

HUNGARY ALBANIA BOSNIA AND HERZEGOVINA CROATIA MONTENEGRO SERBIA SLOVENIA

# FOREVER



October 2014 | XVIII Issue 10



FOREVER  
ALOE VERA  
GEL™  
STABILIZED  
ALOE VERA GEL

33.8 Fl. Oz. (1 Qt., 1.8 Fl. Oz.) | Liter

©2007-2012

FOREVER®

FOREVER  
ALOE VERA  
GEL™  
STABILIZED  
ALOE VERA GEL

33.8 Fl. Oz. (1 Qt., 1.8 Fl. Oz.) | Liter

©2007-2012

FOREVER®

FOREVER  
ALOE VERA  
GEL™  
STABILIZED  
ALOE VERA GEL

33.8 Fl. Oz. (1 Qt., 1.8 Fl. Oz.) | Liter

©2007-2012

FOREVER®

# A kis sikerek vezetnek nagy győzelemhez

**E**ljött a futball szezonja. Ezúttal nem a labdarúgásra, hanem az amerikai futballra gondolok. Jó dolog ilyenkor Amerikában a képernyőn látni ezt a rengeteg izgalmat, harcot és vetélkedést. Évekkel ezelőtt az egyik edzőikön, Vince Lombardi azt mondta a sporttörténelem egyik legjobb csapatösszetartó megbeszélésén: „Ez a centiméterek játéka.” Hogy az amerikai futballnál maradjunk, Lombardi azt is mondta „Az élet a centiméterek játéka.” Ez kicsit ijesztően hangzik, de ha belegondolunk, a siker valóban csak lépésről-lépésre, centiről-centire érhető el.

Tudom, hogy néha csalódottak vagytok, ha csak apró sikereket értek el, és nem nagyobb győzelmeket. Tapasztalataim alapján azonban a nagyszerűséghez és a sikerhez vezető utat csak lépésről-lépésre lehet megtenni. Nem kilométerenként, hanem apró centinként. Nem középszerűségről beszélek, hanem az egyenletes és céltudatos előmenetelről.

A minősültek a Forever-ösztönzőkről azt mondják, hogy minden egyes pillanat, minden napjuk szerepet játszott a sikerességükben. Mindig keményen dolgoztak, és tudták, hogy a cél elérése nem lesz könnyű feladat, de az apró eredmények hozzájárultak ahhoz, hogy legyőzzék az akadályokat és átlépjenek olyan kapukon, amelyekről előtte azt gondolták, hogy lehetetlen.

Konfúciuszt azt mondta: „Ha hegyeket akarunk megmozgatni, akkor mindig az apró kövekkel kell kezdeni.” Minden top forgalmazó alulról kezdte. Biztos vagyok benne, mikor azt mondták nekik, hogy 'nem' és már fáradtak voltak, hogy újra elmagyarázzák a lehetőségeket, akkor ők is csüggedtek voltak, hogy nem érik el gyorsan a kitűzött célokat. Ugye látjátok, hogy mindegyiküknek van egy közös tulajdonsága? Igen, a kitartás. Ne felejtsetek el, minden egyes alkalommal, mikor kudarcot éltek át, megtanuljátok azt, hogy hogyan álljatok fel, és kerüljétek közelebb a győzelemhez.

Milyen közel vannak a céljaid? Legyenek nagyratörőek, bízz bennem, nem fogod megbánni! Állíts fel rendszeresen célokat – hány emberrel kell megosztanod a lehetőséget hetente, hogy minősülni tudjál? Mikor a nagyobb célokat kisebb célokra osztod fel, el fogsz csodálkozni azon, micsoda lehetőségek nyílnak meg előtted.

Akik már minősültek, azoknak ezúton gratulálok. Tudjátok már, mi lesz a következő cél? Teljesen mindegy, hogy a marketing terv melyik szintjén vagy, minden cél elérhető lépésről-lépésre, minden hegy elmozdítható apró kövenként. Bízz magadban, és higgy azokban a célokban, melyeket kitűzöl magad elé!



Rex Maughan  
az igazgatóság elnöke,  
vezérigazgató





DIAMOND HOLIDAY RALLY

Poreč



**Phd. Dr. Miliesz Sándor**  
ország igazgató

**M**ikor megláttam a köszöntő címét, nagyon kellemes emlékek törtek fel a lelkemből, hiszen életem legjobb rendezvényei Porecsen zajlottak, a Gyémánt Képzés pedig Berkics Mikivel a szívem másik csücske. Olyan fantasztikus, hogy nem választanunk kell a két képzés között, hanem élvezhetjük egyszerre mindkettőt!

Amikor elérkezett a 10. Jubileumi Holiday Rally megrendezésének gondolata, éreztem, hogy egy fejezet lezárult, a Forever is már rég a globális gondolkodásról szól, nekünk is meg kell újulnunk. Legyen nyitott a legnagyobb regionális képzés a nyolc ország számára, legyenek ott legújabb munkatársaink is, legyen ott az új generáció is, hogy átérezze a hangulatot! Természetesen azok számára, akik nehezen mozdulnak el a monitoruk elől, biztosítjuk, hogy élőben nézhessék a porecsi 1. Gyémánt Holiday Rally-t. Új világban élünk, és a kommunikációs lehetőségek palettája jelentős mértékben kiszélesedett. Ezt mindenkinek követnie kell, ha komoly eredményeket akar elérni a saját üzletében.

A Holiday Rally a legnépszerűbb képzési eszközünk a régióban, tegyük még emlékezetesebbé néhány új, fiatal munkatársunk számára azzal, hogy meghirdetjük a Miss Fit Beauty, és a Mister Fit Beauty versenyt! A győzteseket Porecsen választjuk meg 2015-ben, ők egy éven keresztül képviselik majd a Forevert - a kiírás részleteit először Opatijában ismertetjük.

Azt hiszem, eléggé felkeltettem az érdeklődésedet a 2015. évi regionális rally-nkkal kapcsolatban, ahová legalább háromezer munkatársunkat várjuk nemcsak a régió országából, hanem a szomszédos államokból is.

Felmerül a kérdés: hogyan lehet Porecsre minősülni? Egy biztos, tenni kell a dolgunkat, minden nap többször is meg kell osztani a Forever lehetőségét másokkal, új munkatársakat kell segíteni az útjukon, az eredmények pedig sorra érkeznek majd, hiszen az MLM is törvények alapján működik, és a siker mindenkire vár. Tégy azért, hogy elsőként minősülj az új kihívásra, a Gyémánt Holiday Rally-re, én várlak a színpadon!

Hajrá Forever!



# Look better

Megújítottuk a Touch of Forever és a két Mini Touch of Forever összetételét, hogy még inkább a te és családod igényeit szolgálják. Nézz ki jobban, érezd magad jobban a Forever nagyszerű termékeivel!



Touch of Forever 001 2 cc

15	Aloe Vera Gel	1 db
22	Forever Aloe Lips	1 db
26	Forever Bee Pollen	1 db
27	Forever Bee Propolis	1 db
28	Forever Bright Toothgel	1 db
36	Forever Royal Jelly	1 db
38	Aloe Hand&Face Soap	1 db
48	Absorbent-C	1 db
51	Aloe Propolis Creme	1 db
61	Aloe Vera Gelly	1 db
64	Aloe Heat Lotion	1 db
65	Forever Garlic-Thyme	1 db
67	Aloe Ever-Shield Deodorant Stick	1 db
68	Fields of Greens	1 db
196	Forever Freedom	1 db
200	Aloe Blossom Herbal Tea	1 db
222	Forever Active Probiotic	1 db
260	Aloe-Jojoba Shampoo	1 db
261	Aloe-Jojoba Conditioning Rinse	1 db
262	Forever Pomesteen Power	1 db
284	Avocado Face&Body Soap	1 db
318	Forever Hand Sanitizer	1 db
320	ARGI+	1 db
321	FAB Energy Drink	1 db
322	Forever Aloe2Go - pouch	3 db
323	Forever Freedom2Go - pouch	3 db
324	Forever Lite Ultra with Aminotein-Vanilla	1 db
354	Forever Kids	1 db
376	Forever Arctic Sea	1 db

*Az összetétel változhat*



# feel better



15	Aloe Vera Gel	1 db
26	Forever Bee Pollen	1 db
222	Forever Active Probiotic	1 db
262	Forever Pomesteen Power	1 db
320	ARGI+	1 db
321	FAB Energy Drink	1 db
322	Forever Aloe2Go - pouch	3 db
323	Forever Freedom2Go - pouch	3 db
324	Forever Lite Ultra with Aminotein-Vanilla	1 db
354	Forever Kids	1 db
376	Forever Arctic Sea	1 db
440	FAB X Energy Drink	1 db

*Az összetétel változhat*

## Mini Touch of Forever 075

Táplálkozás 1 cc



## Mini Touch of Forever 076

Személyi higiénia 1 cc

14	Aloe Bath Gelée	1 db
22	Forever Aloe Lips	2 db
28	Forever Bright Toothgel	2 db
38	Aloe Hand&Face Soap	1 db
40	Aloe First	1 db
51	Aloe Propolis Creme	1 db
61	Aloe Vera Gelly	1 db
62	Aloe Vera Lotion	1 db
63	Aloe Moisturizing Lotion	1 db
64	Aloe Heat Lotion	1 db
67	Aloe Ever-Shield Deodorant Stick	1 db
319	Aloe Sunscreen Spray	1 db
205	Aloe MSM Gel	1 db
238	Forever Aloe Scrub	1 db
260	Aloe-Jojoba Shampoo	1 db
261	Aloe-Jojoba Conditioning Rinse	1 db
284	Avocado Face&Body Soap	2 db
318	Forever Hand Sanitizer	1 db

*Az összetétel változhat*

# Forever Business

Itt az idő, hogy beindítsd Forever-üzletedet az

FLP 360 -nal.

Készítsd el a saját flp.com oldaladat!



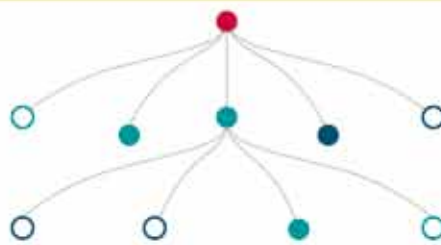
## Egy weboldal,

ahol egybegyűjtheted a jelöltjeidet, és bemutatathatod a termékeket, valamint az üzleti lehetőséget.



## Áttekinthetőbb alsóvonal,

melynek segítségével tudni fogod, hogy hova kell jobban odafigyelned, és több energiát befektetned.



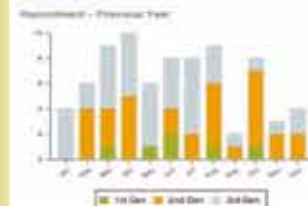
## Szervezd meg kapcsolataidat,

és rendezd őket különböző csoportokba a jelöltek, tagok tudása, érdeklődési köre vagy éppen aktivitása szerint.

## Láthatóvá teheted az üzletedet,

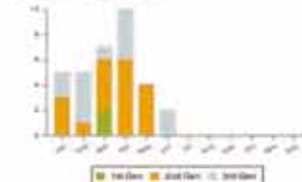
betekintést nyerhetsz grafikusan a vásárlásokba, információkba a Salesforce piacvezető szoftver segítségével.

### RECRUITMENT



The number of Distributors recruited in your districts last year, grouped by generation.

### RECRUITMENT



The number of Distributors recruited in your districts year-to-date, grouped by generation.

Régióinkban az előfizetés ára:

4 565 Ft/hónap

50 215 Ft/év

## 30 GB flp.com email fiók

szabad belépéssel a népszerű Google alkalmazásokhoz - mint például a Google Drive és a Hangouts -, melyek segítségével megoszthatsz különböző anyagokat vagy éppen egy másik országban található alsóvonaladdal csevegethsz.



## Oszd meg álmait másokkal is,

mutasd be a saját álmaid könyvét a Pinterest segítségével!





# ForeverTelefon

Igazítsd telefontarifádat saját igényeidhez!!!



## Megérkezett a teljesen megújult ForeverTelefon csomag

Az új csomag tükrözi a telefonpiaci változásokat, melyeket a telekommunikációs adó és a piac változása idézett elő. Az új csomagok előnye, hogy szabadon választhatjuk ki mennyi ingyen percünk és mekkora adatforgalmunk legyen. Az új tarifák mellett elérhetőek a lakossági Red, Go és Go+ tarifák is, számunkra azzal a kedvezménnyel, hogy az összes ForeverTelefon tag továbbra is ingyen beszélhet velünk bármelyik csomagból is hív.

## Mindenki megtalálja a számára legkedvezőbb megoldást a ForeverTelefonon belül. Keress bennünket és segítünk a optimális választásban!

Néhány minta a legújabb csomagokból

Aki sokat telefonál, de keveset netezik:	Új Arany csomagunk 8 446 Ft havidíjjal, amiben 2000 perc vagy sms van 100MB internettel.
Aki sokat netezik, de keveset telefonál:	Új Mini csomagunk 5 567 Ft havidíjjal, amiben 100 perc vagy sms van 2 GB internettel.
A legolcsóbb havidíjas csomag gyermekeknek, időseknek:	Új Mini csomagunk 2 542 Ft havidíjjal, amiben 100 perc vagy sms van 100 MB internettel.
A felturbózott csomag profiknak:	Új Arany csomagunk 11 408 Ft havidíjjal, amiben 2000 perc vagy sms van 2 GB internettel.

És még sok egyéb variáció!

## Kiemelt készülék ajánlatok csak nekünk. Érdeklődj a ForeverTelefon csapatnál!

A korábban elérhető ForeverTelefon csomagok értékesítése megszűnik, de a már megkötött tarifákat továbbra is használhatjuk a korábbi feltételek szerint. Az FLP tagok pontosabb kiszolgálása érdekében a ForeverTelefon és a Vodafone átszervezte a kiszolgálás menetét. Ezentúl úgynevezett egykapus rendszer lesz, vagyis **mindent a ForeverTelefon csapatán keresztül tudunk intézni.**

## Keressd a ForeverTelefon csapatát!

- ha kérdésed van a tarifákkal kapcsolatban
- ha igazolásra van szükséged
- ha új szerződést szeretnél kötni
- ha csökkenteni szeretnéd havi telefonszámládat



**MÁTYUS ÁDÁM**

**+36-70-4097-758**

1126 Budapest, Márvány u. 27.  
adam.matyus@forevertelefon.hu

**BENCSIK NIKOLETT**

**+36-70-4097-763**

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.  
nikolett.bencsik@forevertelefon.hu

**info@forevertelefon.hu**

# BUDAPEST, SZEPTEMBER 13. SUCCESS DAY





**ORSZÁGSZERTE MEGNYITOTTAK AZ ISKOLÁK – ÍGY A FOREVER LIVING PRODUCTS TANTERMEI IS. ELSŐKÉNT EGY SIKER NAPRA KERÜLT SOR, AMIBEN AZ A LEGJOBB, HOGY A KOMOLY TANULÁS MELLETT MINDIG JUT IDŐ SZÓRAKOZÁSRA, ÜNNEPLÉSRE IS.**

**A**műsorvezetők ezúttal **Fekete Zsolt és Ruskó Noémi** Zafír managerek: mindketten tapasztaltak már, ha színpadról van szó. Elsőként **dr. Miliesz Sándort**, a Magyar Természetgyógyász Szövetség alelnökét, a Máltai Lovagrend tagját, hat gyermek édesapját, életműdíjak és számos nemzetközi elismerés tulajdonosát, a Forever Magyarország igazgatóját konferálják fel.

„Jó ez a mai reggel!” – kezdi derűsen – „Az utcán más időjárás van, mint itt bent: mi behozzuk ide a napsütést! Elkezdődött az iskola, a fejünket tömjük tele ismeretekkel és segítsünk másoknak is, hogy a tudást tovább tudják adni! Célunk az agyi kapacitás növelése, amiben Magyarország legprofibb MLM oktatási rendszere van segítségünkre. Jó elsőnek, legnagyobbnak lenni, de hogy tartani lehessen ezt a szintet, ahhoz precíz alapokon kell álljon a tudásunk. Ezért mostantól rendszeres orvos-szakmai előadások indulnak országos elérhetőséggel. Vannak más változások is: a Holiday Rally programból Gyémánt Holiday Rally lesz már 2015-ben és kommunikációs csatornáink is fejlődnek: az FLP TV nézettsége közelíti a félmillióhoz!”

Az ország igazgató köszöntője után **dr. Taraczközi István**, a Magyar Természetgyógyászok Szövetségének elnöke következik, aki a dr. Miliesz Sándorral közösen jegyzett, több száz hatóanyag részletes bemutatását is tartalmazó Elixír című könyvéből oszt meg velünk szemelvényeket. A kiadvány olvasmányosan, közérthetően ír kórképekről és a hozzájuk kapcsolódó gyógynövény-javaslatokról dietetikai módszerekkel kiegészítve. Megtudjuk, hogy a föld kizsákmányolása miatt az ásványi anyagok, vitaminok szinte kifogytak az élelmiszereinkből, a nagybani élelmiszeripar pedig csak további műanyagokkal súlyosbítja a helyzetet. Ezen a ponton felértékelődik az étrend-kiegészítők szerepe. A bevitt plusz vitamin





sikerrel harcol az oxidánsok ellen, ugyanígy segít a nyomelem, a szelén, a kalcium – hogy csak néhány példát említsünk. A természetes anyagok – virágpó, propolisz, fekete nadálytő, gyapjas tintagomba, pecsétviasz gomba... – erejével csodálatos eredmények érhetőek el.

Az elnök szavait annyi foreveres orvos hitelesíti, hogy el sem férnek a színpadon. A csapatot **Siklósné dr. Révész Edit**, az Orvosszakmai Bizottság elnöke vezeti.

A sikernek számtalan útja van – a Forevernél is. **Bárkányi Erzsébeté** nem indult könnyen, hiszen a gyermekgondozási szabadságáról nem tudott visszatérni munkahelyére. A megoldás a legjobbkor jött: egy Forever előadáson meglátta a hálózatépítésben rejlő lehetőséget. „Érdekes, azelőtt többször is beszéltek nekem a vállalatról, de én nem akartam terméket eladni” – meséli. „A sokadik alkalommal értettem csak meg, hogy ez egészen másról szól.” Erzsébetet öt hét múlva supervisorrá avatták. Itt azonban megtorpanás következett. „Elfáradtam, megpihentem. Biztonságra vágytam, így közalkalmazott lettem rossz attitűddel, kevés pénzért. Egy újabb Forever-előadás nyitotta fel a szemem: egyre több hiteles embertől hallottam, hogy többre vagyok képes ennél. Úgy éreztem, minden mondat nekem szól. Lesz, ami lesz, felmondtam a munkahelyemen. Készítettem egy névlistát, de ránéztem, és azt mondtam: ezt nem lehet megcsinálni...” A sok kételkedés ellenére is bebizonyította az élet, hogy igenis, lehet. „A régi üzlettársak is felébredtek, mindenki dolgozott. Hamar assistant manager, majd manager lettem. Voltak mélypontok, voltak „körülmények” nálam is. A három lányom például lehetett volna körülmény, de ők inkább ok lettek. Ha akarjuk, a körülmények az álmainkhoz igazodnak.”

A tanulás után kis lazítás: **Jr. Éliás Gyula** és **Bányoczki Nóra** énekel nekünk, majd a supervisorok és assistant managerek minősítése következik.





Újabb orvos előadó következnek: **dr. Rédeiné dr. Szűcs Mária** gyermekgyógyász manager a magzati és kisgyermekkorai táplálkozásról értekezik. Mária tíz éve termékforgalmazó, többször volt a top 10 csapat tagja. Szervezetünkben folyamatosan ásványi reakciók sokasága zajlik, akárcsak egy vegyi üzemben. Ha pedig a rend megbomlik, betegségek keletkeznek. A gyógymódnak a táplálkozás lenne a kulcsa, de mivel ma már világszerte jellemző mind a minőségi, mind a mennyiségi éhezés, csupán erre nem támaszkodhatunk. A környezeti tényezők nagyon megváltoztak, vegyszerek tömegeivel kell szembenéznünk, amelyek hatásaival nem is vagyunk teljesen tisztában. Egyre nagyobb a felelősségünk, hiszen az egészségi állapotunk függ a genetikától, a környezeti hatásoktól, az egészségügyi ellátó rendszertől, de leginkább az életmódunktól, melyet a gyerekkorunk alapoz meg. Sőt, már a magzati időszak is számít, az anya terhesség előtti és alatti étkezése. Szó esik még a kisgyerekek napi zöldség- és gyümölcsigényéről, az étrend-kiegészítők szerepéről, serdülőkori problémákról és megelőzési lehetőségekről.

Újabb minősülteknek tapsolhatunk: a 60cc+, a Hódítók Klubja tagjai, a managerek és vezető managerek valamint a Holiday Rally-re utazók örülhetnek.

Következő előadóként **Gyurik Erzsébet** Senior manager arról beszél, hogyan lehet megtanulni alkalmazottként a vállalkozói gondolkodásmódot. „A network marketing a 21. század üzlete” – meséli a forgalmazó, akinek bőven van tapasztalata hagyományos vállalkozásokkal is. „Sokáig sikeresek voltunk, de minket is utolértek olyan váratlan tényezők, amelyek miatt nem tudtunk haladni. Fontos motivátorunk volt a két gyerekünk: nemcsak magunk miatt dolgoztunk, nekik is megfelelő példát akartunk mutatni. Ám ehhez kiegyensúlyozottság kell lelki és anyagi értelemben is. Én három éve hoztam meg fontos döntéseket: ekkor fogadtam el teljes mértékben,





hogy változtatnom kell. Megértettem, hogy ha más eredményeket akarok elérni, másként kell gondolkodnom, és hogy olyanná fogok válni, amely emberek között vagyok. Te itt a legjobbak között vagy: ma a network marketing fizet a legjobban. Azon belül is a Forever Living Products: a világ legnagyobb aloe vera-termesztő vállalata, amely 1978 óta folyamatos növekedésben van, monopolhelyzetű, százhatvan országban van jelen, és több mint harminc világszabadalommal rendelkezik. Igen, itt is dolgoznod kell, de itt minden szempontból elismerik a munkádat!”

**Nagy Andrea** Újpesten élő édesanya, Soaring manager.

A felépítésből megtudhatjuk róla azt is, hogy kitartó, makacs csapatjátékos. Mint mondja, mindehhez először is fel kellett mérnie, honnan indult, hova jutott el és hova szeretne még eljutni. „Kiskorom óta az álmaimnak éltem. Többször nemet mondtam az egészre, de tudtam, hogy valaminek történni kell. Nem is tudom, hogyan, de 2012-ben meghoztam az igazi döntést: a Forever lesz a legjobb eszköz az álmaim megvalósítására. Egy ideig sodródtam, figyeltem, tanultam a rendezvényeken, vártam a kihívásokat. Kerestem, mi az, amiben több tudok lenni, többet tudok adni a családomnak és a csapatomnak, és minél több embert meg tudok érinteni. Közben neveltem a gyerekeket, vezettem két családi céget, túlestem egy magánéleti válságon. Mégis: egy év múlva elértem a Soaring szintre, mert nagyon akartam. Azt tanácsolhatom: mindenki minősüljön, mert a Forever az egyetlen élhető hely, és mi mind megérdemeljük, hogy anyagilag is sikeresek legyünk. Én bármikor újra aláírnék, a pénzen meg nem vehető dolgokat viszont magamban kellett megtalálnom. Lépjetek szintet, de ne adjátok fel önmagatokat!





**Krizsó Ágnes**, székesfehérvári Zafir manager, két nagylány édesanyja és egy szépségközpont tulajdonosa következik. Számára a kölcsönös bizalom meghatározó érték, előadásának címe is ehhez kapcsolódik: Hitelesség. „A Forevert népszerűsíteni óriási felelősség, ezért a szavahihetőség az egyik legfontosabb tulajdonság, ami egy hálózatépítőt kell, hogy jellemezzon. A hiteles személy nem elfogult, tárgyilagos, nem kivételez. Ez a képesség adódik a személyiségből, a neveltetésből, a jó példából. És fordítva: ha van, aki nem hisz bennünk, megnehezíti a dolgot. Ti azonban maradjatok mindig az őszinteség útján: ne manipuláljatok már az elejétől! A köpönyegforgató ember önmaga elől nem menekülhet hosszú távon. Kitartást és elkötelezettséget kell mutatnod, különben gyenge leszel, és hibás döntéseket hozhatsz. Mi ezt nem engedhetjük meg magunknak, hiszen csapatvezetőként mindig a középpontban állunk. A hiteles személyiség minden vállalatnál érték. Fontos, hogy amit tesz, ahhoz értsen, legyen szaktudása, szakmáját jól végezze. Ez fontos cél nekem személyesen is, hiszen én állok példaként a lányaim előtt. Ehhez méltó célok és álmok kellene. Érdekes az üzletpolitikát és az íratlan szabályokat is ismerni. Ettől függ a bónuszunk, ettől függ a jövőnk! Felvirágoztathatunk családokat egy nehéz gazdasági helyzetben. És a végén tudni kell tiszta szívvel gratulálni a másik sikereihez, hiszen ez nem a te üzleted, nem az ő üzlete, hanem a miénk.”

Megvan már  
a jegyed az év  
utolsó, nagy Forever-  
rendezvényére? Ne feledd:  
november 15-én Siker Nap  
Budapesten!





## 2014. QUALIFIERS

### LEVEL I.

Darvasi Róbertné & Darvas Róbert  
Dr. Révész Gyula  
Miladinovic Branko  
& Miladinovic Milanka  
Nagy Olga  
Sziklainé Bán Hajnalka  
Pribicevic Jovica & Pribicevic Jelka  
Zsoldos András  
Ertner Zsuzsanna  
Nikolic Aleksandra  
Paizsné Turi Annamária & Paizs Roland  
Szabó Lajos & Csontos Angéla  
Szöllösi Krisztina  
Vojvodic Biljana & Vojvodic Goran  
Alexa Szabolcs  
Bukovinai Sándor & Bukovinai Anikó  
Falamic Anita & Antonijevi Sinisa  
Gajdacs Jánosné & Gajdacs János  
György Kata & Kovács Zoltán  
Hoang Ngoc Son & Phuong To Lan  
Kapusí Tímea  
Barna Krisztina

Adamovic Gorana & Adamovic Radoslav  
Bozic Juro & Kapetanovic-Bozic Ismeta  
Curlic Gordana & Curlic Zoran  
Czirjárné Vas Anita & Czirják Balázs  
Doka Kristjana  
Dr. Andrási László & Gulyásné Bolla  
Zsuzsanna  
Dr. Fenyvesi Erika & Dr. Lipóth László  
Elezi Enver  
Farkas Zoltánné  
Hetényi Miklós  
Kemenesi Sándor & Kemenesi Sándorné  
Kiss Anita  
Kokot-Miletic Ksenija & Miletic Marino  
Lőcsei Patrik  
Mező Jánosné & Mező János  
Milenkovic Nenad & Skrbic Jovana  
Milenkovic Aleksandar & Almaj Marina  
Milenkovic Nikola & Kalic Nada  
Milenkovic Anja & Babic Bozidar  
Mitevska Magdalena  
Ottné Bene Teréz & Ott György

Pesti Ferenc  
Porogi Éva Cintia  
& Lajkó Szabolcs  
Preisendorfer Györgyné  
& Preisendorfer György  
Reisner Livia Krisztina & Pápai Zsolt  
Sebestyén Nikoletta  
Stanko Marina & Horvat Zeljko  
Szász Bence  
Tatár Gabriella  
& Danyi Oszkár  
Tóth Bálint  
Vágot Ádám Richárd  
Vágot Sándor Zoltán  
Vabrik Emília  
Vucic Zoran & Vucic Sladjana  
Czövek Zsuzsanna  
Delitsa Anastasia  
Rác Nikolett  
Lengyel Anita  
Dr. Molnár Livia  
Varga Józsefné

### LEVEL II.

Cosic Sanja & Mitrovic Dejan  
Hadzijasarevic Senada  
Dragas Sandra  
Ferenczi József Aladár & Ferencziné  
Szokolay Éva Katalin  
Horváth Ferencné & Horváth Ferenc  
Kuglérné Vámosi Zsuzsanna  
Markovic Dusanka  
Markovics Anna  
Marosné Dr. Takács Ágnes & Maros Ervin  
Milovanovic Nevena & Milovanovic Ivan  
Ramovic Nafija & Ramovic Fazlija  
Rózsa Róbert  
Spasojevic Natasa

Kovácsné Varga Katalin  
Lisica Sasa & Lisica Sanja  
Ádám Edit & Farkas István  
Fijuljanin Irfan & Vasvija Fijuljanin  
Scepanovic Milena  
Wingert Sugar Ewa Iwona & Sugar Boris  
Belosa Stjepan & Belosa Snjezana  
Doka Mimoza & Doka Sotir  
Dr. Tordai Nándor Endre  
& Dr. Tordainé Dr. Mokánszky Lilla  
Hegedűs Réka  
Kerekes László Csaba & Kerekes Ágota  
Mihalikné Dr. Fodor Rebeka Mária  
Mráz Gáborné & Mráz Gábor

Skodáné Kohán Csilla Skoda István  
Trogmayer Anikó  
Tóth Ágnes & Hartvig László  
Veres Attila & Csizmazia Hella  
Fodorné Baranyó Edit  
Ferencz László  
& Dr. Kézmárki Virág  
Fodor Edit  
Szeredi Ottó  
Kovács Angéla Zsuzsanna  
Oláh László & Balogh Zsófia  
Tóth Zsolt & Tóthné Borza Eszter  
Scepanovic Milena  
& Pribicevic Vanja

# OPATIJA HÍV: MINŐSÜLTEK

## LEVEL 3.

Tóth János • Brumec Tomislav • Brumec Andreja • Dr. Tumbas Dusanka • Bajkánné Vitéz Krisztina • Bajkán Zoltán • Simon Janó • Tanács Ferenc • Tanács Ferencné • Kobza Rita Zita • Kormos Gábor • Dr. Kolonics Judit • Balogh László György • Tóth Zoltán • Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin • Dr. Seres Endre • Illyés Ilona • Visnovszky Ramóna • Bognár Gábor • Seresné Bathó Mária • Seres János • Halmi István • Halminé Mikola Rita • Dr. Botos Mária • Varga Zsuzsa • Menkó Éva • Markovic Danijel • Lexné Gidófalvi Zsanett • Lex Ákos • Davis Erika • Davis Henry • Heinbach József • Dr. Nika Erzsébet • Dr. Mokánszki Istvánné • Dr. Mokánszki István • Zsolnay Zsuzsanna • Berecz Zoltán • Bánhegyi Zsuzsa • Dr. Berezvai Sándor • Balogh Andor • Balogh Andorné • Petrinjac Zeljka • Petrinjac Predrag • Hubacsek Ágota • Antalné Dr. Schunk Erzsébet • Antal Gyula • Kuzmanovic Vesna • Kuzmanovic Sinisa • Schleppe Dr. Kasz Edit • Schleppe Péter • Kondi Gabriella • Kondi Péter • Papp Róbert • Papp-Dudás Renáta • Knisz Edit • Matos Katalin • Fersch Mártonné • Fersch Márton • Juric Robert • Dr. Milesz Sándor • Dr. Gróf Ilona • Horváth Tibor • Huszti Erzsébet • Pálkövi Tamás • T. Nagy Sándorné • T. Nagy Sándor • Jakupak Vladimir • Jakupak Nevenka • Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária • Dr. Rédei Károly • Kása István • Kása Istvánné • Brumec Lovro • Dr. Hocsi Mária • Térmegi Lászlóné • Térmegi László • Dr. Szénainé Kovács Gabriella • Dr. Szénai László • Varga Géza • Vargáné Dr. Juronics Ilona • Schneider László • Schneider Lászlóné • Molnár Rudolf • Molnár Ildikó • Dr. Molnár Erzsébet • Gavalovics-Kormos Rita • Gavalovics Gábor • Szabados Zoltán • Szabadosné Mikus Emese • Almási Gergely • Bakos Barbara • Arbeiter Jozica • Dr. Arbeiter Miran • Hartvig László • Hartvigné Kárpáti Csilla • Haim Józsefné • Haim Jozsef • Timár János • Timár Jánosné • Csiki Józsefné • Csiki József • Mezőfiné Jakab Ildikó • Mezőfi Emil • Seres Linda • Seres Máté • Dr. Matúz Dezső • Ugrenovic Miodrag • Ugrenovic Olga • Janovic Dragana • Janovic Milos • Kis-Jakab Edina • Vajda Lászlóné • Vajda László • Dobsa Attila • Dobsáné Csáki Mónika • Gulyás Melinda • Léránt Károly • Lérántné Tóth Edina • Dr. Dósa Nikolett • Kiss Zoltán • Kissné Szalay Erzsébet • Tornyi Gyuláné • Tornyi Gyula • Székely Borbála • Bársony Balázs • Jónás Zsoltné • Dr. Debródi Mária • Sebők Noémi • Bunyeváczné Mész Zsuzsa • Bunyevácz Viktor • Nagy Attiláné • Nagy Attila • Kurucz Endre

## LEVEL 2.

Ocisnik Roman • Ocisnik Sonja • Nakic Marija • Siklósné Dr. Révész Edit • Siklós Zoltán • Gelegonya Klára Judit • Dr. Ujhelyi János • Hollósy Endre András • Utasi Anita • Utasi István • Bogdánné Szabó Katalin • Bogdán Ervin • Franjic Prim. Dr. Goran • Franjic-Beganovic Samra • Berkics Miklós • Czibolya Zoltánné • Czibolya Zoltán • Mandel Helga • Éliás Tibor • Varajic Savka • Krkljus Ksenija • Ignjatovic Milorad • Baranji Eleonora • Baranji Jozef • Kovács Zsuzsanna • Vágási Aranka • Kovács András • Dr. Tomljanovic Drasko • Buretic-Tomljanovic Prof. Dr. Alena • Szabó Péter • Mrakovics Szilárd • Csordás Emőke • Szentgyörgyi János • Széplaki Ferencné • Széplaki Ferenc Glavinca Nedeljka • Glavinca Zeljko • Dr. Kertész Ottó • Dr. Kertészné Szabó Erzsébet • Petrovic Milena • Petrovic Milenko • Korenic Manda • Korenic Ecio • Drascic Marija • Drascic Dusan • Dobos Krisztina • Popovic Viktorio • Pesáné Nagy Katalin • Prágai-Szalay Katalin • Prágai Sándor • Kovács Zoltán • Kovácsné Reményi Ildikó • Buzgáné Erdélyi Katalin • Buzga András • Háhn Adrienn • Miklós Istvánné • Tasi Sándor • Hollóné Kocsik Judit • Holló István • Fekete Szilárd • Fekete Szilárdné

## LEVEL 1.

Nyári Gabriella • Majoros János • Erdős Attila • Bene Írisz • Szép Margit • Till György • Krizsó Ágnes • Tóth János • Tóth Jánosné • Németh-Lakatos Krisztina • Németh Zsolt • Hajdu Ildikó Rózsa • Hajdu Kálmán • Bodnár Józsefné • Bodnár József • Dr. Tóth-Baranyi Zsuzsanna • Lomjanski Stevan • Lomjanski Veronika • Dr. Medgyesiné Dr. Gesztesi Stefánia • Dr. Medgyesi János András • Szeghy Mária • Bigec Danica • Szencziné Farmasi Judit • Szenczi József • Becz Zoltán • Kenesei Zsuzsanna Viktória • Rózsáné Takács Tímea • Rózsa Imre • Barna Beáta • Barna Róbert • Petkovic Aleksandra • Petkovic Bogdan • Dr. Petkovic Nedeljko • Petkovic Milojka • Bognárné Maretics Magdolna • Bognár Kálmán • Strboja Jovanka • Strboja Radivoj • Skáfár István • Skáfárné Vásár Amália • Fürst Karmen • Fürst Bogdan • Senk Hajnalka • Torcom Julia • Dr. Vörös Mariann • Sámoly Ferenc • Balogné Kiss Ilona • Balogh Attila • Molnárné Kalcsu Klára • Tóth András • Tóthné Theisz Éva • Varajic Zoran • Varajic Snezana • Stambolija Bozidar • Stambolija Ljuba • Gadzo Anka • Horváth Andrásné • Hajdu Veronika • Vigh Sándorné • Njegovanovic Vaselije • Révész Tünde • Kovács László • Pintér Levente • Mold Erika • Lehoczky Enikő • Lovasné Parczen Gabriella • Lovas László • Mustafic Safet • Mustafic Subhija • Gombás Csilla Anita • Gombás Attila • Knaus Paukovic Kristina • Paukovic Damir • Stilin Tihomir • Stilin Maja • Rusák Patrícia • Cseke Máté András • Kovácsné Németh Bernadett • Kovács György • Székely János • Juhász Dóra • Stegena Éva • Lup Erzsébet • Duran Mensura • Duran Mustafa • Jagodin Matija • Jagodin Sandra • Rácz Zoltán • Rácz Gabriella • Kompp Rezsőné • Czerván Ibolya • Soltész József • Hontiné Izsold Gyöngyi • Honti Gábor • Abonyi Tóth István • Tóth Csaba • Péter Gabriella • Péter Zsolt • Jelic Gordana • Jelic Sinisa • Dr. Erdei Péterné • Dr. Erdei Péter • Calusic Dubravka • Dr. Nagy Attila • Keszlerné Ollós Mária • Keszler Árpád • Crncevic Zecir • Crncevic Samira • Lapiczné Lenkó Orsolya • Lapicz Tibor • Englert Zsoltné • Englert Zsolt • Letnik Stanko • Letnik Iva • Budai-Schwarz Éva • Szabóné Dr. Szántó Renáta • Szabó József • Maczó Rozália • Kocsis Pál • Baranyai Ágota • Dr. Végh Judit • Kosik Katalin • Szántó József • Deákné Kormos Erzsébet • Deák István • Juhász Gusztávné • Juhász Gusztáv • Molnár Zoltán • Schunk Mónika • Dr. Anwar Aimen • Vincze Csaba • Vincze Márta • Hajnal Attiláné • Hajnal Attila • Kegő Alojz • Kegő Marija • Molnár Mária • Dominkó Gabriella • Géczli László • Muladi Annamária • Babic Gorazd • Brumec Karina • Szabó Nikolett • Szabó György • Dr. Fábrián Mária • Vizsnyai Róza • Dr. Kardos Lajos • Dr. Kardosné Hosszú Erzsébet • Tóth Kovács Józsefné • Tóth Kovács József • Bakó Józsefné • Bakó József • Gecse Andrea • Böröcz Péter • Göröczné Ölbei Gabriella • Kiss Józsefné • Kiss József • Futó László • Futó Lászlóné • Tőreki Győzőné • Dr. Dávid Tamás • Kőrösi Sándor • Kovácsné Langa Erzsébet • Kovács György • Mészárosné Hrabovszki Márta • Nagy Tibor • Csikós Andrea • Szatmári Ágnes • Király Krisztina • Velkovska Vecka • Balogh Béla • Balogh Béláné • Pavic Anto • Pavic Bojana • Bruckner András • Dr. Samu Terézia • Ferencz Lászlóné • Ferencz László • Zutinic Momo • Dr. Németh Endre • Lukácsi Ágnes • Botka Zoltán • Botka Zoltánné • Mentésné Tauber Anna • Mentés Gábor • Kurta Péterné • Kurta Péter • Patkós Edina Anna • Dr. Király Tünde • Nagy Károly • Vujasin Dr. Jelena • Vujasin Dragoljub • Fekete Zsolt • Ruskó Noémi • Zurma Julijana • Zurma Todor • Kürtös Annamária • Kürtös László • Dr. Visontai Zsuzsanna Zsófia • Dr. Németh Pál • Donkó Zoltánné • Donkó Zoltán • Szöllösi Cecília • Soós János • Vajagic Slobodan • Majoros Éva • Rimócziné Németh Erika • Rimóczy Attila • Nagy György • Nagyné Varga Zsuzsanna • Csepreghy Jánosné • Lichner Beáta • Mikola Zsolt • Czap Anita • Faragó Dénesné • Mester Miklós • Stankovic Milica • Lancz Judit • Varga Zoltán • Petrovai Tamásné • Petrovai Tamás • Németh Andrea • Vargáné Házi Ildikó • Varga Mihály • Hartyányi Julianna • Dr. Szomják Edit • Sauer Claus • Tóthné Bakos Katalin • Dinya Györgyné • Dinya György • Hegedűs Árpád • Hegedűsné Lukácsi Piroska Marietta • Rusák Rozália Erzsébet • Rusák József • Futaki Ildikó • Zsidai Renáta • Meló Anita • Vasas Tamás • Papp Imre • Péterbencze Anikó • Nagy Tímea • Varga László • Stazic Julijana • Szépné Keszi Éva • Szép Mihály • Pintér Lászlóné • Pintér László



# MANAGER TRENING

BLED, SEPTEMBER 2014



**Z**a uspeh v Foreverju ni dovolj samo osebna odločenost, temveč tudi pravi pristopi k temu specifičnemu načinu dela. In kako se naučiti pravih pristopov? S pomočjo pravih strokovnjakov. Zato smo v začetku meseca septembra organizirali trening za Managerje, ki je bil odprte narave, na Bledu. Na dvodnevem dogodku v prekrasem okolju sta svoje znanje z nami delila dva odlična strokovnjaka – Franjo Radikovič in priznani specialist s področja marketinga Aleš Lisac. Tokratno izobraževanje je bilo ciljno usmerjeno, saj smo se osredotočili na prvi korak in to je kako pristopiti oziroma iskati nove potenciale in priložnosti, ter jih pridobiti. Vsi znanja in napredka željni udeleženci so spoznali kar nekaj pomembnih ključnih točk, ki so pomembni za uspeh.

Prvi dan nam je predavatelj Franjo Radikovič podrobno predstavil Sistem prodaje. Sistem prodaje je nekaj kar deluje v vseh okoljih. Tako smo spoznali vse elemente, ki so v sistemu prodaje in vključujejo tako iskanje in pridobivanje novih kupcev ali uporabnikov, ter pridobivanje naročil in vse do izvedbe in povečanja prodaje. Znotraj posameznega elementa pa smo spoznali vse ključne točke in tudi načine, ki so pomembne za naš uspeh v Foreverju. Navdušeni smo bili nad predstavitvijo kako se pripraviti na predstavitev izdelkov in morebitna vprašanja. Po predavanju je bila večina udeležencev enotnega mnenja, da so tovrstna znanja način, ki pripomorejo k hitrejšemu uspehu na Forever poti.



# SLOVENIJA GREMO GOR!



Naslednji dan smo preživel z enim najbolj priznanih marketinških strokovnjakov v Sloveniji – to je Aleš Lisac. Tokrat nas je popeljal v nove dimenzije – spoznali smo kako na pravi način izvesti predstavitev, ki bo imela pravi rezultat za naš vloženi trud. A nismo ostali zgolj pri teoriji, v zaključnem delu smo izvedli praktično delavnico, kjer smo s pomočjo skupinskega dela pripravili lastno predstavitev in jo skupaj ocenili. Po končanem predavanju je bil v nadaljevanju dneva čas za individualna vprašanja, saj smo preostali čas preživel skupaj s predavateljem v izjemno prijetnem ambientu. Hkrati smo skupaj pripravili tudi novost oziroma presenečenje, ki pa naj zaenkrat še ostane skrivnost.

Vsekakor smo dvodnevni trening zaključili polni novih znanj, idej in izredno motivirani. Mnogi med nami pa niso izgubljali časa in so že takoj pripravljali nove načrte za svojo uspešno Forever pot. Tako smo ponovno lahko spoznali, kako tovrstni dogodki izjemno pomagajo pri zagonu vašega posla. Čas je, da razpredete svojo mrežo!

Ne pozabite, prihaja nepozabno srečanje! Kmalu se ponovno vidimo na našem slavju – 22. Novembra bo v Hotelu Mons v Ljubljani, rojstnodnevni Success Day. Rezervirajte si čas!

Gremo gor FLP Slovenija!



## VARGA GÉZA SOARING MANAGER

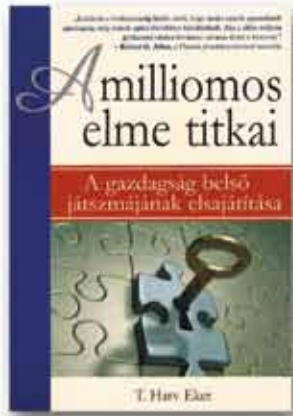
Olyan ember vagyok, aki a mindennapok forgatagában mindig szakít időt az olvasásra, s ezzel a fejlődésre is. Korábban nem tartoztam a jó olvasók közé. Ám amikor belekezdtem az FLP-munkába, rájöttem, hogy sok tanulnivalóm van. Kerestem a megoldást, hogy többet tudjak. Így jutottam arra a felismerésre, hogy mindennaposá kell tennem az olvasást.

**A vállalkozások világában az egyik fontos tényező a minőségi szolgáltatás, valamint annak a tudásnak a megszerzése, amely működteti a rendszert. A hálózatépítésben az önképzésnek kiemelt jelentősége van: a jó szakmai könyvek kincset érnek.**

“A jó pap holtig tanul” - mondják, véleményem szerint a jó hálózatépítő is.

**A mindennapi olvasás feltölt, bátorít, ötletekkel szolgál, alapokat ad a továbblépéshez. Mindaz a tudás, melyet rendelkezésünkre bocsátanak a könyvek írói, segíti boldogulásunkat.**

**A következő könyvekkel kívánok segíteni fejlődésedben:**

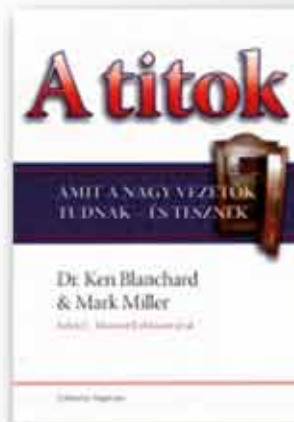


### T. HARV EKER: A MILLIOMOS ELME TITKAI

Sokan szívük mélyén gazdagságról álmodoznak. Bizonyára felmerült bennük: Vajon hogy csinálják mások? E könyv segítséget nyújt ahhoz, hogy gondolataidat és tetteidet hogyan irányítsd. Lépésről-lépésre elvezet ahhoz a tudáshoz, melyet a mindennapokban eredményesen használhatsz. Megtanít hatékonyan dolgozni.

### DR. KEN BLANCHARD - MARK MILLER: A TITOK

Bizonyára te is arra vágysz, hogy nagy vezetővé válj. Sokszor megálmodtad a pillanatot, majd elvetetted, mert nem találtad meg a titkát. Ez a könyv abban nagyszerű, hogy megtanítja neked a “szolgáló vezetés” modelljét. “Ha magasabb szinten akarunk vezetni, ahhoz eredmények és kapcsolatok is kelleneek.”



### JIM ROHN: AZ ÉLET KIRAKÓJÁTÉKÁNAK ÖT LEGFONTOSABB DARABJA

Ez a könyv gondolatébresztő, maga az írója is különleges személy. Ő az egyike azoknak, akik százezrek sikeréhez járultak hozzá gondolataikkal. Olvasása közben rájössz, hogy van választási lehetőséged, hogy döntéseid azok, melyek meghatározzák a holnapodat.

Az élet olyan, mint egy mozaik. Lehet egy mestermű, és lehet egy felismerhetetlen káosz.

Melyiket választod?







## SENIOR MANAGER



**Varga Józsefné**  
(szponzor: Dr. Steiner Renáta)

„Minden lehetetlennek tűnik,  
amíg meg nem csinálod”



## MANAGER



**Kovács Angéla Zsuzsanna**  
(szponzor: Ferencz László  
& Dr. Kézsmárki Virág)

„Először van a harc”  
Ferencz László után szabadon



**Lengyel Anita**  
(szponzor: Varga Józsefné)

„A logika nem szabhat határt  
az álmoknak”



**Oláh László & Balogh Zsófia**  
(szponzor: Kovács Angéla Zsuzsanna)

„Stay strong!”



**Tóth Zsolt & Tóthné Borza Eszter**  
(szponzor: Varga Géza & Vargáné  
Dr. Juronics Ilona)

„Aki attól fél, hogy veszít, soha nem  
fog nyerni.”



## ASSISTANT MANAGERS

Czövek Zsuzsanna  
Delitsa Anastasia  
Fodor Edit  
Jović Verka & Mitevski Mijalko  
Rácz Nikolett  
Szeredi Ottó



## SUPERVISORS

Adamović Gorana & Adamović Radoslav  
Balla Zsoltné & Balla Zsolt  
Balla Balázs Zsolt  
Bekk Tímea  
Božić Juro & Kapetanović-Božić Ismeta  
Ćurlić Gordana & Ćurlić Zoran  
Czirjárné Vas Anita & Czirják Balázs  
Deák Ferenc & Deák Katalin Mónika  
Doka Irena  
Doka Kristjana  
Dr. András László & Gulyásné Bolla Zsuzsanna  
Dr. Fenyvesi Erika & Dr. Lipóth László  
Dr. Tóth Edit  
Elezi Enver  
Farkas Zoltánné  
Hencziné Schulcz Ágnes  
Hetényi Miklós  
Horvatić Jelena & Horvatić Saša  
Kardos Györgyné  
Kemenesi Sándor  
Kiss Anita  
Kokot-Miletić Ksenija & Miletić Marino  
Lőcsei Patrik  
Mező Jánosné & Mező János  
Milenković Milosav & Milenković Mileva  
Milenković Nenad & Skrbić Jovana  
Milenković Aleksandar & Almaj Marina  
Milenković Nikola & Kalić Nada  
Milenković Anja & Babić Božidar  
Mitevska Magdalena  
Ottné Bene Teréz & Ott György  
Pesti Ferenc  
Polecsák Mark Johann  
Porogi Éva Cintia & Lajkó Szabolcs  
Preisendorfer Tímea  
Preisendorfer Györgyné & Preisendorfer György  
Rádulyiné Toldi Katalin  
Reisner Livia Krisztina & Pápai Zsolt  
Savić Slavica & Savić Saša  
Sebestyén Nikolett  
Stanko Marina & Horvat Željko  
Szász Bence  
Szegedi Gabriella  
Tatár Gabriella & Danyi Oszkár  
Tóth Bálint  
Vágott Ádám Richárd  
Vágott Sándor Zoltán  
Vabrik Emília  
Varga János  
Vučić Zoran & Vučić Sladjana  
Vučić Svetlana

2014. AUGUSZTUS PERSONAL & NON-MANAGER CC

CONQUISTADOR CLUB



**MAGYARORSZÁG**

1. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
2. Dr. Szénainé Kovács Gabriella & Dr. Szénai László
3. Kovács Angéla Zsuzsanna
4. Varga Józsefné
5. Kúthi Szilárd
6. Dr. Dósa Nikolett
7. Lengyel Anita
8. Tóth Zsolt & Tóthné Borza Eszter
9. Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária & Dr. Rédei Károly
10. Czövek Zsuzsanna



**SRBIJA, CRNA GORA**

1. Ljiljana Tomić & Boriša Tomić
2. Irfan Fijuljanin & Vasvija Fijuljanin
3. Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak
4. Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski



**SZEMÉLYGÉPKOCSI-VÁSÁRLÁS ÖSZTÖNZŐPROGRAMJÁNAK RÉSZTVEJŐI - 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  
**Menkő Éva**  
 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

**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

**3. SZINT**

Berkics Miklós  
 Herman Terézia  
 Krizsó Ágnes  
 Stevan Lomjanski  
 & Veronika Lomjanski  
 Szabó József  
 Vágási Aranka & Kovács András  
**Varga Géza**  
**& Vargáné Dr. Juronics Ilona**  
 Varga Róbert  
 & Varga-Hortobágyi Tímea



# TÖBB LEHETEK, MINT EGY ALKALMAZOTT

LENGYEL ANITA MANAGER

**Anita 29 éves, Győrben él, egy öt és fél éves kislány édesanyja. Korábban egy készpénzlogisztikai cégnél dolgozott, de mára már főállású foreveres.**

**Szponzor: Varga Józsefné**

**Felsővonal: dr. Steiner Renáta, Hertelendy Klára, Senk Hajnalka, Orosházi Diána, dr. Milesz Sándor, Rex Maughan**

## **Hogy kezdődött a foreveres történeted?**

2008-ban az akkori páromat kereste meg Ica (Varga Józsefné, a későbbi szponzor – a szerk.), ekkor én még egyáltalán nem akartam az üzlettel foglalkozni, vagy bármit is kezdeni ezzel a dologgal. Hosszas unszolásra mégis elmentem egy rendezvényre. A dolog érdekessége, hogy a volt párom már rég nincs az üzletben, én pedig itt maradtam.

## **Mi fogott meg?**

Az elején akartam is meg nem is, ami igazán megfogott, hogy több lehetek, mint egy alkalmazott. Nagyon hamar rájöttem, hogy vagy megcsinálom ezt az üzletet, vagy élelem az átlagemberek hétköznapi életét.

## **Korábban ismerted a Forever termékeit?**

Soha nem hallottam róluk azelőtt. Nyilván azóta már elkötelezett termékhasználó lettem, mint ahogy sokan a környezetemben, de engem nem a termék hozott az üzletbe, hanem az életem megváltoztatásának lehetősége.

## **Azóta elég sok idő eltelt már.**

Igen, akkor hat hét alatt lettem supervisor, eljutottunk Porecsbe is. Akkor vártam a kisfiamat, az ő születése után kimaradt jópár év az üzletépítésből. Mikor már cseperedett, és vissza kellett volna mennem dolgozni, már tudtam, hogy nem akarom a régi munkámat folytatni, mert úgy éreztem, abból nem lesz kiút.

## **További három év telt el a manageri szint eléréséig.**

### **Hogy értékeled ezt az utat?**

Úgy gondolom, hogy fel kellett nőnöm ehhez az üzlethez. Sokat kellett változnom és tanulnom ahhoz, hogy megérdemljem ezt. Úgy érzem, hogy a manageri szintnek most jött el az ideje.

## **A korábbi önmagadhoz képest miben változtál?**

Leginkább személyiségfejlődésben. Sokkal határozottabb lettem. Korábban rengeteg félelmem volt, amit mára sikerült leküzdenem. Számomra a legfontosabb a függetlenség – mindentől és mindenkitől, én erre törekszem, és azt gondolom, hogy jó úton járok.

## **Mi minden történt veled a managerré válás útján?**

Nagyon sokat csalódtam emberekben. Különösen nehezen viseltem, hisz korábban európa-bajnok táncos voltam, és nem szoktam ahhoz hozzá, hogy a dolgok ne úgy menjenek, ahogy én azt elterveztem. Ica mindig azt

mondja, hogy „bekóstol az üzlet”, de ilyenkor muszáj továbbmenni. Lehet, hogy eleinte nem is akartam annyira.

### És most mennyire akarsz?

Nagyon! Már jön is egy managerem októberben. Az a célom, hogy minél szélesebb és stabilabb üzletet építsek. Nem állunk meg, nem „örömködünk” azon hónapokig, hogy elértük a szinteket, hanem alázattal folytatjuk a munkánkat. Attól, hogy manager lettem, semmi nem változott: a munkát ezen túl is bele kell majd rakni, ahogy eddig is beleraktam.

### Milyen a csapatod?

Tizennyolc évestől hatvannégy évesig minden korosztály képviselteti magát, úgy gondolom, hogy igazán jó csapatát alakultunk, és az ember sokkal szívesebben segít olyanoknak, akiket kedvel is.

### Milyen tanácsot adnál azoknak, akik csak most ismerkednek a Foreverrel?

Mindenkinek magának kell eldöntenie, hogy akar-e változtatni az életén. Ahhoz persze az kell, hogy legalább megnézze a lehetőséget. Ha valamiért nem működik, akkor tovább kell menni. Sajnos nagyon sok jó ember azért nincs ebben a vállalkozásban, mert azt mondta otthon a férj, vagy feleség, hogy ez az üzlet nem jó. Ha bármilyen riadalom van, azt meg kell beszélni a szponzorral, aki mindenben segíteni fog.

### Milyen a jó szponzor?

Nekem Ica a példa. Szeretni kell az embereket, én ezt tanultam tőle. Azt, hogy fontosak az emberek, fontos, hogy mit szeretnének, fontos a lojalitás, alázat, de egyben a határozottság is. Nagyon hálás vagyok az üzletnek, hogy kaptam egy olyan embert az életembe mint ő. Nagyon sokat köszönhetek neki, ma nem lennék manager, ha ő nincs. Elhitette velem, hogy ez az üzlet nekem is jár.

### Mit adott neked a Forever?

Mindenek előtt óriási kihívást, a minősülésem a színpadon pedig hatalmas élményt. Bár én nem vagyok nagyon érzelmős típus, de ez megérintett. A Forevertől emberismeretet kaptam, sok évi Ica mellett dolgozás alatt figyeltem, hogy ő hogy bánik az emberekkel, hogy dolgozik velük, és igyekeztem ezt eltanulni tőle. Ica mindig elmondta, hogy az életet nem túlélni kell, hanem megélni. Az első lépcsőfok már megvan ehhez.

# FOREVER PRO X<sup>2</sup>



## KÖZPONTI KÖZLEMÉNYEK

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



## MAGYARORSZÁG

### Budapesti Központi Főigazgatóság:

I 184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. E-mail: [flpbudapest@flpseeu.hu](mailto:flpbudapest@flpseeu.hu)  
Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995  
Levelezési cím: 1439 Budapest, Pf.:745.  
Ország igazgató: dr. Milesz Sándor: +36 1 297 1995, mobil: +36 70 316 0002  
Főigazgató: Ladák Erzsébet: tel.: +36-1-269-5370/160-as mellék, mobil: +36-70-436-4230;  
Főigazgató-helyettes: Kismárton Valéria 130-as mellék, mobil: + 36 70 436 4273  
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<sup>h</sup>-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 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](mailto:telecenter@flpseeu.hu)

#### Internetes áruházunkban

[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) vagy [www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu)  
Az internetes áruház ügyfélszolgálatának elérhetőségei:  
tel: +36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286,  
e-mail: [webshop@flpseeu.hu](mailto:webshop@flpseeu.hu)  
A telecenter-t és az internetes áruházat működtető vevőszolgálat vezetője:  
Malik Melinda, mobil: +36-70-436-4240  
A telefonon vagy interneten megrendelt termékeket futárszolgálattal két napon belül – időpont-egyeztetéssel – házhoz szállítjuk. Az 1 cc vagy afeletti értékű vásárlás szállítási költségét társaságunk átvállalja.

### TOVÁBBÉRTÉKESÍTÉS, REKLÁMOZÁS

**Termékeink és marketinganyagaink továbbértékesítése tilos internetes felületeken. Üzleten vagy irodán belül bemutatathatók és értékesíthetők a termékek a Nemzetközi Üzletpolitikánk 16.02 (h), (i), (j) és (k) pontja alapján. Forgalmazói tevékenységgel kapcsolatos reklámozási és saját honlap készítésére vonatkozó szabályok a 16.02. (h), illetve a 17.10 pontban találhatók.**

### FORGALMI ADATOK

lekérdezésére az alábbi módokon van lehetőség:  
– interneten: a [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) honlap forgalmazói részben,  
– a Forever Telefon szoftveren,  
– 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: Radóczy 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 képviseteinken és telecenterünknel minden olyan hónap utolsó szombatján, amely után abban a hónapban már nincs munkanap: 12-20 óráig. Ezen alkalommal pontos időpontját honlapunkon és képviseteinken minden alkalommal meghirdetjük.

### MUNKANAP ÁTTELJEZÉS

Tájékoztatjuk Önöket, hogy magyarországi képviseteink 2014. október 23-tól 26-ig (csütörtöktől vasárnapig) zárva tartanak. Október 24 (péntek) helyett hazai képviseteink október 18-án, szombaton tartanak nyitva.

### Forever Resorts

Teleki-Degenfeld Kastélyszálló, 3044 Szirák, Petőfi u. 26.,  
tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285 [www.kastelyszirak.hu](http://www.kastelyszirak.hu)  
Sasfészek Étterem, tel.: +36-1-291-5474, [www.sasfeszeketterem.hu](http://www.sasfeszeketterem.hu).

A Forever Resorts magyarországi intézményeinek ügyvezető igazgatója Lenkey Péter; operatív igazgató Király Katalin, marketing és értékesítési igazgató Mocsnik Tamás.

**Forever Utazási Iroda** [www.foreverutazas.hu](http://www.foreverutazas.hu) tel.: +36-70-777-9997

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

### 2014-ES ÉVI KÉPZÉSI PROGRAMTERV:

**Siker nap:** november 15., **Go Diamond képzés:** október 13-20.  
**Turbo Start Nap:** december 6.



# 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: 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


**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



**A FIATAL NŐ MINDIG IS  
MÁSOK ÜZLETI ÉRDEKEIT  
SZOLGÁLTA KI. AKKOR  
ÉPP EGY VASUDVARBAN,  
IRODAVEZETŐKÉNT. ÁM  
EGYSZER CSAK KAPOTT EGY  
KARÁCSONYI ÜDVÖZLETET,  
ÉS PÁR HÓNAPRA RÁ EGY  
MEGHÍVÓT. IGEN, SZEMÉLYESEN  
Ő, ÉS NEM A FŐNÖKE – EZ  
MERŐBEN SZOKATLAN  
VOLT. EGY PARTNERÜKTŐL  
ÉRKEZETT, ÉS EGY FOREVER-  
RENDEZVÉNYRE SZÓLT...**

# Tudtam, hogy meg fog történni **velem a csoda**

SZOLNOKI MÓNIKA EAGLE MANAGER

**Szponzor:** Molnár Judit Senior manager **Felsővonal:** Orosz Ilona és dr. Gönczi Zsolt, Halmi István és Halminé Mikola Rita, Herman Terézia, Becz Zoltán és Kenesei Zsuzsanna Viktória, Gergely Zsófia és dr. Reindl László, Vágási Aranka és Kovács András, Berkics Miklós, Szabó József

Egy Sonya partiról volt szó: örömmel megszerveztem – még néhány barátómet is elhívtam, persze csak azért, mert cserébe kaptam egy ajándékot: egy igen drága krémeket. Bár passzívan kezdtük, a végén nagyon jól éreztük magunkat a bemutatón, utána pedig jó terméktapasztalatokat szereztünk: így indult. Akkor még csak a termékek érdekelték, sőt egyetlen termékre koncentráltam, nem is nagyon tudtam volna többet megfizetni az akkori lehetőségeim közepette. Ám már ezért is megérte csatlakozni, így 2006 máj 9-én regisztráltam.

**Annak ellenére, hogy az üzletépítés nem igazán érdekelt.**

Nem, de csak azért, mert édesanyámék egy másik hálózatot már kipróbáltak, amelynek atmoszférája kimondottan ellenszenves volt. Aztán persze elmagyarázták nekem, hogy MLM-cég és MLM-cég között nagy különbségek vannak. Engem meg motivált, hogy meglegyen a két pontom, így sikerült is elérnem az első szintet. Az biztos, hogy ha a szponzorom nem Molnár Judit Senior manager, már rég nem lennék itt, az ő személyisége igencsak hatott rám.

**Hihetetlen, de úgy tudom, úgy lettél manager, hogy még autód sem volt...**

Így van, autóm, pénzem és kapcsolatrendszerem sem igazán. Feltörte a vállam az üzletépítői táská, mire elértem ezt az eredményt. Ami persze még messze nem volt a végállomás.

Változtatnom kellett, ugyanis gyorsabban nőtt az egóm, mint ahogy fejlődött a személyiségem. Tulajdonképpen ez az oka annak is, hogy az üzletépítés elején elvesztettem a főállásom: vagyis két szék között a pad alá estem.

**Érdekes, a legtöbb kezdő hálózatépítőnek ellenkező a problémája: túlságosan kishitűek.**

Mindenkinek a saját feladata a nehéz. Nekem azt kellett és kell folyamatosan tanulnom, hogy bizonyos helyzetekben jobb csöndben maradni: a kevesebb olykor több lehet. Ez egy nehéz időszak volt, sok problémám volt magammal, de érdekes: a Foreverben tanultam meg sok mindent a gyermekevelésről is.

**Szép eredménnyel...**

Igen, van egy húszéves nagyfiam, akit elsőre felvettek a Színművészeti Egyetemre. Nagyon büszke vagyok rá, életem egyik legjobb döntése volt, hogy ő megszülethetett. Csodálatos személyiség, gyermekemnek és barátjának is kiváló. Amikor még csak ketten voltunk, nagyon sokat segített nekem.

**Említetted, hogy rossz tapasztalataid voltak a más hálózatokban tapasztalt hangulatokról. Hogy tetszett az első Forever Siker Nap?**

Arra emlékszem, hogy Berkics Miki tehénmintás zakóban a Pretty womant énekli, Vágási Aranka pedig a „Riszálok úgyis





ügyist”, az emberek pedig felállva riszálnak, hát, őszintén megmondom, ez elsőre kicsit erős volt. Nem tudom az okát, de mégis megfogott valami. Szerintem ez „meg volt nekem írva” bármit tettem volna, elkerülhetetlen volt, hogy ez legyen az utam. Az az igazság, hogy gyerekkorom óta éreztem, hogy valami nagy feladatom lesz az életben, és gazdag leszek. Tudtam, hogy meg fog történni velem a csoda, csak azt nem tudtam, hogy mikor. És szerintem nekem a Forever ez a csoda az életemben.

#### **Mit köszönhetsz ennek?**

Én itt lettem valaki, és itt tanultam meg, hogy csak úgy lehetsz igazán valaki, ha a másik embert jobban tiszteld, mint magadat. A csapat érdekét a sajátod elé kell helyezni, mikor ezt elkezdted gyakorolni a magánéletben is, hirtelen mindenki kedves lesz és segítőkész. Pedig valójában te voltál az, aki változtatott a hozzáállásán, és ez visszahat. Ezt kéne tanítani az iskolákban inkább, mint a logaritmust, és a világ egy élhetőbb hely lenne.

#### **Köveltél-e el hibát az elején?**

Hogyne. Először is kipróbáltam mindent, ami nem működött, és találtam ki újakat, mindent legalább ötször elhibáztam. Régen a mennyiségre mentem a minőség helyett, és minden túlságosan rólam szólt az elején. Még nem mondom, hogy megtanultam, de tanulom, hogyan kell a másik emberre odafigyelni, meghallgatni. A páromtól tanultam egy varázsszót: „megoldjuk”. Még ha nincs is a fejedben a megoldás, ezzel időt nyersz a gondolkodásra, ami pedig a legjobban fizetett „szakma” manapság.

#### **Mi lett az eredménye a sok útkeresésnek?**

Nyolcvanfős manageri bulim volt, mégsem tudtam megtartani az embereket. El kellett engednem sokakat, háromszor kezdtem újra, de ma már nem bánom. A szavatartó, hiteles emberekre ugyanis országot lehet építeni, a többit viszont elfújja a szél. Voltak nagy csalódásaim ezzel kapcsolatban.

#### **Jobb emberismerő lettél?**

Jobb emberismerő, de továbbra is naiv álmodozó. Az a furcsa, hogy egyáltalán nem. Én továbbra is mindenkiben hiszek, mindenkét manageri szalaggal látok a színpadon, erről álmodom, ezzel kelek és fekszem, elfogadtam így magam. A szívemet-lelkemet, mindent adok, és viszik is. De azért van ennek jó oldala, mert kincsekre lehet találni, és az igaz emberek mellett maradnak.

#### **Mit jelent ez számokban?**

2008-ban értem el a manageri szintet. Hat kulcsembrem van, kiváló emberek és nagyon jó barátaim is. Ezzel a kis csapattal az egykori fizetésemnek öt-tízszeresét keresem havonta. Vannak további ambícióim is, de azok nem a pénzzel kapcsolatosak. Nem lakom palotában, nincs luxusautóm, de úgy érzem, mindenem megvan. Azt szeretném, ha körülöttem mindenki ott tartana, amire vágyik.

#### **És mit jelent ez a marketing terv által kijelölt lépcsőfokokban?**

Az eagle szint jó kihívás nekem, mert rajtam múlik,





ahogy a gépjármű-program is. Nem szabad abba a hibába esni, hogy egy akadályt célnak állítunk, mert akkor arra fókuszálunk, és homályban marad a lényeg. Más célját segíthetem, de nem lesz azonos az én céloommal. Ettől még persze vágyom a Senior szintre, de csakis ebben a sorrendben.

### Mesélj kicsit a családotról!

Nálunk erős a szeretet. Pethő József a párom két éve, életem meghatározó szereplője, de közös megállapodás, hogy a munkában megtartjuk az önállóságunkat. Ettől függetlenül sokat segít nekem, támogatja az MLM-munkámat, ott van a rendezvényeken, amikor csak tud, és szinte saját vevőköre van. Az életemben nagyon fontos a példamutatás, mint a tanítás egyetlen módja. Ennek köszönhetem, hogy a kapcsolatom egyre jobb lett a fiammal, rendkívül büszke vagyok rá. Meg tudtuk teremteni számára a lehetőséget, hogy azzá váljon, ami lenni szeretne. Sosem késő azzá válni, aki lenni szeretné, csak ne mások diktálják a vágyakat.

### Hogyan kapcsolódsz ki?

Olvasok. Még hozzá másképp, mint egykor. Jellemzően mindenki önigazolásokat keres, csak azt hallja meg, ami pozitív rá nézve. Én pár éve elkezdtem úgy olvasni a könyveket, hogy már azt figyeltem a sorok közt: mi az, amit nem úgy csinálok, ahogy írják. Újra kell olvasni az egész könyvtáramat... Ez kemény szembesülés, de sosem azoktól tanulsz a legtöbbet, akik egyetértenek veled. Aztán nekem nagyon fontos a rendszeres testmozgás, hogy napi

egy órát szánjak magamra, hiszen ez az egészséges életmód elengedhetetlen része, ahogyan a megfelelő táplálkozás is. Egykor az elsődleges célom az volt, hogy ne kelljen 5.40-kor kelnem és 7-re járnom dolgozni, a második az, hogy a termékeket úgy tudjam használni, hogy ne kelljen spórolni velük, emellett el tudjak járni edzőterembe: legyen időm és pénzem rá. Most már saját edzővel dolgozom... És még egy: az utazás. Én nem utaztam soha, most ülök majd életemben először repülőn, és ezt is a Forevernek köszönhetem.

### Mi motivál ma?

A sportban és az üzletben is hihetetlen belső nyugalmat ad az, amikor leküzdöm a belső korlátaimat. A munkatársaknak szeretném megtanítani, hogy álljanak ki magukért, vállalják fel az üzletet emelt fővel. Boldog embereket szeretnék látni magam körül, hiteles hálózatépítőket, akikről leperegnek a kifogások, mert belülről jövő hitük van, ami sikerélményt ad nekik. Nagyon fontos, hogy legyen hitük, hogy arra gondoljanak, amit el akarnak érni, amivé válni szeretnének és ne arra, amitől félnek. Tegyenek meg mindent a céljaikért, és közben érezzék jól magukat. A színpadon szeretném látni őket. Én pedig... gyerekkoromban mindig királynő szerettem volna lenni, és itt az lettem. A Sonya arca, Eagle manager, előadó, cikkszerző... a debreceni Foreverben is úgy bánnak velem, mint egy igazi királynővel, de amúgy mindenkivel, nem kell managernek lenni hozzá. Soha nem találkoztam hasonlóval. Egy perc kétségem nincs afelől, hogy jó helyen vagyok.





# lifestyle

## Életmód tanácsok



## IMMUNVÉDELEM "ősszel, télen

**M**egjött az ősz, s ezzel együtt egyre gyakrabban tapasztalhatjuk környezetünkben a megfázások, légúti megbetegedések előfordulását. Szervezetünknek alkalmazkodnia kell a hőmérséklet-változásokhoz, a hideghez, nyirkossághoz, ködhöz, esőhöz, a csúnya időjáráshoz. A jellegzetesen légúti betegségeket okozó baktériumok, vírusok imádják az őszt, s ezeket a kórokozókat a levegővétellel együtt bejuttatjuk szervezetünkbe. Ezért a légzőszerveink fokozottan érzékenyek a fertőzésekre. A főleg ősszel, télen jellemző felső légúti panaszok jelentős részét, és az influenzát is vírusfertőzés okozza. A szervezet a vírusok ellen saját immunrendszere által termelt ellenanyagokkal veszi fel a küzdelmet. Az antibiotikum-kezelést vírusfertőzés esetén csak az esetleges szövődmények kezelésére alkalmazzák, a vírust magát az antibiotikum nem pusztítja el. A gyógyulásért a **szervezet természetes védekezőrendszere** a felelős, a védekezőképesség az immunrendszer épségén múlik. Ha az immunrendszer legyengült, a szervezet fogékonyabbá válik a fertőzésekre. Az immunrendszert gyengíti a nem megfelelő táplálkozás, a hideg időjárás, a kevés alvás és a stressz is.

Az immunrendszer épségére ezért figyelniünk kell, meg kell őrizniünk, az őszi időszak beköszöntével pedig tudatosan támogassuk működését!

Figyeljünk oda a táplálkozásunkra, fogyasszunk sok zöldséget, gyümölcsöt az őszi, téli hónapokban is! A friss levegő és a testmozgás hideg időben is segít szervezetünk ellenálló képességének fokozásában.

Mindezeket érdemes kiegészíteni egészségünk védelme érdekében természetes forrásból származó vitaminkészítményekkel, gyógynövényekkel, és más immunerősítő terápiákkal, természetes gyógymódokkal. A természetes gyógymódok alkalmazása világszerte terjed. A világon – országonként változó mértékben – 25-70%-ban fordul ma a lakosság a komplementer (kiegészítő, alternatív) gyógyászathoz. Az alkalmazott módszerek között a gyógynövények, és az azokat alkalmazó gyógymódok a legnépszerűbbek.

A természetes gyógymódok célja elsősorban a betegségek megelőzése, illetve a már kialakult kóros állapotok gyógyítása a szervezet öngyógyító erőinek mozgósításával.



A komplementer medicina a WHO véleménye szerint a magáért felelősséget érző, egészségét kézbe vevő ember új útkeresése, ami sokszor nem mentes a szenzációhajhászó, tudományos alapokat nélkülöző gyógyítási formáktól. A WHO nemzetközi programja ezért ösztönzi a természetes gyógymódok (Complementary and Alternative Medicine (CAM)) hatásmechanizmusainak kutatását, azok beépítését a gyógyítási gyakorlatba. Magyarországon a komplementer orvosi és természetgyógyászati tevékenységeket rendeletek szabályozzák. Ezekben lényeges elem, hogy a **diagnózist kizárólag orvos állíthatja fel**. A házi orvos, kezelő orvos nem tilthatja meg betegének a természetes gyógymódokhoz való fordulást – kivéve, ha akut, életveszélyt jelentő helyzetről van szó, és sürgősségi ellátásra van szükség.

Magyarországon a természetgyógyászati tevékenységek **csak engedéllyel** végezhetők. Két csoportjuk van:

**1. Orvosi diplomához kötött** tevékenységek: ide tartozik többek között a homeopátia, manuálterápia, hagyományos kínai orvoslás, ayurvedikus és tibeti hagyományos orvoslás, biológiai fogorvoslás, neurálterápia, biorezonancián alapuló eljárások, csak diagnosztikai célú természetgyógyászati vizsgáló módszerek.

**2. Orvosi diplomához nem kötött, de kötelező vizsgával megszerzett engedéllyel végezhető** tevékenységek: akupresszúra, alternatív mozgásterápia, életmód-tanácsadás és életmód-terápia, reflexológia, alternatív fizioterápia, bioenergiát alkalmazó módszerek, fitoterápia, kineziológia, addiktológiai kezelés fülakupunktúrával, szemtréning. Sok gyümölcsöt, fűszernövényt élvezeti cikként ismerünk, nem is gondolva esetleges gyógyhatásukra, melyeket a fitoterápia tablettázott, kapszulázott formában használ.

Csak néhány példát kiragadva ezek közül, elsősorban

most azok kerülnek említésre, melyekkel az immunrendszerünk támogatása érdekében összel, télen különösen érdemes élnünk: vörös szőlő, szilva, áfonya, szeder, gránátalma, mangosztán, feketeribiszke, melyek antocianin színanyagban gazdagok, és igen erős antioxidáns tulajdonságúak. A sárgabarack, sárgadinnye, mangó, sütőtök, sárgarépa béta-karotin hatóanyaga segíti a látást és az immunrendszert. A fűszerek erős ízanyagai hőtermelést, izzadást váltanak ki. Védik a legyengült szervezetet, segítik az immunrendszert. A

fűszereknek sajátos gyógyhatásuk is van. A fokhagyma és a gyömbér antibiotikus hatású, szabályozzák a vérnyomást, a vérkeringést. Tényleges gyógyhatásukat csak nagyobb mennyiségű rendszeres fogyasztása esetén tapasztalhatjuk, ezért célzott gyógyhatás elérésére eredményesebb tablettázott vagy kapszulázott koncentrátumok fogyasztása. A gyümölcs- és fűszerkivonatok elsődleges funkciója a szervezet öngyógyító képességének fokozása, hogy minél ritkábban kelljen gyógyszer után nyúlnunk. A legfontosabb természetes források ezeken kívül még az immunerősítésben a méz, csipkebogyó, kasvirág, homoktövis, aloe vera, propolisz, virágpor, búzafű, torma, szegfűszeg, omega-3-források.


Súlyos betegségek esetén természetesen nem helyettesítik a gyógyszereket.

A homeopátia szintén használja a gyógynövényeket és más természetes anyagokat a gyógyításban és prevencióban. A homeopátia alapelve már legalább 2500 éve ismeretes, ugyanis nagyjából ennyi ideje annak, hogy Hippokratész görög orvos (i.e. 460-377), "az orvostudomány atyja" először említette: "Ugyanazok a dolgok, amelyek a betegséget okozzák, meg is gyógyítják azt." Erre egy magyar közmondásunk is utal: „Kutyaharapást szőrivel”

Amíg a nyugati orvoslás (akadémikus orvoslás, allopatia, WHO szinonimák: western medicine, european medicine, biomedicine, scientific medicine, modern medicine) mindig a betegséget akarja legyőzni, ellenszereket használ (gyulladáscsökkentő, fájdalom-csillapító, allergia-ellenes stb.), addig a homeopátia a **hasonlóság elvén** gyógyít.

A hasonlóság jelenségét, mint törvényszerűséget Samuel Hahnemann (1755-1843) német orvos önkísérletek alapján igazolta: 1791-ben olvasott egy cikket a **kínafakéreg**

alkalmazásáról. Ennek hatóanyagát, a kinint egy fertőző trópusi betegség, a malária (váltóláz) gyógyítására használták és használják még ma is. A cikk azt állította, hogy a kinin erősíti a gyomrot, ezáltal gyógyít. Hahnemann ezt meg akarta cáfolni, mert az ő feltételezése szerint a kininnek lázcsillapító hatása kell, hogy legyen. Feltételezését akarta bizonyítani úgy, hogy a kínafakéreg parányi darabkáját fogyasztotta el, s azt várta, hogy a testhőmérséklete lecsökken. Ehelyett azonban az ellenkezőjét tapasztalta, a malária tünetei jelentek meg: szívdobogás, álmoság, váltakozó láz, hidegrázás, valamint bőséges verejtékezés. A tünetek 2-3 óráig tartó, rendszeres időközökben ismétlődő rohamokban jelentkeztek. Hahnemannnak



„Több ezer betegség van, de csak egy egészség”

# lifestyle

tehát a malária gyógyítására alkalmazott anyag túlzott fogyasztásával sikerült előidéznie magán a malária valamennyi tünetét. Amint felhagyott a kéreg fogyasztásával, a tünetek megszűntek. Így figyelt fel a **hasonlóság törvényére, mely szerint "hasonló a hasonlótól gyógyul"**. Egyben előállította azt a homeopátiás gyógyszert, amelyet ma is China néven ismerünk. Hahnemann nevéhez fűződik a homeopátia megalapítása, módszertanának kidolgozása, rendszerbe foglalása. Munkája során a kiindulási, természetes eredetű anyagok hígításával kereste a legkisebb, már garantáltan ártalmatlan, de még hatékony dózist. Így jutott el olyan hígítási fokokhoz, melyek az eredeti anyag több százszoros, vagy százak a hatványait jelentő hígításai, s azt tapasztalta, hogy a szer hatása nem eltűnt, hanem „megszelídült” – már nem árt, nem mérgező, s nem csak akut testi betegségek, hanem már krónikus és pszichés-mentális problémák kezelésére is alkalmas. A homeopátiás szerrel a magas hígítási fok következtében nem anyagot, hanem információt juttatunk a szervezetbe.

Ma már a homeopátiás szerek készítését szigorú gyógyszerkönyvi előírások szabályozzák, mind a kiindulási anyagok minőségét, mind a technológiát illetően. A homeopátiás szerek kiindulási alapanyaga növényi, ásványi, állati eredetű. Homeopátiás gyógymódot napjainkban már több tíz millióan használnak, elterjedt az egész világon. Az alapellátásban dolgozó orvosok 30-60%-a alkalmazza az Európai Unióban. A homeopátia nemzetközi elismertségét bizonyítja, hogy **Georgias Vithoulkas** görög orvos munkásságát **1996-ban alternatív Nobel-díjjal** ismerték el - a komplementer gyógymódok között egyedülálló módon - a klasszikus homeopátia tanainak felelevenítéséért és oktatásáért. Magyarországon a XIX. században már egyetemi oktatás, homeopátiás kórház, szaklapok, tankönyvek, tudományos egyesületek léteztek. 1935-ben Budapesten tartották a homeopátia világkongresszusát. 2002 óta az orvosegyetemek akkreditálják a tanfolyamokat, 2008 óta pedig a Pécsi Orvostudományi Egyetemen működik az Alternatív és Komplementer Medicinális Tanszék, ahol homeopátiás orvosi vizsga tehető. A



**Szabóné Dr. Szántó Renáta**  
manager  
belgyógyász – homeopátia szakorvos

homeopátiában és a fitoterápiában közös, hogy természetes eredetű anyagokat használnak, mellékhatás-mentesen, melyek alkalmazhatók a betegség-megelőzésben is, és kombinálhatók gyógyszerekkel, más gyógyító eljárással. Mivel a homeopátia információs terápia, a **hiányállapotok megoldására önmagában nem alkalmas**. Vashiány esetén például a homeopátiás *Ferrum metallicum*, *Ferrum phosphoricum* segíti a vas felszívódását, hasznosulását, de anyagi formában is be kell juttatni a szervezetbe a vasat (lehetőleg C-vitaminnal együtt). Ehhez a szintetikus szerek mellett számos készítmény közül válogathatunk, melyek gyümölcsök, zöldségek természetes koncentrátumai. Ugyanígy támogathatjuk a szervezetet a homeopátiás Calcium szerekkel pl. csonttörés vagy csonttritkulás esetén is, de ez nem helyettesíti a kalcium illetve D-vitamin pótlását. Az őszi, téli immunvédelemben egyik leggyakrabban alkalmazott immunserkentő homeopátiás szer az Echinacea. Alacsony homeopátiás hígításban (C5, D4) használjuk, így megőrzi fitoterápiás hatékonyságát is. Kiindulási anyaga a kasvirág (Echinacea) nevű gyógynövény, mely Észak-Amerikában őshonos. A növényt eredetileg az indiánok alkalmazták elsődleges orvosságként sebesülésekre, sérülésekre, megfázásra, fertőzésekre, ízületi gyulladások ellen. Ma már ismerjük a növény hatóanyagait, ismereteink, tapasztalataink birtokában ma is méltán az egyik legnépszerűbb gyógynövény az immunrendszer támogatásában. A sort még számos homeopátiás szerrel lehetne folytatni, melyeket mind a prevencióban, mind a gyógyításban alkalmazhatjuk, de sosem szabad elfelejteni, hogy ezzel a módszerrel valójában szervezetünk öngyógyító törekvéseit támogatjuk. Testünk olyan csodálatosan működő rendszer, mely képes az egészség fenntartására, ha megadunk számára minden fontos anyagot, ami a kiegyensúlyozott működéséhez kell. Bátran éljünk a természet adta lehetőségekkel, mert ami természetes úton megoldható, ahhoz kár allopatíát (szintetikus gyógyszereket) használni.

## IRODALOM

- Hegyi, G. Dr.: A természetgyógyászat és az orvoslás kapcsolata. In: Hegyi, G. (Ed.): Természetes gyógymódok. Komplementer medicina, K.u.K. Kiadó, Budapest, 2008, pp. 501-503.
- Borbély, K. Dr., Deák, V. Dr., Hídvégi Zs. Dr., Katona, E. Dr., Molnár, M. Dr., Papp, H. Dr., Sal, P. Dr., Sebő, Zs. Dr., Tóth, J. Dr.: A homeopátia kézikönyve, Pueblo Kiadó, Debrecen.
- Büki, M. Dr., Dérer, C. Dr., Havasi, L., Németh, Zs. Dr., Zarándi, I. Dr.: Homeopátia napjainkban, Spring Med Kiadó, 2006
- J. Jouanny, J. B., Crapanne, H., Dancer, J. L., Masson: Homeopátiás gyógymód I. kötet: Lehetőségei az akut patológiában, Boiron S.A.- France, 1992
- Katona, E. Dr.: Homeopátiás orvosképzés Európában, Magyar Orvos, 2012/03
- National policy on Traditional Medicine and Regulation of Herbal Medicines. Report of a WHO global survey. WHO 2005 Dr Xiaorui Zhang
- Beijing Declaration Adopted by the WHO Congress on Traditional Medicine, Beijing, China, 8 November 2008.
- Nancy Malik Dr.: Scientific Research in Homeopathy, Homeopathy, December 4, 2011
- Kovács, Sz.: A klasszikus és komplementer gyógymódok helye a mai Magyarországon. In: Hegyi, G. (Ed.): Természetes gyógymódok. Komplementer medicina, K.u.K. Kiadó, Budapest, 2008, pp. 23-32.
- Rácz, G. Dr.: Homeopátia. In: Hegyi, G. (Ed.): Természetes gyógymódok. Komplementer medicina, K.u.K. Kiadó, Budapest, 2008, pp. 69-86.
- <http://www.homeopatia.hu/?q=oldal/homeopatia/a-homeopatia-tortenete>



Kedves Munkatársaink!

Örömmel értesítünk benneteket, hogy a Forever Living Products Magyarország Kft. egy új típusú előadássorozatot indít **„KULCSSZAVAK A TERMÉKBEMUTATÓHOZ”**

Címmel 2014. október 6-tól, amely az Assistant Supervisor szintű, és az afeletti termékforgalmazók hálózatépítésének egyik legfontosabb részéhez, a termékbemutatóhoz nyújt továbbképzést közvetlenül az FLP nagyszerű orvosaitól.

Az előadás jellege: oktatás arról, hogyan kommunikáljunk helyesen a termékekről, hiszen a termékek terápiás vagy gyógyító hatására vonatkozó állítások elkerülése, valamint a helyes kommunikáció a nagyszerű aloe vera-termékeinkről mindannyiunk közös érdeke. Az előadássorozat létrehozásában Siklósné dr. Révész Editnek, az FLP Orvos Szakmai Bizottság Elnökének hatalmas köszönettel tartozunk.

**Helyszín:** A Forever Living Products Magyarország Kft. 1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.alatti Központi Raktáráruházának nagy előadóterme.

**Időpont:** minden hétfőn 18-20 óra között (19 órakor rövid szünet).

**Belépés: kitűzővel**

A előadások a debreceni, szegedi és székesfehérvári irodáinkban is megtekinthetők élő közvetítéssel!

**AZ FLP ORVOSAI ÉS TERMÉSZETGYÓGYÁSZAI RÉSZÉRE SZAKMAI TOVÁBBKÉPZÉST** tartunk **november 21-én** 10 órától 17 óráig a Központi Raktáráruházunk előadótermében (1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.). Minden olyan FLP-s orvos és természetgyógyász jelentkezését várjuk a központi e-mail címünkre (flpbudapest@flpseeu.hu), akik érdeklődnek a termékek iránt. A regisztrációhoz szükséges a forgalmazói kódszám, és az ETI szám. A részletes programot a jelentkezők részére kiküldjük.

# PODGORICA SUCCESS Day



Početak školske godine je označio novi ciklus Forever-a u Crnoj Gori. Najuspešniji saradnici su se, poput đaka u školskim klupama, ponovo našli u radnoj atmosferi na Danu uspeha u crnogorskoj predstavnici. Domaćin seminara je bila mlada i uspešna **Alma Muratović**, novi supervizor iz Rožaja. Voditeljka nam je dokazala kako mlada i uspešna poslovna žena može da se dokaže u poslu, bilo da radi u malom gradu sa par hiljada stanovnika ili u velegradu. Timski rad i poverenje koje je stekla u sponzore su joj bili vodilja do ove prve stepenice, a nadamo se da će tako biti i ubuduće.

Prisutne saradnike je pozdravio **dr Branislav Rajić**, regionalni direktor FLP-a u Srbiji. Velika je stvar biti u grupi saradnika koja je shvatila da duh privatnog preduzetništva i biznisa mora da se širi Crnom Gorom, a dvocifren porast prometa u prvih osam meseci ove godine u odnosu na prethodnu godinu su najbolji parametar dobrog temelja za uspešno poslovanje. Novi alati, poput FLP360 su nam dostupni, moderne tehnologije su u funkciji posla, te nam ostaje samo da ih iskoristimo. Savremeni način ishrane je našao veliko uporište u proizvodima Forever-a i praktično je nemoguće zamisliti savremeni život bez dodatka ishrani. Stres, kao neizbežan deo svakodnevnice, itekako pogađa naš organizam, a Forever je pronašao recept kako da neutrališe efekte ovog tihog ubice. Veliku zahvalnost dugujemo **dr Lazarević Predragu**, soaring menadžeru i jednom od zvaničnih lekara FLP-a na perdananju kog smo ovog puta preko video linka preneli svim saradnicima u Podgorici.

Upravo je potvrđeno u primeni Forever-ovih proizvoda u praksi da njihov kvalitet, jednostavnost primene i širok spektar delovanja čine korisnike zadovoljnim, probleme koje imaju rešava brzo i efikasno, a samim tim se proizvodi nameću sami od sebe i čine najbolju reklamu: zadovoljna usta korisnika ne čute! Veliki čovek i vrsni poznavalac delovanja FLP proizvoda, safir menadžer **dr Marija Ratković** je vodila ovaj segment programa.

Postao sam uspešan u ovom poslu tako što sam na samom početku doneo čvrstu odluku da ću da uspem, a potom sam kupio Tač paket. Karijeru privatnika sa stotinu poslova i istom količinom stresa sam zamenio karijerom menadžera, započim svoje izlaganje novi menadžer Irfan Fijuljanin. Porizvode kupite i ostavite ih da „sami za sebe govore svojim kvalitetom“

a potom naučite druge ljude da je ovo biznis, a oni će naučiti svoje ljude biznisu,...Radite svakodnevno i postepeno se penjite ka svom cilju, živite u svom svetu i ostavite druge da žive u svom, ali im pre toga ponudite FOREVER! Šansa za uspehom ne bira vreme već traži spremne ljude. Statistika pokazuje da svega 5% ljude dobro poznaju suštinu mrežnog marketinga, naš deo posla je njihova konstantna edukacija i oduševljenje kojim predstavljamo ono što nudi FLP. Mrežni marketing je idealan alat za rad zasnovan na dva stuba: sa jedne strane su korisnici, a sa druge su distributeri, odnosno oni koji su nekada bili korisnici, objašnjava menadžer **Tomio Boriša**. Preporuka svima: radite ovaj posao jednostavno, jer samo tako mogu da se rade velike stvari, a samim tim mogu lako i da se kopiraju! Nema laži i prevare: kada nešto žarko želiš, to ćeš i ostvariti. Upravo je želja ono što nas gura napred i što će nam dati energije da istrajemo u onome ka čemu idemo. Čim pre naviknemo da dobijemo NE na poslovnu ponudu u obliku Forevera, tim pre ćemo biti uspešni u ovom u poslu. Soaring menadžer **Milena Petrović** je prosto „elektrana pozitivne energije“ i osoba koja nikoga nikada neće ostaviti ravnodušnim prilikom razgovora o prilikama koje se nude u mrežnom marketingu Forever Living Products-a. U poslovnom uspehu ne najvažnije otkriti dobitnu kombinaciju što pre. A ona je vrlo jednostavna: samodisciplina, odgovornost, istrajnost i vera u sebe i u druge ljude, a pogotovo sponzora. Veliki entuzijasta i radnik, safir menadžer dr Marija Ratković itekako ima kredibilitet da izjavi ovako nešto. Godine profesionalnog rada u struci, godine rada u FLP-u, osvojene sve nagrade i poverenje stotina hiljada ljudi. Vreme je da prestanete da izvan sebe tražite odgovore na pitanje zašto niste stvorili život i rezultate kakve želite, jer Vi stvarate kvalitet života koji vodite i rezultate koje dobijate. Vi i niko drugi! Nedostatak poslovnog cilja je preduslov neuspeha, a činjenica da svi imamo svoj stav i da je kod nekog pozitivan prema životu, a kod nekoga pak negativan, čini u startu veliku razliku. Čestitamo svim novim supervizorima i asisten supervizorima i nadamo se da ćemo ih na narednim seminarima gledati sa novim distributerskim značkama Forever-a.

**Dr Branislav Rajić**  
Direktor  
Forever Living Products doo Beograd

# RENDEZVÉNYNAPTÁR 2015

## KÉPZÉSI IDŐPONTOK

FLP MAGYARORSZÁG	FLP CROATIA	FLP SLOVENIA	FLP BOSNIA & HERZEGOVINA	FLP SERBIA	FLP MONTENEGRO	GLOBAL EVENTS
január 24. Sikernap, SYMA (SD)	január 17. Success Day Zágráb január 31. Sonya Zágráb	január 24. Turbo Start		január 25. Success Day	január 31. Success Day	
febr. 14-15. Nyílt, Berkics Miklós Forever Diamond Képzés SYMA	február 28. Turbo Start Zágráb					
március 21. Sikernap, SYMA (SD)	március 14. Success Day Rijeka	március 14. Success Day		március 22. Success Day	március 28. Success Day	
április 4. Turbó Start (Dr. Miliesz Sándor, Berkics Miklós)	április 11. Turbo Start Rijeka					Global Rally Singapore április 19-27.
május 16. Sikernap, SYMA (SD) május 17. FLP Egészségnap, SYMA	május 23-24. Manager meeting - Jehnjici, május 30. Success Day Rijeka	május 29-30. Manager Training	május 23. Success Day Sarajevo	május 24. Success Day	május 30. Success Day	
jún. 13-14. Nyílt, Berkics Miklós Forever Diamond Képzés, SYMA				június 21. Success Day	június 27. Success Day	
július 18. Sikernap, SYMA (SD)						
augusztus 1. Turbó Start (Dr. Miliesz Sándor, Berkics Miklós)						
szeptember 12. Sikernap, SYMA (SD)	szeptember 19. Sonya Rijeka	szeptember 4-5. Manager Training		szeptember 20. Success Day	szeptember 26. Success Day	szeptember 21-27. Eagle Managers Retreat Cancun <small>2 csoportra osztva, a minősítési periódus után osztjuk be, melyik ország kerül az időpont 1. vagy 2. felére</small>
október 2-3. DIAMOND Holiday Training Porecs	október 17. Success Day Zágráb					
november 14. Sikernap, SYMA (SD)	november 14. Turbo Start Zágráb	november 21. Birthday Success Day	november 7. Success Day Bijeljina	november 29. Success Day	november 21. Success Day	
december 5. Turbó Start (Dr. Miliesz Sándor, Berkics Miklós)						

# Beléptetés vagy ELINDÍTÁS?

**Hogy pontos választ tudj adni a feltett kérdésre, előbb meg kell nézni, mit szeretnél elérni? Csak termékeket szeretnél fogyasztani vagy változtatni szeretnél az életeden? Sokszor látom, hogy az emberek azonnal akarják a sikert, s a lehető legkönnyebb módon. Az MLM nem ezt tudja neked nyújtani! Az MLM egy biztonságos, kiszámítható élet lehetőségét adja neked hosszútávon, ha hajlandó vagy megfizetni az árát!**

**H**a kapcsolatba kerültél ezzel a céggel, akkor az egyik legfontosabb dolog az elején az, hogy lásd be, aki ma vagy (személyiségben, kommunikációban, gondolkodásmódban), az az ember még nem képes birtokolni a sikert, az az ember még nem képes felépíteni és működtetni egy rendszert. *Fejlődni, változni kell hozzá!*

Az elindítás ezért is egy folyamat, mert nem ér véget a technikai lépések betanításával. Az első lépés, hogy a szponzor és szponzorált között kialakuljon egy bizalmi viszony, hiszen egy olyan világba készül a jelölt, ahol új gondolkodásmód, új törvényszerűségek uralkodnak. A kezdeti félelmeket valakinek oldani kell, az összefüggéseket, alapdolgokat, új szokásokat, gondolkodási mintákat valakitől meg kell tanulni. De el kell sajátítani a rendszer építését és a vezetését is! Itt a magányos farkas nem tud sikeres lenni, hagyni kell magunkat vezetni! Fontos már az elején eldönteni, hogy profivá akarunk válni ebben a szakmában. A lehető leghamarabb érdemes megérteni, hogy ez az üzlet rólunk, és a másolódásról szól. *Nem az számít majd, hogy nekem mi működik, hanem az, hogy mi másolódik az én üzletemben!* Ezért fontos már az első lépésektől a csapatjáték helyes értelmezése és gyakorlása.

Ha nagy és stabil csapatra vágysz, erre mindig figyelned kell! Konzultáció nélkül nem tudod elsajátítani a lépéseket. Itt nem beszámolásról, beszámoltatásról van szó, hanem arról, hogy

minél hamarabb azzá az emberré kell válnod, aki képes ezt a hálózatot építeni és működtetni. Folyamatosan kérdezned kell, a technikádat, személyiségedet fejlesztened kell, s meg kell próbálnod ellesni mindent a nálad sikeresebbtől. Minden szakmának vannak fortélyai, amit ha megtanulsz és mesterfokon művelsz, akkor nem maradhat el a siker. Nálunk ilyen a felépítés technikája. Minél hamarabb megérted a lényegét, minél hamarabb megtanulod helyesen használni, annál gyorsabban jön a siker, és ami fontos, a tartós siker! A technikai lépések mindenkinél ugyanazok, de fontos, hogyan csinálod, mit mutatsz a leendő munkatársaidnak, hiszen az fog másolódni a te üzletedben. Minél előbb kezdj hozzá önállóan, de először engedd, hogy a szponzorod megmutasson neked minden lépést. Kezdd a célok kitűzésével, merj nagyot álmodni! A névlistád lesz az igazi tőkéd, amit ha helyesen írsz meg, jól használsz, és folyamatosan bővítesz, megtanulsz ismerkedni, ajánlást kérni, sohasem lesz azzal gondod, hogy nincs hol dolgoznod. A meghívás technikáját meg kell tanulnod, és addig gyakorolni, amíg természetessé válik. Az igazi munka, aminek eredménye van, az a bemutató. A legtöbbet az üzletről, az üzletépítésről itt tanulhatsz a szponzorodtól. Figyeld minden lépését, mit miért csinál, hogyan csinálja, milyen kérdéseket tesz fel, hogyan kommunikál! Ha jól csináltátok a figyelemfelkeltést és információs csomagot is adtál, akkor a visszalátogatás lesz



az a lépés, ahol eldől minden. Lesz-e új törzsvásárlód, lesz-e új munkatársad? Ha igen, akkor kezdődhet újra az elindítás! A visszalátogatás az a pont, ahol sokat tanulhatsz, legjobban fejlődhetsz, ha figyelsz. Figyelj a kérdezőtechnikára, a kifogáskezelésre, a verbális és non-verbális kommunikációra! Ha eddig eljutottatok, jöhetnek az újabb lépések, a forgalom generálása, a vevőgondozás, a 4cc jelentősége, a mélységépítés technikájának megtanulása! Az első perctől kezdve fontos az önképzés. Ha ezt jól csinálod és érted a rendezvényeknek, a könyvek olvasásának és a CD-k hallgatásának fontosságát, akkor elindulhat az üzletedben a duplikáció! Az önképzésnek köszönhetően válhatsz hitelessé mások előtt, lehet tartásod ahhoz, hogy ezt az üzletet megfelelően képviseld. Ennek köszönhetően indul majd el a vezetővé válásod és saját üzletedben a vezetők képzése is.

Mire eddig eljutsz, rájössz arra, hogy a KULCSEMBER, a TITOK Te vagy a saját üzletedben! A kulcsemberség nem csak technikai lépések sorozata, hanem hozzáállás az üzlethez, az élethez. Ha ezt már belülről érzed, ha megtörténik a változás, akkor eljutsz arra a pontra, hogy képessé váltál felelősséget vállalni a saját és a csapatodba tartozók üzletéért. Elgondolkodhatsz azon, eljött-e az idő arra, hogy felégy minden hidat magad mögött, hogy kezdedbe vehesd a saját életed irányítását, hogy végre szabad lehess. Ehhez viszont kitartóan végig kell menned az úton.

Jó utazást kívánunk a siker útján!

**Dr. Bagoly Ibolya és Csuka György**  
**Soaring managerek**

— 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](http://www.foreverliving.com)

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



# PORECS 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 Holiday Rally minősülted, aki a HR III. időszakában (2015. május-augusztus) végig aktív.

HOLIDAY RALLY  
Poreč 2-3.10.2015

Poreč

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 Holiday Rally minősülted, aki a HR III. időszakában (2015. május-augusztus) végig aktív.

HOLIDAY RALLY  
Poreč 2-3.10.2015

Poreč

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 Holiday Rally minősülted, aki a HR III. időszakában (2015. május-augusztus) végig aktív.

HOLIDAY RALLY  
Poreč 2-3.10.2015

Poreč

BUS  
TICKET



Jutalom: 2 Gyémánt Holiday Rally belépőjegy, 2 autóbuszjegy, szállás 2 személy részére

## 4. SZINT VIP

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

HOLIDAY RALLY  
Poreč 2-3.10.2015

Poreč

BUS  
TICKET



Jutalom: 2 Gyémánt Holiday Rally belépőjegy, 2 autóbuszjegy, szállás 2 személy részére, meghívó péntek/szombat esti VIP találkozókra és fotózásra, VIP kiszolgálásban részesül

### HOLIDAY RALLY PORECS IDŐPONTJA: 2015. OKTÓBER 2-3.

A Holiday Rally minősültek szponzorainak szól, hogy biztosíthassák helyüket a Holiday Rally-re. Az új forgalmazók részére a Holiday Rally minősülés lehetősége továbbra is fenn áll. A Holiday Rally minősültjei nem minősülhetnek az Porecs Hív programra is; természetesen tejesíthetik, 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 ma-gyar 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. A rendezvényen 18 éven aluliak nem vehetnek részt.

NOVEMBER 15.

# Success Day

BUDAPEST



**Köszöntő**  
**DR. MILESZ SÁNDOR**  
ország igazgató



**Műsorvezetők:**  
**VARGA GÉZA & VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA**  
soaring managerek



**Forever gyerekek**  
**DR. SAMU TERÉZIA & BRUCKNER ANDRÁS**  
soaring managerek



**Higgy magadban!**  
**KOVÁCS ANGÉLA ZSUZSANNA**  
manager



**F.I.T. programok**  
**DAVIS ERIKA**  
senior manager



**Az új generáció**  
**NAGY ÁDÁM**  
senior eagle manager



**Előttünk egy új élet**  
**LAPICZ TIBOR & LAPICZNÉ LENKŐ ORSOLYA**  
soaring managerek

# THINK BIG!



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

**19-27 APRIL**

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



FOREVER