

HUNGARY ALBANIA BOSNIA AND HERZEGOVINA CROATIA MONTENEGRO SERBIA SLOVENIA

FOREER



July 2014 | XVIII Issue 07



SINGAPORE 2015 GLOBAL RALLY

19-27 APRIL 2015



Smile

JUTALOM A SEGÍTSÉGÉRT



Öszintén hiszek abban, hogy a Forever a világ legnagyobb lehetőség. Gyakran megkérdezik tőlem, miben különbözik más cégektől, és természetesen a legnyilvánvalóbb válasz az aloe, és a többi nagyszerű termékünk! Ezekon kívül rengeteg más dolog van, ami segíti vállalatunkat abban, hogy nagyszerű legyen.

A Forevernél az egyik alapfókuszunk az, hogy a világon a legjobbak legyünk a bónuszkifizetésben, és forgalmazóink a legnagyobb összegekhez jussanak. Annyira izgatottak voltunk amiatt, hogy Londonban a Global Rally-n a Chairman's Bonus minősültjeink csekkjein összesen több mint 22 millió dollár szerepelt! Miközben igazán büszkék vagyunk erre a számra, fontos megjegyeznünk, hogy ez csak egy kis szelete azoknak a

bónuszoknak, amelyeket minden évben kifizetünk a forgalmazóinknak világszerte.

A másik dolog, amin minden évben keményen dolgozunk, hogy nagyszerű új termékeket, különleges új csomagokat fejlesszünk ki. A Clean 9-cel, az új F.I.T. programmal, a Vital⁵ és az EnArgi csomagokkal nagyszerű lehetőséget kaptunk, hogy bemutathassuk Forever üzletünket az új embereknek.

Mindezen dolgok nagyon fontosak, de van még valami, amit el szoktam mondani az embereknek: Ami a Forevert igazán megkülönbözteti másoktól, az a mély szenvedélyünk az iránt, hogy gazdagabbá tegyük az emberek életét. Cégünk és forgalmazóink nagy büszkeséggel mutatják meg a lehetőséget má-

soknak, és segítik őket abban, hogy elérjék céljaikat, saját és a környezetükben élők egészségét megőrizték, és elérjék az anyagi függetlenséget. Hány ember mondhatja el őszintén, hogy a „munkahelyük” azért jutalmazza őket, hogy minél több embernek segítsenek abban, hogy megkapják, amire vágnak? Ettől válik különlegessé a Forever.

Szeretnék köszönetet mondani mindannyiótoknak külön-külön azért, hogy a Forevert a világ legnagyobb lehetőségé tesztetik.

Örök tisztelettel:



Rex Maughan
az igazgatóság elnöke,
vezérigazgató



Nyiss ablakot!

Balkáni körutamat járva különböző emberekkel, kultúrákkal és szokásokkal találkoztam Belgrádban, Kosovska Mitrovicában, Tiranában vagy éppen Podgoricán, amikor azonban Rex Maughanról kezdtem beszélni, mindenkinek felderült az arca, és mosolyogni kezdett. Ekkor gondolkodtam el, végül is mennyire igaz Rex gondolata a Forever erejéről, a szeretetről, amely határtalan és egységbe kovácsol rengeteg embert a világon. Mindenhol, ahol jártam, hasonló gazdasági nehézségekkel küzdenek az emberek. Nehéz a megélhetés, kevés a pénz, a média pedig ontja rájuk a rosszabbnál rosszabb híreket. Itt egy megoldás van: zárd be ezt a világot, csukd be az ajtót magad mögött, ne engedd, hogy bármi negatív kiszivárogijon, és egyúttal nyiss egy ablakot az újra, a szépre, a jövőre, a Foreverre!

Sok „jóakaród” persze próbál majd lebeszélni, nyitogatja rád a régi ajtót, próbál visszahúzni, de te ne engedd! Ne félj az újtól, bízz magadban, bízz a szponzorodban és a felsővezetőidben! Te győztesnek születted, mindenki győztesnek születik, ne engedd, hogy mások kerekedjenek felül!

Tárd szélesre ablakod, engedd be rajta Rex vízióját a jövődről! Ha már manager vagy, akkor egyszer már volt 60 cc-d, el tudtad ezt érni, akkor újra és újra sikerülni fog. Eagle manager leszel, Rex Cancunba szeretne elvinni, engedd meg neki, nyiss ablakot! Ha pedig már manager vagy, akkor mutasd meg másoknak, hogyan lettél azzá! Csak ezt tanítsd meg huszonötször, és Gyémánt leszel. Kiváló életet élsz, elégedett leszel, hiszen ez a Forever legfontosabb célja: Légy elégedett, gazdag termékforgalmazó munkatárs!

Neked egy feladatod van: nyiss végre ablakot a Forever világra, a régi ajtót pedig jól zárd be!

Hajrá Forever Magyarország!

Phd. Dr. Miesz Sándor
ország igazgató



Minősülési időszak: 2014. május 1. – 2015. április 30.

LEGYÉL TE IS EAGLE MANAGER

Az Eagle Manager státus eléréséhez – miután valaki elérte az elismert manager szintet – minden naptári évben minősülni kell a következő feltételek teljesítésével:

A jelölt...

1. Legyen aktív, és legyen jogosult a vezetőségi bónuszra minden hónapban.
2. Gyűjtsön össze legalább 720 Total kartonpontot, ezek közül minimum 100 pont az újonnan, személyesen szponzorált disztribútorok pontja legyen.
3. Szponzoráljon minimum két új disztribútort, akik elérik a supervisory szintet.
4. Támogassa a helyi és regionális rendezvényeket. A fenti feltételeken túl a senior managereknek és az afölötti vezető managereknek támogatniuk kell az alsóvonaluk eagle managereit ahhoz, hogy maguk is eagle managerekké minősülhessenek. Minden alsóvonalas eagle managernek különböző szponzorvonalban kell lennie, és bármelyik generációból jöhet.

Senior Manager: 1 alsóvonalas Eagle Manager

Soaring Manager: 3 alsóvonalas Eagle Manager

Zafír Manager: 6 alsóvonalas Eagle Manager

Gyémánt-Zafír Manager: 10 alsóvonalas Eagle Manager

Gyémánt Manager: 15 alsóvonalas Eagle Manager

Dupla Gyémánt Manager: 25 alsóvonalas Eagle Manager

Tripla Gyémánt Manager: 35 alsóvonalas Eagle Manager

Gyémánt Centurió Manager: 45 alsóvonalas Eagle Manager

Továbbá:

A senior managerek és az e szint feletti munkatársakkal szemben támasztott követelmény - mely szerint alsóvonalukban eagle managereknek kell szerepelniük - azon alapul, hogy a minősülési időszak elején milyen manageri szinten szerepelt az adott munkatárs.

A követelmények teljesítéséhez az adott manager minden külföldi országból származó alsóvonalas eagle managere beszámít.

A 100 új kartonpont teljesítéséhez az adott manager különböző országokból származó új, személyesen szponzorált disztribútorának kartonpontjait beszámíthatja.

Az összes többi feltételnek egyetlen Operatív Vállalat keretein belül kell teljesülnie.

Azok a managerek, akik minősülnek az Eagle Manager státuszra, egy különleges Eagle Manager Tréningen vehetnek részt.

A 2015-ös Eagle Manager Találkozó helyszíne:

CANCUN



CANCUN

2015 EAGLE MANAGERS RETREAT



Think BIG

Merj álmodni!

Egy évvel ezelőtt arról mertem álmodni, hogy a 2014-es Global Rally-n összegyűlhet húszezer ember. Néhányan azt gondolták, hogy elvesztettem az eszem, mások pedig, hogy már túl ambíciózus vagyok... De ott voltak azok is, akik hittek bennem. Az utóbbiaknak volt igazuk, és elértük ezt. Nehéz szavakba foglalni azt az érzést, mikor ott állsz egy hatalmas, kiemelkedő emberekből álló tömeg előtt, akik a világ minden tájáról gyűltek össze azzal a közös céllal, hogy elérjék saját sikereiket, biztosítva másokéit is. Mi is az, hogy merj álmodni? Gazdaságilag az, hogy kilábalj az adósságból, takaríts meg pénzt egy új autóra vagy a nyugdíjra? Talán meg akarod változtatni az életkörülményeidet, többet utazni, jó éttermekben enni vagy több időt tölteni a családdal? Akárhogyan is fogalmazod meg, én itt vagyok és mondom: „Álmodj nagyot!” Soha ne hagyd, hogy mások elriasszanak attól, hogy megvalósítsd magad! Én elértem, neked is sikerülni fog! Itt, a központi irodában éjt nappallá téve azon dolgozunk, hogy biztosítsuk mindazt, amire szükségetek van ahhoz, hogy sikeressé



Gregg Maughan
elnök

váljatok a Forever üzletekben. Megújítottuk a termékkatalógusunkat új üzletépítő csomagokkal kiegészítve, mint a Vital[®], EnArgi és az új F.I.T. csomag, amelyekkel nemcsak könnyebben élvezhetitek a termékeket, de a Forever-lehetőséget is könnyebben oszthatjátok meg másokkal.

A digitális lehetőségeken jelentősen fejlesztettünk. Itt az új Discover Forever alkalmazás és az FLP360 személyes weboldal, amelyek javítják az üzleti prezentációk és tevékenységek minőségét.

A világszínvonalú termelésben is jelentős előrelépések történtek a Forever Nutraceutical és az Aloe Vera of America-nál kontrollálva a költségeket, de fenntartva a legmagasabb minőségű aloe vera-alapú termékek gyártását.

Végül pedig növeltük a raktárak területét, és világszerte javítottuk az elosztást a Forever Directen és más kezdeményezéseken keresztül.

Ezek a fejlesztések is jól mutatják, mennyire elhivatottak vagyunk a téren, hogy nyereséges környezetet teremtsünk a Forever Család sikeréért. Ez alapján több mint optimisták lehetünk.

Köszönöm szépen mindenkinek, hogy segített megvalósítani az álmait! Most itt az idő, hogy együtt tegyünk azért, hogy a tetteket is megvalósítsuk. Kezdjünk hozzá ma!

Bemutatószervezés

profin

Köszöntelek nyájas olvasó!

A világ egyik legértékesebb havilapját tartod a kezvedben. Emberek millióinak segített már életük felvirágoztatásában egy gyümölcsöző együttműködés azzal a vállalattal, amelynek hírei és önzetlen támogató, tanító útmutatásai segítenek eligazodni a Forever világában. E lapszámban munkánk egy lényeges szegmensébe segítünk bepillantani, hogy semmit ne kelljen felfedezned magadnak, hanem évtizedes tapasztalatok birtokában, ezeket felhasználva, sikerre ítéltén indulj a nagy kalandra. A sorozat jelen epizódja a bemutatók szervezését és lebonyolítását taglalja röviden. Üzletünk döntően családi találkozók, infó-esteken és személyes találkozókra bővül. Embere válogatja, kinek melyik forma a legszimpatikusabb, ám a leghatékonyabb a nappaliban tartott családi és baráti találkozó. Egyszerre több embert érünk el, és ők személyes élményeket, pozitív benyomásokat szerezhetnek. Különösen, ha egy kis bőrápolással, kóstolással is kombináljuk a programot. Persze ehhez ügyesen meg kell hívni a vendégeket. Javaslom, valami olyan okra hivatkozunk a meghíváskor, amiről tudjuk, hogy megoldásra váró probléma, esetleg vágy a jelöltünk számára. Kérdezzük meg, érdekelné-e egy lehetséges megoldás? Ha nem, érdeklődjük a család felől röviden, és mielőbb valami sürgős dolog miatt búcsúzzunk el. Ha igen, akkor már csak a lehetőség megismerésének helyét és idejét kell egyeztetnünk. Tehát egyszerű, de nem könnyű. Csak a gyakorlás segít, hogy ebben is profik legyünk. Készítsük elő a találkozót! Érdemes kitakarítani, előadás előtt kiszellőzteni, és csinosan felöltözni. Készítsünk elő információs anyagokat, kifejezetten célirányosat: kinek mi lehet majd fontos, mi erősítheti meg a döntését. Papírlapokat és tollakat az asztalra, ahol elérhetik a vendégek, ha jegyzetelnének! Ha ketten vagyunk, egyikünk fogadja a vendégeket, másikunk foglalkozzon velük! Ne ültessük le őket azonnal, mutassunk meg valamit, amit nem láttak még, mutassuk be egymásnak őket. Legyünk kreatívak! Kínáljuk őket teával, vízzel, esetleg kávéval! Alkohol ne szerepeljen a kínálatban. Oldjuk meg, hogy ne kelljen levenni a cipőjüket - ez nagyon fontos. Lehetőleg pontosan kezdjük, és ne éljünk vissza az idejünkkel! A játékidő 40-60 perc. Az előadó pontosan érkezzen! Ne sokkal korábban, mert a mustrálás sem a barátunk. Ekkor ülünk le, legközelebb az előadóhoz. Legyünk lelkesek! Köszöntsük a vendégeket, és mondjunk pár mondatot arról, mennyi pozitív tapasztalatot és benyomást kaptunk e lehetőségről (most még nem részletesen), ami miatt fontos számunkra, hogy barátainkkal megosszuk. Ezután a pár mondat után mutassuk be az előadót! (Már korábban le is írhatjuk a segítségével, mit mondjunk róla. De ne felolvassuk, amit mondunk!) Az a lényeg, derüljön ki, hogy mi megbízunk benne, és hogy ért ahhoz, amiről beszél. - Kérlek benneteket, hallgassátok őt figyelmesen, ha akartok jegyzetelhetek, és a végén feltehetitek a kérdéseiteket is... Ezzel átadjuk a szót az előadónak. Az előadó arra törekedjen, hogy ne a termékek tulajdonságairól, hanem a használat előnyeiről beszéljen! Mindenkit az érdekel: nekem miért lenne ez jó? Tudakolja meg előre a vendéglátóitól,

kik lesznek a vendégek, és mi érdekelheti őket? Mi jegyzeteljünk és figyeljünk! Ne szóljunk bele! A vendégek az előadót hallgatják, és a mi reakcióinkat lesik. Mikor az előadó befejezte és megköszönte a figyelmet, újra eljött a mi időnk. Köszönjük meg a tartalmas tájékoztatót, igazoljuk, hogy ezekkel mi is egyetértünk. Mondhatunk röviden pár személyes tapasztalatot, és végül zárjuk valahogy így: - Úgy érezzük, mindenki találhat ebben a lehetőségben magának valamilyen előnyt. Szeretnélek megkérni benneteket, hogy csatlakozzatok hozzánk! Ha le tudjuk zárni, tegyük meg! Ha nem, a segítőkkel korábban egyeztetett időpontokra beszéljünk meg egy újabb személyes találkozót (24-48 órán belül) és adjunk kapocsként infóanyagot, amiért egyébként is össze kell futnunk. Ne tartsuk fel a vendégeket, mindenki menjen haza! Mondhatjuk azt is: - Most, mielőtt elmennétek, szeretnék adni nektek olyan információkat, amik segítenek a jó döntésben. Mi ezeket már ellenőriztük és helytállóan ítéljük. A bemutatók szervezéséről való tudnivalókat részletesen megismerheted a Berkics Miklós Gyémánt Manager Turbó Start sorozatában fellelhető, Bemutató-szervezés Profin című hanganyagból. Ne feledd: az elesés nem jelent elbukást. Csak az bukik el, aki feladja. Állj fel, gyakorolj, tanulj a történelemből és vedd ki mindenből a legjobbat! A siker karnyújtásnyira van, ám fotelből elérhetetlen. Köszönöm megtisztelő figyelmedet, és sok sikert kívánok a világ legjobb üzletében!

Szeretettel és
örömmel:

Tóth Sándor
Soaring manager



FOREVER V. EGÉSZSÉGNAP

A FOREVER EGÉSZSÉGNAP AZ A PROGRAM, MELYEK SORÁN SZAKTEKINTÉLYEK BESZÉLNEK AZ EGÉSZSÉGRŐL, MINDEN JÓLÉT ÉS JÓ ÉLET ALAPJÁRÓL. JOGUNK VAN AHHOZ, HOGY EGÉSZSÉGESEK LEGYÜNK – NYILVÁNÍTOTTA KI AZ ENSZ. MIT TEHETÜNK MI EZÉRT? NINCS MÁS DOLGUNK, MINT HOGY MEGFELELŐEN TÁPLÁLJUK A SZERVEZETÜNKET - HANGZOTT EL A DR. MILESZ SÁNDOR ÁLTAL MEGNYITOTT FOREVER EGÉSZSÉGNAPON, MELYET IDÉN HAJCSIK TÜNDE SENIOR EAGLE MANAGER ÉS BUDAI-SCHWARCZ ÉVA ZAFÍR MANAGER FANTASZTIKUS LELKESEDÉSSEL VEZETETT.



DR. MADHU KRISHAN
az ENSZ diplomáciai missziójának elnöke

„Egészség és béke összefügg. Testünk védelme azt jelenti, hogy tiszteljük Isten teremtését, hiszen testünk az ő temploma. Sokkal inkább megéri a megelőzésre időt fordítani, mint a problémát kezelni. Minden probléma ellenszere itt van körülöttünk - gyógynövények formájában. Az igazság és a bőség jövőjét teremtsük meg együtt, saját közösségünkben indítsd el a béketeremtés folyamatát!”

DR. BAKANÉK GYÖRGY
szülész-nőgyógyász, sportszakorvos

„A helyzet nem elég jó, és a többség csak akkor fordul orvoshoz, ha kialakult a betegség, nem akarnak szembesülni az állapotukkal. Pedig gyógyítani csak magunkat tudjuk igazán: felelősséggel tartozunk egészségünkért, melyet 70 százalékban az életmódunk határoz meg. Egy nagyszerű segítség ehhez az aloe vera, amely méregtelenít, fertőtlenít, gyulladást csökkent, táplál. A mi dolgunk az, hogy az emberek érdeklődését felkeltsük termékeink, a megelőzés és az egészséges életmód iránt. Akár személyre szóló egészségtervet készíthetünk mindenkinek. Tanítsuk meg a szűrővizsgálatok jelentőségét, a táplálkozás fontosságát, a mozgás szerepét, a stresszoldást!”



SIKLÓSNÉ DR. RÉVÉSZ EDIT aneszteziológus, intenzív terápiás szakorvos,
a Forever orvos szakmai bizottságának elnöke

„Miközben egészségügyi ellátásunk alig fejlődik, a népbetegségek (szív és érrendszeri problémák, daganatos betegségek, autoimmun állapotok, allergiák) egyre intenzívebben jelentkeznek. Ezek kialakulásában nagy szerepe van az életmódnak, visszaszorításuk tehát szintén a táplálkozáson, testmozgáson, vitaminbevitelen múlik. A tej, cukor, fehér liszt nyugodtan elhagyható; az ételek nem mind tápanyagok, csupán kalóriatöbbletet, szénhidrátöbbletet, elhízást okoznak. Minimalizáljuk a transzsírsavak fogyasztását, akadályozzuk meg a fehérjehiányt! A zöldségek, gyümölcsök fogyasztása mellett alkalmazzunk táplálékkiegészítőket is! Ne feledjük: sokan túletetettek, de alultápláltak.”





DR. BENKŐ SZILVIA
mikrobiológus, a Debreceni Egyetem kutatója

„Az aloe verát Ázsiától Afrikán és Amerikán át Európáig mindenütt használják, világszerte az egyik legismertebb és leggyakrabban használt gyógyászati növény. Már az ősi időkben is szerepel leírása, Nefertiti, Nagy Sándor, Columbus vagy Gandhi egyaránt alkalmazta. Több mint kétszáz tápanyagot, hormonokat, vitaminokat, enzimeket, ásványi anyagokat tartalmaz. Sebgyógyító, daganatellenes, antivirális hatású, öregedésgátló, fertőtlenítő és gyulladáscsökkentő. Rendkívül sokoldalú: használható belsőleg és külsőleg, krémek, folyadékok, por vagy gél alakban - kozmetikumként, prevenció vagy gyógyítás céljára.”

DR. SAMU TERÉZIA
sebész-érsebész

„A szív talán legfontosabb szervünk. Magyarországon mégis minden második ember a vele kapcsolatos megbetegedésekbe - infarktus, ritmuszavar, szívizomgyulladás – hal bele. Nem megfelelő táplálkozásnál érfalainkat károsíthatja a koleszterin- és a kalciumlerakódás, ami érszűkülethez, szövetelhaláshoz vezethet. A kockázati tényezők között ott van a túlsúly, a dohányzás, a magas koleszterinszint és a mozgásszegény életmód. Iktassuk ki étrendünkől a transzsírokat és fogyasszunk rendszeresen aloe vera-alapú termékeket! Tapasztaljuk meg saját magunkon a ginkgo biloba keringésjavító és véráldagátló, a reishi gomba, a shizandra vagy épp a fokhagyma kedvező élettani hatását! Valódi egészséget csak természetes anyagokkal érhetünk el.”



DR. HOCSI MÁRIA
gyermekgyógyász, diabetikus főorvos

„A cukorbetegség komplex anyagcserezavar, amely kétmillió embert érint Magyarországon. Ilyenkor nincs a vérben elég inzulin, vagy nem érzékeli a szervezet. Következményeként gyakran szövödmények alakulhatnak ki. Az öregedési folyamatok felgyorsulnak. Érdemes diétát tartani, vagyis elfogadni az egészséges életet biztosító szabályok összességét. A cél: a normális testsúly biztosítása, az inzulinrezisztencia megelőzése, megszüntetése, a vércukorszint helyreállítása, a szövödmények megelőzése. Ehhez a táplálkozás mellett fontos a sok alvás, a folyadékbevitel és a rendszeres mozgás – a vitaminkészítményeket se felejtjük el!”





DR. SZILVSY ISTVÁN
a Magyar Atlaszprofilax Társaság elnöke:

„Az atlasz a koponya és az egyes nyakcsigolya közötti ízület, amelynek elfordulása vagy elbillense számos belgyógyászati, ideggyógyászati, reumatológiai, ortopédiai problémát okozhat. Ezt először René Claudius Schmperli fedezte fel, majd kidolgozott egy wellness-masszázs módszert, ami megoldást jelenthet, merthogy a koponya és a gerinc egyensúlytalanságát korrigálni kell. Ha ez nem történik meg, az eredmény lehet funkcionális végtagrövidülés, gerincferdülés, derék- csp vagy trdfjdalom, hiszen a csontozat irritálja az energiacsatornkat, vénákat, ereket, idegeket. Egyszeri kezelés és kontroll elég a tünetek elmulasztásához.”

TANÁCS FERENCNÉ
természetgyógyász

„Az egészség testi, lelki, szociális és spirituális egyensúly, amihez kell a megfelelő táplálkozás, mozgás, az egészséges önbizalom és a környezettudatosság. Minderre szüksége van annak is, aki családot tervez. Sajnos ma a fiatalok 30 százalékát érinti a meddőség problémája, részben a nem megfelelő táplálkozás, méreganyagok, hiányállapotok, stressz és egészségtelen életvitel miatt. Ezeknél a pároknál nagyon fontos a pozitív gondolkodás, életmódváltás, a méregtelenítés, pihenés és relaxálás. A kell és-vnyianyag-, vitamin-, rostbevitel és persze a táplálékkiegészítők. Később, egy gyerekkel pedig fontos lesz a család pldamuttsa, felelőssége, a következetesség, már kiskorban a helyes életmódra nevelés, hiszen ők lesznek a jövő szülői, eltarti, saját jvnk.”



PÁL ERZSÉBET
természetgyógyász, reiki mester, gygyapedaggus

Bioenergetika, radiesztezia, reiki, reinkarncis regresszió és progresszió: mindezek a fogalmak szóba kerültek a spirituális előadás során. Ht tanítvány demonstrálta az isteni energia áramoltatását, a gyógyító ölelés alkalmazását. „A magas frekvencia új magyar módszer, melyben megtapasztaljuk a gyógyító mindenség erejét, az érintést, az örömet, szeretetet, a pozitív gondolatok, az összefogás és a tuds hatalmát” – mondta az előadó, majd bemutatta a tz elérhető fokozatot az új élet kapujától az isteni fnyig, és szó esett azokról a földi szabályokról is, melyek félelmet, bntudatot, elkülönülést okoznak. „Minden emberi lénynek van szabad választása, csak magunk vagyunk az egészség, a boldogság, a szeretet forrása. A szeretet tartja össze a világot.”



VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA
csecsemő- és gyermekgyógyász

„Nincs testi egészség lelki béke nélkül. Gondoljuk át, hogyan lehetne ebben többet segíteni a gyermekeinknek! Ez egy mérgeanyagokkal teli világ, sokszor cukorral, kemikáliákkal tömjük gyerekeinket, nem ösztönözzük őket mozgásra, pedig egy növekvő szervezetnek még több tápanyagra lenne szüksége, mint nekünk. Ráadásul őket is érinti a stressz, sőt hatványozottan, hiszen a mi feszültségünk is hat rájuk. Mindez nagy felelősség: a mi dolgunk, hogy támogassuk a gyerekek immunrendszerének működését, megadjuk számukra a megfelelő étrend-kiegészítőket.”



DR. KERTÉSZ OTTÓ ÉS DR. MEZŐSI LÁSZLÓ
állatorvosok

„A Forever-termékek és a négylábúak egészségvédelmének közös történelme hosszú az elutasítástól a teljes elfogadásig: az alternatív módszerek gondolatához eleinte nehéz hozzászokni. De ezt diktálja társállataink szeretete, fontos szerepük az életünkben. Felelősök vagyunk értük, az ő egészségükért is. A terméktapasztalatok ereje előbbutóbb mindenkire hat, de ehhez meg kell adnunk a megismerés lehetőségét a gazdáknak. Az aloe vera alkalmazási területe állatoknál éppoly sokszínű, mint az embernél. Cickafark, kamilla, golgotavirág, szantálfa... minden gyógynövénynek megvan a jelentősége az egészségmegőrzésben.”



DR. TARACZKÖZI ISTVÁN
a Magyar Természetgyógyászok Szövetségének elnöke,
szülész-nőgyógyász

„Orvosok, sarlatánok és kuruzslók: olykor nem is olyan nagy a különbség. Hippokratész szerint tudni valamit tudomány, elhinni azt, amit valaki tud: tudatlanság. Ne higgyetek, hanem tudjatok és tapasztaljatok!” – ezt ajánlja Taraczközi István. Mint elmondja, az Egyesült Államokban évente több mint kétszázezren halnak meg orvosi hiba, gyógyszer-mellékhatások és sebészeti beavatkozások következtében – magyar adat erről nincs. Majd feleleveníti, hogy őseink olykor vérrel, emberi testrészekkel gyógyítottak. Mesél az orvostudomány híres tévedéseiről, áldoktorokról és a gyógyítás káros utóhatásairól.”



VÁGÁSI ARANKA, VARGA RÓBERT ÉS HALMI ISTVÁN
Gyémánt-Zafír managerek

Az előadók álomgyárosok, akik óriási üzleti birodalmat építettek hatalmas csapattal, és így szabad emberré váltak a Foreverben.

Varga Róbert: „Ha nem vagyunk normálisak, az nem baj, annyit jelent, hogy nem vagyunk átlagemberek. Mi az üzletépítés? Egészséges életmódot élni, beszélni róla másoknak, nekik is adni egy lehetőséget. Nehéz, elszegényedett helyzetből kezdtem, és néztek, milyen emberré váltam: családom lett, minőségi életet élek, minta lehetek a gyerekeimnek.”

Vágási Aranka: „Érdemes a siker irányában megtenni az első lépést. Agymosás helyett itt tiszta fejjel gondolkodás zajlik. A legnagyobb siker az, mikor az ember önmagát le tudja győzni. Nekem a család, baráti kör felemelése volt a motiváció, ez nálad is csak a hozzáálláson múlik: élsz-e a lehetőséggel? Mit nyerhetsz? Egészséget, segítséget másoknak, a gyerekek taníttatását, megfelelő pihenést.”

Halmi István: „Egészség és pénz: a kettő mindig összefügg. Az én életem célja valamikor az volt, hogy egyszer hatszámjegyű összeget keressek naponta. Mára ez megvan, hiszen munkafüggetlen lett a jövedelmem: akkor is keresek, ha épp nem tudok dolgozni. Hogy mit adott nekem az üzletépítés? Élményeket a családdal, biztonságot, függetlenséget, köszöneteket rengeteg embertől.”

TASNÁDY BEÁTA biotechnikus

„A lisztérzékenység (cöliákia) gyakori betegség, a vékonybél felszívódási zavara, mely bármely életkorban megjelenhet, és kóros elváltozásokat hozhat létre a bélrendszer szerkezetében és működésében. Rengeteg kór társulhat hozzá a cukorbetegségtől a vérszegénységen át a depresszióig. A táplálkozás szervezetre gyakorolt hatása sokrétű: amilyen hátrányos, annyiban segíthet is. Nagy szerepe lehet kiegészítésként az aloe vera és a probiotikum erejének, a gluténmentes diétának és a természetes anyagoknak, a mozgásnak és pihenésnek: így kivédhetők a nem megfelelő táplálkozás veszélyei.”

DR. SERES ENDRE sebész szakorvos

„Kezdetben szkeptikus voltam, de úgy éreztem, „valami nem kerek”. Nincsenek elismerések, nem elég a bevétel... Döntöttem, és egy idő után rájöttem: a nyugodt családi élet, a mintaadás kulcsa lett nálunk a Forever. Mit jelent a megelőzés a mindennapokban? A biológiai kor legyen fiatalabb, mint a naptári: ezt adjuk tovább!” Dr. Seres Endre elmeséli, hogyan vált anyává a lánya, hogyan segítettek fogadott unokáik taníttatásában, támogatásában, álmaik megvalósításában és ez milyen felelősségvállalást jelent. „Mindebben az új típusú jövedelem segített, amihez kellett az is, hogy szervezetünk megfelelő állapotban legyen: a külső és a belső harmóniában.”

HÓKA ILDIKÓ természetgyógyász

Az előadó bemutatta a **medical taping szabadalmat**, a speciális színes szalagokat, melyeket sportolók is viselnek. A **kinesio-tape-et** Kenzo Kase orvos-kiropraktőr találta fel a hetvenes években. A találmány a keringési és idegrendszert befolyásolja, serkenti az öngyógyítási folyamatot azzal, hogy **fixálás helyett aktivál**. Az **acu-tape** változat két német orvos holisztikus szemléletéből született - ők a sérüléseket energetikai szempontból is értelmezték. Az eszköz anyaga a bőr hatását adja vissza, lélegzik, vízálló, krónikus és akut terápiára is alkalmas. Nincs benne hatóanyag, mégis védi az ízületet, enyhíti a fájdalmat, csökkenti a gyulladást.



DR. NAGY IDA háziorvos

"Az utóbbi években jelentősen megnőtt az **allergiás betegek száma**. Ez is besorolható a **civilizációs betegsége** közé, hiszen a fejlett országokban élők érinti. Az **allergia az immunrendszer kóros működése miatt alakul ki**, az "ártatlan-ártalmatlan" **virágporra az immunrendszer túlreagál**. Az immunrendszer nagy tápanyag-felhasználó rendszer, rengeteg sejt képződik, pusztul, "beszélget", s ez nagyon-nagyon sok jó tápanyagot kívánna. A mai táplálkozással ezeket az anyagokat nem biztosítjuk, így ezért van szükség minőségi táplálékkiegészítőkre **allergiás betegségeknél is**. Az egészséghez hozzátartozik nemcsak a megfelelő tápanyagbevitel, hanem a mozgás és az egészséges psziché is. Az **allergiás betegek**re jellemző, hogy "harcolnak" a világgal, mindent tökéletesnek szeretnének látni. Fontos az **allergia kezelésénél az is, hogy ebben is változni kell: el kell fogadnunk önmagunkat, és a világot olyannak, amilyen."**



DR. FRANCIA BOGLÁRKA háziorvos, családterapeuta:

„A családterápia, vagy család- és párterápia a **pszichoterápia egyik ága**, amely családokkal és intim kapcsolatban lévő párokkal foglalkozik. A családot, mint rendszert figyeli meg, továbbá azt, hogy egy tünet – például fullad az egyik családtag – hogyan befolyásolja a rendszer működését, a családtagok viselkedését. Fontos tudni, hogy az életünk számos életciklusra osztható, és minden életciklusban más **hétköznapi szokásaink lehetnek: például más a napirendje egy kisgyermekes anyának, és más egy nyugdíjas hölgynek**. Amikor életciklus-váltás zajlik, akkor új szokásrendszernek kell kialakulnia. Minden életciklus-váltás egy **krízishelyzet is, ami elcsitul, amint az új egyensúly kialakul**. Vagyis a krízis nem azt jelenti, hogy „mi rossz család vagyunk”. Útravalóul három kérdés, mely segíti a szeretetnyelvünk harmonizálását: **Neked mit jelent a szeretet szó? Te milyen jelekből tudod, hogy szereted Öt? Ő milyen jelekből tudhatja, hogy Te szereted Öt?”**



UTASI ANITA szépség-, stílus- és színtanácsadó

Utasi Anita szépség-, stílus- és színtanácsadó mutatta be a **makulátlan szépség és fiatalság szolgálatában álló Flawless by Sonya Forever-termékeket**, melyek természetes alapanyagokból készülnek jó minőségben, hatékonyak, gazdaságos kiszerezésűek, praktikusak, jól kezelhetők: bárki szépen tud velük sminkelni.





BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND KÉPZÉS



DR. MILESZ SÁNDOR ORSZÁG IGAZGATÓ ÉS BERKICS MIKLÓS GYÉMÁNT MANAGER KIVÁLÓ HÍREKKEL NYITJA MEG A NYÁRI GYÉMÁNT KÉPZÉST. MINT MONDJÁK, EURÓPA 12 SZÁZALÉKKAL NÖVELTE FORGALMÁT AZ ELMÚLT NÉGY HÓNAP SORÁN, DE MAGYARORSZÁG ÉS A DÉLSZLÁV RÉGIÓ IS ELŐRELÉPETT 4 SZÁZALÉKOT. AZ EREDMÉNYNEK TÖBB MINT TÍZ ORSZÁG FORGALMAZÓI TAPSOLNAK: ELJÖTTEK, HOGY MEGHALLGASSÁK A FOREVER-VILÁG KIEMELKEDŐ VEZETŐINEK ELŐADÁSÁT - EZEKBŐL KÖZLÜNK MOST NÉHÁNY RÉSZLETET.

2014. JÚNIUS 14-15.

GIDÓFALVI KATI GYÉMÁNT MANAGER

„Te, aki ma eljöttél közénk, itt megerősítést kaphatsz, megoldást az életedre, de ha kifogásokat keresel, akkor azokhoz fogsz hozzájutni. Pedig előtted áll egy egészségesebb, hosszabb, gazdagabb, kiszámíthatóbb és boldogabb élet lehetősége. Itt láthatod mindazokat, akik komolyan vették ezt és sikereket értek el. De nem kell feltétlen olyanná válnod, mint akik ma színpadra állnak. Ez az üzlet ugyanis nem kíván különleges képességeket, csak az élet néhány törvényszerűségét kell működtetned. Több is ez, mint üzlet: lehet egy új élet kezdete - csak rajtad múlik. Azon, hogyan állsz hozzá; eredményt akarsz vagy kudarcot? Mindig mindenre van megoldás és ez az üzlet bárkinek az lehet.

Jöhetnek nehézségek, de mindegy, mi történik a világban, vannak, akik mindig csak a jövőjüket építik, és nehéz helyzetben még jobb eredményeket érnek el. Először is akarj egy olyan életet, amiben jól érzed magad! Mutass fel példákat, a Forever profi hátteret, logisztikát ad ehhez.

Én hat év üzlet után megengedhetem magamnak, hogy ha nem akarok, akkor ne dolgozzak. De minden rajtunk, Attilán és rajtam múltott, ahogyan most rajtad múlik. Figyelj a szponzorodra, a cégre, használd a minősítéseket és tedd a dolgod minden nap! Légy türelmes, adj időt magadnak és a munkatársaidnak. És eljön az idő, amikor te állsz majd a színpadon.”

TRAINING





VERONIKA LOMJANSKI GYÉMÁNT MANAGER

„Stevan és én lassan tizenhét éve dolgozunk a Forever üzletben. És hogy miért épp itt? Mert sehol nem láttunk ilyen tisztá üzletpolitikát, mint itt, ahol minden motivációs program érted van. Ezzel lehet, sőt kell is élni, de nem szabad visszaélni: mindig szerénynek kell maradnod, ha eredményeket szeretnél. Ha megbecsülsz az embereket, mindent megkaphatsz, amire vágytál. Elsőként persze megbízható fizetést, amiért érdemes dolgozni: én ennél jobb munkával még nem találkoztam. Bár ha valamint szeretsz, az nem munka, hanem pihenés. A munkatársak? Akár a barátok. Egy idő után azt veszed észre, hogy akik körülvesznek, olyanok, mint te, a többiek valahogy elmaradnak mellőled. Ne légy önző: a Gyémántok azért tartanak ott, ahol tartanak, mert többet tesznek az embereikért, mint mások. Ami sosem jelentheti azt, hogy helyettük dolgoznak, hiszen elsődleges célunk az, hogy a menedzserök önállóssá váljanak. Neked pedig csak annyi dolgod van, hogy becsüld a szponzorodat. Miért lettem Gyémánt? Mert akartam. Mert meggyőződéses termékhasználó vagyok, mert van bennem bizalom magam és mások irányában, és mert mindig azon voltam, hogy teljesítsek minden kiírást. Tartsd a célokat, ne adj helyet kételyeknek, légy emberszerető, szorgalmas, alázatos és vállald a felelősséget önmagadért!”

TOM HOPKINS TRÉNER, AZ ELADÁS MŰVÉSZEZÉNEK SZAKÉRTŐJE, AMERIKAI EGYESÜLT ÁLLAMOK

„Mindig is azt kerestem, milyen tulajdonságai, szokásai vannak egy nagy vezetőnek. Használja a terméket, amit képvisel. Megosztja a lehetőségeit másokkal. Hatást gyakorol, ismételi, a célra koncentrál. Hiszen tudja: az igazi játék akkor kezdődik, ha elérte azt. A kiteljesedést keresi, miközben mások sikerén dolgozik. Azzal foglalkozik, amitől fél. Szereti az embereket, és használja a pénzt – nem pedig fordítva. Mindenki emocionálisan vásárol, logikával csak utólag támogatja meg a döntését. A hatásgyakorlás tehát tanulható, és érdemes gyakorolni. Íme, néhány szó, amit kerüld! A „termék ára” helyett mondd: a teljes összeg. „Venni” helyett mondd: „birtokolni, élvezni a termék előnyeit”. „Eladni” helyett „bevinni”, „ügylet” helyett „lehetőség”, „felsővonal” helyett mentor, „alsóvonal” helyett csapat. Nevelj, motiválj, szórakoztass, adj reményt! Válg a kérdés és a hallgatás mesterévé. Használj nyílt végű kérdéseket: „mi, hogyan, hol, miért?” Légy büszke arra, hogy

értékesítesz, de ne erről beszélj, hanem az üzletépítésről. Az értékesítést úgy közelítsd meg, mint kedvenc hobbidat! Ismerd fel a legfőbb motivátorokat: pénz, teljesítmény, elismerés, biztonság, családszeretet, mások elfogadása, önel fogadás. Kerüld a demotivátorokat: kishitűség, a biztonság elvesztése, kudarcból való félelem. Légy szenvedélyes, mert a szenvedélyre nem lehet nemet mondani! A siker nem végállomás, hanem egy út, ami elvezet ahhoz, hogy beteljesítsünk előre meghatározott, értelmes célokat, olyanokat, amelyekre érdemesek vagyunk, és amelyek között egyensúly van. A cél mindig legyen hihető, de haladj meg a képességeid maximumát! Ne feledd: a Gyémánt menedzserök sem érték el még a csúcst: folyamatos belső erő vezérli őket. A hozzáállás mindent meghatároz. Egy bajnok nem vonul vissza, hanem kreatívvá válik nyomás alatt. Sose a kudarcaiddal, hanem az eredményeiddel foglalkozz! Valójában soha nem vallunk kudarcot, csak tanulunk belőle. A kudarc nem kudarc, csak negatív visszacsatolás, azt jelenti: változtatni kell az irányon. Az igazi kudarc csak az, ha feladod.”

GIDÓFALVI ATTILA GYÉMÁNT MANAGER

„Miért fontos a példamutatás? Mert amit adsz, azt kapod vissza. Amit a szponzorodról mondasz, azt mondják rólad is. Tekints az elődökre, tekints más szponzorokra, azt másold, aki igazán sikeres! Ezt az üzletet ugyanis sikerrel mérik: amennyi pénzed van, annyit érsz.

Ez a cég egy fillért sem nyel le abból, amiért te megdolgoztál, ezért a legjobb a világon. De ehhez neked folyamatos mozgásban kell lenned: csak a cselekvés öli meg a félelmet. Ne feledd: hangosabban beszél az, amit csinálsz, mint amit mondasz. És ha magadban nem kezdesz el hinni, nem fogsz tudni semmiben sem. Higgy a kétszáz termékben, higgy abban, hogy meg tudják változtatni az életedet.

Láttam embereket, akik ebben a munkában jobbak lehettek volna, mint én, de már a nevüket se tudom: valami mindig hiányzott a receptből. Hagyj nyomot az emberekben! Gyémántnak lenni felelősség, ezért én ezt az üzletet képviselem, bárhová megyek is az életben. Hiszen aki vagy, azzal hozzáadhatsz emberek hitéhez, de el is vehetsz belőle.

Tekintsd ezt az üzletet eszköznek ahhoz, hogy a te és mások élete jobbá váljon! Ne feledd: a legnagyobbak is elbuknak, és mindig lesznek rossz napjaik. De ha ők megcsinálták, te is meg tudod csinálni!”





ČLANAK SUCCESS DAY ^{1. 6. 2014.} **PODGORICA**

U poslednjih godinu dana uspeli smo da podignemo promet Forever-a u Crnoj Gori što je rezultat odlične koordinacije rada saradničkih struktura i kancelarije u Podgorici. Nadamo se da će nam rast do kraja godine biti i dvocifren, ali pred nama su novi izazovi i ljudi koji treba da dobiju informaciju o Forever-u. Novi uslovi poslovanja tek sada daju rezultat, a nadamo se da će privući još veliki broj novih saradnika i da ćemo ispuniti konačan cilj: aloja vera u svakom domu u Crnoj Gori. Direktor FLP-a u Srbiji, **dr Branislav Rajić** je u kratkim crtama napravio osvrt na dosadašnje poslovanje, ujedno dajući smernice kojima treba da usmeravamo buduće aktivnosti.

Posredstvom video linka smo sa velikom pažnjom ispratili predavanje soaring menadžera **dr Lazareveć Predraga** na temu „Savremeni način ishrane i života

i FLP proizvodi“. Veoma jednostavne i praktične savete, koje sa malo truda možemo da primenimo i dobijemo ogromne efekte smo dobili od dr Lazarevića. Forever Living sa svojim proizvodima nadoknađuje sve izgubljeno, vraća vitalnost ljudskoj ćeliji kao osnovnoj organizacionoj jedinici organizma, a samim tim svi ostali sistemi daju svoj maksimum.

Primena FLP proizvoda u svakodnevnom životu korisnika je samo dokaz da su proizvodi vrhunskog kvaliteta, i da nakon određenog vremena imaju maksimalno dejstvo. Zadovoljni korisnici imaju veliku hrabrost da izađu pred ostale posetioce seminara i ispričaju subjektivan osećaj delovanja proizvoda. Iskustva su različita, ali imaju isti zaključak: kvalitet je vrhunski i on je prvi na listi prioriteta Forever-a! Zahvaljujemo se **Ratković dr Mariji**, safir menadžeru na vođenju ovog segmenta programa.

Svako putovanje započinje prvim korakom, a niz prvih koraka je najbitniji faktor u našem poslu. Soaring menadžer **Janović Dragana** nam je detaljno objasnila kojih 10 koraka moramo da napravimo na samom početku rada u Forever-u. Verujte, generacije distributera su postali uspešni sledeći upravo ove korake. Postoji tačno propisan recept kojim se stiže do uspeha. Ostalo je samo na nama: hoćemo ili nećemo!

Odrađivanje aktiviteta je ujedno i obaveza i pravo svakog distributera. Aktivnost je preduslov dobijanja novčane naknade za izvršen rad sa mrežom, a ujedno i lični primer kako se posao radi. Najbolji trening za ostvarivanje ciljeva je aktivitet. Pravilno započinjanje posla i lični primer su direktno vezani za aktivno učešće u gradnji mreže, odnosno direktno su vezani za ličnu aktivnost i rad sa direktnim saradnicima. To je ujedno i temelj za postavljanje posla za sledeće generacije koje dolaze, poručuje menadžer **Mitrović Pavlović Milan**. „U životu ne možemo da radimo sve, ali možemo da radimo ono najvažnije!“

Stav je osobina koja jedne gura na putu ka uspehu uz konstantno napredovanje, čak i preko prepreka na kojima mnogi odustaju. Pre ili kasnije stav izađe na površinu i dobije svoj oblik prezentovanja: pozitivan ili negativan. Veliko iskustvo poseduje safir menadžer **dr Marija Ratković**, te sa punim pravom objašnjava da su stavovi duboko ukorenjeni u nama, a da se manifestuju preko naše spoljašnjosti. Stav koji posedujemo je suštinski element koji ili privlači ljude, ili ih odbija. Upravo naši stavovi projektuju našu budućnost.

Na samom kraju smo iskoristili priliku da čestitamo novim asistent supervizorima i da im poželimo još mnogo uspešnih seminara i poslovnih rezultata pod okriljem Forever Linivng Products-a.

Dr Branislav Rajić
Direktor
Forever Living Products Srbija





SUPERVISORS

Čosić Sanja & Mitrović Dejan
Darvasi Róbertné & Darvasi Róbert
Dr. Révész Gyula
Hadžijašarević Senada
Knežević Jela
Krenn Anton Siegfried
Kőrösi Sándor
Lautar Linda
Marfi Miklósné
Miladinović Branko & Miladinović Milanka
Nagy Olga
Sablić Brusić Dunja & Brusić Alen
Solymosi Barbara
Sziklainé Bán Hajnalka & Sziklai Gábor
Tömöriné Vass Éva
Vojvodić Branislav



ASSISTANT MANAGERS

Gergelyfi Róbert & Fehér Anita
Pribičević Jovica & Pribičević Jelka
Rubóczki Renáta
Sćepanović Milena
Tóth Mónika
Wingert Sugar Ewa Iwona & Sugar Boris
Zsoldos András

60 CC+

2014. MÁJUS

Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Tóth János
Janović Dragana & Janović Miloš
Beloša Stjepan & Beloša Snježana
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Filipović Novak
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Lipovac Alen & Lipovac Dolores
Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika
Rajnai Éva & Grausz András
Jakupak Vladimir & Jakupak Nevenka
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Berkics Miklós
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Klaj Ágnes & Rostás László
Dr. Fábíán Mária
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária & Dr. Rédei Károly

CONQUISTADOR CLUB

2014. MÁJUS PERSONAL & NON-MANAGER CC



MAGYARORSZÁG

1. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
2. Tóth János
3. Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
4. Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt
5. Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
6. Berkics Miklós
7. Dr. Fábíán Mária



SRBILJA, CRNA GORA

1. Dragana Janović & Miloš Janović



HRVATSKA

1. Lipovac Alen & Lipovac Dolores



SZEMÉLYGÉPKOCSI-VÁSÁRLÁS ÖSZTÖNZŐPROGRAMJÁNAK RÉSZTVEVŐI - AUTO PROGRAM

1. SZINT

Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
 Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Brumec Tomislav & Brumec Andreja
 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
 Ferenc 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

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. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
 Tóth János
 Varga Józsefné
 Zachár-Szűcs Izabella
 & Zachár Zsolt
 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
 Halmi István & Halminé Mikola Rita
 Herman Terézia
 Krizsó Ágnes
 Stevan Lomjanski
 & Veronika Lomjanski
 Szabó József
 Vágási Aranka & Kovács András
 Varga Róbert
 & Varga-Hortobágyi Tímea



DR. SÁNDOR ERZSÉBET
MANAGER

Erzsébet fogorvos, Zagyvarékason él. Fia szülésznőgyógyász, szintén a Forever csapatát erősíti.

Szponzor: Éliás Tibor

Felsővonal: Dr. Pavkovics Mária, Ilyés Ilona, Gergely Zsófia és Dr. Reindl László, Vágási Aranka és Kovács András, Berkics Miklós, Szabó József

HATÁR A CSILLAGOS ÉG

Úgy tudom, nem új keletű a kapcsolata a Foreverrel.

Igen, 2002-ben Budapesten jártam egy fogorvos kongresszuson, ahol egy asztalnál ült egy ősz hajú úr, mögötte egy nagy aloe vera képpel. Rögtön odamentem hozzá, ő volt Éliás Tibor (a későbbi szponzor – a szerk.). Bemutatkoztunk, és mondtam, hogy engem nagyon érdekelnek ezek a termékek, de csak a testsúlykontroll része. Belőle azonnal dőlni kezdett a szó, én pedig regisztráltam és megvettem az első termékeket. Telefonon tartottuk a kapcsolatot, egyre több terméket használtam, amiket Tibor ajánlott. Többet közülük nagy sikerrel használtam a praxisomban is.

És ez így ment tíz-tizenkét évig?

Igen, majd bekövetkezett egy fordulat a magánéletemben és a foreveres életemben is. Tavaly Valentin-napon felhívott Tibor, hogy most aztán már komolyabban kell folytatnunk a dolgokat. Én kérdeztem, hogy miért pont Valentin-napon hív, mire ő azt válaszolta, hogy aki neki fontos, azt hívja ilyenkor. Hamarosan találkoztunk, elhívtam a munkatársaimat is erre a találkozóra, ahol Tibor elmondott minden fontos információt a termékekről és az üzletről. Nem sokkal ez után volt a budapesti központban egy orvosoknak szóló rendezvény, ahol szíven ütött a felismerés, hogy ezt most már muszáj komolyan csinálni. Tibor csatlakozott a hozzám a magánéletben is, és úgy érzem, hogy nincs visszaút most már, örömmel segíték az ismerőseimnek is, hiszen ezért is lettem orvos.

Hogy halad a csapatépítés?

Minden héten van csapattalálkozáson, ahol az üzleti dolgok mellett megférnek a baráti összejövetelek is. Lassan, de biztosan építkezünk. A rendelőmbe járók is mind többen tudják már, hogy milyen fantasztikusak a termékek, az emberek jönnek, megkeresnek a különböző problémáikkal, és boldog vagyok, ha tudok nekik segíteni. A csapatépítésben sok segítséget kaptunk felsővonalunktól dr. Pavkovics Máriától is, és persze az „utódok” – fiam és barátaink már könnyebben haladnak a sikerek felé! Csak azt sajnálom, hogy nem előbb vettem komolyan Tibor és az FLP ajánlatát...!

Kap „nemeket” is?

Igen, érik az embert csalódások, a kudarc a munka velejárója. Nem akarok bántani senkit, de sok a tudatlan ember sajnos, akivel nem tudunk szót érteni. De szerencsére olyanok is vannak, akik önként visszajönnek egy kis gondolkodás után, mert szeretnének változtatni az életminőségükön.

A Tibor által gyakorolt „gyengéd erőszak” mellett mi volt a motiváció, hogy üzletépítésbe kezdjen?

Köztudott, hogy az egészségügyben nincsenek magas bérek. Bár én vállalkozó vagyok, a nyugdíjamat még az „állami” fizetésem

után kapom. Ahogy Tibor mondja, nincs az a húszezresekkel megrakott szekér, ahová ne férne még. De komolyan, a termékek fantasztikusak, a szponzorvonal szenzációs, a többi már csak elhatározás kérdése!

A Foreveres munka egy második karrier-lehetőség?

Feltétlenül! Mostanra semennyi szabadidőm sincs, a praxisom mellett az üzletépítés köti le minden energiámat. Mindkettő teljes embert kíván. Hihtetlen jóleső új érzés így is segíteni az embereket!

Hova vezet ez az út?

A határ a csillagos ég! Szeretném a csapatomat erősíteni, és az a reális célom, hogy idén két manager minősüljön a csapatomból. Sok az egészségügyi csapattal, a baráti körömből is többen csatlakoztak, fiatalok és velem egykorúak egyaránt. Többen vannak, akiket a foreveres munka előtt egyáltalán nem ismertem. Mindenkinek elmondjuk, hogy ha csatlakozik, tőlünk minden segítséget megkap. Elmondjuk őszintén, hogy sok kudarc fogja érni, de amellet sok-sok sikerélmény is vár rá. Én azt tapasztalom, hogy az FLP-ben csupa jó ember van, a legmagasabb szinten is olyan, mint egy nagy család. Ahogy dr. Milesz Sándor és Lenkey Péter vezetnek, a magyar és délszláv üzletet, az egyenesen szenzációs! Nem véletlenül állunk a Forever világ-forgalom ranglistáján az ELSŐ helyen, az egy főre számított forgalom tekintetében!

Vannak kedvenc termékei?

Az étrend-kiegészítők magukért beszélnek, aki használja, az tudja. De fantasztikusak a dekorkozmetikai termékek is. Ha reggel kisminkelem magam, és napközben teszem a dolgom – uszoda, munka, háztartás – még este tízkor is hibátlan a smink rajtam. Az új BB krém egyenesen lenyűgöző. Pillanatok alatt beszívja a bőr, és egy teljesen más arc néz vissza ránk a tükörből. Igazán szépek vagyunk tőle.

Előny vagy hátrány, ha a szponzor egyben a magánéletben is társ?

Mindenképp előnyt jelent. A szekér is akkor halad, ha két ló egy irányba húzza. Persze előfordul, hogy vannak vitáink, a természetemből adódóan mindig megmondom, ha mást gondolok valamiről. Még nagyon az út elején járok, hisz komolyabban csak másfél éve foglalkozom az üzlettel, hogy úgy mondjam, még csak most kezd „kivilágosodni” minden. Remek segítő van mellettem Tibor személyében, akinek első frontos igazgatója vagyok.

Ha a pár évvel ezelőtti önmagát összehasonlítja a maival, akkor mi a legszembetűnőbb változás?

Kiegyensúlyozottabb vagyok, van célom: nincs határ, ahogy már mondtam is. Elhatároztam, hogy minél több embernek, családnak szeretnék segíteni. Fiam a londoni Rally-ról olyan feltöltődve jött haza, amilyenek még nem láttam! Ilyen boldog emberekkel szeretném körbe venni magam!



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 bónuszszámlolás. Egyéb marketinganyagok, információk is találhatóak a honlapon: folyóiratunk, eseménynaptár, ösztönző programjaink leírása, letölthető formanyomtatványok, oktatási anyagok, katalógusok, nemzetközi üzletpolitikánk. Nemzetközi YouTube csatornákat a www.youtube.com/user/AloePod 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. 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 4278
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
Teremfoglalás/Információ: Nagy Adrienn, mobil: + 36 70 436 4272

SONYA Oktatási Központ:

Aranyi Katalin: 20-4490077 kozmetikus
Dósa Melinda: 70-4332769 masszőr
Szöllősi Krisztina 20-2230080 kéz- és lábápoló
Csapkovits Andrea 70-7742985 fodrász
Purczeld Mihály 70-7742985 gyógymasszőr
INGYENES KÉPZÉS a Sonya Képzési Központban, a Nefelejcs utcában, a Sonya házikóban kedden és csütörtökön 10^h-kor. Jelentkezés Forever flottatelefonon: Ungár Kata 30-331-1883.

TERMÉKRENDELÉS

Telefonon, telecenterünknel:

Hétfőn: 8:00-19:45-ig; keddtől - csütörtökig: 10:00-19:45-ig; pénteken: 10-17:45-ig hívható számaink: Tel./Mobil: +36-1-297-5538; +36-70-436-4290; +36-70-436-4291
Díjmentesen hívható "zöld" számunk: +36-80-204-983

Hétfőn: 12:00-19:45-ig; keddtől - péntekig: 10:00-17:45-ig hívható számaink: Tel.: +36-70-436-4294; +36-70-436-4295

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-es számon, régióink 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).

Székesfehérvári Területi Igazgatóság:

8000 Székesfehérvár, Várkörút 17. Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, fax: +36-22-503-913 Nyitva tartás: H: 12-20 óráig, K – P: 10-18 óráig (a számlázás zárás előtt 30 perccel befejeződik). Területi igazgató: Kiss Tibor

Rendkívüli nyitva tartás: Termékárúsítás illetve termékrendelés magyarországi képviselőinken és telecenterünknel minden olyan hónap utolsó szombatján, amely után abban a hónapban már nincs munkanap: 12-20 óráig. Ezen alkalomok pontos időpontját honlapunkon és képviselőinken minden alkalommal meghirdetjük.

Forever Resorts

Teleki-Degenfeld Kastélyszálló, 3044 Szirák, Petőfi u. 26., tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285 www.kastelyszirak.hu
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 Mocsnik 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. 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: július 19., szeptember 13., november 15.,

2 napos képzések: október 11-12.,

Ösztönző programok:

szeptember 25-29. **Eagle Manager Retreat,**

október 3-4. **Holiday Rally,** október 13-20. **Go Diamond képzés**

OBAVJEŠTENJA OBVESTILA NJOFTIME



SRBIJA

Beogradska kancelarija: 11010 Beograd, Kumodraška 162.
tel.: +381-11-397-0127, fax: +381-11-397-0126,
imejl: office@flp.co.rs
Predaja narudžbi: narucivanje@flp.co.rs
Radno vreme: ponedjeljak, utorak i četvrtak 12:00-20:00,
sreda i petak 09:00-17:00, svake poslednje subote u mesecu
i tokom Dana uspeha 9:00-13:00
telecentar: +381-11-309-6382
Sonya salon lepote 065 394 1711

Niška kancelarija: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1,
tel: +381-18-514-131; fax: +381-18-514-130,
imejl: officenis@flp.co.rs
Radno vreme: ponedjeljak i četvrtak 11:00-19:00,
Utorak, sreda i petak 9:00-17:00
Svake poslednje subote u mesecu 9:00-13:00

Horgoška kancelarija: 24410 Horgos, Bartok Bela 80.
tel./fax: +381-24-792-195,
imejl: tinde.szolnoki@flp.co.rs
Radno vreme: ponedjeljak - petak 8:00-16:00.
Svake poslednje subote u mesecu 9:00-13:00.
Regionalni direktor: Branislav Rajić
Medicinski stručnjaci: dr Biserka Lazarević
i dr Predrag Lazarević: +381-23-543-318
Utorakom i petkom 14:00-16:00

Dani uspeha: 21. septembra, 30. novembra



CRNA GORA

Podgorička kancelarija: 81000 Podgorica,
Ulica Serdar Jola Piletića 20. Poštanski fah 254,
tel: +382-20-245-402, fax: +382-20-245-412
Radno vreme ponedeljkom: 12:00–20:00
ostalim radnim danima: 9:00–17:00
Svako meseca poslednja subota je radni dan,
radno vreme subotom: 9:00–14:00

Medicinski stručnjak, dr Nevenka Laban: +382-69-327-127
imejl: flppodgorica@t-com.me



SLOVENIJA

Ljubljanska pisarna: 1236 Ljubljana Trzin, Borovec 3,
tel.: +386 1 562 3640, faks: +386 1 562 3645
Naročanje izdelkov: mobilni telefon: +386 40 559 631,
tel: +386 1 563 7501

Naročanje po elektronski pošti: narocila@forever.si
Informacije po e-pošti: info@forever.si
Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20. ure, torek, sreda,
četrtak, petek od 9. do 17. ure.

Lendavska pisarna: 9220 Lendava, Kolodvorska 14,
tel.: +386 2 575 12 70, faks: +386 2 575 12 71
Delovni čas: ponedeljek–petek od 9. do 17. ure
E-naslov: lendva@forever.si

Regionalni direktor: Andrej Kepe
Zdravnik svetovalec: dr. Miran Arbeiter: +386 41 420 788

Usposabljanja: javna usposabljanja vsako sredo od 19. ure,
Drašč Center, Maribor, Pohorska 57

Dnevi uspeha: 22. november Ljubljana



HRVATSKA

Zagrebački ured: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16
Telefon: + 385 1 3909770; 3909773 ili 3909775;
Faks: + 385 1 3909 771
Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak od 09:00 do 20:00
utorak, srijeda i petak od 09:00 do 17:00

Riječki ured: 551000 Rijeka; Strossmayerova 3a.,
Tel: + 385 51372 361; Mob: + 385 91 4551 905,
Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak 12:00 - 20:00,
utorak, srijeda i petak 09:00 - 17:00

Područni direktor: Mr.sc. László Molnár
Naručivanje e-mailom: foreverzagreb@gmail.com
Medicinski stručnjaci: Dr. Ljuba Rauški Naglič,
mob: + 385 91 5176 510 - neparni datumi 17:00 -20:00.,
Edukacije u uredima Zagreb i Rijeka: ponedjeljak i četvrtak od 18:00h
Web adresa: www.foreverliving.com - birajte hrvatski jezik
Na stranici www.foreverliving.com možete napraviti web
narudžbu proizvoda

Dani uspješnosti: 18. listopada Opatija



SHQIPËRIA

Zyra e Tiranës: Tiranë, Fuat Toptani 1/5.
Tel./Fax: +355 44 500 866
Hapur: ditët e punës 9.00-13.00 dhe 16.00-20.00

Drejtor Rajonal: Attila Borbáth
cel: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293
Shef Zyre: Xhelo Kiçaj: Cel: +355 69 40 66 811,
e-mail: flpalbania@abcom.al



KOSOVA

Zyra e Prishtinës: Prishtinë Rr. Azem Hajdari br. 32.
tel.: +377 44 50 3911
hapur gjatë ditëve të punës: 10.00-16.00.
Derjtor rajonal: Attila Borbáth
Cel: + + 355 69 40 66 810

flpkosova@kujtesa.com



BOSNA I HERCEGOVINA


Bijeljinska kancelarija: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3.
tel.: +387-55-211-784, +387-55-212-605, fax: +387-55 -221-780
Radno vreme, radnim danima: 9:00–17:00

Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić

Sarajevska kancelarija: 71000 Sarajevo,
Džemala Bijedića 166 A.
tel.: +387-33-760-650, +387-33-470-682,
fax: +387-33-760-651
Radno vreme: ponedjeljak, četvrtak, petak 09:00–16:30,
utorak, sreda 12:00–20:00

Rukovodilac ureda: Enra Čurovac-Hadžović
imejl: forever.flpbos@gmail.com,

Dani uspeha: 8. novembra Bijeljina

A woman with short brown hair, wearing a blue floral blazer over a white top and a pearl necklace, is sitting at a table outdoors. She is smiling and looking towards the camera. In front of her is an open notebook with a red cover, and she is holding a pink pen. To her right is a blue pot containing a large, vibrant pink flower. The background is a lush green hedge.

ORVOSKÉNT KEZDETT AZ
ÜZLETÉPÍTÉSBE, VAGYIS INKÁBB
A TERMÉKEK AJÁNLÁSÁBA. ÁM
ÉPP EZ, AZ ORVOS-SZEMLÉLET
AKADÁLYOZTA EGY IDŐ UTÁN
ABBAN, HOGY IGAZÁN NAGYOT
LÉPJEN ELŐRE. VÁLTOZÁSRA VOLT
SZÜKSÉG: AZ EAGLE MANAGERI
KITÜNTETÉS A JUTALMA ANNAK,
HOGY FÁBIÁN MÁRIA IDŐBEN
FELISMERTE EZT.

Ha jól teszek, és jól teszem az eredményre vezet

Szponzor: Leveleki Zsolt és Leveleki Anita

Felsővonal: Herman Terézia, Becz Zoltán és Kenesei Zsuzsanna, Gergely Zsófia és Dr. Reindl László, Vágási Aranka és Kovács András, Berkics Miklós, Szabó József, Rolf Kipp

Milyen helyzetben voltál akkor, amikor rád talált az üzletépítés lehetősége?

Ez tíz éve történt. Ideggyógyászként és vállalkozó orvosként dolgoztam Miskolcon annak minden előnyével és nehézségével. Azért akartam vállalkozó lenni, hogy kiteljesedjek, megvalósítsam magam és ne függjek a közalkalmazotti skatulyáktól. Ez jól sikerült, de a tempó kemény volt, szabadság, pihenés szinte semmi, miközben a válásom után egyedül neveltem a két kiskorú gyereket. A legnagyobb félelemem az volt, mi van, ha történik velem valami? Akkor senki nem tud majd helyettesíteni, és összeomlik a rendszer körülöttem. Ezen kívül... Sok jó dolgot tettem, szerettek a páciensek, de ahhoz, hogy ezt sikernek érezzem, ezt nekem kellett végiggondolni. Senki nem jött oda hozzám, hogy elmondja és ezzel elismerje a munkám.

A gyerekek hogyan viselték ezt az életformát?

Akkor több város között dolgoztam, utaztam. Gyakran ők készítettek el a reggelit, a vacsorát nekem, hogy ezzel segítsenek. Megértették, hogy áldozatok szükségesek ahhoz, hogy hármasban is talpon maradjunk. Ez sikerült, de ez nem volt egy perspektíva: mindig csak a hajtás, hogy túléljünk... Ha sokáig így ment volna, biztos megsínylik. Éreztem, hogy változtatnom kell, és valószínűleg ezért lehetett, hogy három év alatt öt ember szólított meg a Foreverrel.

Ezek szerint négynek biztosan nem sikerült meggyőznie.

Nem, mert valamiért már az első alkalommal egy torz, negatív kép alakult ki a fejemben, ami körülbelül arról szólt, hogy táskában kell vinni az aloe géleket és házalni velük. Na, mondom, én magánorvosként biztos, hogy nem fogom ezt csinálni. Ez mélyen belém rögzült, onnantól kezdve ha valaki azt mondta, hogy Forever, meg sem hallgattam, csak azt mondtam, én már ezt ismerem, holott semmit nem tudtam róla.

Mégis meghallgattál minden új embert...

Igen és nem is az üzlet miatt. Orvosi szempontból nyitott voltam minden olyan dologra, amivel valóban segíteni tudok az embereknek, mert sokszor szembesültem az orvostudomány korlátaival, és ez nagyon megviselt.

Mi adta az igazi lökést neked?

Amikor azzal kerestek meg, hogy "egy amerikai cég üzleti partnereket keres", lelkes lettem. És akkor, azon a nyilvános tájékoztatón megértettem, hogy a Forever másról szól, mint amit gondoltam róla. Ajánlok valamit, és megtanítom az embereknek a folytatást. Többen elmondták a személyes tapasztalataikat, ami olyan meggyőző volt,





hogy ebből egyszerűen nem mertem kimaradni. Mivel semmi gyakorlatom nem volt az üzletépítésben, azt a célt adtam magamnak, ha gyorsan eredményt tudok elérni, akkor maradok. Hat hónap alatt manager lettem.

A további lépcsőket is ilyen gyorsan szedted?

Ellenkezőleg. Hat évig nem tudtam levetkőzni az „orvosi szemléletmódot”, és a hagyományos, egészségügyi vállalkozás gondolkodásmódját.

Az miért hátrány?

Nem tudtam komoly üzletet építeni, mert csak az orvost látták bennem, így nem tudtak másolni. Arra is rájöttem, hogy az nem példa, hogy látástól vakulásig dolgozom, - nem fogják másolni, mert ez nem vonzó. Változnom kellett, de úgy, hogy közben ne leértékeljem magam, csak tudatosítsam, mi az, amiben fejlődnöm kell. A képzések, előadások, könyvek, CD-k mind segítettek. Rájöttem, hogy kis lépésenként, mindig egyre egyszerűbbet kell megtanulnom, és ezt mutatnom.

Volt, aki melléd állt a változásban?

Hogyne, 2010-ben lett a szponzorom Leveleki Zsolt és Anita, ami nagyon jó váltásnak bizonyult: a rendszeres konzultációkkal külső nézőpontból nézhettem magamra. Hatalmas erőt adott és ad, hogy Leveleki Zsolttal és felsővezetőimmel - kezdetben Becz Zoltánnal, később Herman Teréziával - olyan csapatban dolgozom, ahol az ember a gyakorlatban látja a vezetővé válás folyamatát. Az én dolgom csak annyi, hogy felnőjek a feladathoz. Hatékonyabb is lett a fejlődés, mondhatnám, nekem akkor kezdődött csak az üzletépítés. Jöttek fel az új csoportok, 2011-ben a munkám jutalmául belépőjegyet-szállást kaptam a világtalálkozóra...

Az anyagi helyzeted javult közben?

Mikor elkezdtem a Forever üzlet építését, egy jól menő vállalkozásom volt, de ezért hét helyen dolgoztam, vagyis tulajdonképp egy hálózatot működtettem. Akkor azt hittem, hogy ezt jelenti a hálózat, de rájöttem, hogy nem volt az, mert nem tudtam volna függetleníteni magamtól. Ha elmentem szabadságra, negyedére csappant a jövedelmem. Tehát nekem nem a kereset volt a motiváció, hanem a kiszámíthatóság utáni

vágy. Később kiderült, hogy a megfelelő bevételek mellett nem tanultam meg a jó pénzkezelést. Hosszú távú kockázatokat, hiteleket vállaltam fel, sok adósságom lett: ez egy nagyon rossz stratégia. Azóta majdnem elértem az egykori átlagbevételemet (ami egy magyarországi egyedülálló nőtől szép teljesítmény), és letehettem a praxisomat.

Az anyagi nehézségekről esetleg a munkatársaidnak is beszéltél?

Hogyne. Volt benne kockázat, de ez is a misztikum lebontásához tartozott. Egyszerűbbé tettem a kommunikációm, a bemutatóimat, és fel mertem vállalni, hogy nekem is vannak problémáim. A munkatársak ezt őszinteségként értékelték, és látták, hogy hasonlóak a gondjaink. Szinte motiváló lett az embereknek az, hogy honnan hová jutottam. Példaként láthatják, hogy nem sírdogálok, hanem cselekszem.

Milyen eredményeket hozott ez a marketingtervben?

Eagle manager lettem. Amikor először hallottam ennek a feltételeit, úgy éreztem, mintha a cég miattam hozta volna létre ezt a minősítést. Az elmúlt években meg is lett a négy feltételből kettő, de az új vezetőket nem tudtam felmutatni. És ekkor jött a csapat ereje. Többen minősültünk egyszerre... a saját céloom csapatcél is lett. A szponzorom olyan szorosán állt mögém, hogy nemhogy visszalépni nem tudtam, de még hátránézni sem... Ez nagy erőt adott! Az Eagle manageri minősítés komoly visszaigazolást jelentett tőlem, nekem: meg tudom csinálni!

Idő közben a magánéleted is sokat változott. A gyerekek felnőttek, te Pestre költöztél és már nem is egyedül élsz...

Több mint tíz évig éltem igazán társ nélkül, és bár ott volt mellettem valaki, a csapat, az nem ugyanaz. Nehéz volt minden döntést így meghozni, az eredményeket is egyedül megélni... Megfigyeltem és megértettem, mi az, amit nem jól csinálok. Tudtam, hogy másképp kell gondolkodnom a magánéletemben is, ahhoz, hogy olyan ember kerüljön a környezetembe, akire vágyom, aki a célfüzetemben le van írva. Vagyis: mit kell adnom ahhoz, hogy azt kapjam, amit szeretnék?



Bevált az elgondolás?

Igen, az élet visszaigazolta, hogy jól csináltam: lett kapcsolatom, és azt érzem, hogy a párommal tudok tervezni, nincs bennem bizonytalanság.

A gyerekek hol tartanak ma?

Lányom tizenegy éve külföldön él, de a tudat, hogy hónapról hónapra olyan rendszert építék, ami hatalmas érték lesz egyszer neki is, jó érzés. A fiamnak pedig olyan példát tudtam mutatni, ami vonzó lett számára. Így, miután néptáncpedagógussá vált, másik szakmaként üzletépítő is lett – már külön él. Olyan szakmája lett, amit nélkülem is profi módon tud végezni, jó helyen van, jó csapatban, jó irányban halad. Nekem a Forever adta meg mindezt, és azt a lehetőséget, hogy a családi és üzleti fejlődés párhuzamosan történjen.

Párod mennyire vesz részt a munkában?

Az ő vállalkozásában vannak hullámzások, kiszámíthatatlanság, az én üzletem stabilabb, így jó egyensúlyt alakíthatunk ki. Nem azért találkoztunk, hogy üzletet építsünk, hanem azért, hogy együtt éljük az életünket. A legszebb ebben az, hogy az elért sikereket, az utazás élményeit együtt élvezhetjük!

Nagyon büszke vagyok arra, hogy eljön a rendezvényekre és ha ideje, energiája, saját vállalkozása engedi, segít is benne. Ad tanácsokat, és főként egy külső nézőpontot, amit nem színeznék át az érzelmek.

Ezek szerint ez neked nem olyan könnyű...

Nem, mert én nagyon tudok örülni, szomorú lenni, szeretni, durcás lenni, de sokat tanultam. Ma már gyorsabban kijövök a szélsőségekből, és megtanultam, hogy ne ezek vezessék a döntéseimet, hanem a hatékonyság. Irányelvem, hogy mindig olyat várjak el az emberektől, amit magam is megteszek.

Melyek a közeljövő céljai?

Hogy minden kihívást teljesítsünk a csapattal. Ez a jó a marketingtervben: jól tereli az embert, mi a feladata épp... Most épp a Chairman's Bonuson van a fókusz, ami komoly kihívás számomra. Naponta követnem kell, hol tartok, és ez felpörgeti az életemet. Mindig is hittem benne, hogy ha jól teszek, és jól teszem, az eredményre vezet. Persze nem mindegy, milyen háttérrel teszi ezt az ember - a Forever-adta háttérrel ez maximálisan megvalósítható!

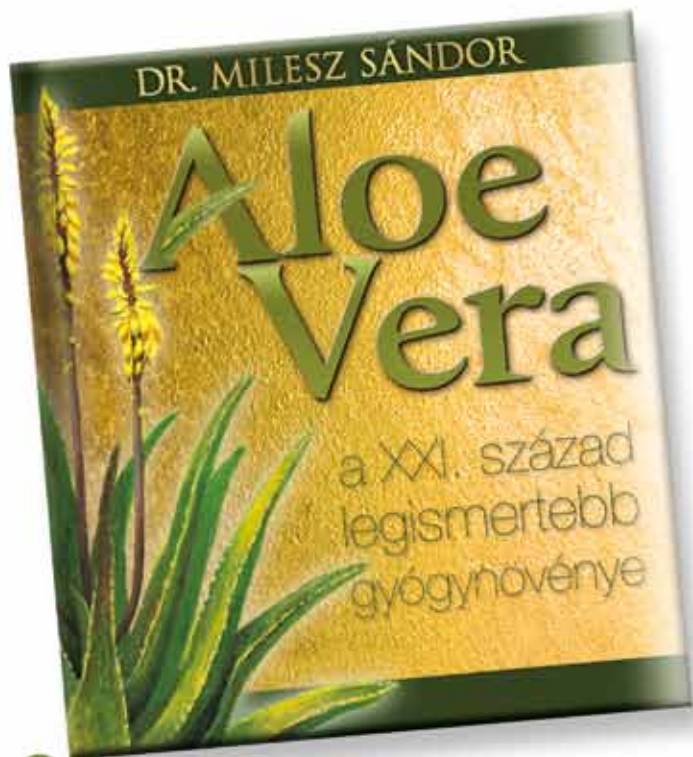


lifestyle

Életmód tanácsok

Aloe vera, a XXI. század legismertebb gyógynövénye címmel jelent meg dr. Milesz Sándor tollából a reprezentatív kötet, amely átfogó módon mutatja be a növényt, amely immár több ezer éve szolgálja az emberiség egészségét.





Aloé – egy igaz, őszinte társ. Több ezer éve a barátjának fogadta az embert. Szinte minden porcikájában úgy alakította magát, hogy segíteni tudjon. Nem tolakodóan, nem törtetően, hanem szelíden, kedvesen. Nem harsogva és diadalittasan, hanem egész lágyan és tettere készen. Ha kell, az öregedés gondjait ápolja, ha kell, a fiatalodás varázsát kínálja. Elixírje a testnek, elixírje a léleknek. Egyetlen célja a létezésének a segíteni akarás.

Dr. Miliesz Sándor – egy igaz, őszinte ember. Több évtizede egymásra találtak, ő és az aloé. Egymást alakítják, formálják, tanítják a megtalált közös útukon. Ez az út a segíteni akarás útja. Az emberek százazreinek életét gondozzák, ápolják együtt nap mint nap. Egyengetik, építik boldogulásukat, célt, fényt és értelmet adva nehéz napjainkban. Mindezt teszik igaz tudással, igaz szívvel. Ők azok, akik átlépve országhatárokat, vallási, faji, nyelvi korlátokat csak is és kizárólag az embert látják. Neki, az embernek ajánlják fel létezésüket, életüket. A tanítás és a gyógyítás elválaszthatatlan számukra, az erő és a szeretet ennek támogatója.

Köszönjük mindkettőjüknek.

A sors vigyázza léptüket.

Dr. Taraczközi István

Magyar Természetgyógyászok Szövetsége elnöke

BESZÉLGETÉS DR.MILESZ SÁNDORRAL

részlet

Hogyan határozná meg, mi a könyv műfaja?

Igen nehéz meghatározni, hogy mi is a műfaja ennek a könyvnek, hiszen egy elég egyedi, felépítésében sem szokványos kötet született. Önmagában elég száraz anyag született volna, ha csak az adatokat gyűjtöttük volna össze azzal kapcsolatban, ami az elmúlt ezer évben történt az aloé verával. Ezért egy kicsit fel van dúsítva az anyag egyrészt történelmi áttekintéssel, és persze sok kis történettel, amelyek színesítik. Ezek egy része valódi történet, míg más része fikció, s a visszajelzések szerint egyaránt olvasmányosak, szórakoztatóak.

Huszonegy fejezet van a kötetben, huszonegy századon keresztül kísérve végig az aloé vera történetét.

Törekedtem, amennyire csak lehet a részletességre, és olyan jellegű cikkeket idéztem, amelyek eddig talán nem voltak ismertek az aloé verával kapcsolatban. A könyv külön érdekessége, hogy egyaránt szól bizonyos foglalkozást űző olvasóknak, azoknak, akik az aloé verával dolgoznak, és azoknak is, akik csak érdeklődnek iránta. És persze azoknak is, akik nagyon komolyan kutatják. Utóbbiak számára készült az a bizonyos dőlt betűs rész, amelyet átlagolvasó nem is ért meg igazából.

Ebből következik, hogy valójában mindenkinek szól ez a kötet. Mindenki olvassa az aloé verát. Van egy gyógynövényre éhes, nagyon egészséges népréteg ma Magyarországon, aki szívesen olvas minden olyat, ami egy kicsit is előbbre viszi az egészségét.

Lifestyle

„A dolgoknak nem értelmük van,
hanem szívük.”

Pál Erzsébet



A 21. század elején a táplálkozás rendkívül fontos szerepet kap az egészségmegőrzésben. Rengetegen élnek a fitness programokkal, s nekik tudni kell milyen vitamint, ásványi anyagot vigyenek be, ehhez kapcsolódva, milyen tisztítást végezzenek, mindezt az aloe vera segítségével.

Járom a vidéket, nézegettem az értékesítéseket, s azt tapasztalom, hogy még mindig nem ismeri mindenki az aloe verát. Vagyis valóban van helye még most itt a 2010-es években is, egy átfogó kötet megjelenésének. Egyébként, ha ezt a növényt most fedezné fel valaki, ezért a felfedezéséért Nobel-díjat kapna. Ez egy annyira átfogó komplex egység a gyógyításban, amelyhez hasonló valóban nincs.



A teljes interjú az FLP TV honlapján, a www.flptv.hu-n tekinthető meg.

Süss fel Nap!



30 FAKTOROS
ALOE SUNSCREEN SPRAY
EXTRA VÍZÁLLÓ



**Minősülj minél magasabb szinten a Global Rally-re!
Kvalifikuj se na što višem nivou na Globalni reli!
Kvalificiraj se na što višoj razini na Globalni rally!
Uvrstite se na čim višji ravni na Global Rally!**

EKSKLUZIVNA VEČERA OSVAJAČA 5000CC U PRIRODNJAČKOM MUZEJU U LONDONU
Ekskluzivna večera za osvajače 5000cc+, duhovito nazvana „Forever Džurastik Bal” organizovana je u prekrasnom Prirodnjačkom muzeju u Londonu. Najbolji FLP-ovi distributeri pojavili su se u smokinzima i gala odelima na ovoj naročitoj priredbi koja prethodi Globalnom reliju.

EKSKLUZIVNA VEČERA OSVAJAČA 5000CC+ U PRIRODOSLOVNOM MUZEJU U LONDONU
Ekskluzivna večera za osvajače 5000cc+, duhovito nazvana „Forever's Jurassic Ball“, organizirana je u prekrasnom Prirodoslovnom muzeju u Londonu. Najbolji FLP-ovi distributeri pojavili su se u smokinzima i gala odijelima na ovoj osobitoj priredbi uoči Globalnoća Rallya.

EKSKLUZIVNA VEČERJA V LONDONSKEM NARAVOSLOVNEM MUZEJU ZA VSE NAD 5000CC
Ekskluzivna večerja 5000cc + oziroma kot smo jo poimenovali »Jurassic ples Forever« je potekala v londonskem naravoslovnem muzeju. Uvodne prireditve Global Rally so se vodilni distributerji FLP udeležili v smokingu oziroma večerni obleki.



5000CC FELETTIEK EKSKLUZÍV VACSORÁJA LONDON TERMÉSZETRAJZI MŰZEUMÁBAN
Az exkluzív, 5000cc + vacsorát - stílusosan elnevezve a “Forever Jurassic Bált” -London csodálatos Természetrajzi Múzeumában rendezték meg. Az FLP top forgalmazói szmokingban és estélyi ruhában jelentek meg ezen a rendkívüli, Global Rally-előrendezvényen.



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.

F.I.T.TM



Jobb közérzet. Szébb kinézet.

A Forever F.I.T. egy továbbfejlesztett étrend- és mozgásprogram, melyet úgy állítottak össze, hogy jobb közérzeted és szébb kinézeted lehet, ha három egyszerű lépést követsz:



Clean 9

A Clean 9 segít abban, hogy könnyedebbnak és energikusabbnak érezzük magunkat.

F.I.T.1

A F.I.T. 1 megváltoztatja a táplálkozással kapcsolatos elképzeléseidet és érzéseidet, és megtanítja, hogyan maradj tartósan fitt és energikus.



Végül a F.I.T.2 segít abban, hogy hosszú távon megőrizhesd fittséged és azt az egyensúlyt és életminőséget, amelyet a program során elértél.



F.I.T.2

Ez a három csomag együtt segíthet, hogy fittebb légy, és saját bőrödnön tapasztalhasd a jobb közérzetet és szébb kinézetet.

flawless by
Sonya

aloe BB crème

Bemutatjuk az új Flawless by Sonya Aloe BB krémet, amely SPF 20-as napvédő hatású. Ez az exkluzív, multiaktív komplexum, amely hidratál, alapoz, elrejti a hibákat és a nap ellen is védelmet nyújt, mialatt a bőr lágy fényűvé, természetessé válik.

A Flawless by Sonya aloe BB krém egyedülállóan rugalmas, mindenfajta bőrtípusra használható, eredménye a hibátlan arcbőr.

Az olívalevél-kivonat gyengéden tökéletesíti a bőr tónusát és textúráját.

Klinikailag tesztelt növényi kivonat segíti elő, hogy a bőr ragyogónak és simának tűnjön, miközben a korszerű összetétel enyhíti a vékony ráncokat és bőrhibákat.

Folyamatos használatával arcbőre simábbá, és fiatalosabbá válhat.

HOGYAN HASZNÁLJUK?

Használjuk a Flawless by Sonya aloe BB krémet a megtisztított arcbőrön. Gyengéden kenjük fel, és máris kész a sima, tökéletes arcbőr! A testszínű Flawless by Sonya aloe BB krém használható alapozóként vagy sminkalapként is. Miután felvittük a krémet, használjuk a Flawless by Sonya Cream to Powder Foundationt vagy a Mineral Makeupot!

Végül használjuk az alapozó ecsetet a Flawless by Sonya profi ecsetkészletből a tökéletes hatás érdekében!



Aloe BB Krém – Testszínű #371 kakaóbarna #373

BERKICS MIKLÓS
DR. MILESZ SÁNDOR

FOREVER GYÉMÁNT KÉPZÉS



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.



forevergiving
Make a Difference

A Forever Giving Szerbia a lakosság szolgálatában

Május első felében Szerbia egyes területeit emberemlékezet óta a legnagyobb árvíz öntötte el. Alig pár nap alatt több mint százezer embernek kellett elhagynia otthonát, az árvíz az anyagi kár mellett emberéleteket is követelt. Ilyen helyzetekben a biztató szó mellett segítségre is szükség van. A Forever Giving világszerte folytatott tevékenységét alapul véve a Forever Magyarország és délszláv régió vezetősége nagyon hamar döntést hozott egy, a Szerbia legveszélyeztetettebb területeinek nyújtandó humanitárius segély útnak indításáról.

A 8 tonna ásványvízből és közel 500 kg higiéniai eszközből álló segítséget dr. Branislav Rajić, az FLP Szerbia területi igazgatója továbbította, a segítség a Smederevska palankai „Stevan Visoki” kórházba érkezett. A házigazdák meleg fogadtatásban részesítettek, majd körbevezettek a vízáradat által lerombolt házsorokon, így meggyőződhattünk, a segítség valóban jó helyre került. E hitünkben megerősített a rendkívüli állapot közepette tapasztalt higiéniai helyzet is, illetve a kórház igazgatójának, dr. Periša Nikolić-nak köszönő szavai.

Egy baráti kézfogás és egy fénykép elkészülte után reményünket fejeztük ki, hogy e melegszívű emberekkel a jövőben is találkozni fogunk, ám jobb és vidámabb körülmények között.

Hatalmas köszönet szerbiai disztribútorainknak, akik azonnali segítséget nyújtottak vásárlásaik egy részének felajánlásával, hogy a termékek minél hamarabb eljuthassanak a szükségét szenvedőkhöz. Reméljük, valamennyi felajánlott FLP-termék nagy segítségére lesz annak, aki megkapja.

Dr. Branislav Rajić
FLP Belgrád, területi igazgató



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: Petróczy Zsuzsanna Szerkesztők: Kismárton Valéria, Pósa Kálmán

Layout, nyomdai előkészítés: Crossroad Consulting Kft. Fordítás, lektorálás: Mimoza Borbáth, Xhelo Kica (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



Az FLP kiemelt figyelmet fordít környezetünk védelmére. A Forever Magazin környezetkímélő, újratelepített erdőgazdálkodásból származó, FSC minősítésű papíron jelenik meg.

MY WAY FOREVER



BERKICS MIKLÓS
DIAMOND MANAGER