

HUNGARY ALBANIA BOSNIA AND HERZEGOVINA CROATIA MONTENEGRO SERBIA SLOVENIA

FOREVER



September 2014 | XVIII Issue 09



FOREVER
lifestyle

Jobb közérzet. Szebb kinézet.

Jól érezni magad a bőrödben nem más, mint egy belső erő, ami arra sarkall, hogy többet érij el. Egy „rosszul áll a hajam” napon ritkán kell valamit kezdeni a hajaddal... ez arról szól, ahogyan TE látod a hajad. Voltak már olyan napjaid, mikor úgy érezted, hogy szorít az öved, és utána mérlegre állva látod, hogy tulajdonképpen csökkent a súlyod? Ekkor azonnal eltűnik a tudat, hogy lazítanod kéne az öveden, és máris veszed elő a szűkebb ruháidat. Új erőre kapva és újraéledve készen állsz arra, hogy meghódítsd a világot.

A jobb közérzet és szebb kinézet a magabiztosságból ered!

Ahogy Henry Ford remekül mondta, „Akár úgy gondolod, hogy képes vagy rá, akár azt gondolod, hogy nem – igazad van”.

Ha van benned kellő önbizalom ahhoz, hogy elhidd magadról, hogy sikeres tudsz lenni az üzletedben és abban, hogy eléred azokat a célokat, amiket kitűztél magadnak az életedben, menni fog! Az önbizalomra törekvő küzdelem nagy része az, hogy a legjobb verziója legyél magadnak. Egyszerűen fogalmazva: mikor jobban nézel ki, és jobban érzed magad, azt az emberek megjegyzik. Megjegyzik, hogy magabiztos vagy, meg fogják kérdezni, hogy mit csinálsz másképp, és többet akarnak tudni, ami egy nagyszerű lehetőséget teremt arra, hogy beszélj azokról a termékekről, amiket szeretsz, és a Forever lehetőségről.

A termékeink mindig is segítettek az embereken – hisz, ezért alapítottuk a Forevert 1978-ban. Segíteni akartunk az embereknek, hogy „jobban nézzenek ki és jobban érezzék magukat”. Ahogy egyre többet tanultam az aloe vera jótékony hatásáról, tudtam, hogy ez a növény hatással tud lenni a körülöttem lévőkre, úgy, hogy egészségesebbek lesznek, világosabbá teszi a jövőjüket és többféleképpen is megváltoztatja

A „jobb közérzet és szebb kinézet” nem csak azt jelenti, ahogyan mások látnak téged – ez sokkal erőteljesebb jelentéstartalmú ennél!

az életüket. Az Új Clean 9 és Forever F.I.T. csomagok bemutatásával még erősebben szeretnénk a szebb kinézetre és jobb közérzetre fókuszálni, mint eddig valaha a Forevernél.

Köszönjük, hogy megosztjátok velünk a sikertörténeteiteket! Ezek inspirálnak minket, hogy keményebben dolgozzunk és új utakat találjunk, hogy még hatásosabbá tegyük az üzletünket. A közösségi hálózatok használata nagyszerű módja annak, hogy megoszd a sikereidet és felhívja a figyelmet arra, amit a Forever-üzleted ajánl. Figyeljetez arra, hogy ne túlozzatok – az igazság kellőképpen erőteljes! Mikor hallom a történeteket a termékeink jótékony hatásáról, vagy arról, hogy az üzletünk olyan lehetőségeket adott családoknak, amiket másképp nem kaptak volna, ezek erősítik a magabiztosságomat a mindennapi munkában. Mindez nem lenne lehetséges nélkülük. Köszönöm a kemény munkátokat, a hozzáállásotokat és az önbizalmatokat, ami segít abban, hogy elérjétek az álmaitokat!



Rex Maughan
az igazgatóság elnöke,
vezérigazgató



Az Iskola

Minden szeptember meghatározó a családok, a gyerekek életében, hiszen újra iskolapadba ül tanulni vágyó fiatalok többmilliós csapata, hogy életre szóló tudásanyagot ismerjen meg, és sajátítsa el. A XXI. században már nyitott a világ, az internet szinte mindenki számára elérhető: bármilyen információhoz hozzájuthatunk.

Te, mint foreveres, ismered-e és használsz-e a praktikus és gyors online eszközöket a hálózatépítésben? Tagja vagy-e már az FLP360 globális nagy családjának? Siess, mert lemaradsz, a szomszédod már ezzel is dolgozik! Van-e már Facebook-oldalad? Igen, a gyerekek már van évek óta. Neked is lesz, ugye? Figyeled-e a Discover Forever új anyagait, ismered-e az új híreket? Belenézel-e az FLPTV új műsorába, elolvasod-e a Forever Telefon híreit?

Hogyan állsz a hagyományos oktatási módszerekkel? Olvasol-e rendszeresen szakmai könyveket, hallgatod-e a Forever hangfelvételeit?

Megvan-e már a jegyed a következő Siker Napra, a Turbó Startra, és hány munkatársadat viszed a Gyémánt Képzésre, hogy a legjobbaktól tanulhassatok?

Sikeres akarsz lenni? Itt a lehetőség!

Ugye, minősültél a Holiday Rally-re? Ezt a találkozót ne hagyd ki, életed fordulópontja lehet! Előtted van az Eagle Találkozó és a Global Rally is. Igen, a Forever Iskola kapuját mindennap szélesre kell tárnod, hogy elérd azt, amire régóta vágsz, és ha tanszereket vásárolnál, akkor lépj be a Forever webshopba is!

Jó tanulást egész évre!



Phd. Dr. Milesz Sándor
ország igazgató

Hajrá, Forever!



HER

HOLIDAY RALLY

Opatija

2014. OKTÓBER 3. PÉNTEK (KEZDÉS 9 ÓRAKOR)

Dr. Milesz Sándor Country manager
KÖSZÖNTŐ



Műsorvezetők:

**Jadranka Kraljic-Pavletic Senior Eagle
Manager & Lapicz Tibor Soaring Manager**

Siklósné Dr. Révész Edit Soaring Manager
MIT TUDUNK AZ ALOÉRŐL?



Nagy Ádám Senior Eagle Manager
HÁLÓZATÉPÍTÉS REJTELMEI

Dr. Seres Endre Zafír Manager
NEHOGY KÉSŐ LEGYEN...!



Nestic Vitomir Manager
A CSAPATÉPÍTÉS A SIKER ALAPJA

Dr. Samu Terézia Soaring Manager
EGÉSZSÉGES ÉLETMÓD A FOREVERREL



Halmi István Gyémánt-Zafír Manager
CSALÁDI ÜZLETÉPÍTÉS

**Dr. Németh Endre Soaring Manager &
Vargáné Dr. Juronics Ilona Soaring Manager**
TERMÉKTAPASZTALATOK



Vágási Aranka Gyémánt-Zafír Manager
SUPERVISORTÓL A MANAGERIG

Herman Terézia Soaring Eagle Manager
AZ FLP ALAPJAI



Szabó József Zafír Manager
FLP AZ ÉLETEM

**Stjepan Belosa Senior Manager,
Eagle Manager**
LENDÜLET



Gidófalvi Attila Gyémánt Manager, GLT tag
GONDOLKOZZ ÚGY, MINT EGY GYÉMÁNT!



HOLIDAY RALLY

Opatija

2014. OKTÓBER 4. SZOMBAT (KEZDÉS 9 ÓRAKOR)

Korenic Manda Eagle Manager
SZINGAPÚR



Rajnai Éva Eagle Manager
HÁLÓZATÉPÍTÉS A MINDENNAPOKBAN

Jurovic Zlatko Soaring Manager
KIFOGÁSKEZELÉS



Dr. Nagy Ida & Dr. Kiss Ferenc
Senior Eagle Managerek
CSAPAT

Hajcsik Tünde Senior Eagle Manager
FLAWLESS BY SONYA



Szolnoki Mónika Eagle Manager
FLAWLESS BY SONYA

Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Eagle Managerek, Senior Managerek
MEGHÍVÁS



Krizsó Ágnes Zafir Manager
ÉLETÉRZÉS, BIZALOM, BIZTONSÁG

Varga Róbert Gyémánt-Zafir Manager
AZZÁ VÁLSZ, AMIRE GONDOLSZ!



Lomjanski Veronika Gyémánt Manager
AZ FLP SIKERES EMBEREKET HOZ LÉTRE

Dr. Kolonics Judit Eagle Manager
SZÉLESÍTÉS



Berkics Miklós Gyémánt Manager
THINK BIG!

Gazdagabbá tenni az életeket



“Eagle Managernek lenni azt jelenti, hogy még több embernek segítesz, és még több pénzt keresel. Az Eagle Manager minősülés legyen a legnagyobb álmod!”

Gregg Maughan



www.discoverforever.com



FOREVER



FEHÉRJÉBEN GAZDAG SZELET CUKORRAL ÉS ÉDESÍTŐSZERREL

- ▶ Egy szeletben
15 gramm fehérje
- ▶ 2 gramm rost
- ▶ Finom csokoládé- és
fahéjízésítés
- ▶ Gluténmentes

#465 csokoládé ízű
#466 fahéj ízű

SLATKI ODREZAK SA ŠEĆEROM I SLADILOM BOGAT U BELANČEVINAMA

- ▶ U jednom komadu
15 grama belančevina
- ▶ 2 grama vlakana
- ▶ Ukusna aroma čokolade
i cimeta
- ▶ Bez glutena

#465 s okusom čokolade
#466 s okusom cimeta

FOREVER PRO X²



SLATKI ODREZAK SA ŠEĆEROM I ZASLAĐIVAČOM BOGAT U BJELANČEVINAMA

- ▶ U jednom komadu
15 grama bjelančevina
- ▶ 2 grama vlakana
- ▶ Ukusna aroma
čokolade i cimeta
- ▶ Bez glutena

#465 s okusom čokolade
#466 s okusom cimeta

REZINA BOGATA Z BELJAKOVINAMI S SLADKORJEM IN SLADILOM

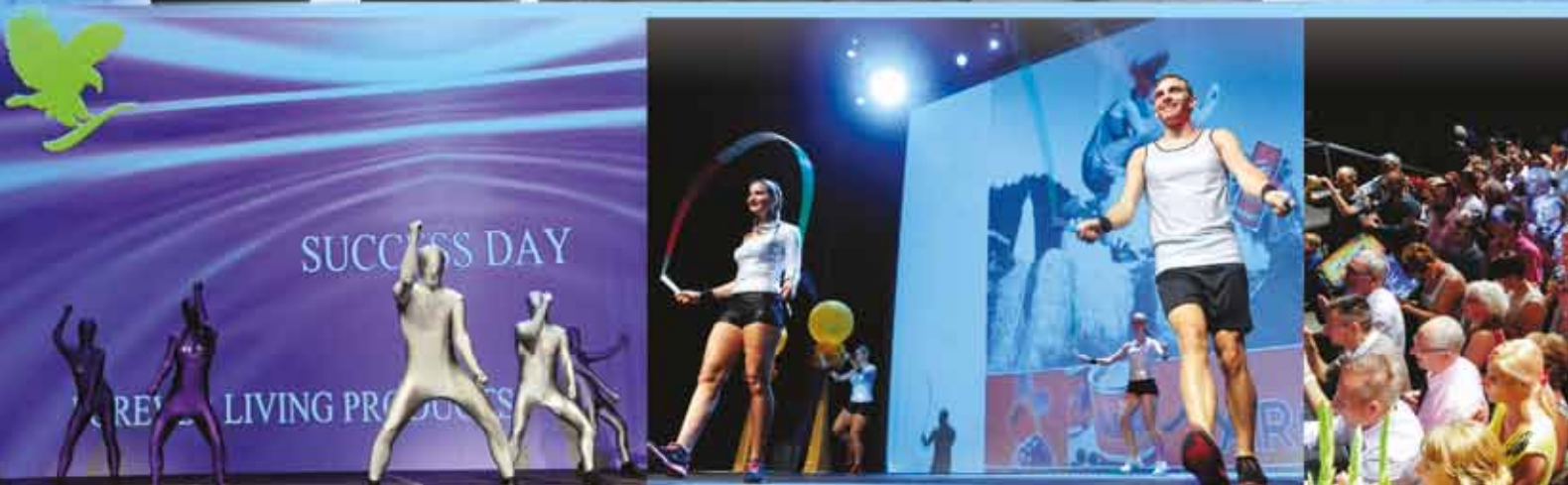
- ▶ 15 gramov beljakovin
v eni sami rezini
- ▶ 2 grama vlaknin
- ▶ fini okus čokolade in cimeta
- ▶ brez glutena

#465 z okusom čokolade
#466 z okusom cimeta



Success Day

BUDAPEST, 2014. JÚLIUS 19.



**MIRE E SOROK MEGJELENNEK, MÁR BEKÖSZÖNTÖTT AZ ŐSZ,
ÁM MI MOST MÉG EGY NAPPÉNYES SIKER NAPUNK EMLÉKÉT
IDÉZZÜK FEL. A NAPPÉNY PEDIG NEM CSAK AZ IDŐJÁRÁSRA
VONATKOZIK...**

Dr. Samu Terézia és Bruckner András műsorvezetésével **dr. Miliesz Sándor**, a Forever Living Products Magyarország és a délszláv régió ország igazgatója nyitja meg a nyári Siker Napot. „Közegészség, fittség, megelőzés: fantasztikus olyan csapatba tartozni, amelynek ilyen pozitív célkitűzései vannak” – kezdi a vezető. „Mi az, ami nem engedi, hogy kinyisd ezt az ablakot? Megrögzöttség? Földhöz ragadtság? Félelem?” – teszi fel a kérdést. „Nincs mitől tartani, hiszen már régóta tudjuk: egy kis üzlettel ugyanannyit kell dolgozni, mint egy naggyal. Gondolkozatok hát mindig nagyban, legyen a Forever a világ leggazdagabb embereinek a társasága! Éljetek jólétben, egy fantasztikus lehetőségben, és tárjátok ki az ablakotokat!”

Dr. Rokonay Adrienne, a Makláron élő reumatológus tartja meg szakmai előadását a megelőzés nyári feladatairól. Adrienne főállású foreveres, mint mondja, körzeti orvos férje egyben csapatának motorja. A házaspár két éve tudhatja magáénak az Eagle manager címet. Büszkék élsportoló lányaikra. A doktornő aktuális jelszava: Ép test, ép lélek nyáron is. A Forever mindehhez kiváló termékpalettát kínál természetes anyagokkal, mögötte kellő referenciákkal, megbízható cégvezetéssel. „Az aloe igazi csodaszer, ezeket a termékeket nem lehet megenni. Mindez megnyugvással tölt el!” Mindenfajta betegségmegelőzés kulcsa a testsúlykontroll, melynek alapvető pillérei a megfelelő étrend és





az egészséges életmód. Ám a jó külső fogalma nem merül ki a soványságban: a barna bőr hozzátesz az összképhez. Itt figyelünk kell az önbrnító krém korszerű használatára, ismernünk kell az UV-sugárzás természetét és az összes külső-belső védekezési módot. Mit tehetünk, ha mégis megtörtént a leégés? Adriennek erre is van jó tanácsa. „Nálunk az egész év ezen termékek használatáról szól, ennek köszönhetem, hogy jól érzem magam a bőrömben” – teszi hozzá, majd az újonnan minősült supervisorokat és assistant managereket köszöntjük.

Adrienne párja, **dr. Bánhegyi Péter** elmondja, hogy az üzletépítésnél ő a tapasztalatokra épülő lojalitásban hisz – a termékek, a cég és az emberek felé. „Azokra figyeljünk, akik példát és utat mutatnak nekünk. Erről szól az életünk nyáron is.” Az egészséges életmódról ő is szól pár szót: „A sport legyen fontos része az életünknek. Az ásványi anyagok pótlására természetes készítményeket választunk. Ismerjük meg a hialuronsav szerepét, a fehérjekoncentrátumok, gyümölcsök a szabadgyököket megkötő antioxidánsok segítő erejét! Használjuk azokat az anyagokat, amik javítják a keringést, az izomerőt!”

Ez volt az elmélet, melynek működőképességét a macklári ugrókötelesek profi csapata (benne a Bánhegyi-lányok) bizonyítják a gyakorlatban. Fantasztikus műsort láthatunk.

Szolnoki Mónika elérte az Eagle manager szintet, de havonta teljesíti a 60 pontot. Nyolc éve üzletépítő Debrecenben. Mint mondja, ehhez az volt szükséges, hogy ne hagyja magát elbizonytalanítani, bármilyen kudarc érje is. „Csináld, menj tovább, de tudj megállni is! Elgondolkodni azon, ameddig eljutottál, megbecsülni azt, amid van. Sokáig szinte senkinek éreztem magam.



Ám rájöttem, nem adhatjuk meg magunkat egy ilyen érzésnek, különben sosem leszünk boldogok. Ha még nem hiszel magadban eléggé, akkor figyelj, kihez érdemes kapcsolódní! A csapat ereje ugyanis felbecsülhetetlen. Mi úgy örülünk egymás sikereinek, mintha a sajátunk lenne. Ismerd el te is mások érdemeit, és ugyanazt fogod visszakapni. És a nehézségek? Az természetes, hogy közted és a céljaid között a nevek vannak. Ne félj tőlük, hiszen tudod, mit akarsz elérni, ahhoz pedig ezeket nem lehet kikerülni. Nekem is vannak céljaim, íme: autó, ház, utazás és boldog, elégedett hálózatépítők, akik méltók a Forever névhez és büszkén teljesítik a hatvan pontot havonta.”

Dr. Dósa Nikolett eredetileg általános orvos, ám hamar elhagyta a pályát és úgy döntött, csak a Forever üzletépítéssel akar foglalkozni. Azt mondja, itt hatékonyabban tud segíteni az embereken. Az eltökéltségnek meg is lett az eredménye: ma már Senior Eagle manager. Egy fia és két lánya van, mindannyian tanulnak. Azt tartja, hogy egy lassan, de biztosan fejlődő üzlet is nagy biztonságot tud adni. Ám számára is hosszú volt az út addig, hogy igazán büszke legyen magára azért, amit elért. „Kezdetben egyszerűen nem volt elég önbecsülésem” – meséli. „Hiába voltak sikereim, kaptam profit csekkeket, nem mertem a magaménak érezni.” Végül példaképei segítettek az önbizalom építésben. Elmondja, ki mindenkinek köszönheti, hogy magára talált. „Mindazoknak, akik tanítottak, és ha nem feleltem meg az elvárt képeknek, az nagyon rossz érzés volt. Nekik akartam bizonyítani.” Nikolett őszintén mesél házassági válságáról is és arról, hogy a legnehezebb időkben kik húzták ki a gödörből. „Látták bennem azt a potenciált, amit még én sem saját magamban. De ma már elhiszem, hogy vagyok valaki. Szardínián kezdtem elhinni... Azóta tudom, hogy azt, hogy egy helyzet letör vagy





tetre sarkall, magunk döntjük el. Ez a mondat nekem mindent megváltoztatott. Akkor, ott ígéretet tettem másoknak, és ma már büszke vagyok a kitűzőmre.”

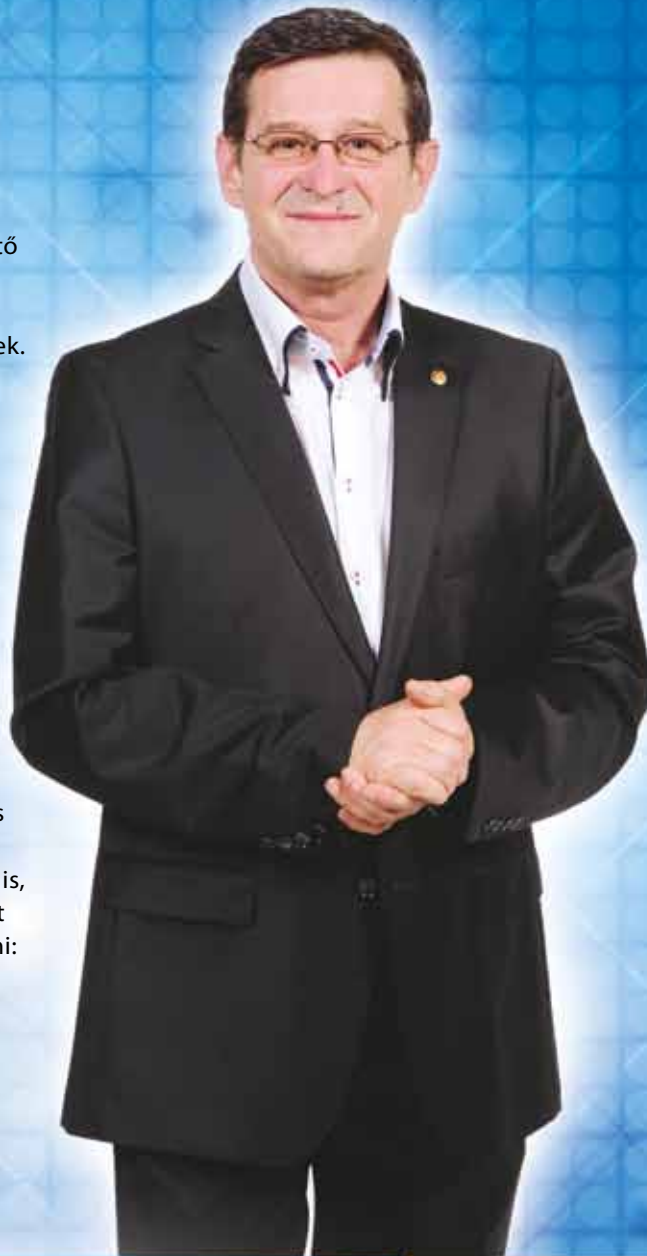
Ismét minősülések következnek: Hódítók Klubja, managerek, vezető managerek és rendszámtáblák átvevői a színpadon. A nap folyamán az Assistant supervisorok is sorra kerülnek.

„Boldog vagy? Ha nem, akkor változtass!” – így robban be előadásával **Leveleki Zsolt**. „Persze ez célok nélkül nem megy. Ám önmagában az sem elég, előtte kell, hogy legyenek álmaid. És innen már könnyű építkezni: álom plusz határidő egyenlő cél! Óriási a különbség a kettő között. Ám érdemes tisztában lenni azzal, mire számíthatsz. Ha nagy célokat tűzöl ki, akkor nagy akadályokba fogsz ütközni, de ez természetes. Ezt nevezem én „balhénak”: jön a balhé, és csak aztán a siker. Ha kitűnsz a többiek közül, akkor kritizálni fognak, erre készülj fel. De ez nem akaszthat meg téged, akinek kijelölt útja van. Nincs sikertelen ember, csak olyan, aki nincs még kész. Vagyis tovább kell folytatni a küzdelmet. Ne addig eddz, míg elfáradsz, hanem amíg tart az edzés! És tudj hátranézni is: ha te jól élsz, akkor se felejtse el azt, aki nem – ezt hordozza a Forever Giving szellemisége is.



Zsolt az elméleti előadás után slide-ok segítségével mutatja be, hogy az FLP 360 weboldal milyen módon segítheti a hálózatépítő munkáját.

Tizenhét éve van az üzletben **Tóth Sándor**, ma már párjával, **Vanya Edinával** Soaring managerek. Minden kihívást teljesítenek. Sándor a született optimisták közé tartozik, előadásából is mindig ez a pozitivizmus sugárzik. Jelszavai: erkölcs és becsület, mint mondja, ezek nélkül mit sem számít a munka vagy a pénz. Szerinte minden eddiginél nagyobb kihívással kell szembenéznünk, ám ugyanakkor sosem volt még ennyire szükség a Forever termékeire, mint modern korunkban, amikor „műanyagokat eszünk, a gyártók és reklámozók a végtelenségig manipulálnak minket, kulminálódtak a környezeti ártalmak. Sosem látott mértékben kell szembenéznünk az allergia, az elhízás, a cukorbetegség problémájával. Mentális szinten pedig ott az általános pénztelenség, a stressz: szintén a modern civilizáció hatásai. Ha változást akarsz, döntened kell!” – hívja fel a hallgatóság figyelmét Tóth Sándor. „Ne feledd: a hogyan nem számít a miért nélkül: tudnod kell, hogy miért küzdesz. Méltó, és konkrétan megnevezett célokra van szükséged és arra, hogy ne csak magadért, másokért is akarj tenni. A vezetés példamutatás is, hát úgy dolgozz, hogy a kapcsolataid javuljanak. Mindig van mit tanulni, és mindenkitől lehet tanulni. Gondolni, hinni, cselekedni: csak így formálhatod a jövőt.”



ZNANJU JE MOČ

Σ
are!
FOREVER.

Mi
smo!
FOREVER.



IZOBRAŽEVANJE NE VISI SAMO ZASE NEKJE V ZRAKU IN V PRAZNEM PROSTORU. JE DEL STALNOSTI - OSEBNE IN DRUŽBENE. TISTI, KI ŽEV DRUŽINI, V ŠOLI, TOREJ V SOCIALNEM OKOLJU IN KASNEJE V IZOBRAŽEVANJU ODRASLIH SPOZNAJO, DA SI Z UČENJEM IN IZOBRAŽEVANJEM LAHKO POMAGAJO REŠEVATI MNOGA ŽIVLJENJSKA VPRAŠANJA, DA JE IZOBRAŽEVANJE VIR UGODJA IN RADOSTI, OSEBNOSTNE RASTI, TISTI SE TUDI POGOSTEJE VKLJUČUJEJO V RAZLIČNA IZOBRAŽEVANJA. FLP SLOVENIJA SE SLEDNJEGA DOBRO ZAVEDA IN ZATO SKUŠA SVOJIM ČLANOM NUDITI VEČ.

Vaš čas je pomemben, zato ga je potrebno najbolje izkoristiti. Cilj je jasen - ne želimo tratiti vašega časa, temveč želimo distributerjem nuditi novo znanje in sposobnosti, kot tudi nadgradnjo tistega znanja in sposobnosti, ki ga morda že imate. Da, vaš čas je pomemben.

Če nekoliko poenostavimo, če želimo zgraditi temelje uspeha za Vaš posel.... potem moramo poskrbeti, da je izobraževanje usmerjeno v Vaše potrebe. Prvo tovrstno izobraževanje je bilo organizirano na prijeten spomladanski dan v Ljubljani (Kristalna palača). To je bil seminar »Mi smo Forever!«, kjer so nam uspešni slovenski managerji predstavili pomembna področja, katera moramo poznati za uspeh. Seminar je odprl regionalni direktor Andrej Kepe, ki je govoril o tem, kako mrežni marketing ni samo občasna dejavnost, temveč tek na dolge proge, pri čemer smo za vložen trud bogato nagrajani.

Ena najbolj izkušenih - senior managerka, Jožefa Zore je podrobno in praktično predstavila neverbalno komuniciranje oziroma, kaj sporočamo drugim s svojimi telesnimi kretnjami. Zanimivo predavanje, ki se nanaša na različne življenjske situacije in ne samo na našo dejavnost. Ker je naš čas dandanes izredno pomemben je uspešna senior managerka Rinalda Iskra pripravila rešitev kako upravljati s časom. Njeno predavanje je vključevalo tako teoretični, kot tudi praktični del kako prepoznati dejavnike, ki nam kradejo čas in se uspešno organizirati.

Kdo najbolj pozna pravila timskega dela? Nekdo, ki uspešno vodi svojo ekipo. Vsekakor to velja za senior managerko, Jožico Arbeiter, ki že vrsto let pozorno skrbi za ekipo in skupen uspeh. Tokrat nam je predstavila pomembna pravila, ki jih mora poznati vsak, ki svoje delo in priložnost jemlje resno - govorila nam je namreč o Zakonih o timske delu. V drugem delu seminarja pa smo kar »vsrkali!« vse praktične primere in uspešne pristope, ki nam jih je predstavil uspešni predavatelj in poslovnež Aleš Lisac. Safirni manager, Tomislav Brumec, je pripravil predavanje o motivaciji in ljudeh. Vsi smo Vsemogočni - izkoristimo priložnost, ki jo imamo praktično »pred nosom«.

Če nas je seminar »Mi smo Forever!« napolnil s teoretičnim znanjem je sledil še praktični del. Tako smo se ponovno srečali konec meseca maja na Štajerskem, kjer je bil organiziran "Turbo Start seminar". Dvodnevni seminar, ki je potekal v čudovitem okolju, je bil namenjen vsem distributerjem in je nudil tako znanje, kot tudi sprostitev. Nosilka seminarja ga. Dragica Korenjak je pripravila odličen program, ki je vse prisotne presenetil. Cilj je bil aktivno delo z vsemi elementi, ki sodijo k vsakem poslu. Udeleženci so sodelovali tako v skupinskih, kot tudi individualnih nalogah, pri čemer so bili z vsakim korakom bližje novemu praktičnemu znanju o uspešni prodaji in pristopih. Na določenih področjih nam je odprla oči, hkrati pa je iskreno in kritično komentirala vse napake in seveda tudi s pohvalami ni skoparila.

Ker so udeleženci seminarja Turbo Start izkazali navdušenje nad pridobljenim znanjem, je edina logična posledica, da ga ponovno organiziramo - vsakokrat seveda na novi lokaciji, ki je morda vam bližja. Odločitev je padla - Forever pride tudi k vam!

Tako smo v začetku meseca septembra na Gorenjskem organizirali trening za managerje (in tiste, ki bi radi to postali) z imenom Gremo Gor! Na dvodnevem skupinskem seminarju, ki je potekal na Bledu smo skupaj nadgradili znanje s področja iskanja novih distributerjev in prodajnih pristopov. Skozi tematike sta nas odlično vodila Aleš Lisac in Andrej Kepe, hkrati smo okrepili motivacijo z ekipnimi izzivi.

Vabimo vas, da spremljate naše dogodke in se nam pridružite tudi v prihodnje. Mi razumemo, da je vaš čas pomemben, zato obljubljam le najbolj kakovostne programe in dogodke, kajti samo najboljše je dovolj dobro za vaš uspeh.

Ne pozabite na nepozabno srečanje, ki prihaja proti koncu leta - 22. novembra sledi naše največje slavje - rojstnodnevni Success Day. Želimo si, da se nam pridružite.

Naprej Forever! Gremo gor!

MIÉRT NÉZZÜK AZ FLPTV-T?

REMÉNYEINK SZERINT MÁR EGYRE KEVESEBBEN VANNAK, VAGY TALÁN MÁR EGYÁLTALÁN NINCSENEK IS OLYANOK A FOREVER ÉRTÉKESÍTŐI, A TERMÉKEK HASZNÁLÓI KÖZÖTT, AKIK NE ISMERNÉK AZ FLPTV-T. MINDAZONÁLTAL A NÉZETTSÉGI ADATOK AZT MUTATJÁK, HOGY MÉG MINDIG NEM KELLŐ TUDATOSSÁGGAL HASZNÁLJÁTOK KI A SAJÁT TELEVÍZIÓ ADTA LEHETŐSÉGEKET. PEDIG AZ FLPTV MA MÁR JÓVAL TÖBB, MINT EGY CÉG SAJÁT ONLINE FELÜLETE.



1:13 / 1:13

Jómagam több mint másfél éve vagyok a tévé főszerkesztője, s ez idő alatt Berkes Sándor stúdióvezetővel - aki viszont már több mint tíz éve dolgozik itt -, a tavalyi év végére sikerült teljesen megújítanunk ezt a televíziót. Az FLPTV vadonatúj honlapot kapott egy vadonatúj felületen. Azóta pedig a létező minden szinten, minden operációs rendszeren elérhetők a műsoraink. A megújulás óta eltelt közel tíz hónap alatt a nézőszámunk hatványozódott, s ma már előkelő helyet foglalunk el a hasonló csatornák mezőnyében. De mivel maximalisták vagyunk, azt kell, hogy mondjuk, nagyon sokan nézik az anyagainkat, de még mindig nem elegendő!

Dr. Milesz Sándor ország igazgató álma valósult meg azzal, hogy sikerült egy olyan webes tévét fejleszteniünk a Forevernek, amelyen talán még egyetlen más európai multinak, vagy nagy cégnek sincs.

Fontos, hogy senki ne becsülje le az FLPTV-t azért, mert ez „csak egy online tévé”, és nem egy országosan sugárzó csatorna. Ugyanis épp ez a jövő! Ma már a legnagyobb kereskedelmi csatornák is milliárdokat költenek arra, hogy online felületen is megjelenjenek. S a fiatalabb generációk már szinte kizárólag online televízióznak, mondhatni, így élnek az életüket, tehát a kereskedelmi csatornákat is egyre inkább ezen a felületen fogják nézni.

A legfontosabb kérdés persze minden televízió esetében az, hogy mikor, hol lehet látni az adást? Nos, épp ebben van az online tévé nagy előnye, így az FLPTV-é is. Merthogy arra a kérdésre, hogy hol lehet visszanézni a műsorainkat, a válasz roppant egyszerű. Mindenhol. Az FLPTV az összes létező okostelefonon, táblagépen, laptopon, számítógépen nézhető. Magyarán bárhol vagyunk, ha van wifink, mobilinternetünk, elérhetjük az FLPTV-t.



A hol és a mikor mellett talán a legfontosabb kérdés, hogy egyáltalán miért kell nézni az FLPTV-t? Nos, többek közt azért, mert ezentúl semmi szükség arra, hogy saját kis kamerával, telefonnal rögzítsétek az előadásokat, hiszen nálunk visszamenőleg is mindent meg lehet nézni. Ezen kívül majd minden nap kerül fel egy-egy új, forgatott anyag, legyen az interjú valamelyik ismert médiaszeméllyel, vagy épp egy sikeres forgalmazóval közületek. Nem beszélve arról, hogy minden friss információ, ami a munkátokkal kapcsolatos, megjelenik nálunk.

S ami még fontos: ne csupán nézzétek, hanem használjátok is az FLPTV-t! Csak egy példa: ha valakit szeretnél meggyőzni arról, hogy érdemes belevágnia az üzletbe, csak fogod, és elküldöd neki mondjuk a szponzorod egy korábbi előadását, s mindez máris profi módon árulkodik arról, hogy milyen céghez is csatlakozhat az illető. Szóval nézzétek, használjátok, osszátok az FLPTV műsorait! Hajrá, Forever!

dr. Karizs Tamás főszerkesztő

Berkes Sándor stúdióvezető

CSAK EGY KATTINTÁS,
bármilyen operációs rendszeren:
www.flptv.hu

2014. JÚLIUS

Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona

Simon Janó

Fodorné Baranyó Edit

Tanács Ferenc & Tanács Ferencné

Kondi Gabriella & Kondi Péter

Gulyás Melinda

Orbán Tamás

Hajdu Ildikó Rózsa & Hajdu Kálmán

Lipovac Alen & Lipovac Dolores

Rajnai Éva & Grausz András

Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre

Zsidai Renáta

Davis Erika & Davis Henry

Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter

Korenic Manda & Korenic Ecio





KLAJ ÁGNES
SENIOR MANAGER

Tudom, hogy ez egy könyvajáló, de a Felhőatlász (nézd meg feltétlen) című film óta tudjuk, hogy minden hatással van mindenre. Ezért nem mindegy, mit fogadunk be, határozottan válogatnunk kell. Ha sikeres emberek könyveit forgatjuk, a hatása kivédhetetlenül az, hogy egyre jobb döntéseket hozunk. Ki az, akire hallgatsz? Én feltétlenül rájuk.



ROBIN SHARMA
TANÍTÁSOK VEZETŐKNEK A SZERZETESTŐL, AKI ELADTA A FERRARIJÁT
Nyolc tanács céltudatos vezetőknek

A sorozat eddigi részei is nagy hatással voltak rám. Most ismét egy gyöngyszem került Magyarországra. A világsiker szerzője lépésről-lépésre megosztja velünk azokat a tanításokat, melyek visszahozzák a bizalom, elkötelezettség és lelkesedés érzését. Sharma üzleti guru és professzionális előadó nyolc egyszerű és gyakorlatias leckében fogalmazza meg az igazi Nagy Vezető időtlen bölcsességeit, melyek a magánéletben is útmutatóul szolgálnak.

BRIAN TRACY: TÁRGYALÁS

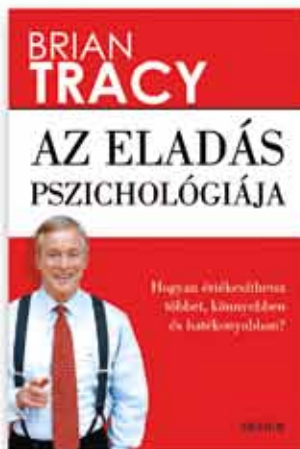
Brian Tracy sikerkönyvtára

Az egész életünket meghatározza, hogyan vagyunk képesek minden helyzetből a lehető legtöbbet kihozni, és jobb üzleteket kötni. Azok, akik nem tudnak jól tárgyalni és alkudozni, könnyen mások áldozatává válhatnak.

Brian Tracy a Berkis Miklós Gyémánt képzésen is megmutatta zsenialitását. Könyvében világosan és érthetően bemutatja

- hogyan kell használni a hat alapvető tárgyalási stílust
- miért hasznos a jó időzítés
- hogyan kezdhették a megbeszéléseket az erő pozíciójából
- mikor és hogyan kell kivonulni a tárgyalásról

Utána minden csak gyakorlás kérdése.



BRIAN TRACY: AZ ELADÁS PSZICHOLÓGIÁJA

Hogyan értékesíthetsz többet, könnyebben és gyorsabban

Tudom, hogy a mi üzletünk nem értékesítés, de valahol mégis az. Hogyan pozicionáljuk magunkat, mi is az igazi termékünk? Tiszázunk, és máris meg van, hogy mit értékesítünk.

Nekünk kell eldöntenünk, mit szeretnénk elérni, ragaszkodni a kitűzött célokhoz, folyamatosan tanulni, követni a példaképeket, megfogadni tanácsait, kialakítani saját egyéniségünket, kibontakoztatni kreativitásunkat. Mégis, ha működő stratégiákat kapunk, egyszerűsödik a dolgunk, ezt találtam meg ebben a könyvben.



SENIOR MANAGERS



Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág

(szponzor: Ferencz Lászlóné
& Ferencz László)

*„Ha a cél a helyén van, akkor nincs
lehetetlen!”*



MANAGER



Fodorné Baranyó Edit

(szponzor: Ferencz László
& Dr. Kézsmárki Virág)

*„Soha ne add fel! Nem számít, mi zajlik
körülötted, soha ne add fel!”
(XIV. Dalai Láma)*



ASSISTANT MANAGERS

Barna Krisztina
Büki Attila & Büki Eszter
Kovács Angéla Zsuzsanna
Oláh László & Balogh Zsófia
Tóth Zsolt & Tóthné Borza Eszter



SUPERVISORS

Alexa Szabolcs
Barabás Mária
Bukovinyi Sándor & Bukovinyi Anikó
Buzo Adriana & Buzo Klodian
Colic Biljana & Colic Goran
Doka MIMOZA & Doka Sotir
Dr. Tordai Nándor Endre
Falamic Anita & Antonijevic Sinisa
Gajdacs Jánosné & Gajdacs János
Gombai Katalin
György Kata & Kovács Zoltán
Hegedűs Réka
Hoang Ngoc Son
Kapusai Tímea
Kerekes László Csaba & Kerekes Ágota

Mihalikné Dr. Fodor Rebeka Mária & Mihalik Tamás
Mráz Gáborné & Mráz Gábor
Muratovic Alma & Muratovic Enis
Polgár László
Prohászka Csaba
Rigó István
Sárga Sándor
Skodáné Kohán Csilla & Skoda István
Sosa Nicolette & Sosa Ivo
Szabó Tímea & Szabó László
Szeredi Ottó
Tordai Gábor
Trogmayer Anikó
Tóth Ágnes & Hartvig László
Veres Attila & Csizmazia Hella

2014. JÚLIUS PERSONAL & NON-MANAGER CC

CONQUISTADOR CLUB



MAGYARORSZÁG

1. Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
2. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
3. Simon Janó
4. Fodorné Baranyó Edit
5. Kondi Gabriella & Kondi Péter
6. Gulyás Melinda
7. Orbán Tamás
8. Hajdu Ildikó Rózsa & Hajdu Kálmán
9. Zsidai Renáta
10. Davis Erika & Davis Henry



HRVATSKA

1. Lipovac Alen & Lipovac Dolores



SZEMÉLYGÉPKOCSI-VÁSÁRLÁS ÖSZTÖNZŐPROGRAMJÁNAK RÉSZTVEVŐI - 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
 Vladimír 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
 Lopiczné Lenkó Orsolya & Lopicz Tibor
 Mázás József
 Mentésné Tauber Anna & Mentés Gábor
Muladi Annamária
 Nagy Andrea
 Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
 Vaselije Njegovanović
 Dr. Marija Ratković
 Dr. Szénai László
 & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
 Tóth János
 Zachár-Szűcs Izabella
 & Zachár Zsolt
 Zsidai Renáta

2. SZINT

Budai-Schwarz Éva
 Haim Józsefné & Haim József

Halmi István & Halminé Mikola Rita

Sonja Jurović & Zlatko Jurović
 Kása István & Kása Istvánné
 Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
 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
 Herman Terézia
 Krizsó Ágnes
 Stevan Lomjanski
 & Veronika Lomjanski
 Szabó József
 Vágási Aranka & Kovács András
 Varga Róbert
 & Varga-Hortobágyi Tímea



HA FELADAT VAN, AKKOR VAN MEGOLDÁS IS

Edít Szolnokon élő gyógypedagógus, egy helyi intézményben dolgozik. Öt leánygyermek, és három leányunoka büszke édesanyja-nagymamája, egyelőre melléktevékenységként végzi az üzletépítést. Szponzor: Ferencz László és dr. Kézsmárki Virág. Felsővonal: Ferencz Lászlóné, Ibolya, dr. Dósa Nikolett, Varga Géza és Vargáné dr. Juronics Ilona, dr. Samu Terézia és Bruckner András, Krizsó Ágnes, Szabó József

FODORNÉ BARANYÓ EDIT MANAGER

Mi is történt az életedben két és fél évvel ezelőtt?

Akkoriban éltem az emberek mindennapos életét, ám éreztem, hogy változás kell az életünkbe, mert a helyzet abban a formában már nem tartható. Érdekes módon ekkor jött Ferencz László, és vele a termékek. Egy kozmetikai partira mentünk el először, nem csak kozmetikumokat próbáltunk ki, minden termék egytől-egyik meggyőző volt. A következő lépés egy Siker Nap volt, illetve csak lett volna, mert az első meghívásra nemet mondtam. Korainak tűnt szombaton az a fél hetes kelés... Ám nagyon hálás vagyok Lászlónak, hogy kitartó volt, és a következőre már elmentem.

Szemérmesen fogalmaztál a motivációddal kapcsolatban. Elmondanád mégis, mire utaltál? Pontosan mire volt válasz neked a Forever?

Válaszút előtt álltam: a saját önbecsülésemet adom fel a házasságomban, vagy előre lépek. Nagy kihívás volt, nehéz döntés volt, de egyetlen nap alatt megtörtént. A család miatt határoztunk így, és bár rosszabb körülmények közé költöztünk, ennek következtében biztonságban és nagy szeretetben élhetünk. Persze ez anyagilag is befolyásolta az életünket, hiszen a válást követően családi házból albérletbe kényszerültem negyedmagammal. A Forever ekkor segítő kezet nyújtott, és helyzetünk azóta is fokozatosan javul. Erre az élethelyzetre nekünk a Forever volt az ideális megoldás. Tudjuk, biztosan számíthatunk rá, hogy tizenötödikén a számlán lesz a jutalékunk.

Ehhez az elköteleződéshez valószínűleg az is kellett, hogy az a bizonyos Siker Nap jó élmény legyen számodra.

Elsőre nagyon furcsa és szokatlan volt, ma már viszont egyet sem hagynék ki. Ez egy olyan esszencia, amiben mindennek a kulcsa benne van, úgyhogy egyszerűen ott kell lenni!

Egyedül vágta neki az üzletnek. Azért volt, aki segített?

Hogyne, a lányaim és unokáim támogatása rendkívül sokat jelentett nekem és jelent a mai napig is. Mindig is hittek abban, hogy nekem ez menni fog. De ezt egyedül nem lehet, ehhez kell olyan fantasztikus csapat is, amilyen nekem van, és amely hozzásegített ehhez a szintlépéshez. És meg kell, hogy mondjam, nem igaz, hogy nyáron ne lehetne üzletet építeni; az én manageri minősülésem után közvetlen az egyik lányom követ, aki nemsoká szintet lép!

Hogyan épült fel a hiteled a csapat előtt?

Elsősorban nálunk „a csapból is Forever folyik”, mondhatnám, százhusz százalékos termékfogyasztók vagyunk. Ezen kívül nagyon szeretem az embereket, bár ez kezdetben kevésnek bizonyult. Amikor tizenegy meghívottból tízen nem jöttek el a tájékoztatóra, nagyon elkeseredtem. A szponzorom magyarázta meg nekem, mi oka lehet az elutasításnak. A környezetemben engem gyógypedagógusként ismertek, és arra rá kellett jönnöm, hogy ez teljesen más munka. Kell egy kis idő a környezetemnek, amíg látták rajtam a külső-belső változást, és ma már sokan közülük termékfogyasztók. Így végül viszonylag gyorsan, három hónap alatt lettem supervisor a másik lányommal, aki most ugyan kicsit passzív, de szeretnének, ha visszatérne közénk.

Kikkel dolgozol együtt, milyen emberekből áll a csapatod?

Úgy hívjuk magunkat, hogy a „mosolycsapat”. Nagyon lelkes, jó emberek, akik komoly célokkal rendelkeznek. Kizárólag lányokból áll, férfiak csak fogyasztóként szerepelnek mellettünk egyelőre, de bízunk benne, hogy jönnek majd közénk. Én nagyon szeretek ismerkedni, beszélgetni, szeretem a fiatalokat és pozitív ember

vagyok annak ellenére, hogy természetesen nálam is vannak nehézségek. Ám ha feladat van, akkor van megoldás is, a gyemekeimnek is ezt tanítom. Egyikük még nincs tizenhét éves, de azt mondja, amint az lesz, máris regisztrálni akar. Folyamatosan vannak céljaink.

Személyesen a teid mik volnának?

A lányomat el akarom vinni jövőre Cancúnba, ez volna az érettségi ajándéka. Aztán... százegy évig fogok élni, látni szeretném az unokáimat felnőni és boldognak lenni. Olyan nagymama akarok lenni, akinek nem gond az, hogy elmenjen az unokáiért és elhozza őket. Nem számolja, hogy mit adhat nekik akár időben, akár energiában vagy anyagilag. Én nem megkeseredett nyugdíjas akarok lenni, hanem olyan, aki előtt megnyílik a világ. Az álmok valóra válnak, csak komolyan kell venni őket. Mi az eddigi sikereket nagyon akartuk, és tudtam, hogy még nyáron is sikerülni fog annak ellenére, hogy nem könnyű minden idegszállal a manageri szintre koncentrálni, miközben aktív gyógypedagógusként fogyatékos gyerekekkel foglalkozik az ember.

A munkahelyedet a mai napig megtartottad.

Igen, bár a csapatom szeretné, ha csak a Foreverrel foglalkoznék, és ez nekem is dilemma. De egyrészt pár évem van csak hátra a nyugdíjig, másrészt van olyan tanítványom, akinek én tudok hozzátenni az életéhez.

Említetted, hogy szereted a fiatalokat. Ez azt jelenti, hogy a munkatársaid is ebből a generációból kerülnek ki?

Bizony, a csapatom tagjai gyerekeim-korúak, a saját korosztályommal valahogy soha nem értettem meg magam igazán. A fiatalok még nem fásultak, céljaik vannak, tudják, mit akarnak. A lányaimnak, sőt az unokámnak is van célfüzete, van célfalunk a lakásban. De akkor is, mikor az albérletbe kerültünk, naponta találtam olyan cetliket mindenütt, amin motivációs mondatok voltak: „Soha ne add fel!”, „Tudjuk, hogy megcsinálod!”, „Hiszünk benned!”

Milyen elvek fontosak számodra a munkában?

Engem a segítség vágya, és a csapatom szeretete vezérel. Amikor jönnek az eredményeink, az fantasztikus érzés. Az, amikor érzem, hogy valakinek általam lett jobb. Mindig is inkább másokért tudtam jobban dolgozni, mint magamért. Amit még szem előtt tartok, az a szponzor szava. Neki mindig igaza van, csak ezt nehezen látja be az ember. Így tanultam meg például azt, hogy csak a célra koncentrálok. Mindig lesznek mellékvágányok, de fontos, hogy ne menjünk rájuk, csak akkor, ha előreviszi az üzletünket. Ezt el kellett fogadnom, és mostanra eltűntek a kételyek. Annak idején nagyon elhatároztuk, hogy jól akarunk élni, ezért sikerült. Most pedig már kinéztünk egy családi házat magunknak, pontosan tudjuk, hogy vár minket, és hamarosan a miénk lesz.



aloe
inspired
beauty



KÖZPONTI KÖZLEMÉNYEK

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



MAGYARORSZÁG

Budapesti Központi Főigazgatóság:

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 4273
Értékesítési osztályvezető: Harman Dóra 157-es mellék, mobil: + 36 70 436 4197
Szecsei Aranka: 136 mellék, mobil: +36 70 436 4229;
Csábrádi Ottília: 135 mellék, mobil: +36 70 436 4227
Kommunikációs osztályvezető: Petróczy Zsuzsanna Oxána: 131-es mellék, mobil: +36-70-436-4276
Oktatás és Fejlesztési Osztály (FLPTV): Berkes Sándor, 133. mellék, mobil: + 36 70 436 4213, Dr. Karizs Tamás, mobil: + 36 70 436 4271
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, telecenterünkön:

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 vezetékes ("zöld") szám: +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 afeléltti értékű vásárlás szállítási költségét társaságunk átvállalja.

TOVÁBBÉRTÉKESÍTÉS, REKLÁMOZÁS

Termékeink és marketinganyagaink továbbértékesítése tilos internetes felületeken. Üzleten vagy irodán belül bemutathatók és értékesíthetők a termékek a Nemzetközi Üzletpolitikánk 16.02 (h), (i), (j) és (k) pontja alapján. Forgalmazói tevékenységgel kapcsolatos reklámozási és saját honlap készítésére vonatkozó szabályok a 16.02. (h), illetve a 17.10 pontban 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, tel.: 192. mellék, mobil: +36 70 436 4281
Asszisztens: Vékás Kovács Mónika, tel.: 191-es mellék, +36-70-436-4239
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 illetve termékrendelés magyarországi képviselőiteinken és telecenterünknel minden olyan hónap utolsó szombatján, amely után abban a hónapban már nincs munkanap: 12-20 óráig. Ezen alkalmak pontos időpontját honlapunkon és képviselőiteinken 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: november 15.,

2 napos képzések: október 11-12.,

Ösztönző programok:

september 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
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

AZ EAGLE MANAGER HÁZASPÁR MAKLÁRON ÉL ÉS NEVELI KÉT LÁNYÁT, A TIZENNYOLC ÉVES HANNÁT, ÉS FLÓRÁT, AKI TIZENNÉGY. MOTTÓJUK: „AMIT MAGUNKÉRT TESZÜNK, AZ VELÜNK EGYÜTT MEGHAL, DE AMIT MÁSOKÉRT ÉS A VILÁGÉRT, AZ ÖRÖKRE FENNMARAD”. ÚGY ÉLNEK, HOGY AZ PÉLDA LEHESSEN MÁSOKNAK IS. HETI ÖT ALKALOMMAL SPORTOLNAK, EGÉSZSÉGESEN TÁPLÁLKOZNAK, ÉS FOLYAMATOSAN FEJLESZTIK SZEMÉLYISÉGÜKET.



Megérett az elhatározás a változtatásra

Szponzor: dr. Kiss Ferenc és dr. Nagy Ida

Felsővonal: Papp Imre és Péterbenze Anikó, Szépné Keszi Éva és Szép Mihály, Vágási Aranka és Kovács András, Berkics Miklós, Szabó József

Hogyan kezdődött a foreveres történetetek?

Adrienne: Feri és Ida (*dr. Kiss Ferenc és dr. Nagy Ida – a szerk.*) még egyetemi barátaink voltak, egy nap becsöngettek hozzánk, ez úgy 2004 vége felé történt. Csodálkoztunk is, hogy mit keresnek itt tíz év után ilyen váratlanul. Beszélgettünk, ők elővették a Touch dobozt, elmondták, hogy a Forever kapcsán milyen termékeket ismertek meg. Az első pillanattól nyitottak voltunk, hiszen ekkor már láttuk a korlátait a csak gyógyszerekkel történő orvoslásnak. Akkor, aznap este azt mondtuk: oké, ezt mi kipróbáljuk. A családban elkezdtük alkalmazni a készítményeket, amiknek jótékony hatását nagyon rövid időn belül tapasztaltuk is.

Ezzel párhuzamosan elindult a hálózatépítés?

Péter: Nem, egyáltalán nem. Ugyan Feriék már első alkalommal elmondták az üzleti oldalt, de arra nem is emlékeztem. Kizárólag a termék érdekelt, az üzleti részt meg sem hallottam.

Adrienne: Bennem nem volt semmilyen előítélet az MLM-mel kapcsolatban, azt gondoltam a kezdetektől, ez egy jó lehetőség, csak akkor még úgy láttam, hogy ennek a mi életünkben abszolút nincs helye. Nem szerettem volna plusz időt egy másik tevékenységre szánni.

Miért?

Péter: Mi akkoriban mindketten háziorvosként dolgoztunk egy faluban, jól éltünk, anyagi értelemben is. Az MLM-et nem ismerem, egyáltalán nem voltam ezzel a dologgal tisztában, kicsit talán kellemetlennek is éreztem, hogy ilyesmivel foglalkozzam.

Meddig tartott ez?

Péter: Két évig. Folyamatosan használtuk a termékeket, ajánlottuk a családban és egy-két ismerősünknek is, közben mintegy véletlenül supervisorok is lettünk. De nem volt ez tudatos, átgondolt hálózatépítés.

És mi hozta el a fordulatot?

Péter: Kezdtük érezni, hogy az életszínvonalunk megtartásához egyre többet kellett dolgoznunk. Komolyan felmerült bennünk, hogy kimegyünk külföldre, hiszen ott sokkal többet fizetnek egy orvosnak. Közben Feriék folyamatosan hívtak minket rendezvényekre, amiket mi rendre lemondtunk. Ekkor azt mondták, ha ilyen komoly döntés előtt állunk, akkor legalább nézzük meg ezt a lehetőséget is, hiszen évek óta mondják nekünk, hogy ez jó.

Adrienne: Vágási Aranka képzésére mentünk el először. Ez volt az első nagyobb volumenű rendezvény, amin részt vettünk. Azt láttuk, hogy Feriéken kívül nagyon sok intelligens ember képviseli ezt a vállalkozást, nem is akárhogy. Itt nagyban láthattuk, hogy nekünk szimpatikus emberek hogyan gondolkodnak erről az üzletről, a termékekről.

Mik voltak az első lépések?

Adrienne: Azt mondtuk, hogy a sikeres második szakvizsgám után - ami 2006 novemberében volt - fél évet adunk magunknak, hogy elérjük a manageri szintet. Tisztában voltunk vele, hogy ez csak a szabadidőnk terhére történhet, hisz ugyanúgy dolgoztunk, és két gyereket neveltünk.

Péter: Soha nem felejttem el, ahogy ezt megbeszéltük a gyerekekkel. Mondtuk nekik, hogy lenne pár hónap, amikor kipróbálunk valamit. Hozzáteszem, ők nagyon nem akartak külföldre menni, és mi megértettük velük, hogy amibe most belefogunk, az esetleg segíthet abban, hogy itthon maradjunk.

Adrienne: Esténként a rendelőben tartottuk a bemutatókat, Feri mindig jött és segített. Az ő motiváló hatása és kitartása nagyon sokat jelentett. Akkoriban főleg vele dolgoztunk, ma inkább Idával.

Itt ülünk, tehát sikerült fél év alatt a manageri szint elérése.

Mi következett ezután?

Adrienne: Az alap hozzáállásunk az volt, hogy az életben





mindig mindent meg tudtunk csinálni, ezt miért ne tudnánk? Nagyon örültünk, amikor sikerült. Pont a Forever tizedik születésnap Siker Napján vehettük át a kitűzőnket Rex Maughantól. Szponzorainktól kaptunk egy ajándéknyaralást is, úgyhogy nagyon szép emlékeim vannak a minősülésünkről. Utána kicsit visszaesett a forgalmunk, természetesen dolgoztunk tovább, de nem azzal az intenzitással, mint korábban. Megint el kellett telni majdnem három évnek, hogy megérjen bennünk az elhatározás a változtatásra.

Péter: 2007-ben lettünk managerek, de 2010-ig csak „dolgoztunk”. Volt egy kis csapat, és volt jövedelmünk is az üzletből, de annál jóval többet is el tudtunk volna képzelni. Jártunk a rendezvényekre, amiket akkor és most is nagyon szerettünk, hiszen nagyon sokat kapunk tőlük lelkiileg, és egyéb szempontból is. Jól éreztük magunkat a „komfortzónánkban”.

Mitől jött meg újra a kedvetek?

Adrienne: Úgy emlékszem, hogy nem azért nem léptünk ötről a hatra, mert nem akartunk, hanem mert mindig úgy éreztem, hogy két háziiorvosi praxis és az én reumatológiai szakrendelésem mellett nincs elég időnk a csapatépítésre. Előtte van, amikor egy rendezvényen Papp Imre csak sorolta a dátumokat, hogy mikor és hol mi lesz. Azt gondoltam akkor, milyen jó neki, főállású foreveresnek, hogy mindenhol ott tud lenni, „csak” erre van gondja, hogy rendezvényeket szervezzen, ott megjelenjen... Akkor elgondolkoztam, hogy tulajdonképpen én is csinálhatnám ezt, mert tetszett, vonzó volt.

Péter: Este tízkor hazajött Adrienne egy nyílt tájékoztatóról és közölte, „Figyelj Peti, én döntöttem: abba akarom hagyni a háziiorvoslást!” Erre azt válaszoltam: jó.

Adrienne: A szangvinikus alkatomra jellemzően másnap meg akartam hirdetni a praxist. Persze azért mégsem kapkodtunk

ennyire, még azon a héten kerestünk egy tartós helyettest egy évre, és csak később adtuk el. Egy évem volt tehát kipróbálni, hogy hogyan működöm az új helyzetben. Eredetileg nem volt különösebb célom a reumatológus szakvizsgámmal, mondhatnám, hogy csak hobiból szereztem meg, de ma már nagyon örülök, hogy így van. Megmaradhattam valamelyest a hagyományos orvoslásban is, de csak heti két-három szakrendelés erejéig. Sokkal többet tudok adni a betegeimnek is, és jól tudom kombinálni ezt a foreveres munkámmal.

Most mi a munkamegosztás kettőtök közt?

Adrienne: Peti háziiorvos, én reumatológusként szakrendelek, és ha szigorúan az órákat nézem, félállásban foreveres vagyok.

Péter: A foreveres munkában Adrienne a főnök, ő az igazi hálózatépítő. Lassan eljutottunk oda, hogy kezdtem irigyelni Adrienne-t, úgyhogy én is szereztem egy szakvizsgát üzemorvoslás-tanból. Ez is olyan terület, ami nem kíván folyamatos jelenlétet és egész embert, de mégis kapcsolatban maradhatok az orvoslás „hivatalos” formájával. Nekem tetszik, ahogy Adrienne éli az életét: ő az az ember, aki mellett hihetetlenül jó élni. Mert ő kimondja azt, hogy szeret élni, hogy örül annak, ami van. Tanulom tőle, hogy ezt hogy is kell csinálni... és eldöntöttem én is, hogy „boldog leszek, mert az nagyon egészséges!”

Más attitűdöt kíván a foreveres munka?

Adrienne: Szerencsés vagyok, alapvetően olyan személyiségjegyekkel bírok, amik segítenek a hálózatépítésben. Hiszem azt, hogy ez a munka akkor lehet sikeres, ha olyan ember vagy, akinek a társaságában szívesen vannak a többiek. A munkatársak bevonása azon múlik, hogy milyen személyes kapcsolatot vagyok képes kialakítani a jelöltekkkel. Természetesen, ha nem lenne jó a cég vagy a termékek,





akkor nem tudnám hitelesen képviselni ezeket. Azt szoktam mondani, hogy névvel, címmel, telefonszámmal, orvosi és magánemberi meggyőződéssel, szőröstül-bőröstül felvállalom a Forevert.

Ezzel a mentalitással kiket vonzol be?

Adrienne: Bárkit, de sok orvost is, ez utóbbi időnként hátrány, mert a nem orvosok hajlamosak azt gondolni, hogy ez a dolog csak az orvosoknak működik. Egyébként, ahogy az orvoslásban, úgy itt is képesek vagyunk egymást teljes értékűen helyettesíteni. Peti tárgyal bárkivel, ő a profi előadó, szeret színpadon lenni, precíz, pontos, tökéletes prezentációkat tart, én pedig építem a kapcsolatokat. Mindketten kellünk ahhoz, hogy egy csapatot vezetni tudjunk, vagy hogy sikeres legyen egy rendezvény, amit mi szervezünk meg.

Eagle managerek vagytok, mit jelent ez számotokra?

Péter: Nekünk nagyon sokat jelent az Eagle, pontosan azért, mert még nem vagyunk Seniorok. Úgy tudjuk, hogy mi vagyunk az egyetlenek a régióban, akik minden évben teljesítették a kihívást. Már az elején láttuk, hogy ez egy olyan dolog, ami egyrészt jövedelmet termel, növeli az üzletet, és managerként bekerülhetünk egy szűkebb elitklubba. Adrienne döntése volt ez is, ő látta meg ebben a lehetőséget. Egy stabil Eagle manager sok pénzt keres, kiemelt a cég által, komoly elismerést kap és ez a program ösztönöz az új kapcsolatokra, arra, hogy mindig frissítsd az üzletet.

Adrienne: Párszor volt alkalmunk konzultálni Berkics Miklóssal, aki mindig azt tanácsolta, hogy az ösztönzőket helyezzük a fókuszba. Ezt mi évek óta igyekszünk így csinálni. Ez egy szisztematikus heti, havi szintű tervezést és munkát kíván, és megvalósítása csakis rajtunk múlik.

Két nagyon sikeres gyerek is van a családban.

Adrienne: Minden nap hálát adunk azért, hogy két ilyen csodálatos gyereket nevelhetünk. Azt gondolom róluk, hogy készen vannak: a kicsi is tudja már, hogy hogyan kell jól élni, minden tekintetben. Tudják, hogy kell a testüket és az elméjüket karban tartani, hogy kell előre nézni. Mindketten nemzetközi szinten, versenyszerűen ugróköteleznek, kitűnő tanulók, ami nagy kitartást és önfegyelmet igényel.

Péter: A versenyekre való felkészülés időszakában napi hat órát edzenek, én állítom össze az étrendjüket. A lányainknak célfaluk van, személyiségfejlesztő, motiváló hanganyagokat hallgatnak, a nagyobbik pedig nemrég lett supervisor.

Mik az új célok?

Adrienne: Most a Chairman's Bonus, időarányosan teljesen jól állunk, jövőre pedig ismét az Eagle. Managerünk, dr. Végh Judit szintén kitűzte maga elé az Eagle program teljesítését. Nagyon erős supervisor csapatunk van, bárkiből lehet manager. Az a célunk, hogy a munkatársaink is stabil üzletet építsenek, és jól érezzék magukat ebben a vállalkozásban. Ha ez lassabban megy, az sem baj. De azért úgy képezem, hogy egyszer csak robbanásszerűen Soaringok leszünk, a munkatársaink egymás után szépen beérnek.

Péter: Van még hova fejlődni, hogy tudjunk még nagyobb álmot adni embereknek. Nagyon szeretem, hogy sok értékes, új embert ismertünk itt meg, ami ha nincs a Forever, kimarad az életünkéből. Imádunk velük együtt lenni, a csapattal, a felsővonallal, és sok olyan foreveressel, akihez egyébként anyagi érdekünk nem fűződik. Rengetegen vannak körülöttünk, akikre felnézhetünk. Lehet, hogy anyagilag nem tartunk ott, ahol szeretnénk, de számtalan dolgot kaptunk már így is: a régi, továbbra is nagyon fontos barátok mellé újakat, új példaképeket, és azt, hogy gyermekeinknek képesek vagyunk álmot, jövőképet adni.



lifestyle

Életmód tanácsok



NEUROLÓGIAI KÓRKÉPEK

A sclerosis multiplex (SM) a központi idegrendszer lassan progrediáló (terjedő) betegsége, melyet az agy és a gerincvelő disseminált demyelinisatiós (=elszóródott, elterjedt myelinhüvely sérülése, csökkenése) göcai jellemeznek. A neurológiai panaszok és tünetek ennek megfelelően többgócúak és változóak. Tünetmentes időszakok és a tünetek fellángolásai váltják egymást.



SCLEROSIS MULTIPLIX

KÓREREDET:

Az igazi okot nem ismerjük, de immunrendszer-károsodást, immunmechanizmust feltételeznek a kutatócsoportok. Jelenleg erre a betegségcsoportra speciális kiváltó okot nem tudnak leírni. A kutatások számtalanszor találtak magas ellenanyag-szintet, mely bizonyos vírusos fertőzést igazolt, beleértve a kanyarót vagy a Lyme borelliosis fertőzést is. Vannak olyan kutatások, melyek keresik a családi halmozódás hátterét, vagy azt, vajon miért sokkal gyakoribb nőknél ez a megbetegedés. Környezeti faktorokat is megfigyeltek, például sokkal gyakoribb ez a betegség a mérsékelt égövön – így hazánk területén is – mint mondjuk a trópusokon. Elgondolkodtató megfigyelés: bár a betegség 20-40 éves kor között kezdődik, kialakulása attól a földrajzi régiótól függ, ahol az első tizenöt évét eltöltötte az érintett. Kiegészíteném: az ebben az időszakban átélt egyéb élettani

körülmények, betegségek, fizikai és lelki állapot az, ami szintén meghatározhatja a későbbiekben kialakult betegség tüneteit.

A MEGFIGYELHETŐ ELVÁLTOZÁS

A központi idegrendszerben disseminált demyelinizációs plackokat és szigeteket találunk a speciális idegrendszeri szövet, az oligodentrogliá károsodásával és az itt futó erek körül kialakult gyulladással. Ezek az elváltozások megjelenhetnek a fehérállományban, a gerincvelő főleg oldalsó és hátsó oszlopaiban, a látóidegnél és az agykamrák körüli területen. A korai időszakban a sejttestek és az idegnyúlványok megtartottak. Később az itt található sérülések és gliasejtek felszaporodása adja a „sclerosis” – tehát foltos meszesedés – jelleget, melyet szövettanilag kimutattak, valamint MR vizsgálattal is leírhatók ezek a „világító” foltok.



PANASZOK, TÜNETEK

Változatos funkciózavarok és központi idegrendszeri tünetek jelennek meg. A kezdet alattomos.

A leggyakoribb tünetek az egy vagy több végtagon, a törzs területén vagy az arc egyik oldalán kialakuló paraesthesiak (érzékszavarok). Jelentkezhet a kéz vagy láb gyengesége, ügyetlensége, vagy a legkülönbözőbb látászavarok - részleges vakság, fájdalom, kettőslátás, látótér-kiesések, homályos látás.

Jelentkezhetnek korai tünetek: múló szemizomgyengeség, átmeneti gyengeség egy vagy több végtagban, szokatlan merevség és fáradékonyság az alsó végtagon, kisfokú járászavar. A betegség előrehaladtával komoly járászavar, tántorgás, testrészek (fej, végtagok) remegése jelennek meg. A hólyagürítés kontrolljának zavara romolhat, és hirtelen vizelési inger, majd később inkontinencia, sőt impotencia jelentkezhet.

Mentálisan: A kezdeti mérsékelt mentális labilitás után apátia jelenhet meg, s a józan ítélőképesség hiánya. A labilitás megjelenése hisztéria gyanúját kelti. A sírvafakadás, erőltetett nevetés mind ennek része lehet. A betegség előrehaladtával skandáló beszéd alakulhat ki. Ezen tünetek számos, maradandó betegséget nem okozó működési zavar részei is lehetnek!

Ki kell vizsgálni és ki kell zárni: keringési zavarok, idegrendszeri gyulladások (pl. syphilis), anaemia pernicioza meglétét (súlyos B12-vitaminhiány), nyaki gerinc kisízületi elváltozását, porckorongbetegség fennállását, speciális, öröklődő gerincvelői betegségek jelenlétét és egyéb autoimmun betegség (pl. SLE) fennállását. Emellett fontos, hogy kizárjuk az idegrendszer tumorait, tályogos és egyéb térfoglaló folyamatait, az agy és gerincvelő egyéb érelváltozásait.

Megkülönböztetett figyelmet kell fordítani koponya-nyaki gerinc átmeneti rendellenesség feltárására, az itt található esetleges elváltozásokra (például Atlas-elmozdulások).

VIZSGÁLATOK

A gerincvíz (liquor) laboratóriumi vizsgálatát neurológia osztályon elvégzik. Ma már az MRI a legérzékenyebb képalkotó eljárás az SM-ben. Ilyenkor több plack (góc) ábrázolódhat. Az érző rendszer ingerlésével úgynevezett kiváltottválasz-vizsgálatokat (vizuális, agytörzsi, szomatoszenzoros) végezhetünk és regisztrálhatunk.

A JELENLEGI KEZELÉSI MÓDOK

Nincs specifikus terápia.

Létezik spontán gyógyulás is, mely nehezíti az egyéb

kezelések kiértékelését. Számos munkacsoport és a neurológia szakma szteroid adásával (mind szájon keresztül, mind nagy adagban vénásan) lassítja a folyamatot vagy ezzel állítja meg. Mivel autoimmun folyamatnak tekinthető ez a betegség, gyakran használnak *immunsuppressziót* okozó szereket is a szteroidon túl. A pillanatnyi állapoton, a fennálló tüneteken ez segít. A hosszútávú kezelésként adott szteroid és immunsuppresszió hatása már kérdéses. Vajon a szteroid vagy immunsuppresszív szerek lehetséges hatása elegendő-e a biztosan jelentkező komoly mellékhatások (pl.: csontritkulás, cukorbetegség, érfalkárosodás, következményes magas vérnyomás és vérzékenység) ellensúlyozására) A *plazmapheresis* is egy próbálkozás volt, amivel – az autoimmun folyamatot feltételezve – az ellenanyagok eltávolítása volt a cél. Immunmodulált kezelésekre is történt számos kutatás és kísérlet. Elsősorban a Beta interferon kezelést használták és használják. Ennél a kezelésknél is számtalan mellékhatás elhárítására, vagy kivédésére kell figyelni. Újabb vizsgálatok és kutatások folynak: keresik például a Fingolimod terápiát megfelelő helyét. Az igaz, hogy csökkenti a tünetek visszatérését, de súlyos, akár a bevétel után egy órával már szív-szövődményt hoz létre.⁽⁸⁾ A fent jelölt „kezelések” mindegyike kutatás és kísérlet stádiumában van, és egyike sem mondható valóban speciális megoldásnak sclerosis multiplexes beteg kezelésénél.

ALTERNATÍV MEGOLDÁSOK

Polivitamin kúrákat javasoltak már 1993-ban a Leel-Össy kutatócsoportban szájon keresztül és izomba adott vitamininjekciók formájában is! A tapasztalat azt mutatja, hogy a nagy mennyiségű B-vitaminok (B1-től B12 vitaminok adása) segíti a jó állapot fenntartását.

A torna, a *gyógytorna*, a fokozatos fizikai terhelés – és nem megerőltető munka vagy sport – nagyon sokat segít a felfekvések megelőzésében, az izomsorvadások elkerülésében és az erőnlét, a jó ízületi állapot fenntartásában. Ez kiegészíthető fürdő és fizioterápiás kezelésekkal.

A gyakorlat. Ha áttekintjük az eddigi orvosi adatokat, a betegség kialakulását és a kezelési megoldásokat, találhatunk egy közös vonalat: az immunrendszer működése borul fel, melynek következtében a szervezetben az idegrendszer pusztulása jön létre. Segíthetjük a szervezetet, ha az immunrendszer működését támogatjuk, és nem erősítjük az akkor már rossz működését. Szervezetünk immunrendszere nagyrészt a bélrendszerben található. Ez hozza magával azt, hogy az

Lifestyle

emésztőrendszer épségét kell helyreállítanunk! Hány és hány alkalommal hallom, hogy „rendben van a székletem, nem kell diétáznom...”. Javaslatom, ha az SM bármilyen enyhe tünetei is jelentkeznek, azonnal figyeljünk az emésztésre, fogyasszuk az **aloe vera** levét, valamint pótoljuk a **probiotikumokat** a bélrendszerben! ⁽⁶⁾

A trópusi gyümölcsökből kivont **C-vitamin**, a nyálkahártya-védelemre jól használható **multivitaminok** (pl: zöldségek, gyümölcsök, Q10, vitaminok komplex formája) is segítenek ^(4,6,7). Több munkacsoport végzett vizsgálatot arra vonatkozólag, hogy a D-vitamin milyen adagban és vajon segít-e az alapbetegség megfordításában vagy lassításában? A naponta 7ezer NE D-vitamint, majd 4 hét után ennek a dupláját kapott csoportnál egyértelmű pozitív változást figyeltek meg a csak placebo kapott betegcsoporthoz képest, az SM-betegeknél. Amikor az Interferon és **D-vitamin** hatékonyságát hasonlították össze, megfigyelhető volt, hogy van olyan szintű hatása a D-vitaminnak, mint az Interferonnak. A D-vitamin naponta ilyen szintű adagolása veszélytelen, mellékhatásokat nem találtak. ^(2,10)

MÉG MINDIG AZ IMMUNRENDSZER...

A **Shiitake gomba**, **Maitake gomba** az ázsiai gyógyítás hatékony eszköze. Ha ezeket D3-vitaminnal, C-vitaminnal, cinkkel és oligoglükoszacharidokkal együtt fogyasztjuk, egymás hatékonyságát erősítve támogatják az immunrendszer működését.

Gingko biloba – azzal, hogy elősegíti a sejtek oxigénellátását, valamint az anyagcsere-folyamatok határfokát, sőt az agyi funkciókat is javítja – fontos, és kiváló tápláléka a szervezetnek. Csökkenti a stresszt, a szorongásos tüneteket, mely ebben az állapotban gyakori. (Egyes kutatócsoportok megfigyelése szerint az SM tüneteinek megjelenése előtt egy fokozott stresszes, szorongós állapot figyelhető meg.) ⁽⁵⁾

Igen jelentős antioxidáns hatású, a flavonoidtartalom miatt. Autoimmun betegségben a szélsőséges reakciók visszaszorítását

végzi és ismert a gyulladáscsökkentő hatása. ^(6,9)

Q10 megfelelő pótlásával az idegrendszer és az érintett szervek energiatermelését javítjuk.

Mivel az SM betegség autoimmun gyulladós folyamat mellett degeneratív idegrendszeri betegségnek tekinthető, igen fontos a Q10 adása. Szedésével a működésromlást csökkentjük, és növeljük a szervezet terhelhetőségét. Mind az immunrendszer kóros válaszreakciója csökken, mind – főleg – a szív-érrendszer és az idegrendszer működése javul. ^(4,7,9)

Végül de nem utolsósorban az **Omega-3 pótlása** ALAP feladat. Az **Omega-3 természetes gyulladáscsökkentő**, s így megelőzi vagy enyhíti az olyan betegségek tüneteit, ahol gyulladást, tehát az immunrendszer válaszát figyeljük meg. A **szem retinájának** különösen szüksége van az Omega-3 olajokra az ép látáshoz. ^(3, 6) Az **Omega-3 olajok** szolgálnak az „**agy táplálékául**” is. Az Omega-3 olajok többszörösen telítetlen zsírsavainak többsége építi fel az agy szürkeállományának nagy részét. ⁽¹¹⁾

Tehát ez az anyag kell az immunrendszernek, s ha az autoimmun folyamat az idegrendszerben hoz létre gyulladós folyamatot, akkor az idegrendszernek is! Az orvoslásban nagyon sok milliárd forintot fordítanak a betegség kezelésében használható gyógyszerek kutatására. Ha valaki beteggé válik, kórházi kezelése során – akár naponta is – több millió forintot költenek a felépülésére! Ha ez így van, akkor ilyen és ehhez hasonló tünetek megjelenését vegyük nagyon komolyan! Legyen a megelőzés a fókuszban. A növények, a hiányzó anyagok nagy mennyiségben történő pótlása hozzájárul ahhoz, hogy a folyamat megálljon, vagy lassuljon, és így élhetőbb élete maradjon a betegnek. A tapasztalatok, eredmények itt vannak a szemünk előtt, kérem, használják ki önök is!

Egy ilyen diagnózis, állapot riasztó lehet. A kétségbeesés helyett egy drasztikus életmódváltást, gondolkodásmód-váltást javaslok, melynek része lehet a minőségi étrend-kiegészítők fogyasztása is.

Emberhez méltó életet kívánok!

IRODALOMJEGYZÉK

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



Dr. Fábíán Mária
idegyógyász szakorvos,
manager

Kifogáskezelés *profin*

A TÖBB MINT TIZENÖT ÉVET ÁTÖLELŐ SZAKMAI TARTALOMMAL MEGTÖLTÖTT TURBO START PROFIN OKTATÓ CD SZOROZATOT AJÁNLJUK AZ ÜZLETI INDULÁSODHOZ, MUNKÁDHOZ. BERKICS MIKLÓS GYÉMÁNT MANAGER MEGÁLMODTA ÉS MEGVALÓSÍTOTTA, HOGY MINDIG VELED LEHESSEN, HA SZAKMAI KÉRDÉSED LENNE, ÉS HOGY SEGÍTSE VALAMENNYIÜNK HALADÁSÁT!

Minél gyakrabban hallgatsz a cédsorozat anyagait, annál több információt tudsz belőle a magadévá tenni. Nagyszerű vezetők, hálózati szakemberek tudása, lelkesedése segíti a munkádat, és leendő üzlettársaid munkáját!

Mit jut eszedbe, ha a kifogás szóra gondolsz?

'Kifogni valakin, valamin'. Nem érte el a célját, vagyis 'kifogtak rajta'. Rossz szájjíz, kudarc, sikertelenség. Talán ezért is félnek már előre olyan sokan a lehetséges kifogásoktól. Kerülni szeretnék a kudarcot.

Áh, dehogya! Menj elébe! És fogadd a kifogásokat jó szívvel! Mondd: „Végre egy új kifogás!” A kifogások a barátaink. Csak álruhában jönnek. Láss mögéjük, és tudd, hogy ők a segítők, lépcsőfokok a siker felé. Hogyan fogd ki a vitorlából a szelet, hogyan bánj a kifogásokkal, ellenvetésekkel? Megfelelő attitűddel. Ha jó a belső hozzáállásod, akkor nem tűnnek áthatolhatatlan magas sziklafalnak a kifogások, hanem könnyedén veszed az akadályokat. Szilárdítsd meg a személyes elkötelezettségedet önmagad iránt, a Forever vállalat és szellemisége iránt, a termékek iránt és a network marketing szakma iránt! Mi sem egyszerűbb ennél. Használj minden olyan terméket a „Forever boltodból”, amit egyébként is használnál! Légy 100%-os termékfelhasználó! Gyűjts össze minden ismeretet a termékekről!

Győződj meg személyesen a termékek kiváló hatásáról! Győződj meg arról, hogy a termékek ára és értéke egyensúlyban van! Így a Te tapasztalataid tesznek Téged megingathatatlaná, és a kifogások nem bizonytalanítanak el, nem mérgezhetik meg a szilárd meggyőződésedet. Nincs ez másképp az üzletépítéssel és a network marketing szakmával sem. Légy következetes és erős a tanulásban, építsd a hited, növelj az önbecsülésed, határozd el, hogy a szakma kiválósága leszel! A jó attitűd adja a 80%-ot, a többit meg majd megtanulod.

Hol merülnek föl a kifogások?

Bemutató alatt. Bemutató után. Bemutatót követő megbeszéléskor. Mindenkor és mindenhol. Mit tegyél? Készülj fel és építs be a bemutatódba előre néhány frappáns választ a várható kifogásokra! A legjobb módszer, ha a bemutatód nem merev és szabványos, hanem a jelölteddel kialakított jó kapcsolat alapján, az ő igényeiről szól, személyesen neki kínál megoldást a fennálló problémáira. Ne feledd: bemutató előtt igényfeltárás, bemutató alatt problémamegoldás. A jó megoldás mindig a személyre szabott ajánlat. Használj eszközöket! És még egy klasszikus megoldás: a felmerülő kifogásokra kérdésekkel válaszolni.

A kifogások kérdéseket takarnak, kijelentő módban megfogalmazva.

A kérdésre a helyes válasz ebben az esetben a kérdés. Feje tetejére áll a világ. Fordított világ. A kijelentő mondat kérdés, a válasz szintén kérdés. De ez így van jól. Ne félj kérdezni! Az emberek nagy része ösztönösen azt várja, hogy újra el fogod mondani a bemutatót, jön

még egy kiselőadás, már készíti a belső szemét, hogy most éppen pihentetni fogja. És ekkor jössz Te! Kérdezel, és kérdezel és kérdezel. Partnered nem sülyedhet vissza a már jól kigondolt ellenvetések védőbástyái mögé, hiszen a kérdésekre válaszolnia kell. Az emberi elme automatikusan nyit, és gondolkodni kezd, mert a kérdésre zsigerből keresi a választ. És válaszol, és válaszol. Aki kérdez, annál van az irányítás, és a megoldáshoz vezető út. Vérted föl magad jó kérdésekkel! Az első kifogás nem mindig az igazi, és itt jön a hagymahéj-technika. Finoman bontsd le az elsőt, és keresd a következőt! A mélyben van az igazi. Meg fogod tudni, hogy mi az igazi ok, ami visszatartja az illetőt. Meg fogod tudni különböztetni, hogy mi a kifogás, és mi a valós körülmény. Ha az utóbbira bukkanál, egyetlen esélyed az idő. Adj neki időt, hogy a valós akadályokat leküzdje, és fogjatok hozzá, ha már nincs akadály! Fogadd a kifogásokat örömmel! Témánként átlagosan tíz kifogás kerül elő, ha különleges újat mondanak, lelkesen jegyzeteld föl és mondd: boldog vagyok, hogy mondtál egy újat! Nagyon köszönöm. Magas labda, csapd le! Állj az illető mellé! Ha ellentartasz, szembenállsz, akkor nincs esélyetek, se neked, se neki. Mindketten harcoltok. Aki harcol, az vesztes. Senki sem nyerhet. Mindketten vesztesek lesztek. Használj inkább ezt: „Én is így gondoltam (éreztem, láttam), de mióta jobban utánanéztam, begyűjtöttem az információkat, azóta másképp látom.” Mindig mondj igazat! Legfontosabb, hogy építsd föl a bizalmat, legyél hiteles! A CD-n megtalálod az általam össze rendezett kifogásokat a rájuk adott válaszokkal együtt. Hallgasd meg, tanulj belőle! Nyiss egy füzetet, abban gyűjtsd folyamatosan a felmerülő kifogásokat, és dolgozd ki a válaszaidat! Tudatosítsd magadban, hogy mik a legsikeresebb, legeredményesebb megoldások, és azokat használd! Ha a kifogásokat barátaiddá teszed, akkor megtalálod a jó partnereidet, akikből üzlettársak lesznek, velük együtt pedig elindulhatsz a sikerhez vezető úton. Ne feledd, a kifogások a barátaid! Sok sikert kívánok szeretettel!

Szépné Keszi Éva Soaring Manager



FOREVERREL AZ ISKOLÁBAN IS!



Az alábbi termékcsomag megvásárlása esetén megajándékozunk egy egyedi Forever uzsonnás táskával, így gyermeked is Forever lendülettel kezdheti az iskolaévet.



NEMZETKÖZI ÜZLETPOLITIKA A GYAKORLATBAN

ÖRÖMMEL TÁJÉKOZTATUNK TITEKET A CHAIRMAN'S BONUS ÉS AZ EAGLE MANAGER PROGRAMOKAT ÉRINTŐ ÚJABB VÁLTOZÁSRÓL:

2014 januárjától akkor is minősülhetsz Chairman's Bonusra és Eagle Managernek, ha nem voltál végig jogosult vezetőségi bónuszra. Ilyen esetben, amikor újra minősülsz a vezetőségi bónuszra, egyben visszaszerzed a lehetőséget a fent említett két programra való minősülésre is az adott minősülési időszakban.

A minősülés szempontjából azon hónapok pontszámát vesszük figyelembe, amelyekben vezetőségi bónuszra jogosult vagy, illetve azt a három hónapot, amelyben a vezetőségi bónuszra való jogosultságodat visszaszerzedt.

A NEMZETKÖZI SZPONZORÁLÁSI SZABÁLYOKBAN TÖRTÉNT FEJLESZTÉSEK:

- Ha valaki nemzetközi szponzorálást szeretne, kérését intézheti az adott külföldi ország irodája felé is.
- Eddig csak az anyaországában aktív Manager szintű forgalmazó volt jogosult mennyiségi bónuszra az adott külföldi országban, most már minden szintű forgalmazó jogosulttá válik a külföldi mennyiségi bónuszra, aki anyaországában teljesítette az aktivitás követelményeit. Régebben a Manager szint alatti forgalmazóknak külföldön is aktívnak kellett lenniük.
- Ha egy Manager anyaországában teljesíti a vezetőségi bónuszhoz szükséges követelményeket, a következő hónapra az adott külföldi ország(ok)ban is megkapja az aktivitási és vezetőségi minősítést, és jogosulttá válik a mennyiségi és vezetőségi bónuszra külföldön is.

Sikeres, nemzetközi hálózatépítést kívánunk Mindenkinek!

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 Kicaj (albán), Babity Gorán Vladimir, Anić Antić Žarko (horvát), Babity Gorán Vladimir, Dragana Meseldžija (szerb), Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana (szlovén)
Nyomtatás: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Készült 30 500 példányban. A cikkek tartalmáért a szerzők vállalják a felelősséget.

Minden jog fenntartva! www.foreverliving.com

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



I. minősülési periódus: 2014. szeptember 1-től 2014. december 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. október 15-én léptél be, akkor november 1-től. A meglévő forgalmazói szintedhez képest lépj egy szintet a marketingtervben (a disztribútor szinten lévők érik el a supervisor szintet).

Ez a Gyémánt Holiday Rally I. szintje. A minősülést követően a minősülési periódus végéig bármely két egymást követő hónapban újra maradéktalanul teljesíted a minősülési feltételeket, azaz ha például disztribútor vagy assistant supervisor szintről októberben supervisor szintet értél el, akkor az aktivitásod megőrzése mellett októberi és novemberi forgalmadnak együtt, valamint a novemberi és decemberi forgalmadnak együtt ismét 25 cc-nek kell lennie. Ha supervisor szintről indultál és októberben elérted az assistant manageri szintet, akkor az aktivitásod megőrzése mellett október és november hónapban együtt, valamint november és december hónapban együtt forgalmadnak ismét 75 cc-nek kell lennie – és így tovább: a Gyémánt Holiday Rally II. szintjére minősültél.

Ha a minősülési periódus utolsó hónapjában léptél be és a Gyémánt Holiday Rally minősülési periódus feltételeit teljesíted, akkor a Gyémánt 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 Gyémánt Holiday Rally-n VIP ellátásban részesül, tehát II. szintet ér el.

ELHELYEZÉS:

4 csillagos szállodában, teljes ellátás. 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, és a péntek/szombati esti gyémánt partikra belépőjegyét is biztosítunk számukra. Az I. szintre minősült munkatársaink utazását saját maguknak kell finanszírozniuk, természetesen térítés ellenében igénybe vehetik vállalatunk szolgáltatásait.

MIKOR ÉS HOL LESZ A GYÉMÁNT HOLIDAY RALLY?

2015. október 2-3., a helyszín pedig Opatija, Horvátország.

HR

2015 DIAMOND HOLIDAY RALLY

Opatija



OPATIJA HÍV

AZ FLP MAGYARORSZÁG ÉS A DÉLSZLÁV RÉGIÓ ÖSZTÖNZŐ PROGRAMJA
2015. JANUÁR 1. - AUGUSZTUS 31.

1. SZINT

január 1. – augusztus 31. között minden hónapban a személyes, disztribútori pont több, mint **6cc** legyen + legyen legalább egy supervisor Holiday Rally minősülted, aki a HR III. időszakában (2015. május-augusztus) végig aktív.

HOLIDAY RALLY

Opatija 2-3.10.2015

Opatija

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

Jutalom: 2 Gyémánt Holiday Rally belépőjegy

2. SZINT

január 1. – augusztus 31. között minden hónapban a személyes, disztribútori pont több, mint **8cc** legyen + legyen legalább egy supervisor Holiday Rally minősülted, aki a HR II & III. időszakában (2015. január-augusztus) végig aktív.

HOLIDAY RALLY

Opatija 2-3.10.2015

Opatija



BUS
TICKET

Jutalom: 2 Gyémánt Holiday Rally belépőjegy, 2 autóbuszjegy

3. SZINT

január 1. – augusztus 31. között minden hónapban a személyes, disztribútori pont több, mint **10cc** legyen + legyen legalább egy supervisor Holiday Rally minősülted, aki a HR I. II. & III. időszakában (2014 szeptember. - 2015 augusztus) végig aktív.

HOLIDAY RALLY

Opatija 2-3.10.2015

Opatija



BUS
TICKET



Jutalom: 2 Gyémánt Holiday Rally belépőjegy, 2 autóbuszjegy, szállás 2 személy részére, belépőjegy a péntek/szombat esti gyémánt partira

HOLIDAY RALLY OPATIJA IDŐPONTJA: 2015. OKTÓBER 3-4.

A Holiday Rally minősültek szponzorainak szól, hogy biztosíthassák helyüket a Holiday Rally-re, tekintettel arra, hogy januártól augusztusig ők tudnak végig aktívak maradni. Az új forgalmazók részére a Holiday Rally minősülés lehetősége továbbra is fenn áll. A Holiday Rally minősültjei nem minősülhetnek az Opatija Hív programra is; természetesen teljesíthetik, de nem minősülhetnek.

Alapkövetelmények valamennyi szintre minősüléshez: Legyen „Aktív” a minősülési periódus minden teljes hónapjában. A kiírás 2015. január 1-jén kezdődik és 2015. augusztus 31-én fejeződik be. Minden feltételt teljesíteni kell a minősülési periódusban. A kiírás csak a magyar és a délszláv régió disztribútoraira és vásárlásaira vonatkozik. Valamennyi disztribútor saját felelőssége, hogy a fent említetteket helyesen értelmezze. A díjak nem összevonhatók. Kivételes eljárás semmilyen esetben nem lehetséges. A díjak másra át nem ruházhatók.

Csatlakozz a hálózathoz!

A Forever büszke arra, hogy nemzetközi tevékenysége révén összeköti a kontinenseket. De hogyan köthetjük össze a munkatársakat és az érdeklődőket, ha nincs meg a személyes kontaktus? A technikának köszönhetően egy teljesen új világ tárulkozott ki előttünk, izgalmas, új lehetőségekkel. A közösségi média eszközeivel „kinőttünk” az emberek közötti egyszerű beszélgetésekből, és egy magasabb szintre léptünk, az emberek közötti információmegosztás szintjére. Eljutottunk oda, hogy az információt és egyben az üzletet is meg tudjuk osztani több ezer vagy akár több millió jelölttel. Felhasználva ezeket az oldalakat kiterjeszthetjük és működtethetjük Forever üzletünket a világ bármely pontján. Ezért megkérdezem: ki nem akarja használni ezeket?



Facebook
Twitter
Pinterest
YouTube
Instagram
FLP TV

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.

HER

HOLIDAY RALLY

Opatija

