320) Forever Argi+
- 1 db (321) FAB Energy Drink
- 1 db (349) Hydrate Shampoo
- 1 db (350) Hydrate Conditioner

Pontérték: 1.058cc

## EAGLE MANAGER BOX B

### A DOBOZ TARTALMA:

- 1 db (015) Aloe Vera Gel
- 1 db (022) Aloe Lips 2db.
- 1 db (028) Forever Bright Toothgel
- 1 db (040) Aloe First
- 1 db (048) Absorbent C
- 1 db (061) Aloe Vera Gelly
- 1 db (062) Aloe Vera Lotion
- 1 db (067) Aloe Ever-Shield Stick Deo
- 1 db (311) Sonya Deep Moisturizing Cream
- 1 db (318) Forever Hand Sanitizer
- 1 db (319) Aloe Sunscreen Spray
- 1 db (321) FAB Energy Drink
- 1 db (349) Hydrate Shampoo
- 1 db (350) Hydrate Conditioner
- 1 db (354) Forever Kids New
- 2 db (322) Forever Aloe2Go tasak
- 2 db (323) Forever Freedom2Go tasak

Pontérték: 1.009cc

## GLOBAL RALLY BOX

### A DOBOZ TARTALMA:

- 1 db (015) Aloe Vera Gel
- 1 db (199) Forever Aloe Sunscreen
- 1 db (022) Aloe Lips
- 1 db (280) Aloe Balancing Cream
- 1 db (287) Relaxation Shower Gel
- 1 db (028) Forever Bright Toothgel
- 1 db (318) Forever Hand Sanitizer
- 2 db (321) FAB
- 1 db (322) Forever Aloe2Go tasak
- 1 db (323) Forever Freedom2Go tasak
- 1 db (351) Volume Shampoo
- 1 db (352) Volume Conditioner
- 1 db (354) Forever Kids
- 1 db (355) Forever Immublend
- 1 db (376) Forever Arctic-Sea
- 1 db (048) Absorbent-C
- 1 db (067) Aloe Ever-Shield Stick Deo

Pontérték: 1,043 cc

*Bármelyik Box megvásárlása esetén ajándékba jár egy darab autós matrica és egy darab Sonya köves kabuki ecset.*



# BERKICS MIKLÓS

# FOREVER DIAMOND TRAINING

FOREVER  
The Aloe Vera Company

2013. OKTÓBER 12-13.  
BUDAPEST, SYMA CSARNOK

## REGIONAL SEMINAR



DR. MILESZ SÁNDOR  
Ország igazgató



BERKICS MIKLÓS  
Gyémánt manager



DIETMAR ÉS CHRISTEL REICHLE  
Gyémánt managerek



ALLAN PEASE  
Szerző, előadó



GIDÓFALVI ATTILA  
GIDÓFALVI KATI  
Gyémánt managerek



LOMJANSKI VERONIKA  
LOMJANSKI STEVAN  
Gyémánt managerek

2013. OKTÓBER 12. SZOMBAT  
I. Blokk 10.00-14.30

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

**Gidófalvi Kati**  
Gyémánt manager előadása

Bemutatkoznak az elmúlt 4 hónap  
Managerei, Senior Managerei, Autó-  
ösztönző Program minősültjei és Soaring  
Managerei

**Lomjanski Veronika  
és Lomjanski Stevan**  
Gyémánt managerek előadása

**Dietmar és Christel Reichle**  
Gyémánt managerek előadása

2013. OKTÓBER 12. SZOMBAT  
II. Blokk 16.30-20.15

**Allan Pease:**  
A kérdések maguk a válaszok

Bemutatkoznak  
az elmúlt 4 hónap  
TOP 5 forgalmazói (disztribútori  
non-managerei és total  
pontérték alapján)

**Gidófalvi Attila**  
Gyémánt manager  
előadása

2013. OKTÓBER 13. VASÁRNAP  
I. Blokk 10.00-15.30

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

**Allan Pease:**  
Testbeszéd

Az elmúlt 4 hónap 60cc-t teljesítő  
forgalmazóinak bemutatkozása

**Szabó József Zafir Manager**  
bemutatkozása

**Dietmar és Christel Reichle**  
Gyémánt managerek előadása

Gyémánt-Zafir managerek  
bemutatkozása

**Berkics Miklós**  
Gyémánt manager előadása

Jegyek 10.000 Ft/2 nap áron, elővételben vásárolhatóak meg az FLP raktáiraiban. A rendezvény helyszíne: Syma Csarnok | 146 Budapest, Dózsa György út 1.



**KRIZSÓ ÁGNES**  
**ZAFÍR MANAGER AJÁNLJA**  
 Gyermekkorom óta fontos szerepet töltenek be életemben a könyvek. Kiváló társnak bizonyulnak egy- egy speciális élethelyzet esetén, bánat csillapítására vagy egy örömteli hangulat megtartására.  
 A könyvnek - azon túl, hogy tanítja, neveli olvasóit - fontos szerepe van az önképzésben és szórakoztat is, és ez a mai rohanó világban nagy jelentőséggel bír. Amit Kedves Olvasótársaimnak ajánlok elolvasásra:



**NAPOLEON HILL: GONDOLKOZZ ÉS GAZDAGODJ!**  
 A szerző az élet különböző területein elérendő sikerekhez mutatja az oda vezető utat, megismerteti olvasóit a titokkal, mely a gazdagság, a pénz megszerzéséhez ad segítséget. Általa az lehetsz, aki lenni akarsz.

A boldogság mindenki számára elérhető, aki elég elszánt ahhoz, hogy megszerezze azt. Ismerkedj meg a könyv tanításával, alakítsd gondolataidat, légy eredményes, kitartó! Segítsen hozzá ez a mű, hogy a számodra legmegfelelőbb döntést tudd meghozni.

**JACK CANFIELD - MARK VICTOR HANSEN:**  
**ERŐLEVES A LÉLEKNEK - 2. PORCIÓ**  
 Ebben a kitűnően összeválogatott könyvben lévő történetekből hihetetlen erőt meríthetünk a mindennapokra.

Az emberek éhesek a lelki táplálékra! A családi élmények, az együttlét öröme, a történetekből áradó erő és szeretet a lelket ragadja meg, és varázsolja el. Olyan cselekedetekre sarkall, melyek hatására többé válunk, mint eredetileg lehetségesnek tartottuk volna.

Összegzésképpen: E történetek elolvasása után képesek leszünk továbbadni azt az érzést, mely szerint:

- Csak a szeretet ébreszthet szeretetet! -



# 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 pihenhettek, 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!



# alapelv

FOREVER

core

development • recruitment • retention • productivity

## I. rész:Toborzás

Négyrészes sorozatunkban a Forever 4 alapelvről írunk. Az üzlet profitabilitása és tartós erőssége meghatározható a következő 4 alapelv mérésével: **toborzás, megtartás, termelékenység és fejlesztés.**

**A toborzás** az új disztribútorok szponzorálását jelenti, olyan tevékenységeket foglal magába, mint a kapcsolatok fejlesztése és a bemutató tartása a lehetőségekről. A **megtartáson** azt értjük, hogy nyomon követjük a fogyasztókat azért, hogy biztosítsuk a havi 4cc-t. A **termelékenység** a termékek eljuttatása a fogyasztókhoz: ehhez a ponthoz tartoznak a fogyasztóid, az új disztribútoraid valamint a személyes termékhasználatod. A **fejlesztés** az alsóvonalad képzése és támogatása azzal a céllal, hogy segítsd a munkatársaidat előrejutni a marketingtervben, és egy egészséges egyensúlyt kialakítani a 4 alapelv terén. Az e havi cikkben a **toborzásra** fektetjük a hangsúlyt.

Az új disztribútorok toborzása az, ami az üzletedet lendületben és növekedésben tartja. Végtelen jövedelemlehetőséget biztosít, mert duplikálhatod saját magadat akárhányszor, és minden egyes másolódás extra jövedelmet hozhat számodra. Ahogy fejlődsz az üzletben, egyre fontosabb, hogy a személyes toborzási munkát magasabb szintre emeld.

A hatékony toborzás két képességet tartalmaz:

1. Találkozás új emberekkel és a bizalmuk növelése
2. Az FLP lehetőségének bemutatása az új embereknek.

A hatékony toborzás folytatásához minden disztribútornak meg kell tanulnia ezeket a képességeket és fejlesztenie kell tanulással és gyakorlással.

Az új emberekkel való találkozás és a bizalmuk növelése egy bizonyos pont után azt igényli, hogy az olyan emberek toborzásáról, akiket ismersz, át kell térni olyan emberek toborzására, akiket nem ismersz. Ha szeretnél ötleteket kapni, hogyan kell végigvinned ezt a változást, és szeretnéd megtanulni az új emberekkel való kapcsolatteremtés képességét, arra bízunk, hogy tekintsd meg **Az út a Manageri szintig** (Road to Manager) elnevezésű tréningmodult a DiscoverForever.com honlapunkon.

Ahogy fejlődik az a képesség, hogy rövid és lelkes lehetőségbemutatókat tarts, a toborzási eredményeid emelkedni fognak úgy, hogy a legtöbb embert, akivel kapcsolatba kerülsz, csatlakoztatod. A tréning arról, hogy ezt hogyan lehet megtenni, a **Forever lehetőség** (Opportunity Forever) tréningmodulban tekinthető meg a DiscoverForever.com honlapunkon.

A legfontosabb kulcs a 4 alapelvhez az, hogy egyensúlyban kell tartani őket. Azt nem engedhetjük meg, hogy a másik három alapelvnek szenteljük mindazt az időt és energiát, amivel a személyes toborzásra kellene figyelni. Az nem számít, hogy mióta vagyunk forgalmazók és milyen szintet értünk el, a személyes szponzoráláson mindig dolgoznunk kell, havonta legalább egy új disztribútort csatlakoztassunk személyesen! Ez azt jelenti, hogy legalább 10 új emberrel beszéljünk hetente, vagy 1-2 személlyel naponta! Ha ezt megtesszük, akkor a nagyszerű marketingtervünk igazi potenciálja megnyílik előttünk, és szabad utat kapunk a vágyott függetlenség és életmód eléréséhez.

# MAGASAN SZÁLLNI

**Az Eagle Manager ösztönző** viszonylag új ösztönző program, amelyet nemzetközi szinten vezettünk be azoknak a Forever forgalmazóknak, akik az iránt kötelezték el magukat, hogy sikereket érjenek el. A Scottsdale-ben, Arizonában található Központi Iroda azért indította el ezt az ösztönzőt, hogy egy újabb segítséget nyújtson a forgalmazóknak annak érdekében, hogy azok a manageri szint után az üzletet magasabb szintre lendítsék, miközben a Chairman's Bonus, az autóösztönző program és a vállalat többi nagyvonalú ösztönzőjének feltételeit is teljesíteni tudják.



## LAKE TAHOE 2014





# EAGLE MANAGER RETREAT LAKE TAHOE 2014

Az Eagle Manager ösztönzőt 2010. júniusában vezettük be. 2011-ben 517 Eagle Manager minősült, 2012-ben már több mint 1000 Eagle Manager érte el ezt a nagyszerű eredményt. Azáltal, hogy a világon már ilyen sok forgalmazó teljesítette ezt a szintet, elismerhetjük

- a) a program fontosságát, és azt, hogy ez
- b) bárki számára elérhető, ha arra koncentrálna, hogy minősül rá.

## MI AZ EAGLE MANAGER ÖSZTÖNZŐ CÉLJA?

### **GREGG MAUGHAN, A FOREVER LIVING PRODUCTS ELNÖKE ELMAGYARÁZZA:**

„Néhányan, amikor elkezdik az üzletük építését, teljesen lázba jönnek, lelkesedést és energiát generálnak. Aztán elérik a manageri szintet... Elkezdik irányítani a csapatukat, és elfelejtkeznek az olyan alapokról, mint a szponzorálás és mindaz, amit első lépésben tettek azért, hogy managerré váljanak. Ennek következtében néha, amikor egy forgalmazó eléri a manageri szintet, hajlamos passzívvá válni. Ezáltal az üzlete nem növekszik annyira, amennyit növekedhetne ahhoz, hogy igazi sikereket érhesse el. Az ilyen emberek ekkor felteszik maguknak a kérdést: hogyan lehetnék sikeresek? Ez az a pont, amikor előtérbe kerül az Eagle Manager ösztönző.”







## MANAGER SZINTET ÉRTEK EL



**Dobos Krisztina**  
(szponzor: *Dékány Mónika*)  
„Öt éven belül olyan emberré válsz,  
amilyen emberek között vagy.”



**Kende Judit**  
(szponzor: *Vida Szilárd &  
Vidáné Kiss Mariann*)  
„Egymás támogatásával érzük  
el sikereinket.”



**Láng Andrásné & Láng András**  
(szponzor: *Schwarz Attila*)  
„Ha erősen hiszel az álmaidban,  
megvalósulnak!”



**Parac Damir**  
(szponzor: *Stajdohar Daniel  
& Stajdohar Martina*)  
„Hogy sikeres legyél, a sikerbe vetett  
hitednek nagyobbak kell lennie a  
sikertelenségtől való félelmednél.”



## 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  
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  
**Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor**  
Dr. Molnár László  
& Dr. Molnár-Stantić Branka  
Muladi 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



## ASSISTANT MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

Bentamra Csaba Rédha  
Hack Imréné & Hack Imre  
Kis Ildikó  
Schunk Mónika & Dr. Anwar Aimen

Cuc Gizella  
Čundeković Iva  
Danczakné Gordos Annamária  
& Danczak Attila  
Daragó István  
Dobos Györgyné  
Dr. Mezey Zsuzsanna  
Dr. Tóth Zoltán  
Farkas Attila  
Fekesháziné Jónás Beáta  
Fekete Sándorné & Fekete Sándor  
Fenyőné Dr. Horváth Andrea & Fenyő Zsolt  
Földi István & Csukás Csilla  
Gara Zoltán  
Gyüre Józsefné  
Hack Tamásné & Hack Tamás  
Harsányi Dezsőné  
Hegedűs Andrea & Sajti Gábor  
Horváth Anikó & Horváth Tamás  
Huber Nándor  
Hóborné Kiss Barbara  
Hős Teréz  
Ivanković Zorica & Ivanković Ante  
Kiss Gáborné

Kiss Zoltán & Kiss Zoltánné  
Kovács Ferencné & Kovács Ferenc  
Kulcsár László & Kakula Ildikó  
Láng Rajmund  
Lukács Norbert & Bartók Judit  
Nagy Gedeonné & Nagy Gedeon Béla  
Nagy János & Rigó Zsuzsanna  
Nógrádi Tünde & Tamás István Zsolt  
Ócsai Judit  
Rabi Mária  
Radics Angelika  
Randelović Marko  
Rebić Dejan & Rebić Slađana  
Szécsényi Judit & Szécsényi György  
Székely László & Székely Szilvia  
Szabó Norbert & Dávid Zsuzsanna  
Szalainé Dr. Semega Éva & Szalai Imre  
Szentpéteriné Kapus Ilona Tünde  
& Szentpéteri Zoltán Csaba  
Szilágyiné Gál Tímea & Szilágyi László  
Tímárné Németh Ildikó & Tímár Károly  
Ureczky Anita & Ureczky Csaba  
Veszprémi Zsolt  
Zubikné Farkas Mónika & Zubik Pál



## SUPERVISOR SZINTET ÉRTEK EL

Artia Rita & Artia Hazem  
Bacsó Andrea  
Bakó Ildikó  
Balassa Katalin  
Balassáné Székely Renáta & Balassa András  
Barta Szilvia  
Benkóné Krizmanich Edina & Benkő József  
Bubić Silvia & Bubić Ivan  
Csécei Mihály  
Cseh István  
Csonka Sándor

## CONQUISTADOR CLUB

6000+

### 2013. JÚLIUS HÓNAP LEGSIKERESEBB FORGALMAZÓI A SZEMÉLYES ÉS NON-MANAGERI PONTOK ALAPJÁN



#### MAGYARORSZÁG

1. Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
2. Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
3. Dékány Mónika
4. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
5. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
6. Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
7. Kende Judit
8. Schey Gabriella & Schey György
9. Kis Ildikó
10. Schunk Mónika & Dr. Anwar Aimen



#### SZLOVÉNIA

1. Rinalda Iskra & Lučano Iskra



#### HORVÁTORSZÁG

1. Andrea Zantev
2. Manda Korenić & Ecio Korenić

### 2013. JÚLIUS MINŐSÜLTEK

Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida  
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág  
Dékány Mónika  
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin  
& Dr. Seres Endre  
Varga Géza  
& Vargáné Dr. Juronics Ilona  
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
Kende Judit  
Zantev Andrea  
Korenić Manda & Korenić Ecio  
Varga Róbert  
& Varga-Hortobágyi Tímea  
Rajnai Éva & Grausz András  
Lapiczné Lenke Orsolya  
& Lapicz Tibor  
Gyurik Erzsébet & Sándor József  
Dobai Lászlóné & Dobai László  
Stajdohar Daniel & Stajdohar Martina  
Éliás Tibor  
Keneseiné Szűcs Annamária  
Klaj Ágnes  
Tóth Zoltán  
Iskra Rinalda & Iskra Lučano  
Dr. Rokony Adrienne  
& dr. Bánhegyi Péter  
Léránt Károly & Lérántné Tóth Edina  
Pardi Zoltán  
Orbán Tamás





**HAGYJUK OTT AZ ÁLLÁSUNKAT ÉS VÁLTSUNK TELJES IDŐS HÁLÓZATÉPÍTÉSRE? NEHÉZ DÖNTÉS, AMIT EGYRE TÖBBEN MEGHOZNAK. ÁM VAN, AKI RAGASZKODIK A HÍVATÁSÁHOZ: ENNEK SZINTÉN VANNAK ELŐNYEI. FŐKÉNT, HA A KÉT SZAKMA EGYMÁST TÁMOGATJA, MINT A JÁSZBERÉNYI DR. NAGY IDA ÉS DR. KISS FERENC ESETÉBEN.**

DR. NAGY IDA ÉS DR. KISS FERENC SENIOR EAGLE MANAGEREK

## CSAK MOST KEZDÜNK

# *igazán álmodni*

**Szponzor:** Papp Imre és Péterbencze Anikó

**Felsővonal:** Szépné Keszi Éva és Szép Mihály, Czele Zsófia,  
Vágási Aranka és Kovács András, Berkics Miklós

### Miért kezd egy házi orvos és egy tüdőgyógyász hálózatépítésbe?

**Ferenc:** Az elején talán még maga sem tudja. Mi – mondhatni – lassan indultunk. Ismeretlenül kerestt meg minket Papp Imre 2000 januárjában. Talán csak azért csatlakoztunk, mert kiderült, hogy édesanyám tanítványa volt, és ez megalapozta a jó hangulatot. Onnantól kezdve használtunk egy-egy terméket, de nem úgy, ahogy kellett volna. Ez sok orvosra jellemző: először nem értik, nem hiszik a dolgot, nem merik felvállalni. Imre időnként azért „ránk nézett”, beszéltünk a termékekről, hozott egy cédét, egy újságot és lassan már nemcsak a családban, de tágabb körben is kipróbáltunk egy-egy terméket, mindannyiunk meglegedésére. Nem győzünk elég hálások lenni Papp Imre kitartásáért és azért, mert hitt bennünk.

### Ez már elég volt ahhoz, hogy elkezdjétek hálózatot építeni?

**Ida:** Kelltt hozzá valamilyen emocionális élmény is – ezt egy adyligeti rendezvény adta meg. Azt láttam, hogy itt értelmes emberek vannak, pénzt is keresnek, jó a légkör. Adtunk egy évet magunknak: nézzük meg, mi lesz ebből. Ebből is kitűnik, mennyire fontosak a rendezvények. Járhatott volna hozzánk Imre még tíz évig, ha ott nem kapunk egy lökést, és ez mindenkivel így van. Semminek nincs olyan ereje, mint egy rendezvényen elhangzott egy-egy személyes mondatnak. Valaki azonosulni fog egy idősebb hölgygel, aki kiegészíti a nyugdíját, más egy vállalkozóval, aki a több szabadidő miatt választotta ezt a lehetőséget vagy egy diákkal, aki önálló egzisztenciát teremtett...

### Emlékszel rá, hogy nálad mi volt az a bizonyos mondat?

**Ida:** Igen. Egy bankvezető beszélt, azt mondta, hogy keresett 600 ezret havonta, de otthagya az állását és a Forevert választotta. Akkor mi százezer forint alatt kerestünk, és el sem tudtuk képzelni, hogy valaki ilyet tegyen. Épp ezért nagyon elgondolkodtatott minket a dolog.

### Orvosként milyennek látjátok a lakosság egészségi állapotát?

**Ferenc:** Én egy kétezer fős faluban praktizálok háziorkosként, de természetgyógyászattal, komplementermedicinával is foglalkozom. Amikor odakerültem, két daganatos beteg volt a körzetben, ma harminckettő – és ez sajnos megfelel az országos átlagnak. Az emberek mennyiségileg túltápláltak, minőségileg alultápláltak, és egyre fiatalabb korban jelentkeznek náluk egyre





komolyabb betegségek. Ezért főként az általános hiányállapot okolható: kevés vitamint, ásványi anyagot és nyomelemet viszünk be a szervezetünkbe, így annak megelőző, öngyógyító képessége nem tud működni. Emellett kevés mozgás, de sok stressz van az emberek életében.

**Ida:** Zajlik egyfajta paradigmaváltás az orvosegyetemeken is: sorra nyílnak a dietetikai, fitoterápiás tanszékek, és egyre több gyógyszergyár készít étrend-kiegészítőket. A betegek 80 százalékát érdeklik a természetes gyógymódok, elvárják, hogy a háziorvos értsen ezekhez is.

#### **Éz motiváció lehet egy orvosnak a csatlakozáshoz?**

**Ferenc:** Feltétlen. A mi managereink szinte mind orvosok, és az a tapasztalatunk, hogy leginkább termékkel lehet őket megszólítani, hiszen alapvetően fogékonyak a lakosság jólléte iránt, persze a későbbiekben többnyire rájönnek, mennyi pozitívuma van az üzletépítésnek.

**Ida:** Adsz nekik egy alternatívát, és a nyitott orvosok általában elfogadják a természetes anyagokat, gyógynövényeket, a méregtelenítést.

#### **Mindketten megtartottátok „civil” állásokat. Mik az előnyei és a hátrányai ennek?**

**Ida:** Így sokkal több emberhez eljutunk, többeknek tudunk segíteni, és a megszólítás nálunk nem probléma, a névlistánk napról –napra bővül. Hátránya, hogy kevesebb időt tudunk fordítani a csapatépítésre, de a jó időgazdálkodással, amit az évek alatt megtanultunk, nagyszerű, hiteles munkatársakból álló, komoly hálózatot sikerült létrehoznunk. Eredményeik alapján méltán büszkéek vagyunk rájuk!

#### **Százötven orvos van a csapatotokban. Jellemző náluk is ez a berendezkedés?**

**Ferenc:** Igen, talán a párhuzamos munkából van több, hiszen az orvosok rengeteget tanulnak, hajtanak, mire sikeresek lesznek a szakmájukban, ezért nehezen adják fel azt. De nincs is szó feladásról! Az orvosi pálya nem munka, hanem hivatás,

egy elkötelezett orvos gondot fordít arra, hogy növelje tudását, képezze magát.

#### **Mi az, amit menet közben tanultatok meg?**

**Ida:** Célt állítani. Én már manager voltam, amikor még nem volt célom, egyszerűen nem volt önbizalmam, nem gondoltam, hogy nekem valaha is jár valami. A sikerekkel, elismerésekkel, az üzletépítéssel járó személyiségfejlődéssel ma már merek álmodni, célokat kitűzni, leírni.

**Ferenc:** Az emberek nehezen állítanak célt, mert nem hiszik, hogy lehet több és jobb az életük. Erre kondicionálja őket ez a társadalom, ez az iskolarendszer. Pedig érdemes hinni a jövőben: mi az egykori orvoslakásunkban a spájz ajtajára ragasztgattuk a vágyképeinket. Az érdekes az, hogy a házuk, amit mára megvettünk, kísértetiesen hasonlít arra, amit akkor megálmodtunk.

**Ida:** Amit vizualizálsz, azt megvalósítod. Nekünk azért sikerült, mert volt egy álmunk: a cannes-i színpadon, az európai találkozó helyszínén megkapjuk a piros szalagot Rex Maughantól. Így is lett: hármas szinten minősültünk az utazásra, és csak később tudtuk meg, hogy van egyes és kettes szint is. Csak most kezdünk igazán álmodni, mikor látjuk, hogy ez is sikerült, az is sikerült...

#### **Milyen volt Cannes-ban?**

**Ferenc:** Fergeteges. Azelőtt a mi korosztályunk nem nagyon járt külföldre, úgyhogy számunkra lenyűgöző volt. Emellett minden nagy találkozón megerősödik az ember, kap egy újabb biztosítékot arról, hogy jó helyen van.

#### **És van, aki szalagot is...**

**Ida:** Igen, sikerült. Érdekes, hogy kinek mi „kattan be”, mi az, amiért hajtani fog. A csapatunkban van, aki most azért küzd a manageri szintért, mert belső ösztönző programként kijuthat Londonba, másokat más motivál, de azt látom, hogy senki nem a pénzért hajt. Hisz valamiben, elkezd cselekedni, eléri a célját, ez ad egy önbizalmat, aminek pozitív felhajtó ereje van.



### Hogyan választjátok a munkatársaitokat?

**Ida:** A jó embereket keressük, és nem szakmai értelemben. Azokat, akik az általunk is tisztelt normák szerint élnek, akikben a segítőkészség, az emberszeretet dominál. Ha ilyen valaki, akkor a szakmai lépéseket már megtanulja, de fordítva nem megy, hiszen ez csapatjáték. És nekünk nagyon jó a csapatunk, igazán jó emberek vesznek minket körül.

**Ferenc:** A közösség nagyon fontos vonzerő. A termék hozza be az embert, a pénz tartja bent, de a közösség kedvéért lesz hosszú távon is tag. Ez szépen nyomon követhető a mi fejlődésünkben is: először a termékekkel próbáltuk behozni az embereket, aztán a passzív jövedelemmel, az utóbbi években viszont a közösségre, a csapatépítésre, sikerélményre, személyiségváltozásra helyezük a hangsúlyt, és azóta haladunk igazán. Persze ettől még bárki bármit választhat a Forever tálcájáról.

### Sajnáljátok a kieső kezdeti éveket?

**Ida:** Nem, ez soha nem jutott így eszembe. Akkor nem voltunk rá érettek: ez egy fejlődési folyamat. Az ember megbizonyosodik arról, hogy jó falnak döntötte a létráját. A Forever egy nagyon jó fal, de ennek felismeréséhez idő kell. Emiatt én mindig türelmes vagyok a munkatársainkkal: majd megérnek rá!

**Ferenc:** Részben azért haladtunk ebben a tempóban, mert a család mindig nagyon fontos volt nekünk. Talán ha kettesben élnénk és minden este tájékoztatót tartanánk, már zafírok lennénk, de ez nem fontos. Az anyagiak is csak azért kellenek, hogy tudjunk a fontos dolgokra koncentrálni. Ahhoz, hogy segíteni tudjunk másokon, először magunkat kell helyzetbe hoznunk. De akkor is javasolnánk a termékeket, ha egy vasat sem keresnénk velük.

### Anyaként mennyire volt neked kérdéses, hogy mire áldozd az estéidet?

**Ida:** Nekem a család és a gyerekeim nagyon fontosak. Akkor vagyok igazán boldog, ha együtt utazunk. Kezdetben sokszor

volt lelkiismeret-furdalásom, hogy nem vagyok eleget a gyerekeimmel. Aztán megértettem, a minőségi szabadidőt tudjuk számukra biztosítani a Forever segítségével, azt a szabadidőt, amelyben teljesen csak rájuk tudunk figyelni és magunkból is 100 százalékot tudunk számukra adni. Ezek a gyerekek más értékek szerint nőnek fel, más mintát kapnak, mint egy átlagos gyerek: foreveres fiatal nem látunk elkallódni, sőt, sokan kiemelkedőt nyújtanak. Hiszen abból, amit tőlünk akaratlanul is tanulnak, sokkal többet profitálnak, sőt, teljesen más értékrend szerint élnek majd az életüket, mintha átlagos szülőként mindig együtt lettünk volna.

**Ferenc:** A nagylányainknak (20 és 16 évesek, a kicsi 10) már van céljuk. Tudják, hogy meg kell dolgozni a sikerért és áldozatot hozni: tanulni, könyvet olvasni, személyiségben fejlődni. Használják a termékeket, és mikor látják, hogy utazunk, bennük van, hogy egyszer ők is szeretnék ezt átélni. Szeretnénk, ha hálózatépítők lennének, mert a nehézségek ellenére olyan sokat ad, mint talán semmi más.

### Mi most az elsődleges célotok?

**Ferenc:** Stabilizálni a csapatunkat, és az első Chairman's Bonus csekkünket megkapni. Biztosan meglesz, mert nagyon jól állunk időarányosan, és nő a csapat. A manageri szint után adtunk magunknak két évet a seniorhoz, most a soaring szintért dolgozunk, és úgy látom, hogy ebben az évben el is érjük. Ezen kívül szeretnénk harmadszor is Senior Eagle managerré válni és három új Eagle managerünkkel ott lenni Amerikában, Lake Tahoe-n. Az a vágyunk, hogy ne egyedül menjünk, hanem munkatársainkkal együtt, hiszen a saját sikereinknél, csak a "gyermekeink" sikerei felemelőbbek!

**Ida:** Néha nehéz tartani a célt, de hiszem, ha tanulunk, fejlődünk, energiát fektetünk a változásba, akkor üzleti sikereink nem maradnak el. Olyan közösséget építünk, melyben az emberek megtanulnak álmodni, hinni, célokért dolgozni, melyben önbizalmuk napról napra nő, és ezzel egyre nagyobb és jobb dolgokat képesek létrehozni.

# lifestyle

## Életmód tanácsok



## A nyelőcső betegségei



### FEJLŐDÉSI RENDELLENESÉGEK

Nem ritkák, 3000-4500 születésre jut egy.

- nyelőcső – atresia: a nyelőcső vaktasakban végződik
- sipolyjárat a nyelőcső és a légcső között
- veleszületett nyelőcső-szűkület
- kettős nyelőcső
- nyelőcső-gyűrűk, -hártyák
- nyelőcsőtágulatok

### Gastrooesophagealis reflux betegség (GORB)

**A nyelőcső egyéb mozgászavarai**

**A nyelőcső gyulladásos betegségei:** gombák, vírusok, baktériumok, paraziták, gyógyszerek okozhatják.

**A nyelőcső sérülései**

**A nyelőcső daganatai**

**A nyelőcső funkcionális betegségei**

### NÉPBETEGSÉG-JELLEGÉNÉL FOGVA - LÁSSUK A GORB-OT BŐVEBBEN

A betegséget elsőként Dr. A. Winkenstein írta le 1935-ben, aki a nyelőcső nyálkahártya-eltérését a gyomornedv-károsító hatásával hozta összefüggésbe.

A reflux oesophagitis (nyelőcső-reflux) megjelölés Dr. Allisontól származik, aki felismerte a reflux (visszafolyás) mechanizmusát, és annak szerepét a nyálkahártya-sérülés létrejöttében.

### NÉHÁNY FOGALOM TISZTÁZÁSA:

A **nyelőcső-reflux**, azt jelenti, hogy a gyomortartalom a szabályos mozgásiránnyal ellentétesen visszacsorog a nyelőcső lumenébe. Az esetek többségében a gyomortartalom savas, ritkán lúgos, epés. Nyelőcső-reflux mindenkinél előfordulhat, de az esetek döntő többségében nem okoz eltérést és panaszt sem.



A **reflux oesophagitis**, a nyelőcső nyálkahártya-gyulladását jelenti, mely a gyomortartalom visszafolyása következtében alakul ki. Nyelőcső-gyulladást sokféle tényező okozhat még: gyógyszerek, vírus-, baktérium-, gombafertőzések, maró hatású folyadékok.

A **GastroOesophagealis Reflux Betegség (GORB)** – olyan panaszok és tünetek összessége, amelyek a gyomortartalom visszafolyása következtében alakulnak ki. A GORB az egyik leggyakoribb emésztőrendszeri eltérés, a savfüggő betegségek egyike. A magyar felnőtt lakosság 55%-a szenved valamilyen gyakorisággal a betegség tüneteitől, a lakosság 7%-ának naponta van gyomorégése. A terhes nők 48%-a hasonló panaszokkal küzd.

#### A GORB KIALAKULÁSÁNAK MECHANIZMUSA:

A betegség alapja a nyelőcső megváltozott, azaz kóros mozgása. Ennek következtében a gyomortartalom visszajut a nyelőcsőbe, ahonnan a mozgászavar következtében megnyúlt nyelőcső-tranzitidó miatt a savas gyomortartalom kiürülése elhúzódik. A sav károsítja a nyelőcső-nyálkahártya védekező képességét, és a már kóros mozgásképességet tovább rontja. Öröki kör alakul ki, melynek elindítója a nyelőcső kóros mozgásképessége, motilitása. Normál körülmények között nyelés során a nyelőcsővön perisztaltikus hullám vonul végig. A falat előtt a lumen elernyed, mögötte összehúzódik, mintegy tolja előre az ételt. Amikor a falat eléri a gyomorszájat, a nyelőcső alsó gyűrűszerű záróizmzata (lower esophageal sphincter – LES) elernyed, és az ételt beengedi a gyomorba. A folyamatot a vegetatív idegrendszer szabályozza. Ezt a rendkívül összehangolt működést nagyon sok minden meg tudja zavarni, például: idegi hatás, hormonok, gyógyszerek, ételek. A kóros nyelőcső-mozgásnak tehát fontos eleme, hogy:

- megváltozik a nyelőcső alsó zárógyűrű-működése,
- megváltozik a nyelőcső-tisztulási folyamat ideje, azaz a clearance.

Ha a gyomor perisztaltikus mozgást végez, benne nő a nyomás, ezzel együtt azonban normál esetben nő a LES nyomása is, hogy védje a nyelőcsövet. Ez a védőrendszer azonban nem tökéletes, így egészséges egyéneknél is napi több al-

kalommal fordul elő reflux, ez azonban nem okoz nyelőcső-gyulladást. A reflux alapú nyelőcsőgyulladás feltétele ugyanis az, hogy a LES nyomása tartósan alacsony legyen. A záróizom nyomását csökkenteni tudják bizonyos gyógyszerek, ételek: zsír, kakaóvaj (csokoládé), alkohol, koffein és nikotin, ezzel hozzájárulva annak tökéletlen zárásához. A reflux betegség keletkezési alapja tehát a nyelőcső kóros mozgása, azonban a nyálkahártya károsodásához vezető meghatározó tényező az agresszív gyomorsósav.

#### A GORB TÜNETEI:

- A gyomorégés a leggyakoribb tünet. Típusos esetben a beteg a mellcsont mögött tapasztal égő érzést, mely felfelé a szájüregig sugározhat. Ezt az érzést hajlongás, lefekvés kiválthatja, fokozhatja, és ez étkezés után néhány órával már megjelenik. Meleg vagy hideg étel, ital azonnal panaszt okoz. Gyakori a gyomortartalom kis mennyiségének szájba jutása.
- Tüdőgyulladás, visszatérő hörghurut, asthma: alvás közben fellépő gyomortartalom-visszafolyás és légúti aspiráció felel érte. Köhögés, nehézlégzés, rekedtség is megjelenhet.
- Feszítő, égő jellegű mellkasi fájdalom, melyet sokszor a valódi anginától, szív eredetű fájdalomtól nehéz elkülöníteni.
- Nyelési nehézség: a gyulladás szövődményeként megjelent nyelőcső-szűkület következménye lehet.

A csecsemő- és gyermekkorban fellépő GORB tünetei lényegesen különböznek a felnőttkori formáktól. Gyermekkorban leginkább légzőszervi panaszok állnak előtérben. Jellegzetes lehet a vashiányos vérszegénység, a gyermek növekedésének megtorpanása, a „visszatérő ferdenyak” (a csecsemő olyan testhelyzetet vesz fel ágyában, ahogyan legkevesebb reflux következik be).

#### REFLUXOS NYELŐCSŐGYULLADÁS SZÖVŐDMÉNYEI:

- szűkület: 8-20%
- fekélyek keletkezése: 5%
- rákelőző állapotot jelentő nyálkahártya-eltérés: 8-20%
- vérzés: 2%.

#### A GORB DIAGNOSZTIKÁJA:

- kontrasztanyagot Rtg. vizsgálat (ha nyelőcső-szűkületre van gyanú)
- endoscopos vizsgálat





# Lifestyle

A nyálkahártya-sérülésekről, elváltozásokról ez ad pontos felvilágosítást és lehetővé tesz szövettani mintavételt is.

## A GORB kezelése:

- Diéta: zsír, csokoládé, alkohol, fűszeres ételek, koffeinbevitel minimálisra csökkentése
- Életmódváltás:
  - az ágy feji végének megemelése,
  - hasban szűk ruha viselésének kerülése (hasi nyomás csökkentése), ez utóbbihoz szükség szerint testsúlycsökkentéssel jutunk. Ehhez jó adalék a hydroxi
  - citromsav és a fügekaktusz, fehérbab-hüvely.
  - Késő esti étkezés kerülése
  - dohányzás elhagyása
- Gyógyszeres
- Sebészi

Érdekesség, hogy operaénekeseknél vizsgálatot végeztek. Kiderült, hogy az énekléssel összefüggő fokozott hasúri nyomás növeli a refluxos tünetek gyakoriságát a savas visszafolyás következtében, de a rekedtség is gyakoribb volt, mint a kontrollcsoportban.

Fúvósok esetében a savas visszafolyás gyakoribb volt, mint a kontrollcsoportban, gyakoribb volt a gyomorégés is, de nem jelentősen. Feltételezhető, hogy operaénekeseknél és fúvósoknál a nyelőcső-reflux foglalkozással összefüggő ártalom.

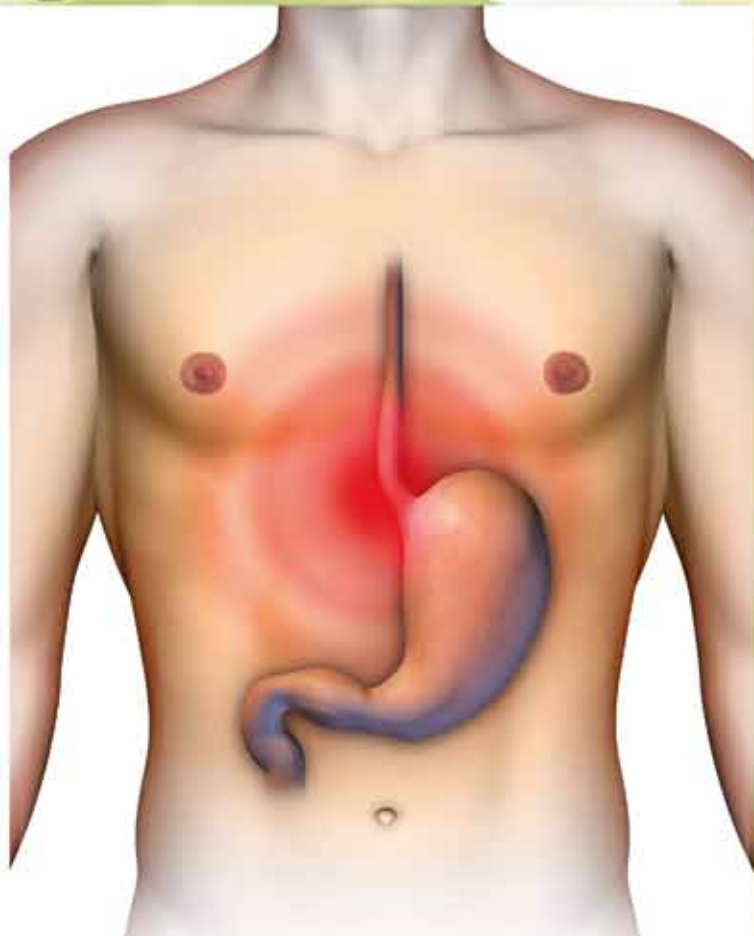
A gyógyszergyártó cégek számos savkötő, emésztést javító szert kínálnak. Nagyon sokan fogyasztják is ezeket korlátlanul, pedig a megoldás egyszerű.

Hippokratesz: „Azzá válsz, Amit megeszel!”

Seneca: „Az emberek a fogaikkal ássák meg a sírjukat!”



**Dr. Mokánszki István**  
Belgyógyász – Gasztroenterológus  
Manager



A ma emberének táplálkozására jellemző a félkész, készételek, gyorsételek fogyasztása, ezek elhízást okoznak, életfontos összetevőkben azonban hiányosak. Ehhez még társul a sok édesség, illetve alkohol és üdítőitalok fogyasztása.

Újra Hippokratesz: „A halál a belekben lakozik!”

## IRODALOM:

- Dr. Herszényi László  
Savfüggő kórképek.  
Magyar Belorvosi Archívum. 2009/3
- Dr. Herszényi László és társai  
A Gastroesophagealis refluxos tünetek gyakorisága operaénekesekben és fúvósokban.  
Magyar Belorvosi Archívum 2008/3.
- Dr. Lonovics János, Dr. Tulassay Zsolt, Dr. Varró Vince  
Klinikai Gastroenterológia 2003.
- Dr. Pandolfino J.E. és társai  
Az elhízás veszélyezteteti a nyelő-gyomor átmenet épségét  
Gastroenterologi 2006.
- Heider T.R. és társai  
A funduplicatio javítja a nyelőcső rendellenes motilitását  
Gastroenterologi 2004. február
- Dr. Tulassay Zsolt  
A nyelőcső reflux és kezelése

**Minősülési periódus: 2013. szeptember 1-től 2013. december 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. október 15-én léptél be, akkor november 1-től. A meglévő forgalmazói szintedhez képest lépj egy szintet a marketingtervben (a disztribútor szinten lévők érzék 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 októberben supervisor szintet értél el, akkor az aktivitásod megőrzése mellett októberi és novemberi forgalmadnak együtt, valamint a novemberi és decemberi forgalmadnak együtt ismét 25 cc-nek kell lennie. Ha supervisor szintről indultál és októberben elérted az assistant manageri szintet, akkor az aktivitásod megőrzése mellett október és november hónapban együtt, valamint november és december 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?**

2014. október 3-4., a helyszín pedig Opatija, Horvátország.

# HR

## HOLIDAY RALLY

*Opatija*



# 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 ponteredményeik, internetes áruház, havi bónuszelszámolás. Egyéb marketinganyagok, információk is találhatóak a honlapon: folyóiratunk, eseménynaptár, ösztönző programjaink leírása, letölthető formanyomtatványok, oktatási anyagok, katalógusok, nemzetközi üzletpolitikánk. Nemzetközi YouTube csatornánkat a [www.youtube.com/user/AloePod](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: 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<sup>h</sup>-kor, a Nefelejcs utcában, a Sonya házikóban kedden és csü-  
törtökön 10<sup>h</sup>-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 vezetőkes („zöld”) szám:  
+36-80-204-983

A telecenter e-mail címe: [telecenter@flpseeu.hu](mailto:telecenter@flpseeu.hu)

#### Internetes áruházunkban

[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) vagy [www.flpshop.hu](http://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](mailto: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](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, 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, Várkörút 17.  
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](http://www.kastelyszirak.hu)  
Sásfészek 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

### 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  
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:** 24410 Horgos, Bartok Bela 80  
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: 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  
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  
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  
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: 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,  
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: 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, Rruga Fuat Toptani Nr. 1.  
Tel./Fax: +355 44500866  
Nyitva tartás: munkanapokon 9.00–13.00 és 16.00–20.00  
Területi igazgató: Borbáth Attila, Tel/Fax: + 355 44 500 866  
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  
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

**Szarajevói iroda:** 71000 Sarajevo, Džemala Bijedića 166 A.  
tel.: +387 33 760 650, +387 33 470 682, fax: +387 33 760 651  
Nyitva tartás: hétfő, csütörtök, péntek 09.00–16.30,  
kedd, szerda 12.00–20.00  
Irodavezető: Enra Ćurovac-Hadžović  
forever.flpbos@gmail.com

Success Day: december 7. Bijeljina

# FOREVER



## BARANYI ELEONÓRA ÉS BARANYI JÓZSEF MANAGEREK

### **Nagyon gyorsan, négy hónap alatt lettetek managerek. Hogyan indult a történetetek?**

Február elején mutatta meg nekünk szponzorunk a Forevert, bár hozzáteszem, a termékeket már öt éve fogyasztjuk, de nem ismertük a Forever által nyújtott üzletépítési, gazdagodási lehetőséget. Az első reakcióm az elutasítás volt, mert nem szerettem volna termékek ajánlásával foglalkozni. De az a lehetőség, hogy másoknak segíthetek, akár egészségmegőrzésben, akár üzleti fejlődésben, igen vonzó volt, ebben megtaláltam magam. Meggyőző volt a termékek prémium minősége, természetgyógyászként számtalan terméket ismerek, a Vitolize készítményre azt mondtam, hogy olyan, mintha én állítottam volna össze: a praxisomban én is hasonló összetevőkkel próbáltam a pácienseim életminőségén javítani.

Van egy fantasztikus férjem, aki nélkül nem működne az üzlet. Ott van velem minden döntésnél. Rám néz, és megkérdezi, hogy menni fog-e, mire én azt válaszolom: igen! Én vagyok a megálmodó, ő pedig az, aki támogatja ezeknek az álmoknak a megvalósítását. Nagyon kitartó. Neki öt nap kellett, hogy az üzletpolitika alapos „átrágása” után meggyőződjön arról, hogy a Forever egy fantasztikus biztonságot adó, komoly vállalkozás.

### **Mik voltak a kezdeti lépések?**

Mivel több éve sikeres vállalkozók vagyunk, így nagyon gyorsan indultunk, hajtottunk teljes erőbevetéssel. Négy hónap alatt lettünk managerek, de ez is volt a cél, mert igazából innentől kezdődik az igazi munka. A hétköznapi munkáinkat összehangolni a Foreverrel, szeptembertől pedig még konkrétabban, még keményebben szeretnénk ezzel foglalkozni. Az első lépés a meglévő bioboltunk bezárása volt, ennek helyén nyitottuk meg az első Aloe Információs Irodát. *(az AloeInfoCentar megnyitásáról előző lapszámunkban számoltunk be – a szerk.).* Ezzel biztosítottuk, hogy én már fő elfoglaltságként napom nagy részét a Foreveres munkával tölthetem. Az új munkahelyek megteremtésének biztosítására is nagy hangsúlyt fektettünk, ezért is vannak külön elhelyezkedési illetve vállalkozói napok az iroda programjában.

# CÉL A GYÉMÁNT!

**A szabadkai házaspár idén februárban tette le voksát a Forever mellett. Két lányuk van, a kisebbik, Dolores már tizenöt évesen tudatosan készül a hálózatépítő életre. Eddigi karrierjükéről és jövőbeli céljaikról Eleonórárt kérdeztük.**

**Szponzor: Molnár Rudolf és Molnár Ildikó  
Felsővonal: Radóczki Tibor és dr. Gurka Ilona, dr. Milez Sándor, Rex Maughan**

„Kövess, és megmutatom,  
hogyan fogsz többet tudni nálam!”

### Mik a terveitek az idei évre?

A legfontosabb a hálózat szélesítése, nagyon konkrétan szeretnénk változtatni, könnyíteni. Arra gondolok, hogy az új belépőknek fontos elmondani mindazokat a dolgokat, amelyekkel egy kezdő hálózatépítőnek szembesülnie kell. Hatékonyabb és gyorsabb képzést szeretnénk a csapatunk részére biztosítani. A folyamatos önfejlesztés, önképzés az a terület, amelyre a csapatunk tagjait tanítjuk, valamint a Siker Napokon való részvételt is hangsúlyosnak tartjuk. Fontosnak tartjuk szponzorként, hogy a munkatársak által elsajátított ismereteket nyomon tudjuk követni, ezáltal hatékonyabban tudjunk dolgozni. A lelkesedésünket és a hitünket próbáljuk átadni. A jó vezetővé vállás a célunk, ezen belül az első kötelezettség, hogy mi magunk is sikerebbek legyünk, így a csapatunkat biztos léptekkel tudjuk vezetni a siker felé.

Egyelőre maradunk Szerbiában, de nem kizárt, hogy hamarosan külföldön is terjeszkedünk. Jövőre újabb információs irodát tervezünk nyitni a belvárosban, ahol képzések, tanfolyamok, bemutatók kapnak majd helyet. Itt a munkatársak dolgozhatnak majd a saját potenciális jelöltjeikkel, egy picit nagyobb alapterületen.

A belgrádi Siker Napon elmondtam, hogy számunkra a gyémánt manageri szint a cél, és biztos vagyok benne, ezzel a hittel és kitatással rövid időn belül elérjük.

### Miben változott meg az életetek az elmúlt hónapok alatt?

Teljesen felfordult az életünk, gyökeresen megváltozott, de jó irányba. Korábban a motivációink mindig anyagi természetűek voltak, itt viszont az emberek segítése kapcsán a teljes anyagi függetlenséget érhetjük el. Bármilyen vállalkozásunk is van, bármennyi ingatlanunk is, semmi sem garancia a Foreveren kívül arra, hogy tíz év múlva is ugyanilyen jól fog működni. Jobban odafigyelünk a személyiségfejlesztésünkre, hogy jobb emberekké válhassunk. Fantasztikus a Forever lehetőségeiben az is, hogy végre egy olyan vállalkozásba kezdtünk, ahol közösen tudunk a férjessel dolgozni. A Forevernek köszönhetjük, hogy a család és egymás felé még fokozottabb a lelkesedésünk. Igaz, amit rólunk mondanak, a Forever tényleg olyan, mintha nekünk találták volna ki.





**GYŐZELEM A TERMÉKEKKEL**  
– A VERSENYSPORTBAN IS

**É**desanyám és egyben szponzorom, Szűcs Annamária már egészen kiskorunktól fogva aktív és egészséges életmódra nevelt minket. Ennek a mai napig része a rendszeres sport: nővérem, Kriszti versenyszerűen lovagol, én pedig tizenegy éve atletizálok. Mindig is egészségesen étkeztünk, emellett vitaminokat, étrend-kiegészítőket is szedtünk anyukám egészségtudatosságának köszönhetően. A Forever nagyjából öt éve, Budai Tamásnak köszönhetően épült be a mindennapjainkba (örökké hálás leszek neki).

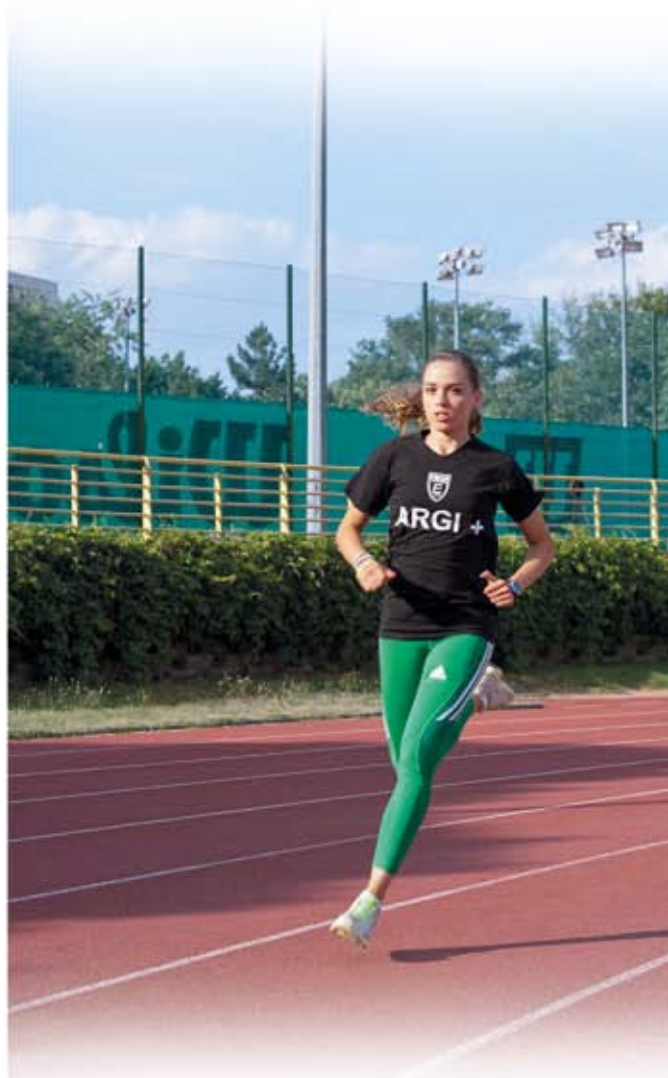
Válogatott sportolóként a szervezetem nagy megterhelésnek van kitéve: heti hat-nyolc edzés, januártól augusztusig versenyek, az általuk okozott mentális feszültség... és mégis, egy kezemen össze tudom számolni, hányszor voltam komolyabban beteg az utóbbi hat évben. Vagy ami ennél is fontosabb: hányszor sérültem (súlyosabban csupán egyszer), s úgy érzem, ez nagymértékben köszönhető a szervezetem megfelelő tápanyag-ellátottságának is.

Van néhány személyes kedvencem a termékek közül. Az Argi+-ról csak felsőfokon tudok beszélni. Edzések előtt használom ezt a nagy izomerő kifejtését elősegítő, elsősorban sportolóknak szánt készítményt, ami ráadásul nagyon ízlik nekem. A Heat Lotion az MSM krémmel keverve kiváló bemelegítő masszázskrém, egyben nagyszerű bőrtápláló. A FAB-et, vagy az új FAB X-et és a Gin-Chiát a versenyek előtt egy-két órával fogyasztom. Az új Kidsből nekem úgy kéthetente elfogy egy dobozzal, imádom. Sportolók esetében egész évben fontosnak tartom az Echinacea fogyasztását (a magyar sportorvosok hivatalos ajánlásában is szerepel a növény). A Freedom gél, az Active HA, a Calcium, a méhkapár-termékek és a Nature-Min számomra a legfontosabbak, alapozási időszakban különösen. Külföldi versenyen, vagy több napos vidéki úton mindig ott lapul a táskámban valamelyik 2Go (természetesen az utazásokon kívül is minden napomat gélivással kezdem).

Ám ez csak a jéghegy csúcsa, a Vitolize Menen kívül lényegében mindegyik étrend-kiegészítő terméket fogyasztom bizonyos időszakonként, vagy folyamatosan. Úgy gondolom, a magyar sportban, és főképp a versenysportban feltétlenül szükség lenne egyfajta szemléletváltásra, az egészségtudatosság erősítésére a sportvezetők, edzők és sportolók gondolkodásában - ahogyan a mi családunkban évek óta a mindennapok része.

Brian Tracy előadása után, tavasszal én is kedvet kaptam a hálózatépítéshez, és amennyire látom, nagy szükség van fiatalokra az üzletben. A korosztályomban igen sokaknak nincs perspektívájuk: mi lesz, ha munkába kell állni érettségi után, ha végeznek az egyetemen, és egyáltalán: hosszabb távon hogyan képzelik el az életüket. Azon vagyok, hogy példát mutassak számukra. Sokat segít ebben a Forever oktatási rendszere, amely az élet más területeire is kiváló fejlődési lehetőséget kínál. Mint sportoló, hatalmas segítséget kaptam mind a cégtől a termékeken keresztül, mind a magyar vezetőségtől. Versenyszerezésemre egyedi Forever logót kaptam, amit ezúton is köszönök dr. Milesz Sándor ország igazgató úrnak, és Huszti Bernadett marketing igazgatónak valamint stábjuknak!

**Kenesei Zsanett huszonkét éves magyar bajnok középtávfutó, tizenhatszoros magyar válogatott idén először képviselte hazánkat csapatban, Európa-bajnokságon, a felnőttek között. Emellett idén kezdi utolsó évét az ELTE kínai szakos hallgatójaként. Évek óta fogyasztója az FLP termékeinek, az első Forever Gyémánt Képzés óta pedig aktívan foglalkozik üzletépítéssel is. Így mesél az útjáról.**



**FOREVER**

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





smile