

FOREER



FIT & fresh



CLEAN 9

MERJ NAGYOT ÁLMODNI!!

Szép jó reggelt mindenkinek! Hamarosan itt van március közepe, Szent Patrik napja. Szeretnénk gratulálni minden ír forgalmazónak, bárhol is vannak a világban, és az irodánkban dolgozóknak, hogy sikereket értek el 2013-ban! Remélem, az idei év is hasonlóan sikeres lesz. Az FLP Írország elérte céljait és sikeresen teljesítette a Chairman's Bonus feltételeit, ezzel a minősülő országok közé került, és most készülhetnek, hogy átvegyék a jutalmukat.

A célokról beszélve eszembe jutott a Gregg irodájában található üvegtábla, amit az utolsó Super Rally-n, Phoenixben adtunk át néhány évvel ezelőtt. Körülöttünk különböző nyelveken a feliratok: „Fogadom” alatta meg egy üres terület, hogy mindenki befejezhesse saját nyilatkozatát. A táblák figyelmeztetnek arra, hogy azokat a célokat el kell érned, amiket kitűztél magadnak. Gregg tábláján ez szerepel: „Fogadom ... 20.000 ember” Az ő célja az volt, hogy megtöltsi forgalmazókkal az O2 Arénát Londonban a Global Rally-re. Kellett egy kis bátorság ahhoz, hogy húszezret írjon, és kitegye az asztalára, hogy mindenki láthassa. Tudom, hogy Gregg maximálisan elkötelezett ezzel a céllal kapcsolatban, de vajon elgondolkodott-e rajta, hogy a húszezer tényleg megvalósítható-e? A sikerhez vezető út tele lehet félelemmel, kétséggel és tévúvázással, de a vezetés a bátorításról szól, hogy ha érzed is félelmet, akkor is csináld végig, érd el a célod mindenáron. Gondolom, már tudjátok, hogy megtöltöttük az O2 Arénát. De a kereslet a jegyek iránt még mindig magas, és a Global Rally csapatunk még mindig azon dolgozik, hogy megtegyen mindent azért, hogy még több ember elférjen. Nézzétek a Facebook oldalunkat, hogy időben kaphatok tájékoztatást arról, ha esetleg sikerült még

néhány helyet szorítanunk. Gregg lesz az első, aki elmondja, hogy ezt a sikert nem egyedül érte el, és hálásak vagyunk nektek, hogy velünk együtt ünneplitek a 2013-as év sikereit. Emlékezetes ünneplés lesz, az biztos.

Annak ellenére, hogy a Global Rally már a láthatáron van, ne felejtsetek el az Eagle Manager minősülést sem. Már alig várom, hogy láthassam a neveteket a néhány hónap múlva a Lake Tahoe-nál tartandó találkozón az Eagle Manager minősültek között! Dolgozzatok keményen még az utolsó hónapokban is, hogy minősülhessetek! Azt akarjuk, hogy ott legyetek, mert megérdemlitek! Ahogy az Emerald Isle vígoperában mondják: „Az írek szerencséje legyen veletek!” Köszönöm, hogy a világ egyik legszerencsésebb emberévé tettetek, és köszönöm Greggnek, hogy mert nagyot álmodni mindannyiunknak.



Rex Maughan
Rex Maughan
az igazgatóság elnöke,
vezérigazgató



SZABADSÁG EGÉSZSÉG JÓLÉT



Dr. Miliesz Sándor
ország igazgató

Százhatvanhat évvel ezelőtt fegyvert fogott Kelet-Európa ifjúsága a szabadságért, osztrákok, magyarok, szlávok adták életüket a szebb jövőért. Tisztelet és hála az elődök hősi tetteiért!

A cél ma is aktuális, persze a szabadság értelmezése rengeteget változott az évszázadok során. Ma elsősorban az egyén személyes gazdasági függetlensége és kapcsolódó szabad tevékenysége az elsődleges cél. A harc eszköze is jelentőset változott, hiszen a bizalom, a szeretet és egymás segítése vette át a fegyverek szerepét.

Egy dolog azonban megmaradt (talán genetikailag) mindenkinben, ez a Tűz, a hajtóerő, a Vágy egy jobb lét elérése felé.

A Forever 2014-ben is megadja a szabadság, egészség, jólét elérésének tervét, mert terv nélkül lehetetlen megnyerni a csatát.

A mi marketing tervünk már rengeteg, megszámlálhatatlan csatából került ki győztesen, ez a vezérelv adott, hogy te is elérhesd a vágyaidat, beteljesítsd az álmaidat.

A csatában vannak vezetők, akik biztosak a tervben és bizton beléjük helyezheted bizalmad. Nálunk ők a szponzorok, a te vezetőid, akik már ismerik a tervet, e szerint élnek és győznek.

Állj be Te is Győzni!

Ha a rádiót hallgatod, vagy a tévét nézed, rájössz, hogy ők az ellenség táborának a hangját hallatják, inkább szórakozz buta emberek még butább megnyilvánulásain, minek neked a szabadság, mit kezdenél vele? Egészség? Ő van elég gyógyszer, ne foglalkozz már annyit magaddal, azonnal mutatunk egy reklámot... Jólét? Az meg igazán minek neked, hiszen ha gyönyörű villákat és autókat akarsz látni, azonnal kapcsoljuk Hollywoodot....

Állj be Te is Győzni!

Legyen szebb a jövőd, legyen boldog az eljövendő kor gyerekeinek minden pillanata, ne hagyj, hogy a rossz média elvegye és elvigye a lehetőséget előled. Állj fel a fotelból a tv elől és keresd a barátaidat, ők várnak rád és valósítsátok meg együtt a szép jövőt.

Állj be Te is Győzni!

Hajrá Forever Magyarország!

BRIAN TRACY, BODO SCHÄFER, ALLAN PEASE... A MÉG MINDIG FIATAL GYÉMÁNT KÉPZÉS
MÁR EDDIG IS VILÁGSZERTE ISMERT NEVEKET VONULTATOTT FEL. EZÚTTAL ELHOZTA NEKÜNK
SMILJAN MORIT, HOGY A SZLOVÉN COACH-TANÁCSADÓ-MOTIVÁTOR BUDAPESTEN IS SOKAK
ÉLETÉT VÁLTOZTASSA MEG. MIKÉNT TETTÉK AZOK A GYÉMÁNT MANAGEREK, AKIK EGYTŐL-EGYIG
SZÍNPADRA LÉPNEK EZÚTTAL IS.



BERKICS MIKLÓS
FOREVER DIAM

Mindössze hat éve a Forever üzletépítője a Gidófalvi házaspár: Katika és Attila. Elképesztő gyorsasággal, egy éven belül váltak Gyémánt-Zafír, két éven belül pedig Gyémánt managerre. 2012-ben elnyerték a világ legjobb forgalmazói címet, 2013 áprilisában a Forever történetének harmadik legnagyobb Chairman's Bonus csekkjét vehették át. Magyarországon kívül Oroszországban, Kazahsztánban és Ukrajnában rendelkeznek nagyobb üzlettel.

„Húsz éve vagyunk a szakmában, sok mindent megéltünk ezen a pályán. Az elején – bevallom – azt gondoltam, nem nekünk való ez a munka. De hagytuk magunkat befolyásolni, és megnéztük közelebbről. És ahogy telik az idő, egyre inkább azt gondolom, áldottak vagyunk ezzel a lehetőséggel. Ez az üzlet egyszerű, csak mi bonyolíthatjuk, és az a jó hír, hogy napjainkban még inkább tud működni! Ez egy komplett csomag, rajtad múlik, mit kezdesz vele. Tény, hogy bármibe fogsz, sikeres lehetsz vele, de ezzel az üzlettel könnyebb, mint bármi mással a profi, stabil háttér miatt, amit az FLP, a világ harmadik legnagyobb MLM vállalkozása biztosít neked.

Naponta tapasztaljuk, hogy a legjobb helyen vagyunk, de a tények és számok is meggyőzőek. Öt év alatt egy élet munkáját válthatod ki: jogdíj típusú jövedelemmel szabaddá teheted magad. Mi korábban vállalkozók voltunk, aminek volt egy csomó korlátja, például: mindig kellett a jelenlétünk. Ez viszont a másolódás üzlete, előbb-utóbb hatványozottan profitálni fogsz belőle, és marad idő a családra. Mi sok pénzt keresünk, luxus utakra járunk, kiszámítható és nyugodt az életünk, ami a boldogság és az egészség fontos alkotóeleme.

Ehhez nem kell előképzettség vagy különleges tehetség. Azt kell csinálni, amit eddig a saját környezetben, csak kicsit tudatosabban, fókuszálva. Legyen egy meghatározott célod: megmutatni ezt a lehetőséget. De neked kell megtalálni, hogy miért vagy itt, holnap miért fogsz felhívni embereket, leülni, beszélgetni velük. Az fog másolódni, amit tőled látnak, tehát tőled függ, az üzleted hogyan alakul.

A cég adja a tudományos háttérrel, a termékfejlesztést, adminisztrációt, képzést... Tanuld meg értékelni a szponzorod, és tudatosan törekedni a sikerre! Az összefogás még erősebbé tesz téged, ebben a csapatban sikerre vagy ítélve.

Használd a lehetőséget, bízz magadban és legyél Gyémánt!”



SZLOVÉNIA,
HORVÁTOR SZÁG,
SZERBIA, BOSZNIA-
HERCEGOVINA, MONTENEGRÓ,
ALBÁNIA, ROMÁNIA, SZLOVÁKIA,
CSEHORSZÁG, MACEDÓNIA, NORVÉGIA,
MAGYARORSZÁG: EZÜTTAL IS
ÉRKEZTEK FORGALMAZÓK A RÉGIÓ
MINDEN ORSZÁGÁBÓL – ÉS
AZON TÚLRÓL IS.

WORLD TRAINING
BUDAPEST, 2014. 02.15-16.

VERONIKA LOMJANSKI GYÉMÁNT MANAGER

Tizenhat éve fogott az üzletépítésbe az a házaspár, aki elsőként érte el a Gyémánt manager szintet a régióban: Veronika és Stevan Lomjanski. Lojálisak a Foreverhez, és mint mondják, mindketten hálásak Rex Maughannak a lehetőségért. Nehéz körülmények között igazi életművet építettek fel a Foreverben.

„Mi nem kergettük a pénzt. Hittünk a cégnek, és döntést hoztunk. Meggyőzött minket az, hogy a termékek jók, és hogy harminc-két éve a piacon vannak. A cég tisztán és jól dolgozik, impozáns üzletpolitikával rendelkezik, pontosan fizet: mit várhatunk még? Csodás terméktapasztalatok nyomán, spontán kezdtük építeni a hálózatot, nem azért, mert managerek akartunk lenni, inkább csak kicsit többet és többet keresni. Nem ígértünk az embereknek semmi irreálisat, inkább csak nyugodt, egészséges életmódot, amire garancia az aloe vera – pontosabban a te szervezeted, ami valójában hordozza a csodát.

Számos lehetőségünk van az előrehaladásra, arra, hogy ismerőseink termékhasználóból forgalmazóvá váljanak. Csak a mi döntésünk, hogy mit akarunk. Én például nem várok a bizonytalanokra, inkább megkeresem azokat, akik igazán akarják. Néhány hónap után többnyire a bizonytalanok is előkerülnek... Sokkal profibbak tűnsz így, mint ha udvarolnál valakinek, hogy használja a termékeket. Ezzel a módszerrel minden emberem két hónapon belül assistant supervisor lett, persze mindenkinek megvan a „maga ideje”, a pillanat, amikor akarja. Döntsd el te is: panaszkodsز, vagy csinálod, hogy legyen pénzed?

Mára lakásunk van, földünk, autóink, a gyerekeink külföldön tanultak. Ha ötször születtem volna, akkor se érem ezt el az FLP nélkül. Én is voltam „átlagos”, aki nem vágyik sokra. Aztán megjött az étvágyam, és lett egy vízióm. Onnantól exponenciálisan nőtt a fizetésünk, mígnem a Chairman's Bonus összege négy és félévnyi nyugdíjammal felelt meg. Hát akkor érdemes vagy nem érdemes? Ma már nemcsak vízióm, de misszióm is az FLP.

Száz százalékos termékhasználók vagyunk, és maximálisan elkötelezettek. Ez nekünk nem munka, hanem életforma. A szeretet munkája: mindenkinek segítünk, aki elfogadja. Köszönöm a csapatomnak, mert ők a legjobbak, nehéz helyzetben építik az üzletet. Köszönöm, hogy ennyire kitartó és jó emberek, ahogyan magyar barátaim is. A régió megint első lesz, ha megfogadjátok a tanácsokat, és a céljaitokat követitek!”



A LEGBECESEBB
AJÁNDÉKOKAT HOZTA EL
NEKÜNK DR. MILESZ SÁNDOR ÉS
BERKICS MIKLÓS: ÚJ ÉS MEGÚJULT
TERMÉKSOMAGOK BEMUTATÁSÁVAL
NYITOTTÁK MEG 2014 ELSŐ GYÉMÁNT
KÉPZÉSÉT: MEGISMERHETTÜK
A VITAL³ ÉS A CLEAN9
SOKOLDALÚSÁGÁT.



JEAN MARIE LUREL GYÉMÁNT MANAGER

Egy kis szigeten, az ötszázezer lélekszámú Guadelupe-on vitte sikerre Gyémánt üzletét Jean Marie Lurel. A coach, tréner, kapcsolati-marketing-szakértő mára 46 ezer fős hálózat vezetője, a nemzetközi üzletépítés specialistája. Szombati és vasárnapi előadását foglaljuk most össze.

„Az én hazámban nem könnyű az élet, nagy a munkanélküliség. Annak idején kereskedelmi igazgatóként dolgoztam, de komoly anyagi gondokkal küzdöttem: ez volt az egyik motivációm. Sok nehézségem volt kezdetben, de volt egy álmom, és ez a legfontosabb: szabad akartam lenni. Nem volt nálunk iroda, sem raktár, Franciaországból érkeztek a termékek – több mint egy hónap szállítási idővel. A feleségem és a barátaim nem hittek benne, hogy ez a dolog működhet, de én a szemükbe akartam nézni, és nem akartam senki rabja lenni többé. Négy hónap alatt lettem manager. A Gyémánt bennetek van, csak – akár a természetben – még formálódik: ki kell alakulnia. Egyéni utak, megoldások, kreativitás: tudjuk, milyen fontos fogalmak, ha sikerről van szó. Csakhogy a legsikeresebb emberek nem voltak kiemelkedőek az iskolában. Nem csoda, hiszen ott versengésre neveltek, miközben azt akarták, hogy „egyformán normálisak” legyünk. Tilos volt másolni, pedig inkább hagyni kellett volna. Őrizzétek meg a gyereket magatokban, ez nem diplomák kérdése! Ha van bennetek szenvedély, ha van egy álmotok, azt végig kell vinni. A hálózati marketing tulajdonképp tanulási rendszer, amihez nem kellene előtanulmányok. A fejlődés legjobb módja az, ha hiszel az álmodban és magadban. Ezért ne kérdezd, miben vagy gyenge, azzal törődj, miben vagy erős! A kiválóság nem azt jelenti, hogy jól csináljuk, hanem hogy a megfelelő dolgot csináljuk. Ehhez pedig az MLM a legjobb eszköz. Ha ezt a tevékenységet végzitek, akkor meg tudjátok változtatni a környezeteteket, és sok embernek az életét. Nekünk feleségemmel alapítványaink vannak, szép villában lakunk, bejártuk az egész világot. Egy gyémánt nem dolgozik, hiszen azt csinálja, amit szeret. Ám nem nézegetni kell a Gyémántokat a színpadon, és azt gondolni, ők különlegesek. Ne higgyétek, hogy bármelyikünk az! A különbség csak annyi, mi elhatároztuk, hogy munkához látunk, követjük az álmainkat és használjuk ezt a rendszert. Ne ülve nézz minket, gyere a színpadra, és tapsoljunk mi neked! Vedd számba, miért lehetsz hálás minden nap! Tudatosítsd magadban, hogy különleges vagy, és tudasd ezt másokkal is. Használd bölcsen a döntési szabadságodat, mert te vagy a világ legnagyobb csodája! Már most bajnok vagy, és ez a bajnok el tud érni a Gyémánt szintig, csak ki kell alakítanod a saját rendszered, hogy dolgozzon neked a pénz. Ami vagy, az fontosabb annál, mint amit beszélsz, hiszen az emberek nem a Foreverhez csatlakoznak, hanem hozzád. Mint a mágnes, vonzani fogod az embereket, ha lelkesen csinálod. Vedd át a példaképeid rezgését, abból meríts erőt! Van jogod hibázni, de nincs jogod nem tenni! Maradj eredeti, szedd össze a gondolataidat, térképezd fel azt, ami eddig történt, állíts fel fontossági sorrendet és találd meg a megoldásokat! Nekünk nem voltak képzéseink, olyan lehetőségeink, mint most neked. Hát végy el mindent, amit a Forever kínál, és légy szabad!”



KÖVETKEZŐ
LAPSZÁMUNKBAN
KÖZREADJUK SMILJAN
MORI ELŐADÁSÁT, VALAMINT
ÖSSZEFOGLALÓT KÖZLÜNK
GIDÓFALVI ATTILA, HALMI ISTVÁN,
VARGA-HORTOBÁGYI TÍMEA ÉS
VARGA RÓBERT, VÁGÁSI ARANKA
VALAMINT BERKICS MIKLÓS
ELŐADÁSÁBÓL.

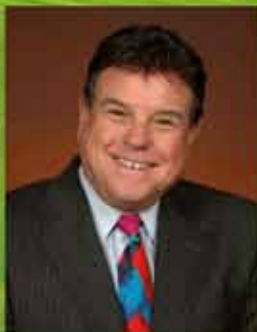
BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

REGIONAL SEMINAR

JÚNIUS 14-15.
SYMA CSARNOK



DR. MILESZ SÁNDOR
Ország igazgató



TOM HOPKINS
Tréner, előadó



LOMJANSKI VERONIKA
LOMJANSKI STEVAN
Gyémánt manager



GIDÓFALVI ATTILA
GIDÓFALVI KATI
Gyémánt manager



KIKELOMO APEJI
Gyémánt manager

BERKICS MIKLÓS
Gyémánt manager

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

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

A változtatás jogát fenntartjuk.

Álmok, célok, szerepek

profin



Kedves Barátom!



Az élet csak „megtörténik” veled, vagy te irányítod azt? Ha nincs célod, vigyázz, mert az is meg tud valósulni! Akiknek nincsenek céljaik, arra vannak ítélve, hogy azoknak dolgozzanak, akiknek van! Nézz szét magad körül, számtalan példát láthatsz erre is. Az emberek túlnyomó többsége „irányhiányban” szenved. Ha sikeres akarsz lenni az életben, vagy az FLP üzletben (a kettő nem ugyanaz), tudnod kell, hogy a siker elérésének vannak bevált módszerei, ehhez nem kell feltalálnod a kereket. A sikerhez célokra van szükség. Minden cél megvalósul, ha van hozzá eszköz, határidő, cselekvési terv, egy erős szándék, hit és legalább ötven százalékos valóságtartalom. Bármilyen nagy célt kitűzhetsz, amit el akarsz érni. A nagyon nagy célokat is, csak kellene hozzá részcélok, rövid-, közép- és hosszú távúak. Célokat kitűzni nem egyszerű dolog, mert maga a célkitűzés nem más, mint közvetlen támadás a saját kényelmi zónád ellen. Ha fejlődni, változtatni akarsz az életeden, akkor bizony új célokra van szükséged. A célok irányt, tartalmat, erőt adnak az életednek, a munkádnak! Fontos dolog, hogy vedd körül magad olyan emberekkel, tárgyakkal és helyzetekkel, amelyek segítenek a fókuszálásban, ugyanis semmi nem semleges. Minden döntéssel vagy közelítesz, vagy távolodsz a céljaidtól. Semmi nem semleges! A látszólag semleges döntések, helyzetek azért távolítanak a céljaidtól, mert közben a rendelkezésedre álló időd fogy. Mit gondolsz, én ezt honnan tudom? Ezért fontos, hogy maradj fókuszban, mit ne mondjak, programozd magadat! Ügyelj arra, hogy ha te magadat nem programozod, programoz téged a környezeted, a társadalom. Tehát MINDEN SZÁMÍT! Amilyen emberekkel veszed magadat körül, azok átlaga lesz az öt év múlva. EZ TÉNY! A célfüzet ebben tud segíteni. Az ember képekben gondolkodik. Emlékezz rá, amikor olvastál egy jó könyvet, ami nagyon tetszett, majd később megnézted a hollywoodi változatát a tévében vagy a moziban: teljesen mást adott neked. Nem azt mutatták, amit te elképzeltél, amit te képekké formáltál olvasás közben. Szóval a célfüzetedbe is olyan képeket tegyél, amiknek jelentéstartalmuk van. Azok a jó célok, amik érzelmet váltanak ki belőled. Amiktől vagy görcsbe rándul a gyomrod, vagy könny szökik a szemedbe. Azt is érdemes figyelembe venni, hogy az embert két alapvető dolog motiválja: az öröm és a fájdalom. Vagy valamit el akar érni, meg akar szerezni, vagy valamit el akar kerülni. Ha most még nincsenek céljaid, álmaid, lehetnek rémálmaid! Mindegy mi, csak valami, ami elindít! Egyik haver mondja a kocsmában a másiknak: „Ha én elindulnék, engem a Jóisten sem tudna megállítani! Csak indulnék már el!” Ismerős? Nekem is! Hallgasd meg az „Álmok, célok, szerepek” című cédét, alkalmazd a siker bevált módszereit, és találkozzunk a színpadon!



BELGRÁD 2014.01.26.

Success Day

Eredményeink és sikerességünk jellemezte az első 2014-es szerbiai Siker Napot. Rendezvényünk házigazdái **Irena és Goran Dragojević** voltak. Ők jó példáját nyújtják annak, hogyan lehet magánvállalkozói tapasztalattal sikert elérni egy stabil cégnél. Hála nekik, számos család ma már egészségesebb, sikeresebb és elégedettebb, mint valaha.

Tavaly jó mutatóink voltak, de ami a legfontosabb: gazdagabbak lettünk az emberekkel való bánásmódban nyert tapasztalatokkal, illetve népszerűsítettük az FLP nyújtotta vállalkozási lehetőséget. Sok munkát és időt fordítottunk üzleti tevékenységünkre, de ez eredményekben is megmutatkozik: jobb emberré váltunk, megszereztük az igazi vezetők rutinját is - üzeni **dr. Branislav Rajić**, a Forever Serbia igazgatója.

„Nekem és családomnak az FLP jelenti az életet” - egy mondat **dr. Milesz Sándornak**, az FLP Magyarország és a délszláv régió igazgatójának köszöntőjéből. Egyedülálló lehetőség előtt állunk, hogy magunk szabjuk meg életünk folyásának irányát, úgy szervezve azt, hogy egyetlen terület se szenvedjen csorbát. Nagy dolog ilyen remek emberek és munkatársak társaságában lenni, a mi cégünk pedig megfelelő környezetet nyújt ehhez.

A 2013. év legsikeresebb szerbiai forgalmazói **Veronika és Stevan Lomjanski** gyémánt managerek voltak. Köszönjük kitartó és szorgalmas munkájukat, illetve azt, hogy úgy Szerbiában, mint külföldön mindvégig méltóképp képviselték országunkat, az FLP Szerbiát, és annak valamennyi munkatársát.





A biológiai aktív vegyületek magas koncentrációja segít megővni csontjainkat és ízületeinket. Azonban az FLP egy lépéssel tovább: ugyanezen anyagok tökéletes egyensúlyát valósítja meg termékeiben: a fogyasztók nagyon elégedettek velük. Az FLP-termékek összetett működési mechanizmusait személetesen és egyszerűen magyarázta **dr. Predrag Lazarević** soaring manager, cégünk hivatalos orvos-tanácsadója.

Önmagában a termékminőség a fogyasztók nélkül mit sem ér. Összeszedni bátorságunkat és kiállni az emberek elé, elmagyarázni részletekbe menően, milyen hasznot várhatunk termékeinktől: el kell ismerni, nagy bátorság kell hozzá. A termékhasználatról szóló programrészt mesterien vezette **dr. Vesna Petković**.

A belgrádi Szakszervezetek háza színpadán megjutalmaztuk újdonsült supervisorainkat és assistant managereinket azt kívánva nekik, hogy következő képzéseinken magasabb pozíciókban lássuk viszont őket. Gratulálunk minősült munkatársainknak, illetve a Holiday Rally Opatija 2014. ösztönző program első időszaka minősültjeinek. Találkozunk régióknak legjobb képzésén!

Siker Napunk ünnepélyes hangulatát tovább emelte **Hevesi Anna és Gallai Zsolt** budapesti táncosok duettje. Köszönjük újévi meglepetésüket! A történelmet videófelvétellel alakítottuk. Az FLP legsikeresebb üzletembereinek tanúbizonyságait egy rövidfilmben tömörítettük, mely sok kérdésre választ ad: miért a Forever? Hogyan csatlakoztam? Mik voltak, és mik az eljövendő céljaim? A cégnek vagy magamnak tartozom köszönettel, hogy csatlakoztam? Reméljük, hogy ezek az őszinte vallomások kitűnő eszközzé válnak az új emberekkel való munkában, akik valahol már várják, hogy felajánlják nekik az FLP csomagot: jobb életminőséget és munkát! Könnyű úgy dolgozni, hogy valamennyi gondunkat megoldja a cég, nekünk pedig nem marad hátra más, mint továbbadni az információkat és pozitív hatással lenni másokra: csatlakozzanak hozzánk. Erről beszélt a marketing mestere, **Boriša Tomić** manager. Egész üzletünk két alapelven nyugszik: elégedett vevő és elégedett felhasználó. Helyesen vették észre: az előző mondatban kétszer szerepel az „elégedett” szó. Ez maga a Forever!





Legsikeresebb munkatársainkat megjutalmaztuk a 60cc+ klub és a Hódítók Klubja keretein belül. Autós ösztönzőprogram-beli részvételüket meghosszabbították **Marija és Boško Buruš** zafir menagerek. Sok sikert egy újabb autóhoz! Mi kétezren Londonban! Miért ne?! Gratulálunk valamennyi London's Calling program keretében minősült munkatársunknak! Viszontlátásra az O2 arénában, húszezer vidám forgalmazó társaságában! A tavalyi év legsikeresebb hódítói **Suzana Radić és Vitomir Nešić** voltak. Gratulálunk, és viszontlátásra Opatijában!

-A manager szintet rengeteg munka, befektetett energia és lemondás árán értem el, ám végig biztos voltam a sikerben - emeli ki **Dragana Marić** manager. - Társaságban minden könnyebben megy, ezért is volt annyira jó, s továbbra is jó lesz ennyi szorgalmas és lojális munkatárs társaságában dolgozni. Csak így érhetünk el nagy eredményeket, hozhatunk létre maradandó alkotásokat. A statisztika egy dolog, de a gyakorlatban minden könnyebben megy, ha célunkat pozitív energiával töltve, az emberek felé fordulva érzük el.

Újdonsült assistant supervisorainkat köszöntöttük a vállalkozói szférában mindazon előnyökkel, melyeket ezáltal élvezhetnek. Használjátok ki a lehetőséget. Tudjuk, nem könnyű, de tartsátok szem előtt, hogy valamikor mind ugyanott álltunk, ahol most ti! Az elhatározás után minden könnyebbé válik!

Még mindig fülünkben cseng a siker receptje: EHSZ, azaz emeld fel a hátsódat a székről – és kezdj el dolgozni! Igen egyszerű, és eredményes tétel. Hinni kell benne, mert számtalanszor bizonyította: hatalmas motivációval és pozitív energiával bármi elérhető. **Milena Petrović** Soaring manager valóságos pozitív energiabomba, gyógyírt ad mindenféle depresszióra, segítséget nyújt mindazoknak, akik elindultak valamerre, de nem tudják, hova tartanak.

Kitűnően kezdtük az új évet, a 2014 folyamán meghirdetett képzéseken pedig még számos alkalmunk lesz a barátságok ápolására. A következő ilyen alkalomra március 30-án kerül sor! Viszontlátásra!

Dr. Branislav Rajić
a Forever Living Szerbia területi igazgatója



NAGYSZERŰSÉG A FOREVERNÉL

ajándék vagy választás?

Pablo Picasso, a 20. század egyik legnagyobb és legbefolyásosabb művésze mondta: „Ányám szerint, ha katona leszek, egyszer tábornok lesz belőlem, ha szerzetesnek állok, akkor pedig pápa. Ehelyett festő vagyok és én lettem Picasso.”

Picasso és a többiek vajon azért értek el sikereket, mert tehetségesek voltak? Vagy megfelelő körülmények között éltek, esetleg makacsul hittek abban, amit szerettek volna elérni? Esetleg csak egyszerűen azt tették, amit szeretnek vagy szerették, amit csinálnak? Picasso esetében soha nem fogjuk már megtudni, hiszen meghalt negyven éve. Napjainkban korlátoz minket a személy, aki a múltban voltunk? Korlátokat állítunk fel különböző régmúlt helyzetek miatt? Vagy megválaszthatjuk magunknak, hogy kik leszünk, és hogy mit valósítunk meg a jövőben?

Léteznek okok, amelyekben hiszünk, és úgy formálhatjuk a jövőt, hogy az a szokványos helyett rendkívülivé váljon.

David Sturt - miután emberek milliói veszítettek teljesítményükből - meginterjúvolta szakértőket, beosztottakat és vezetőket, megtalálta az okát annak, ha az emberek nem érnek el sikereket.

Sturt azt mondta: „Meglepően sok lehetőség rejlik abban a munkában, amit éppen végzünk”. Majdnem mindenki munkájában ott a lehetőség a nagyszerűsége, legyen szó egy portásról, egy igazgatóról vagy éppen a Forever termékgalmazójáról.

Sturt szerint sokan képesek voltak úgy változtatni, hogy munkájukat, ami addig unalmas, egyhangú, örömtelen volt, egy élvezhető, kellemes tevékenységgé formálták azáltal, hogy arra fókuszáltak, hogy munkájukkal másoknak örömet szerezzenek.

„Ami engem meglepett – mondja –, az az, hogy mennyi átlagos munkát végző ember látta meg a lehetőséget a változásra azáltal, hogy más szemszögből kezdte nézni a munkáját. Nekik az egész életük megváltozott.”

Ezek az emberek azt választották, hogy szeretni fogják azt, amit csinálnak.

- A pozitív lehetőséget választották. Így cselekedtek.
- A meglevő munkájukban keresték az előremutató lehetőséget, ahelyett, hogy más munkát próbáltak volna találni maguknak.
- Az akadályokra úgy tekintettek, mint kihívásokra, amelyeket kreativitással és kemény munkával le lehet győzni, nem pedig úgy, mint egy sorompóra, ami elzárja előlük a sikerhez vezető utat.
- Meglátták azt, hogy a siker mennyire jövedelmező azoknak, akik az élettel többet törődnek, rájöttek, hogy olyan célért dolgoznak, ami jóval hatalmasabb náluk.

Te mit választasz ebben az évben? Manager? Eagle Manager? Rally-minősült? Kinek az életét szeretnéd megváltoztatni a Forever termékgalmazójaként? A családból valakiét? Egy barátét, esetleg a szomszédét?

Ki az a csapatodból, aki a legtöbbet fogja elérni a támogatásod, biztatásod és oktatásod segítségével? A Forevernél csak olyan korlátok vannak, amelyeket magadnak állítasz fel. Szeresd azt, amit csinálsz! Válaszd a felemelkedést! Valósítsd meg álmaidat még ma!

Gregg Maughan
elnök





START P

ÚJ ÉV ÁLL ELŐTTÜNK SZÁMOS TERVEZETT CÉLLAL. S HOGY E CÉLOKAT MEGVALÓSÍTSUK, JÓL MEG KELL SZERVEZNÜNK ÉLETÜNKET, DOLGOZNUNK ÉS TANULNUNK KELL. NAGY TERVEKKEL INDULUNK NEKI A 2014-ES ÉVNEK. ÖSSZESEN 4 START PROGRAMOT ÉS 4 SONYA KÉPZÉST TERVEZÜNK, KETTŐT-KETTŐT RIJEKÁBAN ÉS ZÁGRÁBBAN. HAT SIKER NAPOT IS VÁRUNK, HÁRMAT HORVÁTORSZÁGBAN, HÁRMAT SZLOVÉNIÁBAN, TOVÁBBÁ KÉT ORVOSOKNAK SZÓLÓ KÉPZÉST.

Az évet Start programmal nyitottuk. Január 5-én az Ambassador szálló zsúfolásig megtelt Kongresszusi termében a Start program keretében újdonsült munkatársainknak kívántunk segítséget nyújtani első lépéseik megtételében. Szerke Horvátországból érkeztek munkatársak, de sokan Szlovéniából is. Előadóink a legsikeresebb munkatársak közül kerültek ki, akik valamikor maguk is kezdők voltak és tanultak másoktól. Néhány előadó már az FLP kezdetei óta velünk van, ám itt az új hullám, a fiatal srácok, akik megmozgatták a horvát FLP-t, új energiával töltve meg azt, s most mind együtt haladunk előre. Az eredmények látványosak, ígéretük szerint ennél is jobbak lesznek.

Emlékezetes év van mögöttünk. Jó pár újdonsült supervisorral, assistant managerrel, managerrel, senior managerrel és soaring managerrel. Három Global Rally-minősültünk is van, **Maja és Tihomir Stilin** a maguk 2500 cc pontjával, aztán **Sonja és Zlatko Jurović**, továbbá **Jadranka Kraljić-Pavletić és Nenad Pavletić** 1500 cc ponttal. Egész sor London's Calling minősülttel büszkélkedünk: egészen pontosan 27-tel. Van Eagle managerünk is **Andrea Žantev** személyében, illetve itt vannak az első horvát Chairman's Bonus-minősültek: **Manda és Ecio Korenić**.





ROGRAM

A Start programot a horvát iroda vezetője, **dr. Molnár László** Senior manager vezette. Gratulált munkatársainknak az elért jelentős eredményekhez azt kívánva, hogy a következő év még sikeresebb legyen. Büszkeséggel tölti el az a csapat, mely napról-napra, hónapról-hónapra kivételes eredményeket produkál. „Élvezet veletek egy csapatban dolgozni. Érezni az egységet, egymást motiváljuk és segítjük.”

Előadónk a következők voltak: **Sonja és Zlatko Jurović, Vasilija Golub, Manda Korenić, Edvard Badurina, Stjepan Beloša, dr. Molnár László, Damir Parać, Andrea Žantev, Pölhe Zsolt, Rinalda Iskra és Jadranka Kraljić-Pavletić.** Új munkatársaink minden területről ismereteket szerezhettek: a névlistáról és a meghívásról, a bemutatók szervezéséről, a termékajánlásról, a vevőgondozásról, a forgalomról és a tervezésről, ajánlásról, a hálózat mélységi építéséről, valamint a sikeres startról. De elhangzottak motivációs előadások arról is, hogyan kell továbblépni az álmok megvalósításának útján.

Valóban emlékezetes nap volt. Számos új munkatárssal, de sokan itt voltunk az FLP Horvátország alapítói közül is. Örülünk az új képzéseknek. Mindenkinek sok sikert kívánok a munkájában! És mosolyogjatok! A mosoly nem kerül semmibe, de varázsereje van. Nincs is szebb, mint boldog, elégedett és mosolygós arcokat nézni.

Dr. Molnár László,
az FLP horvátországi területi igazgatója





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

KIK MINŐSÜLHETNEK?

Minden új belépő illetve régi forgalmazó, aki a meglevő 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 meglevő 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 teljesítet, 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. A Holiday Rally minősültjei nem minősülhetnek az Opatija Hív programra is; természetesen teljesíthetik, de nem minősülhetnek.

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.

Vital⁵

Advanced Nutrition Made Simple

MEGOLDJUK AZ ÉTREND-KIEGÉSZÍTŐK VILÁGÁNAK REJTÉLYÉT!

Bemutatjuk a Forever
új, Vital⁵ csomagját.

A doboz a következőket tartalmazza:

- 4 db Forever Aloe Vera Gel
- 1 db Forever Active Probiotic
- 1 db ARG1+
- 1 db Forever Arctic Sea
- 1 db Forever Daily

PLUSZ:

- 1 db ARG1+ kanál
- Vital⁵ bemutatóanyag és képeslap

Pontérték:
1,08 cc



Már megismerhetted a Forever Aloe Vera Gel, ARG1+, Forever Daily, Forever Arctic Sea és a Forever Active Probiotic remek tulajdonságait. Most ezeket a nagyszerű termékeket egy dobozba csomagoltuk, hogy kedvezményes áron és kartonpont-bónusszal juthass hozzájuk. Ez nagyszerű lehetőséget nyújt neked, hogy segítsen a korszerű táplálkozást elősegítő termékek egyszerű bemutatásában. A Vital⁵ megoldja az étrend-kiegészítők világának rejtélyét.

CHAIRMAN'S BONUS

- 1) Bármely résztvevő ország, amelynek az értékesítése több mint 3000 cc, hozzájárul a globál részesedési alaphoz.
- 2) Bárkit, aki minősül a Chairman's Bonus-ra függetlenül attól, hogy eléri-e az 1500 cc-t, meghívjuk a Global Rally-re, hogy átvehesse a csekkjét.
- 3) A Chairman's Bonus-szal a forgalmazók beszámíthatják a minősülő, alsóvonalas Chairman's Bonus Managereiket bármely résztvevő országból a Chairman's Bonus részesedés összegébe a Chairman's Bonus szintjükbe.

FONTOS DEFINÍCIÓK:

Résztvevő ország: Az az ország, amely minősült arra, hogy részt vegyen a Chairman's Bonus programban.

Anyaország: Az az ország, ahol élsz, és anyaországnak jelölted meg.

Minősülő ország: A résztvevő ország, amelyet megjelöltél minősülő országgént (ahol a szintfeltételeket teljesíted).

Új üzlet: a minősülési időszak alatt újonnan szponzorált Termékforgalmazóktól származó üzlet

ALAPKÖVETELMÉNYEK

Legyél aktív (4 cc) Elismert Manager a minősülési időszak minden hónapjában.
Legyél Vezetőségi Bónuszra minősült.
Minősülj a Megszerzett Ösztönző Programra (Autóösztönző Programra).

Mire kell figyelni?

Minden forgalmazónak megvan a választási lehetősége, hogy az alapfeltételeket a Minősülő Országában vagy az Anyaországában teljesíti, kivéve az autóösztönző programot, amelyre bármely Résztvevő Országban lehet minősülni.

A CHAIRMAN'S BONUS HÁROM SZINTJE

1. szint: Teljesítsd az alapfeltételeket és gyűjts össze 700 Személyes és Non-Manageri Karton Pontot, amelyből 150 "új üzletből" származik. Az "új" Karton Pont bármely országból, vagy országokból származhat. Azok az "új" Karton Pontok, amelyek a Minősülő Országban kívülről származnak, nem számítanak az Ösztönző Részesedés összegének meghatározásakor.

Érj el egy 600 Karton Pontos Managert a régi program szerint, vagy Chairman's Bonus Managert bármely Résztvevő Országban!

2. szint: Teljesítsd az alapfeltételeket, és gyűjts össze 600 Személyes és Non-Manageri Karton Pontot, amelyből 100 "új üzletből" származik, ezután 3 Chairman's Bonus Managert képezz ki bármely Résztvevő Országban!

3. szint: Teljesítsd az alapfeltételeket és gyűjts össze 500 Személyes és Non-Manageri Karton Pontot, amelyből 100 "új üzletből" származik, ezután 6 Chairman's Bonus Managert képezz ki bármely Résztvevő Országban!

A részletes feltételeket a Nemzetközi Üzletpolitika 11. pontja tartalmazza.





MANAGER SZINTET ÉRTEK EL



Abonyi Nándor

(szponzor: Muladi Annamária)

*„Önbizalmat csak magadnak tudsz adni.
Azt mondom: lépj ma, holnap és holnapután!
Kezdd el magadban...és aztán szaladhatsz,
és később repülhetsz is!”*



Perica Calušić & Snježana Calušić

(szponzor: Marijana Radman & Goran Radman)

*„Egyedül senkinek sem sikerül. A család
és a munkatársak segítségével - ez még
csak a kezdet.”*



Gara Zoltán

(szponzor: Balogh Erika & Balogh János)

*„Annak, aki sikert akar elérni,
meg kell tanulnia a kudarcokra
úgy tekinteni, mint amelyek
a csúcsra jutás egészséges
és elkerülhetetlen részei”*



Gregor Ružica & Gregor Dražen

(szponzor: Sonja Jurović
& Zlatko Jurović)

*„Amikor megérzed a Forever csillogást,
a Forever mesének sosincs vége.”*



Heinbach Livia

(szponzor: Heinbach József
& dr. Nika Erzsébet)

*„Akinak van miért élni,
szinte minden hogyan elvisel”*



Izerné Járvás Györgyi

(szponzor: dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin
& dr. Seres Endre)

*„Utak nyílnak meg azok előtt, akik tudják,
hova mennek, és elhatározzák, hogy el is
jutnak oda.”*



Lukanić Žarko & Lukanić Brankica

(szponzor: Ružica Gregov & Dražen Gregov)

*„Célunk, hogy minél több ember arcára
visszahozzuk a mosolyt.”*



Mogyorósi Péter

(szponzor: Zachár-Szűcs Izabella
& Zachár Zsolt)

„A HIT hegyeket mozgat!”



SUPERVISOR SZINTET ÉRTEK EL

Balogh Andor
& Balogh Andorné
Bartakovics Gábor
Blazin Sofija
& Blazin Nenad
Dr. Korom-Vellás Zsuzsanna
Dr. Sákovitsné Dr. Novák Marianna
Dömötör Attila
Farkas Zoltán
& Farkasné André Anett
Jelić Davor
& Sokol Jelić Tea
Kádár Magdolna
Kádárné Apjok Zsuzsanna Katalin
Káplár József & Káplárné Feitli Violet
Kiss István
Lakatos Andrea
& Lakatos Robert
Magyar Sándor
Milojević Gordana & Milojević Ivan

Molnár Csaba Józsefné
Némethy Gergely
Naschitzné Csonka Magdolna
Papdi Anikó
Pestolics Adrienn
Retkovszki Ágnes
Rončević Ljiljana
& Rončević Nikola
Sabljic Vladimir
& Stilinović Sabljic Milana
Šibalić Ivočić Ksenija
& Ivočić Boris
Szita Ferencné
& Szita Ferenc
Takács Szilvia
Turak Nada
& Turak Siniša
Vukosa Matea
Zvekić Miloš
& Ilija Natalija



ASSISTANT MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

Bárkányi Erzsébet
Bartakovics Gáborné
& Bartakovics Gábor
Husz László
& Husz Lászlóné



A SZEMÉLYGÉPKOCSI-VÁSÁRLÁS ÖSZTÖNZŐPROGRAMJÁNAK NYERTESEI

1. SZINT

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Davis Erika & Davis Henry
Dobai Lászlóné & Dobai László
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
Rinalda Iskra & Lučano Iskra
Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak
Dragana Janović & Miloš Janović
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Dr. Keresztényi Albert
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Klaj Ágnes

Manda Korenić & Ecio Korenić
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Kúthi Szilárd
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Mázás József
Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor
Dr. Molnár László & Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi Annamária
Nagy Andrea
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Vaseliye Njegovanović
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tóth János
Varga Józsefné
Jozefa Zore
Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt
Zsidai Renáta

2. SZINT

Budai-Schwarcz Éva
Haim Józsefné & Haim József
Sonja Jurović & Zlatko Jurović

Kása István & Kása Istvánné
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Orosházi Diána
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Siklósné Dr. Révész Edit
& Siklós Zoltán
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Utasi István & Utasi Anita
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona

3. SZINT

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

CONQUISTADOR CLUB

2014. JANUÁR HÓNAP LEGSIKERESEBB FORGALMAZÓI A SZEMÉLYES & NON-MANAGERI PONTOK ALAPJÁN



MAGYARORSZÁG

Zachár-Szücs Izabella & Zachár Zsolt
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Tóth János
Pintér Lászlóné & Pintér László
Rajnai Éva & Grausz András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Izerné Járvás Györgyi
Nagy Andrea
Hajdu Ildikó Rózsa & Hajdu Kálmán



SZERBIA, MONTENEGRÓ

Dragana Marić



HORVÁTORSZÁG

Dubravka Calušić & Ante Calušić
Sonja Jurović & Zlatko Jurović
Alen Lipovac & Dolores Lipovac
Perica Calušić & Snježana Calušić



SZLOVÉNIA

Rinalda Iskra & Lučano Iskra

60 CC+

2014. JANUÁR MINŐSÜLTEK

Zachár-Szücs Izabella & Zachár Zsolt
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Mogyorósi Péter
Tóth János
Pintér Lászlóné & Pintér László
Ružica Gregov & Dražen Gregov
Rinalda Iskra & Lučano Iskra
Rajnai Éva & Grausz András
Dubravka Calušić & Ante Calušić
Sonja Jurović & Zlatko Jurović
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Dragana Marić
Izerné Járvás Györgyi
Dr. Fábián Mária
Alen Lipovac & Dolores Lipovac

Nagy Andrea
Hajdu Ildikó Rózsa & Hajdu Kálmán
Perica Calušić & Snježana Calušić
Žarko Lukanić & Brankica Lukanić
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Gyurik Erzsébet & Sándor József
Szolnoki Mónika
Éliás Tibor
Dr. Kolonics Judit
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária & Dr. Rédei Károly
Donkó Zoltánné & Donkó Zoltán
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Klaj Ágnes & Rostás László
Zsidai Renáta
Dr. Rokonyay Adrienne
& Dr. Bánhegyi Péter

Nyílt Nap

Amár hagyománynak számító Sonya nap megrendezésére legutóbb január végén került sor. A program újfent nagy érdeklődésre tartott számot, és ebből adódóan nagy sikerrel zárult. **Dr. Milesz Sándor** ország igazgató köszöntőjével vette kezdetét a hölgyek számára szervezett, információkban gazdag és jó hangulatban zajló rendezvény.

Elsőként **Szabóné dr. Szántó Renáta** Eagle manager a bőr szerkezetéről és felépítéséről mondott néhány fontos tény a résztvevőknek. Emellett kiemelte a rendszeres bőrápolás fontosságát, melyet kizárólag megfelelő minőségű szépségápolási és bőrápolási szerekkel, valamint dekor kozmetikumokkal érdemes végeznünk bőrünk fiatalságának megőrzése érdekében.

Vanya Edina Soaring manager a hat darabos Fleur de Jouvence szépségápolási készlet tartalmát ismertette meg velünk, melynek ár-érték aránya is nagyon jó.

A bőrápolás négy alapeleme: a tisztítás, a tonizálás, a bőrtáplálás és a hidratálás is remekül megoldható a benne található termékekkel, melyek alapját természetesen az aloe vera képezi. **Zsidai Renáta** Senior Manager a Sonya Skin Care kollekciót mutatta be az egybegyűlteknél. Ez az öt, egymást kiegészítő termék által nyújtott kényeztetés mindenkinek jár, így remélhetőleg egyre többen fogják használni ezt a termékcsaládot, melynek legfontosabb összetevői a stabilizált aloe vera, a fehér tea, a mimóza és a hárskéreg-kivonat.

Budai-Shcwarzcz Éva Zafir manager előadásában az Aloe Body Toning Kit készletről beszélt. A narancsbőr a felnőtt nők 90 százalékát érinti, így nem is kérdés, hogy ezek a termékek milyen jó szolgálatot tehetnek az őket használó hölgyeknek. Természetesen a termékhasználat mellett nagyon fontos a sportolás, illetve adott esetben az étrend- és az életmódváltás is. Az ideális eredményért célszerű a készlet heti kétszeri alkalmazása.

Siklósné dr. Révész Edit Soaring manager témája a flawless by Sonya termékcsalád volt. Lépésről-lépésre levezette nekünk, miként készíthetünk el egy ideális sminket, illetve hogy kinek-kinek, szintípusától függően mely színeket érdemes használnia. Egy jól sikerült smink segítségével a hölgyek nemcsak hogy még szebbek lesznek, de az önbizalmuk is megnő, így még magabiztosabban tudják majd képviselni az üzletet.

Hajcsik Tünde Senior manager arról beszélt, hogy az üzletünket emberek fogják felépíteni, ezért elengedhetetlen a megfelelő hozzáállás és az ápolts, kifogástalan külső. Sosem tudhatjuk, mikor és kivel találkozunk, ezért mindig készen kell állnunk arra, hogy megfelelően képviseljük a korunkat és az ajánlatunkat. Az itt található termékek használatának a segítségével el tudjuk érni, hogy rajtunk ne múljon semmi, és az alapmunkát megfelelően el tudjuk végezni.

Berkics Miklós Gyémánt manager arra hívta fel a figyelmünket, hogy az FLP-ben önmagunkat kell eladni, nem pedig a termékeket, hisz a termékek „szinte magukat adják el”, ha látják rajtunk azok jótékony és szépítő hatását. A flawless by Sonya termékcsalád „üzlet az üzletben”, és akit semmilyen céges rendezvényre nem tudunk elhívni, azt invitáljuk meg egy termékpartira, ahol akár ki is tudja próbálni ezeket a kitűnő minőségű kozmetikumokat!

Ezen a napon a cég különleges ajándékként az első száz vásárlónak egy általuk tetszőlegesen kiválasztott Sonya kezeléssel kedveskedett.

Hübér Tünde



Aranyi Katalin
kozmetikus és gyögymasször

Ápolónői végzettséggel rendelkezem, de régóta nem tevékenykedem az egészségügyben.

A hivatás szeretete miatt kanyarodtam vissza az emberekkel való törődés és a szépségzet felé. Korábban professzionális kezeléseket végeztem Oxipo nevű kezelőgéppel, ami egyedülálló Magyarországon, csak orvosi tisztaságú alapanyagokkal dolgoztam.

Célom, hogy minél több emberrel megismertessem a bőrápolás fontosságát, nem csak a tinikkel és hölgyekkel, hanem az erősebb nem képviselőivel is.

A Forever termékeit már régóta használom, és meggyőződéseim, hogy természetes alapanyagokkal sokkal több problémát tudunk kezelni.

Szeretném tudásomat folyamatosan fejleszteni és figyelemmel kísérni az FLP új termékeinek megjelenését, azok alkalmazhatóságát, mivel rendkívül fontos számomra, hogy a vendégek elégedetten távozzanak, és szívesen visszatérjenek hozzánk.

Hiszem, hogy a kozmetikus nem csak egyszerű szépséget ad vendégeinek, hanem magabiztosságot is a lelküknek.

Telefon: 06-20/4490077

Bemutatkozik a SONYA-CSAPAT

Sonya
salon
aloe inspired beauty



Dósa Melinda gyögymasször

Mindannyian érző lények vagyunk, szükségünk van az érintés melegére, nélküle nem volnánk képesek kommunikálni, adni és kapni. Azért kezdtem el 2010-ben masszírozni, mert csodálatos, megtisztelő érzés embereknek örömet okozni, meghallgatni őket. A kéz érintése pozitív befolyással van személyiségükre. Aktivizálja testünk öngyógyító energiáit, jótékonyan hat a lélekre, alkalmas a belső egyensúlyunk helyreállítására és stabilizálására, de elménknek is szárnyakat ad, ha megszabadul a gondoktól. A masszázs olyan inger, mely éppolyan nélkülözhetetlen az életünkben, mint az evés, az ivás, a mozgás vagy az alvás. Valamennyiünknek szüksége van erre a létfontosságú elixírré! A legjobb tudásommal (gyögymasszöri képesítés), sok szeretettel és minőségi termékekkel várom minden kedves vendégemet!

Masszázsaim:

svédmasszázs teljes test- vagy részmasszázs (nyak-vállöv, hát, lumbo-glutealis), arc/fej masszázsa, talpmasszázs, mézes masszáz, aromaterápiás masszáz

Kedd-szerda 10-18 óra, péntek 10-14 óra
Telefon: 70/4332769





Bándó Alexandra, gyögymasszőr

Két évig tanultam nappali tagozaton gyögymasszázt, melynek végén az évfolyam legjobbjai között végeztem. A két év alatt elsajátítottam a svédmasszázt, a fej/arc masszázstól egészen a talpmasszázig, valamint kiegészítésként megtanultam a nyirok-masszázt. Sikeresen elvégeztem egy cellulitmasszázs-tanfolyamot is. Jelenleg sportolókkal dolgozom, így a sportsérüléseket, izomlázat is tudom kezelni. Könnyen alkalmazkodom, és céloom, hogy mindenkinek segíthessek. A mindennapi köszönet és hála motivál, hogy én legyek a legjobb, és ezért imádom, amit csinállok.

Hétfő 10-18, péntek 14-18 óra Telefon: 70/3695699



**Szolnoki Réka
fodrász**

Most már ötödik éve dolgozom fodrásként. Kiskorom óta tudatosan készültem erre a pályára, így számomra sosem volt kérdés mit fogok csinálni. Szeretem a munkám, és a céloom leginkább az, hogy minden vendégem arcán olyan örömteli mosolyt lássak, hogy tudjam: szívből jönnek vissza hozzám hétről hétre vagy hónapról hónapra. Hiszem, hogy mindenkiben ott rejlik önnön valója, és én azon dolgozom, hogy ha csak egy frizurával is, de közelebb kerüljön ahhoz, ami igazán őt képviseli.

Várom mindenkit sok szeretettel minden kedden 10:00- 18:00 között.

Telefon: 30/7265988



**Csapkovits Andrea
fodrász**

13 éve dolgozom női, férfi- és gyermekfodrásként. Szakmámat szeretettel végzem, tudásom időről-időre frissítem különböző tanfolyamokon. Vállalok női és férfifodrázatot, hajhosszabbítást, fejmasszázt hajgyógyászati kezeléssel és mikrokamerás fejbőranalízist.

Szeretettel várok minden szépülésre vágyó vendéget szerdán 14 – 20 h-ig, pénteken 10 – 16 h-ig.

Bejelentkezését a 06-70-774-2985 számon várom.



Elég, ha két dolog másolódik: a hit és a becsület

Szponzor: Budai Tamás és Budai-Schwarcz Éva **Felsővonal:** Sebők Judit, Bakó Márta, Hajcsik Tünde és Láng András, Ruskó Noémi és Fekete Zsolt, Leveleki Zsolt és Leveleki Anita, Herman Terézia

2008 márciusában fogtatok hozzá az üzletépítéshez, és 2013 novemberében avattak titeket Senior managerre. Ez tisztességes tempónak tűnik.

Zsolt: Nem érünk rá, pénzt kell keresni. Budai Tomi megmondta: ezt a játékot pontértékre és pénzre játsszák. Hogy gyors vagy lassú ez a fejlődés? Mindegy. Öt év kellett hozzá, hogy ilyen üzletet tudjunk vinni.

Tamás volt az, aki először beszélt nektek a Forever lehetőségéről?

Izabella: Igen, a karate-edzésről ismertük egymást, és nekem szólt először. Három hónapig gondolkodtam, de annyira profin csinálta, és méltón képviselte az üzletet, hogy elfogytak a kifogásaink, és nekikezdtünk. Ő minden héten adott nekünk egy hanganyagot, én mindet meghallgattam, és még ha köztökös voltam is, mindegyikben volt egy mondat, ami megfogott, és kezdett összeállni a kép. Miért ne lehetne ebben fantázia? Hátha nem is igazak a sztereotípiák? A kétkedés átfordult érdeklődésbe.

Zsolt, te is hallgattad a cédéket?

Zsolt: Kénytelen voltam, mert bárhová mentünk, ezek szóltak a kocsiban. Tamás jól csinálta, mert nem erőltette, hogy azonnal belépjünk, szépen kivárta, míg mi érdeklődünk. És most itt vagyunk, és megérte.

Mik voltak az első csapatélmények?

Izabella: Az első rendezvény, amire elmentünk, a budapesti Európai Rally volt. Tizenkétezer ember, hatalmas hangulat, sportcsarnok... sokkoló volt. De valahogy látszott az az összetartás, ami jellemzi az FLP világát, és ez nagyon szimpatikus volt. Azt hiszem, ez hiányzott az akkori életünkől: tartozni valahová, ahol nem egymás ellen játszanak az emberek.

És milyennek tűnt a szűkebb csapat, ahová ti is bekerültetek?

Izabella: Tomiék csapatában mindenki barátságos volt, és szimpatikus. Jó volt azt érezni, hogy bár konkurensei vagyunk egymásnak, egymásért dolgozunk. És ott is volt mindenkinek egy mondata... Nagyon kevés olyan hely van ma a világban, ahol ilyenek az értékek, mint a Forevernél. Mi építőipari vállalkozóként nem ezt szoktuk meg, ott az emberek között kemény harc volt. Lelkileg vágytam másra, és közben láttam azt is, hogy ez a jövő.

Szóval ez volt a te motivációd.

Izabella: Valami ilyesmi, de nem a pénz, hiszen akkoriban jól álltunk. A piac is megváltozott, rengeteg volt a stressz. Ha benne maradunk abban a környezetben, a kislányom biztosan nem születhetett volna meg.





HA VALAKI, AKKOR A ZACHÁR HÁZASPÁR
TUDJA, HOGY EGY FOREVERES ÉLETÉBEN IS
ADÓDhatnak KEMÉNY KIHÍVÁSOK. NÉHA
SAJNOS OLYANOK IS, AMELYEK MEGÉLÉSE
UTÁN AZ EMBER ALIG TUD FELKELNI A
PADLÓRÓL. ŐK MEGTETTÉK, ÉS EL TUDJÁK
MONDANI, HOGYAN TUDNAK MÉG A
NEHÉZSÉGEK IS HOZZÁTENNI AHHOZ, HOGY
AZ EMBER SENIOR MANAGERRÉ VÁLJON –
AKKOR, HA ÖRÖK ÉRTÉKEK VEZÉRLIK.



Zsolt, nálad is megvolt ez az erős „akarom” érzés?

Zsolt: Az úgy volt, hogy Iza hazajött, mondta, hogy akkor veszünk egy ilyen dobozt. Mondtam: jó. Csak annyit kértem Tamástól, hogy jöjjön el, és mondja el a részleteket. Megmutatta a marketingtervet.

Értetted?

Zsolt: Én csak a számokat láttam, nekem mindig a matek a lényeg. Azt mondtam, adjunk neki három hónapot. Ha ezalatt beigazolódnak a feltevéseink, akkor folytatjuk. Tamás nagyon egyenes pasi volt, nem hitegetett. Elmondta, mennyi munkával mit remélhetünk. És amit ígért, az valós volt. Engem hamar elkapott a gépszíj: oké, tegyünk bele többet, és akkor többet is hozunk ki belőle. És így tovább.

Milyenek voltak az első reakciók a külvilág részéről?

Zsolt: Kaptunk hideget-meleget mi is, mint mindenki. Érdekes, nem lehet kiszámítani. Akiról azt gondoltod, hogy biztos nem, az jól reagál, más meg, akiben bízol, egyáltalán nem nyitott. Egy idő után rájöttünk, hogy felesleges forgatókönyveket készíteni. Elkezdtünk kiáramoltatni, és lett belőle egy beáramlás: egy csapat. Nyolc hónap alatt értük el a manager szintet. Amikor managerré válik az ember, onnantól kezdődik a tanulás. Személyiségben, üzletileg, mindenben.

Izabella: A jelvényünk mindig fel volt töltve forgalommal, erre büszkék vagyunk. Managerként is Eagle managerek voltunk többször. Seniorként sem az a célunk, hogy minél gyorsabban Soaringok legyünk, hanem az, hogy megkapjuk a Chairman's bónuszt, hogy 1500 pontosak legyünk: egy valós dolog legyen az, ahol tartunk. Hálásak vagyunk mindezért Budai Tominak és Budai-Schwarz Évának. Rengeteg tanulást és élettapasztalatot köszönhetünk nekik. Igyekeztünk megfogadni a tanácsaikat, és egy idő után önállóvá válni. Éva sokat segített Sonya-bemutatók tartásával, Tomi pedig sosem erőből irányított, mindig ésszel és példával. Ha utazott, egyszerűen csak küldött egy képeslapot. Ő így motivált. Nemcsak üzlettársak voltunk, de barátok is.

Emiatt különösen nehéz lehetett nektek, amikor végleg elengedte a kezeteiket.

Zsolt: Az, hogy ő elment, vagy egy évig meglátszott a csapaton. Emberileg, üzletileg, mindenhogyan nehéz volt összeszedni magunkat. Az ő személyiségét nem lehet pótolni, de aki igazi vezető, az halad előre. Megígértük neki, hogy amit gondolt rólunk, azt véghezvisszük. És el is értünk mindent. Ő olyan emberi értékeket hordozott, aminek ha csak egy szeletét magunkévá tudjuk tenni, nyert ügyünk van. Légy jó ember, ezt mondta, és ez volt a legjobb tanács.

És a legnehezebb is...

Zsolt: Nem, mert átlátszó életet élünk, nem titkolunk semmit. Ha egy család olyan értékrendet képvisel, hogy nagy kivételként nem lehet találni benne, akkor nagy baj nem lehet. Én hiszek az élet igazságosságában. Ha becsületes vagy és képes tenni az álmaidért, akkor csak idő kérdése a siker. Mindenki létre tudja hozni azt, amit szeretne.

Izabella: Mióta hallgatok Tamásra, és így élünk, azóta rendkívüli fejlődés történt minden területen. Egyszerű a magyarázat: tiszta, őszinte, egyenes emberek vagyunk, és így egyre több ugyanilyen ember keresi a kapcsolatot velünk. Nagyon büszkék vagyunk a managereinkre (*Dr. Jakab László, Bajkánné Vitéz Krisztina, Dr. Schoffer Attila, Mogyorósi Péter – a szerk.*) emberi tisztaságukért és üzleti hozzáállásukért.

Zsolt: Ez a kemény, nem jónak lenni, hanem megdolgozni az életünkért. De gyönyörű, mert mikor fent állunk a színpadon, ott az eredménye.

Izabella: Nagyon sok ember a könnyebb utat keresi a boldoguláshoz, de nem hajlandó megfizetni az árát. Pedig minden nap menni kell érte, hajtani, és a legfontosabb: hinni abban, hogy nincs, amit ne tudnánk létrehozni. Kihívások persze mindig vannak az ember életében, mindig vannak rosszakarók, ellendrukkerek, irigyek. És persze mindenki hibázik, mi is. De kell tudni azt mondani, bocs, ezt elszúrtam. Ha van célod, akkor nem nehéz.



Kellett valaha változtatni a munkamódszereiteken?

Zsolt: Inkább emberi dolgokban, a piac úgyis minden évben változik, nem ugyanazt kell kommunikálni ma, mint 2008-ban. Akkor inkább arról beszéltünk, mennyit lehet keresni, mik az életmódbeli pozitív változások. Most az emberi tényező áll a középpontban: az embert kell megszólítani, ez fontosabb.

Izabella: Az a szerencse, hogy a Forever a világ egyik legjobb termékcsoportha, és ez nem PR-duma. Nem azért mondom, mert ebből élünk, hanem mert így van. Egyszerűen használni kell és működni fog: a termék eladja önmagát. Nem kell tudósnak lenni: mosod a fogad, és érzed, hogy jó. Ez nagyon nagy segítség. De nem is lehet úgy ajánlani valamit, ha nem vagy meggyőződve róla, hogy jó.

Zsolt, a te szakmád ács, megtartottad az eredeti vállalkozásodat. Hogyan győzöd egymás mellett a kettőt?

Zsolt: Könnyen, mivel elosztjuk egymás között a munkát. Én a kapcsolatépítő vagyok, nyitott szemmel járok, ismeretsegeket kötök, felépítem Izát, és onnan ő átveszi. Vagyis a háttérmunkát végzem, ehhez van tehetségem, bárkivel öt perc alatt összebarátkozom.

Az, hogy időközben szülők lettetek, hogyan változtatta meg a dolgokat?

Izabella: Nagyon. De ez is hozzáállás kérdése: van, aki kifogásnak használja a gyereket, van, aki oknak. Komoly kihívásaink voltak Alexandra születésénél, ami megpróbált minket, de túl vagyunk rajta, és most már van valami, ami a legelső nekünk. Nem mondom, hogy könnyű egy huszonhárom hónapos baba mellett üzletet építeni, de meg lehet találni a módját. A fontos az, hogy egyensúly legyen család és üzlet között.

Bemutatnátok a kislányotokat bővebben?

Zsolt: Ő Zachár Alexandra Senior manager. Igazi foreveres bébi: az első szavai között ott volt a „kids” és a „hódító” A gélrt ő akarja inni, maga veszi ki a hűtőből. Felbecsülhetetlen az, amennyire más életet tudunk élni így, mint egykor, hagyományos vállalkozóként.

Itt nincsen stressz?

Izabella: De van, de akkor is sokkal szabadabb és emberibb ez a közeg, és sok mindenben ad választási lehetőséget. Sok vállalkozó nem válogathatja meg az üzleti partnereit. Mi eldönthetjük, kivel dolgozunk.

Milyen jövőt képzeltek el Alexandrának?

Izabella: A legfontosabb, hogy lelkiületében kiegyensúlyozott legyen, megfelelő értékrenddel, önbizalommal rendelkezzen, mert ez mindennek a kiindulópontja.

Zsolt: Minden ember jó, legfeljebb hülyeségeket csinál, és ezért nem tudja magát becsülni. Ha ő stabil, akkor nincs előtte akadály, olyan sikert tud létrehozni, amelyet akar. Példát akarunk adni neki abból, hogy nincs lehetetlen. Mi voltunk a padlón, a semmiből újra felemelkedtünk, és most nagy álmaim vannak. De meg kell mutatni neki, hogy áldozatot kell hozni. Mi ezen az úton mentünk végig.

Jelenleg mik a céljaitok?

Izabella: Folyamatos fejlődésben maradni mindig az üzleti szintnek megfelelően. Egy jó vezető teret ad, és ha csak a hit és a becsület másolódik, már elég egy stabil üzlethez.

Zsolt: Amit a Foreverből megtanultam (hozzáállást, marketinget), azt átfordítottam az építőiparba, és nincs konkurenciám. A forgalmamat egy év alatt megdupláztam. Miért? Mert elhittem.

Izabella: A hétköznapi ember alig várja a hétvégét, nekem meg ez nem munka, én alig várom, hogy rendezvényre menjek. Szeretem a légkört, a társaságot.

Zsolt: Szeretjük azt, amit csinálunk, szeretünk dolgozni. És már rég nem a pénz hajt. Inkább... létrehozni dolgokat, alkotni, kihívásoknak eleget tenni. Értéket teremteni a magam számára, az emberek számára, a jövőm számára: ez a cél.

lifestyle *Életmód tanácsok*



FOREVER CLEAN 9

ÉTREND- ÉS MOZGÁSPROGRAM GYAKORLATI ALKALMAZÁSA

Végre itt a várva várt lehetőség, hogy többet törődj magaddal! Légy fittebb és frissebb! Ezzel a könnyen követhető programmal lehetőséget kapsz erre, energikusabb lehetsz, egy jobb életminőséget tapasztalhatsz meg! A legfontosabb, hogy hozz egy döntést, és következetesen csináld végig az alábbi programot!





1-2. NAP

Reggeli: Aloe Vera gél
Garcinia Plus

Tízórai: Forever Bee Pollen
(esetleg Absorbent C)

Ebéd: Aloe Vera gél
Garcinia Plus
Forever Bee Pollen

Vacsora: Aloe Vera gél
Garcinia Plus
Forever Bee Pollen

Este (későn fekvőknek, igény szerint):
Aloe Vera gél + 2 dl víz, + esetleg Fields of Greens,
vagy Absorbent C

A nap folyamán fogyassz el 2-3 l folyadékot, ez lehet szénsavmentes víz, vagy gyógytea. Ha nagyon éhes vagy, bármikor ehetsz Forever Bee Pollent, Absorbent C-t, vagy Fields of Greens-t! Ez a két nap némi kihívást jelent, de utána nagyon jól fogod érezni magad. Jól alszol, energikus vagy, a következő napokban pedig már könnyű, minőségi táplálékot, ételeket fogyaszthatsz.

3-9. NAP

Reggeli: Aloe Vera gél
Garcinia Plus 20 perccel
az étkezés előtt
1 mérőkanál Ultra Lite por 2,5-3 dl
folyadékban

Tízórai: Forever Bee Pollen
(esetleg Absorbent C)

Ebéd: Garcinia Plus 20 perccel az
étkezés előtt
Forever Bee Pollen
1 mérőkanál Ultra Lite por 2,5-3 dl folyadékban

Vacsora: Aloe Vera gél
Garcinia Plus 20 perccel
az étkezés előtt
Forever Bee Pollen
könnyű, kalóriaszegény étel!

Néhány gyakorlati tanáccsal is segítsek. Ha eddig nem mozgottál rendszeresen, kezd el! **Mozogj** legalább húsz percet naponta (séta, kocogás, futás, súlyozás kis súllyal, bicikli, szobabicikli, elliptikus tréner, vibrotréning, lépcsőző, úszás...), majd fokozatosan emelheted a mozgásmennyiséget, és folytasd **egy életen át!** A virágporra érzékenyek számára a Forever Bee Pollen helyett az Absorbent C, vagy a Fields of Greens ajánlott. A Lite port teheted vízbe, csökkentett zsírtartalmú tejbe, növényi tejbe (rizs-, szója-, kókusztej), feles tejbe, vagy <15kcal gyümölcsitalba. Ha a napirended úgy igényli, felcserélheted az ebédet és a vacsorát! Amennyiben a Clean 9 programot egy komolyabb diéta bevezetőjeként szeretnéd alkalmazni, azt javaslom, hogy a fenti programba illeszkedő, könnyű, kalóriaszegény ételeket szénhidrátszegény alapanyagokból állíts össze! Ezek a jó minőségű **fehérjék** (hús, hal, tojás, sajt, lehetőleg zsírszegényen), és a **zöldségfélék** akár nyersen, párolva, vagy grillezve. Ha igazán komolyan gondold a programot és az életmódváltást, ez alatt a kilenc nap alatt NE EGYÉL kenyeret, péksüteményt, gabonaféléket, magas keményítőtartalmú zöldséget (bab, borsó, kukorica, lencse, hajdina), gyümölcsöt, rizst, burgonyát, tésztát, csokoládét, nasit, csipszet, olajos magvakat. Amennyire csak tudsz, egyél-főzzél **SÓSZEGÉNYEN!** Helyettük válaszd ezeket: jégsaláta, vagy bármilyen más saláta (fejes-, madár-, galambbegy...), uborka, retek, zöldpaprika, cukkini, padlizsán, petrezselyem, zeller, tök, patison, karfiol, brokkoli, fehér- vagy vöröskáposzta, karalábé, póréhagyma, édeskömény, sárgarépa, olivabogyó (nyolc-tíz szem), kelkáposzta, kínai kel, bambuszrügy, gomba, zöldbab, paradicsom, spárga, spenót, sóska.

Sok sikert, kitartást, jó egészséget!

Dr. Révész Edit
az FLP Orvos Szakmai Bizottság Elnöke

Anyagcsere-betegségben szenvedők és cukorbetegek feltétlenül kérjék kezelőorvosuk véleményét, segítségét, és amennyiben a FOREVER CLEAN 9 étrend fogyasztása során egészségügyi problémát tapasztalsz, szintén fordulj kezelőorvosodhoz!



WEB-Shop

kiírás értékes nyereményekkel!

2014. március 1-től 2014. május 15-ig

Kedves Munkatársaink!

Örömmel tájékoztatunk Titeket, hogy újra meghirdetjük az FLP webshop nyereményjátékot értékes nyereményekkel 2014. március 1-től 2014. május 15-ig!

Intézd rendeléseidet egyszerűen és költséghatékonyan, és légy Te a nagyértékű nyeremények egyik tulajdonosa!

Üdvözlettel,
FLP Vezetőség



A nyereményjáték kiírása:



- adjon le minél több megrendelést a magyarországi webshopban (www.flpshop.hu) 2014. március 1. és 2014. május 15. között
- a minimum 3 alkalommal egy kódszámon rendelők kerülnek a nyereményjátékba
- minél többször vásárol (vásárlások számát tekintve) az adott kódszámú termékforgalmazó munkatárs a webshopban, annál nagyobb eséllyel indul a nagy értékű nyereményekért (wellness hétvége 2 személyre, vezető elektronikai cikkek)
- a kiírás végén az első három legtöbb alkalommal rendelést webshopban leadó termékforgalmazó munkatárs kerül díjazásra a 2014 májusi Siker Napon.

Mindig jobbak és jobbak leszünk!

Kedves Munkatársaink!

A Home Office csapata Scottsdale-ben folyamatosan keresi, hogyan fejlesztheti az Üzletpolitikánkat, hogy segítsünk nektek az üzletépítésben. Természetesen ezt nem egyedül alakítottuk ki. A világ vezető fogalmazóinak egy csoportjával dolgozunk szorosan együtt. Mint ahogy már tudjátok, ezt a csoportot úgy hívjuk, hogy Global Leadership Team (GLT).

Egyszer a GLT tagok megkérdezték, van-e arra lehetőség, hogy az ÚJ Karton Pontokkal kapcsolatos üzletpolitikán változtassunk? Örömmel értesítünk Benneteket, hogy megoldható!

Mi a változás?

Jelenleg, ha szponzorálsz egy új disztribútort, a kartonpontjai ÚJ-nak számítanak be neked, de csak az aktuális minősülési időszak végéig.

Például Chairman's Bonus és/vagy Eagle Manager minősüléssden dolgozol, és ta-

lálkozol Jánossal és belépteted 2014. októberében. János sikeres lesz és elkezd az üzletépítést. A régi üzletpolitikánk alapján János kartonpontjai, mint ÚJ kartonpontok a Chairman's Bonusba csak 3 hónapig, 2014. december végéig, az Eagle Manager ösztöndíjba pedig 7 hónapig, 2015. április végéig számítanak bele.

Az új üzletpolitika változással, János ÚJ kartonpontjai beszámítanak a minősülésbe a belépésétől számított 12 naptári hónapon keresztül, illetve amíg el nem éri ezen időszak alatt a manageri szintet. Ha 12 naptári hónapon belül János eléri a manageri szintet, akkor ezzel lezárul az ÚJ nem-manageri kartonpontok beszámítása. Ha János nem éri el a manageri szintet az első 12 naptári hónapjában, az ő kartonpontjai ÚJ-nak beleszámítanak:

1. a 2014 Chairman's Bonusba 2014. októbertől - 2014. december végéig (3 hónap), és 2015 Chairman's Bonusba 2015. januártól 2015. szeptemberig (9 hónap)
2. a 2015 Eagle Manager minősülésbe 2014. októbertől 2015. ápriliséig (7 hónap); és a

2016 Eagle Manager minősülésbe 2015. májusától 2015. szeptemberig (5 hónap)

A továbbiakban János nem tekinthető új munkatársnak. Egy disztribútortól összegyűjtött ÚJ kartonpontok csak egy naptári évre érvényesek!

Alapvetően ez az új politika biztosítja, hogy minden új disztribútorod - akiket személyesen beléptetsz - ÚJ kartonpontját megkapod 12 hónapig, függetlenül a hónaptól, mikor szponzoráltad őket, illetve amíg a disztribútor eléri a Manageri szintet. Az első hónap a belépés hónapja.

Most már nincs arra ok, hogy visszatartsd az új, következő Forever Szupersztárod beléptetését!

Nagyon örülünk ennek az új politikának, úgy érezzük, Ti is szeretnétek alkalmazni minél előbb. Ezért úgy döntöttünk, hogy ezt a változást visszamenőlegesen 2014. január elsejével léptetjük hatályba.

Bármilyen kérdés esetén fordulj az Ország Igazgatódhoz!



KÖZLEMÉNYEK

KÖZPONTI KÖZLEMÉNYEK

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



MAGYARORSZÁG

Budapesti Központi Főigazgatóság:

1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu
Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995
Levelezési cím: 1439 Budapest, Pf.:745.
Ország igazgató: dr. Miliesz 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: Kismárton Valéria 130-as mellék, mobil: +36 70 436 4273
Értékesítési osztályvezető: Harman Dóra 157-es mellék, mobil: +36 70 436 4197
Marketing osztályvezető: Albert Bernadett 120-as mellék, mobil: +36 70 436 4278
Szecsei Aranka: 136 mellék, mobil: +36 70 436 4229;
Csábrádi Otília: 135 mellék, mobil: +36 70 436 4227
Kommunikációs osztályvezető: Petrőczy 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

Szondi Termékközpont:

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: Nagy Adrienn, mobil: +36 70 436 4272
Nyitva tartás: H-P: 10.00–21.00

SONYA Oktatási Központ:

Aranyi Katalin: 20-4490077 kozmetikus
Dósa Melinda: 70-4332769 masszőr
Bándó Alexandra: 70-3695699 masszőr
Szolnoki Réka: 30-7265988 fodrász
INGYENES KÉPZÉS a Sonya Képzési Központban! A Szondi utcában minden hónap 1. kedden 10^h-kor, a Nefelejcs utcában, a Sonya házikóban kedden és csütörtökön 10^h-kor. Jelentkezés Forever flottatelefonon: Ungár Kata 30-331-1883.

TERMÉKRENDELÉS

Telefonon, telecenterünkönél: 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 vezetékes („zöld”) szám: +36-80-204-983
A telecenter e-mail címe: telecenter@flpseeu.hu

Internetes áruházunkban

www.foreverliving.com vagy www.flpshop.hu
Az internetes áruház ügyfélszolgálatának elérhetőségei:
tel: +36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286,
e-mail: webshop@flpseeu.hu
A 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 bemutatathatók és értékesíthetők a termékek a Nemzetközi Üzletpolitikánk 16.02 (h), (i), (j) és (k) pontja alapján. Forgalmazói tevékenységgel kapcsolatos reklámozási és saját honlap készítésére vonatkozó szabályok a 16.02. (h), illetve a 17.10 pontban találhatók.

FORGALMI ADATOK

 Lekérdezésére az alábbi módokon van lehetőség:

- interneten: a www.foreverliving.com honlap forgalmazói részben,
- a Forever Telefon szoftveren,
- a MyFLPBiz internetes szolgáltatással,
- és központjainkban: magyarországi partnereink a +36-1-269-5370 és +36-1-269-5371-es számon, régiókn többi országából pedig a +36-1-332-5541-es számon.

Operatív Igazgatóság:

1184 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: Varga-Berecz Klára: 192. 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: mobil: +36 70 436 4256
Controlling igazgató: Suplicz Zsolt: tel.: +36-1-269-5370/181-es mellék, mobil: +36-70-436 4194,

Nefelejcs utcai vevőszolgálatunk és raktárunk nyitvatartási rendje:

H-CS: 10-19:45, P: 10-17:45, minden hónap utolsó hétköznapi munkanapján minden esetben 8-20 óráig,
Vevőszolgálati vezető: Malik Melinda, mobil: +36-70-436-4240

Debreceni Területi Igazgatóság:

 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.

Tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187 Nyitva tartás: H: 12-20 óráig, K – P: 10-18 óráig (a számlázás zárás előtt 30 perccel befejeződik).
Területi igazgató: Pósa Kálmán, mobil: +36-70-436-4265

Szegedi Területi Igazgatóság:

 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,

Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342 Nyitva tartás:
H: 12-20 óráig, K – P: 10-18 óráig (a számlázás zárás előtt 30 perccel befejeződik). Területi igazgató: Radóczki Tibor

Székesfehérvári Területi Igazgatóság:

 8000 Székesfehérvár, Várkörút 17.

Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, fax: +36-22-503-913
Nyitva tartás: H: 12-20 óráig, K – P: 10-18 óráig (a számlázás zárás előtt 30 perccel befejeződik). Területi igazgató: Kiss Tibor

Rendkívüli nyitva tartás: Termékárúsítás illetve termékrendelés magyarországi képviselteink és telecenterünkénél minden olyan hónap utolsó szombatján, amely után abban a hónapban már nincs munkanap: 12-20 óráig. Ezen alkalomok pontos időpontját honlapunkon és képviselteinknél 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
Sasfészek Étterem, tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszeketterem.hu.
A Forever Resorts magyarországi intézményeinek ügyvezető igazgatója Lenkey Péter, operatív igazgató Király Katalin, Marketing és értékesítési igazgató Mocnik Tamás.

Forever Utazási Iroda

www.foreverutazas.hu tel.: +36-70-777-9997

Orvos szakértőink:

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

2014-ES ÉVI KÉPZÉSI PROGRAMTERV:

Siker napok: március 22., május 17., **Egészségnap** május 18., július 19., szeptember 13., november 15., **2 napos képzések:** június 14-15., október 11-12., **Ösztönző programok:** április 27-május 5. **Global Rally**, május 19-26. **Go Diamond** képzés, szeptember 24-29. **Eagle Manager Retreat**, október 3-4. **Holiday Rally**

KÖZLEMÉNYEK



SZERBIA

Belgrádi iroda: 11010 Beograd, Kumodraška 162.
tel.: +381 11 397 0127, Fax: +381 11 397 0126,
e-mail: office@flp.co.rs
Megrendelések leadása: narucivanje@flp.co.rs
Nytva tartás: hétfő, keddi 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 Horgoš, Bele Bartoka 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

Siker Napok: március 30., május 18.,
június 22., szeptember 21., november 30.



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

Ljubljanai iroda: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.
tel.: +386 1 562 3640, fax: +386 1 562 3645
termékrendelés: mobil: +386 40 559 631,
tel: +386 1 563 7501
e-mail rendelések: narocila@forever.si
e-mail információk: info@forever.si
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-tól,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57.

Siker Napok: április 19. Maribor, november 22. Ljubljana



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
Képzések: Zagreb, és Rijeka, hétfő, csütörtök 18.00-tól
Email rendelés: foreverzagreb@gmail.com
Weboldal cím: www.foreverliving.com – horvát nyelvet
válasszátok, ezen az oldalon termékrendelést is leadhattok.

Siker Napok: március 15. Opatija, május 10. Zágráb,
október 25. Opatija



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 Kiçaj: 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

Siker Napok: május 10. Sarajevó, november 8. Bijeljina



Szilvia kétgyermekes, elvált édesanya, Pákozdton él. Végzettsége élelmiszeripari mérnök, ezidáig a szakmájában dolgozott, de lassan főállású foreveressé válik. Szponzor: Király Krisztina Felsővonala: Nagy Ádám és Belényi Brigitta, Rex Alex, Herman Terézia, Becz Zoltán, Gergely Zsófia és dr. Reindl László, Vágási Aranka és Kovács András, Berkics Miklós, Szabó József, Rolf Kipp

VIRÁNYI SZILVIA MANAGER:

MEGISMERTEM ÖNMAGAM

2010 májusában ajánlás útján találkoztál későbbi szponzoroddal, Király Krisztinával. Elsőre megragadtad a lehetőséget?

Krisztinával leültünk egy fél órára beszélgetni. Olyan dolgokat mondott el, amik elsőre túl szépnek tündek, de volt bennem egy nagy kérdőjel, hogy mi van, ha ennek akár csak a negyede is igaz? Így váltam nyitottá a dologra annak ellenére, hogy akkor még kerek volt az életem: házasságban éltem, jól éreztem magam az alkalmazotti létben is. Viszont komoly üzenet, amit Krisztinától hallottam először: Nem akkor ássuk a kutat, amikor megszomjazunk.

Ezt megelőzően volt valamilyen tapasztalatod a céggel?

Két hónappal korábban kaptam egy deót, ez volt az első termék, amit használtam, de semmi több információ nem volt a cégről, a termékekről. Érdekes, hogy a Krisztinával történt találkozást követően két nap múlva szintén megtalált valaki az ajánlattal, így biztosra vettem, hogy egy ez jel, valami dolgom van ezzel. Hiszen nincsenek véletlenek.

Hogy indult el a pályád a Foreverben?

Engem az üzlet érdekelt akkor. Hamarosan magamon és a családtagjaimon is megtapasztaltam a termékek hasznosságát, és Krisztina segítségével belevágtam. Két hónap alatt lettem supervisor. Nagyon hálás vagyok neki, hogy mindenben segít azóta is, és mindent tőle tanulhatok.

Milyen körben dolgoztál?

Az első két hónapban a közvetlen ismeretségi körrel, családdal, barátokkal kezdtük, a fő hangsúly a családi bemutatón volt.

Több mint három év telt el a manageri szintig. Mi történt ezalatt?

Alakult a csapatunk, haladtunk szépen, de valószínűleg még bennem nem érett meg a változás szükségessége, hiszen ez az üzlet elsősorban rólunk szól. Ahogy én változom, úgy nyílnak meg a lehetőségek is. Közben derült égből villámcsapásként ért a házasságom felbomlása, amely egy időre visszavette a lendületemet. Nagyon hálás vagyok szponzoromnak és az egész csapatnak, a felsővonalamnak, hogy emberileg mellettem álltak, és segítettek a megoldásra fókuszálni abban a nehéz helyzetben is. Bár akkor jórészt csak a meglévő munkatársaim gondozására fókuszáltam, tudtam és éreztem, hogy a rendezvényeket nem szabad kihagyni: ez maga a véráram. Ha lekapcsolod magad róla, akkor nagyjából vége is a történetnek.

Hogy léptél tovább ezen a magánéleti törésen?

Éreztem, hogy nekem itt dolgom van, nagyon fontos volt az út, amit végigjártam, és közben sok mindenre megértem. Sokan a problémákat gondként élik meg, bár nekem sem volt egyszerű, de rájöttem, hogy minden problémába egy ajándék van becsomagolva.

A kérdés az, hogy ki akarom-e bontani, vagy csak azt nézem, hogy hű, de nagy, nem tudok vele megküzdeni. Megértettem, hogy őszintének kell lenni magunkkal szemben, vállalni kell önmagunkat, ennek felelősségét. Óriási személyiségfejlődés ez nekem, megtanultam „letenni” az egómat, elfogadni mások példáját, iránymutatását.

Hálás vagyok a cégnek, mert olyan biztonságot adott, hogy a válásom után is ugyanabban a házban élek a gyerekekkel, ahol korábban, fel mertem vállalni a hiteket is, amit az alkalmazotti fizetésemből nem tudtam volna.

Hogyan lettél manager?

Egyszer csak megértem rá. Ahogy mondják, egyszer kell a döntést meghozni, nálam ez tavaly ősszel történt. Éreztem, hogy nincs mire várnom. Ha valakinek esetleg nehézsége van, ne adja fel, ne a problémára fókuszáljon, hanem a megoldásra! A döntés után két hónap alatt két autóbalesetem volt, eközben két szintet léptem. A gyerekek szempontjából is óriási a felelősség: mit mutatunk, mit tanítunk számukra. A gyerekeimre okként, és nem kifogásként tekintettem: egyáltalán nem mindegy, hogy milyen értékrendet adok át nekik. Mi hárman egy kis mini csapat vagyunk, ők is kivették a részüket az építkezésből, hiszen tényleg keveset láttak engem, viszont a közösen eltöltött idő minősége megváltozott.

Hogy változtál meg az elmúlt három évben?

Bár külsőleg is változtam, de a legfontosabb, hogy megismertem magam. Korábban is úgy-ahogy békében voltam önmagammal, éltem az életemet, de a valódi énem itt tudott kibontakozni. Az önismeret, az elfogadás megváltoztatta a gyerekeimmel való kapcsolatomat is. Nagyobb harmóniában élek velük, és ez igaz minden emberi kapcsolatomra.

Hol tartasz most az utadon?

Az elején, nagyon hosszú út áll még előttem. Mindenképpen tovább kell mennem rajta. Útközben jön rá az ember, hogy az itt megélt rengeteg dolog, az impulzusok, információk mennyisége, amit akár egy hétvége alatt kap az ember, sokszor több, mint amit korábban évek alatt kapott. Stabilizálni, szélesíteni szeretném az üzletemet, hiszen a manager szinttől nyílik ki a „Forever-élet”. El kell vinni minél több embernek a hírt, hogy van, és jár is egy jobb élet, hogy létezik önmagunk jobb változata is. Fontos nekem, amit Ádámék is látnak (*Nagy Ádám és Belényi Brigitta – a szerk.*) hogy küldetésük van, az életükkel mutatnak példát. Meg kell említenem Rex Alexet is, aki a motiválás mestere, a bölcsessége, emberi hozzáállása biztos alap az egész csapatnak. Hálás vagyok Krisztinának, szponzoromnak, hogy amit ígért, azt betartotta: végigkísér az utamon.



FOREVER
LIVING



PRODUCTS
MAGYARORSZÁG



FOREVER

V. EGÉSZSÉGNAP

**BUDAPEST
SYMA CSARNOK
MÁJUS 18.
10.00 ÓRÁTÓL**



**CSALÁDI RENDEZVÉNYÜNKÖN
SZÓRAKOZTATÓ MŰSOROKKAL, GYERMEK-
PROGRAMOKKAL, EGÉSZSÉGMEGŐRZÉS
TÉMÁJÚ ISMERETTERJESZTŐ
ELŐADÁSOKKAL, INGYENES SZŰRŐ-
VIZSGÁLATOKKAL, TERMÉKBEMUTATÓKKAL
ÉS VÁSÁRRAL VÁRUNK!**

A rendezvény támogatóinak szóló ajánlatunkért kérjük, hogy forduljanak Albert Bernadethez
a literatures@flpseeu.hu e-mail címen vagy 70/436 4278-as telefonszámon illetve

Nagy Adriennhez a titkarsag@flpseeu.hu e-mail címen vagy 70/436 4272-es telefonszámon.

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



Syma TURBO START Day

2014. április 5. szombat 10.00 Syma csarnok, Budapest

Köszöntő: **dr. Milesz Sándor** ország igazgató

Turbóstart - **Berkics Miklós** Gyémánt manager

Miért az FLP? - **Radóczki Tibor** Soaring manager

Családi bemutató szervezése - **Tóth Sándor** Soaring manager

Hogyan tovább? - **Halmi István** Gyémánt-Zafír manager

Kifogáskezelés - **Szépné Keszi Éva** Soaring manager

Termékajánlás - **dr. Samu Terézia** Soaring manager

Törzsvásárlói kör kialakítása - **Dr. Juronics Ilona** Soaring manager

Tervezés - **dr. Révész Edit** Soaring manager

Szélesség-mélység - **Lapicz Tibor** Soaring manager

Csapatjáték - **Fekete Zsolt** Zafír manager

Álmok, célok szerepe - **Varga Róbert** Gyémánt-Zafír manager

HÁZIGAZDA: BERKICS MIKLÓS GYÉMÁNT MANAGER

ORSZÁGOS RENDEZVÉNY HELYSZÍN: SYMA CSARNOK, BUDAPEST

JEGYEK VÁSÁROLHATÓK AZ FLP KÖZPONTOKBAN!

A változtatás jogát fenntartjuk.

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

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



This

is



our

aloe



story



discoverforever.com