

HUNGARY ALBANIA BOSNIA AND HERZEGOVINA CROATIA MONTENEGRO SERBIA SLOVENIA

# FOREER

May 2014 | XVIII Issue 05



17 HAPPY BIRTHDAY 17 HAPPY BIRTHDA  
FLP HUNGARY SERBIA SLOVENIA CROATIA

# CSAK JAVÍTSUK KI!

*...és már mehetünk is tovább.*



**Rex Maughan**  
az igazgatóság elnöke,  
vezérigazgató

**M**indenki követ el hibákat – ez elkerülhetetlen. Nem számít, mennyi ideig tervezzük, vagy hogy valamit sokszor elpróbáltunk, a dolgok ritkán mennek úgy, ahogy szeretnénk. Talán már hallottátok Robert Burns „Egy egérnek” (To a Mouse) című művének egy részletét: „Még a legjobb terv is mindig kudarcba fullad ember és egér között.”

Sok mindent megállapíthatunk a személyiségből, abból, ahogyan egy ember kezeli a kialakult stresszhelyzeteket. A katonaság alatt elég gyakran mondják azt, hogy „teher alatt nő a pálma”, néhány üzletágban is ez kifejezetten az előléptetés feltétele. Álljunk meg egy pillanatra és kérdezzük meg magunktól, hogyan kezeljük a nyomást, mikor a dolgok rosszra fordulnak? Melyek azok az adottságok, amelyek megkülönböztetik a jót a nagyszerűtől, hogyan ismerjük fel, ha hibáztunk és hogyan oldjuk meg ezt és haladunk tovább?

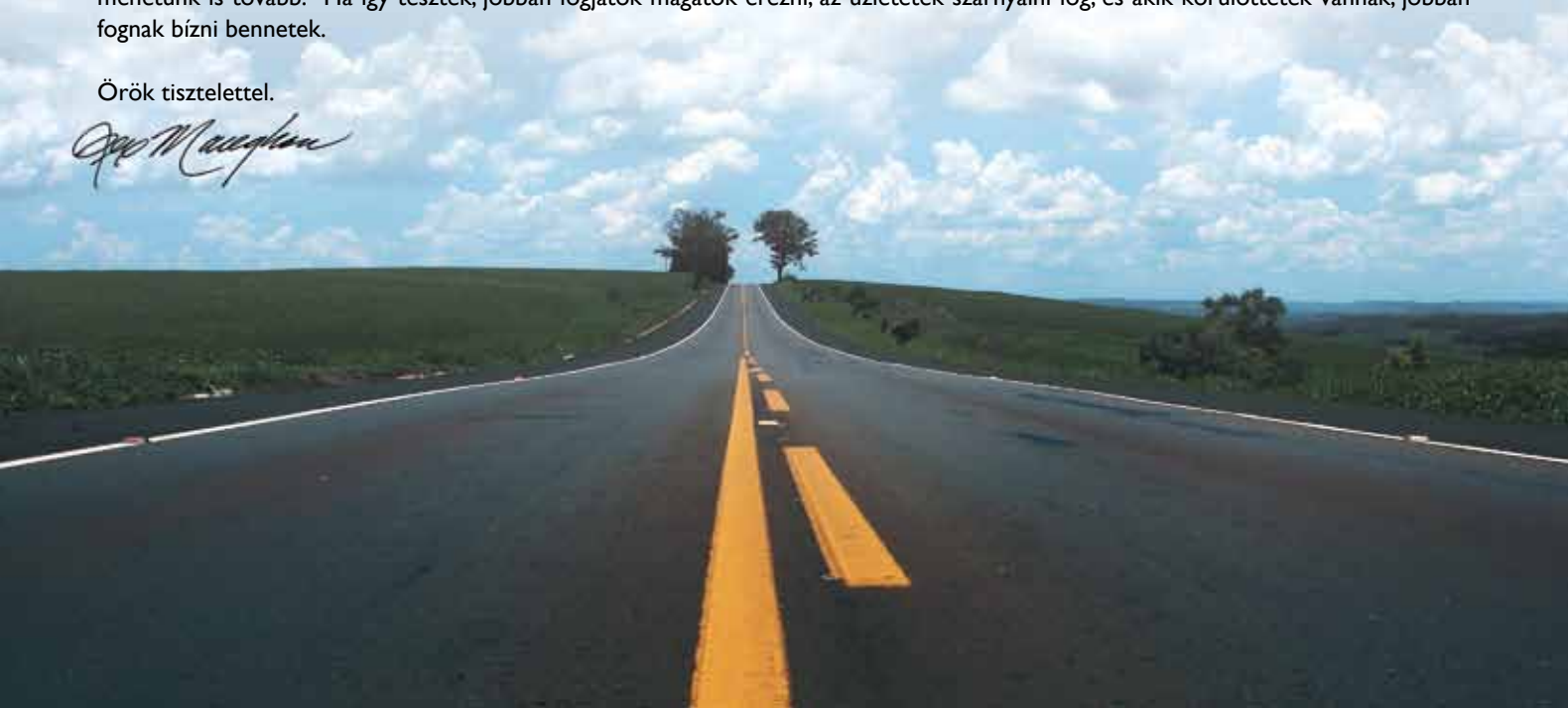
Túl gyakran koncentrálnak a problémára annak a megoldása helyett, sőt magukat hibáztatják, hogy egyáltalán valamilyen probléma felmerült. A nagy vezetők mindig megtalálják a módját annak, hogy tovább haladjanak. Tanulnak a hibákból, felismerik és megelőzik azokat, hogy többé ne forduljanak elő.

Olvastam Mark Rashid könyvét: „Az Élet tanulságai egy tanyasi lótól” (Life Lesson from a Ranch Horse). Az egész könyv alatt a szerző arról mesél, hogyan került kapcsolatba egy tanyasi lóval, akit úgy hívtak, Buck. A hatodik fejezetben ezt mondja: „Buck számára az akadály csak valami olyasmi, amit le kell küzdeni. Az ő természete olyan, hogy csak javítsuk ki, és már mehetünk is tovább. Nincs ok aggodalomra, hagyjuk, hogy az egó dolgozzon, vagy pedig hagyjuk az egészszet a haragra.” Csodálatos tanács.

Biztosítalak arról, hogy az elmúlt harminchat évben a dolgok a Forevernél nem mindig úgy alakultak, ahogyan mi szeretnénk volna, de az idő előrehaladtával megtanultuk orvosolni a nehézségeket.

Szeretnék emlékeztetni benneteket azokra a dolgokra, melyek nem úgy működtek a foreveres üzletekben, ahogy szeretnétek volna. Akárhogy is történik, szeretném felhívni a figyelmeteket arra, amit Buck gondolt egy probléma megoldásáról: „Csak javítsuk ki, és már mehetünk is tovább.” Ha így tesztek, jobban fogjátok magatok érezni, az üzletek szárnyalni fog, és akik körülöttetek vannak, jobban fognak bízni bennetek.

Örök tisztelettel.



# Születésnap 2014



**Dr. Miliesz Sándor**  
ország igazgató

**Ú**jra eltelt egy év tele új lehetőséggel, rengeteg programmal, rendezvénnyel, sok nevetéssel, örökönyekkel. Ilyenkor jólesően visszaemlékezünk, nyugtázzuk, hogy megtettünk mindent, várjuk az eredményeket, és az eredmények szépen jönnek. A kérdésem csak az: volt-e nálad 14% forgalomnövekedés, mert a régió ennyit teljesített! Ha 14% fölött zártál, szívből gratulálok! Ha kevesebb lett a bevételed, akkor egyet tehetsz: beszélj többet az aloéről, a termékeinkről, tarts több bemutatót (legalább egygel többet), és utoléred a többieket.

Amikor gyermekünk tizenhét éves lesz, elsősorban a tudását, a rátermettségét figyeljük. Te mennyi ideje vagy a Foreverben? Jól érzed magad? Szuper, Te vagy a mi Munkatársunk! Tudsz-e eleget ahhoz, hogy manager légy, van már jegyed a következő képzésre? Hidd el, kitalálhatsz bármit; tudás, fejlődés és motiváció - ezek a kulcselemei az MLM rendszernek. Ezt a legmagasabb fokon biztosítja az FLP minden munkatársa számára.

A Forever biztosítja Közép-Európa legjobb és leghatékonyabb oktatási rendszerét a munkatársai számára. Berkics Miklós gyémánt managerünk nevével fémjelezve, a Lomjanski és a Gidófalvi család többéves tapasztalatát tudva háttérként, természetesen minden aktív hálózatvezető munkatársunk tudását hozzáadva egy egyedi, de mindenki számára elérhető Csodát hoztunk létre.

Nyugodtan mondhatom, hogy mi, foreveresek itt Közép-Kelet Európában megéljük a három Csoda egységét. Az első nagy csodája az életünknek, és a XXI. századnak az aloe vera, ezt a megjelenő könyvemben bizonyítani is fogom számotokra. A második csoda, amit Rex Maughan és a Forever hoztatott, az a marketing rendszerünk. A harmadik csoda pedig az oktatási és motivációs rendszerünk. Köszönöm Berkics Miklós, hogy a nevedet adta hozzá, és annál sokkal többet: nap-nap után, óráról órára vezetted és tanítod munkatársainkat.

A születésnapon megköszönöm annak a vezetőnek a fáradhatatlan kitartását, szívósságát, aki először hozta el a kelet-európai területre az aloét és a Forevert: Szabó József Zafir managernek. Köszönöm Józsi!

Köszönöm Lenkey Péter kollégámnak, valamint a magyar és a délszláv régió minden munkatársának, hogy biztosítják a stabil cégháttérrel a működésünkhöz! Köszönöm Rex Maughannak, Gregg Maughannak és Aidan O'Hare-nek, hogy tizenhét együtt töltött szép év után bizalmukat és szeretetüket élvezve irányíthatom ennek a régióknak a hajóját. Köszönöm és ígérem, hogy újra az élre hajózzunk, mert érzem, hogy a legjobb hajóban vagyunk.

Hajrá Forever Magyarország!



# SUCCESS DAY

**MÁRCIUSI SIKER NAPUNK  
NEM A VÍZRŐL, NEM A  
LEVEGŐRŐL SZÓLT, HANEM  
VALAMI OLYANRŐL, AMI  
NÉLKÜL LEGALÁBB ENNYIRE  
NEM TUDUNK ÉLNI, VAGY  
LEGALÁBBIS NEM KELLENE  
MEGENGEDNI MAGUNKNAK,  
HOGY NÉLKÜLÖZZÜK: A  
SZABADSÁGRÓL. AZ ÉLTETŐ  
ELEMÉRŐL, AMIT A FOREVER  
KÍNÁL.**

**BUDAPEST, 2013. MÁRCIUS 22.**





Ilyen kosztümöt még nem láttunk a siker napi műsorvezetőkön: **dr. Nagy Ida és dr. Kiss Ferenc** kalózként léptek a színpadra. Rövid, kreatív jelenetükből kiderült, mennyivel jobb a Forever hajó „legénységéhez” tartozni, mint harcolni a nyilvánvaló ellen. A jászberényi orvosházaspár már tizennégy éve építi hálózatát, emellett nem hagytak fel eredeti hivatásukkal sem. A keretjáték fantáziavilágába építve konferálják fel dr. Milesz Sándor ország- és régióigazgatót. **Dr. Milesz Sándor** kutató-vegyész, életműdíjas természetgyógyász már tizenhét éve áll a honi FLP élén. Vezetése alatt a régió többször volt Európa-első, a világon többször harmadik helyezett. Dr. Milesz Sándor a szabadságot választotta a mai rendezvény jelszavának. „Lassan ez az egy hely marad, ahol ki tudod mondani az igazat, ahol nyugodtan tudsz beszélgetni, ahol nem a tévé mondja meg, mit akarunk csinálni. Az egész világ „le van fizetve”, de mi ne engedjük, hogy befolyásoljanak minket! Jó érzés szabadnak lenni? Ha igen, kiabáld: „Szabad vagyok!” Ne engedjétek senkinek, hogy egy kicsit is azt akarja, hogy megalázkodjatok! Az alkalmazotti státusz egyfajta modern rabszolgotartó rendszer része, legyél inkább a saját magad főnöke, irányítója, légy szabad, és hagyd a gyerekeket is azzá fejlődni!”

**Dr. Seres Endre** sebész-traumatológus felesége hatására találkozott a Forever lehetőségével. Terméktapasztalatai arra sarkallták, hogy teljes munkaidőben, vállalkozóként építse hálózatát. Ma Zafir manager, párjával minden kihívást teljesítettek. Dr. Seres Endre ezúttal a családalapításról, várandósságról, a gyermekek egészségre neveléséről beszél.

„Magyarország lakosság száma évente egy kisvárosnyival csökken. Bár a gyermekvállalás 25 és 30 év között lenne ideális, a körülményeink, táplálékaink mára megváltoztak. Ha valaki családalapításra szánja el magát, az első lépéseket az aloe verával érdemes megtenni.” Ezután Seres Endre részletezi, milyen étrendi változásokat javasol a gyermektervezés időszakában, meddőségi problémák esetén milyen szerepe van egy életmódváltásnak illetve hogyan működnek a szervezet öngyógyító mechanizmusai.„





A természetes alapú vitaminok, nyomelemek és ásványi anyagok már fél évvel a várható teherbe esés előtt jól hasznosíthatók. A lazac, a tintahal, az olíva, a ginkgo mind-mind tartalmaznak fontos anyagokat ebben az időszakban, de épp ilyen lényeges a stresszhatások csökkentése is." A természetes alapanyagok elkísérnek minket később is: a szülés után hámosítók, gyulladáscsökkentők tehetnek jó szolgálatot, később pedig a babaápolási szerek. Dr. Seres Endre kifejti, mit jelent a minőségi táplálkozás kisgyerekkorban, mi szükséges az egészséges csontfejlődéshez és az erős izomzat kialakulásához valamint hogyan lehet megalapozni az immunrendszer stabilitását.

„A természet nem áll meg, születnek gyerekek, rengeteg boldog pillanatnak lehettek még tanúi!”  
– zárja előadását Seres Endre, majd felhívja a színpadra a jelenlévő kicsiket.

A supervisorok és assistant managerek felavatása után olyan asszony következik, akinek sikere bizonyítja, az ember akár hatvan éves kora felett is képes a megújulásra. **Vig Sándorné** 2007-ben lett manager, elmondása szerint mindig az érdekelte, mit adhat másoknak. Kihívásokkal teli környéken dolgozik, ahol először az emberek önbizalmát kell visszaadnia. Kulcsszavai: önképzés, fejlődés, változás. „Ha akarod, meg tudod változtatni az életed” – mondja, majd elmeséli, hogy 2002-ben találkozott először az FLP-vel. Már öt hét alatt pozitív terméktapasztalatokhoz jutott, és egy előadás után ezt mondta: „ha ennek a fele igaz, ez kell nekem”,





noha ekkor már négy unokája volt, és ők is igényelték a figyelmét. Az első kitűző nagy hatással volt rá, mint mondja, harmincöt évet dolgozott alkalmazottként, de soha senkitől nem kapott elismerést. Most meg tulajdonképp azért díjazták, mert az egészségével foglalkozott. „Úgy éreztem, nagyon jó helyen vagyok, és ezt a lehetőséget mindenkivel meg kell osztani” – meséli. „A megelégedett vevő a legjobb reklám, nálam jobb reklámja nem volt a cégnek. Rengetegen csatlakoztak hozzám. Pontról pontra előre terveztem, és mindig megtaláltam azt, akinek szüksége van rám, és egy pár jó szóra. Eldöntöttük, hogy elérjük az manageri szintet, ebben nagyon sokat segítettek a szponzorok és a munkatársak valamint a párom is.” Tanulj, légy kitartó és hasznosítsd, amit megtanultál. Ha nekünk volt lehetőségünk elérni ezt a szintet, nektek is lesz – üzeni Vig Sándorné búcsúzóul.

60cc+, Hódítók Klubja, managerek, rendszám-tábla-tulajdonosok, vezető managerek: ezúttal is sok új minősüléshez gratulálhattunk, majd egy olyan munkatárs beszámolóját hallgathattuk meg, aki szintén nem túl régen teljesítette a manageri szint követelményeit. Minden ott kezdődött, hogy **Kissné Szalay Erzsébet** a gyermekvállalás után nem szeretett volna visszamenni munkahelyére nyolc órában dolgozni. Megismerte a Forevert, és úgy gondolta, ha pénzt lehet vele keresni és még másoknak is segíthet, akkor ez óriási lehetőség. Azt tanácsolja: „keresd meg azt a szegmenst, amire szükség van ebből az üzletből, ez átvisz majd a nehézségeken!” Erzsébet 2009 óta működött assistant managerként, de úgy érezte, ha valakivel tárgyal, ennél többet kell felmutatnia. Bár gyermekei még kicsik voltak és igényelték az állandó jelenlétét, úgy érezte, ez értük is történik. „Szerencse, hogy így történt” – mondja ma már. „Nem mindegy, hogy a család kifogás vagy ok. Egészségmegőrzés, csapatban gondolkodás: adjátok át az ezzel kapcsolatos tudást a gyerekeiteknek! Ha nem sikerül egy dátum, gondoljatok arra, hogy másképp kell csinálnotok valamit! Legyetek kitartók, és gondoljatok úgy a manager szintre, mint ami nektek is jár!” Bár az élet által elkényeztetett vállalkozóként indult **Zachár-Szűcs Izabella és Zachár Zsolt**, az élet rendesen próbára tette őket is. A pénzügyi válság, aztán szeretett





szponzoruk elvesztése komoly törést jelentett számukra mind az érzelmekben, mind az üzletépítésben, de felálltak a csapások után, mint mondják, nem is tehettek volna mást: ezzel tartoznak mindazoknak, akik hittek bennük. Egykor mindketten az építőiparban dolgoztak (Zsolt ma is másodállású üzletépítő). 2008-ban csatlakoztak a céghez, és nyolc hónap alatt teljesítették a manageri szintet, majd 2013-ban már Seniorként ünnepelték őket. „Már azért is megéri dolgozni hajnalig, hogy másnak példát tudjunk mutatni” – vallja Zsolt. „Minden rendezvényen ott voltunk, Budai Tamás is mindig példával vezetett minket. De sok tartozásunk gyűlt össze: rájöttünk, hogy valami nem kerek, és változtatnunk kell. Elkezdtük másolni a nagyokat, mindig figyeltünk rá, hogy egyenesek legyünk, tisztességesek és őszinték, hiszen minden fejben dől el. És a magunkba vetett hit megerősített minket: elhittük, hogy komoly üzletemberré válunk.”

Mint Izabella hangsúlyozza, mindez nem sikerülhetett volna a kölcsönös tisztelet nélkül, ami a házasságukat összetartja. „Mindenkinek jönnek kihívások – mondja - az a lényeg, hogyan reagálsz rájuk. Addig kapod ezeket, amíg fel nem ébredsz. Nézz magadba: mit cipelsz esetleg? Haragot, egót, megbántottságot? Váltsd hitre, megbocsátásra, szeretetre: teljesen más rezgést hoznak majd az életedbe. És ha a fejedben cél van, minden megváltozhat. Engedd el a problémákat, és felszabadulsz! Legyél optimista, figyelj a gondolataidra, érzelmeidre: ez a kulcsa mindennek.”







Az assistant supervisorok minősítése után egy másik sokat bizonyított házaspár: **Lapicz Tibor és Lapiczné Lenkó Orsolya** lép a színpadra – először a feleség beszél: „Az elmúlt tizenkét évet úgy éltük meg, ahogy gyerekként megálmodtam. Mikor Tibor belekezdett a vállalkozásba, úgy éreztem, nincs férjem, csak papíron, hiszen reggeltől estig dolgozott.” Orsolyát ekkor találta meg az a lehetőség, amire nem tudott nemet mondani, bár – ahogy fogalmaz - igent sem mert. „A férjem először nem állt mellém, de nekem volt egy megérzésem. És végül mégis ő kezdte el gőzerővel ezt a vállalkozást, aztán szép lassan életformánkká vált az üzletépítés. Évekkel később értettem meg, milyen szerepe van egy partnernek az üzletben, hiszen nem mindenkinek kell a színpadon állni. Én nevelem a gyereket, feleség vagyok, biztosítom a hátszágot. Nincs recept, egy dolgot kell tisztázni: van-e célja az embernek vagy nincs. Ha van célotok, minden akadályt le fogtok győzni, ha van mellettetek egy partner, még könnyebb.” „Rengeteg élmény befolyásolta a sikerünket” – veszi át a szót Lapicz Tibor. „Minden azon múlik, mit adsz elő magadról. Hiszen ha leülsz valakivel szemben, akkor a Forever te vagy, egyedül; ehhez erő kell és önbizalom. Fejlődj személyiségben, gyere rendezvényre, olvass könyvet, hallgass cédét! Kezdd el ne csak nézni, látni is a világot! A szerencsének csak egyszer volt jelentősége ebben az üzletben, amikor felhívtak, hogy bemutassák neked. Azóta csak a befektetett munka és a szorgalom számít. Ez is munka, csak nem olyan, mint a többi. Akik itt dolgoznak, boldogok attól, hogy beszélhetnek másoknak erről a lehetőségről. Ez nem termékről és marketingrendszeréről szól: több van a Foreverben, mint amit gondolnál. Egy szebb élet, biztonságosabb jövő. Te fogod befolyásolni, hogy a környezetemben mennyi sikeres ember lesz – mi erre vagyunk büszkék, hogy hány embernek segítettünk olyan életet építeni, amilyenre enélkül nem lett volna lehetőségük. Hát ne a termékeket lásd a dobozban, hanem egészséget, csekket, utazásokat, tiszteletet – mindent, amiről álmodtál.”



A 2014 március  
22-i Success Day  
hanganyagát csak a 2014. május  
17-i Success Day-en vásárolhatjátok  
meg. Limitált mennyiségben lesz  
kapható a Siker Nap idején  
a Syma Csarnokban.



# A NAGYSZERŰSÉG TANULHATÓ

**A**zt a szót, hogy „nagyszerűség” néha arra is használhatjuk, mikor egy győztes csapatot, egy egyéni előadót vagy akár a Szocsiban versenyző olimpikonokat jellemzünk. Ezt a kifejezést akkor is gyakran hallom, amikor a Global Leadership Team tagjairól beszélnek. Olyan forgalmazókról van szó, akik megragadták a Forever lehetőségét, és kiaknázzák a maguk, és a velük együtt dolgozó munkatársak számára. Mindegy, hogy sportoló vagy forgalmazó az, aki el akarja érni a nagyszerűséget, ugyanúgy vágyik arra, hogy ő legyen a világon a legjobb, ami megkülönbözteti őt a többitől. Mindegy, hogy elsőként szakítjuk át a célszalagot világrekorddal, vagy átveszünk egy millió dolláros Chairman's Bonus csekket, a nagyszerűség megtanulható és hasznosítható.

A központi irodánkban az egyik szenvedélyünk, hogy gazdaggá tegyük a vásárlóinkat, forgalmazóinkat és az itt dolgozó munkatársainkat. Rájöttünk arra, hogy a gazdagabb élet nem csak anyagi biztonságot jelent. Megszámálhatatlanul sok történetünk van azokról a forgalmazókról, akiknek az életük megváltozott, jobbá, elégedettebbé váltak azáltal, hogy elkezdtek építeni az üzletüket. Több barátot szereztek, magabiztosabbak lettek és hasznosabb tagjai a közösségnek, ahol élnek. Kevesebbet hibáznak, valamint a gazdagabb élet anyagi biztonságát is hozott magával.

A Forevernél mi azért küzdünk, hogy többet fizessünk ki, mint a többi MLM cég. Folyamatosan azon dolgozunk, hogy a forgalmazóink bónuszcsökkjei egyre nagyobb összegűek legyenek, ezáltal még több embernek sikerüljön elérni a nagyszerűséget. Éppen ezért nemrégiben néhány fontos termékünket egy üzletépítő dobozba csomagoltuk. A két legújabb termékcsomag a Vital5 és az En-Argi, amelyek segítségével megismertethetjük a termékeket és a Forever üzleti lehetőségét.

Mi nagyon szerencsések vagyunk itt a Forevernél, hogy megtapasztalhatjuk a nagyszerűség különböző formáit, de még mindig van elég lehetőség, hogy továbbfejlődjünk. A világ különböző pontjain még milliónyi embernek van szüksége arra, amit kínálunk nekik – lehetőséget arra, hogy egy egészségesebb és tehetősebb életet élvezhessenek. Bárki, te magad is megvalósíthatod a nagyszerűséget a Forevernél. Ha erre a három kérdésre válaszolsz, akkor megkapod azt az egyedi receptet, ami a sikerhez vezethet.

*Mi az, amire vágyasz?*

*Miben vagy a legjobb?*

*Melyik a legkedvezőbb alkalom, hogy elkezdéd építeni az üzletedet?*

A válaszaid ezekre a kérdésekre segítenek neked meghatározni, hogy mibe investáld az idődet és energiádat, hogy sikerüljön elérned azokat a célokat, melyeket kitűztél magadnak. Ha következetesen és keményen dolgozol, valamint nem hátrálsz meg az akadályok előtt, akkor biztos lehetsz benne, hogy el fogod érni a sikert; és hazavihetsz egy igen bőkezű Chairman's Bonus csekket. Én biztos vagyok benne, hogy képes vagy rá.

**Gregg Maughan**  
elnök



**Dobrodošli na prvi prolećni Success Day, seminar najuspešnijih saradnika Forever-a u Srbiji!**

Putovanja, druženja, zdravlje, pomoć sebi i drugima, obezbeđivanje budućnosti za svoju decu,... sve su to razlozi zbog kojih su Petković Aleksandra i Bogdan dugi niz godina uspešni u poslu Forever-a. Ovog puta su nam se predstavili kao voditelji programa i na opšte zadovoljstvo su svoj deo posla odradili maestralno.

Posao je krenuo, beležimo dobru statistiku i iz meseca u mesec imamo dvocifren porast prometa. Ovo je rezultat zajedničkog rada svih struktura saradnika, to je rezultat organizovanja i učestvovanja na seminarima, edukacijama i prezentacijama. Neka nam ova godina bude odlična, poručuje dr Branislav Rajić, direktor FLP-a u Srbiji.

Ukoliko uspemo da probudimo onu vatru u nama koja tinja i samo čeka trenutak da se rasplamsa, bićemo slobodni i nezavisni u svom poslu. Životi će nam biti potpuno drugačiji ukoliko ne dozvolimo medijima da nam kreiraju budućnost, već da sami uzmemo sudbinu u svoje ruke i navodimo je u pravicima u kojima želimo da idemo. Direktor FLP Mađarske i Južnoslovenske regije dr Miles Šandor nas uvek inspiriše da život kroz FLP gledamo sa vedrije strane i da zaista budemo slobodni u svojim idejama i njihovom pretvaranju u realnost.

Biološki aktivne supstance u svojim visokim koncentracijama u okviru FLP-ovih proizvoda čine čuda! Vreme i način na koji se resorbuju u organizmu daju za rezultat normalno funkcionisanje ćellije kao osnovne funkcionalne i organizacione jedinice organizma. Uz redovne životne navike i pravilnu ishranu, proizvodi FLP-a mogu u velikoj meri da poboljšaju kvalitet života svakoga od nas. Zvaničan lekar konsultant Forever-a i soaring menadžer dr Lazarević Predrag nam uvek slikovito, ali i nezaboravno objasni na koji način Forever uđe i u najsitniju poru našeg organizma. Ostalo je sve na nama.

Dr Vujasin Jelena živi Forever način života. Ovog puta nam je zdravlje i dobrobit prikazala uz pomoć svedočenja saradnika koji su koristeći proizvode Forever-a uspeli da reše svoje probleme i podignu kvalitet svog života na mnogo viši nivo. Ta iskustva su potvrdili i lekari koji u svojoj svakodnevnoj praksi preporučuju Forever kao obaveznu stavku.

Oni nam uvek donesi dobru energiju, a zadive nas svojim vratolomijama i akrobacijama. Akrobatstko-pleasna grupa USB iz Niša je pravi prijatelj naše kompanije.



ČLANAK SA  
**SUCCESS DAY-A**  
30.3.2014. GODINE





„Zahvaljujem se svima koji se raduju mom uspehu, a postavljam pitanje svima vama: Šta čekate, život vam prolazi?“ Ona je ušla u Forever zbog finansijskih problema i sagledala svoju budućnost kroz perspektivu Forever-a. Suzana Radić je jedna snažna i uspešna poslovna žena koja je zahvaljujući svojoj jakoj želji i svom timu svrstala sebe u red najuspešnijih. Zahvaljujemo se na poruci koju nam je prenela i na način na koji je to uradila.

Najuspešniji saradnici se okupljaju u Klubu osvajača, a oni koji sa svojim timovima grade jake i postojeane strukture postaju članovi kluba 60 bodova. Menadžer Dragana Marić i dijamant menadžeri Lomjanski Veronika i Stevan su bili za nijansu uspešniji od ostalih i na samom početku 2014. godine rezervisali svoje mesto u pomenutim kategorijama.

Uvek se desi da nešto što sasvim slučajno započnete preraste u vašu životnu strast. Sigurno nikada nije pomislila da će mrežni marketing biti njen životni poziv, ali desilo se upravo to. Korak po korak su se nizali uspesi, pa je tako sve do soaring menadžera stigla Vesna Kuzmanović. Posvećenost poslu, uzajamno poverenje prema saradnicima i sponzorima, dobra organizacija i podrška porodice su bili preduslovi za uspeh našeg soaringa.

Na sceni dvorane Doma sindikata smo promovisali nove asistent supervizore i poželeti im mnogo uspeha, gostovanja na sceni i brz napredak na više nivoe marketing plana Forever-a.

Svi mi radimo na razvoju šestog čula jer ga ne posedujemo. Ono nam razvija kapacitete koje posedujemo a da to nismo ni svesni. Sponzori su osobe koje vide ono što mi ne vidimo, ili pak vide dalje nego što mi vidimo. Najbolje upoznajemo sebe kroz rad sa ljudima jer svojim radom postajemo ono što jesmo. Emocije su oni fini detalji koji utiču na kvalitet našeg života i zdravlja. Predajmo se emocijama i omogućimo sebi da postanemo zaista ono za šta imamo predispozicije u životu, poslu i svakodnevnici, poručuje nam gost predavač mr Pavlović Dušan.

Naredni Success Day će biti održan 25.5.2014. godine u dvorani Doma sindikata u Beogradu.

Dr Branislav Rajić  
Area Manager  
Forever Living Products Srbija



# SUCCESS DAY

## Podgorica

5.4.2014. godine



Forever je u Crnoj Gori započeo ovu godinu sa odličnim trendom poslovanja i povećanja prometa. Najsupešniji saradnici su se okupili na Success Day seminaru, a voditelji su bili novi supervizori u Crnoj Gori, **Sana i Zoran Jovanov**. Oni su pravi primer kako mladi i porodični ljudi mogu biti uspešni. Postigli su supervizorsku poziciju vrlo brzo od momenta uključenja u FLP, i nadamo se da će zajedno sa svojim sponzorima i saradnicima već na narednim seminarima da se popnu barem za jednu lestvicu više. Hvala na dosadašnjoj saradnji i puno uspeha u daljem radu.

Prisutne je pozdravio **Dr Branislav Rajić**, direktor FLP-a u Srbiji. Cifre su jedno, a osmesi na licima prisutnih i pozitivna energija koju šire su nešto sasvim drugo što ohrabruje i daje na znanje da je potencijal tržišta u Crnoj Gori ogroman i delimično iskorišten. Pred nama su nove obaveze i ideja da naši proizvodu uđu u svaki dom u Crnoj Gori.

Vital<sup>5</sup> je najnoviji paket u ponudi naše kompanije i za vrlo kratko vreme od pojavljivanja na tržištu je postao pravi hit! Pojedinačno sadrži najbolje, najpopularnije i najefikasnije proizvode naše kompanije. Kroz video prezentaciju i kratke informacije smo se detaljno upoznali sa ovim idealnim zdravstveno- poslovnim paketom. Zahvaljujemo se dr Branislavu Rajiću, menadžeru na predavljanju Vital<sup>5</sup> paketa: paketa za kvalitetan život i uspešan posao!

Iskustva korisnika govore da su proizvodi vrhunskog kvaliteta. Tržište reaguje na svaki proizvod, a mi smo ponosni kada kažemo da imamo veliku „armiju“ zadovoljnih korisnika. Svoja dragocena iskustva korisnici pretoče u žive reči koje su direktna potvrda da je vrhunski kvalitet naših proizvoda uvek na prvom mestu. Zahvaljujemo se svim saradnicima koji su stekli snage i hrabrosti da ispričaju lična iskustva, kao i **dr Ratković Mariji**, safir menadžeru iz Novog Sada koja je vodila ovaj segment programa.

Košarkašku karijeru je zamenila karijerom FLP-a, a svoju rodnu državu Poljsku je menjala za Novi Sad. Ona je jedan od prvih saradnika Forever-a u Srbiji, a vredno je radila i stvorila veliku saradničku strukturu u Crnoj Gori. Na način na koji je radila, na način na koji sada radi i koje su realne prepreke na putu ka uspehu nam je sa puno emocija pričala menadžer **Kota Izabela Barbara**. Dobrodošli nam vi nazad u Forever i nadamo se da ćete se vrlo brzo vratiti na stare staze uspeha.

Jedini pravi razlog zašto svi nisu u Forever-u je to što nisu svi čuli za ovu kompaniju, započinjte svoje predavanje menadžer **Mitrović Pavlović Milan**. Marketing plan FLP-a je promenio njegovu percepciju poslovanja, te je Milan vrlo brzo napustio „siguran“ posao i otisnuo se u vode MLM-a. Jedan od najjednostavnijih načina da stalno budete motivisani za ovaj posao je da sebi date šansu i iskusite stalni osećan napredovanja prilikom ostvarivanja svojih ciljeva. Umesto da čekate da ostvarite svoje ciljeve ili da ne uspete u tome - neprekidno tražite ili oslušajte bilo koji trag napretka ka željenom cilju. Kada ga uočite, zgrabite ga svim svojim srcem.

Osnov našeg posla je sistem marketing plana zasnovan na realizaciji 4 boda. Upravo ta 4 boda su „kultura“ FLP-a, prvo slovo u bukvaru ako se tako može reći i osnov za uspešno građenje mreže. Senior menadžer **Sonja Knežević** je bila veoma precizna i koncizna prilikom predavljanja svih mogućnosti koje se nude ako se saradnici nauče da „rade aktivnost“. Putovanja, bonusi i grupni bonusi, veći prihodi, širina strukture saradnika i još mnogo toga ali samo kao rezultat rada 4 boda.

Ako želimo negde da stignemo, moramo da znamo gde je to mesto, odnosno koji je naš cilj. Naša mašta je projekcija života kakav bismo voleli da živimo, a ona nas vodi ka jedinstvenom cilju. Cilj mora biti jasan i precizan, zapisan i vremenski „oročen“, jer će samo na taj način biti moguće ostvariti ga. Safir menadžer dr Ratković Marija nam prenosi da 4 stvari pokreću ljudski život: priznanje, osećaj pobede, porodica i dobrota. Uspostavite ravnotežu kratkoročnih i dugoročnih ciljeva, dajte im vašu punu pažnju i ono najvažnije- ne sedite skrštenih ruku! Čestitali smo novim supervizorima Jovanov Sani i Zoranu, dodelili značke novim asistent supervizorima i zakazali sledeći susret 31.maja.

**Dr. Branislav Rajić**  
Area Manager  
Forever Living Products Srbija



# FAB PARTY

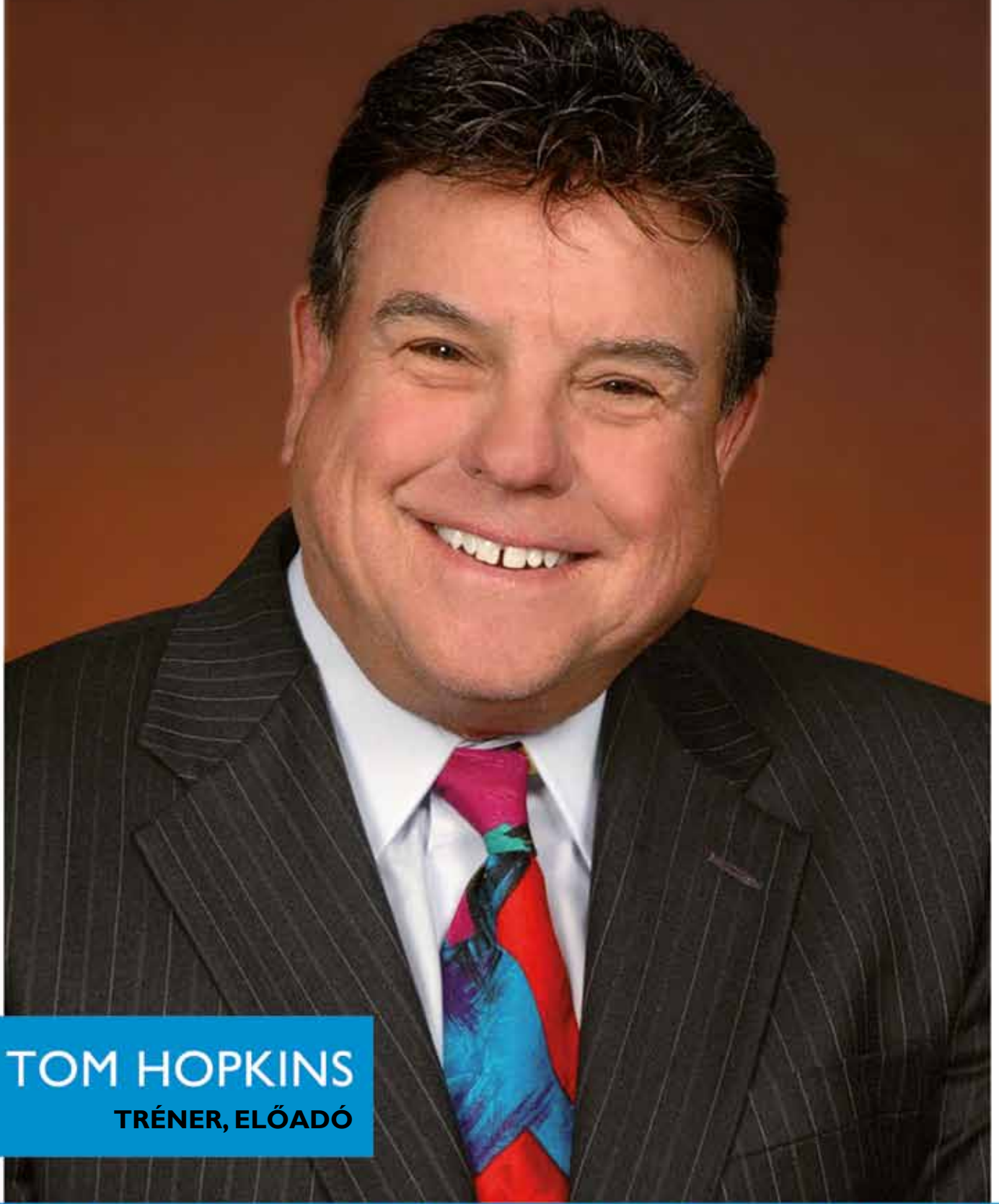
## SZERELEM ÉS ENERGIA FAB Party Szabadkán

Február 14-én, Valentin napon csodás érzések, szerelmes hangulat és hatalmas energia járta be Észak-Vajdaságot. A szabadkai házaspár, Baranyi József és Eleonóra managerek erre az alkalomra egy különleges FAB partit rendeztek a városközpontban, a Borsalino étteremben. A rendezvény díszvendége Radóczy Tibor soaring manager, területi igazgató volt. Radóczy Tibor felsővonalunk mindig oly lelkesedéssel beszélt ezekről a FAB partikról, azok üzleti és Forever népszerűsítő erejéről, hogy eldöntöttük, megcsináljuk! Örülünk, hogy a városunkban első alkalommal megrendezett FAB parti sok száz embert irányított a Forever bemutató felé. Mindent alaposan megterveztünk, a cél az volt, hogy minél magasabb színvonalon tudjuk bemutatni a világon egyedülálló termékünket. Kiválasztottuk irodánk reklámarcát, egy gyönyörű hölgyet, aki a „Szerbia turizmusának szépe” cím birtokosa is egyben. Fotózás, reklámarcuk kialakítása, előkészületek. Megfeszített tempóval, munkatársainkkal megmutattuk, mit jelent a szabadkai siker csapatunk. Csapatunk gyönyörű, fiatal, dinamikus hölgytagjaival, üdés, mosoly és egy fantasztikus FAB után a tökéletes hosszantartó energia. A FAB X bemutatását a buli végére. Köszönjük dr. Milešić Sándor ország igazgatónak, dr. Branislav Rajić és Radóczy Tibor területi igazgatóknak az önzertlen támogatást! Az est folyamán egy fantasztikus FAB után a tökéletes hosszantartó energia. A FAB X bemutatását egy felejthetetlen bulis éjszakáról gondoskodtak, akiknek fontos a minőségi termék és az egészség. Az üzleti élet FAB és FAB X egyedülálló energiáit mutatjuk meg, ez utóbbit oly nagy sikerrel, hogy egy sem maradt az étteremben és a sport világa is képviseltette magát ezen a napon. Ezzel a csodálatos estével az energiatalok fogyasztásának új irányát, kultúráját mutattuk be. Világvezető a gyártó, fantasztikus a technológia, van új életerés, FAB X Feeling! mentes, tökéletes az íz. Mindenkihez el szeretnénk juttatni az üzenetet: van új életerés, FAB X Feeling! A szerelmesek részére meglepetés-koktélok készítettünk, természetesen aloé gélből és FAB X-ből. A legtöbbet fogyasztók apró meglepetés-ajándékokat vihettek haza, főleg a hölgyek legnagyobb öröme. Amikor a SZERELEM, az ENERGIA és a ZENE együtt vannak...

Baranyi Eleonóra és József, managerek  
Aloe Info Centar, Szabadka



SYMA HALL FOREVER DIAMOND TRAINING  
TOM HOPKINS FOREVER DIAMOND TRAINING 14



**TOM HOPKINS**

**TRÉNER, ELŐADÓ**

R DIAMOND TRAINING 14-15 JUNE  
15 JUNE 2014 SYMA HALL TOM HOPKINS FOREVER

# A KÖZÖS CÉL KÜLÖNLEGES ENERGIÁKAT SZABADÍT FEL

**Nagyon népszerű vagy az FLP-for-  
galmazók körében. Ők már láthattak  
téged a Super Rally-n. Hogyan emlék-  
szel a korábbi találkozásokra?**

Számomra hatalmas megtiszteltetés,  
hogy kedvelnek az foreveres forgalmazók.  
A Super Rally-n óriási lelkesedéssel és  
energiával találkoztam. Ilyen csodála-  
tos közönségnél a tömeg energiája ha-  
tást gyakorol az előadóra is. Egy ilyen  
eseményen persze lehetetlen minden  
résztevővel egyesével beszélni, de mégis  
volt lehetőségem szemtől szemben leülni  
néhány forgalmazóval, akikkel kapcsolat-  
ban rendkívül jó benyomást szereztem.  
Véleményem szerint a cég, és a termékek  
szeretete az, ami ilyen sikeressé tette a  
hálózatban dolgozókat. Hihetetlenül in-  
spiráló élmény volt.

**Mi a véleményed a jelenlegi gazdasági  
helyzetről, milyen megoldásokat  
tudnál javasolni itt Európában?**

Hiszem, hogy mindannyian saját ma-  
gunknak teremtjük meg a gazdasági  
környezetünket. Ha azokra a dolgokra  
fókuszálunk, amelyek meghaladják  
a képességeinket, elveszítjük a belső  
fókuszot és kellő határozottságot, ami ah-  
hoz kell, hogy elérjük az álmainkat. Amikor  
szembenézünk egy kihívással - legyen az  
pénzügyi vagy magánéleti - mindig azt  
javaslom mindenkinek, hogy tekintsen  
végig a múltjára. Mit tett korábban, amikor  
a legnagyobb sikereket érte el? Majd gon-  
dolja végig, hogy ugyanazokat a megha-  
tározott feladatokat elvégzi-e ugyanúgy.  
A munka és az aktivitás eredményességet  
szül. Amikor az üzletben te is teszed a  
helyes dolgokat, gyarapodni fogsz, telje-  
sen függetlenül a gazdasági helyzettől.

**Milyen publikációid, könyveid jelentek  
meg az elmúlt időszakban, amelyeket  
szívesen ajánlanál forgalmazó munka-  
társainknak?**

Azt tapasztaltuk, hogy egyre több  
érdeklődő igényel audio tréninget digi-  
tális formában, ezért digitalizáltuk az  
összes eddigi cédét, és átalakítottuk  
MP3-ra. Az újakat pedig már csak ebben  
a formában készítjük el. A legutóbb  
elkészült anyag a három napos Boot  
Camp tréning. Ez alatt a három nap alatt  
a hallgatók megtanulhatják az értéke-  
sítés legapróbb fortélyait. Ez egy rend-  
kívül hatékony otthoni tanfolyam azok  
számára, akik személyesen nem tudtak  
eljönni hozzám. Ez olyan dolog, amibe  
befektetsz, és azonnal elkezdheted a  
tanulást. Nincs szükség arra, hogy kivárd  
a szállítási időt.

A legújabb könyvem a napokban jele-  
nik meg. A címe: „When Buyers Say No”  
(Amikor a vevők nemet mondanak). Egy  
társszerzővel közösen írtuk a könyvet,  
Ben Kattel. Ebben a műben leírjuk, mi-  
lyen stratégiákat és lépéseket lehet al-  
kalmazni abban az esetben, ha visszau-  
tasítást kapunk. Ezenkívül tartalmaz egy  
olyan fejezetet, amely az üzleti tárgyalási  
technikákról szól. Véleményem szerint  
azonban a foreveres forgalmazóknak  
a legnagyobb segítség az egyik előző  
könyvem, amelynek címe: „Selling  
in Tough Times” (Értékesítés a nehéz  
időkből). Ebben olyan stratégiákat taní-  
tok, amelyekkel megtanulhatják, hogyan  
kell beszélni és dolgozni a potenciális és  
meglévő vevőkkel, amikor az „akadályok”  
megjelennek. Vagyis hogy hogyan kell  
értékesíteni kihívásokkal teli időszakban.

**A Berkics Miklós Forever  
Diamond Képzés  
következő Országos  
Nyílt Szemináriumán  
meghívott vendégként  
köszönhetjük Tom  
Hopkins tréner az  
Amerikai Egyesült  
Államokból. Kétrészes  
előadását 2014. június  
14-én és 15-én hallhatjuk  
a Syma Csarnokban. Íme,  
egy kis kedvcsináló!**

**Mit kaphatnak azok a forgalmazók,  
akik részt vesznek a 2014. júniusi  
Gyémánt Képzésünkön?**

Megváltoztatják az életüket. Ez megha-  
tározó két nap lesz mindenki életében.  
Találkozás azokkal, akiknek ugyanaz az  
álmuk, méghozzá az, hogy az FLP-vel si-  
keresek legyenek. Ez a közös cél külön-  
leges energiákat szabadít fel.

**Megosztanád velünk fogalmazóinknak  
szánt üzeneted?**

Az értékesítés első szabálya – legyen szó  
termékről, vagy szolgáltatásról – az, hogy  
feltétlenül hinniük kell benne, külön-  
ben mindenféle kifogást találnak majd,  
miért nem megy az üzlet. A hit hiánya  
meglátszik a viselkedésükön, amikor  
a potenciális vevőkkel tárgyalnak. Ha  
viszont hisznek a cég üzenetében és a  
termékekben, együtt fognak élni és lé-  
legezni azzal a gondolattal, hogy ezt a  
lehetőséget megosszák másokkal. Ha  
napi szinten használják a termékeket,  
tudnak beszél-ni a tapasztalatokról. Ha  
megvan a termékek, illetve a cég iránti  
szenvédély, ezt össze kell fűzni a lelkese-  
déssel, és ezt a páratlan kombinációt már  
csak jól kell irányítani annak érdekében,  
hogy a megfelelő eredményt elérjék. A  
gyakorlati eszközök, amelyeket megtaní-  
tok, segítenek elérni mindazt, amit egy  
forgalmazó szeretne.



## SUPERVISOR SZINTET ÉRTEK EL

Ahmetović Refik & Ahmetović Samela  
 Balogh László György  
 Ban Natalia & Ban Igor  
 Bogišić Judit  
 Cetina Monika  
 Denjo Nada & Denjo Mili  
 Dr. Heringh Zsanett & Molnár Zsolt  
 Dr. Varga Judit  
 Dula Andrea  
 Erdei-Szigeti Babett & Erdei-Szigeti Dávid  
 Farády Andrea  
 Faragó Gábor Bálint  
 Furić Tatijana & Furić Mario  
 Gönczi Tünde & Szabó Péter  
 Jalzečić Lana & Jalzečić Marijan  
 Jančić Renata & Jančić Miljenko  
 Királyné Dr. Markovics Gyöngy  
 Kocsis Dániel  
 Koronić Ana  
 Leben Zsolt  
 Majoros Petra  
 Mandel Helga  
 Marinković Ivan



## ASSISTANT MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

Ádám Edit & Farkas István  
 Dr. Dobos Attila  
 Dr. Sándor Erzsébet & Nagy Gyula

Molnár Brigitta  
 Nagy Gábor & Sós Erika  
 Pintér Elisabeth  
 Ristovski Marko  
 Rumora Andrea  
 Sándorné Csizmárik Mária  
 & Sándor Attila  
 Sauer Claus  
 & Tóthné Bakos Katalin  
 Smolić Ročak Josip  
 Sobočanec Gordan  
 Strašek Kata  
 Takács Tamás  
 Tašin Branka & Tašin Tomislav  
 Timotijević Zorica  
 Vas Goran & Vas Mirella  
 Veitné Molnár Anikó & Veit Attila  
 Vuk Tomislav  
 Vuković Ljiljana  
 Zagyva Béláné & Zagyva Béla  
 Zrakić Dubravka & Zrakić Mijo  
 Ötvös Lóránt  
 & Sebesi Anita Réka

## 60 CC+

### 2014. MÁRCIUSI MINŐSÜLTEK

Tóth János  
 Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona  
 Marić Dragana  
 Éliás Tibor  
 Lipovac Alen & Lipovac Dolores  
 Szolnoki Mónika  
 Berkics Miklós  
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
 Nagy Andrea  
 Iskra Rinalda & Iskra Lučano  
 Beloša Stjepan & Beloša Snježana  
 Dr. Fábián Mária  
 Dr. Végh Judit  
 Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika  
 Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt  
 Dánku Ilona & Dánku Mihály  
 Dr. Kolonics Judit  
 Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre  
 Klaj Ágnes & Rostás László  
 Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea  
 Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária & Dr. Rédei Károly  
 Rajnai Éva & Grausz András  
 Hajdu Ildikó Rózsa & Hajdu Kálmán  
 Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter  
 Dr. Szénainé Kovács Gabriella & Dr. Szénai László  
 Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya  
 Gyurik Erzsébet & Sándor József  
 Tóth Zoltán  
 Žantev Andrea  
 Jakupak Vladimir & Jakupak Nevanka  
 Varga Józsefné

## CONQUISTADOR CLUB

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



#### MAGYARORSZÁG

1. Tóth János
2. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
3. Éliás Tibor
4. Szolnoki Mónika
5. Berkics Miklós
6. Nagy Andrea
7. Dr. Fábíán Mária
8. Dr. Végh Judit
9. Balogh László György
10. Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt



#### SZERBIA, MONTENEGRÓ

1. Dragana Marić
2. Novak Filipović
3. Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak



#### HORVÁTORSZÁG

1. Alen Lipovac & Dolores Lipovac
2. Andrea Žantev



### A SZEMÉLYGÉPKOCSI-VÁSÁRLÁS ÖSZTÖNZŐPROGRAMJÁNAK NYERTESEI

#### 1. SZINT

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter  
 Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória  
 Bruckner András & Dr. Samu Terézia  
 Marija Buruš & Boško Buruš  
 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  
 Olivía 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 & Rostás László  
 Manda Korenić & Ecio Korenić  
 Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić  
 Kúthi Szilárd  
 Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor  
 Mázás József  
 Mentésné Tauber Anna & Mentés Gábor  
 Dr. Molnár László & Dr. Molnár-Stantić Branka  
 Muladi Annamária  
 Nagy Andrea  
 Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta  
 Vaselije Njegovanović  
 Dr. Marija Ratković  
 Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter  
 Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella  
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
 Tóth János  
 Varga Józsefné  
 Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt  
 Jožefa Zore  
 Zsidai Renáta

#### 2. SZINT

Budai-Schwarz 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  
 Tóth Sándor & Vanya Edina  
 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  
 Krizsó Ágnes  
 Stevan Lomjanski  
 & Veronika Lomjanski  
 Szabó József  
 Vágási Aranka & Kovács András  
 Varga Róbert  
 & Varga-Hortobágyi Tímea



## HOLIDAY RALLY

*Opatija*

**MINŐSÜLÉSI PERIÓDUS: 2014. MÁJUS 1-TŐL 2014.AUGUSZTUS 31-IG**

### **KIK MINŐSÜLHETNEK?**

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

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

Lépj szintet! A minősülési periódus során légy aktív (4 cc személyesnek elismert vásárlás feltéve, ha abból legalább 1 cc saját kódszámon történik) az első teljes hónaptól, azaz ha például 2014. június 15-én léptél be, akkor július 1-től. A meglévő forgalmazói szintedhez képest lépj egy szintet a marketingtervben (a disztribútor szinten lévők érik 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 júniusban supervisor szintet értél el, akkor az aktivitásod megőrzése mellett a júniusi és júliusi forgalmadnak együtt, valamint a júliusi és augusztusi forgalmadnak együtt ismét 25 cc-nek kell lennie. Ha supervisor szintről indultál és júniusban elérted az assistant manageri szintet, akkor az aktivitásod megőrzése mellett június és július hónapban együtt, valamint július és augusztus hónapban 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.

# FOREVER

## regeneráló és megújító program



**Zoli a Műszaki Egyetem hallgatója, a Clean9 programot másfél éve kezdte el. Már az első néhány nap elteltével kedvező élettani változásokat tapasztalt, majd folytatva a programot, kellő figyelmet fordítva a táplálkozásra, az egészséges életmódra, termékeink célirányos fogyasztására, életminősége jelentősen javult, fittebbé, vékonyabbá vált.**



**Ildikó televíziós szerkesztő. A C9 programnak is köszönhető, hogy karcsúbbá, fittebbé vált.**

**T**öbb mint tizenhét éve vagyok tagja a nagy „Forever családnak”, így az évek folyamán rengeteg tapasztalatot nyertem a termékek jótékony hatásáról; nemcsak sajátot, de sok munkatársét is.

Régóta érelődött bennem, hogyan lehetne egy átfogó program segítségével megmutatni az érdeklődőknek, új vásárlóinknak és most induló munkatársainknak, hogy a termékeink valójában mit is tudnak összehatásban nyújtani.

Most valóra válhatott az álom, hiszen a megújult „Sonya team” tagjai fiatalos, ambiciózus és lelkes hozzáállással, szaktudásukkal részesei a program kivitelezésének.

Rajtuk kívül dr. Botos Mária háziorvos, Vizer Erika asztrológus, Utasi Anita szín- és stílus tanácsadó szakértelmükkel segítik programunkat.

Ismerjük a mondást, hogy a „szépség belülről fakad”- de ez csak akkor igaz, ha a testi, lelki, mentális harmóniára együtt törekszünk.

A programunk erre a mondásra épülve indul, hiszen cégünk alapértéke az egészség, az egészséges életmód. A Forever-termékek óriási választéka minden területen képes a teljes felfrissülés és megújulás esélyét megadni, hogy a külső-belső egyensúlyt megteremthessük és ezzel hozzuk ki magunkból a legjobbat!

Regenerálódásunkhoz, megújulásunkhoz a programban több szakaszt állítottunk össze, személyre szabottan, hölgyeknek és uraknak.

Ezzel a programmal segíteni kívánunk, hogy a jó közérzet, az erős vitalitás, a stílusos megjelenés és az így visszanyert önbizalom tegye szebbé és élvezetesebbé, örömtelivé a mindennapokat a munkahelyen, a magánéletben és természetesen a hálózatépítésben is. Gidófalvi Katika gyémánt manager szavait idézve: „látsszon rajtad, hogy kit és mit képviselsz!”

A termékeink „varázslatával”, megújulva, más gondolkodásmóddal sokkal könnyebb az egészséges életstílust követni.

Ahhoz, hogy a program után megőrizd az elért eredményeket, új formádat, vitalitásodat, ötletekkel, tanácsokkal segítünk, hogy mely termékeket használd a továbbiakban. Szépségedet továbbra is karbantartják a Sonya központ szakemberei, tanácsot adunk, hogy a tudatos táplálkozást, és a mozgást hogyan iktasd be a mindennapjaidba, hiszen a Forever sok munkatárs foglalkozik fitness- és sportoktatással, alakformálással, a tudatos táplálkozással kapcsolatos tanácsadással, és még sorolhatnám... Mi elindítjuk, ők folytatják.

Mottóm: Értékelj az életedet, becsüld meg, mert csak egy van belőle!

Minden alkalommal bemutatjuk a program néhány résztvevőjét, hogy példájukkal segítsenek a munkátokban, hogy sok-sok pontértéket hozzon nektek és csapatotoknak!

Tisztán és egyszerűen a természet erejével. Szeretettel várunk mindenkit, aki megújulásra vágyik!

**Torcom July  
Manager  
Designer & tanácsadó**





**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 szépséget 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 meggyőződés, 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

## Bemutatókzik a SONYA-CSAPAT



**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 masszörzni, mert csodálatos, megtisztelő érzés embereknek örömet okozni, meghallgatni öket. 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 masszás olyan inger, mely éppolyan nélkülözhetetlen az életünkben, mint az evés, az ivás, a mozgás vagy az alvás. Valamennyiünknek szüksége van erre a létfontosságú elixírrre! A legjobb tudásommal (gyögymasszörzi képesítés), sok szeretettel és minőségi termékekkel várom minden kedves vendégemet!

### **Masszázsaím:**

svédmasszázis teljes test- vagy részmasszázis (nyak-vállöv, hát, lumbo-glutealis), arc/fej masszázsa, talpmasszázis, mézes masszás, aromaterápiás masszás

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

Sonya<sup>TM</sup>  
salon  
aloe inspired beauty







### Bándó Alexandra gyógymasszőr

Két évig tanultam nappali tagozaton gyógymasszázst, melynek végén az évfolyam legjobbjai között végeztem. A két év alatt elsajátítottam a svédmasszázst, a fej/arc masszázstól egészen a talpmasszázsig, valamint kiegészítésként megtanultam a nyirok-masszázst. Sikeresen elvégeztem egy cellulitmasszázs-tanfolyamot is. Jelenleg sportolókkal dolgozom, így a sportsérüléseket, izomlázat is tudom kezelni. Könnyen alkalmazkodom, és célom, 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



### Szöllösi Krisztina kéz- és lábápoló

A divat és a külső megjelenés mindig nagy szerepet játszott életem folyamán. Hosszú éveig dolgoztam divattervezőként, stylistként. Hatalmas kitérők után ismét egy kedves hobbym lehet a munkám, melyet nagyon lelkesen végzek. Az ápolts külső fontos részének tartom a kezek és körmök állapotát. Az üzleti életben főként nagy hangsúlyt kell fektetni erre hölgyeknek és uraknak egyaránt.

**Szolgáltatásaim:** manikűr, géllakkozás, műköröm építés, pedikűr. Hölgyek esetében valamennyi trendi szín rendelkezésre áll a géllakkpalettán, de a természetes natúr körmöket kedvelőknek is bőven akad választék. Készítek még zselés műkörömököt kívánság szerinti klasszikus vagy extrém fazonban. A kéz és láb ápolásához természetesen FLP termékeket használlok.

Telefon: 06202230080



### Purczeld Mihály gyógymasszőr

Gyógymasszőrként dolgozom és legjobb szaktudásommal segítem minden kedves hozzám betérő vendégemet. Számomra az elégedett és egészséges vendég a legjobb elismerés! Igyeksem mindenkivel megszerettetni a gyógyító kéz érintését és megértetni azt, hogy mai rohanó világunkban a masszázs már nem luxus, hanem az egészség megőrzésének és a betegségek megelőzésének és a gyógyításnak egyik igen kellemes módja. Számomra minden test más, ami annyit jelent, hogy egyedi kezelést igényel! Fontos, hogy a problémás területre több időt szánjunk, vagy más kezeléssel is kiegészítsük a masszázst. Ha a vendég igényli, akár passzív izommunkával is segíthetünk, ide tartozik a problémás testrész átmozgatása és nyújtása, ami hasznos kiegészítője lehet a masszázsnak. **Masszázsaim:** gyógymasszázs, svédmasszázs, meridiánmasszázs, nyirokmasszázs, cellulitmasszázs, talpmasszázs, **Egyéb szolgáltatásaim:** Kavitációs / ultrahangos zsírbontás

Csütörtök 08:00-20:00 Telefon: +36702736015, +3670-774-2985



### Csapkovits Andrea fodrász

13 éve dolgozom női, férfi- és gyermekfodrászként. Szakmámat szeretettel végzem, tudásom időről-időre frissítem különböző tanfolyamokon. Vállalok női és férfifodrászatot, hajhosszabbítást, fejmasszázst 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.





**DOBAI LÁSZLÓNÉ ÉS DOBAI LÁSZLÓ HA ÚGY TETSZIK: KLASSZIKUS PÁROS: EGYIKÜK A HANGADÓ, AKI KIROBBANÓ ENERGIÁJÁVAL VISZI ELŐRE AZ ÜZLETET, MÁSIKUK A HÁTORSZÁG, AKINEK SZEREPE LEGALÁBB ILYEN FONTOS. VALIKA SOKAT ÉS SZÍVESEN BESZÉL A FORDULATOS KEZDETEKRŐL ÉS MUNKAMÓDSZEREIRŐL, LÁSZLÓ PÁR SZÓVAL ELINTÉZI A KÉRDÉST: MINT MONDJA, TESZI A DOLGÁT.**

DOBAI LÁSZLÓNÉ ÉS DOBAI LÁSZLÓ  
EAGLE MANAGEREK

# Itt találtuk meg a végállomást

**Szponzor:** Klaj Ágnes és Rostás László

**Felsővonal:** Budai-Schwarz Éva, Hajcsik Tünde és Láng András, Fekete Zsolt és Ruskó Noémi, Leveleki Zsolt és Leveleki Anita, Herman Terézia, Vágási Aranka és Kovács András, Berkics Miklós, Szabó József

**Ha jól tudom, lassan „indultál be” a hálózatépítésben.**

Ez enyhe kifejezés. 2004-ben regisztráltam, de négy évig nem dolgoztam, csak a terméket használtam. Akkoriban dietetikus végzettségű szakápolóként sebészetben dolgoztam már vagy húsz éve. Vagyis a gyógyszerek világából jöttem, nehezen ment a váltás attól függetlenül, hogy már akkor is tudtam, milyen fontos a megelőzés. A főállásom mellett egy idő után önálló addiktológiai vállalkozást is vezettem: drog-, alkoholproblémával és súlyos kövérséggel küzdő függőknek igyekeztem segíteni – ezzel párhuzamosan elvégeztem a természetgyógyász szakot. Mindig a beteg érdekelt, és az, hogy életüket menthetek meg. Csakhogy időzavarba kerültem: mindkét munkámat szerettem, de nehéz volt egymás mellett végezni ezeket. Egy autóbaleset hozott változást: leszálalékoltak, és rokkantnyugdíjasként létrehoztam egy életmódházat egy lakótelepi lakásból indulva. Ma már 150 négyzetméteren dolgozom masszörrel, csontkováccsal - Egerből és környékéről jönnek hozzám a páciensek. Befektettem egy csomó pénzt, mire jött a válság, és ekkor megéreztem, hogy ismét váltani kell.

A kanyargós úton ugyanis megtapasztaltam, milyen érzés kiszolgáltatottnak lenni: hol a pénzügyi kényszer, hol egy baleset, hol a gazdasági környezet forgatja fel gyökerestül az életemet. Stabilitásra és kiszámíthatóságra vágytam, így 2008 nyarán elkezdtem dolgozni a Foreverben, és egy év múlva manager lettem.

**Férjed hogyan veszi ki a részét a munkából?**

Idén ünnepeljük a negyvenöt éves évfordulónkat. Ő nagyon jó, nyugodt személyiség, mindig mellettem állt partnerként. Az első tíz évünk nehéz volt, de soha nem támaszkodtunk senkire. Ha kellett, disznót neveltünk a főiskola mellett, ha kellett, csirkét tartottunk, mindig tudtunk váltani. Most úgy érzem, ez a váltás végleg megtörtént a Forevernél: itt találtuk meg a végállomást.

**Mit lehet még tudni a családotokról?**

Két lányunk van. Jusztina pénzügyi vonalon dolgozik, hihetetlen kitartó. Anita közgazdász, párja mezőgazdasági vállalkozó, a kisfiuk, Benike tizenhét hónapos. Ők a boldogságaink.





### **A kezdetekkor mi volt a fő motivációd?**

Több ember egészséges életmódja, és a bevétel, persze ezen kívül még sok mindent ad a Forever, ami számomra pozitív. De az ember mindig fontosabb. Harmincöt évet dolgoztam reggeltől estig, ezért korábban sem éltünk rossz anyagi körülmények között. Megtanultam küzdeni, és a küzdés mindig sikerrel jár, amíg csinálod. Ha nem csinálod, akkor nincs siker.

### **Milyen stratégia vált be neked?**

Kezdetben „alsó fiókos” embereket kerestem, vagyis olyanokat, akikkel várhatóan könnyű lesz zöldágra vergődni. Ám egy idő után rájöttem, hogy ez csak az első lépésig igaz, ők utána gyakorta megtorpannak. Csak a „felső fiókos” embereket kell keresni, azokat, akik nálunk is jobbak a hálózatépítésben. Frontomra csak olyat választok, akit jól megismertem: a lassúbb, de biztosabb üzletke embere vagyok.

### **Melyik korosztály képviselőivel boldogulsz a legjobban?**

Talán a negyvenesekkel. Az én korosztályom már inkább a tévét nézi, és azon drukkol, megmarad-e a nyugdíja. A fiatalok ennél többet akarnak. Így a korosztályomból inkább csak fogyasztók vannak, néhányan munkatársak csak, és őket fejleszteni kell, hogy ne nézzenek vissza, hanem a jövővel foglalkozzanak. Én csak oda nézek, hiszen tudom, hogy hosszú távon minden rajtam múlik, az egészségi állapotomon, és a hozzáállásomon. Márpedig a célokat el fogom érni: egy óriási üzlet az álmom.

### **Mit teszel, ha falakba ütközöl?**

Odébb állok, keresem a következő embert. Mindenki döntését tiszteletben tartom, hiszen velem is így tettek a szponzoraim annak idején: négy évet vártak rám. Azóta viszont kitartok: ez az első hálózatom, és nem is lesz több. Ahogyan negyvenöt éve házasságban élek, és nem adom a szerelmemet másnak.

### **Ez is egyfajta szerelem?**

Igen, ez szerelem. Nem lehet máshogy csinálni, és persze ebben is van olyan pillanat, amikor utárod a szerelmedet. Van, amikor hazamegyek, és haragszom arra a napra.

Ilyenkor a férjem szokott biztatni. A sebészetet megtanultam küzdeni az életért, de már nem akarok mindenkit megmenteni, csak azt, aki maga is akarja. Mondják, hogy sokat változtam, állítólag sokkal megértőbb, türelmesebb lettem. Ez fontos: tudni kell lemondani, nem feladni és megérteni az embereket. Ha ezt mind meg tesszük, a változás bekövetkezik.

### **Mi jelenti a fordulópontot?**

Elindítasz egy embert, látod, mennyire lelkes, de a lelkesedése elmúlik pár hét alatt, és kifogásokat keres. Ilyenkor megpróbálom azt a pontját megkeresni, ami számára a legérdekesebb. Ha nem találom meg, akkor elvesztem, mint hálózatépítőt. Ez nem egyszerű feladat, nem könnyű üzlet. Nehéznek tartom, de nagyon biztonságosnak. Amit a férjemmel az első randevún elterveztünk, az mind teljesült. Önálló lakás, víkendház, két autó, a gyerekeink iskoláztatása... egy birodalmat birtoklok. És ha ma azt mondanák, hogy nincs több forrás, akkor is meg tudnánk élni, olyan tartalékaink vannak.

### **Mik a jelenlegi céljaitok?**

Itt vannak óriási pénzek és aprópénzek: én egy középkategóriát szeretnék kiválasztani. A céloim annyira, hogy kényelmesen élhessek, és példát tudjak mutatni munkatársaimnak, családtagjaimnak. Ezen kívül a jogdíj izgat. Mindenképp Senior managerek leszünk még az idén. Eagle egyszer már voltunk, tavaly viszont nyolc ponton elengedtem, azt mondtam, én nem vásárolok szintért terméket. Meg kell dolgozni érte, hogy azt érezzem, megcsináltam. Most már ismét túl vagyunk az Eagle-n nem pihenek, szélesítek, és mélységben is sokat dolgozom. Nagyon a céljaim, talán túl nagyok, de nekem nincs sok időm: meg kell tennem mindent azért, hogy minél tovább tudjak dolgozni a munkatársaimmal.

### **Honnan gyűjtöd az energiát mindehhez?**

Minden reggel ötkor kelek, egy kilométert leúszom, esténként pedig jógázom. Így aztán elég későn járok haza, de az unokámra mindig szánok időt.



### Fontosak neked a pozitív visszajelzések?

Persze, az elismerés jó dolog az életünkben, ha igazi. A tisztelet viszont maradjon meg a komoly lépéseknek.

### Mit mondasz, ha a sikered titkát firtatják?

Hogy nincs különleges titok. Nem ötperces beszélgetéseket folytatok, és több emberrel egyszerre nem szeretek tárgyalni, mert lehúzzák egymást. Nem szoktam senkit irányítani, inkább kérdéseket teszek fel. Akivel dolgozom, mindenkiről tudom, mi a problémájuk, így könnyebben megértem őket. Sok pszichológiát tanultam, leülök, és már érzem, az illető elfogadott-e, figyel-e rám, mennyiben tud velem azonosulni. Lelki ember vagyok, sok nő van az üzletemben, őket általában a lelkiállapotukon keresztül lehet megérinteni; ritka az a nő, aki csak a pénzre gondol. De mindenki annyit tesz bele amennyi számára fontos. Én egyenes ember vagyok, nem szeretek mellébeszélni. Hallgatni viszont tudni kell: ha mindig a valódi véleményemet mondanám, lehet, hogy már nem lennék hálózatépítő...



### DOBAI LÁSZLÓ: „JÓL ESIK, HOGY TISZTELNEK”

„A párom kezdte az üzletépítést, én pedig mindenhez nyitottan és pozitívan állok, úgy voltam most is mellette, mint minden egyéb dologban: kezd el és meglátjuk. De nem mentek el mellettem az információk nyomtalanul, megismertem a Forever-termékeket, és rájuk szoktam, mert tökéletesek. Most hatvanhét éves vagyok, jól érzem magam a bőrömben, jó a közérzetem, szerintem más ember már nem itt tartana az én koromban. Világéletemben rettenetesen szerettem utazni, hét évig buszsofőrként jártam Európát, amikor abbahagytam, nagyon hiányzott, és legfeljebb egy évben egyszer engedték meg magunknak, hogy messzebbre elmenjünk. Ezért az első nagy csoda az volt, mikor minősültünk Malagára, az Európai Rally-re. Azóta is nagyon tetszik az a jutalmazási rendszer, ami a Foreveren belül működik. Idén megyünk például Lake Tahoe-ra, szóval én csupa olyan dolgot kaptam a Forevertől, amik egyébként biztosan nem lettek volna meg. Vagy ott van az elismerés: persze, kapott az ember élete folyamán dicséretet a munkája után, de ami itt van, hogy a munkatársak is hívják, kérdezik, tisztelik az embert, az nagyon jólesik, és ösztönzően hat. Én főként a termékek összeállítását végzem, számon tartom, mi fogy, hogy fogy, mire lehet szükség. Ha áruért el kell menni, én intézem. Próbáltam én is az üzletépítést, de az én korosztályom nagyon elkényelmesedett. Persze azért nem adom fel, de ebben a párom a nagy ász, ő a hatodik nemet is meg tudja fordítani. Nagyon élvezem ezt a dolgot, sok beszélgetést hallgatok végig mellette. A gyerekek is elismerik a termékeket és a munkánkat. Rengeteget dolgoztunk, több lábon álltunk világéletünkben, most az a cél, hogy a nívót, amit elértünk, próbáljuk fenntartani, és ez eddig sikerült is annak ellenére, hogy már nyugdíjba mentünk. Fő elvünk mindig a tisztesség: nem félrevezetni az embereket, mert csak az kifizetődő, ha olyan álmot próbálunk adni az embereknek, ami nem irreális, ami elérhető. És amit megígérünk, azt tartjuk.”

# *lifestyle* *Életmód tanácsok*



## NEUROLÓGIAI KÓRKÉPEK 2.



## PARKINSON SZINDRÓMA

**A finommozgásokért, a mozgások elindításáért felelős az úgynevezett extrapyramidalis rendszer. Ez a rendszer dopaminnal működik, ez az átvivő anyag. A rendszer megbetegedésének legjelentősebb tünetcsoportja a Parkinson szindróma.**



**A** következőkben felsorolt tünetek mindegyike fennállhat, de egyik sem elengedhetetlen a diagnózishoz: a mozgásautomatizmusok csökkenése (mozgáshiány, az írás megváltozása, előre-hátra dőlések, a különböző mozgások erejét magasságát nem tudja felmérni), speciális izomtónus-fokozódás, remegés, tartási rendellenesség, egyhangú beszéd, mimikaszegénység, szabálytalan ritmusú légzés, hangulatváltozások, hangulatzavar, mentális problémák, feledékenység.

Pszichés tünetek mindig megtalálhatók, sőt egyes kutatások szerint ezek az első tünetek!

Kóreredet: kis százalékban öröklődő.

Emellett kialakulhat agyvelőgyulladás után, az érlemeszesedés részeként jelenhet meg és mentális állapot kezelésére adott gyógyszerek mellékhatása is lehet. Egyéb okok: fejsérülés, szénmonoxid-mérgezés stb.

A kezelése a rendszerben felborult dopamin és acetilkolin anyagok eredeti állapotának visszaállítása:

1. A dopamin termelésének serkentése
2. Ha ez nem elegendő, akkor dopaminpótlás
3. A dopamin-acetylcolin egyensúlyának felborulása miatt acetilkolinészgátlók adása.

A gyógyszeres kezelésnek számos mellékhatása lehet és van.

Ha gyorsan emeljük és pótoljuk a dopamint, levodopa formában vagy a kolinerger szereket, pszichotikus állapot (súlyos elmezavarodottság) alakulhat ki, túlmozgások jelentkezhetnek, és kóros pszichés megnyilvánulások alakulhatnak ki.

Testileg: szívpanaszok, az addigi magas vérnyomás lecsökkenése, a légzésfunkció lecsökkenése, emésztési zavarok, súlyos székrekedés, vizelettartás kóros tünetei jelentkezhetnek, melyre figyelniünk kell, és amit kezelniünk kell.

A gyógyszer-szint-ingadozások, a fokozatos romlás, mely egyre több és több gyógyszert igényel – természetesen a mellékhatások lényeges növekedésével – arra ösztönöznek, hogy számtalan, más megoldást is vizsgáljunk meg.

Alternatív megoldások:

1. Az emésztés támogatása – aloe vera natur leve, probiotikus baktériumok pótlása, búza, lucerna, és árpa zöld kivonatának rendszeres fogyasztása kiváló segítség ebben.

2. Mozgásszervi tünetek, az ízületi fájdalom szüntetése (ásványi anyagok, kiemelten a kalcium pótlása, gyógytorna, rendszeres mozgás)

3. D-vitamin: 2010-ben végzett kutatások szerint ahol a D-vitamin-szint 30 µgr alatt volt, ott háromszor nagyobb volt az esély, hogy Parkinson betegség kialakuljon. Vagy megfordítva: ha a D-vitamin adagolását megemeljük, csökken a Parkinson tünetek megjelenése.

4. Az E-vitamint vizsgálták, mint idegrendszer védő (neuroprotektív) hatású anyagot. Sano és munkatársai azt tapasztalták, hogy napi 2000E tokoferol alkalmazása lassítja a Parkinson szindróma tüneteit.

5. A Q10 koenzim az energiatermelő egységek működését segíti. Kutatások során magas (300-600-1200 mg/nap) Q10 adásával mellékhatást nem tudtak kimutatni és a Parkinson szindrómás betegeknél a tünetekben lényegesen lassabb romlást, sőt remissziót figyeltek meg. Komoly vizsgálatok folytak 2400mg Q10 adásával is, ennek publikációját nem találtuk.

6. A Ginkgo Biloba javítja a hajszálér-keringést és a hajszálerek állapotát, kiváló antioxidáns az idegrendszerben, valamint a szorongást oldja - a 2007-ben leírt vizsgálat alapján.

7. Az omega-3 zsírsavak az idegrendszer lipidszintjét javítva csökkentik a mentális tüneteket, javul az érrendszer állapota, a keringési zavarok csökkennek,

# Lifestyle



javul a triglicerid-szint, az érfal állapota, és csökkennek az egyéb, mozgásszervi, szem- és gyulladásozó tünetek is.

A minőségi zöldség- és gyümölcsstartalmú étrend-kiegészítők segítik a minőségi táplálkozást, a szervezet energiájának növelését. Nagyon sokat segít ebben az, ha emellé Q10-et és az aloe levét is fogyasztjuk. A színes gyümölcsök komoly energiát adnak a szervezetnek.

A Parkinson szindróma megelőzésén azt értjük, hogy a tünetek lényeges csökkentését, a romlás lassítását érhetjük el. A megjelent tünetek orvosi kezelése mellett a test harmóniáját segítjük.

## IRODALOMJEGYZÉK

1. Marco Mumenthaler: Neurológia - Medicina, Budapest 1989.
2. A D-vitamin jelentősége a neurológiai kórképekben és neurorehabilitációban: a demenciától a szklerózis multiplexig. I rész. Speer Gábor - Ideggyógyászati Sz. 2013. 66. (9-11)
3. Parkinson Study Group. DATATOP: a multicenter controlled clinical trial in early Parkinson's disease. Arch Neurol 1989;46:1052-60.
4. NEUROPROTECTION IN PARKINSON'S DISEASE AND OTHER NEURODEGENERATIVE DISORDERS: PRECLINICAL AND CLINICAL FINDINGS Rákóczi K, MD; Klivényi P, MD, PhD; Vécsei L, MD, PhD, Dsc Ideggyogy Sz 2009;62(1-2):25-34.
5. Shults CW, Oakes D, Kieburtz K, and the Parkinson Study Group. Effects of coenzyme Q10 in early Parkinson's disease: evidence for slowing of the functional decline. Arch Neurol 2002;59:1541-50.
6. Clara Félix: Fókuszban az omega3 olaj. 1996. Berkeley Egyetem
7. Fehér János dr. - Via Sardegna 139, 00187 Roma, Italia (Forrás: Orvosi Hetilap)
8. Lóránt Ida: HOL a helyük a gyógyításban - 2008. Magyar Orvos (webdoki)
9. dr Liptai Katalin: A koenzim Q10 jelentősége 2011. okt. 01. Q10 szimposium Balatonfüred



**Dr. Fábian Mária**  
ideggyógyász szakorvos,  
manager



# Felépítés, konzultáció, nem keresztvonalazás

## profim



**NEHÉZ ÉS KISSÉ FURCSA FELADAT OLYAN TÉMÁRÓL ÍRNUM, AMIT ALAPOSAN KÖRÜLJÁRTAM MÁR HANGANYAGBAN, UGYANAKKOR AZT ISTUDOM, HOGY ÉRDEMES ÚJRA ÉS ÚJRA AZ EMBEREK FIGYELMÉBE AJÁNLANI. TUDJUK, HOGY AZ EGÉSZ ÜZLETÜNKRE EZ JELLEMZŐ: NEM GYŐZZÜK MAGUNKAT ISMÉTELNI, FŐLEG AZOKBAN A TÉMÁKBAN, AMELYEK KÜLÖNÖSEN NAGY JELENTŐSÉGGEL BÍRNAK.**

Ilyen az üzletépítés lényege, eszenciája: az, hogy valaki hogyan tudja közvetíteni azokat az értékeket, amelyek körülvesznek bennünket, segítenek a saját hitelességünket növelni és a hatékonyságunkat javítani. Minden ember szereti, ha elismerik, dicsérik, és bizony általában rosszul esik a kritika. Ha tudjuk, hogy így van, akkor a hálózatépítő munkában butaság lenne nem alkalmazni. Ezért különösen fontos, hogy a felépítést, nem keresztvonalazást és a konzultációt nagyon körültekintően alkalmazzuk.

Az üzletünkben minden másolódik, a felépítés is egy olyan terület, amit viselkedésünkkel legalább annyira közvetítünk, mint szavainkkal. Ebben a hanganyagban nagyon sok szempontból próbáltam megközelíteni a saját tapasztalataimat, és azt gondolom, hogy sok-sok hasznos tanács van benne, hiszen több mint tizenöt évnyi üzletépítési tapasztalat áll mögötte. A üzleti élet arra tanított, hogy mindig sokkal könnyebb valamit elérni egy harmadik személy, vagy okos eszközök közbeiktatásával. Minden ember más személyiség, vannak olyanok, akik velem, míg mások Gidófalvi Attilával, Berkics Miklóssal - aki nem melleleg szponzorunk és barátunk, az üzleti sikerünk meghatározó személye -, vagy valamelyik friss manegerrel vagy éppen valamelyik orvosunkkal tudnak azonosulni, esetleg bárkivel, aki nem te vagy.

Ha a felépítést jól használjuk, akkor magunknak tesszük könnyebbé az üzletépítés útját. Azért szeretem a felépítést és az eszközöket használni, mert a saját hiányosságaimat, gyengeségeimet tudom pótolni mások erősségeivel. Ki tudom magam egészíteni, használhatom százak, ezrek okosságát. Nem kell feltétlenül neked a legokosabbnak lenni, nem kell, hogy emberek feltétlenül neked higgyenek. Ha felépíted a céget, a termékeket, a szponzort, az eszközöket, a tállkozókat, akkor az emberek mások példái által meggyőzik magukat, megtalálják a miértjüket. Azt, hogy miért pont most, miért pont az FLP, miért pont veled...

Ez a cédsorozat azért született, hogy hatékonyabbá tudd tenni az üzletépítésedet, tehát arra ösztönözlek, hallgasd a hanganyagokat, hogy mások gondolataiból merítve érd el céljaidat!

**Gidófalvi Kati**  
gyémánt manager



# KÖZLEMÉNYEK

## KÖZPONTI KÖZLEMÉNYEK

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



## MAGYARORSZÁG

### Budapesti Központi Főigazgatóság:

I 184 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: 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 Ottilia: 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

### 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: 12.00–20.00

### SONYA Oktatási Központ:

Aranyi Katalin: 20-4490077 kozmetikus  
Dósa Melinda: 70-4332769 masszőr  
Bándó Alexandra: 70-3695699 masszőr  
Szöllősi Krisztina 20-2230080 kéz- és lábápoló  
Csapkovits Andrea 70-7742985 fodrász  
Purczeld Mihály 70-7742985 gyögymasszőr  
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 30-331-1883.

### 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 vezetékess („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 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](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:

I 184 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).

### 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:** Termékarusítás illetve termékrendelés magyarországi képviselőink és telecenterünknel minden olyan hónap utolsó szombatján, amely után abban a hónapban már nincs munkanap: 12-20 óráig. Ezen alkalmak pontos időpontját honlapunkon és képviselőink minden alkalommal meghirdetjük. Május 2-án, pénteken és május 10-én, szombaton képviselőink zárva tartanak, május 31-én, szombaton azonban nyitva lesznek.

### 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. Mezősi László: 70/779-1943; dr. Németh Endre: 70/389-1746; dr. Samu Terézia: 70/627-5678, Független orvos szakértő: dr. Bakanek György: 70/414-2913

### 2014-ES ÉVI KÉPZÉSI PROGRAMTERV:

**Siker napok:** május 17., **Egészségnap** május 18., július 19., szeptember 13., november 15., **2 napos képzések:** június 14-15., október 11-12., **Ösztönző programok:** szeptember 24-29. **Eagle Manager Retreat,** október 3-4. **Holiday Rally,** október 13-20. **Go Diamond képzés**

# 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 Horgoš, Bele Bartoka 80  
Tel/fax: +381 (0) 24 792 195,  
e-mail: tinde.szolnokij@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: 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<sup>h</sup>-tól,  
Draš Center, Maribor, Pohorska 57.

Siker Napok: 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<sup>h</sup>-tól

Email rendelés: foreverzagreb@gmail.com  
Weboldal cím: www.foreverliving.com – horvát nyelvet  
válasszátok, ezen az oldalon termékrendelést is leadhattok.

Siker Napok: 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: november 8. Bijeljina



A házaspár immár harmincöt éve vállalkozó, cégeikben számítástechnikai termékekkel és vezetői tanácsadással foglalkoznak. Budapesten élnek, két lányuk és négy unokájuk van. Az FLP lehetőséggel lányuk, szponzoruk, Nagy Andrea Soaring manager ismertette meg őket.

Felsővonal: Franyó Anna, Németh Antal és Németh Antalné, Schreiber Gyula, Fekete Zsolt és Ruskó Noémi, Leveleki Zsolt és Leveleki Anita, Herman Terézia, Berkics Miklós, Szabó József

## NYITOTTSÁG ÉS RUGALMASSÁG

### BALOGH ANDOR ÉS BALOGH ANDORNÉ MANAGEREK

**A Foreverben gyakori, hogy a szülők példáját követve a gyerekek is hálózatépítők lesznek. Nálatok ez épp fordítva volt.**

**Márta:** Tegyük hozzá, hogy az aloe vera nem volt ismeretlen számunkra, mert sok-sok éve az USA-ból kaptunk egy növényt ajándékba. Akkor ez még itthon teljesen ismeretlen volt. Megismertük a hatását, kisebb háztartási balesetekkor, égésekkor használtuk is a konyhaablakban nevelt növényt. Gondolkodtunk is rajta, hogyan lehetne megismertetni az emberekkel. Sok év telt el aztán, Andrea lányunk felnőtt, és aktívan kezdett a témával foglalkozni.

**Milyen érzés, ha az ember lánya a szponzora is egyben?**

**Andor:** Csodálatos! *(nevet)*

**Márta:** Eleinte nem volt egyszerű. Sok súrlódás volt köztünk. Elhangzott az is, hogy ez nem fog működni, valami mást kéne inkább csinálni. Mondhatjuk, hogy kicsit nehézkesen indult a történet.

**Aztán egyszer csak történt valami, amitől számodra is elfogadottá vált az FLP-s üzlet.**

**Andor:** Ez egy kissé bonyolult ügy. Mivel hosszú évtizedek óta vállalkozásokkal foglalkozom, idegen volt eleinte az az értékesítési mód, ahogy a termék a vevőhöz kerül. Aztán amikor az ismerős vállalkozási elemeket is láttam már, onnantól lett számomra is elfogadható az MLM-rendszerű értékesítés.

**Márta:** Az első egy-másfél évünk nagyon hullámozó volt lelkesedésben és sikerekben egyaránt.

**Hogyan működik köztetek a munkamegosztás?**

**Andor:** Együtt dolgozunk. Andrea beleszületett a vállalkozási létformába, az egyéb vállalkozásainkban is így van ez. Ebbe a feladatmegosztásba simult bele szép lassan a foreveres munka is. Kezdtük izlelgetni az MLM-rendszerű értékesítést, elkísértük Andreát a Siker Napokra, egyéb rendezvényekre.

**Új munkamódszereket is kellett tanulnotok?**

**Andor:** Korábban nagyon elleneztük a „fehér asztal” politikát.

**Márta:** Hozzá kell tennem, hogy a régi, rossz értelemben vett előnyserzést nevezzük „fehér asztal” politikának, itt nyilván másról van szó: le kell ülni az emberekkel, beszélgetni kell velük, meg kell őket győzni valamiről. Ebben nincs semmi vállalhatatlan. Itt felvilágosítást adunk, aztán hagyjuk üledni a dolgokat: ez sok beszélgetést kíván annak érdekében, hogy eredmény is legyen.

**Azt hallom ki a szavaitokból, hogy az elmúlt időszak sok olyan döntést igényelt tőletek, amelyhez változnotok kellett korábbi önmagatokhoz képest.**

**Márta:** Nekem személy szerint nagyon is.

**Mi volt a motiváció? Az anyagiak?**

Az volt az utolsó helyen, bár én, mint racionálisabb személyiség erre is odafigyeltem, hiszem a közértben szavakra és tervekre nem adnak semmit. A legfőbb motiváció Andrea, a gyerekünk a mai napig.

**Andor:** Segíteni kell őt a szakmai képességei kibontakoztatásában. Korábban számos üzletággal próbálkoztunk, amiben Andrea is részt vett, ám ezek egy részét a válság miatt meg kellett szüntetnünk. Mondhatnám viccesen, hogy lassan már kevesebb szakma van, amit nem csináltunk, mint amennyit igen. Amikor jól mentek a vállalkozásaink, akkor is mindig előkészítés alatt állt két-három újabb ötlet. Mostanra érett meg az az elhatározás, hogy Andrea egyedül, nélkülünk építsen fel egy saját vállalkozást. És azt mondhatom, hogy sikerült, ami nagyon boldoggá tesz. Látjuk, hogy a gyerekünknek megvan a képessége, tudása, rátermettsége arra, hogy sikeres legyen.

**Mik a céljaitok?**

**Márta:** Amik Andrea céljai. A generációs különbségek kapcsán megtanultuk, hogy másként látjuk a világot, és nem feltétlenül az a jó, ahogy mi gondoljuk.

**Andor:** Ezt az utat nem feltétlenül nekünk kell végigjárnunk. A mi feladatunk inkább az, hogy segítsünk neki végigjárni.

**Mit kaptatok az elmúlt évektől?**

**Andor:** Tagadhatatlanul sok munkát és idegeskedést, de a mérleg pozitívba fordult mostanra. Bizakodóak vagyunk.

**Márta:** A maga döccenőivel is egy járható útról beszélünk, nem rohamtempóban, de szépen alakulnak a dolgok.

**Mennyiben más az FLP-s vállalkozás a hagyományos vállalkozásaitokhoz képest?**

**Márta:** A büszkeségünket kicsit félre kellett tenni, pedig azt hittük, hogy hatvan év felett már senki sem mutathat nekünk újat.

**Andor:** Vállalkozóként régi bánatom, hogy nincs egy klónom, akivel a feladatokat megoszthatnám. Nagy öröm számomra, hogy Andreával ezt megtehetem, ő a motorja az üzleti résznek, de én is viszem, én felelek az adminisztrációért, de ő is beszáll. Mi egymást támogatjuk azzal, hogy a másik tevékenységét kontrolláljuk, és módosítunk a terven, ha szükséges. Büszke vagyok a lányomra! Bár néha összemorgunk, de kölcsönösen egymást piszkálva haladunk előre. Konfliktus nélkül nincs előrelépés. Mindig azt vallottam, hogy a gyerekek legyenek okosabbak, ügyesebbek a szüleiknél, mert ez a fejlődés. De azért ott a kettősség: ha ez megvalósul, azt mondjuk: „mégis hogy képzeli?!” (nevet) Az is fontos, hogy ne halat adjunk, hanem halászni tanítsunk. Aztán ha mégsem úgy halászik, ahogy tanítottam, akkor jövök én, hogy de hát a hagyományok... De ha több halat fog, akkor nekem kell eltanulnom a módszert. Nyitottság és rugalmasság: enélkül nem működne nekünk sem.



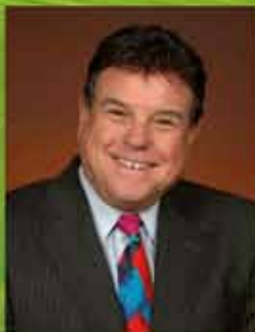
# BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

REGIONAL SEMINAR

JÚNIUS 14-15.  
SYMA CSARNOK



DR. MILESZ SÁNDOR  
Ország igazgató



TOM HOPKINS  
Tréner, előadó



LOMJANSKI VERONIKA  
LOMJANSKI STEVAN  
Gyémánt managerek



GIDÓFALVI ATTILA  
GIDÓFALVI KATI  
Gyémánt managerek



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.

**A 2015-ÖS GLOBAL RALLY A FOREVER EGYIK LEGLENYŰGÖZŐBB, LEGIZGALMASABB ESEMÉNYE LESZ.**

**A Global Rally-n együtt ünnepeljük és elismerjük a Forever világméretű eredményeit és legjobb forgalmazóit.**

## DESTINATION: HELYSZÍN:

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

## ACHIEVE IT. ÉRD EL!

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

## BELIEVE IT. HIDD EL!

A Global Rally 2015 óriási esély arra, hogy az üzlet legjobbjával találkozunk, kifinomult és tökéletes tréningeken vegyünk részt, mind magasabb és magasabb szintű minősülések tanúi, és egy még nagyobb rendezvény részesei lehessünk. Azokat, akik minősülnek a Global Rally 2015-re, egyedülálló és különleges helyszínre juttatjuk el, ahol bemutatjuk nekik üzletünk koncepcióját, mely szerint nem léteznek korlátok; hiszen ez egy határok nélküli üzlet.

## LIVE IT. ÉLD ÁT!

A Global Rally minősülési feltételei egyszerűek. Egy naptári évben érj el minimum 1500 cc-t, vagy minősülj a Chairman's Bonusra. Igen, ennyi! A szabályok nem bonyolultak, nincs apróbetűs rész. 2014. január 1. és december 31. között minősülj 1500 ponttal vagy a Chairman's Bonusra, és a többiről a Forever gondoskodik. Hány kártonpontot érsz el egy naptári évben: csupán ettől függ, mennyi mindent élhetsz át a Global Rally-n.

## De mit jelent ez számodra?

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

**A Chairman's Bonus ösztönzőprogramról bővebben ezeken a honlapokon olvashatsz:**

**SINGAPORE**  
**2015 GLOBAL RALLY**

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

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



**27 APRIL - 05 MAY**

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

NEW  
TOUCH



Vital<sup>5</sup>