

HUNGARY ALBANIA BOSNIA AND HERZEGOVINA CROATIA MONTENEGRO SERBIA SLOVENIA

FOREVER



August 2014 | XVIII Issue 08

Fluoride FREE
with
Aloe Vera



KEZDŐRÚGÁS



A 2014-ES ÉV MÁSODIK FÉLIDEJE

Gratulálunk, Németország! Ezen kívül gratulálunk azoknak az országoknak is, amelyek részt vettek a futball-világbajnokságon. Mindegy, ki az: egy játékos, egy kritikus a karosszékéből szemlélődő néző, egy lelkes rajongó vagy valaki, aki utálta minden percét a játéknak - nem mehetünk el mellette szó nélkül. Miközben a világ figyelve a játékra irányult, figyelemreméltó, hogy maradó sérülések és károkozás nélkül játszották le a mérkőzéseket, ami csodálatos dolog.

Valójában ez az egész nagyon hasonlít a Global Rally-re, annyi különbséggel, hogy mi ezt minden évben megrendezzük. A labdarúgás (vagy ahogy a világ többi részén hívják: futball) globális dominanciája példa nélküli. De mit is tanulhatunk ebből a sikerből? Hat tulajdonság, amely a siker kulcsa lehet a munkánkban, nagyban hasonlít a labdarúgás egyes elemeihez:

FOOTBALL/SOCCER



EGYSZERŰ.

Egy egyszerű játék néhány szabállyal.



CSAPATJÁTÉK.

A foci egy csapatjáték, ahol a csapattal nyersz vagy vesztesz.



NINCSENEK AKADÁLYOK.

Nincsen akadálya annak, hogy belépj. Mindenkinek, akinek van valamilyen célja, elképzelése, az játszhat.



SZÜKSÉG VAN GYAKORLÁSRA.

Minél többet gyakorolsz, annál biztosabb a győzelem.



NINCS HATÁRIDŐ-TÚLLÉPÉS.

Kilencven perc alatt kell a legjobbat nyújtandó a pályán.



EGY JÁTÉK KÉT FÉLIDÓVEL.

Mindegy, hogy hogyan sikerült az első félidő, soha ne add fel!

FOREVER

CSAPATJÁTÉK.

Mindannyian tudjátok, hogy a Forever csapatmunka. Nem fogsz sikereket elérni, ha egyedül végzed. Kisebb sikereket elérhetsz, de szárnyalni csak akkor fogsz, ha másokat is megtanítasz arra, hogy a Forevernek milyen csodálatos lehetőségei vannak.

SZÜKSÉG VAN GYAKORLÁSRA.

Ha azt akarjuk, hogy szakértői legyünk ennek az üzletnek, akkor gyakorolnunk kell. Ha szeretnél benne magasabb szinteket elérni, akkor keményen kell dolgoznod. Embereknek lelkesen és vidáman elmesélni, hogy ez milyen fantasztikus lehetőség: ez munka. Figyelemmel kísérni a megbeszéléseket és a tréningeket: munka. Előadni ugyanazt a prezentációt egymás után többször is, szintén munka. De az, hogy te legyél a győztes, az akarat és kemény munka eredménye. A szerencse nem sok szerepet játszik a Forevernél. Soha nem kellett hozzá, és nem is fog.

EGYSZERŰ.

A Forever, ha jól csinálod, akkor egyszerű. Egyszerűen csak bemutatjuk a termékeinket és a marketingtervet. Nem szükséges, hogy kiszínezzük, vagy mást mondjunk. Csak meséljük el a történetünket és hívjuk meg az embereket, hogy próbálják ki!

NINCSENEK AKADÁLYOK.

A Forever üzletét nagyon könnyű elkezdni. Az anyagi befektetés elenyésző, vagy éppen semmi. Amire szükséged van, az a hajlandóság, kemény munka, néhány termék, egy névlista, és már kezdődhet is a felemelkedés.



FOREVER

NINC S HATÁRIDŐ-TÜLLÉPÉS.

Ha okos vagy, akkor soha nem szállsz ki. Le tudod lassítani az iramot, de mindig koncentrálnod kell a játék lényegére. A következetesség az egyik legfontosabb összetevő a siker eléréséhez. Semmi nem lassítja le úgy a fejlődést, mint a következetlenség.

EGY JÁTÉK KÉT FÉLIDŐVEL.

Mindig van holnap. Ha ma nem ment túl jól, akkor még mindig van lehetőséged, hogy javíts holnap. Hasonlóan a focihoz vannak határidők, és mikor a síp megszólal, a kartonpontjaid számlálása megkezdődik, amelyből később kiderül, hogy minősültél vagy sem. A választás lehetősége a tied.

A képen: Florian Kaufmann, FLP Németország, Ausztria és Svájc ország igazgatója

Miközben a világbajnokság fényei kialszanak a következő 4 évre, milliók élete visszatér a megszokott kerékvágásba, szenteljünk egy kis figyelmet a nap-tárunknak! Az év második fele már elindult. Kész vagy? Vessünk egy pillantást az eredménytablánkra, találjuk meg a gyengeségeinket, és kapcsoljunk magasabb fokozatra. Legyünk biztosak abban, hogy amikor a síp megszólal decemberben, akkor megtettünk mindent azért, hogy elérjük a kitűzött céljainkat.

Örök tisztelettel:

Rex Maughan

az igazgatóság elnöke, vezérigazgató



Atengerparton sétálva a hullámokat figyeltem: hogyan gyűjti össze az energiát, majd csapja a partnak a sós vizet a szél. Óriási víztömegeket mozdít, rettenetesen nagy erő jelenik meg, pedig a kezdet csak egy kis fuvallat volt...

Igen, mi is csak néhányan kezdtük, aztán napról napra növekedett a létszám, egyre többen és többen lettünk, majd hirtelen ismertté és népszerűvé vált a Forever. Országosan, de az egész világon is kiváló a megítélése, hiszen nagyszerűek a termékeink, szenzációs, páratlan a marketing tervünk és kitűnőek a munkatársaink.

Matyit nézegetem, ahogyan önfeledten, kétévesen beleveti magát a habokba, belefut a hozzá viszonyítva óriás hullámokba, először rohan két lábon a tengervízbe, nem fél semmitől.

Miért van az, hogy néhány év elteltével, mikor megkeresik egy foreveres lehetőséggel a felnőtt gyerekeket, már tele vannak félelemmel a valamikor igen bátrak is? Neveljétek őket nyitottan minden jóra, szépre, hasznosra, elég az óvó-féltő gyávákból, ne hallgassatok rájuk! Az apró vízcseppekből álló tenger hatalmas erővel bír, ha ügyes vagy és nincs félelmed, ezt az erőt a saját javadra használhatod.

A Forever ugyanígy óriási erővel bír, sok-sok millióan vagyunk, az energiák összeadódnak, kéz a kézben menetelünk előre, s közben a hozzánk hasonlóak fennakadnak a láncban, ők is csatlakoznak, így leszünk még többen. Legyünk nagyon sokan, el tudod képzelni? Az Erő pedig növekszik, töltsd meg jóssággal, szeretettel, jóléttel, gazdagsággal, egészséggel! Te is részese leszel ennek a hatalmas Erőnek. Soha ne hozz be félelmet, mert rontja a többiek esélyét is a boldogsághoz, ugyanis a végcél az a boldogság, ami mindenkinek alanyi jogon jár.

Matyi egy kiegyensúlyozott, harmonikus, boldog, nevető, játszó kétéves kislány. Mindez jár neked is, nekünk is, mindenkinek - felnőttként is!

AZ ERŐ



Phd. Dr. Miliesz Sándor
ország igazgató



Egyenletes, kitartó munka



Eagle Managernek lenni azt jelenti, hogy kitűzöd a céljaidat, keményen dolgozol és eredményeket érsz el.

Maradj fókuszban, és csatlakozhatsz a többi magasan szárnyaló Eagle Managerhez Cancunban, Mexikóban a következő évi Eagle Manager Találkozón!


CANCUN
2015 EAGLE
MANAGERS
RETREAT

www.discoverforever.com



FOREVER

FLP360[®]

IGNITE YOUR BIZ

Állj készen, hogy **fellendítsd az üzleted!**

Bemutatjuk az **FLP360**-at – a Forever legerőteljesebb üzletépítő és marketingeszközét.



Élenjáró betekintés

Egy internetes eszköz, amely előreviszi az üzletedet és nyomon követi a fejlődésedet. Az FLP360 egyesíti az iparágban vezető ügyfélkezelési rendszereszközöket (CRM) a **Google-alkalmazások** megbízhatóságával és kényelmével, hogy biztosítsa az élenjáró betekintést a Forever üzletbe.



Üzleted egy pillantásnyira

Táblákkal és riportokkal, eddig soha nem látott adatokhoz kapsz hozzáférést, megfigyelheted az alsóvonaladat, és egy pillantással megértheted a Forever üzletedet.

Testreszabható honlapok és még sok minden más

Mindehhez kapsz még **30 GB Google e-mail tárhelyet** egy **premium flp.com domain** e-mail címmel, négy **testreszabható "flp.com" honlapot**, Álmaid Könyvét, amely beilleszthető a Pinterestbe, helymeghatározást 34 különböző nyelven és még sok minden mást. Képzeld el, hogy minden információt a Forever üzletedről, amire csak szükséged van, az ujjbegyeddal el tudsz érni és kezelni!

Régióinkban
az előfizetés ára:

4 565 Ft/hónap

50 215 Ft/év

Regisztrálj még ma a **foreverliving.com** disztribútori főoldalán található FLP360 logójára kattintva!



„Hogyan Tovább Találkozó” – avagy egy nélkülözhetetlen lépés igen száraz leírása

profin



JAVASLOM, INKÁBB HALLGASD MEG CD-N, ÚGY NEKED IS, NEKEM IS JOBB LESZ! NEKED AZÉRT, MERT AZ AUTÓBAN, VAGY VASALÁS KÖZBEN IS TANULHATSZ. NEKEM PEDIG AZÉRT, MERT MÁR ELEGEM VAN ABBÓL, HOGY AZ EGYIK LEGFONTOSABB CD „CSAK” HETEDIK A TOPLISTÁN!

Kérlek, hogy a bemutató végén NE FELEJTS EL INFORMÁCIÓS ANYAGOT ADNI! Ez egy dosszié, amely egy termékkatalógusból, egy FLP újságból és lehetőleg egy hanganyagból áll. Add át ezekkel a szavakkal: „Látom, érdekel a dolog, odaadok pár plusz infót, hogy választ kapj az esetleges kérdéseidre.” Ezt követően beszélj meg egy találkozózt, mondjuk így: „Mit szólnál hozzá, hogy ha átnézted az anyagot, valamikor öt percre összefutnánk? Ha kérdésed van, válaszolok, ha érdekel, megbeszéljük, ha pedig nem, akkor visszaadod a dossziét. Oké? Neked mikor jobb, holnap vagy holnapután?” Tudd, hogy a bemutató hatékonysága visszakereséssel javítható vagy rontható. Ha nincs HTT, vagyis Hogyan Tovább Találkozó, akkor sokszor eredménytelen a munkád! Tudd, hogy az embereket alapállásuk szerint vagy nem érdeklí semmi, vagy el sem olvassák az anyagodat. Ez a kiindulópont, de a HTT-n ezt meg lehet változtatni!

A megbeszélte időpontra pontosan érkezz, légy vidám, pozitív! Dicsérsz, kérdezz, ne vitatkozz!

Már az elején dicsérsz meg valamit, ami megdicsérhető. Például: „Szép a lakásod. Ezek a szép fotók a te utazásaidon készültek? Szeretsz utazni? Ők a te gyermekeid? Nagyon helyesek!” Csak finoman, óvatosan, nem „nyálasan”! A cél az, hogy idővel ez életed részévé váljon. Légy képes meglátni, értékelni és megdicsérni a szépet, a jót, az értéket! Néhány kérdéssel megtudhatod azt is, hogy mik fontosak a jelöltnek az életben (család, utazás, autók, szabadság...)

A HTT nem más, mint kérdések jól és jókor feltett „özöne”.

Kérdezd, hogy sikerült-e megnézni, meghallgatni az anyagot! Hogy melyik rész érdeklí jobban, a termék, vagy az üzlet? „Tudok segíteni néhány termék kiválasztásában?”

Vagy: „Van-e annak akadálya, hogy kiállítsunk neked egy fogyasztói kártyát?” Aztán: „Ismeresz olyanokat, akiknek szintén tudnánk segíteni ezekkel a termékekkel vagy üzlettel?”

Vannak olyan igényes barátaid, mint te vagy? „Szerinted páran lecsérélnék a fogkrémjüket a Foreverre?”, „Ismeresz olyan hölgyeket, akiknek fontos, hogy ha évtizedekig sminkelik magukat, akkor olyan kozmetikumokkal tegyék, amik egészségesek?” Vagy: „Ha keresnének mondjuk 100 ezer forintot másodállásban, az érdekelne?” Esetleg: „Mennyi pénzért érné meg neked velem dolgozni?”, „Van-e akadálya annak, hogy megnézzük, mit is tudunk összehozni együtt?”, „Jelent-e megoldhatatlan akadályt egy doboz megvásárlása?”, „Hogyan akarsz indulni? Pár termékkel, egy dobozzal, esetleg úgy, mint egy vállalkozó, két dobozzal?”, „Ha ajánlanék egy befektetést nagyjából nettó egymillió forintért, és garantálni tudnám a megtérülést, sőt, mondjuk legalább 30 százalékos éves hozamot, az érdekelne?” És így tovább, persze odafigyelve, hogy a helyzetnek megfelelő kérdéseket tegyél fel. Ne tömd a jelöltet információkkal, inkább kérdezz! Ha ő kérdez, visszakérdezz: nyertél. Akkor érdeklí a téma, válaszolj neki.

Hallgasd meg a gondolatait, értékelj, majd vedd elő a laptopod vagy a regisztrációs lapot, és kezd el a regisztrációt. Leegyszerűsítve, némiképp bagatellizálva valahogy így: „Az első lépés, hogy segítsek kitölteni a kártyaigénylő lapot, hogy olcsóbban vásárolhass. Bocsáss meg, hogy is írod a neved?” Vagy: „Én a te helyedben kérnék egy fogyasztói kártyát, amivel olcsóbban vásárolhatsz, a többit pedig meglátjuk. Van ennek akadálya?” Ennyi.

A neheze az, hogy emberekkel dolgozunk, de a logikája az üzletnek ennyire egyszerű. Az ember sajnos nem logikus lény, hanem érzelmi, így figyelj arra, hogy a szíven keresztül vezet hozzá az út! Majd elfelejtettem! HÍVD EL A LEGKÖZELEBBI RENDEZVÉNYRE!

Építsd fel a következő Nyíltat, Sikernapot, Turbó Startot vagy Gyémánt Képzést, de nagyon! Aztán vedd elő a jegyet, lelkesen mondd el, hogy mennyire nagyszerű lesz, és add el neki! Egy igazi MLM-guru, aki anno George H. W. Bush amerikai elnök tanácsadója volt, azt mondta: „Találj egy speciális okot, amivel meghívhatod a jelöltet! Tedd a következő rendezvényt számára fontossá, kihagyhatatlanná! Hogyan? Hát találd ki! Te miért mennél el? Mit kellene hallj, hogy biztosan ott legyél? Neki mit kellene hallani, hogy biztosan elmenjen?” Apropó, ha még nem mondtam volna: Vedd meg a HTT CD-t, Hallgasd meg többször, aztán gyakorolj, gyakorolj, gyakorolj! Go Diamond!

**Halmi István
Gyémánt-Zafir manager**



BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND KÉPZÉS II. RÉSZ



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 - MOST A MÁSODIK NAP ESEMÉNYEIBŐL IDÉZÜNK.

2014. JÚNIUS 14-15.





KIKELOMO APEJI GYÉMÁNT MANAGER, NIGÉRIA

A hölgy egykor banki alkalmazott volt, férje a reklámparban dolgozott. 2003-ban csatlakoztak a Foreverhez, és bámulatos gyorsasággal lépkedtek a Gyémánt szintig nyolc éven keresztül. Legutóbb, a londoni Global Rally-n 489.000 dolláros csekket vehettek át.

„Szerettem a munkámat, megállás nélkül dolgoztam, de egy idő után rájöttem, hogy mindig csak mások számára, a főnökeimet gazdaggá téve. Képes voltam felismerni a lehetőségeket, stratégiákat kidolgozni, de nem tudtam ezt a saját javamra fordítani, csak kívülről nézhettem a gazdag életstílust. Ekkor jött a Forever. Először nem hittem, hogy ezekből a termékekből eleget el tudok adni. Ami pedig a potenciális munkatársakat illeti, sokan ábrándoztak körülöttem, de áldozni nem akartak az álmaikra. Aztán valaki más újra beszélt nekem az FLP-ről. Szavai megfogtak, és szinte megvilágosodtam. Arra gondoltam, igenis, képes vagyok erre! És igent mondtam. Rájöttem: ez már nemcsak arról szól, hogy az én zsebemben legyen sok pénz; ugyanez a lehetőség megadatik mindenkinek. Egy 150 millió lakosú országban kezdtem dolgozni. Találkozókat szerveztem, egyre több jelentkező jött, tanítottam őket, növekedtünk. Egyvalami biztosan kell ehhez: egyértelműen megfogalmazott vágyak. Nálam ez nem az volt, hogy gyémánt szeretnék lenni, hanem hogy elérjek egy bizonyos kereseti szintet. Persze a kettő összefüggött. Négy év elteltével több, mint tizenkétezer eurót kerestem havonta, évente kaptam a Chairman's Bonust (ebből egyébként hét év alatt öt és fél millió euro gyűlt össze). A jó tanácsom az hozzá: legyen egyértelmű, miért döntesz a Forever Living mellett. Tartsatok naponta önvizsgálatot: jó úton jártok-e! Nigériában az elmúlt négy évben négy Gyémánt született: jók a tanáraik. Nincsenek határok, ezt el lehet érni, ahogyan sokan mások elérték, csak eléggé akarni kell. Hozzá nem árt egy megfelelő stratégia és technológia. Elérhető célokat állíts fel lépésről-lépésre! Hozd ki a helyzetből és magatokból a lehető legtöbbet!

A legnagyobb álm hátterében általában a legegyszerűbb stratégiák állnak. Munka, ismétlés, munka, ismétlés és belső akarat: egyszerűen dolgozni kell. Ezzel párhuzamosan fontos a megfelelő vezetői képességek megszerzése, hiszen az egyéni fejlődés legalább annyira fontos, mint a csapaté. De pusztán a menedzserek számának növelése nem segít. Nem elég Gyémántnak lenni, minőségi üzleted legyen hozzá! A te dolgod inspirációt adni azért, hogy az embereid még keményebben dolgozzanak. Munkaterv, dátumok, ellenőrzés: mindig nézzétek át, hogy vajon a terv szerint haladtok-e, persze álljatok készen a váratlan kihívásokra is! A saját érdekedben tanítsd meg mindezt a munkatársaidnak is, hogy tovább tudják vinni önállóan a saját üzletüket, különben függők maradnak.

Az üzletben az a jó, hogy mindig van újabb dolog, amit meg lehet szerezni. A jelszó pedig ez: inkább most, mint holnap! Vállaljatok felelősséget, legyetek kreatívak, lépjétek új területekre bátran! Ne feledjétek: a Gyémántok közös tulajdonsága, hogy kezdeményező típusok. Csak ebből születhet egészség és egészséges bankszámla egyszerre!”

SZABÓ JÓZSEF ZAFÍR MANAGER, A FOREVER HAZAI ELINDÍTÓJA

1995 decemberét írtuk, amikor Szabó József először találkozott az FLP termékekkel. Az első néhány darabbal mindjárt pozitív tapasztalatai voltak.



„Ezen kívül csak a hitemre támaszkodhattam. Meggyőződésem volt, hogy a Forever nemcsak az én családomnak, de mindenkinek nagyszerű életet biztosíthat. Elindítottam a közép-kelet-európai terjesztést, és egy éven belül manager lettem. Bebizonyosodott: a dolog működik! 1999-ben értem el a Zafir szintet, és nagyszerűnek tartom, hogy ez a cég ma már több mint százötven országban jelen van!

Azt viszont tudnod kell, hogy a Forever csak eszköz, valójában a személyiséged vezet a Gyémánt szint felé. Nem tudom miért, de gyémántnak érzem magam. Annak éreztem akkor is, amikor az első időkben ezer kilométereket utaztam, fűtetlen termekben tartottam előadásokat, határokon át szállítottam a termékeket. Akkor még Unió sem volt, csak egy álmom, ami arról szólt, hogyan lehetünk többen, még többen. Arra ugyanis hamar rájöttem, hogy egyedül semmire sem leszek képes, kellene a szövetségese, a hétköznapi hősök. Márpedig csakis a mi felelősségünk az, hogy ide emberek eljőjenek.

Persze volt élethelyzet, amikor én is megtorpantam, de ez nem baj, hiszen itt senkinek nincs bérelt helye: mindenki saját emberi teljesítményének arányában részesül a tortából. De ez jót is jelent, azt hogy a siker csak rajtad múlik. Holnaptól ne analizáld hát, mi miért van, csak tedd a dolgod tiszta lelkiismerettel, józanul! Meglátod, meg fogod találni azokat a megfelelő embereket, akik hasonlóan gondolkodnak az élet dolgairól, mint te.

Az átlagos fizetés álbiztonságot ad, vágd hát el a szálakat! Kezdd el a saját előadásaidat tartani, mert csak abból lesz fejlett személyiség és kifizető. És főként: légy büszke magadra, szeresd magad!



BERKICS MIKLÓS GYÉMÁNT MANAGER, A RÉGIÓ ELSŐ GYÉMÁNT-ZAFÍR MANAGERE

A népszerű hálózatépítő és előadó 2004-ben ért el a Magyarországon addig példátlan magasságokig majd 2011-ben teljesítette a Gyémánt szintet is. A londoni Rally-n 385 ezer dolláros csekket vehetett át. Jelszavai: őszinteség és alázat.

Sokan gondolják, hogy egy Gyémánt manager éjt nappallá téve dolgozik. Ez így is van, de mellette azért jut idő elkölteni is a megkeresett pénzt. Berkics Miklós előadásában először videóbejátszáson tekinthetjük meg, milyen az, amikor a Gyémánt pihen. Maldív-szigetek, Dél-Franciaország, London: Berkics Miklós a világ egyik tájáról a másikra repül. Ismert szenvedélye az autókhoz köti: minden kedves darabhoz jár egy sztori is a közönségnek.

„Legyél manager, válj Eagle managerré, és minden minősüléted után legyen cél az eagle” – tolmácsolja Rex és Gregg Maughan üzenetét Miklós. És hogy hogyan néz ki ez a gyakorlatban? „Fektesz be, ha lehet, akkor TOF csomaggal, add a szíved a Forevernek, és ez gazdaságilag és erkölcsileg is meghálálja magát. Az egész világ kinyílik, és a tiéd lehet! A legjobb helyen vagy: a Foreveré a világ legnagyobb aloe-ültetvénye: három ország területén húzódik. Mellé ez a marketingrendszer az MLM történetének legjobbja. A Forever olyan jövőt biztosít egyénnek és családoknak egyaránt, amiről csak álmodni mertek.

Egyszerű a kérdés: milyen tulajdonságokat kell ellesnem a gazdag emberektől ahhoz, hogy keressem a pénzt, és a pénz „engem keressen”? Én magam rengeteg sikertörténetet megvizsgáltam: vajon mitől lett sikeres ember Thomas Gresham, a londoni tőzsde alapítója? Siemens? G. P. Morgan amerikai bankár? John D. Rockefeller? Henry Ford, a T-model megalkotója? Rex Maughannak egyetlen válasza van: légy jó ember! Soha ne félj feladni a jót a jobbért – márpedig a Forever a legjobb.

Ebben az üzletben nem nyerhetsz véletlenül, de kitartással bárhová eljuthatsz. Légy kiválasztott: válaszd ki saját magad, vedd kezvedbe az életed! Tisztítsd ki a fejed, értékelj, ami van, légy hálás érte! Mindig tudd, hogy bármely múltban elvégzett munka sosem felesleges, egyszer értéket kap. Minél többet itt hagyni magunkból: ez is lehet egy cél. Te mit hagyasz itt magadból? Mi a Foreverrel tudunk értéket adni a világnak. Dolgozz ebben az üzletben, mert amit a munkahelyeden csinálsz, azt lehet, hogy más is meg tudja csinálni. Urald az időt, szabadulj meg a fejedben a gondoktól! Ez nehéz, de ahogy én megcsináltam, te is megcsinálhatod.

Én gazdag ember lettem a Foreverben. Nem értettem semmihez, csak elkezdtem szeretni az embereket, és eltelt tizenhét év. Járd végig ezt az utat, és ugyanide fogsz eljutni, nem lesz meglepetés. Adj két évet erre, de olyat, amelyben a Forever van az első helyen.



Megvan már a jegyed?
A soron következő, októberi
Gyémánt Képzés
előadója lesz Morris Goodman,
a „Miracle Man”,
a vele készült interjút
a lap 18-19. oldalán
olvashatod.

ČLANAK ZA ČASOPIS SA SD U BEOGRADU 22.6.2014.

Godišnjicu firme na svetskom nivou smo obeležili sa mesec dana zakašnjenja zbog pomenog termina seminara usled poplava koje su zadesile Srbiju prošlog meseca. No, svi distributeri su pokazali da imaju veliko srce i svojim donacijama su pomogli ugroženim od poplava.

Domaćini seminara su bili senior menadžeri Ugrenović Olga i Miodrag. Oni su pravi primer zadovoljnih saradnika i to se prosto vidi na svakom koraku. Njihov razvojni put u Forever-u je bio poput mnogih priča koje smo imali priliku da čujemo veliki broj puta, ali se u trenutku desilo da su prepoznali da mogu radeći ovaj posao da budu slobodni, nezavisni, zdravi i zadovoljni. Kratak osvrt na prethodne događaje i velike reči zahvalnosti svim distributerima na velikom srcu i humanom pristupu aktivnostima koje su nastale nakon poplava su bili deo pozdravne reči direktora FLP-a u Srbiji, dr Branislava Rajića. Često se desi da kada pričamo ljudima o Forever-u kao poslovnoj mogućnosti, mi imamo bolju viziju njihovih života nego oni sami. Ostaje nam samo da istrajemo i da u punom svetlu prikažemo kakve sve mogućnosti nam nudi Forever: zdraviji i bolji život, nezavisne finansije, projekciju uspeha i slobodu izbora.

Humanitarna pomoć koju ste svi vi dali kako biste pomogli građanima Srbije u poplavama opustošenim područjima je završila u Udruženju ratnih i mirnodopskih vojnih invalida, čiji se predsednik, general- major u penziji Lazović Miroslav postarao da se kontigent vode i higijenskih proizvoda uputi kao opštini Krupanj i tamo raspodeli među ljudima. Bićemo ponosni da zahvalnicu koju ste nam tom prilikom uputili!

Eagle menadžer kvalifikacija je potvrda sa smo uspešni. Bonusi su nam dobri, nude nam se razna putovanja i sve nas to čini da budemo veoma zadovoljni i slobodni.

I sam je uspešan i kao rukovodilac, a pogotovo kao graditelj mreže. Dr Miles Šandor, direktor Forever-a za Mađarsku i Južnoslovensku regiju nam je uvek rado viđen gost. Njegove poruke su veoma jednostavne, a ujedno veoma korisne i upućuju na to da je izbor slobode u poslu poistovećen sa kompanijom Forever Living Products.

Prošlo je tek prvih 36 godina kako Forever postoji u svetu, a rezultati su fascinantni. Porast prometa koji prati savremene trendove, nove linije za proizvodnju, nove plantaže biljaka, nove tehnologije i novi distributeri- njih preko 10 miliona u celom svetu: to je Forever Living Products u pravom svetlu. Više od trećine

postojanja kompanije u svetu je senior menadžer Vladimir Jakupak proveo radeći u Srbiji i državama u njenom okruženju. Kada bi se ponovo rodio, radio bi verovatno isto!

Probali smo nove proizvode, nove pakete za regulisanje optimalne ishrane i telesne težine, kao i vrhunske kompletne kozmetike koja je premijerno prikazana u Londonu na Global reliju. Deo toga, a i zdravstvenog i poslovnog aspekta Vital5 paketa nam je detaljno predstavio senior menadžer Blašković Siniša. Ostaje nam samo da budemo zadovoljni nakon korišćenja ovih paketa, te da svoje oduševljenje prenesemo drugima. Tako sve počinje, a završava sa stabilnom strukturom saradnika i odličnim prihodima.

Iskustva u korišćenju proizvoda iz ugla korisnika su potvrda njihovog kvaliteta. Veoma cenimo hrabrost svih saradnika koji su odlučili da svoje iskustvo podele sa drugima, uhvate se sa svojim problemima u koštac, ali i sa rešenjima koja su bila zasnovana na proizvodnom program Forever-a. Potvrdu svemu tome su dali i lekari koji ove proizvode koriste u svojoj svakodnevnoj praksi, a posebno se zahvaljujemo jednom od prvih lekara koji je stao uz FLP na prostorima na kojima živimo i radimo, dr Mariji Ratković, safir menadžeru, na vođenju ovog segmenta programa.

Scena dvorane Doma sindikata je lepa, a pogotovo kada je ukrašena novim supervizorima i asistent menadžerima. A najlepša je kada je tesna da ih sve primi! Čestitke novokvalifikovanim saradnicima uz želju za daljim brzim napredovanjem.

Dušan Svilar je mlada zvezda u usponu, ali sposobna da uveseli svakoga i napravi atmosferu u kakvoj smo samo poželeti da se nađemo. Želimo ti još dugo godina uspešnog boravka na estradi, ali i druženja sa našim veselim distributerima.

Ma koliko da je život težak i surov, kada si okružen prijateljima i sponzorima, sivilo i teškoće dobijaju jednu potpuno novu dimenziju. Ono što nekoga vodi do pozicije menadžera je recept za uspeh u svakom poslu, a u Forever-u sve te aktivnosti dobijaju posebnu čar! Biti isti, poseban, slobodan i samo svoj- to je novi menadžer FLP u Srbiji, Filipović Novak.

Uspešne uvek nagradimo aplauzom i ponekim cvetom, i to je neizostavno u ovom poslu. Prosto, nagrada mora da bude javna i da se proslavi. Najuspešnije saradnike u okviru Kluba osvajača, kluba 60cc, osvajače podsticajnog programa i putovanja u Opatiju, kao i osvajače Charimans bonusa smo bili ponosni da





predstavimo tog dana u Beogradu. Hvala vam zas ve što činite za sebe u okviru ove kompanije i nadamo se da ste zadovoljni uzvraćenim!

Polazna osnova nam je svima ista, a to je odgovor šta želimo od života. Svi imamo tih famoznih 86.400 sekundi da raspodelimo tokom jednog dana na naše ciljeve, prioritete, obaveze i želje. To je dobra vest jer je vremena za sve to dovoljno, ali je loša vest da se za to moramo sami izboriti. Forever nije posao, to je stil života, reči su safir menadžera Buruš Marije. Prednost je što nam je mentor u poslu stalno na dohvata ruke i spreman da da odgovor na svako naše pitanje ili nedoumicu. Posete seminarima su investicija u sopstvenu karijeru, gde dobijamo to motivaciono pogonsko gorivo da nastavima dalje i istrajemo n svom putu.

Njihov početak je kao početak svakog od nas, a to je pozicija novog asistent supervisora. Ima ih mnogo, jer je donešeno mnogo odluka da se nastavi da poslovnim aktivnostima i Forever-om. Hvala, te puno sreće u daljem radu.

"Sve što je kompanija ikada ponudila, ja sam odradila i to osvojila. Niko me nije sprečavao na tome, sem da sam povremeno sumnjala da li sam sposobna to da osvarim ili ne", započinje svoje predavanje Dijamant menadžer Forever-a, Lomjanski Veronika. Poslednji Global Reli je potvrda svega rečenog, a ostvaren je još jedan ček, popularno nazvana "13. plata". Tim saradnika koji su branili boje Srbije na GR je bio skroman, ali primetan. Tvoje mesto je sa najuspešnijim, sa ljudima koji imaju viziju, znaju šta hoće od svog života i spremni su da se menjaju, da daju kako bi imali, da rukovode i slušaju, i povrh svega da budu nagrađeni zas ve što rade, moralno i finansijski. Dobrodošli u Forever Living Products.

Dr Branislav Rajić
Direktor
Forever Living Products doo Beograd

Managerско druženje Jehnjići 2014



I ove godine Manageri Forever Living Productsa Hrvatske - dva puta će provesti na edukativnom vikendu na imanju Jehnjići kraj Poreča.

Prva ovogodišnja edukacija održana je početkom lipnja.

Mi smo pobjednički tim - i sve je opet bilo na našoj strani: prekrasan ambijent, raspoloženi suradnici, i vrijeme. Nakon mjeseci kiše i na žalost poplava - vrijeme je bilo prekrasno. Sunčano, toplo. Pravi početak ljeta.

Pozdravne riječi i toplu dobrodošlicu poželio nam je direktor hrvatskog ureda FLP-a mr. sc. László Molnár, koji je poželio da se svi suradnici tijekom druženja ugodno osjećaju i da nikome ništa ne nedostaje. Mr. Molnár pohvalio je naš timski duh i zajedništvo i naglasio da je to preduvjet uspjeha.

Ovoga puta odlučili smo se na drugačiji pristup. Nije bilo managera predavača. Edukaciju nam je održao prof. dr. Nikola Čanak, popularni dr. Nick.

Budućnost pripada onima koji su u vrijeme velikih promjena spremni učiti, a oni koji misle da nemaju što naučiti - ostati će zatočeni u svijetu koji više ne postoji - citirao je Erika Hofera dr. Nick.

Cijelu subotu - samo sa stankom za ručak proveli smo učeći od prof. Čanaka. Jednostavnost njegova pristupa - oduševila nas je. Učili smo kako raditi na sebi, kako učiti. Preispitali smo se da li smo spremni za promjene. Uspjeh je putovanje, a ne destinacija. Nikada ne treba prestati učiti, ići naprijed. Sami smo odgovorni za svoju budućnost. Treba uživati u svakom trenutku - zaključio je svoje predavanje prof. Čanak. Zahvaljujemo dr. Nicku koji nas je potaknuo na razmišljanje i promjene. Bio je odličan predavač i ugodan i duhovit sudionik našeg treninga. Nadamo se da ćemo se ubrzo imati prilike iznova družiti.

Nakon predavanja - i učenja - uslijedila je zabava. Večera i ples.

Nedjelja je bila rezervirana za timski odlazak u prirodu. Po prekrasnoj Parcani odvezli smo se biciklima do Motovuna, a u sam gradić popeli smo se pješke. Nagrada za uloženi trud je prekrasan pogled iz ovog bajkovitog mjesta smještenog na vrhu brda, odakle se može uživati u zaista prekrasnoj prirodi.

I opet smo se napunili pozitivnom energijom. Zajedno, ujedinjeni! Mi koji smo od početka prisutni na managerskim edukacijama uživali smo u veselju i zadovoljstvu naših novih managera.

„Snagu neke grupe daje kvaliteta prijateljstva ljudi koji je čine” - Sokrat





Látogass el
megújult
webáruházunkba,
és vásárolj
kényelmesen és
egyszerűen
online!

Webáruházunkat számos hasznos szolgáltatással bővítettük annak érdekében, hogy még kényelmesebb és egyszerűbb legyen a vásárlás.






- Online regisztráció, hogy lehetővé váljon az azonnali, akár távoli szponzoráció és csatlakozás
- Ismétlődő rendelési lehetőség, hogy egyszeri rendeléssel a visszamondásig folyamatosan jöjjenek rendeléseink
- Előrendelés bármelyik telephelyünkre, hogy ne kelljen kivárnod a rendelés és feldolgozás folyamatát, hanem azonnal elvihesd az árut
- Pick Pack Pontokon történő áruátvétel, hogy a lakhelyedhez legközelebbi, országosan több mint 500 átvételi pontról kényelmesen és olcsón lehessen felvenni a rendelt csomagokat
- PayPal fizetési lehetőség, hogy bankkártyás fizetéseidet még biztonságosabban intézhesd
- Leegyszerűsödött a meghatalmazottként való vásárlás folyamata, mert a rendszer ellenőrzi a meghatalmazás meglétét, vagy jelzi annak hiányát
- Korábbi megrendelések tárolása, hogy kedvelt termékeidet ne kellejen újra és újra a kosárba tenned rendeléskor
- Korábbi szállítási címek tárolása, vagy módosítása, hogy a korábbi címek közül kényelmesen kiválaszthasd hova kéred termékeinket
- A termékek bejelentkezés nélkül kosárba helyezhetők, hogy a rendeléssel kapcsolatos információkat (ár; pont) bejelentkezés nélkül is elérhesd
- A webáruház elérhető tabletre és okostelefonra optimalizált, valamint látássérülteket segítő változatban is

Pick-Pack pontos kiszállítás – Kényelmesebb csomagkiszállítás országszerte

2014. július 1-től a megrendelt termékeink a Pick Pack Pontokon is átvehetők az ország több mint 500 pontján. Válaszd ezt a kényelmes, gyors, otthonodhoz közeli, kiszállítási időpont-egyeztetést nem igénylő és olcsó rendelési formát a nap 24 órájában!

A rendelések egységes, rendkívül kedvező, bruttó 900 Ft/csomag/rendelésdíjjal vehetők át a következő feltételekkel:



-  egy Pick Pack pontra egy névre egyszerre csak egy csomag küldhető
-  a csomag súlya nem haladhatja meg a 20 kg-ot
-  a szolgáltatás minden hónap 1-től 20-ig vehető igénybe

Válaszd ki kényelmesen, otthonról webshopunkon keresztül, hogy rendelésedet melyik hozzád legközelebb eső termékponton szeretnéd átvenni, vagy kérd kollégáink segítségét! Az átvételi Pick Pack pontok listáját megtalálod a www.foreverliving.com -on keresztül elérhető disztribútori oldal hírek menüjében, a www.pickpackpont.hu /atvételi-pont címen vagy webáruházunkban.

DR. MILESZ SÁNDOR ország Igazgató KÖSZÖNTŐ



MŰSORVEZETŐK: FEKETE ZSOLT ÉS RUSKÓ NOÉMI zafír managerek



DR. RÉDEINÉ DR. SZÜCS MÁRIA manager, gyermekgyógyász főorvos



FOREVER
A FOGANTATÁSTÓL
A GYERMEKKORIG

BUDAPEST, SZEPTEMBER 13. SUCCESS DAY

BÁRKANYI ERZSÉBET manager



NEKED IS SIKERÜLHET!

GYURIK ERZSÉBET eagle manager



FOREVER VÁLLALKOZÁS

NAGY ANDREA soaring manager



ÁLMOK ÚTJÁN

KRIZSO ÁGNES zafír manager



HITELESSÉG

Supervisorok, Assistant Managerek, Hódítók Klubja, managerek minősítése, Rendszámtáblák átadása,
Vezető managerek minősítése, Holiday Rally, Assistant Supervisorok minősítése

Ezúttal az október 11-12-i Berkics Miklós Forever Gyémánt Képzés vendéglőadója, Morris Goodman mesél nekünk arról, mire számíthattok, ha eljöttök a programra. Goodman egy biztosító sztárértékesítője volt, míg 1981-ben kisrepülőjével balesetet szenvedett, és súlyosan megsérült. Akaraterejével mentette meg saját életét. Legyetek részesei ennek a fantasztikus energiát, motivációt, tudást adó képzésnek!



MORRIS GOODMAN

HA SZERETET VAN A SZÍVEDBEN, AZ POZITÍV IRÁNYBA TERELI A DOLGOKAT

Járt-e már Magyarországon?

Többször utaztam már Európába, de Magyarországon még nem jártam. A legközelebbi ország, ahol előadtam, Románia volt, amelyhez nagyon kedves emlékeim fűződnek. Egy gyönyörű ország, kedves emberekkel. Megérzésem szerint Magyarország hasonló lehet.

Mióta járja a világot? Hány embernek mesélte el ez idő alatt saját történetét?

Immár harminc éve utazom, bejártam az egész világot. A személyes megjelenéseken, a televízió- és rádiócsatornákon, a könyveken, a DVD-ken és az interneten keresztül több százmillió emberhez jutott el a történetem.

Kiknek szólnak az előadásai?

Kortól, nemtől, vallástól, foglalkozástól függetlenül mindenkinek. A világ legnagyobb multinacionális vállalatától kezdve kisvállalkozásoknak, MLM cégeknek, vallási gyülekezeteknek, rehabilitációs központoknak, iskoláknak is tartok előadásokat.

Mit jelent az ön számára a reménytelenség kifejezés?

Pál apostol a Bibliában a három legnagyobb dolgot említi: hit, remény, szeretet. Nincs a reménytelen helyzetnél rosszabb, csupán a reménytelen ember, és a reménytelen hozzáállás. Amikor minden kilátástalannak tűnik, de szeretet van a szívedben, az segít pozitív irányba terelni a dolgokat. Őszinte sajnálatot érzek mindazon emberek iránt, akik nem hisznek a Mindenhatóban, akik a semmiből próbálnak meg értelmet adni életüknek. Úgy hívom őket, hogy a „remény rabjai”.

Kap visszajelzéseket arról, hogy más, hasonló helyzetbe került emberek hogyan hasznosítják az öntől hallottakat?

Nagyon sokat beszélgettem személyesen, telefonon, e-mailben emberekkel, akik olyan helyzetbe kerültek, mint én, és rengeteg visszajelzést kaptam tőlük, hogy az én történetem inspirálta őket, és segített nekik a felépülésben.

Mi volt az a sorsdöntő pillanat, amikor a betegágyán elhatározta,

hogy kezébe veszi élete irányítását?

Meghatározó volt ez a pillanat az életemben, nagyon sokat fogok mesélni önöknek erről. A történetben többek között szerepet kap az ágyamnál lévő óra is... Annyit mindenesetre elmondhatok, hogy a pozitív, optimista hozzáállás elengedhetetlen volt.

Mi volt az első apró siker, amit sikerült elérnie?

Ezt a történetet is az előadásomban fogom kifejteni.

Mit hagyott maga mögött régi életéből és mit kapott új, visszaszerzett életében?

Emlékszem arra, amikor az utolsó konzultáción voltam az orvosomnál a rehabilitációs központban. Mondott nekem valamit, ami azóta is megmaradt bennem: „Morris, most be fogsz lépni az igaz élet kapuján. Ne számíts arra, hogy az emberek igazodni fognak a csökkent képességeidhez! Neked kell alkalmazkodnod!



SENIOR MANAGERS



Stjepan Beloša & Snježana Beloša
(szponzor: Jadranka-Kraljić Pavletić & Nenad Pavletić)

„...na početku snovi se čine nemogućim, zatim nevjerovatnim, a zatim neizbježnim.“

MANAGERS



Ádám Edit & Farkas István
(szponzor: Tóth János)

„Újra lendületben!“



Wingert Šugar Ewa Iwona & Boris Šugar
(szponzor: Stjepan Beloša & Snježana Beloša)

„Volim Forever i ljude koje sam upoznala i koji su postali moja nova obitelj i oslonac. Tada jezik i strana zemlja nisu prepreka da se ostvari "cilj"!“



Irfan Fijuljanin & Vasvija Kundaković
(szponzor: Novak Filipović)

„Upornost, istrajnost i nepokolebljiva želja daju uspeh.“



Milena Sćepanović
(szponzor: Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak)

„Ne možemo da izaberemo koliko godina ćemo da živimo, ali možemo da izaberemo koliko života će biti u tim godinama.“

SUPERVISORS

Bakic Nina
Borosné Varó Beáta
Borzanović Miodrag
& Cvetić Andjelija
Csernákné Benedek Erika
& Csernák János
Đulić Bobana
Dragaš Sandra
Dujjić Dežana
& Dujjić Željko
Ertner Zsuzsanna
Ferenczi Balázs
Ferenczi József Aladár
& Ferencziné Szokolay Éva Katalin
Grósz Gyuláné & Grósz Gyula
Horváth Ferencné & Horváth Ferenc
Kuglerné Vámosi Zsuzsanna
Lakota Hajrudin & Lakota Fatima

Lisica Jure & Lisica Nataša
Lődiné Kiss Julianna
Marković Dušanka
Markovics Anna
Marosné Dr. Takács Ágnes
& Maros Ervin
Martinović Sandra
& Martinović Ivan
Milovanović Nevena
& Milovanović Ivan
Németh Istvánné
& Németh István
Nikolić Aleksandra
Novčić Aleksandra
Oláh László & Balogh Zsófia
Paizsné Turi Annamária
& Paizs Roland
Ramčić Muamera

Ramović Nafija
& Ramović Fazlija
Rózsa Róbert
Spasojević Nataša
Šuljović Admir
Szabó Lajos
Szöllősi Krisztina
Vojvodić Biljana
& Vojvodić Goran
Vršaljko Dinka
& Vršaljko Boris

ASSISTANT MANAGERS

Kovácsné Varga Katalin
Lisica Saša & Lisica Sanja

CONQUISTADOR CLUB

2014. JÚNIUS PERSONAL & NON-MANAGER CC



MAGYARORSZÁG

1. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
2. Tóth János
3. Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
4. Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária & Dr. Rédei Károly
5. Muladi Annamária
6. Dr. Kolonics Judit
7. Dr. Fábrián Mária
8. Hajcsik Tünde & Láng András
9. Hegedűs Árpád & Hegedűsné Lukátsi Piroska Marietta
10. Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya

SRBIJA, CRNA GORA

1. Novak Filipović
2. Irfan Fijuljanin & Vasvija Kundaković
3. Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak
4. Milena Sćepanović
5. Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski

HRVATSKA

1. Stjepan Beloša & Snježana Beloša
2. Wingert Šugar Ewa Iwona & Boris Šugar
3. Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak
4. Alen Lipovac & Dolores Lipovac



SZEMÉLYGÉPKOCSI-VÁSÁRLÁS ÖSZTÖNZŐPROGRAMJÁNAK RÉSZTVEŰEI - AUTO PROGRAM

1. SZINT

Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
Stjepan Beloša & Snježana Beloša
 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
 Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
 Olivia Gajdo
 Gecse Andrea
 Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
 Gyurik Erzsébet & Sándor József
 Hajcsik Tünde & Láng András
 Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
 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
 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



FARKAS ISTVÁN ÉS ÁDÁM EDIT MANAGEREK

A házaspár Kecskeméten él, István főállásban jelenleg építőipari értékesítéssel foglalkozik, Edit pedig egy fitneszteremben dolgozik recepciósként.

Szponzor: Tóth János, Felsővonal: Muladi Annamária, Dobsa Attila és Dobsáné Csáki Mónika, Haim József és Haim Józsefné, Berkics Miklós, Szabó József

A KÖZÖS CÉL A HAJTÓERŐNK

Úgy tudom, a te történeted a Foreverben nem a közelmúltban kezdődött.

István: Igen, én már a kezdetekkor csatlakoztam a Foreverhez, 484-es kódszámmal regisztráltam '97-ben. Az első tájékoztatókon még arról győzködtek az embereket, hogy az aloe verát nem csak kenni lehet a bőrre, hanem meg is lehet inni. Annak idején négy hónap alatt lettem manager, három évig főállás-szerűen csak ezzel foglalkoztam. Aztán az akkori házasságom felbomlása miatt parkolópályára került nálam az üzlet.

Mi történt ezt követően?

István: Megismertem jelenlegi páromat, Editet, de az üzlettel nemigen foglalkoztam. Kiszolgáltuk ugyan a törzsvevőinket, ám ennél több nem történt. A közelmúltban reszponzorált bennünket jelenlegi szponzorunk, Tóth János, és négy hónap alatt újra managerek lettünk.

Miből szereztek új lendületet?

Edit: Régi kapcsolat fűz mindkettőnket Janihoz, és ő pont jókor volt jó helyen: akkor, amikor Pistivel eldöntöttük, hogy szeretnénk az életünket jobbá tenni, előre haladni a céljaink felé. A családi életünkről a figyelmünk a karrierünk felé tolódott, és Jani pont ekkor ajánlotta fel, hogy dolgozzunk együtt, és mi éltünk a lehetőséggel.

A színpadon azt mondtad, hogy nem a főnökeid álmait, hanem a sajátjaidat szeretnéd megvalósítani.

Edit: Igen, rájöttünk, hogy a mindennapi „mókuserék” mellett nincs időnk egymásra, sem arra, hogy a közös céljainkért tudjunk tenni. Komolyan elgondolkodtunk, mert láttuk, hogy nem haladunk egyről a kettőre. Döntöttünk: tudjuk, hogy a Forevernél jó helyen vagyunk, és meg fogjuk tudni valósítani az álmainkat.

Mennyiben más ma elérni a manager szintet, mint ez előtt tizenhat évvel?

István: Van, amiben nehezebb, és van, amiben könnyebb. Mindenképp könnyebb, hogy ma egy olyan társal építhetem az üzletet, aki mindenben partner és támogató. Nem vettünk el a közös időnkől, hanem közösen dolgoztunk. Valahogy az élet olyan embereket sodort most az utunkba, akik hozzánk hasonlóan változtatni akarnak. A jó munkatársakat könnyen megtaláltuk, és ha nem is többet, de másként kellett dolgozni most, mint annak idején.

Mennyit változott az üzlet a kezdetekhez képest?

István: Nagyon sokat! Annak idején nem volt magyar nyelvű katalógusunk, egy darab japán nyelvű katalógust adott Berkics Miki, és az egy hétig lehetett minden managernél, így adtuk körbe egymásnak. Ma olyan minőségű és mennyiségű segédanyag áll rendelkezésünkre, amikkel könnyű potenciális jelölteket keresni. Kezdetben nem voltak tapasztalatok, inkább ösztönösen építettük a hálózatot, ma már ebben is a professzionalizmus felé megyünk: rengeteget segít az internet; a kapcsolattartás, a kommunikáció más csatornákon folyik.

Mi a munkamegosztás köztetek?

Edit: A hálózatépítést Pisti végzi, én a vevők kiszolgálásában és a kapcsolattartásban veszek részt.

Miként tekintetek a manager szintre? Végállomás vagy lépcsőfok számotokra?

István: Amikor először manager lettem, elért engem is az úgynevezett „managermámor”: volt egy jó fizetésem, „rá is ültem” akkoriban erre a dologra. Most egészen más a hozzáállásunk, mások a prioritások. Azt tűztük ki célul, hogy legalább öt családnak segítsünk két-, két és fél év alatt abban, hogy ők is elérjék ezt a szintet. A Soaring szint csak ennek a következménye lesz, az elsődleges a mások sikere.

Látjátok-e már, hogy kik lesznek az „embereitek”?

István: Vannak olyanok a csapatunkban, akikben benne van a lehetőség. Aki pedig még hiányzik, azt megkeressük.

Kikből áll a csapatotok?

István: Egyelőre Kecskeméten és vonzáskörzetében szeretnénk egy komoly magot kiépíteni, azt követően pedig majd az élet dönti el, hogy merre tovább. A mostani csapatunk teljesen vegyes életkor és iskolai végzettség tekintetében. Nem tudnék egy sablont mondani, ami igaz lenne rájuk.

Mennyiben változott meg az életetek, amióta újra komolyra fordult a kapcsolatotok a Foreverrel?

István: Céltudatosabbak lettünk. Régóta dédelgetett álmom volt, hogy Edittel komoly közös üzleti céljaink legyenek, nekünk ez nagy hajtóerő. Ebben valódi társ Edit, a manageri kitéző átvételét követően halhattátok, hogy milyen választékossággal megfogalmazott, fontos gondolatokat osztott meg a színpadról - erre azt hiszem, mindenki csak büszke lehet.



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:

I 184 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 gyógymasszőr
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 találhatóak.

FORGALMI ADATOK

 lekérdezésére az alábbi módokon van lehetőség:

- interneten: a www.foreverliving.com honlap forgalmazói részben,
- a Forever Telefon szoftverben,
- az FLP360 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:

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).
Területi igazgató: Pósa Kálmán, mobil: +36-70-436-4265

Szegedi Területi Igazgatóság:

 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,

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

Székesfehérvári Területi Igazgatóság:

 8000 Székesfehérvár, Várkörút 17.

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

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

Rendkívüli nyitva tartás 2014. augusztus 30-án 12-20 óráig. Számlázás Budapesten 19.45-ig, vidéken 19.30-ig, termékrendelés telecenterünknel 19.45-ig.

Forever Resorts

Teleki-Degenfeld Kastélyszálló, 3044 Szirák, Petőfi u. 26.,
tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285 www.kastelyszirak.hu
Sásfészek 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: 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

Direktor: Andrej Kepe
Zdravnik svetovalec: dr. Miran Arbeiter: +386 41 420 788
Uspostavljanja: javna usposabljanja vsako sredo od 19. ure,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57
Dnevi uspeha: 22. november Ljubljana
Spoštovani distributerji,
bveščamo vas, da prodajalni v Trzinu in Lendavi dne 15.08.2014
zaradi praznika ne bosta obratovali. V soboto 30.08.2014 pa
bosta prodajalni obratovali od 09:00 do 17:00.

A szlovén irodák (Ljubljana, Lendva) augusztus 15-én, pénteken
zárva tartanak; augusztus 30-án, szombaton 9.00-tól 17.00-ig
nyitva tartanak.



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

Bijeljnska 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

MEGOSZLANAK A VÉLEMÉNYEK
ARRÓL, KÖNNYEBB-E EGY
ORVOSNAK HÁLÓZATOT
ÉPÍTENI. DR. KOLONICS
JUDITNAK ELEINTE NEHEZEBB
VOLT, DE MIKOR LE TUDTA
GYŐZNI FÉLELMEIT, HAMAR
SIKERESSÉ VÁLT. AZ ÜZLETET
AKTÍVAN ÉPÍTŐ ORVOSOK
UGYAN MÉG NINCSENEK A
HÁLÓZATÁBAN, DE NAGYSZERŰ
MUNKATÁRSAKRA TALÁLT.



Ez egy **érzelmi üzlet**

DR. KOLONICS JUDIT
EAGLE MANAGER

Aktív Szponzor: Dr. Nika Erzsébet - Heinbach József

Felsővonal: Dr. Vörös Mariann, dr. Seres Endre és dr. Pirkhoffer Katalin, Krizsó Ágnes, Szabó József

Amikor megtalált a Forever lehetősége, kórházi urológusként dolgoztál. Mi volt az első reakció?

Mondtam az illetőnek (egy háziorvosról van szó), hogy vigye innen ezt a humbugot. Ehhez viszont tudni kell, hogy mi orvosok nem vagyunk egyszerű esetek, nem tanultunk sokat a gyógynövényekről az egyetemen, nekem például fogalmam nem volt, mit tud az aloe vera. Aztán szép lassan mégiscsak szükségem lett erre a tudásra. Mikor legközelebb, immár a volt főnököm felesége keresett meg ugyanezzel, sok minden változott a helyzetemben. Végül egyetlen termékkel kapcsolatos tapasztalat meggyőzőnek bizonyult, és innentől minden szempontból nyitottabbá váltam.

Belevetted magad az üzletépítésbe...

Azt azért még nem, de nyílt rendezvényekre jártam, sok szakmai anyagot kaptam. Ebben a csapatban nagyon sok orvos van, a vezetők is orvosok: dr. Seres Endre és dr. Pirkhoffer Katalin. Ennek ellenére én óvatos voltam, fél évig csak fogyasztóként szerepeltem. Édesanyám, aki matematika-kémia szakos tanár, azt kérdezte: „hát ezért lettél orvos, kislányom? Mit fognak szólni a kollégáid?” Ez sokáig visszatartott. Ám eljött az az idő, amikor neki is szüksége lett a termékekre, és persze nála is működtek.

Ilyenkor szokott előkerülni még egy motiváció.

Sőt, több is. Vége lett a házasságomnak, ott maradtam a nagycsoportos kisfiammal. Felmondtam az urológia osztályon, ahol tizenhárom évig dolgoztam, és vállalkozóként folytattam, három helyen praktizáltam tovább, az egyik munkahelyemre hetente 140 kilométert utaztam... Szükség is volt erre, hiszen ki kellett fizetnem a volt férjemet, valamint a svájci frankos hitelünk terhe is rám hárult. Eközben a felsővezetőim havonta hívtak, érdeklődtek: ”mi újság veled?”, de nem sűrűtettek. Amit ebben az üzletben biztosan meg kell tanulni, az éppen ez: a türelem. Hát igen, nekem sok időre volt szükségem...

Amíg egyszer csak...

Közeledett Porecs. Elkezdtünk komolyan dolgozni érte közvetlen szponzorommal, dr. Prókay Edittel, és két hónap alatt meglett a supervisor szint. Rextől kaptam meg a 25 pontos kitzűzömet, ezért is hajtottam. 2010-ben kicsit megtorpantam, lakásfelújítottam, és több külföldi, orvosi szakmai kongresszusra jutottam el. A fogyasztóimat karban tartottam, volt bónuszunk, amit levásároltunk, de igazi munkatársam nem volt. És akkor kaptam dr. Milesz Sándortól egy felkérést: orvos szakmai előadó voltam a 2012. szeptemberi Siker Napon - ez hatalmas lehetőség supervisoroként. Az előadás feltétele volt, hogy szintet lépjek, így lettem manager 2012-ben.





Az előítéleteken sikerült túltenni magad?

Ekkor még nem egészen. A tizenöt éves egyetemi találkozónkon egyik távolmaradt évfolyamtársunkról kiderült, hogy a Forever termékeivel foglalkozik – hatvan ember hangosan nevetett rajta. Ezután nem mertem elmondani, hogy én is ezt csinálom, de megfogadtam, hogy a következő öt éves találkozón felálllok, és elmondom, hogy én az orvoslást már csak hobbiként végzem, a kocsimat a Forever vette, a Foreverrel utazom, és a fizetésem is európai! Tény, hogy az első időszakban önmagammal is meg kellett küzdenem, de ma már nincsenek ilyen gátak bennem. Az orvosokban mindig is volt egyfajta tartózkodás, de azért egy idő után többen megkerestek, jellemzően akkor, amikor konkrét problémájuk lett. Sokan fogyasztják a termékeket, de nem ajánlják: ki tudja, miért, nem látják benne az üzletet. A munkatársaim között van állatorvos házaspár, volt főnővér, műtősnő, de a legtöbb munkatársamnak nincs egészségügyi végzettsége: nyugdíjas műszerész, konyhai dolgozó, pedagógus, műkörmös, gyári munkás, kereskedő vállalkozó, masszőr, főállású anya.

Az, hogy már nemcsak fogyasztókat kerestél, de munkatársakat is, téled is változást igényelhetett.

Igen, vezetővé kellett válni, kicsit pszichiáterre is, szóval fejlődni személyiségben. Az biztos, hogy munkatársat

nehezebb találni, hiszen megoldást kereső ember sokkal több van. A hálózatépítésbe viszont időt, energiát kell beletenni. Bár vannak vágyai az embereknek, nehezen mozdulnak ki a komfortzónából, a megszokott életmódból. A fiam meg is szokta kérdezni: „anya, van még olyan munkatársad, aki annyira akarja, mint te?” Szerencsére most már van, és bízom benne, hogy Opatijában a supervisorok újabb lendületet, komoly motivációt kapnak.

Személyesen számodra mi most a fő kihívás?

Megtartani a lelkesedést, mert a nemek visszavetnek mindenkit. Megtartani a munkatársakat az üzletben, illetve tovább lendíteni. Ha már látnak valami pluszt, onnan sokkal könnyebb.

Te jól bírod a nemeket?

Muszáj, pedig most is kapok, hogyne kapnék! Sokan már úgy veszik fel a telefont, hogy „nem kérünk semmit”, de már túl vagyok azon a szinten, hogy ez rosszul essen. Az illető talán még nem tart ott, hogy lássa a lehetőséget a dologban. Másrészt... volt már példa rá, hogy fél év múlva hívott fel valaki: ennyi idő kellett neki, hogy valami miatt észébe jussak. Visszatérve Opatijára: nagyon fontos számomra, hogy ott legyek nagy csapattal, mert ez eddig nem sikerült. Nagyszerű érzés, ha a minősüléskor





ott állhatok és fotózhatom őket, talán már egy fokkal jobban is esik, mint ha engem ünnepelnek. Jó látni, hogy örülnek, még ha először megszeppenten mennek is fel a színpadra.

Hogyan telik a munkanapod?

Négy körül kelek, már hajnalban küldöm a leveleket, meghívásokat, vásárlási időpontokat. Sok energiát szánok minderre, de még sok változnivalóm van, hogy a csapatot még jobban össze tudjam tartani.

Azóta kevesebb helyen dolgozol?

Nem, de a Forever segítségével nyitottam egy saját magánrendelőt a jövedelmemből, még hitelt sem kellett felvennem. Emellett a klinikai onkológiai gondozóban heti négy nap rendelek, ettől az évtől egyedül látom el, gondozom a Nagykanizsa és vonzáskörzetében élő daganatos betegeket. Júniusban főorvosi kinevezést kaptam. De minden maradék időm a Forever és a fiamé. Ő tiszteletbeli munkatársamnak számít, rengetegszer jön velem rendezvényre, kozmetikai partikra, a termékeket fejből fújja. A célfüzetünket is ketten írjuk, akkor lettünk managerek, amikor azt le is írtuk. Volt már motivációs célunk disneylandi kirándulás, saját cica vagy épp a frankhitel visszafizetése. Mindez sok erőt adott, így idén áprilisban sikerült elérnem az Eagle manager szintre.

Említetted, hogy szükségét érzed további változásnak. Konkrétan megvan a fejedben, miben állna ez?

Igen, főként a csapatösszetartást szeretném erősíteni, programokat szervezni a munkatársaimmal, hogy emberileg még közelebb kerüljünk egymáshoz. Ez az üzletépítésnek is jót tesz, nemcsak a hangulatnak. Hiszen itt nem elég a termékek összetevőit tudni, ez egy érzelmi üzlet. Másik fontos tervem: a régi fogyasztóimat megkeresni újból. Ezen túl persze szeretném a hangsúlyt áthelyezni a Foreverre, de még nem merem megtenni, még nem tartok ott, hogy az orvoslás legyen a hobbim.

A két szakma azért segíti is egymást, nem?

Természetesen. Bár azt mondják, neked könnyebb, mert orvos vagy, területe válogatja. A termékajánlás talán valóban az, de a hálózatépítés kimondottan nehezebb a korlátaink és gátjaink miatt. Egy orvos sokszor azt érzi, ő a gyógyítás embere, nem ért az üzlethez, a vállalkozáshoz.

Te lassan azért rációlsz erre.

Ez minden vágyam!

Édesanyád megenyhült azóta? Elfogadta, hogy ezzel foglalkozol?

Azon már túl vagyunk: sokszor kérdi, hogy mikor lesz bemutató, nem kell-e vigyáznia a fiamra, vagy édesapám menjen-e érte a különórákra? És ő lett az első között az egyik 25 pontos supervisorom!



lifestyle

Életmód tanácsok



Mi, nők sok időt és energiát áldozunk szépségünk megőrzésére. Keressük azt a terméket, termékcsaládot, amely napról napra tisztít, segít táplálni bőrünket, megvéd a környezeti ártalmaktól, ráncatlanít, feszesít, hidratál.

Sonyia
SKIN CARE
COLLECTION



Nyár végére sokunk bőre vízhiányossá, szárazzá válik. A kisebb-nagyobb napégések nyomán elszíneződések alakulhatnak ki arcunkon, a fokozott verejtékezés miatt faggyúmirigyeink eltömődhetnek. A szem körüli ráncok erőteljesebbé válnak. Nézzünk tehát tükörbe, vegyük szemügyre bőrünk állapotát, hogy mihamarabb javíthassunk azon.

A szépségipar eláraszt bennünket ajánlataival, a folyton megújuló összetevőjű arckrémek, tonikok láttán szinte lehetetlen eligazodni. Vannak termékek, melyek csillogó megjelenésükkel csábítanak, a gyártók dollármilliókat költenek reklámra, termékeik hatását 20-30 tesztalany bevonásával végzett kétes értékű „tudományos” vizsgálatokkal igyekeznek alátámasztani. Bizonyára az e sorokat olvasó hölgyek többsége is kipróbált már élete során számtalan „csodakencét”, amelyek nem, vagy csak kismértékben váltották be a hozzájuk fűzött reményeket. Azok, akik ismerik a Sonya Skin Care kollekciónyújtotta ápoló és fiatalos megjelenésű arc bőr érzetét, nem keresgélnek tovább!

A Sonya Skin Care kollekciónyújtotta egyedülálló bőrápoló termécsalád, mely természetes összetevői révén tisztítja, ápolja, táplálja és hidratálja bőrünket életkortól és bőrtípustól függetlenül.

Legyen ön is az
élmény részese
– kényeztesse
bőrét és
érzékeit Sonya
Skin Care
termékeinkkel!



lifestyle



SONYA® ALOE NOURISHING SERUM

Különleges bőrápoló szérumunk biztosítja bőre számára a legfontosabb nedvességpótló anyagokat, valamint tökéletes alapot biztosít a Sonya bőrápolókészlet Balancing krémének felszívódásához.



SONYA® ALOE REFRESHING TONER

A készletben található bőrmegújító tonik a nélkülözhetetlen nedvességtartalmat biztosítja optimális mennyiségben és minőségben, hogy bőre tökéletesen hidratált lehessen. Alkoholmentes formulánkat alkalmazza az Aloe Purifying Cleanserrel együtt.



SONYA® ALOE BALANCING CREAM

Az aloe vera utánozhatatlan hatóanyagai mellett további revitalizáló hatású kivonatokat, nedvességpótló anyagokat tartalmaz. A bőrápoló szérum alkalmazása mellett bőre lágy, selymes és egészségesen hidratált lesz.



SONYA® ALOE DEEP-CLEANSING EXFOLIATOR

Mélytisztító hatású hámlasztó bőrradírnak aloe verát és természetes jojobagömböcskéket tartalmaz, alkalmazásával bőre tökéletesen tiszta, mégis selymesen lágy lesz. Kímélő összetétele által – akár hetente alkalmazva – képes beállítani bőre vízháztartásának egyensúlyát, miközben rendkívüli hatékonyságának köszönhetően átélheti a ragyogóan tiszta bőr élményét.



SONYA® ALOE PURIFYING CLEANSER

Bőrtisztító krémünk használatával nap mint nap megtapasztalhatja, bőre milyen csodálatosan lágy, friss és tiszta lesz. A legeredményesebb hatás érdekében alkalmazza az Aloe Refreshing Tonerrel, valamint a Sonya bőrápoló készlet többi tagjával.



FEKETE ZSOLT ZAFÍR MANAGER

Véleményem szerint az olvasás az emberi képzelet egyik legjobb fejlesztője, szárnyaltatója. Álmaink, vágyaink, majd céljaink beteljesítése által válunk többé, haladunk kiválasztott utunkon. Ezen az úton rendkívüli segítséget adnak a könyvek. A mi családnak „retro” maradt, a gyerekektől a nagyszülőnkig bezárólag rengeteget olvasunk. Könyvet olvasok, ajánlok, írtam és írok magam is.

A mai rohanó, elszemélytelenedő világban én mindenkit olvastatnék. Miért? A könyvek illata, tapintása, mondani valója, az aláhúzott szavak, a kiragadott gondolatok mind az olvasás örömét adják. Kicsit lelassulunk, átgondolunk, átértékelünk dolgokat. Arra biztatlak, hogy olvass sokat, sokfélét. Ha úgy hozza kedved, mesét, szépirodalmat, ponyvát, történelmi regényt vagy szakkönyvet. Olvass és szárnyalj ismét! Három olyan könyvet ajánlok most neked, ami átforgalmazhatja az életedet, gondolkodásmódodat, egyengetheti utadat. Íme:



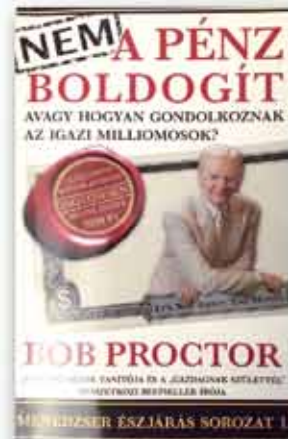
DONALD TRUMP: GONDOLKODJ NAGYBAN, ÉS CSAPJ ODA KEMÉNYEN!

„A siker élő definíciója, az ingatlan- és médiamilliárdos Donald Trump megosztja velünk a „Gondolkodj nagyban” formulát, hogy megmutassa, hogyan lehet mélyről (újra)indulva hatalmas vagyont létrehozni.”

Gondolkozz nagyban, véd meg az álmaid, dolgozz keményen és rúgj gólt!

BOB PROCTOR: NEM A PÉNZ BOLDOGÍT, AVAGY HOGYAN GONDOLKOZNAK AZ IGAZI MILLIOMOSOK?

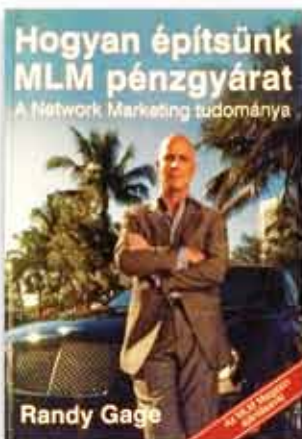
„Megtanít úgy gondolkodni, hogy minden helyzetben meglásd, hogyan rakd helyre a sikerkirakósod darabjait. Vannak emberek, akik akármilyen mélyről képesek (újra) a csúcsra jutni. Az ő észjárásuk megismerése téged is segít, hogy kiemelkedő eredményeket érj el új kedvenc időtöltésed, a pénzcserélés területén.” Találd meg az erősséged, fejleszd magad profivá, teljesítsd ki az életed!



RANDY GAGE: HOGYAN ÉPÍTSÜNK MLM PÉNZGYÁRAT? - A NETWORK MARKETING TUDOMÁNYA

„Ebben a korszakalkotó könyvben Randy Gage, a világ egyik legkiválóbb network marketing szakembere felfedi azt a tudást, amivel elérheted az anyagi függetlenséget. Randy megkímél a felesleges máztól, és pontosan tudja, hogyan lehet sikert elérni ebben a nagyszerű üzletben.”

Légy őszinte, lásd az utad és járd azt következetesen!



2014. JÚNIUS

Beloša Stjepan & Beloša Snježana
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Tóth János
Filipović Novak
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Fijuljanin Irfan & Kundaković Vasvija
Jakupak Vladimir & Jakupak Nevenka
Wingert Sugar Ewa Iwona & Sugar Boris
Dr. Rédeiné Dr. Szúcs Mária & Dr. Rédei Károly
Rajnai Éva & Grausz András
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Sćepanović Milena
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Szolnoki Mónika
Lipovac Alen & Lipovac Dolores
Ádám Edit & Farkas István
Muladi Annamária
Dr. Kolonics Judit
Dr. Fábián Mária
Hajcsik Tünde & Láng András
Hegedűs Árpád & Hegedűsné Lukátsi Piroska Marietta
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Hajdu Ildikó Rózsa & Hajdu Kálmán





Voltál már olyan szituációban, hogy a Forever üzletet elmagyarázni vonaton, repülőtéren vagy egyszerűen útközben? Könnyebb hozzáférést szeretnél volna a Forever Living anyagaihoz, tréningjeihez és videóihoz?



Discover Forever

mobil alkalmazás

Mostantól az összes ilyen jellegű eszközhöz kényelmesen hozzáférhetsz az iPad-hez készült Discover Forever Mobil Alkalmazással. Töltsd le a tartalmat, hogy bárhol, bármikor nálad legyen... wifi nélkül is!

Letölthető az App Store-ban **“Discover Forever”** néven.



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 minősülteink természetesen a legjobb és legpompásabb hotelekben kapnak szállást egy izgalmas helyszínen.

BELIEVE IT. HIDD EL!

A **Global Rally 2015** óriási esély arra, hogy az üzlet legjobbjaival találkozzunk, 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.

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.

SINGAPORE 2015 GLOBAL RALLY

19-27 APRIL 2015

ACHIEVE IT. ÉRD EL!

A Global Rally feltételei teljesíthetők, és Te is ott lehetsz, de ehhez kitérésre, 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, úgyesen 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.

LIVE IT. ÉLD ÁT!

A Global Rally minősítési feltételei egyszerűek. Egy naptári évben érd 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 többitől 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: www.foreverliving.com, www.foreverglobalrally.com



Summertime Fun Forever Sun Lips™

Nyári napvédelem

**Forever Sun Lips (462)
Aloe hűsítő ajakbalzsam/napkrém
Vízálló (80 percig)
erős védelem SPF 30**

- segít megelőzni a kirepedezést, és ideiglenes védelmet ad a repedezett vagy kirepedt ajkának
- segít megelőzni és megvédeni az ajkakat a szél és a hideg szárító hatásától
- segít megelőzni a napon való leégést

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.

THINK BIG!



SINGAPORE
2015 GLOBAL
RALLY

19-27 APRIL

www.foreverglobalrally.com



FOREVER