

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



# FOREVER

12. 2013 :: XVII. Issue 12.



Merry Christmas & Happy New Year



# Ünnepejünk



REX & RUTH MAUGHAN

36 éve már, hogy eldöntöttük, létrehozunk egy egészségmegőrzéssel és szépségápolással foglalkozó céget, a fantasztikus MLM üzlet struktúrájára építve.

Mindig is hittem abban, hogy egy olyan álmot fogunk megvalósítani, amely a világ minden részén hatalmas segítséget fog jelenteni az embereknek. Hozzá kell tennem, még a kezdeti álmokhoz képest is lenyűgöző, hogy mára meddig jutottunk, hol is tartunk. Úgy érzem, a sikeres kezdet után, még mindig remekül menetelünk előre. Biztos vagyok benne, hogy még csak egy kicsiny részét sikerült kiaknázni azoknak a fantasztikus lehetőségeknek, amelyek rátok és erre a varázslatos FOREVER vállalkozásra várnak. A FOREVER megtestesíti, életre kelti azt az erőfeszítést, amit az emberek nap mint nap tesznek – veled karöltve – azért, hogy kialakítsanak egy jobb életet maguknak ma és a jövőre nézve. A Forever is folyamatos megújulásra, fejlődésre törekszik, hiszen ha mi nem célozunk meg újabb és újabb csúcspontokat, hogyan várhatnánk tőletek ugyanezt. Természetesen már most is remekül mennek a dolgok. Már most is egy olyan világban élünk, amiről az elején csak álmodoztunk, de úgy érzem, ez még mindig nem elég. Még mindig milliók várnak arra, hogy megismerjék a Forever nyújtotta remek lehetőségeket. Várják, hogy eljusson hozzájuk a FOREVER üzenete.

A siker nem mindig mérhető számokban, ennek ellenére van néhány lenyűgöző mutató arról, hogy mit is értünk el 2013-ban:

- több mint tízmillió karton terméket indítottunk el Dallastól
- 31 millió liter aloe vera gélt állítottunk elő
- több mint egy milliárd kapszulát készítettünk
- kiosztottunk 21 millió dollárt az első Chairman's Bonus program keretében
- megrendeztük az első Global Rally-t
- bemutattuk az első Global Leadership Team-et
- megtartottuk az első Global Eagle Managers Retreat-et
- olyan fantasztikus új termékeket indítottunk az újtjukra, mint például: a Forever Daily, FAB X, új és továbbfejlesztett Forever Calcium vagy a Flawless by Sonya termékcsalád.

Ezeket túl most indítottuk el egy teljesen új Combo Pak-ot... és még rengeteg meglepetés vár rátok, amiről még nem is hallottatok eddig, például a Vital5. Imádom a marketing csapat szlogenjét: „Korszerű táplálkozást elősegítő termékek egyszerűen bemutatva”.

A Combo Pak is egy olyan csomag, amit minden nap minden ember használhatna, a benne rejlő lehetőségek határtalanok.

A felsoroltak csak töredékei annak a rengeteg sikernek, amelyeket a magunkénak mondhatunk ebben az évben. Természetesen ezen kívül megszámlálhatatlan győzelemnek voltunk a részesei, aminek a felsorolására nincs elég hely ebben a köszöntőben. Sokan kér-

deztétek tőlem az elmúlt időben, hogy mi visz rá engem, hogy még mindig folytassam, amit 36 éve elkezdtem? Miért nem pihenek meg és megyek nyugdíjba? A válaszom mindig ugyanaz: vicceltek? A legjobb munkám van az egész világon. Arra gondolni, hogy a magam egyszerű módján egy apró mosolyt tudok csinálni valakinek az arcára, felemelő. Ez az, ami motivál. Ez az ok. Ez a válaszom a miértre. Ezért hiszem, hogy az én munkám a legjobb a világon.

Felkészültetek 2014-re? Felfedeztetek már, megfogalmaztatok már a „miérteteket”? Gondoljátok végig, fontos, hogy pontosan meg tudjátok fogalmazni magatoknak, miért dolgoztok a FOREVER-ben és mit is szeretnétek elérni. A tisztán és erősen megfogalmazott miért nélkül folyamatosan ki lesztek téve a kételkedés kínzó érzésének, álmaitokat elrabló viharoknak. Ha pontosan megfogalmazod, hogy mi az, amit keresel és szeretnél elérni, könnyebben átlépsz a lelkedben dúló viharokon is. Így sem könnyű, de ennek tudásával a legnagyobb akadályok is legyőzhetőek és olyan magasságokba törhetnek, amit korábban el sem tudtatok képzelni.

Hogyan is találhatjuk meg a miértjeinket? Ez egy fejlődés eredménye. Legyetek türelmesek és megtaláljátok. Néhányunknak könnyedén jön, másoknak kell hozzá egy kis idő. Gregg remekül fogalmazott: „Találjátok meg, hogy mi az, amitől számotokra könnyedén elrepül az idő, amitől jól érzitek magatokat, ez lesz az, ami közel visz a miért felismeréséhez.”

Már csak néhány nap, és itt vannak az ünnepek. Imádom ezt az időszakot, ezek a legcsodálatosabb napok az egész évben. Kívánok nektek csodálatos ünnepeket! Élvezzétek ki minden pillanatát a szeretteitekkel! Mi is ezt fogjuk tenni a Maughan családban.

Köszönöm mindnyájatoknak a lelkiismeretes munkát! A FOREVER az óriások csapata és te egy vagy a sok óriás közül. Minden ország igazgatójának, regionális igazgatójának, területi igazgatójának és a csapataiknak ezerszer köszönöm a fáradhatatlan munkáját, amivel segítik, hogy az üzletünk, az üzletek egyre nagyobb és nagyobb legyen. Nélkületek nem működhetne. A saját vezetőségi stábnak és az anyavállalat alkalmazottainak, hogy szolgáltatók, áldozatot hoztatok és a világ legnagyobb lehetőségévé tettétek ezt a FOREVER-t. Hatalmas és csodálatos dolgokat értünk el 2013-ban de azt hiszem, abban megegyezhetünk, hogy még nem aknáztunk ki minden FOREVER-ben rejlő lehetőséget, még nagyobb és varázslatosabb dolgok várnak ránk.

Békés boldog ünnepeket és csodálatos sikeres újévet kívánok mindnyájatoknak végtelen szeretettel.

  
Rex Maughan

az igazgatóság elnöke, vezérigazgató





## Ünnepek

Szeretem az ünnepeket, mert nagyon jó ünnepelni másokat, számomra sokkal jobb, mint önmagamot ünnepelni. Ezért szeretem a Forevert is többek között, mert szinte minden nap egy ünnep, látok egy elégedett, mosolygós vásárlót az áruházunkban, vagy éppen egy örömkönnnyekkel küszködő új Managert a színpadon, vagy egy elcsukló hangú Zafir managert. Igen, az ünnep nagyon fontos eleme létünknek, szorosan kapcsolódik az elismeréshez, ami mindnyájunk számára létfontosságú, még ha sokan talán nem is tudják, mi az, ami hiányzik az életükből. Köszönhetően Rex Maughannak, mi olyan szerencsések vagyunk itt, a Forever világában, hogy szinte minden nap ünnepelhetünk.

Ha visszatekintünk az elmúlt évre, nagyon kellemes érzés tölti el a lelkemet, lelkünket, hiszen létrehoztuk közösen és óriási köszönet Berkics Miklós Gyémánt Managernek, Global Leadership Team tagnak a Forever Magyarország és délszláv régió legprofibb network marketing képzési rendszerét. Aki eljár a Siker Napokra, aktívan jegyzetel a Gyémántképzéseken, majd minősül Opatijába, a Holiday Rally-re, és végül átérzi a Go Diamond hangulatát, semmi sem állíthatja meg attól, hogy létrehozson egy csodálatos, szabad életet saját maga és családja részére.

2013 meghatározó év volt számunkra, hiszen rendkívüli mértékben megnőtt ebben az évben, szinte nagyságrendekkel a minősült munkatársaink száma, ami kifejezetten tökéletesen jelzi a hálózat fejlődését, nagyságát és a benne rejlő óriási, szinte kifogyhatatlan potenciált. Akik Siker Napról Siker Napra ott ünnepeltek az első sorokban és hazavitték magukkal ezt az érzést, őket "megcsapta a siker szele", pontosan tudják, hogy miről írok. Januárban egy új, pörgős életet kezdünk el a Foreverben. Siker Napon gyertek az első sorba ünnepelni és megéreztek Ti is, hogy milyen ez az érzés.

A Gyémántképzések tartalma kidolgozottsága, profizmusa és az értékesítésre gyakorolt hatása szinte leírhatatlan és megfoghatatlan. Természetesen mérőszámokkal pontosan mérhető, de annak a tudásnak az értékét, amit hazaviszünk egy-egy ilyen képzésről, pénzben nem lehet kifejezni, mondhatom azt, megfizethetetlen. Egyetemet végeztem, két szakmérnököt szereztem, ledoktoráltam, de ez a tudás, ami itt a Foreverben megszerezhető a világ legnagyobbjaitól, ezerszer több és hasznosabb és értékesebb, mint amit az egyetemen szeretett professzoraimtól tanultam.

2014-től a Turbo Start képzéseket is központilag szervezzük. Mindaz a szakmai tudás, ami szükséges ahhoz, hogy megfelelően, tisztességesen és biztos szakmai háttérrel tudjunk hálózatot építeni, ezeken a képzéseken megtanulható. Ha profi hálózatépítő kívánsz lenni, légy ott minden képzésen! Az iskolából is csak úgy hiányozhattál, ha vittél orvosi igazolást. Gondoljod el azon, hogy mit szeretnél az élettől, önmagadtól. Ha mosolyt, szabadságot és anyagi függetlenséget, akkor gyere velünk és jegyzetelj figyelmesen! A tudást soha senki nem veheti el tőled, ezt nagymamámtól tanultam.

Boldog új, sikerekben gazdag Foreveres évet kívánok mindenkinek! Hajrá FLP Magyarország!

**Dr. Miliesz Sándor**  
ország igazgató



# HOLIDAY

HÉT NAGYON SIKERES PORECI RENDEZVÉNY UTÁN A NYOLCADIK HOLIDAY RALLY ÚJ HELYSZÍNRE KÖLTÖZÖTT, AMI NEM MÁS MINT OPATIJA, EGYKORI NEVÉN ABBÁZIA, A KVARNER RIVIÉRA KÖZPONTJA.





# GLOBAL RALLY

## Opatija

### II. rész

Az opatijai képzés második napján ismét **Lapicz Tibor** soaring manager üdvözi a résztvevőket műsorvezető társával, **Jadranka Kraljič-Pavletič** senior managerrel együtt, majd a színpadra hívják Magyarország és a délszláv régió ország igazgatóját. **Dr. Miliesz Sándor** köszöntőjében kiemeli, hogy az ember életében vannak nagyon fontos és emlékezetes pillanatok, és ez a képzés is egy ilyen alkalom, ahol 1100-an osztozunk ebben az élményben.

**Dr. Molnár László** Horvátország területi igazgatója, senior manager következik, aki előadásában London hívó szavára hívja fel figyelmünket. Most mindenkinek adott a lehetőség, hogy kijusson a londoni Global Rally-re, ahová három különböző minősülési út is vezet, többek közt olyan, amivel meg tudjuk keresni az úthoz szükséges pénzt is. A fő célkitűzés, hogy 2200-an tudjuk képviselni régiónkat ezen a jövő évi képzésen. „Nem is maga London, hanem az út az igazán fontos, amit addig megteszünk, és aztán a Global Rally-n majd megkapjuk azt a lökést, ami a további munkához szükséges.”





## ELKÖTELEZETTSÉG ÉS HATÉKONYSÁG AZ ÜZLETÉPÍTÉSben

**Zlatko Jurovič** soaring manager feleségével a horvátországi piacnyitástól az FLP tagja. Mai témája a munkánk során kapott nemekkel kapcsolatos, amik nem szabad, hogy akadályozzanak bennünket a további munkánkban. Először a termékekkel kerültek kapcsolatba és azok hatékonyságukkal bizonyítottak nekik, és azóta is mindenkinek, akiknek megmutatják őket. „Ha még egyszer születnék, akkor is az MLM-mel foglalkoznék.”

**Hajcsik Tünde** senior manager, aki férjével az egyik legerősebb senior üzletet vezeti hazánkban és **Utasi Anita** zafír manager, aki szintén férjével együtt építi a hálózatát, előadásában az üzlet élénkítésének és a forgalom növelésének lehetőségéről beszélnek a Flawless by Sonya termékcsalád segítségével. „Üzlet az üzletben, amiben egy óriási potenciál rejlik, csak még nincs kellőképpen kiaknázva. Ez egy könnyen megtanulható és ezáltal könnyen duplikálható ágazat az FLP-n belül.” „A bőrünk a legnagyobb felszívó szervünk, ezért nem mindegy, hogy milyen termékeket kenünk magunkra.” Tavaly Magyarországon 5 290 000 nő 256 milliárd forintot költött kozmetikumokra, tehát az embereknek van pénze, csak azt nem a megfelelő minőségű termékekre költik. „Ha ezt a pénzt a te üzletedben költenék el, abból már megvalósulhatna egy álom élet.”

**Herman Terézia** soaring manager 1997-ben regisztrált a Foreverhez és a lojalitásról beszélt nekünk. „Ez a cég mindent megad nekünk ahhoz, hogy hatékonyak legyünk az üzletben. A legjobb vezetők irányítják az FLP-t, és ha mi megbecsüljük és tiszteljük a felsővonalunkat, akik már előttünk járnak, akkor ezzel példát tudunk mutatni a minket követőknek.” Fogadjuk meg a szponzorunk tanácsát és fejlesszük magunkat, hogy jó példával járjunk elől. Találjuk meg az elkötelezettségünket önmagunk, családjunk, az üzletünk és a csapatunk felé.

### A SIKERES HÁLÓZATÉPÍTÉS PILLÉREI

**Nagy Ádám** senior manager 10 éve ismerkedett meg a Forever céggel és a választásról beszélt, amiért e mellett az üzlet mellett tesszük le a voksunkat. Mindenkinek megvannak a saját érvei, amiért csatlakozik a céghez, de az FLP-nek is megvannak a maga nyomós érvei. Többek közt, hogy 16 éve nem emelt árat, magas a termékminőség, kimagasló szakértelmű orvosi tanácsadói háttere van, mindent egy kézben tart, öröklődő a vállalkozás és világszínvonalú képzéseket biztosít. Saját érv lehet mások mellett a szponzor, a csapat, a jövőkép, a szabadság, a biztonság, a család, az egészség és a fejlődés. „Mindenkinek más érvei vannak, és ezek az érvek fogják veled felépíttetni az üzletedet. Az én jelenem a te jövőd.”

**Tomislav Brumec** zafír manager feleségével Szlovénia top forgalmazója és a jó vezető ismérveiről tart nekünk előadást. Bárkiből





lehet olyan vezető, akit akár követnének a világ végére is, hiszen senki nem születik vezetőnek, hanem mindenki fejlődéssel és kitartással válik azzá. Fontos az egyéniség, amit nem szavaink, hanem tetteink igazolnak. A jó vezető karizmatikus, akit bátran lehet követni. Érthetően kell kommunikálnunk, hogy mások megértsenek. Legyünk lelkesek és pozitív hozzáállásúak, hisz ez hatással lesz környezetünkre is. A vezető mindenről lemondhat, csak a felelősségről nem; a feladatot a körülményektől függetlenül el kell végezni, hogy elérjük a célt.

**Varga Róbert** gyémánt-zafír manager, aki 1998-ban kezdte el építeni üzletét a Foreverben egy motivációs előadást tart nekünk. Legyen fontossági sorrend a célok és a belső motivációk között, amik persze mindenkinél eltérőek. „Amikor van egy méltó célod és hiszel benne, az akadályok meghajolnak előtted! Amikor leveszed tekinteted a céljaidról, megnőnek az akadályok”. „A munkánk 95%-a felesleges, de a maradék 5%-ból gazdag lesz! A 95% nélkül azonban ezt nem kapjuk meg!” Az igazi termékünk a testi és az anyagi jólét. „A világnak még soha nem volt ennyire szüksége az FLP üzletre, mint most.” Néhány adat, ami mutatja, hogy az FLP a legjobb választás: A cég forgalma közel 75.000.000 forint óránként. Tavaly naponta 3000 ember csatlakozott az FLP-hez, és másodpercenként 1 flakon Aloe Vera Gélét vásároltak.

### GYAKORLATI TANÁCSOK AZ ÜZLETHEZ

**Rajnai Éva** manager a mindennapi hálózatépítésről osztja meg velünk gondolatait. Hiába lelkesülünk be nagyon egy sikeres képzésen, hogyha utána otthon jönnek a mindennapi eltérések és elfelejtjük a célunkat. A napi technika mellett az énképünkön is javítani kell cd-ekkel, könyvekkel és rendezvényekkel. „Akinél alacsony az önbecsülése, az mindent megtesz

azért, hogy ne érje el a sikert. Ez egy olyan üzlet, ahol emberekkel foglalkozunk. Az emberek nem a Foreverhez, hanem hozzánk csatlakoznak.” Tanuljunk meg felemelni családtagjainkat, a szponzorunkat, a mentorunkat és a felsővonalunkat, hisz a felépítés a tisztelet jele.

**Dr. Nagy Ida és Dr. Kiss Ferenc** senior eagle managerek 2000-ben regisztráltak, de eleinte még csak termékfogyasztók voltak. Mai témájuk a csapatépítés, amiben igen fontos a vezető szerepe és feladata.

„A vezetőnek másolhatónak kell lennie, hisz csak akkor fogják követni a csapattagok, ha olyan értékeket és példákat mutat, amelyeket ő maga is megtesz.” Akarunk kell tanulni és fejlődni. Tudni kell, hogy kivel hogy kommunikáljunk, hogy kinek mit mondjunk. Mindig csak erősítsünk és biztassunk, soha ne mondjunk negatívumot.

Fontosak a rendezvények egy csapat életében, mint például a 4 pontos vacsorák, a Succes Day-ek, a Gyémánt képzések, a Holiday és a Global Rally-k.





**Fekete Zsolt** zafír manager 1998-ban csatlakozott a Foreverhez, aminek segítségével azóta szabad ember lett. Témája a meghívás, ami a célunk és annak megvalósulása között áll. Bármely korosztálynak tudunk segíteni 4 alapvető dologban, amik az életminőség, a bevételek forrása, az anyagi függetlenség és a család. „Készíts egy méretes névlistát, vedd fel a telefont és hívd meg.” Kiváló attitűddel, mosolyogva telefonáljunk, mert az „átmegy” a készüléken keresztül. Meghívhatunk rendezvényre, 2/1-re, 1/1-re, családi bemutatóra, infó estre. „A meghívás sikere 80%-ban a hozzáálláson múlik és csak 20%-ban azon, hogy mit mondasz. A meghívás egy mennyiségi munka. Minden nap legalább 3 embert hívd meg, ez így egy évben 300 nappal számolva 900 meghívás.” A sikeres meghíváshoz szükséges egy konkrét világos cél, egy érthető terv és egy megfelelő stratégia.

#### **AZONOS GONDOLATOK A RÉGIÓ KÜLÖNBÖZŐ PONTJAIBÓL**

**Dragana Janovič** soaring manager, aki a csúcson maradásról beszél nekünk, 15 éve építi FLP vállalkozását férjével Szerbiában. Miért az FLP-t választjuk? Mert tőkebefektetés nélkül meg tudunk gazdagodni, és ezáltal meg tudjuk valósítani az álmainkat. Az álomtolvajok ugyan mindenhol körülvesznek bennünket, de ne hagyjuk, hogy befolyásoljanak minket. Tudd, hogy miért dolgozol, hogy mit szeretnél ezzel elérni, mi a célod, mert csak az álmaidat szem előtt tartva tudsz a csúcson maradni.

Mindenkinek a saját álmáért kell küzdeni. „Az álomkönyvedbe ragaszd be azt a csekket, a neveddel és egy határidővel, amin az az összeg van, amiről te álmodsz.” Sose torpanj meg, a nagy számok törvénye alapján előbb-utóbb megtalálsz a te embereidet, a te „ászádat”.

**Stjepan Belosa** manager feleségével építi üzletüket Horvátországban. Témája a managerré válás. A vezetőt a víziója miatt követik az emberek, amely jövőképet aztán át is tudnak venni a munkatársak. Ezt az üzletet mindenki képes teljesíteni. Nem kell, hogy mindenki igent mondjon nekünk, gyűjtsük a nemeket is, elég, ha akár csak a megkérdezettek 10%-a csatlakozik.

Saját magunknak kell elhatározni, hogy mit akarunk elérni, és akkor a csapatunkkal együtt teljesíteni is tudjuk a kitűzött célunkat. Elsőként meg kell tanítani az embereket, hogy csak az FLP termékeit használják minden hónapban, már ezzel nagy eredményeket tudunk elérni.

**Krizsó Ágnes** zafír manager 1997 óta van a Forever üzletben és a cég által nyújtott életvitelről mesél. „Ha idejöttél az FLP-be, akkor 100%-ig tedd ide a szívedet és a lelkedet, hiszen az emberek életébe avatkozunk bele.” Egy sikeres vezető az életformájával példaképként szolgálhat az új embereknek. „Maradjunk ebben a vállalatban, és együtt alkossunk egy hatalmas nagyot, hisz itt mindenki számít. Ez az életvitel ott kezdődik, hogy hogyan tudunk megérinteni más embereket.” Higgyük el, hogy érdemesek vagyunk erre az üzletre.

#### **ZÁRÁSKÉNT A LEGRAGYOGÓBB ELŐADÓK**

**Lomjanski Veronika** férjével 1997-ben csatlakozott a céghez, és a régióban elsőként érte el a gyémánt manager minősítést. „Az eredmények majd jönni fognak, ha kiérdemelted.





Ez egy életbevágóan fontos hétvége, ami után elérheted a pénzügyi függetlenséget, ezért ha hazamész, legalább 24 óráig őrizd ezt a lángot és add tovább 100 embernek!” Égő vágy kell ehhez az üzlethez, hisz sok ember csupán félelemből nem ismeri fel ebben a lehetőséget. „A siker nem egy célpont, hanem egy folyamat, egy mindennapi jelenség. Az egyetlen módszer nap-mint-nap dolgozni.” Az üzletépítésre fordított idő, a szeretet és a figyelem a sikerünk megfizetett ára. „Csak olyan ígéretet tegyél, amit be tudsz tartani!” Használni és ajánlani kell a termékeket, valamint embereket szponzorálni, amihez elengedhetetlen a személyiségfejlődésünk, amiben nagy segítség a rendezvények és az oktatási anyagok. Itt az emberek kölcsönhatásban vannak, egymás mellett kell állniuk, ezért fontos a teljes odaadás és a 100%-os felelősség, így munkatársaink közül is az lesz a legjobb, aki a legtöbbet követeli tőlünk.

A képzés utolsó előadója **Berkics Miklós** gyémánt manager a business start rejtelseibe avat be minket. „Ez a találkozó nem szól mindenkinek, csak néhány embernek. Sokan, akik 5 éve itt voltak, már nincsenek itt. Te hol leszel jövő ilyenkor? Az egyiknek miért sikerül és a másiknak miért nem? Hisz ez a te választásod.” Akkor működik az üzlet, ha a magadénak érzed. A megfelelő ember nem ésszel, hanem szívből építi az üzletet. „Őszintén valld be magadnak, hogy miért választottad a Forevert. A legtöbben a pénzért. Akkor viszont csináljunk is nagy pénzt ebben a vállalkozásban.” Ezután egy kis matekkozással Miklós levezeti nekünk, hogy a legjobb helye a pénznek a Foreverben van, amivel még a bankok kamatai sem tudnak versenyezni, majd Léránt Károly senior manager hívja a színpadra, aki felvázolja, hogy 10 és 25 pontos indulással 4 hónap alatt milyen eredményt tudunk elérni és bizony elképesztő számok jönnek ki a végére. „Én befektetésként látom a Forevert, és akinek van pénze, az fektesse ebbe a legális vállalkozásba.” Berkics Miklós zárásként elmondja, a nagy kérdés az, hogy e hétvége után mivel fog eltelni a következő heted, hogy hány emberrel leszel ott a következő képzésen, hisz nem az a lényeg, hogy te mit gondolsz, hanem hogy akiket elvittél a képzésre, utána hogyan fognak gondolkodni. **Dr. Milesz Sándor** ország igazgató és vendéglátónk **dr. Molnár László** horvátországi területi igazgató búcsújával, valamint az előadók felvonulásával zárul le a minden várakozást felülmúló első opatijai Holiday Rally.

**Hűbér Tünde**







# BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

**BUDAPEST** 2013. OKTÓBER 12-13.

A FOREVER HÁLÓZATÉPÍTŐI NEMRÉG ISMÉT BUDAPESTEN TALÁLKOZHATTAK AZÉRT, HOGY KÉT NAP ALATT A RÉGIÓ MINDEN GYÉMÁNT MANAGERÉT MEGHALLGATHASSÁK, SŐT BÓNUSZKÉNT EGY VILÁGHÍRŰ TRÉNERTŐL IS TANULHASSANAK. A BERKICS MIKLÓS FOREVER GYÉMÁNT KÉPZÉS BESZÁMOLÓJÁT A MÁSODIK NAP ESEMÉNYEIVEL FOLYTATJUK.







## GIDÓFALVI ATTILA GYÉMÁNT MANAGER

***A régió leggyorsabban Gyémánt managerré vált házaspárja Gidófalvi Attila és Kati. A munkamegosztás és a tudatosság mintapéldái, akik immár világszerte építkeznek – több országban látványos sikert produkálva. A képzés második napján Attila előadását hallhattuk.***

„Van, aki nyavalyog, és van, aki tesz a jövőjéért. A sikerest és a sikertelent csak a gondolkodásmód különbözteti meg, hiszen a marketing, a termék, a szemináriumok mindenki számára ugyanazok: egyenlő eséllyel indulunk mindannyian. Egy ilyen kis régióban hárman vagyunk Gyémántok: teljesen különböző emberek. Hogy ki milyen szinten van, az leginkább személyiség függvénye. A kérdés: mit teszel meg mindennap ezért az üzletért? Az emberek kilencven százaléka csak szeretné az eredményt, de nem figyel oda, mit kéne csinálni. Én pénzcentrikus vagyok, nem álszent: pénzt akartam csinálni, mégis segítettem embereknek. Pénz nekem még sosem csinált pénzt, csak a bizalom az emberekben. Ami működik, az a nagy számok törvénye, a duplikáció: olyan embereket vonzol, amilyen vagy. Ám először magadat kell elfogadni, hogy elfogadhass másokat. Legyél mindig őszinte! Én sem festek rózsaszín jövőt, nem mondom, hogy ez az üzlet könnyű. A kérdés: megtettél mindent az üzletért? Nem szavak szintjén, hanem cselekvéssel. Mert mindenért csak saját magad okolhatod. Persze megengedheted magadnak azt is, hogy hibázz, csak a gondolataid erejére kell odafigyelni, hiszen veled kezdődik ez az üzlet. Egy szisztéma része vagyok én is. Te működtetted a sajátodat?

„Körülmények” mindig vannak mindenkinek, csak egyeseket lebéntanak, másokat erősítenek. Most megmutathatjátok, milyen fából faragtak titeket. Hogy hányan jönnek majd el a londoni szemináriumra: hagyjátok rájuk a döntést! De adjatok lehetőséget arra, hogy elérjék a célt: adjatok értéket Londonnak. Mi ott leszünk!”







## 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. Christel Reichle a Gyémánt Képzés első napján adott elő, férje előadásának most második részéből adunk ízelítőt.***

„Van, amit az elmúlt években nem jól csináltam. Hibáztam, de a hibáimból mindig tanultam. Egy Forever-üzlet két fontos lábón áll: vásárlókból és forgalmazókból. Száz forgalmazó mit sem ér, ha nincsenek vevők - és fordítva. Mindkettőhöz ugyanazt a rendszert használjuk: egyszerű eszközöket, amiket másolni lehet: az emberek nem azt teszik, amit mondasz, hanem azt, amit teszel. Rossz élelmiszerek, nem megfelelő étkezés, elsavasodás... mi megoldók vagyunk, és aki megoldja az emberek problémáját, az győz. A megoldás pedig nagyon egyszerű: Forever Living Products. Az aloe vera, ez az ötezer éve ismert csodanövény sok mindenre alkalmas. Úgyhogy én először mindig adok a jelöltemnek egy terméket kipróbálásra. A feltételem: mellette semmi mást nem használhat. Ha azt szeretném, hogy forgalmazóvá váljon, egy fényképet is mutatok neki egy Chairman's Bonus csekkemről (a lehetőségeihez mérhetőről). Kölcsönadom a termékeket, majd jöhet a második találkozó. Innen lépésenként haladjunk a kérdéseinkkel: hogyan vehetsz meg termékeket olcsóbban, mennyit tudsz keresni a szinteken, mire lenne elég ez a pénz.... Utána kínáljuk fel a választást: mennyit szeretnél keresni? A célunk az, hogy a megfelelő csomaggal induljon, ezért mindig ő mondja ki a célokat! Ne feledjük: nemcsak a csomagot veszi meg, de a szponzori időnket is. Minél nagyobb a csomag, annál több időt. Mindig legyen nálunk az üzleti terv, de ne mondjuk el az egészet! Együtt kell megírni a névlistát, de nem szabad osztályozni, ne döntsetek mások helyett. Egy-egy komoly emberre két hónapot áldozatok intenzíven. Számoljátok ki, hogy szintenként hány személyre van szükségetek, és ha tudatosan terveztek, ötven hónap alatt Gyémántok lehettek. Kemény meló, sokat kell érte tenni, de ha láttatok ezer nappalit belülről, akkor elmondhatjátok: Gyémánt vagyok.”





**Fiatal kora ellenére Magyarország és a délszláv régió legfiatalabb Gyémánt managere, a Gyémánt Képzés névadója és főszerzője. Sokak példaképe. Hagyományosan tőle hallhatjuk a tartalmas program záróelőadását.**

„Itt voltál a júniusi első szemináriumon? Emlékszel? Talán erősnek érezted magad, fogadalmakat tettél, és arra gondoltál: nemsoká megmutatom magam a színpadon. Itt nem lehet egy szintről sem lekésni, mert a mai naptól már a következő négy hónap számít – legközelebb vajon fent leszel a színpadon? Tied a lehetőség, hozz egy döntést! Mi, Gyémántok hoztunk egy döntést, és kitartunk mellette. Ha az elmúlt hónapokat nem annyi munkával töltötted, mint akik fent voltak a színpadon, mostantól vajon megtartasz-e annyi bemutatót, intézel-e annyi telefont? Ne kérdezd: tizenhat éves a piac, vajon mit hagytak nekem a Gyémántok? Lengyelországban öt évvel előrébb járnak nálunk – a következő öt évben itt is sikerre számíthatsz.

Nemrég Oroszországban jártam, a volgográdi csata helyszínén. Három évig zajlott a küzdelem egymilliónál több emberrel, és eldőlt a világháború. Az eszme, ami mindent legyőz, és 850 ezer katona - közülük 740 ezer meghalt. Ennyi áldozat... Mi ehhez képest egy manageri szint? Fél év a Foreverben... Milyen jó korban élünk! Van ételed, tévéd, villanyod: mindened megvan. Ha hazamész, nem lőnek rád, legfeljebb kapsz néhány nemet.

Ez a szeminárium legyen a te volgográdi csatád. Mindenki áldozza fel az életét, de te ne legyél köztük! Legyél benne a néhány tízezerben, aki életben marad ebben az MLM-nek nevezett csatában! Szlovákia, Csehország, Románia, Bulgária... jó utazni a Forever világában: nagyon sokat lehet tanulni. Jó látni, hogy különböző országból való, más bőrszínű és vallású emberek energiáit hogyan hozza össze egy ember álma. Minden döntés visz valahova, de a bátor döntések visznek oda, ahol lenned kell. Amit Rex ad, fogadd el! Amit az FLP Magyarország ad, fogadd el! Amit itt hallottál, hazaérsz, és már használd is. Ennyi elég ahhoz, hogy kétezeren legyünk Londonban tavasszal. Ettől a pillanattól kezdve ez rajtunk múlik. És innen győzelmek sora következik: eagle-kvalifikáció, Lake Tahoe, Chairman's Bónusz... ha az utolsó pillanatig nem adod fel, csekk lesz a jutalma. És akkor elmondhatjuk: 2013 a mosoly éve a Foreverben. De ha lefelé görbül a szád, nem jönnek a pontok, és senki nem akar hozzád lépni. Ne feledd: egy külső ember rajtad keresztül értékeli a céget, ezért a minőséget kell képviselned. Kemény munka, tervek, kitartás: a szorgalom többet ér a veszületett tehetségnél – és a végén úgy ragyoghatsz az FLP színpadán, mint egy igazi világsztár.

Mi készen állunk 2014-re, te készen állsz-e? Ha igen, akkor tudd: 2014 nem január elsején indul, hanem már most. Most kell behozni azokat az embereket, akikről nő a pontszámod, a bónuszod! Ezek a hetek határozzák meg az év elejét, így már most tervezd 2014-et!”

**Biztosítsd a helyed  
a 2014. februári Gyémántképzésre!**

**Vásárolj meg időben a legjobb helyre szóló jegyet és ajándékba adunk egy CD-t, amely a 2013. júniusi Gyémántképzés hanganyagát tartalmazza, többek között Bodo Schäfer előadását!**





SZÜLETÉSNAPI SIKER NAP 2013. 11.13. LUBLJANA

# Szlovénia ünnepel

HETEDHÉT ORSZÁGON ÉS A RENGETEG ERDŐN,  
SŐT MÉG AZ ÜVEGHEGYEN IS TÚL LÉTEZIK EGY  
CSODÁLATOS ORSZÁG, AMELYET ÚGY HÍVNAK,  
HOGY SZLOVÉNIA. EBBEN AZ ORSZÁGBAN  
MOSOLYGÓS, POZITÍV ÉS TÖREKVŐ EMBEREK  
ÉLIK FOREVER-ÉLETÜKET.

Egy szombati napon a születésnap Siker Napon találkoztak. Mindenki izgatottan és jó hangulatban várta a kezdést. Az esemény varázsát tovább fokozta a meglepetésnek szánt megnyitó.

A bevezető részben elismerésben részesítették a színpadon felvonuló legjobbjaikat. "Tükröm, tükröm, mondd meg nékem, ki a legszebb a vidéken..." kérdezték önmaguktól a teremben lévők. És a tükörben megjelent **Rinalda Iskra**-nak, a határozott és pozitív senior managernek, az esemény műsorvezetőjének a képe, aki csodálatos Hófehérkeként meghódította az ünneplő közönség szívét.

Hófehérke a meseország területi igazgatóját szólította a színpadra. **Andrej Kepe** köszöntötte az egybegyűlteket, majd elmesélte a Forever történetét ebben a csodálatos országban. Hangsúlyozta, hogy miközben a szerénység nagyon fontos erényünk, nem feledkezhetünk meg arról sem, hogy elégedettségnk leginkább cselekedeteinken múlik.

Ezt követte **dr. Milesz Sándor** ország igazgató titokzatos bejelentése. Tájékoztatt bennünket a legfrissebb hírekről. Miközben megdicsért bennünket az elvégzett munkánkért, számos újdonságot is bejelentett. Valóban mesevilágban élünk!







Kerestük a választ a kérdésre, milyen is az egészséges életmód, azonban egyetlen személy volt, aki tudta a helyes választ. Ő az, aki a kezdetektől fogva bízott a Forever termékekben, mindegyiket megvizsgálja, tanulmányozza, és mindig van megfelelő válasza a kérdéseinkre: **dr. Miran Arbeiter** általános szakorvos, senior manager. Ő tudja a helyes választ: a Forever az egészséges életmód!

Hófehérke segítségével közben még egy mesehős, Pán Péter sietett, aki bemutatta a karácsonyi csomagokat. A hangulatot fellépésével tovább fokozta a mindig játékos és jókedvű **Saša Lendero**, aki bejelentette a születésnap tortát érkezését is. A gyertyákat az igazgatók fújták el.

Büszkeséggel köszöntöttük egyéni minősültjeinket. Az elismeréseket az igazgatók adták át, és gratuláltak mindazoknak, akik kemény munkával jutottak magasabb szintekre.

**Ana Cvijanović** manager történetével elvarázsolt bennünket, és mindenkit meggyőzött arról, hogy a Forever útja egy kiválóan járható út.

Hogyan legyünk sikeresek a Forever üzletben? Erről osztotta meg velünk tanácsait **Gozard Babič**, a régió egyik legfiatalabb manager.







"Na, és!" – mondta a színpadra érkezve **Jožica Arbeiter** senior manager, és attól a pillanattól mindenki csak rá figyelt. Kitűnő előadásában a termékbemutatókkal kapcsolatos, fontos tudnivalókról szólt. **Tomislav Brumec** országunk első zafír managere előadásának a "Hogyan szélesítsünk?" címet adta, majd sorra vette a jó vezető tulajdonságait. Aki a Forever útját járja, annak mindig nagyon hasznosak az ilyen információk.

**Andreja Brumec** zafír manager újabb mesealakot, Csipkerózsikát vezette a színpadra, és miközben **Lenkey Péter** ügyvezető igazgatónk a Forever jövőjéről beszélt, a csodaszép lánykát a Flawless by Sonya kollekciónak segítségével varázsolta még csinosabbá. A varázslatnak és a meglepetéseknek persze még távolról sem volt vége.

**Jadranka Kraljić-Pavletić** senior manager újabb energiákat mozgósított a teremben. "Titok" című előadásában hangsúlyozta, hogy a Forever sikeréhez elengedhetetlen a szponzorok felelősségvállalása.

A történet végén a mesebeli herceg Hamupipókéjét kereste a színpadon, és miután még az igazgatók lábára is felpróbálta az "üvegcipőt" a végén megtalálta szíve választottját. Közösén, újra megállapították: "Aki utat keres, az utat talál, aki nem keresi az utat, az kifogást talál!" Ragyogják be utunkat a pozitív szemléletű munkatársak gondolatai, és a siker nem marad el.

Köszönet mindenkinek, hajrá Forever!





# WEB-Shop

kiírás értékes nyereményekkel!

2013. október 21-től december 31-ig

Tisztelt Disztribútor Munkatársaink!

Társaságunk a világszerte népszerű webes vásárlás (<http://www.flpshop.hu>) hazai népszerűségének további növelése érdekében október 21-től az év végéig a Magyarországon leadott internetes rendelések után nyereményjátékot hirdet.

A Forever web felülete, ahol kényelmesen és azonnal információhoz, nemzetközi kapcsolatokhoz juthatunk, remek eszköz termékrendeléseink rögzítésére is. Bárhonnan és bármikor lehetőségünk van leadni megrendeléseinket, sőt, a rendszer nemcsak kényelmünket szolgálja, de rengeteg időt és költséget is megtakaríthatunk az internetes vásárlással. Sok éve működik hazánkban is, mindannyiunk meglepedésére. A vásárlás kényelmes, gyors, egyszerű és költséghatékony lebonyolítása után a rendelt termékeket társaságunk 1 pontérték felett ingyen házhoz szállítatja, 1 pont alatt pedig a webshopban megtekinthető ismert tarifával a megjelölt címre szállítja.



Kényelmes vásárlást kíván  
a Forever Living Products Mo. Kft. vezetősége!

## A nyereményjáték kiírása:



- adjon le minél több megrendelést a magyarországi webshopban 2013. október 21. és 2013. december 31. között
- a minimum 3 alkalommal egy kódszámon rendelők kerülnek a nyereményjátékba
- minél többször vásárol (vásárlások számát tekintve) az adott kódszámú disztribútorunk a webshopban, annál nagyobb eséllyel indul a nagyértékű nyereményekért (wellness hétvége 2 személyre, vezető elektronikai cikkek)
- a kiírás végén az első három legtöbb rendelést webshopon leadó disztribútor munkatárs kerül díjazásra a 2014. januári Siker Napon.

Intézzé rendeléseit egyszerűen és költséghatékonyan, és legyen Ön a nagy értékű nyeremények egyik tulajdonosa!

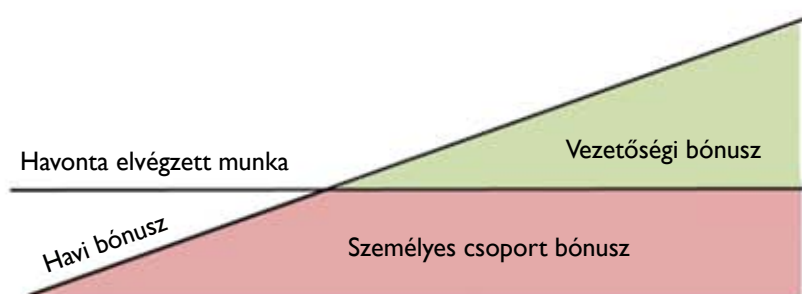




## IV. rész: Fejlődés

A négy alapelvből ebben a hónapban a fejlődésre fogunk fókuszálni. A fejlődés, mely segítséget nyújt az alsóvonaladnak megismerni a marketingtervet és megtartani az egyensúlyt a négy alapelv szabályaival.

Felfedezni az erős vezetőt a csoportodban, ez biztosíthatja számodra a magas vezetőségi bónuszt vagy, ahogy mi nevezzük, a megmaradó bevételt. A megmaradó bevételt úgy tudnánk definiálni, mint egy összeg, ami megmarad a mostani befektetéseid után. Ez a te direkt részvételed nélkül generálódik.



Hogy illusztráljuk, a horizontális vonal mutatja a havonta elvégzett munkát, amelyet az üzleted építésével töltesz, a dőlt vonal mutatja a növekedést a különböző bónuszokat és a profitot, amelyeket keresel. A magasabb szintű bevételhez már nem kell több időt eltöltened. Innentől kezdve a felépített vezetők végzik tovább a munkát, a bevételük nincs limitálva csak a ráfordított idő, amelyet befektetsz. A vezetőségi bevétel valóban korlátlan.

Az alsóvonal képzése és támogatása tökéletes időtöltés, motiválni és foglalkozni velük, hogy minél gyorsabban ériék el a marketing tervben található vezetőségi szintet. Ez magába foglalja a következő négy lépést:

1. Felismerni azokat a csapatodban, akik komolyan gondolják ezt az üzletet
2. Tervezni velük egy növekedési stratégiát és célokat felállítani
3. Biztosítani nekik hatékony képzéseket, segíts nekik abban, hogy vezetőkké váljanak
4. Irányítsd és bátorítsd őket, hogy ők is sikeresek legyenek

Te magad tudod eldönteni, hogy a csoportod mennyire jól végzi a munkáját, ha válaszolsz a következő kérdésekre: Átlagosan hány megbeszélés és célkitűzés történik havonta a csapatodba tartozó forgalmazókkal? Átlagosan mennyi képzést vezényelsz le havonta a csoportoddal? Mennyi forgalmazód lépett szintet vagy minősült különböző ösztönző programban az elmúlt hat hónapban?

A siker kulcsa a Forevernél, hogy a forgalmazók megtalálják fáradozásuk gyümölcsét a négy alapelv egyensúlya között: toborzás, megtartás, termelékenység és fejlődés. Ha figyelmet fordítunk ezekre a területekre, szánunk rá egy kis időt és energiát, ahol kell, korrigálunk, ha szükséges, akkor egy növekvő, jövedelmező üzletet fogunk kapni, ami kompenzálja a fáradozásainkat.



# 4 alapelv

## FOREVER core

development • recruitment • retention • pro

### TOBORZÁS RECRUITMENT

Legyél bátrabb és minden nap egy emberrel többel oszd meg az üzleti lehetőséget!

Kérj mindenkitől ajánlásokat, hogy minél több lehetőség legyen potenciális új vásárlókra és disztribútorokra!

Emlékezz: mindig az a legjobb, ha azt a szponzorálási módot választod, hogy az új belépőd azonnal vásárol.

### TERMELÉKENYSÉG PRODUCTIVITY

Kreatívan vedd fel a kapcsolatot a fogyasztóiddal, hogy még több terméket oszthass meg velük!

Próbáld ki egy olyan terméket, amit még soha nem használtál, vagy még jobban figyelj arra, milyen termékeket használsz otthon – a “0cc” termékeket cseréld ki FLP-termékekre!

Tanulj még többet a termékekről!

### FEJLŐDÉS DEVELOPMENT

Kísérd figyelemmel a csapatodat, hogy tudd, kik állnak közel egy szintlépéshez, és rájuk fókuszálj!

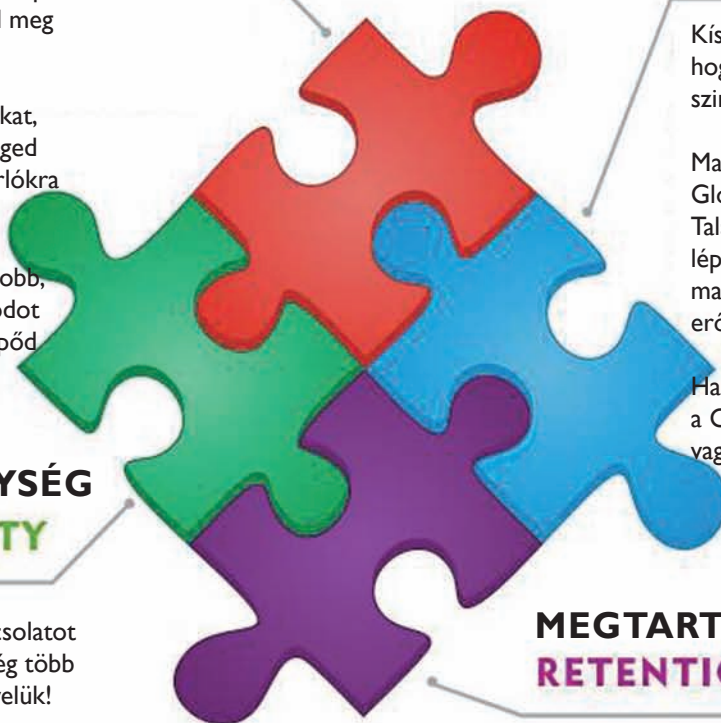
Maradj egy vagy két nappal tovább a Global Rally-n vagy az Eagle Manager Találkózón, hogy új embereket léptethess be, vagy csak érezd jól magad, hogy hazatéréskor újult erővel építhess hálózatot!

Harcolj, hogy magasabb szintet érj el a Chairman's Bonus, Eagle Manager vagy Global Rally ösztönzőkben!

### MEGTARTÁS RETENTION

Fogadtasd meg a csapatoddal, hogy minden hónapban teljesítik a 4cc aktivitást, és mutass nekik példát ebben!

Az utánkövetésed legyen még hatékonyabb!







## MANAGER SZINTET ÉRTEK EL



**Kocsispéter Károly és Kocsispéterné Szemes Ágnes**  
(szponzor: Kiss Gergely és Kántor Brigitta)  
"Az igazi szándék a tettekben ismerhető fel."



**Kordaova Kinga Mgr.**  
(szponzor: Lopiczné Lenkó Orsolya és Lopicz Tibor)  
"Amit a cél elérésével kapunk, közel sem olyan fontos, mint amivé válunk, amíg azt elérjük."



**Stevanović Slavica**  
(szponzor: Suzana Petrović)  
Higgy, határozz, jelöld ki a prioritásokat, indulj lelkesen és álmaid valósággá válnak.



**Živić Miodrag és Živić Gordana**  
(szponzor: Nešić Vitomir és Radić Suzana)  
„Vedd kezébe a sorsodat, ne hagyj, hogy másvalaki tervezze a jövődet!”



**Marić Dragana**  
(szponzor: Slavica Stevanović)  
„Használjátok a statisztikát és a 3. személy erejét, hogy megoldjátok az emberi kapcsolatok pénzügyi, egészségügyi és egymás közti problémáit!”

**Budavári Gergely**  
(szponzor: Tóth János)  
"Minél nagyobb kihívással kell szembenéznie valakinek, annál nagyobb győzelem vár rá a másik oldalon."



## 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  
**Lopicz Tibor & Lopiczné Lenkó Orsolya**  
Mázás József  
Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor  
Dr. Molnár László  
& Dr. Molnár-Stantić Branka  
Muladi Annamária  
Nagy Andrea  
Vaselije Njegovanović  
**Dr. Marija Ratković**  
Dr. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter  
Sebők Judit  
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  
Siklós Dr. Révész Edit  
& Siklós Zoltán  
Tihomir Stilin & Maja Stilin  
Utasi István & Utasi Anita

### 3. SZINT

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



## 60 CC+

## CONQUISTADOR CLUB

### 2013. OKTÓBER MINŐSÜLTEK

Lapiczné Lenkó Orsolya  
& Lapicz Tibor  
Varga Géza  
& Vargáné Dr. Juronics Ilona  
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin  
& Dr. Seres Endre  
Keneseiné Szűcs Annamária  
Budavári Gergely  
Andrea Žantev  
Slavica Stevanovic  
Dragana Marić  
Dr. Fábián Mária  
Berkics Miklós  
Haim Józsefné & Haim József  
Dr. Rokonay Adrienne  
& Dr. Bánhegyi Péter  
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya  
Tomislav Brumec & Andreja Brumec  
Miodrag Živić & Gordana Živić  
Varga Róbert  
& Varga-Hortobágyi Tímea  
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária  
& Dr. Rédei Károly  
Rajnai Éva & Grausz András  
Dobai Lászlóné & Dobai László

Alen Lipovac & Dolores Lipovac  
Orbán Tamás  
Hajcsik Tünde & Láng András  
Klaj Ágnes  
Tóth János  
Mázás József  
Kocsispéter Károly  
& Kocsispéterné Szemes Ágnes  
Vitomir Nešić & Suzana Radić  
Rinalda Iskra  
Dr. Kolonics Judit  
Stevan Lomjanski  
& Veronika Lomjanski  
Tihomir Stilin & Maja Stilin  
Hajdu Ildikó Rózsa & Hajdu Kálmán  
Szolnoki Mónika  
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet  
Dr. Szénainé Kovács Gabriella  
& Dr. Szénai László  
Király Krisztina  
Tóth Tamás & Bostyai Emília  
Dubravka Calušić & Ante Calušić  
Éliás Tibor  
Kovács Mihályné & Kovács Mihály  
Ferencz László  
& Dr. Kézsmárki Virág

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



**MAGYARORSZÁG**

1. Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor
2. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
3. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
4. Keneseiné Szűcs Annamária
5. Samák Orsolya
6. Dr. Fábián Mária
7. Berkics Miklós
8. Haim Józsefné & Haim József
9. Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
10. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea



**SZERBIA,  
MONTENEGRÓ**

1. Stevanović Slavica
2. Marić Dragana
3. Živić Miodrag & Živić Gordana



### ASSISTANT MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

Đoković Marija  
Đoković Andreja  
Filipović Novak

Samák Orsolya  
Tóth Gábor  
Virányi Szilvia



### SUPERVISOR SZINTET ÉRTEK EL

Ademović Irfan & Ademović Alma  
Andonović Kostadin  
Arbeiter Ziga  
Bálint-Polónyi Viktória  
Bogdanović Vasilije  
& Bogdanović Milenka  
Bogosavljević Ljiljana  
& Bogosavljević Slobodan  
Bunczom Eszter  
Dénes Gabriella  
Dér László & Dér Lászlóné  
Fekete Csenge  
Fodor Tamás  
Gáti Balázs  
Gyurity Igor  
Gyócsi Gyöngyi  
Jász Márta  
Jeles Antal

Jović Verka & Mitevski Mijalko  
Kenesei Zsanett  
Klarić Veroljub & Klarić Nataša  
Macsuda Tiborné  
& Macsuda Tibor  
Mehović Edin & Mehović Irma  
Olasz György  
Pesa Dávid  
Radovanović Dejan  
Samák Lajosné & Samák Lajos  
Schmidt Károly  
& Schmidtné Folk Ágnes  
Šuljović Ferid & Šuljović Zlata  
Szabó Krisztina  
Szilágyi Enikő  
Tahirović Jasmina & Tahirović Samir  
Vatić Almir & Vatić Meriša  
Verstovšek Alen



**HORVÁTORSZÁG**

1. Andrea Žantev
2. Alen Lipovac & Dolores Lipovac
3. Tihomir Stilin & Maja Stilin
4. Dubravka Calušić & Ante Calušić



**SZLOVÉNIA**

1. Tomislav Brumec & Andreja Brumec



# HR

## HOLIDAY RALLY

*Opatija*

**MINŐSÜLÉSI PERIÓDUS: 2014. JANUÁR 1-TŐL 2014. ÁPRILIS 30-IG**

### **KIK MINŐSÜLHETNEK?**

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

### **MELYEK AZ ÖSZTÖNZŐ PONTOS MINŐSÜLÉSI FELTÉTELEI?**

Lépj szintet! A minősülési periódus során légy aktív (4 cc személyesnek elismert vásárlás feltéve, ha abból legalább 1 cc saját kódszámon történik) az első teljes hónaptól, azaz ha például 2014. február 15-én léptél be, akkor március 1-jétől. A meglévő forgalmazói szintedhez képest lépj egy szintet a marketingtervben (a disztribútor szinten lévők érjék el a supervisor szintet). Ez a Holiday Rally I. szintje.

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

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

### **ELHELYEZÉS:**

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

### **MIKOR ÉS HOL LESZ A HOLIDAY RALLY?**

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



# OPATIJA HÍV

AZ FLP MAGYARORSZÁG ÉS A DÉLSZLÁV RÉGIÓ ÖSZTÖNZŐ PROGRAMJA  
2014. JANUÁR 1. - AUGUSZTUS 31.

## 1. SZINT

január 1. – augusztus 31. között minden hónapban  
a személyes, disztribútori pont több, mint **6cc** legyen

**HOLIDAY RALLY**  
Opatija 3-4. 10. 2014.

Opatija 3-4. 10. 2014.

Jutalom: 2 Holiday Rally belépőjegy

*Minősülj, hogy  
biztosítsd a helyed  
a Holiday Rally-re!*

## 2. SZINT

január 1. – augusztus 31. között minden hónapban  
a személyes, disztribútori pont több, mint **8cc** legyen

**HOLIDAY RALLY**  
Opatija 3-4. 10. 2014.

Opatija 3-4. 10. 2014.

**BUS**  
TICKET

Jutalom: 2 Holiday Rally belépőjegy, 2 autóbuszjegy

## 3. SZINT

január 1. – augusztus 31. között minden hónapban a személyes, disztribútori pont több, mint **10cc** legyen

**HOLIDAY RALLY**  
Opatija 3-4. 10. 2014.

Opatija 3-4. 10. 2014.

**BUS**  
TICKET



Jutalom: 2 Holiday Rally belépőjegy, 2 autóbuszjegy, szállás 2 személy részére

**HOLIDAY RALLY OPATIJA IDŐPONTJA: 2014. OKTÓBER 3-4.**

Elsősorban a Holiday Rally minősültek szponzorainak szól, hogy biztosíthassák helyüket a Holiday Rally-re, tekintettel arra, hogy januártól augusztusig ők tudnak végig aktívak maradni. Az új forgalmazók részére a Holiday Rally minősülés lehetősége továbbra is fenn áll.

**Alapkövetelmények valamennyi szintre minősüléshez:** Legyen „Aktív” a minősülési periódus minden teljes hónapjában. A kiírás 2014. január 1-jén kezdődik és 2014. augusztus 31-én fejeződik be. Minden feltételt teljesíteni kell a minősülési periódusban. A kiírás csak a magyar és a délszláv régió disztribútoraira és vásárlásaira vonatkozik. Valamennyi disztribútor saját felelőssége, hogy a fent említetteket helyesen értelmezze. A díjak nem összevonhatók. Kivételes eljárás semmilyen esetben nem lehetséges. A díjak másra át nem ruházhatók.





# EAGLE MANAGER RETREAT LAKE TAHOE 2014

## TE A MEGFELELŐ IRÁNYBA VITORLÁZOL?

**Már csak kevesebb, mint öt hónap van hátra az Eagle Manager ösztönző programunkból, hogy te is részt vehess a Lake Tahoe-nál tartandó rendezvényünkön.**

Tehát lökd meg a hajódat, kerüld el nagyívben a kudarcot és irány a sikeres utazás!

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



FOREVER





# Sonya 5

## kedvenc trükkje

a  
**flawless** by

*Sonya*

termékekkel


- 1** Miután felvittem a Cream to Powder Foundation alapozót, a Kabuki ecsetet használom, hogy elegyengessem az alapozót a korrektorral. Körkörös mozdulatokkal teszem, hogy az arcom minden részére egyenletesen kerüljön. Ezután használom a Light/Medium Delicate Finishing alapozót (386). Ezzel a lépéssel egy fedő, simító hatást érhetek el, melynek eredménye csodálatos. Egyszerűen nem tudok e nélkül létezni!
- 2** Használjuk a Dark Delicate Finishing púdert (387) az arccsont, a halánték és a homlok környékére, amivel meleg hatást érhetünk el! Először belenyomom a nagy ecsetet az alapozóba, majd lerázom a maradékot. Ezután körkörös mozdulatokkal elsimítom, kezdve az arccsonton, majd az arcon oldalt a halántéknál és végül a homlokon. Majd a Kabuki ecsettel elsimítom, ahol esetleg még szükséges. Nagyon szeretem, ahogy ragyog tőle az arcom, és hogy napbarnított hatást kölcsönöz a bőrömnek.
- 3** A szemhéjamat az egyik kedvenc szemhéjecssetemmel húzom ki. Először egy picit bevizezem, majd lerázom a maradék vizet, ezután kiválasztom azt a szemhéjfesték-színt, amelyet használni szeretnék. Ezután követem a szem vonalát a szempillákig. Néha megvastagítom egy kicsit, de az is előfordul, hogy sokkal vastagabbra hagyom. Ha egy kicsit nedves a szemfesték, akkor fényesebb lesz tőle a felület, és jobban kiemeli a szemeket. Könnyű felvinni, és hosszú ideig megmarad a szememhéjamon.
- 4** Mikor a szám körvonalát rajzolom, nagyon szeretek „új mosolyt” készíteni magamnak. A felső résszel kezdem, V formát készítek, ezután jönnek a felső szájszélek: itt fordított V-formákat rajzolok. Az alsó ajkamon középen kezdem, majd haladok a szájszél felé. Teljesen megváltoznak az ajkaim! Teltebbnek tűnnek, és ez okot ad arra, hogy jókedvűen mosolyogjak.
- 5** Szeretek keverni a rúzsokat! Kedvenc kombinációm a Bronz (404) és a Guava (407). Néha hozzáadok egy kis Watermelon is (406). Nagyon hasznos a szájecset, melynek segítségével bármelyik színt kombinálhatom a többivel. Attól függően, hogy aznap mit viselek, bármikor átszínezhetem a már meglévő alapszínt. Hogy az extra ragyogást elérhessük, használjuk a Luscious Lip Colours szájfényeket! Úgy gondolom, a lehetőségek végtelenek. Próbáljátok ki minél több új színekombinációt!

Mosolyogjatok és legyetek tündöklőek!

*Sonya*  
Sonya Maughan







**EGÉSZEN PONTOSAN KÉT ÉVVEL ÉS HÉT HÓNAPPAL EZELŐTT FOGOTT BELE A HÁLÓZATÉPÍTÉSBE MÁZÁS JÓZSEF MEGLEHETŐSEN KEVÉS TUDÁSSAL, DE ANNÁL NAGYOBB ÖNBIZALOMMAL. ELÉG VOLT HOZZÁ NÉHÁNY FOREVERES RENDEZVÉNY, HOGY A DOLOG MEGFORDULJON: AZ ÚJ MUNKATÁRS LELKESEDÉSE EGYRE NŐTT, MIKÖZBEN EGYRE ALÁZATOSABB LETT. RÁJÖTT, HOGY VANNAK FONTOSABB DOLGOK IS A PÉNZNÉL, ÉS EZ A FELISMERÉS IGAZI ÁTTÖRÉST HOZOTT SZÁMÁRA AZ ÜZLETBEN.**

# Én vagyok az, aki komolyan gondolja

**MÁZÁS JÓZSEF**

SENIOR MANAGER, EAGLE MANAGER

**Szponzor:** Szabó József és Szabóné dr. Szántó Renáta

**Felsővonal:** Berkics Miklós, Szabó József, Rolf Kipp, Rex Maughan

2011 februárjában Szabó József és felesége, Szabóné dr. Szántó Renáta hívott el egy üzleti bemutatóra, amit Berkics Miklós tartott. Szimpatikus volt Miki, a megjelenése, az attitűd, amit mutatott, így gyors döntést követően elindultam.

## **Na jó, de mi motivált eleve, hogy elmenj oda?**

A tisztelet Szabó Józsi felé. Jó barátságban és az építőiparban munkatársi kapcsolatban voltunk, emellett már volt pozitív terméktapasztalatom is, de üzletet építeni nem akartam, mivel épp három hónappal azelőtt mondtam nemet valakinek ugyanerre.

## **Ugyanígy vélekedtél az előadás után is? Hogy saját fogyasztásra vásárolsz majd?**

Nem, akkor már teljesen más volt a véleményem. Nem a termék, nem az üzletpolitika, hanem Miki személyisége győzött meg.

## **Akkor már sikeres embernek mondhattad magad más területen?**

Igen, építőipari vállalkozó voltam. Tizenhárom éve felépítettem egy céget, ami jól működött, és működik a mai napig.

## **Akkor számodra nem volt létkérdés, hogy új dologba vágj.**

Akkor már kereső fázisban voltam, mert az építőipari lehetőségek beszűkültek a gazdasági válság miatt, de bármennyiben fogadtam volna, hogy nem fogok MLM-marketinget csinálni.

## **Sokat vesztettél volna... Innentől töretlen volt a hited, vagy voltak kétségeid?**

Nem hittem benne egészen egy jakabszállási Turbó Start

képzésig, bár tettem a dolgomat, ahogy mondták. A helyzet az, hogy amikor az embernek nincs pénze, pénzt szeretne keresni. Amikor már van, akkor hatalmat akar, és ha az is megvan, akkor azt hiszi, hogy megvan mindene, de ez nem így van. Én elég erős egyéniség vagyok, az emberek nem hozzám ragaszkodtak, hanem a pénzemet szerették, sőt bizonyos szinten tartottak tőlem. Néhányan talán hittek az üzletben, de a többiek inkább csak azért jöttek velem, mert meggyőző tudtam lenni mindig mindenhol. De ez az üzlet nem erről szól.

## **Miből jöttél rá?**

Volt előttem egy példa „Berkics Miki”. Neki van nagyon sok pénze, de mégis szerény ember, nagyszerű vezető, mert tud az embereknek adni magából egy kicsit, ami miatt szeretik és tisztelik. Láttam ezt, és hirtelen rájöttem, hogy ez nálam nincs meg. Azt mondtam magamnak, azt akarom elérni az embereknél, amit az emberek éreznek, ha Mikire néznek, vagy kimondják a nevét. Ezt akartam érezni, és ez túlmegy pénzen, hatalmon, mindenben. De ezt ki kell érdemelni, meg kell érte dolgozni. Ha az ember elkezd ezt keresni az MLM-ben, akkor szerintem sikeres tud lenni.

## **Pedig azt gondolnám, neked, mint vállalkozónak, aki megszokta a jó bevételt, fontosak az anyagiak.**

Pénzért kezdtem ezt az üzletet, mindenki azért kezd, mert még nincs pénz, nem tudnak szeretetből üzletet építeni és odafigyelni másokra. Amikor megvan az első milliójuk ebből az üzletből, onnan tudnak mással is foglalkozni. Nemrég hallottam Lomjanski Veronika előadásában, hogy ha hónap tizedikéig nincs meg a négy







kartonpontod, nem tudsz koncentrálni a munkatársaidra. Nekem sokszor nem volt meg, de ezentúl meglesz biztosan. Én ott vagyok minden rendezvényen – legutóbb nem mentem el egy kedves barátom ötvenedik születésnapjára, hogy ott lehessenek a Gyémánt Képzésen. Meg fogja érteni, mert ő is vezető, és nem döntött volna másképp, ha az ő csapatáról lenne szó. Vezetem a csoportomat, és mutatom az utat, ez a dolgom. A jelenlét nagyon fontos, hogy jó példát mutassak. Az, hogy bele tudsz nézni a másik szemébe, az nem megy át neten, telefonon, sehogy máshogy, csak személyesen. Én többnyire közel megyek a színpadhoz, hogy lássam, érezzem az előadó tekintetét. Az Eagle Rally-n is így tettem: elsőnek érkeztem a rendezvény helyszínére. Az első sorban ültem, mert előző nap láttam Rex Maughant elől ülni. elől. Másnap egész végig egymás mellett voltunk, és átéltem életem legnagyobb tanulását.

#### **Ma már jobban hallgatnak rád az emberek, mint az elején?**

Azt gondolom igen, de mindenki más személyiség, máshonnan érkezett, de ha elfogadják, amit mondunk, sikerek lesznek, mindegy, melyik országban dolgoznak. Én nem szeretnék vesződni emberekkel, győzködni őket, nincs rá időm. Meg szeretném értetni velük, hogy minden, amit mondok, csak azért van, mert megtanultam valamit, és akik nekem tanítják ezt, gyémánt úton járnak. Erről nincs értelme letérni, mert ez a sikerhez vezető út.

#### **Akár garanciát is adsz erre?**

Igen, nekem Miki és Attila garancia. Sok ezer embernek azok. Berkics Miklósé Európa egyik legnagyobb üzlete, Gidófalvi Attila csoportjához pedig havonta hétezer ember csatlakozik. Nem kérdés: van mit tanulni tőlük, teljesen mindegy, milyen üzleti szinten vagyok, mit hiszek magamról. Más gondolataim vannak, mint ezeknek az embereknek, ezért ők jobbak – most még. Nekem ők azt mondták: a mi jelenünk a te jövőd, ha velünk maradsz. Én ugyanezt mondom az embereknek.

#### **Miközben igencsak megváltoztál.**

Teljesen más ember lettem. Azelőtt nem olvastam el könyveket, sosem akartam hallgatni senkire, mindig úgy véltem, nálam jobban senki nem tudja. Pedig ha másra is hallgatok, kétszer annyi pénzem lehetett volna az építőiparból. De ez az én utam, ezt be

kellett járnom. Sok mindenen tudunk változtatni, ha kinyitjuk a szívünket és hallgatjuk, amit a színpadról mondanak. Ne a kifogásokat keressük! Azért ők állnak a színpadon, mert okosabban nálunk, és butaság volna nem profitálni belőlük. Én nem vagyok egy tanult ember, tudom, hol a helyem a társadalomban, de világleletemben körülvettem magam nálam okosabb, és jobb emberekkel, ez a sikerem titka.

#### **Van, amiben szeretnél még változni?**

Például sosem tudtam megköszönni valamit vagy dicséretet mondani. Ma is nehezen megy, mert maximalista vagyok. Amiért az emberek dicséretet várnak, az általában nekem, de nekik is csak egy lépcsőfok. Nekik mégis nagy dolog, ezt meg kell értenem. Ugyhogyan van még hová fejlődnöm.

#### **Fejlődésben jó vagy...**

Köszönöm. Nyolc hét alatt lettem manager, tizenegy hónap alatt senior manager. Egy év alatt 1200 százalékos fejlődésen ment keresztül az üzletem. Büszke vagyok arra, hogy Eagle lettem, és hogy már az első évben minősülem a Chairman's Bonus-ra. Közben az üzlettársam, barátom, egy nagyon jó ember viszi tovább az építőipari céget, nélküle nem sikerült volna mindez.

#### **Közben családra jutott időd?**

Szerencsére van egy csodálatos ember mellettem, Váradi Emília, aki megérti, hogy azért dolgozom ennyit, hogy szabadon élhesünk pár év múlva. Együtt építjük az üzletet rendkívül jó együttműködésben. Van egy tizenegy éves kislányom, aki nagyon büszke, amikor fent állunk a színpadon mi ketten. Anitával, volt feleségemmel is rendkívül jó kapcsolatban vagyunk. Ő ebben az üzletben sokkal jobb lehet mint én, több empátia van benne, jobb vezetővé válhat, csak még el kell hinnie ezt magáról. Egyik vágyam, hogy fent lássam őt is kislányunkkal managerként a színpadon, hogy ő is érezze a szabadságot, amit a Forever nyújt, mert annál jobb dolog nincs.

#### **Erre vágytál?**

Igen erre is, és arra, amit a Forever kínál. Láttam nagy vezetőket korábban, láttam a videóikat, azt mondtam, nekem az az életminőség kell.



### **Még nem tartasz ott?**

Nem, mert még nem vagyok Zafir, Gyémánt-Zafir és végül Gyémánt. Ezért kelek fel mindennap, és teszem oda magam száz százalékosan. Ez egy út, amin végig kell menni.

### **Mi a feladatod ehhez?**

Szponzorálni, szponzorálni és szponzorálni. Csatában gondolkodni és dolgozni. Nagyon sokat köszönhetek közvetlen szponzoraimnak, Józsinak és Reninek, akik megtanították ezt nekem. Nem véletlen, hogy Józsi Magyarország egyik legjobban kereső Managere, és Renáta napi szinten segíti a munkánkat, teljesen mindegy, milyen mélységben vagy üzleti szinten kérünk tőlük tanácsot.

### **Honnan, milyen körből építkezel?**

Aki velem szembejön. Viccet félretéve: a Forever üzleti ajánlatában az a nagyszerű, hogy munkanélkülieknek, alkalmazottaknak, hétköznapi embereknek 55 eurós keresettel, de akár üzleti gondolkodású

vezetőknek 4000 eurós vállalkozással is lehetőséget tudok mutatni extra jövedelem generálására. Te regisztrált vagy már?

### **Igen, de beszéljünk még rólad! Mit csinálsz, ha nem szponzorálsz éppen?**

Rengeteg dolgot szeretnék még csinálni az életemben, de ahhoz időre és pénzre van szükség. Van öt kutyám, korábban versenyekre jártam velük nagy sikerrel, de most nem fér bele az életembe. Most a Forever az első, és minden más csak utána jön. Nem bánom, mert tudom, hogy miért csinálom. Lehet, hogy most nem lesz világbajnok a kutyám, de öt év múlva egész más életet fogok élni, negyvenes koromban aktív nyugdíjas leszek.

### **És akkor talán lesz idő a kutyákra.**

Igen, biztos, hogy világbajnok leszek.

### **Tényleg maximalista vagy...**





# lifestyle

## Életmód tanácsok



### A fogágyvédelem, mint az általános egészségmegőrzés része

**A SZÁJÜREG, SZERVEZETÜNK SPECIÁLIS RÉSE. EGY LEHETSÉGES BEHATOLÁSI KAPU A FERTŐZÉSEK SZÁMÁRA, DE RENDKÍVÜL HATÁSOS VÉDELMI VONALKÉNT MŰKÖDIK A LEGTÖBB KÓROKOZÓVAL SZEMBEN.**



**A** szájüreg nyálkahártyájának IMMUNRENDSZERE ellenáll ezernyi baktériumtörzsnek, amelyek közül nagyjából 500 képezi a szájüreg állandó FLÓRÁJÁT.

A szájüregi nyálkahártya folyamatosan a nyál által közvetített antigénekben fürdik (proteinek, peptidek, makromolekulák és mikrobák). A baktériumok folyamatosan megtelepednek a szájból levő különböző felületeken, és plakkot alkotva egy érési folyamaton keresztül növekvő kolóniát alkotnak. Ha ez lágyszöveten történik (íny, nyelv, stb.), akkor a nyálkahártya felületi szövetének a lelekedésével a növekedni akaró plakkok folyamatosan ürülnek a tápcsatorna felé. A kemény fogszöveteknél viszont ez az öntisztuló folyamat nem áll fenn. A plakk növekszik, érik. A fogágybetegségek kialakulásának a dentális plakk az egyetlen olyan faktora, ami nélkülözhetetlen a kialakulásához. Nélkülözhetetlen, de nem elégséges.

Multifaktoriális betegséggel állunk szemben. A fogágybetegség alatt a fog tartószervezetének különböző fokú gyulladós folyamatait értjük. Ez lehet egy egyszerű ínygyulladás, melynek leggyakoribb kezdeti jele ínyvérzés, vagy ínyduzzanat. Súlyosabb formában a fog tartószövetének a pusztulása, illetve foglazulás, ami akár a fog elvesztésével is járhat.

Az előfordulási gyakoriságra jellemző, hogy szinte az egész felnőtt populációt érinti a fogágybetegségek valamilyen formája.

#### A FOGÁGBETEGSÉG RIZIKÓFAKTORAI

##### -Nem megfelelő szájhigiéné

Fontos a fogfelszíneken megtapadó baktériumokból álló, egyre növekvő biofilm eltávolítása különböző fogtisztító eszközökkel. A cél nem az, hogy sterillé tegyük a szájüregtet. A szájüreg egyensúlyban lévő flórájára szükség van. Betegeimnek évek óta természetes antibiotikumot és gyógynövényt tartalmazó fogkrémet ajánlok a betegség különböző súlyosságú megjelenése esetén. A kontrollvizsgálatok és visszajelzések alapján minden esetben a tünetek (duzzanat, fájdalom, vérzés) mérséklődéséről vagy megszűnéséről tudok beszámolni.

A baktériumok számát antibiotikumokkal csökkenthetjük. Sajnos olyan antibiotikum, amely specifikusan csak a parodontopatogén (fogágybetegséget okozó) baktériumokra hat, a gyakorlatban nem áll rendelkezésre.



### -Életmód

A dohányzás, alkoholfogyasztás akár évtizedekkel gyorsíthatja a fog elvesztését.

A stressz az immunrendszer gyengítésén keresztül hajlamosít a fogágybetegségekre. Antidepresszánsok szedése tovább ront a helyzeten a mellékhatásként fellépő szájszárazság miatt.

A problémák kezelésében helyet biztosítok természetes megoldásoknak, pl. ördögceérna, méhpempő, édesgyökér, omega 3, omega 9 fogyasztása.

### -Vitaminok, ásványi anyagok hiánya

A C-vitamin hiánytünetei általában először a szájüregben jelennek meg (duzzadt, vérző ínypapilla). Nagy dózísú C-vitamin tartós fogyasztásának hirtelen megszakítása hasonló tünetekkel jár. Napi 60-120 mg rostba ágyazott természetes C-vitamin bevitelét javasolt.

A D-vitamin és a kalciumbevitel a csontmetabolizmus szabályozása révén van hatással a fogágyra.

A szervezet Koenzim Q10 termelő képessége harminc éves kor fölött csökken, pótlása jótékony hatású lehet az érrendszer, az immunrendszer és az anyagcsere támogatásán keresztül a fogágyfolyamatokra is.

### -Krónikus betegségek

-csontritkulás: Szerves kötésben lévő ásványi anyagokkal, nyomelemekkel, D-vitamin bevitellel kompenzálható a csontok leépülési folyamata.

-cukorbetegség: A cukorbetegség és a fogágybetegség közötti kapcsolat már régóta ismert, és komoly rizikófaktorként jön számításba a legsúlyosabb kimenetelű fogágybetegség, a destruktív parodontitis kialakulásában. A destruktív parodontitist a cukorbetegség hatodik komplikációjaként tartják számon, a retina, vese, idegrendszeri, érszövődmények és sebgyógyulási zavarok mellett. Jól kontrollált cukorbeteg, akik rendszeres fogászati kezelésben is részesülnek, jó szájhigiénével rendelkeznek, nem fogékonyabbak a súlyos fogágybetegségekre, mint a cukorbetegséggel nem rendelkezők. Segítheti a szövődmények elkerülését rostok (tarackbúza, zöldárpa, lucerna, aloe vera) fogyasztásával a szénhidrátok folyamatos lassú felszívódása érdekében, és króm bevitelével.

### -Gyógyszerek

Egyes vérnyomáscsökkentő, epilepsziaellenes és az immunrendszer csökkent működését előidéző (pl. szervtranszplantáció kapcsán) szerek

ínymegnagyobbodást okoznak. Allergia ellenes szerek, antidepresszánsok egyéb antihypertensív szerek, vízhajtók, kalciumcsatorna blokkolók csökkent nyáltermelés miatt közvetve okozhatnak ínyproblémákat. Antibiotikumok szedését követően a szájüreg baktériumflórájának felborult egyensúlya gombás fertőzéshez vezethet. Gondolnunk kell ilyenkor a bélbaktériumok pótlására is hatékony probiotikummal az immunrendszer megfelelő működése érdekében.

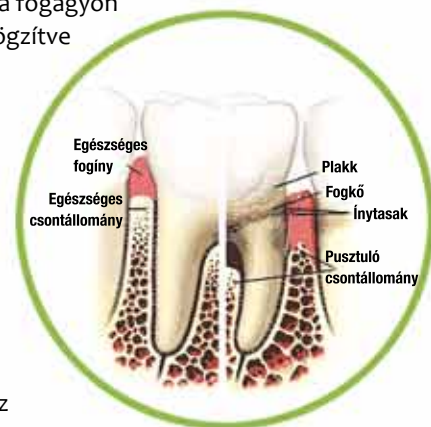
**-Hormonális tényezők** a pubertáskori, terhességi és a menstruációs ciklussal társuló ínygyulladás a szexuális hormonoknak köszönhető. Befolyással vannak az íny vérkeringésére, kapilláris hálózatára és az ínyben létrejövő immunreakciókra. Az anamnézisben gyakran találkozom a fenti állapotokkal. Antioxidánsokkal, illetve azok kombinációival tudok segíteni. Az érrendszer működésében gránátalma, vörösfőnya, paradicsom, a hormonrendszer támogatásában golgotavirág, tökmagolaj játszhat fontos szerepet.

### -A szervezet immunstátusza

A hiperreaktív, vagy a csökkent működésű immunállapot egyaránt káros a fogágy állapotára nézve. Adaptogén gyógynövényekkel az immunrendszer működését optimális irányba terelhetjük. Ilyen hatással rendelkező gyógynövények a schisandra chinesis, aloe barbadensis miller, ginkgo biloba, kasvirág, ördögceérna.

Még nem épült be eléggé a köztudatba a fogágybetegség, és egyéb krónikus betegségek közötti kapcsolat. Hogy adott esetben egy meglévő krónikus betegség, vagy a fogágybetegség alakult-e ki előbb, sokszor kinyomozhatatlan.

A fogaink végéhez a fogágyon keresztül van odarögzítve az ember. Ennek a fogágyon a speciális volta, a fogat körülvevő ínybarázd (sulcus gingivalis). Jellemző rá, hogy nehezebben tisztítható, mint a fog többi része. A nyálnak, az





# Lifestyle



egészséges ínbarázdának, az ínyvérkötőszövetének, és az immunrendszernek köszönhetjük a védelmet a fogágygyulladások ellen. Ha a védelmi vonalak nem jól működnek, azon kívül, hogy elindul egy fogágy pusztulási folyamat, kinyílik egy kapu a szervezet többi része felé. A fertőzött fogágytasakból folyamatosan baktériumok és azok bomlástermékei kerülhetnek a szisztémás keringésbe. Ennek mértéke elsősorban az ínnyulladás fokától és a tasak mélységétől függ. Akár egy tenyérnyi sebfelszínnek megfelelő nagyságú is lehet a gyulladt tasakfalak összfelülete.

A fogágybetegség tehát más szisztémás betegségeknek lehet rizikófaktora. Ma már bizonyított tény negatív hatása a keringési betegségekre (érszűkület, stroke, szívinfarktus) OMEGA-3 és OMEGA-9 zsírsavak fogyasztásával a kockázati tényezők súlyossága csökkenthető. A cukorbetegség súlyosságára és kezelhetőségére szintén hatással van, az ér és vese szövődmények kialakulását fokozza (parodontális infekció azért rontja a beteg metabolikus egyensúlyát, mert általában a bakteriális vagy vírusinfekció fokozza a szövetek inzulin rezisztenciáját). Légúti betegségek, mint pneumonia, bronchitis a szájüregből a légutakba belélegzett baktériumtömegnek köszönhetően is kialakulhat. Érdekes kérdés az ízületi protézisek és a cardialis műbillentyű körüli gyulladás kialakulásának veszélye fogászati

beavatkozások kapcsán (akár fogköeltávolításkor), amikor rutinszerű antibiotikum-adagolás szerepel a szakmai protokollban. Az ezt követő probiotikum-kúra ugyancsak fontos lenne. Bizonyított rizikófaktora a fogágybetegség az alacsony testsúlyú koraszüléseknek is. Tekintve a hormonális változások fogágyra kifejtett hatását, a kontrollvizsgálatoknak óriási szerepe van terhesség idején. Természetes zöldségekkel, gyümölcsökkel, szerves kötésben lévő ásványi anyagokkal, OMEGA-3 és OMEGA-9 zsírsavakkal a magzat fejlődése zavartalanná válik, a fogágyvédelemmel párhuzamosan.

Jusson eszünkbe a fogápolás kapcsán, hogy nem pusztán fogat mosunk, vagy fogágybetegség ellen küzdünk. Ennél sokkal többet teszünk. Karbantartunk egy jól záródó kaput, amin keresztül a testünk épségét veszélyeztető behatolók milliárdjai kopogtatnak.

## IRODALOMJEGYZÉK

Gera István: Parodontológia

Dr. Kelentny Barna: A C-vitamin szerepe az általános és orális egészség megőrzésében és a terápiában (Magyar Fogorvos 2005/1.)

Dr. Tollas-Örs Lehel, Dr. Nagy Gábor: Gyógyszermellékhatások az orofaciális régióban (Magyar fogorvos 2005/1-2.)

Stephen Challacombe: A nyál megelőzi a betegségeket (Magyar Fogorvos 2008/2.)

Dr. Weisz Júlia: Egészséges ín - egészséges tüdő (MedicalOnline 2011.01.20.)

Robin G. Jordan CNM PhD: Prenatal Omega-3 Fatty Acids: Reviews and Recommendations (Journal of Midwifery & Women's Health Nov-Dec 2010)



**Dr. Szénai László**  
Eagle manager,  
fogorvos

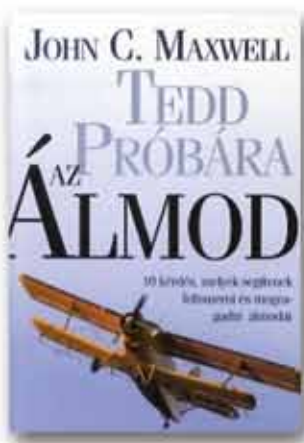


**BUDAI-SCHWARCZ ÉVA ZAFÍR MANAGER**

Engem a férjem, Budai Tamás tanított meg arra, hogy ha olvasok, akkor lehetőleg olyat olvassak, amiből tanulni, okulni, erőt meríteni tudok. Úgyhogy a szerelmes regényeket lecseréltem olyan könyvekre, melyek meghatározzák és átformálhatják a gondolkodásmódom, megváltoztathatják az életszemléletem, és amikből erőt meríthetek. Tudd, hogy mindig van egy könyv, ami készen áll arra, hogy alapjaiban megváltoztassa az életed és a legjobb irányba tereljen! És hogy hatékonyan töltssem el az időt vezetés közben, azokhoz a könyvekhez, amikhez lehetőség, megvásárolom a hanganyagot is. Az alábbiakat szeretném a figyelmetekbe ajánlani.

**SZABÓ PÉTER:****ÁLLJ FÉLRE A SAJÁT UTADBÓL!**

“Megdöbbenő számomra, hogy milyen sok ember hazudik magának, és tagadja, hogy kisebbségi érzés és önutálat dolgozik benne. Pedig ha valakivel igazán őszintének kell lennünk, akkor saját magunkkal. A tagadástól egyáltalán nem oldódik meg a helyzet, sőt. A tagadás olyan, mintha leragasztanánk az üres üzemanyagtankot jelző mutatót egy smile-lal... (...) A könyvben a száraz elmélet helyett sok esetben tanulságos történeteken, példákon keresztül mutatom be azokat a gyakorlati módszereket, amelyek - ha alkalmazod őket! - a segítségedre lesznek abban, hogy igazán boldog lehess a saját bőrödben, és valóban élvezd az életed!”

**JOHN C. MAXWELL:  
TEDD PRÓBÁRA AZ ÁLMOD!**

Mersz nagyot álmodni?

Mi a különbség egy álmodozó és olyasvalaki között, aki meg is valósítja az álmát? John C. Maxwell szerint a megoldás tíz hathatós, mégis egyértelmű kérdés megválaszolásában rejlik. Akár egy régi álmodat tévesztetted szem elől, akár egy új után kutatsz a bensődben, a „Tedd próbára az álmod!” lépcsőről-lépcsőre haladó cselekvési tervvel szolgál számodra, melyet már ma elkezdhetsz alkalmazni, hogy felismerd, birtokba vedd és elérd az álmodat.



# 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 bónuszszámlolás. Egyéb marketinganyagok, információk is találhatóak a honlapon: folyóiratunk, eseménynaptár, ösztönző programjaink leírása, letölthető formanyomtatványok, oktatási anyagok, katalógusok, nemzetközi üzletpolitikánk. Nemzetközi YouTube csatornákat a [www.youtube.com/user/AloePod](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 afeletti értékű vásárlás szállítási költségét társaságunk átvállalja.

## TOVÁBBÉRTÉKESÍTÉS, REKLÁMOZÁS

**Termékeink és marketinganyagaink továbbértékesítése tilos internetes felületeken. Üzleten vagy irodán belül bemutathatók és értékesíthetők a termékek a Nemzetközi Üzletpolitikánk 16.02 (h), (i), (j) és (k) pontja alapján. Forgalmazói tevékenységgel kapcsolatos reklámozási és saját honlap készítésére vonatkozó szabályok a 16.02. (h), illetve a 17.10 pontban találhatók.**

### FORGALMI ADATOK

lekérdezésére az alábbi módokon van lehetőség:  
– interneten: a [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) honlap forgalmazói részben,  
– a Forever Telefon szoftverben,  
– a MyFLPBiz internetes szolgáltatással,  
– és központjainkban: magyarországi partnereink a +36-1-269-5370 és +36-1-269-5371-es számon, régióink többi országából pedig a +36-1-332-5541-es számon.

### Operatív Igazgatóság:

1183 Budapest, Nefelejcs u 9-11. Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289  
General manager: Lenkey Péter: mobil: +36 70 436 4279  
Asszisztens: Dörnyei Barbara: 191. mellék, mobil: +36 70 436 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).

### 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

### MAGYARORSZÁGI RAKTÁRAK ÜNNEPI NYITVA TARTÁSA

December 21-én, szombati napon a raktárak 12-20 óráig tartanak nyitva.  
December 24-27 között raktáraink zárva tartanak.  
December 28-án szombaton a raktárak 12-20 óráig tartanak nyitva.  
December 30-án rendes nyitva tartással a raktárak nyitva vannak.  
December 31-én és január 1-jén raktáraink zárva tartanak.  
Január 2. csütörtöktől raktáraink a normál nyitva tartási időben működnek.

# 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: 10.00–20.00,  
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



## 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  
termékrendelés: mobil: +386 40 559 631,  
tel: +386 1 563 7501  
e-mail rendelések: narocila@forever.si  
e-mail információk: info@forever.si  
Nytva tartás: hétfő 12.00–20.00,  
kedd, szerda, csütörtök, péntek 9.00–17.00

**Lendvai iroda:** 9220 Lendava, Kolodvorska 14.  
tel.: +386 2 575 12 70, fax: +386 2 575 12 71  
Nytva tartás: hétfő–péntek 9.00–17.00  
e-mail: lendva@forever.si  
Területi igazgató: Andrej Kepe  
Orvos szakértő: dr. Miran Arbeiter: +386 41 420 788  
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

### 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 11-12., **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**





ZUBIK PÁL ÉS ZUBIKNÉ FARKAS MÓNIKA  
MANAGEREK

# EZ AZ IGAZI SIKER

**A kápolnásnyéki házaspár mindig is alkalmazottként dolgozott, ám Zubikné Móni otthagyta könyvelői állását, és teljes idejét a hálózatépítésnek szenteli. Férje a Magyar Államvasutaknál dolgozik. Két gyermekük van: Gergő hét-, Bence négyéves. Szponzor: Farkas Lászlóné, Felsővonal: Dékány Mónika, Gyurik Erzsébet és Sándor József, dr. Németh Andrea, dr. Milesz Sándor, Rex Maughan**

**Mónika:** Idén március közepén regisztráltunk, én már korábban is ismertem a Forevert, de odáig megmaradtam fogyasztónak. És akkor megtaláltuk Dékány Mónit.

**Ti őt?**

**Mónika:** Mondjuk úgy, hogy véletlennek tűnő módon találkoztunk egy kozmetikai show-ban, és telefonszámot cseréltünk.

**Pál:** Jött haza a feleségem lelkesen azzal, hogy ez milyen jó dolog. Én magamban elraktároztam az infókat, örültem, hogy ő örül, de nem akartam belefolyni: maradtam semleges állásponton.

**Mónika:** Ő volt az a társ, aki nem húzott vissza, de nem is biztatott. Ez kezdetnek éppen elég volt, tudtam, hogy ő nem az a vakon rajongó típus.

**Téged mi tett azzá?**

**Mónika:** Gyurik Böbe. Ahogyan él, ahogy neveli a gyerekeit, a kép, amit sugárzott a Foreverről. Akkor azt mondtam magamnak, én ezt akarom, így akarok élni, mint ők. A gyerekek mellett már nem akartam hétvége is dolgozni, kerestem a lehetőséget. Előtte alkalmazott voltam, könyvelőként dolgoztam, itt láttam rá, milyen a vállalkozói lét, amikor nem a főnöktől függök, nem mások osztják be az időmet: tulajdonképp a saját főnököm lehetek. Vettünk egy Touch dobozt, nálunk mindenki első perctől használta a termékeket. Nekem két fiú anyukájaként nagyon fontos az egészséges életmód. Vigyázunk az egészségünkre, és ha ehhez még pénz és szabadidő is jár...

**Pali, te nem gondolkodtál rajta, hogy követed a feleséged, és feladod az állásod?**

**Pál:** Ott is alulról kezdtem. Voltam pályamunkás, technikus, majd főpályamester. Úgy voltam velem, hogy megvan a biztos állásom, a feleségem jól érzi magát az új feladatával, jól elvagyunk így. De aztán... rájöttem, hogy többet érek annál, mint amilyen megbecsülést bárhol is kaptam korábban.

**Hogyan zajlott az üzletépítés?**

**Pál:** Mentek nálunk a családi bemutatók, én beültem a kis szobába, de azért az ajtót résnyire nyitva hagytam és füleltem. Az az ajtó pedig egyre nagyobbra nyílt. Első perctől látszott, hogy komoly a dolog, már csak abból is, ahogy a neten megjelenik a cég. Utánanézttem mindennek, és elkezdett érdekelni a dolog. Napról-napra nőtt bennem az elhatározás, hogy jó lenne jobban belefolyni, csak nem vonzott az emberek előtti beszéd. Bár itt olyan energiák szabadulnak fel, hogy kinyílik az ember.

**Mónika, benned nem volt bizonytalanság?**

**Mónika:** Nem, hiszen láttam az eredményeket: folyamatosan jöttek ki a minősültek. Először nehezen hittem el magamról, de Böbe elhitette velem, hogy meg tudom csinálni, és mikor Pali csatlakozott, vállaltuk, hogy elérjük a manageri szintet három hónap alatt, és sikerült.

**Hogyan?**

**Mónika:** Rengeteg családi tájékoztatót tartottunk, használtuk a nyílt találkozókat Székesfehérváron és Pesten is. Egyszerűen megvolt a döntés, tudtuk, hogy akarjuk ezt az üzletet, és csak ezzel foglalkoztunk.

**Jut idő azért a fiúkra is?**

**Mónika:** Nagyon is. Míg oviban, iskolában vannak, tudok dolgozni, és már délben haza tudom hozni őket. Délután velük vagyok, este elmegyek marketingezni. Néha nem én olvasom nekik az esti mesét, ennyi. Megértették, hogy ez azért van, hogy utána közösen nyaralhassunk akár egy egész hetet. Hiába dolgoztam a könyvelésen reggeltől estig, ott ezt nem tehettem meg.

**Pali, te melyik részt vállalod?**

**Pál:** A meghívásokat, és a bemutatásokat. A feleségem tartja az előadásokat, a termékekben profi, és ha arra a szintre eljutok, a marketinget én szeretném közvetíteni.

**Milyen a visszajelzés a termékekről?**

**Pál:** Csak pozitív. Aki az elején lenézett minket, azóta az is megveszi a gyerekének a vitamint.

**Voltak nehéz pillanatok is?**

**Pál:** A feleségemet jobban megviselték a kudarcok, az, hogy miért nem őszinték velünk, ha nem akarnak jönni, miért nem szólnak... párszor pityergett, de ez vele jár.

**Kikkel épül az üzlet?**

**Mónika:** Az elején az én ismeretségemből, baráti társaságból, óvodás anyukák közül, utána Pali névlistája következett. Azóta folyamatosan ismerkedünk új emberekkel, és bővül a listánk. Sokaknak hiányzik valami az életéből, amiben segíthetünk. És ami igazán jó érzés: tegnapelőtt hívott fel egy hölgy azzal, hogy megkapta valakitől a telefonszámom. Ez az igazi siker.

**Pál:** Mi senkit nem győzködünk, csak megmutatjuk a lehetőséget az embereknek. Az egészség és a pénz mindenkit érdekel, a befektetett energia pedig visszajön.

**Mik a belátható céljaitok?**

**Mónika:** Először is London és az autőosztónzó. Azon túl pedig a gyerekek jövőjének bebiztosítása. Olyan példát szeretnénk adni, amit szívesen követnek majd. Nagyfiunk már most számolja az éveket, mikor regisztrálhat.

**Pál:** Jó lenne, ha őket már nem akadályoznák a gátlások, természetes lenne nekik, hogy ha dolgoznak, és eredményt érnek el, megünneplik őket. Nekünk ez még furcsa.

**De azért jó volt a színpadon lenni?**

**Pál:** Nagyon. Lehet miből erőt meríteni. Szeretnénk minél több emberhez elvinni a Forever üzenetét, hogy minél több családban ott legyenek a termékek és megmutathassuk, lehet másképp is élni. Ahogyan nekünk is megmutatták.






# NEW

FOREVER 

## 2014. AGENDA

Hasznos információkkal a Foreverről és termékeinkről. Megújult jegyzet- és tárgyaló részt is tartalmaz.

FOREVER 

2014



## TERMÉKKATALÓGUS 2014.

A Forever Living Products több mint három évtizede az egészség és szépség egyre tökéletesebb természeti forrásai felkutatásának, és ezek népszerűsítésének szolgálatában áll. Katalógusunk oldalain bemutatott termékeink e kutatásnak az eredményei.

BEST OF  
2013

SUCCESS DAY

## 2013. SUCCESS DAY DVD

A 2013. évi budapesti Success Day-ek előadásait tartalmazó DVD-t csak a 2014. január 25-i Success Day-en vásárolhatjátok meg. Limitált mennyiségben lesz kapható a Siker Nap idején a Syma Csarnokban. A DVD ára: 500 Ft

# Success Day

2014. JANUÁR 25.



**Köszöntő**  
DR. MILESZ SÁNDOR  
ország igazgató



**Műsorvezetők:**  
FERENCZ LÁSZLÓ ÉS  
DR. KÉZSMÁRKI VIRÁG  
Eagle Managerek



**Mit kell tenned,  
hogy Te is Manager lehess?**  
ZUBIK PÁL ÉS ZUBIKNÉ  
FARKAS MÓNIKA  
Managerek

**Aloe vera kutatás  
napjainkban**  
DR. BENKÓ SZILVIA  
Debreceni Egyetem,  
Élettani Intézet

**60cc felett igazi a Manager**  
DOBAI LÁSZLÓNÉ  
ÉS DOBAI LÁSZLÓ  
Managerek



**Irány Lake Tahoe!**  
DR. ROKONAY ADRIENNE  
ÉS DR. BÁNHEGYI PÉTER  
Eagle Managerek



**Új év, új élet**  
HALMI ISTVÁN ÉS  
HALMINÉ MIKOLA RITA  
Gyémánt-zafír managerek



Supervisorok, Assistant Managerek,  
Hódítók Klubja, Managerek minősítése,  
Rendszám táblák átadása, Vezető Managerek  
minősítése, Éves Conquistador Club tagok,  
Eagle Managerek, Global Rally és Holiday  
Rally I. minősültek, Assistant  
Supervisorok minősítése

## FOREVER

Kiadja: Forever Living Products Magyarország Kft. Szerkesztőség: FLP Magyarország Kft. 1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. 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)





Join us at our **BIGGEST** event ever.



See **MILLIONS** presented in Chairman's Bonuses.



See **AMAZING** new products launched.

Hear from **REX, GREGG & GLOBAL LEADERS.**



**VISIT LONDON.**

2ND & 3RD MAY 2014 | THE O2

Nem minősültek 2014 januárjától vásárolhatnak jegyet.  
[www.foreverglobalrally.com](http://www.foreverglobalrally.com)

Csatlakozz hozzánk eddigi **LEGNAGYOBB** közös ünnepünkön!

Figyeld a Chairman's Bonus programban kiosztott **MILLIÓKAT!**

Ismerj meg **CSODÁLATOS** új termékeket!

Hallgasd **REXET, GREGGET** és a **GLOBALIS VEZETŐKET!**