

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



# FOREVER

11. 2013 :: XVII. Issue 11.

# LONDON'S CALLING

**OUR TEAM:**

**2000**

**PEOPLE**

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

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



*Rex Maughan*

**Rex Maughan**  
az igazgatóság elnöke, vezérigazgató

## Kedves Forever Család!

Amikor a nyár véget ér, az idő hűvösebbre fordul és a fák az őszi színekben pompáznak, mindig élvezettel utazom észak felé, a csodálatos Arizonába. Most is, mialatt ott tartózkodtam, azon gondolkodtam, mit jelent a Forever, mint márka. Az olyan márkanevekről, mint például az Apple, Coca-Cola azonnal az a bizonyos, jól ismert kép ugrik be, jut az eszünkbe. Amikor a Foreverre márkaként gondolsz, neked is az kell, hogy eszedbe jusson, hogy az emberek a Föld minden pontján ünneplik a sikeres, egészséges életüket, amelyet te is élvezel. Weldon Rutledge amikor a márka fontosságáról beszél, azt mondja, hogy akkor is, amikor kihívásokkal nézünk szembe, lojálisnak és „márkahűnek” kell maradnunk. Mit jelent számodra a Forever? Ha forgalmazó munkatársaidnak elmondod a Forever szó mögötti jelentést, úgy érzik majd, hogy valódi tagjai ennek a családnak.

Sokan tudják, hogy egy farmon nőttem fel, tehát ez az - eredetileg - „cowboy” kifejezés: „ridin’ for the brand”, vagyis: „márkahűnek lenni” sokat jelent számomra. (A cowboyoknál ez a kifejezés a felelősség, a megérdemelt jutalom, a bizalom, a közösség, a csapatmunka értékének megtestesítője. Számukra ez jelentette az alapját az egyén és a közösség sikerének.)

Az édesapám kemény munkára tanított, és mindig ezt mondta: „az üres pénztárcát egyszerűbb ”gyógyítani”, mint elviselni”. Nincsenek kikapuk a siker eléréséhez. Biztasd a csapatod, hogy a négy alapelv szerint dolgozzanak annak érdekében, hogy erősebb vezetővé váljanak.

Ha a céljaidat a Forever foglalja össze, légy bátor, erős és márkahű!



# Év végi hajrá

**N**emsokára itt az év vége, mindenki készül a Zárásra és természetesen szokás szerint indul a nagy hajrá. November közepén elgondolkodunk azon, hogy eleget dolgoztunk-e, elég pontot gyűjtöttünk-e Londonra; vagy előttünk van még másfél hónap és mindent bele, hiszen mi másfél hónap alatt megoldjuk azt, amit mások négy hónap alatt. Legyünk őszinték, néha ilyenek is vagyunk. Mindenki számára az első számú célpont a "Londoni kihívás" teljesítése, hiszen találkozni a világ húszezer legjobb hálózatépítőjével csak ritkán adatik meg, még egy foreveres számára is. Ennek az összlétszámnak a 10 százalékát mi, magyarok, szerbek, horvátok, szlovénok, bosnyákok, albánok, montenegróiak adjuk, ez pedig már csak hab a tortán. Többször biztosítottam Aidan O'Hare európai senior alelnököt arról, hogy mindent megteszünk és kétezeren fogjuk képviselni a régiót a Global Rally-n, de természetesen az én ígéretem önmagában még kevés, szükség van arra, hogy egységben, koncentráltan mindenki a Forever zászlaja alá álljon, és gyűjtse a pontjait Londonra.

A legnagyobb motivációt minden foreveres a Global Rally-n kapja Rextől, Greggtől, Aidantól, a sikeres gyémántoktól és más vezetőktől. Így együtt ezt semmi nem képes pótolni. Ha igazából akarsz valamit magadtól és ettől az üzlettől, akkor ez most kihagyhatatlan. Fel se tedd a kérdést: menjek-e vagy ne menjek. Ha sikeres akarsz lenni, akkor gondolkodás nélkül menned kell. Mindenkinél, akinek céljai vannak az elkövetkezendő években - és nekünk óriási céljaink vannak az értékesítésben - ott a helye. Rex, Gregg és Aidan a „London hív” programmal egy olyan nagyszerű lehetőséget adott az európaiak kezébe, ami egyedülálló. Ne menjetek el közömbösen a program mellett, még mindig van másfél hónapotok, hogy csatlakozzatok, és meg is tudjátok csinálni! Minden egyes tapsoló kézre szükségünk van Londonban, minden hangra, aki azt fogja kiabálni: Ria, ria, Hungária! El tudjátok képzelni? Kétezer ember ebből a régióból a miénk! Létszámban biztos, hogy mi leszünk a legnagyobbak, természetesen a házigazdák után. Ha a létszámban a legnagyobbak vagyunk, már csak egy lépés kell ahhoz, hogy értékesítésben is a legnagyobbak legyünk. Tegyük meg ezt a lépést, és 2014, 2015, 2016 a Forever Magyarország és délszláv régió aranyévei lesznek. Külön köszönöm vezető munkatársaimnak, hogy a Siker Napokon, rendezvényeken kiálltak London mellett, és együtt fogadtuk meg, hogy kétezeren leszünk ott, és ezért dolgozunk rendületlenül egészen az utolsó napig, december 31-ig. Én mindennap ott vagyok veletek, hívjatok, ha szükség van rám, mindenben segítünk, hogy ezt a nemes célt elérjük. Végezetül, de nem utolsósorban, hajtsunk rá a Spirit Awardra, hogy végre ismét elnyerhessük ezt a díjat, mert megérdemeljük!



**Dr. Miliesz Sándor**  
ország igazgató

Hajrá FLP Magyarország!



# HOLIDAY

HÉT NAGYON SIKERES PORECI RENDEZVÉNY UTÁN A NYOLCADIK HOLIDAY RALLY ÚJ HELYSZÍNRE KÖLTÖZÖTT, AMI NEM MÁS MINT OPATIJA, EGYKORI NEVÉN ABBÁZIA. EZ A GYÖNYÖRŰ VÁROS A KVARNER RIVIÉRA KÖZPONTJA, MELY EGYKORON AZ OSZTRÁK-MAGYAR MONARCHIA ÜDÜLŐHELYE VOLT, ÉS MANAPSÁG MÉLTÁN NEVEZIK HORVÁTORSZÁG EGYIK GYÖNGYSZEMÉNEK.



# Y RALFY

Opatija

I. rész

**A** rendezvény, melynek során egyszerre üdülünk és tanulunk, mindenkinek óriási élmény akár milyen forgalmazói szint képviselőjeként, akár honnan jött is a régióból. A várva várt megérkezés után fáradtan szállunk le a buszról a hosszú útnak köszönhetően, de az élénk tárló látvány kárpótol a fáradságért, és izgatott várakozással tekintünk az előttünk álló, világszínvonalú képzést és kellemes szórakozást ígérő napok elé.

## 0. NAP – KEZDÉSNEK A LEGJOBBAK

Miután mindenki elfoglalta szállását, megvacsorázott és átöltözött, máris kezdődik a program első része, a managereknek szóló exkluzív gyémántképzés. Ezen a késő esti szemináriumon **Veronika és Stevan Lomjanski, Gidófalvi Kati és Attila** valamint **Berkics Miklós** adja át ragyogó gondolatait a jövő gyémántjai számára. Másnap reggel pedig a rendezvényre minősült munkatársakkal kiegészült résztvevőknek megkezdődik régióink legnagyobb szabású vezetőképző szemináriuma, ahol a legjobbaktól tanulhatjuk a sikeres vezetővé válás útját.



## 1. NAP – EGY MEGVALÓSULT ÁLOM

Idén új helyszínen, de továbbra is a régi, jól összeszokott házigazda-páros, **Jadranka Kraljic-Pavletic** senior manager és **Lapicz Tibor** soaring manager irányításával zajlik a program. Ferenc József tükörtermében **dr. Milesz Sándor** ország igazgató nyitja meg a Holiday Rally-t. Az az ember, aki tizenhat éve irányítja a régiót, életműdíjas természetgyógyász, a Magyar Természetgyógyászok Szövetségének alelnöke, zafir manager és mindezek mellett hat gyermek édesapja. Az ő vezetésével vált mára a Forever Magyarország és a délszláv régió Európa egyik meghatározó forgalmú régiójává. „Megvalósult egy álom.” – mondja dr. Milesz Sándor. „A hová egykor császárok és császárnék jártak, most ékkövek, gyémántok és zafírok járnak, hogy egy hatalmas, gyönyörű jövőt építsenek együtt.” Ezután felhívja a színpadra a minősülteket, hiszen velük együtt épül a Forever jövője. „Jó érzés ilyen fantasztikus csapatot irányítani.”

## MINDENNEK AZ ALAPJA AZ ALOE VERA

Elsőként **Siklósné dr. Révész Edit**, az FLP magyarországi Orvos Szakmai Bizottságának elnöke, soaring manager, aki 1999-ben találkozott az FLP lehetőségével, üzletünk nélkülözhetetlen alapjáról, az aloe vera növényről tart részletes ismertetőt.

Az emberiség már négy és fél ezer éve ismeri és használja a liliumfélék családjába tartozó aloe verát, mely mind a mai napig az egészség és a szépség szimbóluma. Több mint kétszáznegyvenféle hatóanyagot, többek között vitaminokat, ásványi anyagokat, aminosavakat és enzimeket tartalmaz.

„A jó étrend-kiegészítő legfontosabb kritériumai, hogy természetes összetételű, jó árfekvésű, hatékony és ellenőrzött minőségű legyen, ellenben ne legyen mellékhatása.”

**Dr. Seres Endre** zafir manager, aki szkeptikus sebészként először nem hitt a termékek hatékonyságában, 1997 novemberétől tagja a Forevernek, és mára feleségével az egyik legsikeresebb orvos házaspár a régióban. Témája a keringési rendszer, ami mindenki számára fontos terület, hiszen ma nálunk minden második ember szív- és érrendszeri betegség miatt hal meg. A rizikófaktorok közé tartozik többek között a magas vérnyomás, az elhízás, a zsíros étkezés és a mozgásszegény életmód. „Mi lehet a megoldás?” A megelőzés! Ehhez nagyon fontos a méregtelenítés és a tisztítás.

**Dr. Samu Terézia** soaring manager, a Forever Magyarország hivatalos orvos tanácsadójának témája: egészséges életmód az FLP-ben. „Egyre silányabb enivalót fogyasztunk, s ennek óhatatlanul az egyre gyengülő ellenálló képesség, a romló életminőség és az egyre gyakoribb megbetegedések a következményei.” A vitamin- és nyomelem-hiány nem kimutatható, de a funkciózavar előbb-utóbb betegség kialakulásához vezet.



Ami hiányzik, azt pótolni kell, de lehetőleg természetes vitaminokkal. Ezeket nem lehet túladagolni, bátran fogyasszuk tehát őket! Először az emésztésünket kell rendbetenni. „Nem hinni, hanem inni kell az aloét!” Huszonhat éve praktizál gyermekorvosként és tizennégy éve csatlakozott az FLP-hez **Vargáné dr. Juronics Ilona** soaring manager. **Dr. Németh Endre** szülész-nőgyógyász, tisztiorvos és természetgyógyász, soaring manager, a Forever Magyarország hivatalos orvos tanácsadója. Együtt koordinálják a „Terméktapasztalok” programrészt, amiben forgalmazók mesélnek saját, a Forever termékek használata során tapasztalt élményeiről.

### ALAPOS, LENDÜLETES ÉS HATÉKONY HÁLÓZATÉPÍTÉS

**Klaj Ágnes** soaring manager, aki 2003 óta építi az üzletét, a Forever alapjairól és a négy pont erejéről beszél. „Adjunk az embereknek egy egyszerűen duplikálható rendszert, ami szerint sikeresek lesznek! Feladatunk, hogy a meglévő fogyasztói szokásokat változtassuk meg, és ezért kapunk pénzt.” Egyszerű és könnyű lépésekkel haladhatunk ebben az üzletben, amik közül az első a 4 pont, akinek ez megvan, az már csapatjátékos, kap bónuszt és minősül, tehát megértette az üzlet lényegét. 15 ember kell, aki havonta 4 pontot teljesít, és megvan a manageri szintünk. Fontos alappillérek még a szponzorálás, az elindítás és a másolódás.

„Azzal, hogy a 4 pontot teljesítjük, gazdaggá válhatunk, és hatással lehetünk mások életére.”

**Iskra Rinalda** senior manager tizenhárom éve csatlakozott az FLP-hez.

A Forever egy egyszerű üzlet, ha nem tesszük komplikálttá, hisz két fő pillére, a termékcsalád és a marketingterv kiválóak, ezért kockázat és befektetés nélkül bárki belevághat. Úgy érhetünk el nagy eredményeket, ha leírjuk a céljainkat és lendülettel vetjük bele magunkat a munkába.

„Minden nap dolgozunk és használjuk a termékeket, lehetőleg legyenek nálunk termékek belépési nyomtatvánnyal, hogy bármikor készen álljunk új emberek csatlakoztatására, akikből fogyasztók vagy üzlettársak lesznek a jövőben.” Csak rajtunk múlik, hogy mit érünk el ebben az üzletben.

**Tóth Sándor** soaring manager, aki tizenhat éve építi a Forever vállalkozást, a hálózatépítésről beszél. Mindnyájan szabadnak születünk, de mindig robotolunk valamiért, ami gátolja a szabadságunkat. „A Forever nemcsak egy lehetőség, hanem kihívás is. Aki ide bejön és itt is marad, azt az üzlet átfórmálja. Itt az idő, hogy komolyan vegyük és életünk szerves részévé tegyük a Forevert.” Három fő szint van: a supervisor, a manageri és a Gyémánt, az összes többi csak köztes állomás. Az elindulás két fontos kérdése a miért és a hogyan, mégpedig ebben a sorrendben. Az embert a vágyai mozgatják, amiket mindenkinek saját magának kell megfogalmaznia. Gondolni, hinni és cselekedni kell!



**Nesic Vitomir** manager témája a csapatépítés. „Nagyon fontos az álmunk ahhoz, hogy előre tudjunk haladni, hisz ez az üzlet egyenesen a mennyországba vezet minket.” A cégünkben rejltő lehetőséget mindenkire el kell juttatni, de nem egyformán, hisz mindenki különböző. Sz szenvedéllyel, magunkban bízva és az embereket szeretve kell dolgozni, mert akkor fognak hozzánk csatlakozni. Aki magában is kételkedik, annak nem lesznek követői. Minden kihívásnak tegyünk eleget, mert csak azt várhatjuk el a munkatársaktól, amit tőlünk látnak. A legfontosabb megtalálni az emberek azon tulajdonságait, melyek építik ezt az üzletet.

#### **KORUNK PÉLDAKÉPEI**

**Halmi István** gyémánt-zafír manager, aki tizenöt éve találkozott az FLP-vel, a családi üzletépítéssel kapcsolatban osztja meg velünk élményeit. „Nemcsak az üzleti, de a családi életben is igaz, hogy a tetteink hangosabban beszélnek, mint a szavaink.” Gyermekként két vágya volt: hogy milliomos legyen, és legyen egy fia, aki rá hasonlít. Sikerült, ráadásul két fiú, Bence és Bajnok büszke édesapja. „A példamutatás nem az egyik, hanem az egyedüli módja a nevelésnek.” **Halmi Bence**, aki édesapja invitálására lép színpadra, gyerekként főként a sakk iránt érdeklődött, de pár év múlva már az ő manageri szintjével érték el szülei a gyémánt-zafír minősítést. Az utánpótlás is biztosított, hisz Bence szerint öccse, Bajnok lesz majd a legjobb embere.





**Vágási Aranka** gyémánt-zafír manager, egykori élsportoló, akinek már huszonnyolc évesen három diplomája volt, 1997 óta képviseli a Forevert családjával együtt. „Az emberek túlnyomó része beszél, de nagyon kis hányada cselekszik. Vedd kézbe a sorsodat! Neked jár a manageri szint. Mindent, amit nagyon akarsz, azt megcsinálod!” Három-négy supervisorral megvan a manageri szint, és aki manager, az már „emlékeztető” is fel tud hozni managereket. „A Forever életforma küldetés. Mozdulj meg, cselekedj!”

**Szabó József** zafír manager kitartó munkájának köszönhetjük, hogy 1997 tavaszán elkezdődött az FLP Magyarország történelme. Az ő álma nyomán, másfél év alatt honosodott meg nálunk a világ egyik legnagyobb forgalmú hálózata. „A sikerig vezető út számtalan tapasztalattal van kiköveve.” Melyik a rosszabb: kudarcot vallani, vagy sosem próbálni illetve, milyen mértékig irányítottad az életed eddig és hol tartasz most? „Próbáld meg mindig pozitívan gondolkodni és mindenben a megoldást keresni.” Ha valamilyen más eredményt szeretnénk, mint ami eddig volt, akkor valamit másként kell csinálni. Ez az üzlet a változásról szól, amire ha készen állunk, akkor boldogulni fogunk benne.

**Gidófalvi Kati és Attila** gyémánt managerek 2008-ban kezdték építeni karrierjüket a Foreverben, és azóta szinte minden üzleti rekordot megdöntöttek. Ma az FLP világ egyik legjobb hálózatépítői. Elsőként **Gidófalvi Kati** lép a színpadra. „Két dolog nagyon szükséges az életben, hogy legyen elég időnk és elég pénzünk ahhoz, hogy jól érezzük magunkat a bőrünkben. A jó hír, hogy aki ezekre vágyik, az a legjobb helyen van itt.” Ha az ember

megtanul jól bánni az erősségeivel és hinni magában, akkor ebben az üzletben sikerre van ítélve. Ezt az üzleti lehetőséget kezeljük úgy, mint az életünk lehetőségét, és ehhez mindenkinek meg kell találnia az igazi motivációját. Feleségétől veszi át a mikrofont **Gidófalvi Attila**. „A supervisorok negyven százaléka lesz csak manager. A cél ebben a csoportban lenni, de ezt csak csapatjátékban lehet elérni. Újként hívjuk fel magunkra a figyelmet, hogy kiérdemeljük a szponzorunk idejét, amit megfelelően kell használni.”

Az emberek jó elindítása nagyon fontos, először is helyzetbe kell őket hozni, ahogy velünk is tette a szponzorunk. Használjuk a szemináriumokat harmadik személyként, úgy, mint amik végzik a feladatukat, ha elég embert viszünk rájuk. Mindenkinek egyforma idő áll rendelkezésre egy nap, 86,400 másodperc, és rajtunk áll, hogy a legtöbbet hozzuk ki minden napból, mert az idő senkire nem vár. Minden másodperc, amit nem az álmaink elérésével töltünk, elvesztegetett idő.



*Beszámolóinkat az opatijai Holiday Rally-ről következő számunkban folytatjuk a második nap eseményeivel.*

# BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

**BUDAPEST** 2013. OKTÓBER 12-13.

SZLOVÁKIA ÉS CSEHORSZÁG,  
ROMÁNIA ÉS SZERBIA,  
HORVÁTOR SZÁG, BOSZNIA-  
HERCEGOVINA, MONTENEGRO,  
SZLOVÉNIA, ALBÁNIA ÉS  
PERSZE MAGYARORSZÁG: ISMÉT  
BUDAPESTEN TALÁLKOZTAK  
AZOK A FORGALMAZÓK, AKIK  
TUDJÁK, MIT JELENT, HOGY KÉT  
NAP ALATT EGYSZERRE A RÉGIÓ  
MINDEN GYÉMÁNT MANAGERÉT  
MEGHALLGATHATJÁK, SŐT, EGY  
EXKLUZÍV ELŐADÁST IS LÁTHATNAK  
VALAMELY VILÁGSZERTE ISMERT  
TRÉNERTŐL. ISMÉT SYMA CSARNOK,  
ISMÉT FOREVER GYÉMÁNT KÉPZÉS  
BERKICS MIKLÓS GYÉMÁNT  
MANAGER ÉS DR. MILESZ  
SÁNDOR, A FOREVER LIVING  
PRODUCTS MAGYARORSZÁG ÉS  
A DÉLSZLÁV RÉGIÓ IGAZGATÓJA  
VEZÉNYLETÉBEN.





## GIDÓFALVI KATI GYÉMÁNT MANAGER

***2008-ban, Berkics Miklós szponzorálásával indult el az üzletben a Gidófalvi házaspár. 39 nap múlva managerek, 4 hónap múlva soaring managerek, 1 év múlva gyémánt-zafír managerek majd 1,5 év múlva Gyémánt managerek lettek, „A világ legjobb forgalmazói” címet is elnyerték.***

„Mit jelent elindulni a Forever útján? Többnyire könnyebben választjuk az ismerős dolgokat, még ha nem is olyan előnyösek, ám egyszer megéri kipróbálni az ismeretlent. Nyitottnak kell lenni, hozni egy döntést egy kiszámíthatóbb jövőért, nagyobb eredményekért. Először is szereznetek kell egyfajta elkötelezettséget: első helyre kell tenni az életekben ezt az üzletet, hiszen a saját érdekekben kezdtétek el. Mindegy, honnan jöttetek, van-e diplomátok, hány évesek vagytok: egyforma sanszunk van, egyforma a feladatunk. A cégnek nincs igazi versenytársa az orvosi háttér, a marketing, a termékek tekintetében. Ennek ellenére amikor elkezdtük, mi is tele voltunk félelemmel, és magunkat kellett először meggyőznünk. A mi gyengeségeink helyett használtuk mások erősségeit; tanulókat meg használni ti is az eszközöket! Találjátok meg a saját álmaitokat, ne hagyjátok, hogy a problémáitok lesüllyesszenek!

Itt kettő-öt év munka után jöhet negyven év pihenés, miközben másutt negyven év munka után is lehet lecsúszni. Teremtsetek minél nagyobb sanszot arra, hogy minél előbb jöjjön a siker! Ehhez érdemes munkában, energiában sokat beletenni az elején. Tartsátok szem előtt, hogy nem a kellemetlen pillanatokért csináljátok mindezt, hanem a sok-sok kellemes évért. Eközben a családra és magatokra is jusson idő: mert az emberhez méltó élet kijár nektek.

Bárkinek többje lehet annál, mint amije most van, csak többet vagy mást kell tenni érte, mint amit eddig csinált. Nektek kell összerakni magatokat! Az elején mi is százból hetvenhét nemet kaptunk, majdnem feladtuk. Ám mielőtt feladnátok, gondolkozzatok, beszéljétek valakivel, aki nem adná fel, mert legtöbbször egy lépéssel a jutalom előtt adják fel az emberek. Hónapok telhetnek el, mire igazán tisztán láttok. Az eredmény meglesz, csak kell hozzá a kitartásotok, hiszen vagy ti lesztek Gyémántok, vagy más, de valaki biztosan Gyémánt lesz. Valaki olyan, aki meg meri álmodni magának, és elég alázatos hozzá. Itt egyformán startol mindenki, és a csúcson sok hely van. Kívánom, hogy nyissátok meg magatokat, engedjétek be a példákat, és induljatok neki! Higgyétek el magatokról, mert Gyémántok lehettek!





#### STEVAN LOMJANSKI GYÉMÁNT MANAGER

*A régió első Gyémántjai munkájukat abban a Szerbiában kezdték, amelyben még nem volt hivatalos Forever-központ. 1998-ban kaptak manager, 1999-ben Soaring, 2000-ben Zafír és végül 2007-ben Gyémánt minősítést. „Az egyik legdinamikusabb Gyémánt manager házaspár a világon” – jellemezte őket dr. Miliesz Sándor.*

„Figyeljete, jegyzeteljete, gyakoroljatek és alkalmazzáte a tudást minden nap, így Magyarország és a délszláv régió a legerősebb lehet Európában! Ám ha nem szereti-tek a termékeket, az embereket, csak a pontszámra van szüksegetek, semmilyen sikert nem fogtok elérni.”

#### VERONIKA LOMJANSKI GYÉMÁNT MANAGER

„Melyek a leggyakoribb alaphibák? Kishitűek vagytok, nem bíztok magatokban. Csak a pontszámok érdekelnek, az ember nem. Nem vagytok hűségesek a szponzorotokhoz. Nem gondoltátok végig előre a tennivalókat.

Mindent sietség nélkül tegyetek. Stabil hálózat kiépítéséhez fokozatosan, napról napra kell dolgoznotok. Az üzletpolitikától fél lépést se térjete el! Becsüljéte meg az embereket, ne közelítete agresszíven! A kulcs a sikerhez: hívjate fel tíz embert naponta, és készüljete fel jól a termékbemutatókra! Nincs más dolgotek, mint megtalálni huszonöt embert, akik ugyanazt gondolják, mint ti. Önmagadnak legyete a legfontosabbak a világon, de magasabb szintű céljaitok legyenek!

Ha beszélgetésre kerül sor, felejtéte el az önös szavatek, elveszítete a partnert, ha magatokról beszélte. Tegyetek fel érdeklődő kérdéseket, de foglalkozzatek a kifogásokkal is! Akár tíz év múlva is szüksegetek lehet egy-egy jelöltre, legyete hát türelmesek. Amíg vártok valakire, addig is találjatek újjatek!

Magatoknak is tegyetek fel kérdéseket: Mit és mennyit tervezte teljesíteni a következő három évben? Milyen célokat akartok elérni, milyen napidíjat szeretnéte keresni és mit kell tennetek ennek érdekében?

Az én alfám és ómegám a 4 pont. Érjéte el ezt a pontszámot már a hónap elején, hogy az idő többi részében másoknak segíthessete! Én éltem úgy, hogy még kenyér sem volt, de segíteni akartam az embereknék - ez volt minden stratégiám, és nekik köszönhetem, hogy Gyémánt lettem.



## DIETMAR REICHLE GYÉMÁNT MANAGER

**A német Gyémánt házaspár hagyományos vállalkozásokban dolgozott korábban. Forever-üzletüket külön-külön kezdték, ám Grand Canyon-beli házasságkötésük óta sikeresebbek, mint valaha.**

„Már igen korán rájöttem, hogy alkalmazottként sosem kapom meg azt a pénzt, amit érek, a nagy pénzt a főnököm keresi. Úgyhogy az iskoláim elvégzése után megnyitottam a saját kávézómat. Éjt nappallá téve dolgoztam, de a kávézó leégett, nem volt biztosítva, ott maradtam egy hatalmas adóssággal. A második kávézóm jól ment, de csak egy céloom volt: ledolgozni az adóssághegyet. Pár év után aztán ez sikerült, és végre elkezdhettem volna élni, de nem volt rá időm. Nem láttam, hogy a gyermekeim hogyan nőnek fel, mikor hazaértem, már aludtak. Akkor jöttem rá, az ember mennyire függ a saját vállalkozásától. Ekkor elkezdtem egy magán-rádióknak dolgozni, de „túl sikeres” lettem, akadályoztak a munkában, elvették a céloimat, ami csak annyi volt: többet és többet keresni. Végül húsz éve megismertem a network marketinget. Azt gondoltam, nincs erre időm, de újra és újra hívtak. Az első találkozón teljes szkeptikusként vettem részt. Az előadó sok pénzről beszélt, nem hittem neki. Végül megmutatta a számláját, és én aláírtam a jelentkezési lapot. Így kezdődött. Érdekelt, mi történik, ha a teljes fókuszomat a network marketing-re helyezem. Döntést hoztam: ez az én jövőm. Sokan nem voltak elragadtatva ettől, mert kockázatosnak vélték, de én felégettem a hidakat. Erőt adott a tudat, hogy addig is minden olyan tevékenységemben sikeres voltam, aminek teljesen odaadtam magam. Már az első hónap után minősültem, tíz hónap kellett hozzá, és elértem a cégnél a második pozíciót. Ekkor sajtókampány indult a cég ellen, nem jöttek a munkatársak, ezért odébbálltam. Elmentem egy másik MLM céghez, egy pénzügyi szolgáltatóhoz. Nyolc hónap alatt a legmagasabb pozícióba kerültem, de a dolog két év után sem okozott örömet. Arra gondoltam, kell, hogy legyen egy stabil, életképes vállalat jó termékekkel. A legjobbakat végignéztem. Ekkor jött a szponzorom, és vele Rolf Kipp: az ő profit csekkük meggyőzött. Egy Start tréningen mindent megtudtam az aloe veráról. Döntöttem: belépek, de ekkor már alig volt pénzem. Mindent egy lapra téve vettem tíz Touchot, mindenkit felhívtam, akit ismertem. Sokan mondták, hagyjam abba, de én tudtam, hogy ez működik, és hogy én ebben az üzletben Gyémánt leszek. Egy év múlva már 22 ezer eurót kerestem, erre már nem lehetett legyinteni. Megvolt a fókuszom, mindig célirányosan dolgoztam, és ez működött. Reggeltől estig bemutatókat tartottunk, ahogy nőtt a csekk, az emberek úgy jöttek évről-évre. Volt olyan is, aki ment, de senkit nem ismerek, aki elment a Forever-től, és máshol naggyá vált volna. Én maradtam. Akarni mindenki tud, de igazán akarni kevesen. Fókusszal, örömmel és kemény munkával.



## CHRISTEL REICHLE GYÉMÁNT MANAGER

„A Forever előtt a tánc volt az életem, táncos-koreográfusként két iskolám is volt (férjemmel is egy bálban találkoztunk). Sokat gyakoroltam, dolgoztam a sikerért minden nap. Sokszor fájt, sokszor könnyeztem, de mindig felálltam, mert tudtam, hogy képes vagyok elérni a céloimat. Ez pont olyan, mint a mi szakmánkban: elkezdjük, csináljuk, sokan nemet mondanak, de egyszer csak valaki igent, és akkor elindulunk együtt - ez így volt minden új táncfiguránál. Mindig magasabbra, gyorsabban... az MLM-ben végül egy saját terméktapasztalat adott szárnyakat. Egy karsérülésből felálltam és eljutottam a világbajnokságig. Azt tanácsolom, ha elértetek egy célt, tüzzétek ki a következőt! Ha százszor elestetek, százegyedszer is álljatok fel, és fókuszáljatok a célra! Persze mi is elkövettünk hibákat a tizenkét év alatt. De ma már tudom, hogy a Forever hogyan működik, és hogyan nem. Fontos például, hogy az ember tanuljon: mi sokat tanultunk barátoktól: sose szégyelljétek tanácsot kérni, hogy aztán ti lehessetek azok, akik másoknak is adhatnak.”

# ALLAN PEASE

## Nyerő kommunikáció, nyerő testbeszéd

**A Berkics Miklós Forever Gyémánt Képzésen Budapest minden alkalommal vendégül lát egy, a világ élvonalába tartozó, ismert elmét, aki kicsit más oldalról teszi hozzá tudását a sikeres hálózatépítéshez. Emberi jellem, testbeszéd, férfi-női gondolkodásmód: ezúttal Allan Pease-t, Ausztrália legnépszerűbb íróját, számos bestseller szerzőjét volt szerencsénk meghallgatni. Íme, egy kis beszámoló az előadásról.**

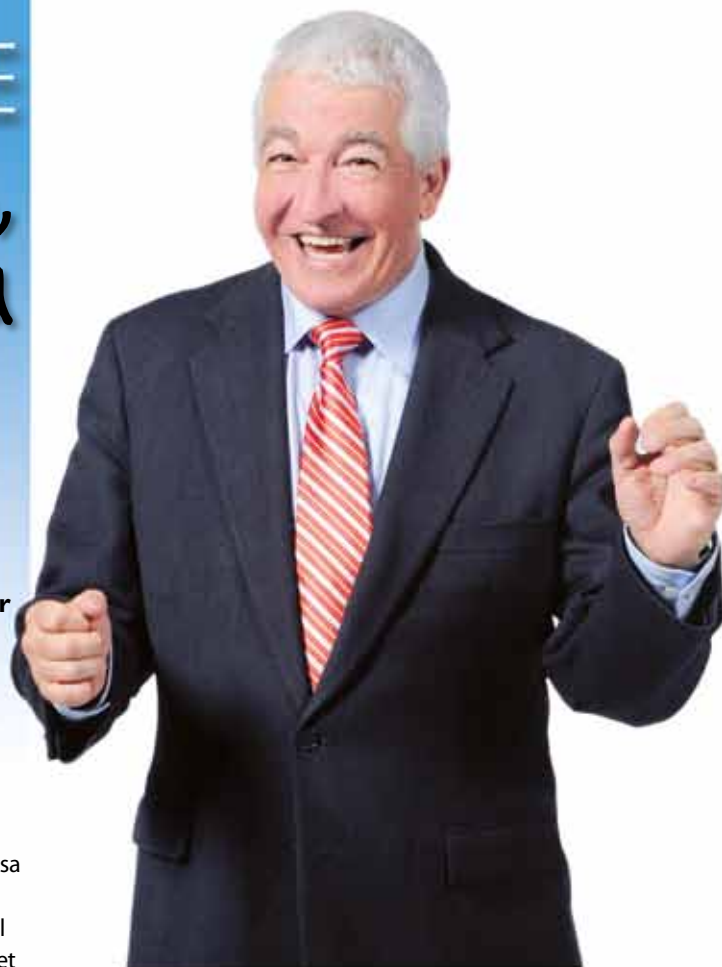
**A**llan Pease nemcsak az egyik legnépszerűbb önismereti író, de az egyik legszórakoztatóbb előadó is. Fellépései akciódúsak, sok fotót, esetpéldát és szituációs játékot alkalmaz, ezért írásban nem könnyű visszaadni az élményt, a legjobb, ha módunkban áll öt személyesen meghallgatni. Előadása ezúttal is interaktív, miután táncol nekünk kicsit a bevonuló zenéjére, megkéri, kapjon némi fényt a nézőtér: hadd lássa, kikkel beszélget. Majd minket is kapcsolatfelvételre buzdít: fogjunk kezét a mellettünk ülővel. Nagy derűtség övezi a spontán kézrázást, a nevetés még nagyobb, amikor Allan kijelenti: „Akinek a keze felül volt, az irányít a kapcsolatban.” Fotók következnek a kivetítőn: állami vezetők kézfogásait látjuk – kapunk mellé persze szellemes magyarázatot is. Ám ma „dolgozni” jöttünk, lássuk, mit gondol Allan az üzletépítésről!

„Minden, ami az életben történik, statisztikával, valamilyen aránypárral leírható. Például az is, hogy amikor az üzleti terveteket vázolójátok embereknek, közülük hányan hisznek benne. Sokan szkeptikusok (az idegenek kevésé, mint a rokonok és barátok), mert eleve arra készülnek, hogy meg akarjátok győzni őket valamiről.

Én Dél-Ausztria egyik kisvárosából, szegény családból származom. Édesapám biztosítási ügynökként sokszor elvitt magával, mikor háziasszonyoknak mutatta be a terméket. Figyeltem munka közben – ösztönösen tudta olvasni a testbeszédet és a mimikát, pedig ebben a nők kétharmad arányban jobbak a férfiaknál – ezt MRI-felvételekkel bizonyították.”

Allan ezen a ponton azt javasolja, sose hazudjunk egy nő szemébe – hívjuk fel inkább telefonon!

Később a még mindig gyermek Allan maga is üzleti tevékenységbe fogott: szivacsot árult házaknál (akkoriban csak rongyokkal takarítottak). Megfigyelte, hogy sikerességi mutatója hosszú távon így írható le: 10-7-4-2, vagyis ha tíz ajtón bekopog, hétszer kinyitják, négyen meghallgatják és ketten vásárolnak tőle. Ezzel a fiatal árus 40 dollárt keresett. „Ekkor jöttem rá, hogy a nemek is



pénzt érnek, hiszen az algoritmus mindig bejött: ha elegendő ajtón kopogtattam, mindig volt eladásom, és innen nem érdekelt többé a kudarc.”

És itt jön a lényeg: hogyan lehet egységnyi idő alatt minél több ajtón bekopogtatni az órabér maximalizálásához!

Fiatal felnőttként Allan áttért a biztosítási szakmára, itt már az 5-4-3-1 törvényszerűség érvényesült: ha beszélt öt emberrel, négy fogadta személyesen, három végighallgatta és egy igent mondott – ezzel az igennel már 300 dollárt keresett. „Milyen a te statisztikád?” – teszi fel a kérdést Allan Pease és megnyugtat mindenkit: „az arányok állandók, képességektől függetlenül. A sikerarány persze növelhető: ha jobb a kiválasztás, nem lesz annyi elutasítás. Az MLM rendszereket a 10-6-3-1 sikerességi ráta jellemzi, vagyis ha nagy esetszámot vizsgálunk, azt látjuk, hogy tíz telefonos igenből hat személyes találkozó lesz, a hat emberből három aláír, és egy az, aki ténylegesen elkezd dolgozni. Ez persze egyfajta maximalizált szám, egy kezdő hálózatépítő arányai elmaradhatnak ettől, egy igen gyakorlott pedig esetenként javíthat rajta. Az előadó most azt kérdezi a hallgatóságától, vajon melyik számra kell koncentrálnunk, melyik nekünk a legfontosabb? A szívünk azt súgna, hogy az 1-es az, hiszen az 1-es lesz az aktív munkatárs. Igen ám, csak hogy nem tudni, melyikük lesz az (sokszor előfordul, hogy az, akire a legkevésbé tippelnénk), Allan ezért leszögezi, hogy a 10-es a legfontosabb, csakis azzal kell foglalkoznunk, hiszen arra vagyunk a legnagyobb befolyással. „Ha az 1-re koncentrálsz: érzelmi hullámvasútra kerülsz: az 1-es a konstans csalódás.”

Allan Pease nem kevesebbet ígér, mint hogy ha két hétig azt csináljuk, amit mond, növekedni fog a vállalkozásunk. „Egyszerű, de nem könnyű” – teszi hozzá, majd egy elsőre meglepő tanácsot ad: „Szeretnétek már most megbiztosítani a minősítéseket? Javítani a hatékonysági mutatót? Találkozzatok a jövő évi potenciális ügyfelekkel még idén!”

És innen már jöhet a nyerő kommunikáció, és a testbeszéd. „Az embereknek az fontos, ami róluk szól, ezért kérdezd őket, és nyugtázd a válaszukat nem többel, mint időnként három bólogatással.” A kérdések, amiken érdemes végigmenni: Mi az, ami elsőbbséget élvez az életedben? Miért pont az? Fontos számodra? Miért? Mi lenne a következménye annak, ha mégsem rendelkeznel vele? Aggasztana? Miért?

Innen már csak egy ugrás, de kulcsfontosságú a motiváció felderítése. Allan Pease egy teljes listát ad a lehetségesekből: bevétel, pénzügyi szabadság, saját üzlet, több idő, fejlődés, mások segítése, ismerkedés, nyugdíj. A listát kártyán kinyomtatva akár jelöltünk elé tehetjük, és maga választhat róla. „A legnagyobb hiba, ha saját motivációkat akarjatos eladni a másoknak. Fontos, hogy ő maga mondja el, különben ellenkezni fog. Ha valaki elutasít titeket, az azért van, mert mondatot valamit. Tegyetek fel helyette öt kérdést, majd összegezzétek, amit az emberünk mondott. Tedd hozzá a segítségedet, építsd bele az ő szavait. Ha viszont nem tud releváns válaszokat adni az alapkérdésekre, mondjunk le róla. Olyan ember kell, akiben ég a tűz! Aki langyosan áll hozzá, nem kell, olyan ugyanis sok van.

Természetesen egy mini testbeszéd (saját érzelmi állapot leképezése)-kurzust is kapunk Allan Pease-től. „Figyeld, mit mondanak a jelek, és az adott szituációba helyezve rájöhetsz, mire gondol az illető! Ennek óriási jelentősége van a szemtől-szemben történő meggyőzésben.” Megtudjuk, hogy az összekulcsolt kéz önkontrollt jelent, a száj előtt tartott kéz a mondanivaló titkolását, a a fejbillentés aktív figyelmet.

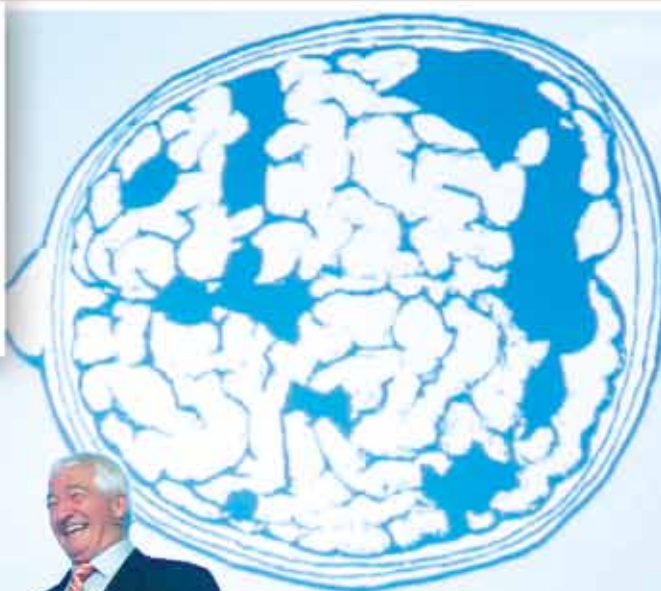
„Keressétek az agresszió vagy a barátság jeleit – minden találkozásnál ez történik, még az állatvilágban is. A mosolyra pedig mindenki visszamosolyog: ez pedig tényleges jókedvet generál akkor is, ha eredetileg csak énerősítésre szolgált.”

Tudományos magyarázatot kapunk arra is, amit tapasztalatból már mindannyian tudunk: nők és férfiak másként ítélnék meg helyzeteket, agyuk másra képes. A nők jobban olvassák a mimikát, képesek egyszerre beszélni és arcukon előbb látni a mondanivalójukat. A férfi szeret semmire sem gondolni, viszont nem szereti, ha elvárják tőle a gondolatolvasást. Vagy beszél, vagy hallgat, keverni nem szereti a kettőt. Míg a nők 20-24 ezer szót mondanak ki naponta, addig egy férfi legfeljebb 11 ezret. Ugyanakkor Pease hangsúlyozza: ötből csak három emberre igaz egy sztereotípiá, a negyediknél már billeg a dolog, egy pedig kimondottan kilóg a sorból. Így például ötből egy nőnek „férfiagya” van, és fordítva.

„Az igazi büntetés a férfi számára nem ez a mondat: „aludj a kanapén”, hanem hogy: „beszélj az érzéseidről” – nevetet meg minket búcsúzóul a sikerszerző.

## AZ ELŐADÓ

**Allan Pease Ausztrália legnépszerűbb írója. 17 bestsellere 26 millió példányban jelent meg. Pease 66 országban tartott előadást. Volt értékesítési vezető életbiztosítási brókercégnél Németországban, hivatásos manageroktató, ma pedig saját iskoláját vezeti.**



Open



**A** rendezvény házigazdái **Vesna és Siniša Kuzmanović** soaring managerek voltak, akik fogyasztóként léptek be az üzletbe, ám rövidesen meglátták mások hatalmas eredményeit, és felismerték a hálózatépítésben rejlő lehetőséget. Az FLP-vel beutazták egész Európát, megváltoztatták a maguk és családjuk életét, szándékaik szerint ebben az üzletben szeretnének maradni – Forever!

**Dr. Branislav Rajić** manager, az FLP Szerbia vezetője beszámolt vállalatunk legújabb eseményeiről. A cég figyelmesen rajta tartja ujját „a piac ütőerén” ezzel összhangban új ösztönző programokat indít, illetve egyszerűsíti az üzletmenetet. Legújabb ösztönzőnk a London Hív program, mely lehetővé teszi számunkra, hogy a Forever következő globális találkozójának résztvevői lehessünk.

# SUCCESS DAY

BELGRÁD, 2013. SZEPTEMBER 29.

ŐSZI BELGRÁDI SIKER NAPUNKON ISMÉT A LEGSIKERESEBB SZERBIAI,  
ÉS KÖRNYEZŐ ÁLLAMOKBELI FORGALMAZÓK TALÁLKOZHATTAK.





Az élelem valamennyi sejtünk építője, testünk hajtóereje. Őseinkkel ellentétben (akik nyersen fogyasztották az élelmet), mi legtöbbször feldolgozva esszük a táplálékainkat. A természetben sok olyan növényt ismerünk, mely az emberi testre pozitív hatást fejt ki, az aloe vera köztük is az egyik leghasznosabb. „Nem azok vagyunk, amit megesszünk, hanem amit felszívunk belőle” – emeli ki **dr. Jelena Vujasin** manager. Mi gondolunk a jövőre, az egészséges, minőségi életre.

Sokszor könnyebben hozunk döntéseket, ha előttünk valaki már átélt hasonló helyzetet. Az felhasználók mindennapjaiban új fejezetet nyitnak az FLP termékek minőségéről és hatékonyságáról szóló beszámolóik. Nagy bátorság kell ahhoz, hogy valaki kilépve a színpadra megossza tapasztalatait és gondjait a jelenlévőkkel, ám minden könnyebbé válik, ha ezt követően bátorító taps a jutalom. Ezúttal **dr. Sonja Jović** vezette hozzáértéssel e programrészt.

A Szakszervezetek Háza színpadán köszöntöttük újdonsült supervisorainkat és assistant managereinket sok sikert kívánva nekik további munkájukhoz. A „**Garavi sokak**” együttes szinte már az FLP történelmének részévé vált, hisz megírták már az aloe himnuszát is! Megköszönjük a zenészeknek a kitűnő hangulatot, s reméljük továbbra is rendszeres vendégeink lesznek.

**Olga Ugrenović** Senior manager előadásának témája a marketingterv alkalmazása volt, mint a vállalkozói szférába való bejutás alapmodellje, mindez a forgalmazó szemszögéből. Érdekes volt hallani a sikerrecepteket, melyek eredményessé tették az FLP nemrég minősült forgalmazóit. A siker lehetséges, ám szorgalmasan és felelősségteljesen kell végezni a munkánkat nap nap után, magunk köré gyűjtve a legjobb embereket, kiépítve a legjobb csapatot.



Legsikerebb forgalmazóink a 60 cc és a Hódítók Klubja kategóriában **Suzana Radić és Vitomir Nešić** voltak. A színpadon köszöntöttük azokat a munkatársainkat, akik munkájukkal részvételi jogot szereztek régióink kiemelkedő oktatási hétvégéjére, a Holiday Rally-re, Opatijába. Kívánjuk nekik, hogy felejthetetlen élményekkel, az újabb kihívásokra készen térjenek haza erről a rendkívüli rendezvényről. Tegyük egy határozott lépést, kihasználva az alkalmat, hogy világméretű cégben dolgozhatunk. Amikor világméretűt mondunk, szó szerint értjük: százötven ország tartozik az FLP hálózatához, a cégnek nincsenek hitelei, kitűnő marketing tervvel rendelkezik, emellett ellenőrzése alatt tartja a termékek előállításának valamennyi fázisát az ültetvényektől a legmodernebb feldolgozóegységekben való gyártáson át a világszerte történő szállításig. Az FLP üzlet sosem volt közelebb hozzánk – üzeni **Boro Ostojić** Soaring manager. Cégünk marketingtervének egyik legfontosabb pozíciója az assistant supervisoré. Ez bizonyítja, hogy munkatársunk készen áll forgalmazóként saját csapat építésére, mindezt korlátlan üzleti eredmények elérésének lehetőségével. Gratulálunk az újdonsült "sasoknak", egyben igen rövid tartózkodást kívánunk nekik jelenlegi pozíciójukban, hogy minél gyorsabban emelkedhessenek. Az FLP a gazdagság megteremtésének, az életcélok megvalósításának legjobb eszköze. Lehetővé teszi, hogy a befektetett munkával arányos jövedelemhez jussatok, és biztos legyen a nyugdíjatok. Az üzlet beindításának egyik legbiztosabb eszköze a Touch of Forever csomag: ebben szó szerint kartondobozban vihetitek magatokkal a cégeteket. Fókuszáljatok a rutinfeladatokra személyes aktivitással és a Touch csomag ajánlásával! Tanítsátok meg munkatársaitokat: tegyenek mindent úgy, ahogy ti, ezáltal könnyedén elértek majd az első 1000 eurós összegű havi jövedelemig a Foreverben – üzeni az FLP-s munka nagymestere, **Stevan Lomjanski** gyémánt manager. Gratulálunk, és Isten hozott mindenkit a sikeresek körében!

Következő találkozási napra 2013. november 24-én kerül sor, ekkor ünnepeljük majd a cég szerbiai jelenlétének 13. évfordulóját is.

**Dr. Branislav Rajić,**  
az FLP szerbiai területi igazgatója





# FOREVER KARÁCSONY



*Fleur de Jouvence (337)  
+ ajándék nagy, luxus ajándéktáska,  
Sonya Skin Care Kit (282)  
vagy Aroma SPA (285)  
+ ajándék luxus ajándékdoz*

## RAGYOGÓ KARÁCSONY:

### CSIPKERÓZSIKA

*340 Firming Day Lotion  
343 Aloe Activator  
+ kis ajándéktáska*



## CSÁBITÓ KARÁCSONY:

### HÓFEHÉRKE

*61 Aloe Vera Gelly  
51 Aloe Propolis Creme  
238 Forever Aloe Scrub  
+ kis ajándéktáska*



## CSILLOGÓ KARÁCSONY: AZ ARANYHAJÚ LEÁNY

*349 Sonya Hydrate Shampoo  
350 Sonya Hydrate Conditioner  
+ kis ajándéktáska*



## GÁLÁNS KARÁCSONY:

### SÁRMOS HERCEG

*374 Vitólize Men  
70 Gentleman's Pride  
+ kis ajándéktáska*



## BÜBÁJOS KARÁCSONY:

### HAMUPIPŐKE

*375 Vitólize Women  
288 Relaxation Massage Lotion  
+ kis ajándéktáska*

## IZGALMAS KARÁCSONY:

### PÁN PÉTER

*319 Aloe Sunscreen Spray  
63 Aloe Moisturizing Lotion  
22 Aloe Lips  
64 Aloe Heat Lotion  
+ kis ajándéktáska*



# MINDENKINEK CSODÁLATOS, MESÉS KARÁCSONYT KÍVÁNUNK!



## MANAGER SZINTET ÉRTEK EL



**Zubikné Farkas Mónika  
& Zubik Pál**  
(szponzor: Farkas Lászlóné)

*"A siker nem más, mint a kitartás,  
és a hibákból való tanulás  
összege."*



**Bubić Silvia & Bubić Ivan**  
(szponzor: Korenić Manda & Korenić Ecio)

*„Válassz olyan munkát, amit szeretsz, és  
többé egy napot sem kell dolgoznod!”  
Konfúcius*

*„Végre van olyan "munkánk" amit együtt  
végezhetünk, valódi örömet ad és újabb és  
újabb célokat!”*



## ASSISTANT MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

Budavári Gergely  
Čolić Marina  
& Čolić Nedjeljko  
Kiss Gergely  
& Kántor Brigitta  
Kocsispéter Károly  
& Kocsispéterné Szemes Ágnes



## SUPERVISOR SZINTET ÉRTEK EL

Burzán János & Burzáné Hitra Melinda  
Duck Péter  
Ferge Katalin  
Gulka Tibor  
Lisica Sanja  
Pataki Péter  
Rakonjac Ivanka & Rakonjac Dragić  
Sári Réka  
Simonics Erik

Stojanović Milena & Stojanović Aleksandar  
Szabó Zoltán  
Tallérné Baranyay Ildikó & Tallér Gábor  
Tóth Gábor  
Tóth Dóra  
Ujházi Bálint  
Varsics Tímea  
Vojvodić Milica  
Zuibik Pál



## 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. 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  
Manda Korenić & Ecio Korenić  
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić  
Kúthi Szilárd  
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenke 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

## CONQUISTADOR CLUB

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



#### MAGYARORSZÁG

1. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
2. Lopiczné Lenkó Orsolya & Lopicz Tibor
3. Szolnoki Mónika
4. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
5. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
6. Dékány Mónika
7. Orbán Tamás
8. Tóth János
9. Zubikné Farkas Mónika & Zubik Pál
10. Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya



#### SZERBIA, MONTENEGRÓ

1. Vitomir Nešić & Suzana Radić
2. Miodrag Živić & Gordana Živić
3. Slavica Stevanović
4. Dragana Marić



#### HORVÁTORSZÁG

1. Andrea Žantev
2. Manda Korenić & Ecio Korenić
3. Stjepan Beloša & Snježana Beloša
4. Alen Lipovac & Dolores Lipovac



#### SZLOVÉNIA

1. Tomislav Brumec & Andreja Brumec

## 60 CC+

### 2013. SZEPTEMBER MINŐSÜLTEK

Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona  
 Nešić Vitomir & Radić Suzana  
 Žantev Andrea  
 Lopiczné Lenkó Orsolya & Lopicz Tibor  
 Korenić Manda & Korenić Ecio  
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
 Szolnoki Mónika  
 Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre  
 Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea  
 Dékány Mónika  
 Orbán Tamás  
 Beloša Stjepan & Beloša Snježana  
 Tóth János  
 Dobai Lászlóné & Dobai László  
 Brumec Tomislav & Brumec Andreja  
 Bubić Silvia & Bubić Ivan  
 Zubikné Farkas Mónika & Zubik Pál  
 Rajnai Éva & Grausz András  
 Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya  
 Dr. Fábián Mária  
 Keneseiné Szűcs Annamária  
 Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter  
 Hajcsik Tünde & Láng András  
 Lipovac Alen & Lipovac Dolores

# SZLOVÉNIA

A 2013-AS ÉVNEK UGYAN MÉG TÁVOLRÓL SINCS VÉGE, DE AZ ÉV VÉGÉNEK KÖZELEDTÉVEL, A TÁVOLBAN MÁR LÁTHATÓK AZ ÚJ ESZTENDŐ PIRKADATÁNAK KÖRVONALAI, ÉS ILYENKOR EGY PILLANATRA MEGÁLLUNK, ÉS VISSZATEKINTÜNK MINDARRA, AMI A MÖGÖTTÜNK LÉVŐ ÉVBEN TÖRTÉNT.

## AKTÍV!

Siker Nap - Ljubljana, 2013. május 18.

Csodálatos tavaszi nap volt, amikor mi, mosolygós arcú, jókedvű emberek gyülekeztünk a ljubljanoi Mons szállodában szervezett Siker Napunkon. Jó érzés volt figyelni a sokaságot, az embereket, akik izgalommal várták, hogy új tudáshoz juszanak. Ezt a napot a közös tanulásnak, a véleménycserének és az eredmények elismerésének szenteltük.

Az egybegyűlteket elsőként **Andrej Kepe** területi igazgató köszöntötte, aki ismertette az aktuális eseményeket, és mindenkit arra biztatott: ne elégedjünk meg a jó munkával, hanem saját kitűnőségünkre törekedjünk. Megtekintettük az új termékek bemutatóját – amelyeket most már mindenki nagyon jól ismer – ezek a FAB X, a Forever Daily és az új Forever Calcium. Aztán a gyeplőt **Ana és Božidar Cviljanovič** managerek, a nap házigazdái ragadták meg, és kitűnően kalauzoltak bennünket a programban. **Dr. Karmen Fürst** orvosnő, manager szaktudásával a probiotikumok világába vezetett el bennünket. Őszintén bevallhatjuk, hogy ez a terület eléggé ismeretlen volt előttünk. Ugyanakkor újra meggyőződhattünk arról, hogy termékeink valóban a csúcsmínőséget képviselik.

**Rinalda Iskra** senior manager, aki eredményesen folytatja sikersorozatát, egyszerű és hatékony módon ismertette az örökké aktuális témakört, az MLM szabályait. Sokan közülünk számos újdonságot ismertek meg, mások pedig felfrissíthették korábbi tudásukat, illetve más szemszögből is megismerhették a dolgokat. A folytatásban **Marko Smiljanič és Majda Koglot** managerek bemutatták az eddigi sikeresen bejárt FLP útjukat. Smiljanič úr szavait jól megjegyeztük: Aki akar, az képes rá!

Ha megváltoztatjuk az önmagunkról alkotott képünket, megváltozik az életünk. Melyik „békát kell megcsókolni”, hogy elérjük, amit szeretnénk? Ezek a mindig energikus és kedélyes **Jožica Arbeiter** senior manager szavai. „Csókolj meg a békát!” című előadása újabb ösztönzést adott.

A sikeres forgalmazók eredményeit kitűzők átadásával jutalmaztuk, majd a zenés programot követően átugrottunk Hawaii-ra. Pontosabban oda vezettek bennünket **Tomislav és Andreja Brumec** zafir managerek, valamint **Jožica Zore** senior manager, az idei Global Rally résztvevői. Az egész terem kellemes hangulatban és lelkesen hallgatta végig az egyedülálló eseményről szóló élménybeszámolót.





## Sonya Napok - 2013. április 6., június 15., szeptember 21.

Az FLP Szlovénia az idén három Sonya Napot is szervezett. A MONS szállodában, áprilisban és júniusban megtartott két esemény házigazdája **Sonja Jurović** soaring manager volt, aki közérthetően, mégis szakszerűen mutatta be az FLP test- és arcápolási termékeit. A rendkívüli érdeklődés mellett megszerzett tudás bizonyára sokakat segít majd a Forever-csúcs felé vezető útján. A nemrégiben megszervezett, szeptemberi Sonya Nap háziasszonya **Andreja Brumec** zafir manager volt. A rendezvény vörös fonalát az új Flawless by Sonya termékekkel történő sminkelés képezte. Úgy döntöttünk, hogy az új termékeket közelről is bemutatjuk a résztvevőknek, így a rendezvény végig interaktív volt, és igen kedvező visszhangot kapott.

## FAB Party - szeptember 6.



Őszinte Forever-mosoly és kellemes csevegés egy fantasztikus társaságban. Ez jellemezte elsősorban a szeptemberi FAB party-t. A foreveresek jó hangulatban, kitűnő FAB-koktélok, kellemes zene és számos animáció mellett töltötték a napot. Nem lehetett nem észrevenni az embereket összekötő energiát, és noha mindenkinek megvan a saját története, van egy közös is – ez pedig a FOREVER.

Hajrá Forever! Találkozunk november 23-án, 14 órakor Ljubljanában, következő Siker Napunkon!





# Húzz bele a végére!

**A minősülés utolsó szakaszához érkeztünk.**

Húzz bele erősen, hogy elérd a célotat és a legtöbb jutalmat kapd meg Londonban!

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

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



FOREVER



# BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING REGIONAL SEMINAR



DR. MILESZ SÁNDOR  
Ország igazgató



JAN MARY ÉS  
GEORGETTE JULIEN LUREL  
Gyémánt managerek



SMILJAN MORI  
Szerző, tanácsadó



GIDÓFALVI ATTILA  
GIDÓFALVI KATI  
Gyémánt managerek



LOMJANSKI VERONIKA  
LOMJANSKI STEVAN  
Gyémánt managerek



BERKICS MIKLÓS  
Gyémánt manager

## 2014. FEBRUÁR 15-16. SYMA CSARNOK

LEGYETEK RÉSZESEI ENNEK A FANTASZTIKUS ENERGIÁT, MOTIVÁCIÓT, TUDÁST ADÓ KÉPZÉSNEKI

Syma csarnok, 1146 Budapest, Dózsa György út 1.  
Jegyek 10.000 Ft/2 nap áron, elővételben vásárolhatóak meg az FLP raktáraiban.  
A változtatás jogát fenntartjuk.



# Itt csak jót TUDUNK TENNI

**SEGÍTENI AKART AZ EMBEREKEN, EZÉRT LETT ÁLTALÁNOS ORVOS. ÁM HOGY MIT JELENT AZ IGAZI SEGÍTSÉGNYÚJTÁS, AZT CSAK AZ FLP-BEN ISMERTE FEL DR. DÓSA NIKOLETT, AKI FÉRJÉVEL KEZDTE A HÁLÓZATÉPÍTÉST, DE MA MÁR EGYEDÜL VEZETI SIKERRE CSAPATÁT.**

**Szponzor:** Márkus József

**Felsővonal:** Dr. Juronics Ilona és Varga Géza, Dr. Samu Terézia és Bruckner András, Krizsó Ágnes, Szabó József

**Orvos házaspárként indultatok az üzletben, de te azon kevesek közé tartozol, aki igen hamar váltott „Forever-főállásra”.**

Szegeden nőttem fel, ott is jártam egyetemre, de Szolnokon kezdtem dolgozni. Vagyis egy idegen városban, induló orvosi munka és három pici gyermek mellett vállaltuk be a hálózatépítést, mint mellékállást. Ennek ellenére valóban gyorsan, egy év után eldöntöttem, hogy csak ezzel szeretnék foglalkozni: otthagytam az orvoslást. Nehéz döntés volt, de én azért mentem orvosnak, hogy segítsék az embereket, a hagyományos praxisban mégsem éreztem ezt igazán hatékonynak. „Futószalagon” jöttek az emberek, nem tudtam, mi lett velük az ellátás után, meggyógyultak-e vagy sem... Ráadásul kevés időm maradt a gyerekeimre és a munkatársaimra is ahhoz, hogy betartsam, amit ígértem.

**Hogyan változtak ezek a viszonyok a váltással?**

Ma figyelek arra, hogy mindenki számára folyamatosan elérhető legyen: tartsam a kapcsolatot mindenkivel, legyen visszajelzés. Nagy segítség, hogy egy megbízható cég áll a háttérben, vagyis mindig ugyanazt mondhatom az embereknek akár évek elteltével is. Ha a szakma szabályai szerint a Forevert képviselem, akkor mindig igazat tudok mondani. Máshol nem láttam még, hogy ez így működjön.

**Szakemberként mit gondolsz a termékekről?**

Zseniálisak, jól működnek, megbízhatóak. Egyre kell vigyázni:

ne „túlajánljuk”, tényleg mindenki azt kapja, ami neki jó lehet, és amire tényleg szüksége van. Bár ártani nem lehet velük, itt csak jót tudunk tenni.

**Milyen visszajelzéseket kapsz?**

Szeretem, hogy köszönetet kapok a fogyasztóktól, mert sikerült nekik segíteni, és azt még jobban szeretem, ha a munkatársak szemében fény gyúl, jövőképük lesz, elkezdnek hinni saját magukban, sikereket érnek el, pénzügyileg is van jövőjük. Ha felkerülnek a színpadra, és ott kicsit engem is megemlítenek, az nagyon jól esik.

**A kiemelkedő sikerek mellett sok munkatársad csak termékfogyasztó.**

Aki fogyasztó, az gyakran továbbajánlgat dolgokat, de azt még nem nevezném munkatársnak. Nekem az a munkatárs, aki például a rendezvényeken ott van. De mindenkit úgy tudok megbecsülni, ahogy van. Nem hiszem, hogy átforgatjuk az embereket, és ez nem is szükséges. A személyes beszélgetések nálam arról szólnak, hogy a másoknak mire van igénye, az ő számára miért lehet hasznos, hogy én a Foreverrel foglalkozom. Ha a munka érdekli, akkor elindulunk, ha csak a termékek, akkor nyilván nem erőltetted rá más.





### **Ez a visszafogottabb üzletépítési stílus milyen növekedési tempóra volt elég?**

Lassú üzletépítés, amit idáig csináltam, hiszen mondhatjuk, hogy mások tizennégy év alatt világsztárok lesznek. Viszont amit létrehoztam, az stabil, és működik. Mi még a kezdetekkor nagyon alaposan megtanultuk a termékek ismeretét Samu Tecától, azt, hogy kinek mit és hogyan ajánljunk. Nagy a visszatérő fogyasztók aránya, tizennégy év óta ebből él a családom három gyerekkel. Ez jól mutatja, hogy egy lassan, de biztosan fejlődő üzlet is nagy biztonságot tud adni. Ugyanakkor mindig tudtam, hogy többre vagyok érdemes annál, mint amit idáig sikerült elérnem.

### **Mi hiányzott?**

Az önbizalom. Sokáig nem hittem magamban, de a szponzoraim mindig bátorítottak. Így tavaly sikerült elérni a Senior Eagle minősítést, és azt érzem, ezzel mintha csak most indulna igazán az üzletem. Sokan vannak olyanok, akik elkezdik a dolgot, de egy helyben toporognak. Szeretném megmutatni nekik, hogy egy döntéssel lehet teljesen más fordulatot venni és növekedésnek indulni.

### **A Senior Eagle kitűzőn kívül mi kellett a változáshoz?**

Nagyon sok rendezvényen részt venni, sok könyvet elolvasni, sok pillantást ellesni másoktól, mindezekből látni, hogy meg tudom valósítani, amit elképzelttem. Mert hiába hallgatjuk az előadásokat és olvassuk a könyveket, ha kívülről figyeljük a sikereseket: nem sikerül beépítenünk a hallottakat.

### **Ha úgy vesszük, előny is lehet, ahogyan indultál, így jobban megérted a hozzád hasonló típusokat.**

Feltétlen, de azt is látom, hogy ez az ő munkája lesz saját magával, és hogy nem lehet kiszámítani, meddig fog tartani.

### **Mintha nem is az üzletember szólna belőled, hanem egy pszichológus...**

Engem mindig az érdekelt, hogy a másik ember mit gondol. Van egyfajta ráérző képességem: megérezem, hogy valaki lelkében mi zajlik, és ha meg tudom azt fogni, akkor

enyém az ember. Lehet, hogy lassan, de biztosan üzlete lesz. Ha viszont nincs egy közös hang, rezgés, ott aztán röpködhetnek a számok, ott nem lesz üzlet.

### **Kikből áll a csapatod?**

Már sok éve építettem a hálózatot, amikor egy rendezvény után szétnéztem a csapaton és rádöbbenem, hogy mindenki idősebb nálam. Meghatott, hogy hittek nekem, hogy elfogadtak. Egy maroknyi csapattal dolgozom, de jó emberekkel, akik tudják, hogy ide tartoznak. Ma már vannak köztük fiatalok, idősek, férfiak, nők, kevés vagy éppen sok iskolával rendelkezők: teljesen különböző emberek.

### **Mik most a legfontosabb céljaid?**

Mínősülve akarok Londonba menni, a Senior Eagle-t most is elérem, megígértem, hogy Antalya-ba szintlépéssel érkezem, Soaringként.

### **Mindehhez miben kell erősítened?**

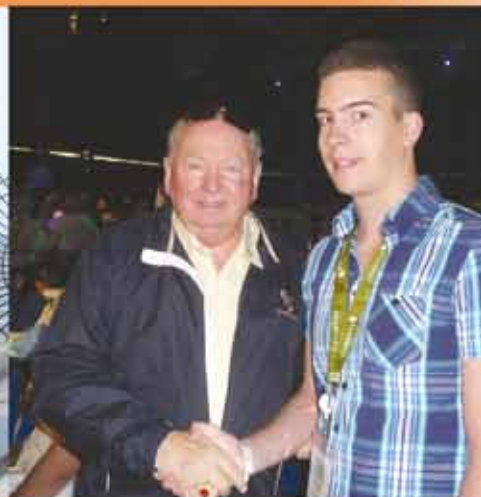
Az új emberek megkeresésére kell helyeznem a fókuszot, hiszen a haladást csak ez hozza nekem is, úgy, mint másnak. Célom, hogy a rendezvényekre több embert tudjak elhozni, ugyanis biztos vagyok benne, hogy kávékevergetés közben nem lehet ezt az üzletet elmondani, mindenkit a rendezvény győz meg igazán.

### **Nem volt olyan jelölted, akit épphogy elijesztett?**

Volt, de az nem baj, legalább hamar kiderült, hogy neki ez nem való. Az elején én is teljesen „zártan” ültem végig a rendezvényeket, de végül Tonk Emil előadása meggyőzött. Előtte nyolc hónapig hívtak minket, de csak a rendezvényről hazatérve döntöttük el, hogy üzletet építünk. Ehhez kellett az is, hogy a szponzoraink ne adják fel.

### **Tudsz te is ilyen türelmes lenni? Vársz emberekre?**

Túl sokat is, túl megértő vagyok. Tartom a kapcsolatot, hátha beérnek, de az igazság az, hogy a gyémánt nem ebből lesz. Ez jó arra, hogy meg tudj élni, de a sikerek nem az ilyen kapcsolatokból jönnek.



### **Sokáig kishitű voltál. Mára elégedett vagy?**

Most már igen. Valóban sokáig voltam elégedetlen amiatt, hogy ennyi idő alatt csak eddig sikerült elérni. Pár hónapja mondtam ki először, hogy büszke vagyok rá. Kell tudni büszkének lenni arra, amit eddig elértünk. És persze mindenki csak magához mérje az eredményét; magunkhoz képest kell fejlődünk, de az kötelező.

### **Neked miben kell fejlődöd?**

Rutinszerűvé kellene tennem a „felfelé” szponzorálást, bátran megszólítani olyanokat is, akikre az életben eleve felnézek, hiszen a nagy üzletet ők tudják felépíteni. Nem azért fontos ez, hogy versengjek másokkal, hanem azért, hogy érezzem, erre is képes vagyok.

### **Melyek voltak a tizennégy év legjobb pillanatai?**

Az első autóprogram-részvétel, a Senior minősítés, amikor megláttam a profit csekket és azt mondtam magamban: igen ezért megérte! Furcsa, de itt mindig könnyebb lendületből „nagyot dolgozni”, és nehezebb, mikor kevesebbet teszünk.

### **Leginkább mivel vannak nehézségeik a kezdőknek?**

Azzal, hogy elkezdjenek álmodni és célokat kitűzni. Erre jó egy rendezvény, ahol látják, hogy másnak is sikerült. Aki a régi gondolatoktól nem tud elrugaszkodni és új alapokra helyezni a gondolkodását, annak nehéz lesz. Persze könnyű mindig a külső környezetet okolni és attól várni, hogy megoldódjon a problémánk, csak sajnos ez nem célravezető. Itt azok tudnak előrelépni, akik képesek saját magukban elérni a változást.

### **Közben felnőttek a gyerekek... Mivel foglalkoznak?**

17, 18 és 20 évesek, tanulnak, és már most többet láttak a világból, mint én felnőtt koromra. Nagyfiam marketinget tanul főiskolán, de FLP-s akar lenni, ami a legnagyobb elismerés nekem. Egyszer csak megjelent mondván: „anya, azt akarom csinálni, amit te!” Nagyon jól esett, hiszen a belső célom mindig is az volt, hogy olyan példát mutassak a gyerekeimnek, ami miatt büszkének lehetnek az anyjukra. Két kisebb lányom már ajánlja a termékeket az iskolában, ez

természetes része az életüknek, a középső már ötévesen azt mondta, hogy Gyémánt lesz. Pedig nem az az anya vagyok, aki erőlteti a dolgokat, ahogyan a munkatársaimnál is abban bízom, hogy mindenki megtalálja magától azt, amiben különleges.

### **Ha az életminőséget tekintjük, honnan hova jutottál a Foreverrel?**

A kezdetekkor a nyolc-kilenc óra munka után kezdődtek még az ügyeletek, majd menni az oviba, bölcsibe és utána bemutatókat tartani úgy, hogy a szponzoraink tőlünk háromszáz kilométerre laktak. Nem volt könnyű, de mára elértem, hogy a gyerekeim iskoláztatását meg tudtam oldani, nem tudom, melyik negyvenes, háromgyerekes elvált szülő engedheti meg magának, hogy a gyerekei bárhová jelentkezhetnek, ahova csak akartak. Nem vagyunk elszállva, nem a külsőségekre hajtunk, nincs nagy házunk és luxusautónk, de amire szükségünk van, az adott.

### **Amikor a fiad regisztrált, milyen tanácsot tudtál adni neki?**

Öncélúan hangzik, de csak egyet mondhatok: hallgasson a szponzorára, fogja meg a kezét és csinálja, amit mond. Amikor én az üzlet elején voltam, egyet tudtam: akikhez csatlakoztunk, már 25 pontosak, szintén három gyerekkel. Ha ők meg tudták csinálni, mi is meg tudjuk – gondoltam – és megfogadtam, hogy hallgatok rájuk.

### **Tudsz te ugyanolyan határozott lenni, mint a ti szponzoraitok voltak veletek?**

Nekem mindig van ötletem, hogy mit csináljanak a munkatársak, de sokszor nem csinálják, és a legtöbb nehézségük pont abból adódik, hogy a saját fejük után mennek, neki a falnak, és aztán persze vissza se jönnek. Önállóan próbálkoznak egy olyan szakmában, amiben nincsen tapasztalatuk, de megállapítják, hogy nem működik. De nem baj, mert akik maradtak, a helyükön vannak. Nagyon büszke vagyok a csapatomra, mert emberileg jók, és onnantól minden rendben van még akkor is, ha közülük valakinek évekig kell tanulnia, hogy igazán haladni tudjon. Közben viszont jól érzik magukat abban, amit csinálnak – nekem ez is érték.

# lifestyle

## Életmód tanácsok



**DOUG LARSON SZERINT A VÁRHATÓ ÉLETTARTAM UGRÁSSZERŰEN NŐNE, HA A ZÖLDSÉGEKNEK OLYAN JÓ ILLATUK LENNE, MINT A SZALONNÁNAK.**

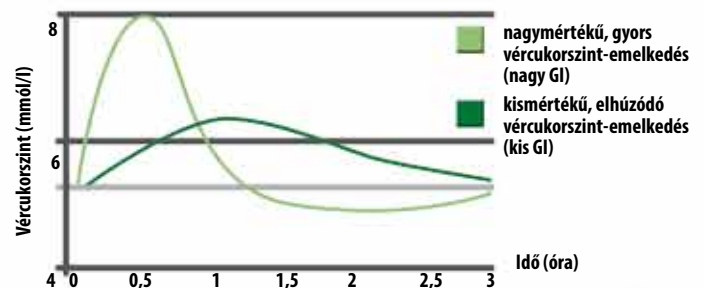
## Cukorbetegség gyermek- és felnőttkorban 2.

**A**z életmód nagyon fontos eleme a táplálkozás. A magyar nyelv szépsége és precizitása itt is megmutatkozik. Élelmiszerrel élmeiszereket viszünk be a szervezetünkbe, míg az alapanyagok és előállítási technológiák megfelelő megválasztásával táplálhatjuk szervezetünket. A cél az életkornak, fizikai aktivitásnak megfelelő, optimális testsúlyt biztosító energiabevitel. Fontos a vércukor- és az inzulinszintet kevésbé emelő, alacsony glikémiás indexű és glikémiás terhelést jelentő szénhidrát fogyasztása, az omega-3 és -9 többszörösen telítetlen zsírsavakat tartalmazó mélytengeri halak és olívaolaj, illetve az alacsony zsírtartalommal kísért fehérjék, sovány húsok, szárnyasok fogyasztása. Természetesen mindenkinek, nem csak a cukorbetegeknek.

A **Glikémiás index (GI)** azt mutatja meg, milyen mértékben növeli meg az adott táplálék a felszívódás során a vércukor- és az inzulinszintet. A **Glikémiás telítettség (GL)** pedig azt, hogy mekkora össz-cukorterhelést jelent az adott táplálék elfogyasztása a szervezet számára, mennyire lesz tartós a vércukor- és inzulinszint emelkedés. Lehet egy táplálék GI-je magas (azaz nagy vércukorszint- és inzulinemelkedést vált ki),

de ha ez a hatás rövid ideig áll fenn, akkor a GL lehet alacsony, mint a görögdinnye esetében. Lehet mindkettő magas, vagyis az étel elfogyasztása hosszú ideig magas inzulinszintet biztosít, mint a burgonya esetében.

### Glikémiás válasz egészséges felnőtteknél



Ez a két jellemző nem mindig mutatja egy ételmi anyag valódi hatását. A **fruktóz**, aminek alacsony a glikémiás indexe, hosszú távon inzulinrezisztenciát okoz. A **tej** és tejtermékek (kivéve néhány sajtot) GI-je nem túl magas, mégis nagy inzulinválaszt váltanak ki.



|              | GI                  | ÉLELMISZER  |
|--------------|---------------------|---|
| nagyon magas | 90-100%             | szőlőcukor, malátacukor, méz, cukros üdítőitalok, gabona-, kukorica-, rizspehely  |
| magas        | 70-90%              | (répa- vagy nád)cukor, fehér lisztből készült pékáruk és főtt tészta, szőlő, tejberizs  |
| közepes      | 50-70%              | kukorica, főtt rizs, banán, cukrozatlan gyümölcs  |
| alacsony     | 30-50%<br>30% alatt | tej, joghurt, kefir, a legtöbb hazai gyümölcs, durumbúzából készült spagetti és makaróni, bab, lencse, dió, mogyoró, retek, paprika, paradicsom, fruktóz, xilit |

Ezen értékeket befolyásolja az étel elkészítésének módja is. Növeli a GI értékét minden olyan konyhai művelet, ami megsérti a növények sejtfalát, például: intenzív főzés, turmixolás, aprítás, reszelés. Növeli a GI értékét a vízben való oldás is (üdítőitalok, cukros tea). Csökkenti a kímélő elkészítés (például párolás), valamint az ételben levő, vagy azzal együtt fogyasztott fehérje, zsír (például jégkrém) és rost (például saláta).

A szakmai irányelvek a mediterrán diétát ajánlják, amelyben a magas rosttartalmú zöldségek és gyümölcsök mellett teljes kiőrlésű lisztből készült pékáruk jelentik a szénhidrát-forrást. A mediterrán diéta glutén- és laktózmentes változata a paleolit diéta, ami tiltja a magas keményítőtartalmú burgonya, hüvelyesek (bab, lencse) fogyasztását. Ezek egészségmegőrző, betegségmegelőző és gyógyító hatásáról dr. Samu Terézia három részből álló cikkében olvashatunk a Forever újság 2012. szeptember-október-novemberi számában. A paleo megkérdőjelezhetetlenül jó 2-es típusú cukorbetegségben. Ugyanakkor le kell szögeznünk azt, hogy az 1-es típusú diabetesz gyógyulása nem várható tőle. Aki 1-es típusban elhagyja a kezelőorvos által javasolt inzulint, és csak a paleolit diétára támaszkodik, az gyermeke életét veszélyezteti.

A Harvard Egyetem által már 2008-ban kiadott, egészséges táplálkozást bemutató piramis mindenki számára javasolja a napi rendszerességű vitaminpótlást a mindennapos mozgás, és az előbb részletezett diétás megfontolások mellett is. Így a civilizációs betegségek, a cukorbetegség megelőzéséből és diétás kezeléséből sem maradhatnak ki ma már az étrend-kiegészítők, hiszen a diéta egyik célja az, hogy egy vagy több tápanyag hiánya ne hátráltassa a gyógyulást. A természetes forrásból származó, tudományos alapokon kifejlesztett készítmények pótolják az élelmiszerekből hiányzó tápanyagokat.

„A vitamin olyan anyag, ami csak akkor okoz betegséget, ha nem esszük meg.”

(Szent-Györgyi Albert)

**Az aktív D-vitamin** védi a szervezetet az autoimmun betegségek kialakulásától (1tDM), és az elhízás elleni küzdelemben is fontos szerepe van (2tDM). Hiányában a hasnyálmirigy  $\beta$ -sejtjeinek inzulin termelése is csökken. Egyes bélbaktériumok (Firmicutes) növelik az étrendi zsír felszívódását, és lehetővé teszik, hogy a szervezet több kalóriát vonjon ki az azonos energiátartalmú ételből. A normál baktériumflóra számára emészthetetlen élelmi rostokból történő fokozott energiakinyerés kóros vércukorszint-emelkedést, a májban fokozott triglicerid (TG) termelést vált ki. Ezáltal növekszik a testsúly és az inzulinrezisztencia. Tehát nem csak az immunrendszer védelme, hanem az optimális testsúly megtartása, a cukorbetegség megelőzése miatt is fontos az, hogy évente legalább kétszer javítsuk, optimalizáljuk a bélflóránkat többféle **hasznos bélbaktériumot** nagy csíraszámú tartalmazó olyan probiotikummal, amely nem károsodik a gyomor-bélrendszeren való áthaladás közben, és valóban a vastagbélben fejti ki hatását. A baktériumok megtelepedéséhez, szaporodásához prebiotikus rostokra is szükség van. Erre kiválóan alkalmas az **aloe vera**. A benne lévő számos, élettanilag fontos hatóanyag a szervezet többi sejtjéhez hasonlóan táplálja az inzulintermelő  $\beta$ -sejteket, ami segíthet ezek megőrzésében. **Az omega-3 zsírsavak** speciális, többszörösen telítetlen zsírsavak. A természetben tíz típusuk ismert, melyek közül a táplálkozásban három kiemelten fontos: alfa-linolénsav (ALA), aikozapentaénsav (EPA), dokozahexaénsav (DHA). A szív-érrendszeri védelem szempontjából az utolsó kettő fontos. A 80-as években kezdődött, és ma is folyó kutatások alapján ismert tulajdonságuk, hogy a megfelelő EPA- és DHA-ellátottság hozzájárul a szív megfelelő működéséhez, kedvezően befolyásolja az érrendszer szempontjából fontos zsírok szintjét, csökkentik a vérnyomást, az érlemezés kialakulásának kockázatát<sup>5</sup>, a DHA fontos a normál agyműködés és a látás fenntartásában. Bizonyították, hogy heti két-három zsírsavban gazdag hal (lazac, makréla, hering, szardínia, tintahal) elfogyasztása rizikócsökkentő hatású.

# lifestyle

**A króm** részt vesz a makrotápanyagok anyagcseréjében, és hozzájárul a normál vércukorszint fenntartásához. A **Garcinia Cambogia** a benne található hidroxí-citromsav révén hozzájárulhat a testtömeg-csökkentő étrend eredményességéhez, a normál testtömeg fenntartásához, elősegítheti a zsírok anyagcseréjét. A **fügekaktusz** rosttartalma révén szintén hozzájárulhat a megfelelő étrend eredményességéhez, támogatja a zsír és szénhidrát-anyagcserét. A vércukor- és inzulinszint szabályozásában a magas rosttartalmú zabkorpa, és zöld gabonák is fontos szerepet kaphatnak. Magas rosttartalmú étel esetén mindig figyelni kell a megfelelő folyadékbevitelre, hiszen 1 g élelmi rost 1 deciliter vizet köt meg. Ha nem iszunk elegendő mennyiségű folyadékot, akkor a bevitt rost a szervezettől vonja el a neki járó folyadékmennyiséget. Az optimális testsúly megtartásában a fő étkezéseket kiváltani képes shake-porok is nagyon népszerűek manapság. Célszerű a testsúly megtartásához szükséges vitaminokkal és ásványi anyagokkal kiegészített étkezéshelyettesítő élelmiszert választani. A B<sub>2</sub>-, B<sub>1</sub>-vitaminok és a kalcium részt vesznek a normál anyagcsere-folyamatokban, a B<sub>6</sub>-vitamin ezen felül szerepet játszik a normál fehérje- és glikogén-anyagcserében is. Fehérjeforrásként választható a tisztta **szójaprotein**. Az amerikai FDA (Food and Drug Administration) szerint napi 25 g szójafehérje csökkenti a szív-érrendszeri betegségek kockázatát. Az egyes növényekben lévő terpenoidok javítják a közepes és kis átmérőjű erek keringését, oldják az érfalak görcsét. A flavonoidok antioxidáns hatásuknál fogva védenek a nagy oxidatív stresszel járó betegségekben, mint amilyen a cukorbetegség. A ginkgo biloba közismert tulajdonsága, hogy javítja az elégtelen vérellátású szervek keringését. Nem véletlen látványos emlékeztetjavitó hatása. A ginkgo biloba stabilizálja a hajszálerek átteresztő képességét, ezáltal támogathatja a vesét a kóros fehérjeürítés elleni védelemben. Gátolhatja az idegsejt-hártya folyadékvesztését, segíthet az oxigénhiányos állapot elviselésében, és a károsodásokból való felépülésben. Az aktív D-vitamin védi a diabétesz miatt károsodott vesét<sup>3</sup>, és a csökkenti a magas vérnyomást<sup>4</sup>. A fekete áfonya javíthatja a látásélesség, a szem vérellátását.



**Dr. Hosi Mária**  
**Csecsemő- és gyermekgyógyász**  
**szakorvos, diabetológus**  
**manager**

A lutein a szemlencse és a szem ideghártyájának egyik összetevője. A **béta karotin**, az A-vitamin előanyagaként hozzájárul a normál látás fenntartásához. A **cink** elősegíti az A-vitamin anyagcseréjét és hozzájárul a látás megtartásához. A **C- és E-vitamin**, a réz részt vesznek a sejtek oxidatív stresszel szembeni védelmében, így nem csak a szem ereit, hanem más szerveket is védenek a szabadgyökök káros hatása ellen. A keringés, véralvadás, szívritmus védelmét szolgálják az **omega-3 és -9** zsírsavak. Több kutatás beszámol arról, hogy csökkentik a hirtelen szívhalál kialakulásának kockázatát, közvetlenül a szívizomra kifejtett hatásuk révén.<sup>5</sup> Mivel szervezetünk a C-vitaminhoz hasonlóan nem tudja őket felépíteni, így minden életkorban, minden nap be kell vinnünk a szervezetünkbe, ha szeretnénk megőrizni érfalaink simaságát, sejt-hártyáink épségét. A gyulladáscsökkentő allícint, antioxidáns germániumot és szelént tartalmazó **fokhagymát** évezredek óta használják egészségmegőrző, érfalvédő hatása miatt. A **shiitake** gomba azon túl, hogy támogatja a szív-érrendszert, stresszoldó hatású, a 2-es típusú diabétesz kialakulásának kockázatát is csökkentheti. A **maitake** gomba csökkenti a vércukorszintet és javítja a vércukor-inzulin arányt. A szervezet **koenzim-Q10** szintje szívelégtelenségben, és a szívizom kóros elfajulása során bizonyítottan kórosan alacsony. A nagy oxigénigényű szívizom. rostok jó működésében elengedhetetlen a Q10-zel megfelelően ellátott jó mitochondriális rendszer. A hiány pótlása javítja az életminőséget, és csökkenti az oxigénhiány miatt károsodott szívizmokkal élők halálozását<sup>5</sup>. A koenzim-Q10 megfelelő hatásához szükség van **szelénre**. A **B6, B12, folsav** triászról már közismert, hogy segít a szervezet homocisztein szintjének optimális sávban való tartásához, ennek révén védve a szív-érrendszert. A szervezet stressztűrő képességét javító **adapogén gyógynövények** és **antioxidáns vitaminok** szintén segítik mind az egészséges, mind a károsodott szívizom munkáját. Az **L-Arginin** hatására az érfalak sejtjeiben képződő nitrogén-monoxid ellazítja az érfalak simaizmaikat, ezzel optimalizálva a vérkeringést, és a vérnyomást. Ami a természetben elromlik, arra a természetben van gyógyír. A természetes forrású étrend-kiegészítők gondos megválasztásával, és napi szintű fogyasztásával jelentősen javíthatunk életminőségünkön. Nem mindegy, hogyan és meddig éljük az életünket! Jó egészséget kívánok!

## SZAKIRODALOM:

1. Wacha Judit dr. A bélfőra szerepe az anyagcsere-egyensúly fenntartásában. Metabolizmus | 2012 | 10. évfolyam 5. szám
2. American Heart Association Guidelines for healthcare professionals 2011.
3. Kidney International 76 (December (2) 2009)
4. de Borst MH et al., „Cross Talk Between the Renin-Angiotensin- Aldosterone System and Vitamin D-FGF-23-Klotho in CKD” J Am Soc Nephrol 2011 Aug.18 (Epub)
5. A Q10-koenzim és az omega zsírsavak szerepe a kardiovaszkuláris étrendi terápiában és prevencióban. Dr. Vági Zs. és mts. Metabolizmus, 2013. szeptember XI/4.301-305
6. Vitamin- és nyomelem-szupplementáció a kardiovaszkuláris betegségekben. Dr. Lelovics Zs. Metabolizmus, 2013. XI/3.





**DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN  
ÉS DR. SERES ENDRE ZAFÍR MANAGEREK**

**Nagy öröm és megtiszteltetés számunkra,  
hogy lehetőségünk van könyvet ajánlani.  
Két olyan műre szeretnénk felhívni a  
figyelmet, mely mindkettőnk életére  
nagy hatást gyakorolt.**

## Csináld!



**DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN AJÁNLIJA:  
JAMES R. SHERMAN: CSINÁLD!**

Én a tettek embere vagyok. Belgyógyász, háziorvos és üzemegezésügyi szakorvosként munkám során nagyon fontos számomra a felismerés, az időgazdálkodás és a cselekvés.

Az általam ajánlott könyv gondolatait nagyszerűen tükrözi ez az idézet: „Amikor Charles Ketteringet, a General Motors elnökét megkérdezték, vajon miért fordít olyan sok időt a tervezésre és arra, hogy gondolkozzék a jövőről, ezt válaszolta: Azért érdeklődöm olyan mélyen a jövő iránt, mert életem hátralévő részét ott fogom eltölteni.”

A mai nap életed hátralévő részének első napja. Holnap, ugyanebben a pillanatban már huszonnégy órával

rövidebb lesz ez az idő. Ne hagyd, hogy úgy szálljanak el a napjaid, hogy tevékenységed ne egy megálmodott cél felé vigyen!

A tervezés és a munka az egyetlen eszköz, amivel az ember elérheti a tartós és tisztes sikert. Ez a titka a szilárd önbecsülésnek is, ami a boldogság alapja. Értelmetlen lenne tovább halogatnod hát, hogy belevágj.

Kezdd el ma, kezd el most, mert megállíthatatlanul múlik az idő!

**DR. SERES ENDRE AJÁNLIJA:**

**BRIAN TRACY: MAXIMÁLIS TELJESÍTMÉNY**

“Előző életemben” sebész szakorvosként is maximális elkötelezettséggel, maximális teljesítménnyel végeztem munkámat. Számomra nagyon fontos a száz százalékos eredményre való törekvés. Ennek jegyében választottam a sikeres író, sikeres előadó eme könyvét.

Számomra példaértékű az ő hozzáállása, elkötelezettsége, a maximumra való törekvése.

Ken Blanchard mondja róla: “Brian Tracy a maximális teljesítmény titkának gyakorlati ismerője. Mi több, képes világosan bemutatni a garantáltan működő módszereket és technikákat. Kezeskedem érte, hogy a könyvben ismertett módszerek mozgásba hozzák azokat a rejtett erőket, melyek biztosítják az Ön számára a sikert.”

Kedves Olvasó!

Vedd kezébe e könyvet, ha “elakadsz” az úton, meglásd, erőt merítesz Brian Tracy so-raiból, hogy újult erővel, maximális teljesítménnyel tudj végezni napi munkádat.



# 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 csatornákat a [www.youtube.com/user/AloePod](http://www.youtube.com/user/AloePod) címen érhetitek el.



## MAGYARORSZÁG

### Budapesti Központi Főigazgatóság:

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

Főigazgató: Ladák Erzsébet: tel.: +36-1-269-5370/160-as mellék,

mobil: +36-70-436-4230;

Főigazgató-helyettes: Huszti Bernadett: 194-es mellék, mobil: +36-70-436-4212;

Értékesítési osztályvezető: Harman Dóra 157-es mellék,

mobil: +36 70 436 4197

Marketing osztályvezető: Albert Bernadett 120-as mellék,

mobil: +36 70 436 4278

Nemzetközi osztályvezető: Kismárton Valéria 130-as mellék,

mobil: +36 70 436 4273

Szecsei Aranka: 136 mellék, mobil: +36 70 436 4229;

Csábrádi Ottília: 135 mellék, mobil: +36 70 436 4227

Kommunikációs osztályvezető: Petróczy Zsuzsanna Oxána: 131-es mellék,

mobil: +36-70-436-4276

Oktatás és Fejlesztési Osztály (FLPTV): Berkes Sándor, 133. mellék,

mobil: +36 70 436 4213, Dr. Karizs Tamás, mobil: +36 70 436 4271

### Oktatási Központ:

1067 Budapest, Szondi utca 34., tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285,

+36-1-373-0025, fax: +36-1-312-8455

Teremfoglalás/információ: Rókás Bálint, mobil: +36 70 436 4280

Nyitva tartás: H-P: 10.00-21.00

### SONYA Oktatási Központ:

Időpont-egyeztetés: Kozma Veronika kozmetikus: +36 70 436 4208;

Ésik Melinda, fodrász: +36 70 436 4178

Bérlőtár-kedvezmény: 10 alkalmasból 10%, 5 alkalmasból 5%

INGYENES KÉPZÉS a Sonya Képzési Központban! A Szondi utcában minden

hónap 1. kedden 10<sup>h</sup>-kor, a Nefelejcs utcában, a Sonya házikóban kedden és csütörtökön 10<sup>h</sup>-kor. Jelentkezés Forever flottatelefonon: Ungár Kata 30-331-1888.

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

### TERMÉKRENDELÉS

**Telefonon, telecenterünknel:** Hétfőn 8-19:45 óráig, keddtől csütörtökig

10-19:45 óráig, pénteken 10-17:45 óráig hívható.

Tel.: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, mobil: +36-70-436-4290,

+36-70-436-4291

Hétfőn 12-19:45 óráig, keddtől péntekig 10-17:45 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](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 telecenter 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 afélelti értékű vásárlás szállítási költségét társaságunk átvállalja.

### TOVÁBBÉRTÉKESÍTÉS, REKLÁMOZÁS

**Termékeink és marketinganyagaink továbbértékesítése tilos internetes felületeken. Üzleten vagy irodán belül bemutathatók és értékesíthetők a termék 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 található.**

### 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 4281

Pénzügyi igazgató: Rókásné Véber Gabriella: tel.: +36-1-269-5370/171-es

mellék, mobil: +36-70-436-4220

Pénzügyi recepció: Páll Ildikó: mobil: +36 70 436 4256

Controlling igazgató: Suplicz Zsolt: tel.: +36-1-269-5370/181-es mellék,

mobil: +36-70-436 4194,

### Nefelejcs utcai vevőszolgálatunk és raktárunk nyitvatartási rendje:

H-CS: 10-19:45, P: 10-17:45, 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, 3044 Szirák, Petőfi u. 26.,

tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285 [www.kastelyszirak.hu](http://www.kastelyszirak.hu)

Sasfészek Étterem, tel.: +36-1-291-5474, [www.sasfeszeketterem.hu](http://www.sasfeszeketterem.hu).

A Forever Resorts magyarországi intézményeinek ügyvezető igazgatója Lenkey

Péter, operatív igazgató Király Katalin, Marketing és értékesítési igazgató

Mocsnik Tamás.

### 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

### 2014-ES ÉVI KÉPZÉSI PROGRAMTERV:

**Siker napok:** január 25., március 22., május 17., **Egészségnap** május 18., július 19., szeptember 13., november 15., **2 napos képzések:** február 15-16., június 14-15., október 11., **Ösztönző programok:** április 27-május 5. **Global Rally**, május 20-27. **Go Diamond képzés**, szeptember 24-29. **Eagle Manager Retreat**, október 3-4. **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: 12.00–20.00,  
szerda és péntek 09.00–17.00, Minden hónap utolsó  
szombatján és a Siker Nap alatt 9.00–13.00  
Telecenter: +381 (0) 11 309 6382  
Sonya-szépségszalon: 065 394 1711

**Niši iroda:** 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1,  
Tel: +381 (0) 18514 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  
Minden hónap utolsó szombatján: 9.00–13.00.

**Horgosi iroda:** 24410 Horgos, Bartok Bela 80  
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: 9.00–13.00.

Területi igazgató: dr. Branislav Rajić  
Orvos szakértők: dr. Biserka Lazarević  
és dr. Predrag Lazarević: +381 23 543 318  
Beograd, Success Day: 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  
Területi igazgató: dr. Branislav Rajić  
Orvos szakértő: dr. Laban Nevenka: +382 69 327 127  
flppodgorica@t-com.me



## SZLOVÉNIA

**Lubljanai iroda:** 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.  
tel.: +386 1 562 3640, fax: +386 1 562 3645  
termérendelés: mobil: +386 40 559 631,  
tel: +386 1 563 7501  
e-mail rendelések: narocila@forever.si  
e-mail információk: info@forever.si  
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: november 23.  
Képzések: nyílt előadások minden szerdán 19.00<sup>h</sup>-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  
Nytva tartás: hétfő és csütörtök: 9.00–20.00  
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<sup>h</sup>-tól  
Email rendelés: foreverzagreb@gmail.com  
Weboldal cím: www.foreverliving.com – horvát nyelvet  
válasszátok, ezen az oldalon termékrendelést is leadhattok.



## ALBÁNIA

**Tiranai iroda:** Tirana, Fuat Toptani 1/5.  
Tel./Fax: +355 44 500 866  
Nytva 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 Kijaj: mobil: +355 69 40 66 811,  
e-mail: 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



## KISS ZOLTÁN ÉS KISSNÉ SZALAY ERZSÉBET MANAGEREK

**A budapesti házaspár 2007-ben csatlakozott a Foreverhez. Erzsébet számára azóta főállássá vált a foreveres munka, emellett – immár tizenöt éve – aerobikoktató is. Férje, Zoltán vállalkozó, egy kisboltot üzemeltet. Három gyermeket nevelnek. Erzsébettel beszélgettünk az elmúlt évekről, és jövőbeli terveiről.**

**Szponzor: Léránt Károly és Lérántné Tóth Edina  
Felsővonal: Utasi István és Anita, Gecse Andrea,  
Varga Róbert és Varga-Hortobágyi Tímea, Leveleki  
Zsolt és Anita, Herman Terézia, Becz Zoltán és Kenesei  
Zsuzsanna Viktória.**

# MEG KELLETT TALÁLNI A HARMÓNIAÁT

közösségbe járt, megosztottam a szülőkkel a jó tapasztalatokat. Nem tartottam bemutatókat még, de így is két-három pont forgalmam volt havonta. Ezt látta a szponzorom, felhívott és megemlítette, hogy ebből többet is ki lehetne hozni, ha tervszerűen együtt dolgoznánk. Ez nyár elején volt, szeptemberre supervisor lettem.

### **Közel hét év telt el a csatlakozásotok óta a manager szint eléréséig. Mi történt ezalatt?**

Valójában már 2002-ben találkoztunk a lehetőséggel, amikor Karcsi és Edina (a későbbi szponzorok, Léránt Károly és Lérántné Tóth Edina – a szerk.) először keresett meg minket. Akkor nemet mondtunk, nem láttuk ennek a dolognak a helyét az életünkben. 2007-ben újra megkerestek, pont abban az időben, amikor fogadóképesek voltunk a termékek nyújtotta lehetőségekre.

### **Tehát fogyasztók lettetek. Mikor láttátok meg az üzleti lehetőséget?**

Valójában a termékhasználat és az üzletépítés egyszerre elindult, ugyanis akkortájt kerestünk egy olyan lehetőséget, ami nem jár egész napos elfoglaltsággal, de száz-százötvenezer forint jövedelmet biztosít számomra. Mivel nálunk nagyon rövid idő alatt bizonyítottak a termékek, természetes volt, hogy ajánlottam azokat ismerőseimnek. Mindhárom gyerekem

### **Ennek is már hat éve. Voltak megtorpanásaid?**

Folyamatosan foglalkoztam az üzlettel, ajánlottam a termékeket, de azt gondolom, „össze kellett rakni magam” ahhoz, hogy meg tudjam csinálni a manageri szintet. Bár az aktivitásom mindvégig megvolt, és jól is éreztem magam az üzletben, két év telt el a következő szintlépésig.

### **Mi volt a motivációd?**

Egyszerűen megszerettem. Olyan dolgokat kaptam a Forevertől – személyiségfejlődésben, tudásban – amiről azt gondolom, hogy az iskolákban kellene tanítani. Ezen tudás birtokában jobbá válnak az emberek kapcsolatai – például a házasságában vagy a gyerekeivel is.

### **Aki most rád néz, vagy téged hallgat, azt látja, harmóniában élsz a családdal, a munkáddal.**

Ahhoz, hogy az üzletben is előbbre lépjek, meg kellett találnom

ezt a harmóniát. Sokáig azt éreztem, hogy „nyomom az üzletet”, de mégsem a várt szinten jönnek az eredmények. Közben az életem összes többi dolgát háttérbe szorítottam, és ennek ellenére nem tudtam maximálisan koncentrálni, hisz állandóan az elmulasztott egyéb tennivalókon járt az eszem: vajon mi van a gyerekekkel, mennek-e a dolgok nélkülem? Aztán rájöttem, hogy a Forever nem azt kívánja tőlem, hogy kiforduljak önmagamból, hogy fenekestől felforgassam az életem, hanem hogy jól érezzem magam mindenben, amit csinálok, lelkiismeret-furdalás nélkül. Mostanra tudom, hogy a kevesebb néha több. Ez az üzlet valójában már a kezdetektől „jogdíjas”, hiszen az önálló vásárlóim bejönnek a raktárba, vásárolnak, ami után én pénzt kapok.

### **És eközben megtartottad az edzői munkádat is.**

Igen, hetente három napon aerobikot oktatok, bár volt idő, amikor azt hittem, erről is le kell mondanom az üzletépítés érdekében. Aztán rájöttem, hogy az már nem én lennék. Megértettem, hogy attól, hogy megtartom az óráimat, még nem lesz kevesebb az üzletem, meg kellett ebben is találnom az egyensúlyt. Minden megkapta a maga súlyát az életemben, és ettől működik jól az üzletem is, én pedig nagyon jól érzem magam.

Van három gyerekünk, Nanett kilenc, Dorina tizenkettő, Balázs pedig tizennégy éves. Nagyon büszke vagyok rájuk, mindannyian sportolnak, Balázs válogatott szertornász. Igazi példaképek, ahogy nap mint nap megdolgoznak a sikereikért, ahogy a választott útjukat járják. Úgy érzem, Balázzsal sok a hasonlóság az életünkben, mindketten tesszük a dolgunkat, megküzdünk az akadályokkal. Amikor új elemet tanul, begyakorolja, és csak sokadjára sikerül, az olyan, mint amikor én sok „nem” után végre igent kapok. Azért is vagyok az üzletben, mert a gyerekeim itt igazi példákat láthatnak egészségtudatosságban, felelősségvállalásban. Itt azt érzem, hogy nincs értelme negatívnak lenni, egészen egyszerűen nem éri meg!

### **Úgy tudom, a hálózatépítéssel döntően te foglalkozol a családban, de nyilván kell ehhez egy támogató férj is.**

Annak idején közösen hoztuk meg a döntést, hogy elinduljak az üzletben. A férjem velem van a rendezvényeken, ha olyanokkal találkozok, akik szerinte nyitottak az üzletre, akkor átadja őket nekem. Támogat engem, de jórészt én „viszem a boltot”, és ez jól is van így.

### **Merre tovább?**

Annyiszor hallottam az évek során, hogy jól megjegyeztem: ha elérsz egy célt, kell, hogy azonnal legyen egy következő. Részt veszünk a londoni ösztönzőben, és célunk, hogy Opatijában ismét minősülteként legyünk ott 2014-ben.





### III. rész: Termelékenység

Ebben a hónapban a Forever 4 alapelve közül a termelékenységre fókuszálunk: következzen a termékek eljuttatása a végfogyasztóhoz.

Termelékenység = a Te Aktív Karton Pontjaid (a termékek, amelyeket személyesen, a saját kódszámodra vásárolsz + azok, amelyeket a személyesen szponzorált új Disztribútoraid vásárolnak).

Egy megbízható Forever-hálózatnak igen erős üzleti oldala van. Három módon kereshetsz még többet:

- 1) Új Disztribútor Profit
- 2) A képesség, hogy potenciális, új Disztribútorokat keresel és csatlakoztatsz
- 3) Amikor az Aktív Karton Pontjaidra koncentrálsz, akkor azokon a tevékenységeken maradsz fókuszban, amelyek közvetlenül hozzájárulnak az üzleted növekedéséhez és stabilitásához: a személyes termékhasználat, a termékek megosztása másokkal és új disztribútorok személyes szponzorálása.

Mindezek után beszéljünk arról a három módról, hogyan **optimalizálhatod az Aktív Karton Pontjaidat**.

#### Légy a termék terméke!

Rendkívül fontos, hogy a lehető legtöbb terméket használd, ezáltal megtapasztald az életminőségre és szépségre való jótékony hatást. Több az energiád, a bőröd puhább, simább lesz és az életminőség magasabb szintjét fogod megtapasztalni. Ezen felül az egyik legfontosabb üzleti értéket nyerheted el, a termékismeretet a leghatékonyabb tanártól: a saját tapasztalatod által! Emlékezz, minél több terméket használsz, annál több tudást szerzel, és a több tudás átalakul hatékonyabb termékajánlássá, és több Aktív Karton Ponttá. Ahogyan az életminőséged és a külsőd javul, fejlődik, az üzleted legjobb reklámjává válsz. Ezt mások észre fogják venni, és meg akarják venni a termékeket a magabiztos termékajánlatod miatt.

#### Folytasd a termékek személyes ajánlását!

Nem számít, mennyire nő az üzleted, folyamatosan folytatnod kell a termékek személyes ajánlását. Ez nemcsak több bevételt fog generálni, ahogyan nő a csoportod, de abban is segít, hogy aktív maradj, mint egy disztribútor havi szinten. Nagyon sok módja van ennek, többek között a termékbemutatók, 1/1 találkozók, online jelenlét a MyFLPBiz honlapon keresztül, vagy akár megjelenés kiállításokon, bemutatókon.

#### Üzletépítők és termékhasználók

Az új disztribútori vásárlások egészen addig a pontig, amíg nem válnak nagykereskedelmi kedvezményre minősültekké, a kiskereskedelmi aktivitásod részének tekinthetők. Ha szponzoráltad őket és a marketingterv részévé váltak, a vásárlásuk 15%-át megkaphatod. Az új disztribútorok, akiket beléptetsz, két kategóriába oszthatók: **üzletépítők** és **termékhasználók**. Általában az üzletépítők meg fogják venni a Touch-ot, termékbemutatókat fognak tartani és komolyan próbálják ajánlani a termékeket, és azonnal új embereket beléptetni. Ezzel szemben a termékhasználó disztribútorok éppen annyit szeretnének vásárolni, amennyi a minimum vásárlási feltétel, általában saját felhasználásra; és nem állnak készen arra, hogy belemerüljenek az üzletbe. Ezek a személyek megmaradnak termékhasználó disztribútoroknak mindaddig, amíg nem vesznek két kartonpontnyit két egymást követő hónapon belül. Amíg ez nem történik meg, a vásárlásukon 15% profitot kereshetsz, elképzelhető, hogy akár éveken át. Fontos, hogy továbbra is tartsd velük a kapcsolatot, lásd el őket információval, kísérd őket figyelemmel.

Most már tudod, hogyan maximizálhatod a termelékenységedet az Aktív Karton Pontjaid növelésével. Az Aktív Karton Pontjaid a szó szoros értelmében az üzleted alapját adják. A jövőbeni erősséged és stabilitásod az FLP-ben azon fog múlni, milyen minőségű alapot építesz. Arra biztatunk, hogy soha ne hagyd abba a személyes termékajánlást, függetlenül attól, milyen nagy csoportod lesz. Ez nem csak a zsebedben lévő készpénzt növeli, hanem a példán keresztül tanítja az alsóvonaladban lévő disztribútorokat. Csak képzelj el, mi történne a havi bónuszoddal, ha mindegyik alsóvonalas disztribútorod havonta csak néhány kartonponttal növelné a termelékenységét... Reméljük, találkozunk a Global Rally 2014 színpadán Londonban!

# AZ FLP KÉPZÉSI- ÉS PROGRAMTERVE

2014

|            |  |  |  |                                     |
|------------|--|--|--|-------------------------------------|
| Január     | 18.<br>Success Day<br>Ljubljana                                  | 25.<br>Success Day<br>Budapest, SYMA Csarnok                     |  | 26.<br>Success Day<br>Belgrád       |
| Február    | 15-16. Berkics Miklós<br>Gyémánt Képzés Budapest<br>SYMA Csarnok |  |  |                                     |
| Március    | 22.<br>Success Day Budapest<br>SYMA Csarnok                      | 15.<br>Success Day<br>Opatija                                    | 30.<br>Success Day<br>Belgrád  |                                     |
| Április    | 6.<br>Turbo Start Nap Budapest<br>SYMA Csarnok                   | 19.<br>Success Day<br>Maribor                                    | április 27. - május 5.<br>Global Rally,<br>London                      |                                     |
| Május      | 10. Success Day Zágráb<br>10. Success Day Szarajevó              | 17.<br>Success Day Budapest<br>SYMA Csarnok                      | 18. V. Egészségnap Budapest<br>SYMA Csarnok<br>18. Success Day Belgrád | 19-26.<br>GO DIAMOND<br>Törökország |
| Június     | 7.<br>Turbo Start<br>Szlovénia                                   | 14-15. Berkics Miklós<br>Gyémánt Képzés Budapest<br>SYMA Csarnok | 22.<br>Success Day<br>Belgrád  |                                     |
| Július     | 19.<br>Success Day Budapest<br>SYMA Csarnok                      |  |  |                                     |
| Augusztus  | 2.<br>Turbo Start Nap Budapest<br>SYMA Csarnok                   |  |  |                                     |
| Szeptember | 13.<br>Success Day Budapest<br>SYMA Csarnok                      | 21.<br>Success Day<br>Belgrád                                    | 24-29.<br>Eagle Manager Retreat<br>Lake Tahoe                          |                                     |
| Október    | 3-4.<br>Holiday Rally<br>Opatija                                 | 11. Berkics Miklós<br>Gyémánt Képzés Budapest<br>SYMA Csarnok    | 25.<br>Success Day<br>Opatija  |                                     |
| November   | 8.<br>Success Day<br>Bijeljina                                   | 15.<br>Success Day Budapest<br>SYMA Csarnok                      | 22.<br>Success Day<br>Ljubljana  | 30.<br>Success Day<br>Belgrád       |
| December   | 6.<br>Turbo Start Nap Budapest<br>SYMA Csarnok                   |  |  |                                     |

## 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: Petrőczy Zsuzsanna Szerkesztők: Kismárton Valéria, Pósa Kálmán, Rókás Sándor

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

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

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

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



ALOE BLOSSOM  
HERBAL TEA

FOREVER  
BEE HONEY

11 12 13 14 15 16 17

Acc  
☺