

HUNGARY ALBANIA BOSNIA AND HERZEGOVINA CROATIA MONTENEGRO SERBIA SLOVENIA

# FOREVER

February 2015 | XIX Issue 02



# Vital 5™

Advanced Nutrition Made Simple

# 2015 megérkezett!

2014 fantasztikus éve volt a Forevernek, habár nagyon gyorsan eltelt. Bízom benne, hogy mindannyiótoknak sikerült, amin dolgoztatok. Legyen az egy új szint a marketingtervben, Eagle Manager pozíció, Global Rally minősítés vagy Chairman's Bonus csekk. Kihoztátok magatokból a legjobbat, vagy épp az új F.I.T. programunkkal teljesítettetek egy-egy kitűzött fitness-célt. Szeretném látni a sikertörténeteiteket és az azokról készült képeiteket a Facebook-oldalunkon! Nagyon sokan közületek ma már sokkal jobb életet élnek. Szébb otthonuk van, jobb autót vezetnek, és anyagilag függetlenek. Nagyszerű dolog, hogy részesei lehetünk egy olyan globális jelenségnek, mint a FOREVER.

Ugyanakkor azt is észrevettem, hogy néhányatoknak a 2014-es év nehezen ment. Túl sok nézeteltérés, konfliktus és baleset történt a világon, ami tudom, hogy sok forgalmazónk életét érintette. Nem telhet el úgy nap, hogy ne légy tisztában a kihívásokkal, amikkel szembesülsz. Ha 2014 nem az az év volt, amire vártál, akkor kitaratás, haladj az utadon és harcolj, hogy elérd a céljaidat! Ne add fel! Tudd, hogy a felhők felett mindig süt a nap, és minden megpróbáltatás csak időszaki. A Forever nem engedi, hogy csüggedj. Elhivatottak vagyunk, hogy a mi cégünk legyen a legjobb, és azt akarjuk, hogy ennek a sikertörténetnek Te is a részese légy!

Egyszer hallottam, hogy minden éremnek két oldala van, a tiéd, és a helyes. Ez ösztönzött arra, hogy megosszam veletek az alábbi történetet. Elnézést, ha már hallottátok, de ez nagyon hatásos eszköz nekünk arra, hogy motiváljunk. Annak a képessége, hogy felismerjük a hiányosságainkat (és azt, hogy nem lehet mindenki tökéletes), a fő kulcsa annak, hogy empatikusak legyünk és inspiráljunk.

Egy szemtelenül fiatal és sikeres házaspár egy felső kategóriás környékre költözött. A szomszédságukban egy idősebb özvegyasszony élt, aki minden reggel kézzel mosta a ruháit, majd kitergette egy zsinórra, hogy megszáritsa a napon. A fiatal feleség folyvást panaszkodott, hogy a ruhák zavarják a kilátást, és értetlenkedett, hogy

ebben a modern világban miért mos valaki kézzel. Ráadásul azért is panaszkodott, mert a ruhák piszkosak voltak.

„Szerintem meg kellene mutatnom annak az öregasszonynak, hogy kell ruhát mosni. Kiábrándító, hogy minden reggel csak piszkos ruhákat látok.” Tovább panaszkodott. „Talán több pénzre kellene költenie mosószerre vagy egy mosógépre.” A férj figyelmesen hallgatta, de tartózkodott.

Később a fiatal feleség meglepődött, hogy szép tiszta ruhákat lát felakasztva. „Nézd, megtanulta, hogyan kell alaposan mosni.”-mondta a férjének.

A férj végül válaszolt: „A helyzet az, hogy kora reggel felkeltem, és lemostam az ablakaidat. A ruhák tiszták voltak, a te ablakaid voltak koszosak!”

Így van ez az életben is. Legtöbbször a saját ablakaidat kell letakarítanod, mielőtt mások felett ítélsz.

Bízom benne, ha dolgozunk azon, hogy megpróbáljuk a másik szemszögéből látni a dolgokat, képesek leszünk arra, hogy kitűnjünk a tömegeből, és létrehozunk egy környezetet, ahova az emberek tartozni szeretnének, tovább építve az üzletünket.

Egy csodálatos 2015-ös évet kívánok!

Örök tisztelettel:



**Rex Maughan**

az igazgatóság elnöke,  
vezérigazgató





Február a szerelmesek hónapja, a csodaszép érzések, gondolatok ideje. Gondoljunk arra a pillanatra, amikor egy pár kimondja az igent az anyakönyvvezető előtt is, rózsaszín köd lebeg előttünk. Aztán következik az első meglepetés, mikor közlik velük, hogy mindez csak időleges, a szerelem elmúlik, szeretetté alakul... és egyéb ilyen zagyaságok. Holott szerelem nélkül nagyon szegényes az élet, és valójában csak rajtunk múlik, hogy megmarad-e az ereje, teszünk-e érte, vagy csak hagyjuk elmúlni, ahogy azt nekünk „előírták”. Ne hagyjátok, hogy befolyásolják az érzéseiteket, éljen a végtelen szerelem! Persze a szerelemhez erős szívre van szükség, a szívnek pedig táplálékra, abból is a legjobb minőségűre. A C9-re, a F.I.T. 1, 2-re, a Vital 5-re és a hozzájuk tartozó programokra. Légy mozgásban, légy fitt, foglalkozz a testeddel és a lelkeddel, mert a harmóniát csak így érheted el! Persze a világ bonyolult, tele van stresszhelyzetekkel, ezekkel is meg kell

birkóznunk, ennek is jó ellenszere a megfelelő táplálék, a mozgás, a sok séta és a friss, tiszta levegő. Igen, igazad van, a minőségi táplálékért fizetni kell, de van egy kitűnő marketingrendszerünk is, amivel minden pénzügyi gondod megoldódik, csak tedd azt, amit a szponzorod mond! A pihenést is biztosítja számodra a Forever, ha megfelelően dolgozol egész évben. Akár Cancúnba vagy Szingapúrba is elvihet, sőt, meg is jutalmaz, erkölcsi elismerésben részesít. Tehát maradj szerelmes, vigyázd és tápláld a szíved, élj harmóniában és gyarapodj anyagilag, mozogj sokat, és boldog leszel, mert az út, amin eléred ezt az állapotot, bizonyosan boldoggá tesz.

Hajrá Forever Magyarország!

**PhD. dr. Miliesz Sándor**  
ország igazgató





# Csomagokkal a másolásért

**Mindannyian tudjuk, hogy a multi level marketing legnagyobb előnye az egyszerűsége. A Forever még a multi level üzletek sokaságából is kitűnik: „Tisztán és egyszerűen” – hangzik cégünk mottója. Sajnos sokan abba a hibába esünk, hogy túlbonyolítjuk az üzletet.**

Cégünk vezetői felismerték ezt, és hogy ne kövessük el ezt a hibát, Gregg és Rex Maughan helyettünk is stratégiai döntést hozott. Erről lesz most szó, de előbb egy kis háttérinformáció.

Kilenc üzletépítő alapelv van, ha egyik is sérül, az üzlet nem épül. A profik pontosan tudják, viszont ha még új vagy az üzletben, akkor neked ezt most felsorolom:

- Álom, cél
- Névlista
- Meghívás
- Bemutató
- Visszakeresés (frontépítés)
- Mélységépítés
- Pontérték (forgalom)
- Személyiségfejlesztés/önfejlesztés
- Másolódás, azaz duplikáció

Kezdetben, amikor még én is új voltam az üzletben, a kilencedik volt az, amit a legnehezebben értettem meg. Nem tudtam, hogy mit takar a „másolódás”, nem tanultuk a gimiben, és az egyetemen sem, nem tudtam, hogy ez jelenti a kulcsot az igazán nagy üzletek kialakulásához. Hál’istennek a szponzorom nagyon türelmes volt velem, és elmagyarázta, hogy minden, amit teszek, másolódik. Ami jó, az gyorsan másolódik, ami pedig nem, az még gyorsabban. Az is másolódik, ahogyan egy ember megismerkedik az üzlettel és elkezd dolgozni: Ha valaki például egy 2/1-es bemutató alkalmával ismeri meg az üzleti koncepciót, annak nagyon nehéz lesz elmondani azt, hogy ez az üzlet családi vagy csoportos bemutatókon keresztül épül a legdinamikusabban. Érdekes, mindenki azt feltételezi, hogy az a módszer, ahogyan ő a rendszerbe kapcsolódott, mindenki számára üdvöztető lehet, de sajnos nem így van. Ezért nagyon fontos odafigyelnünk arra, hogy mindaz, ahogyan mi az üzletet prezentáljuk, másolható legyen, és lehetőség szerint gyors növekedést hozzon.

Második probléma lehet, hogy kezdetben mindenkit elkápráztat a Forever: a hihetetlen széles termékskála és az a lehetőség, hogy emberek különböző problémáit különböző termékkombinációkkal előzzük meg, óriási lehetőséget ad azok kezébe, akik jól ismerik ezt az átfogó termékpalettát. Ilyenkor mindenki az orvosokat irigyli a legjobban! Ám ami engem vagy téged lenyűgözött, nem mindig arat osztatlan sikert. Sokan pont ezért riadnak vissza az üzletépítéstől, mert ennyi termékről ilyen sok mindent, amit mi annak idején a bemutatókor hallottunk, szinte képtelenség az átlagembernek megjegyeznie és továbbadnia. Később világossá vált számomra is, hogy annál sikeresebb leszek, minél egyszerűbben tálalom az ajánlatom, és a termékeket.

Cégünk vezetői ennek figyelembevételével segítik a munkánkat, ezért alakították ki a Forever „csomag-koncepciót”, amit az elmúlt évek üzleti világtalálkozóin is kiemelten hangsúlyoztak. Mi Magyarországon sajnos különösen jók vagyunk abban, hogy egyéni megoldásokat találjunk, és senkire nem hasonlítható módon dolgozzunk ki üzleti koncepciókat vagy csináljunk elindításokat. A probléma abban rejlik, hogy lehet, hogy ez nekünk kezdetben sikereket hoz, mégis, mivel egyéni ötleteinkből táplálkozunk, nem másolható eszközként vetjük be a fegyvertárunkat, megsértve ezzel a kilencedik alapelvet. Ezért most itt az idő, hogy a hosszú távú növekedés érdekében fegyelmezzük magunkat.

A hálózatban sosem az a fontos, hogy mi működik, hanem az, hogy mi másolódik. Bent vagy három éve az üzletben? Akkor is nő az üzleted, amikor nem dolgozol? Nem? Nézd meg, mi másolódik! Ha másolható dolgot csinálunk, ami a növekedést eredményezi – márpedig a csomagok kipróbálása egy másolható dolog – akkor gyors növekedésnek fog indulni az üzletünk.

Cégünk rendkívül okosan állította össze azt a csomag-rendszert, amit a múlt évben már Magyarországon

is élvezhettünk. Nem mindegy, kinek, mit és hogyan ajánlunk. Minden csak lelkesedés-, elhatározás- és pénztárcafüggő.

Van például a kételkedő vagy anyagilag kihívásokkal küzdő típus. Aki bár üzletben gondolkodik, csak nagyon lassú tempóban szeret haladni, vagy egyszerűen nem tud anyagilag egy tank benzin áránál többet a saját és családja egészségére fordítani. A legcélravezetőbb indulás egy olyan embernek, aki még kétkedik a termékek sikerességében, de szereti látni a Forever aloe vera gyors és hatékony működését, az az új C9 csomag. Ez egyszerűen világsiker. Ha kipróbáltad, tudod miért. Ezek után két út vezet tovább. Az egyik azok számára járandó, akik mozgással szeretnék csúcsformába hozni magukat és fittebbek lenni, a másik inkább azoknak, akik hétköznapi egészségmegőrzésre törekednek. Egyik esetben a FIT1/FIT2 csomag, a másik esetben a Vital<sup>5</sup> csomag lesz az ajánlott termék.

Ha hálózatépítő szemmel szeretnénk ezeket az eszközöket a leghatékonyabban bevetni, akkor elsősorban másolható példával kell elől járnunk. De ez még nem lesz elég a sikerhez. A mai üzleti környezetben több eszközt célszerű alkalmazni ahhoz, hogy az információ vírus módjára terjedjen tovább, és az általunk generált forgalom növekedjen. Az én tippem az, hogy használjuk ki korunk vívmányát, a közösségi médiát – Facebook, Youtube, Pinterest, Instagram – arra, hogy az információt hitelesen juttassuk el barátainkhoz.

Ezen túl a régi recept, ami mindig bejön, hogy legyünk történetmesélők. Ez egy tanulható tudomány, ha MLM-ben utazol, rájössz, hogy minden profi marketinges sztorizik. A történetek eladják az érzést. Nem a parfümöt veszed meg – mondják – hanem az érzést, hogy ha

ezt viseled, akkor ellenállhatatlan leszel. Ha valaki egy történetet mond el, az mindig érdeklődésre tart számot. Ha pedig valaki a közösségi médiát használja az információ továbbítására, az nagyon gyorsan tud rajongói táborokat építeni egy ötlet, egy kép vagy egy videó köré: keressük azokat, akiknél látványos változást lehet elérni a termékhasználattal, majd dokumentáljuk az ő történetüket. Ha pedig valaki – látván az üzlet gyors növekedését – a leghatékonyabban szeretne üzletépítőként is indulni, annak továbbra is a Touch doboz és/vagy az üzleti termék-szortiment, a 25 pontos business start a javasolt indulás.

Tavaly szeptemberben Lake Tahoe-n, az Eagle Manager találkozón összefutottunk angliai munkatársakkal, akik szintén megerősítettek abban, hogy a csomagokkal minőségi ugrást érhetünk el. Ők a fenti szisztéma szerint dolgoztak, és a C9-re alapozott internetes sztorikampány hallatlan népszerűséget hozott az angol üzletnek: több ezer kartonpont-növekedést pár hónapon belül. Az angolok újra Európa élvonalába léptek elő, a Clean 9 csomag értékesítése közel ezer százalékkal növekedett. Vannak új managerek, akik nem ismernek más terméket, csak a C9-et, és ezzel egy egész manageri szintet építettek fel. És persze van olyan hölgy is, aki havi 1000 pont körüli csoportforgalommal bír, amit javarészt a csomagok tesznek ki. Egyszerűen jó és másolható példával járnak elől.

Láthatjátok már, miért is szeretem és ajánlom nektek is a csomagokkal való üzletépítést. Szerintem ez egy jó és másolható példa, másoljátok, és tegyétek másolhatóvá ti is, ehhez kívánok sok sikert!

**Nagy Ádám**  
Senior Eagle Manager



# 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 Gyémánt 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 Gyémánt 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 Gyémánt 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 Gyémánt 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

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

Ez az ösztönző program minősültek szponzorainak szól, hogy biztosíthassák helyüket a Gyémánt Holiday Rally-re. Az új forgalmazók részére a Gyémánt Holiday Rally minősülés lehetősége továbbra is fenn áll. A Gyémánt Holiday Rally minősültjei nem minősülhetnek az Porecs Hív programra is; természetesen teljesíthetik, de nem minősülhetnek. Alapkövetelmények valamennyi szintre minősüléshez: Legyen „Aktív” a minősülési periódus minden teljes hónapjában. A kiírás 2015. január 1-jén kezdődik és 2015. augusztus 31-én fejeződik be. Minden feltételt teljesíteni kell a minősülési periódusban. A kiírás csak a magyar és a délszláv régió disztribútoraira és vásárlásaira vonatkozik. Valamennyi disztribútor saját felelőssége, hogy a fent említetteket helyesen értelmezze. A díjak nem összevonhatók. Kivételes eljárás semmilyen esetben nem lehetséges. A díjak másra át nem ruházhatók. A rendezvényen 18 éven aluliak nem vehetnek részt.

FOREVER  
LIVING



PRODUCTS  
MAGYARORSZÁG



# FOREVER

## VI. EGÉSZSÉGNAP

BUDAPEST  
SYMA CSARNOK  
MÁJUS 17.  
10.00 ÓRÁTÓL

CSALÁDI RENDEZVÉNYÜNKÖN  
SZÓRAKOZTATÓ MŰSOROKKAL, GYERMEK-  
PROGRAMOKKAL, EGÉSZSÉGMEGŐRZÉS  
TÉMÁJÚ ISMERETTERJESZTŐ  
ELŐADÁSOKKAL, INGYENES SZŰRŐ-  
VIZSGÁLATOKKAL, TERMÉKBEMUTATÓKKAL  
VÁRUNK!



A rendezvény támogatóinak szóló ajánlatunkért kérjük, hogy forduljanak Dobos Katához a [marketing@flpseeu.hu](mailto:marketing@flpseeu.hu) e-mail címen vagy a 70/4364215-as telefonszámon, illetve Nagy Adriennhez a [titkarsag@flpseeu.hu](mailto:titkarsag@flpseeu.hu) e-mail címen vagy a 70/436 4272-es telefonszámon.  
A Magyar Természetgyógyászok Szövetsége és a Forever Living Products Magyarország Kft. közös rendezvénye.



# Success Day

2015. JANUÁR 31.





**ELÉRKEZETT A 2015-ÖS ÉV ELSŐ ORSZÁGOS TALÁLKOZÓJA, AHOL  
A TAVALYI ÉV ÉRTÉKELÉSE, AZ ELMÚLT IDŐSZAK MINŐSÜLTJEINEK ÜNNEPLÉSE  
MELLETT ISMÉT FANTASZTIKUS ELŐADÁSOK RÉSZESI LEHETTÜNK.**



**A** mai nap házigazdái **dr. Seres Endre és dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin** Zafír managerek, akik tizenhét évvel ezelőtt, a kezdetekkor csatlakoztak a Foreverhez. Az elmúlt évek alatt bejárták a világot, sokszoros Chairman's Bonus minősültek. Céljuk, hogy csapatukban minél több sikeres hálózatépítőt tudjanak, hogy a Forever lehetősége sokak életét változtassa meg, akár csak az övékét. A nap felvezetéseként azokat köszöntik, akik először vesznek részt a Forever Siker Napján, biztosítják őket döntésük helyességéről: „hihetetlen utazás lesz a mai nap, egy lehetőség, hogy elinduljatok azon az úton, amelyen az álmaikat megvalósulnak.”

A műsorvezetők elsőként **dr. Milesz Sándort** szólítják színpadra. Az ország igazgató a debreceni egyetemen szerzett vegyész diplomát és doktori fokozatot, életműdíjas természetgyógyász, egészségügyi és diplomáciai díszdoktor, a Honvédelmi Minisztérium ezüst keresztjének kitüntetettje. Hat gyermek édesapja, Zafír manager.

Dr. Milesz Sándor a tavalyi év eredményeinek ismertetésével kezdi köszöntőjét: Magyarországnak a délszláv régióval sikerült megőriznie Európában hetedik helyét, valamint azon tizennégy európai ország egyike vagyunk, akik pozitív mérleggel zárták a 2014-es évet. Az új év a csomagokról szól: a C9, a F.I.T. 1, a F.I.T. 2 és a Vital<sup>5</sup> értékesítése adja az új lendületet a Forevernek, „azok az országok, amelyek élen járnak a csomagok és a programok értékesítésében, vezetők lesznek Európában” – mondja dr. Milesz Sándor.

A 2014-es év értékesítési statisztikái alapján az idén is kialakult az oktatóanyagok sorrendje, az első helyet ismét **Radóczki Tibor**: Miért pont az FLP? című cédéje nyerte el. Az ország igazgató köszönti őt a többi helyzettel együtt, majd megköszöni mindazok munkáját, akik a tavalyi sikerekhez hozzájárultak. Elsőként **Lenkey Péter** ügyvezetőt szólítja színpadra, majd sorban a területi igazgatókat Magyarországról és a régió többi államából. Bejelenti, hogy megalakult a Forever Vezetők Klubja, ahol az Eagle managerek, a Chairman's Bonus minősültek és a





régió TOP 10 forgalmazói foglalnak helyet. A köszöntő zárásaként dr. Milesz Sándor átadja az Év Forgalmazója Díjat Berkics Miklós Gyémánt managernek.

**Hanczár György** operaénekes és **Hevesi Anna** táncművész drámai erejű produkcióját követően **dr. Tarackközi István**: Folytassa Doktor Elixír című előadása következik. A Magyar Természetgyógyászok Szövetsége elnöke dr. Milesz Sándorral közösen jegyzett könyve, az Elixír néhány hónappal ezelőtti megjelenése után a szerzők azt a célt fogalmazták meg, hogy a Forever termékekben is megtalálható gyógynövények hatása ne szájról-szájra terjedjen a forgalmazók, az új belépők körében, hanem a könyv segítségével legyen bárki számára hozzáférhető, elsajátítható ez a tudásanyag. „A tibeti gyógyítás alaptézise szerint a jó gyógyító először táplálékan keresztül próbálja a betegét gyógyítani” – mondja dr. Tarackközi. „A vitaminok egy része a legerősebb antioxidánsok rendszerébe tartozik, sőt bizonyos vitaminok hormonszerű hatást fejtenek ki. A vitaminok a nyomelemekkel együtt részt vesznek szervezetünk oxidációs és antioxidációs folyamataiban, soha ne egy antioxidánsban, hanem mindig multivitaminban gondolkodjunk.”

A legmodernebb társadalmak magukban hordozzák a legsúlyosabb népbetegségek veszélyét. Az USA lakosságának egyharmada kövér, Magyarország az Európai Unió belül a legelhízottabb nemzetek közé tartozik. „Itt kapnak szerepet a Forever új programjai, a C9 és a F.I.T. csomagok, mert komplex életmódprogramot kínálnak” – hangsúlyozza a szakember. Kitér az ú.n. relatív vitaminhiány problémájára is, azaz arra, hogy a különböző fizikai aktivitású, eltérő testsúlyú emberek vitaminszükséglete is más és más. Humorral fűszerezett, rendkívül informatív előadásában az orvos-természetgyógyász számtalan gyógynövény kedvező élettani hatására világít rá, melyekről részletesebben a fent említett kötetben olvashatunk.

A supervisorok és assistant managerek minősítése után a színpad **Sziklainé Bán Hajnalka és Sziklai Gábor** managereké. A pécsi házaspár hölgytagja szépségszalont vezet, a férj asztalos vállalkozó. Előadásuk címe: Tovább az úton, célok, tervek. Gábor felidézi a kezdeti időket, amikor is nagyban támaszkodtak





felsővonalukra, akiknek a segítsége nélkül nem lehetnének ma itt. Mint Hajnalka elmondja, az életükben számtalan kihívással találkoztak, de mindig támogatták egymást, nincs ez másként a foreveres munkában sem. Hajnalka mesterfodrásként naponta személyisége kreatív oldalát bontakoztathatja ki, a foreveres munka sem áll ettől távol. Gábor saját szerepét „háttérembernek” definiálja, hiszen felesége remek kommunikátor és kapcsolatteremtő tulajdonságai mellett neki elsősorban a támogatás a feladata. Ahhoz, hogy hét hónap alatt elérjék a manageri szintet, elengedhetetlen volt a család segítsége is. „Ami megfogott, az az utazás lehetősége: jó emberek, jó helyen, jó ügyért vagyunk együtt” - mondja Hajnalka. „A hétköznapiakban nem látok arra példát, hogy az emberek egymást segítenék. Itt azonban hatalmas összetartás van, olyan szintű segítséget kapunk, ami egy normál vállalkozásban elképzelhetetlen”- összegzi tapasztalatait Gábor. Azt tanácsolják a hallgatóságnak, hogy minél több rendezvényen vegyenek részt, hisz a minősülési szintek eléréséhez elengedhetetlen tudás a képzéseken megszerezhető. A bámulatos keringő-fantázia táncszám után kezdetét veszi egy több mint másfél órás minősülés-folyam: a Gyémánt Holiday Rally minősülési feltételeit teljesítők, a 60+cc novemberi és decemberi teljesítői érkeznek, akik láttán az ország igazgató örömmel konstatálja, hogy soha ennyi hatvan pontos nem állt még egyszerre a színpadon. A Hódítók Klubja, a managerek és vezető managerek minősítése után az új Forever2Drive minősültek mondják el a színpadon, hogy a programnak köszönhetően milyen új autót vásárolnak maguknak. A blokk végén a színpadon felsorakoznak a Global Rally résztvevői, ők azok, akik a régiót képviselik az áprilisban megrendezésre kerülő szingapúri világtalálkozón. Kedvcsinálónak két hamisítatlan szingapúri oroszlán táncát élvezhettük együtt az utazókkal.

**Barna Beáta és Barna Róbert** managerek 2008-ban regisztráltak az FLP-ben. Imádnak utazni, Beáta a vállalkozás motorja, Róbert pedig a szervezésben, a háttérmunkában nélkülözhetetlen. Korábban húsz évig vállalkozók voltak, de tevékenységük – bár anyagilag jövedelmező volt – az áhított boldogságot nem hozta el számukra. „Mit adhat neked a Forever?” – teszik fel a kérdést előadásuk címében. Azt mondják, napokig tudnák sorolni, amit itt kaptak: „az FLP egy üzleti





svédasztal, a cég megkínál téged, és te döntöd el, hogy mit fogadsz el belőle”. Róbert a számok embere, ezért rögtönzött matematikaórába kezd: bemutatja a bónusz mennyiségét a különböző üzleti szinteken. Felvázolja a tizenkét csatornát, ahonnan jövedelmet lehet szerezni a Foreverben: személyes bónusz, visszautalás, NDP, csoportbónusz... és így tovább. Kitér a magyar jövedelmi viszonyokra is, a „sokkoló” minimálbérre. Meggyőződése, hogy a Forever azoknak az embereknek is megoldást tud mutatni az életében, akik jelenleg a minimálbér szintjén keresnek csak. „Ha valaki vezetővé válik itt, és segít másoknak is abban, hogy vezetővé váljanak, akkor a cég ezt bőségesen ellentételezi” – mondja Róbert.

**Dr. Szénai László** Senior Eagle manager a színpadon, aki civilben fogszakorvos. 2008-ban csatlakozott az FLP-hez, egy év múlva érte el a manageri szintet. 2013-ban Eagle manager, majd 2014-ben Senior Eagle manager lett. Kitartó ember hírében áll, így nem meglepő, hogy hobbija a maratonfutás. „Eagle-ként kicsit úgy látom, mintha fent lennék a magasban, és onnét szemlélnék mindent, ami fontos és amit teremtünk. Innen látom igazán, hogy mivel van dolgom, és miben kell változtatnom” – kezdi személyes hangvételű előadását László. Felteszi a kérdést: Mi kell ahhoz, hogy igazán jól tudjunk működni ebben az üzletben? A válasza pedig: „Szeretnünk kell azokat, akiket behívunk magunkhoz!” Beszél az őt ért gyermekkori hatásokról, a legfontosabb tapasztalatként azt emeli ki, hogy szülei, tanárai, a környezete mindig azt jelezte vissza neki, hogy ő egy jó gyerek. Eszerint működtette az üzletét is: mivel ő jó, jó dolgokat csinál. Szponzora, Kardos Anikó is ezt erősítette benne a kezdetektől. Az üzletépítés gyakorlati részét egy nagyon egyszerű példával szemlélteti: aki egy pontot meg tud csinálni, annak azt kell mondani, hogy képes még egyet – az már kettő. A négy pont pedig csak ennek a duplája. A gondolat teremtő erejéről is beszél, arról, ahogy elképzeli, amint egy nagy csapat veszi körül, akikkel kölcsönösen komolyan veszik egymást.





Százával sorakoznak az assistant supervisorok, hogy dr. Milesz Sándor és a területi igazgatók egy kézfogás kíséretében átadják részükre az első lépcsőfok teljesítése után járó sas-kitűzőt.

A nap záró előadója **Herman Terézia** Soaring Eagle manager. 1997 októberében csatlakozott a Foreverhez, egy éven belül már Senior manager volt. Többszörös autó-ösztönző program résztvevő, csapatában több száz manager van. Forever család című előadásában először saját helyzetéről beszél, arról, hogy milyen személyes, családi helyzettel kellett megküzdenie útja elején: volt bölcsődei gondozó, kórházi ápoló, közben egyedül nevelte kislányát. Felidézi a kezdeti nehézségeket, a hosszú és sokszor eredménytelen utazásokat, azt az időszakot, amikor a kislányát a szülei nevelték, és csak hétvégente láthatta őt. „Neked mennyit ér meg ez az üzlet? Mennyit tudsz vagy akarsz adni ezért az üzletért?” – teszi fel a kérdést. „Ugyanúgy itt állhatsz a színpadon, ahogy én, ugyanúgy sikeres lehetsz, ahogy én. Én sem így kezdtem, de rájöttem, hogy fejlődőm kell: rengeteget olvastam és tanultam, és ezt teszem a mai napig. Megértettem azt is, hogy nem kell feltétlenül éjjel-nappal dolgozni azért, hogy megvalósíthassam az álmaimat. Nincs szükség másra, csak nézőpont-változtatásra.” Kitér a szponzor feladatára is, felidéz egy Angliában hallott mondatot, miszerint „ne tessük kiskanállal a munkatársainkat”. A szponzor dolga, hogy önállóvá tegye a munkatársát. Terézia kiemeli az önképzés fontosságát, valamint, hogy a munkatársainkat is meg kell tanítani arra, hogy igényük legyen a fejlődésre. „Vedd ki ebből az üzletből azt, amire vágysz, ami illik az egyéniségedhez, és amitől boldog vagy! Ha ez a nyolcszázalékos szint, akkor ott érezd jól magad! Ha a vágyad a manageri szint, akkor tegyél érte! Ez az üzlet a tiéd, benned van!”

A program végeztével dr. Milesz Sándor a színpadon köszöni meg a nap előadóinak és a műsorvezetőknek, hogy munkájukkal, gondolataikkal ismét sokaknak adtak muníciót a mindennapi munkához. Találkozunk márciusban, amikor ismét fantasztikus előadások és felejthetetlen minősülések várnak ránk!

### **A 2014-ES CD-ÉRTÉKESÍTÉSI STATISZTIKA ELSŐ TÍZ HELYEZETTJE:**

1. Radóczki Tibor: Miért pont az FLP?
2. Berkics Miklós: Turbó Start 2.0, I. rész
3. Berkics Miklós: Turbó Start 2.0, II. rész
4. Varga Róbert: Álmodok, célok szerepe
5. Dr. Samu Terézia: Termékajánlás
6. Tóth Sándor: Bemutató-szervezés
7. Berkics Miklós: Meghívás
8. Szépné Keszi Éva: Kifogáskezelés
9. Gidófalvi Kati: Felépítés, konzultáció, nem keresztvonalazás
10. Halmi István: „Hogyan tovább” találkozó





# Success Day

**P**očela je nova Forever godina. Prošla je bila odlična, a očekujemo da ove godine napravimo istorijski korak napred!

Voditelju programa, menadžeru Filipović Novaku je 2014. godina definitivno promenila život. Njegovu priču, iskustvo i energiju da svoje oduševljenje prenese na svoje saradnike je iskoristio da nam se u pravom svetlu predstavi kao domaćin januarskog seminara. U Foreveru ne postoji osoba koja je imuna na tuđ uspeh, a to je upravo dobitna kombinacija ekipa koju je Novak okupio i sa njom menja svoj, ali i život drugih ljudi.

Da li smo zadovoljno dostignućima iz prošle godine? To je relativna stvar, a prostora za poboljšanje definitivno ima. Nismo ni približno svesni koji su nam maksimalni dometi, a nova godina je odličan period da se vidici pomere i postignu novi ciljevi, poručio je dr Branislav Rajić, direktor Forevera u Srbiji. Planirajmo, budimo fleksibilni u radu sa ljudima i uživajmo u onome što radimo! Uspeh je zagarantovan!

Zdrav život i poslovnu mogućnost je Forever spakovao u biznis pakete. Sve države koje su svoje poslovanje

fokusirale preko Vital5, F.I.T.1 i F.I.T.2 paketa, ili već bilo kog drugog paketa, postigle su značajne rezultate u smislu povećanja prometa odnosno ličnih bonusa distributera. Da li će nam rezultat ove kalendarske godine biti bolji od rezultata u prethodnoj? Forever otvara nova poglavlja u mrežnom marketingu i šteta bi bilo da se to propusti. Zahvaljujemo se dr Miles Šandoru, direktoru Forevera za Mađarsku i južnoslovensku regiju na posvećenosti razvoju tržišta, energiji koju ima za stvaranje novih ideja i njihovu realizaciju.

U poslednjih 100 godina mnogi dobitnici Nobelovih nagrada su svoja istraživanja zasnovali na efektima i dostignućima osnovnih sastojaka većine proizvoda koji se nalaze u paleti kompanije Forever Living Products. Upravo je to potvrda kvaliteta proizvoda, i potvrda vizije vlasnika i osnivača kompanije gospodina Reks Mouna, kao i čitave armije istraživača i vrhunskih svetskih stručnjaka koji su svoj rad pretočili u vrhunski proizvod sa etiketom Forever Living Products. Sublimaciju svetskih istraživanja i





# Beograd

dostignuća pretočenih u formu naših proizvoda smo čuli od soaring menadžera dr Predraga Lazarevića.

Potvrda kvaliteta proizvoda, pored predavanja koje smo imali priliku da čujemo se ogleda i u iskustvima u svakodnevnoj primeni od strane korisnika, kao i od lekara koji ih preporučuju u svakodnevnoj praksi. Sigurni smo da je potrebna velika hrabrost da se izađe pred auditorijum i ispriča lično iskustvo i viđenje delovanja Foreverovih proizvoda na zdravlje, uspeh i sreću svakoga od nas. Zahvaljujemo svim hrabrim korisnicima koji su podelili svoje iskustvo sa svima nama, kao i zahalnost dr Dušanki Tumbas, senior menadžeru na odličnom vođenju ovog segmenta programa. Veliki je uspeh popeti se na lestvicu više marketinškog plana Forevera i postići nivo supervizora ili čak asistent menadžera. Čestitamo novim kvalifikovanim saradnicima i nadamo se već na sledećem skupu njihovom novom uspehu i novoj poziciji.

Vreme je za buđenje! Naš biološki sat otkucava konstantno, a sve što želimo da ostvarimo je moguće samo u sadašnjem trenutku. Prošlost je samo trag sećanja i nešto od čega se ne živi u mrežnom marketingu. Naravno, pozicije koje smo stekli su trajne, ali bez sadašnjih aktivnosti nisu nam od velike pomoći, poručuje menadžer Marica Kalajdžić. U sadašnjosti i budućnosti ono što radimo moramo da radimo svim srcem, a ono što želimo da ostvarimo moramo prvo da materializujemo u našem umu. Prepreke koje nam se prepreče na putu ka uspehu treba da nas dodatno motivišu za rad da ih brzo prevaziđemo i ostavimo daleko iza sebe. Svaki početak je izuzetno težak. Šta je to FOREVER LIVING PRODUCTS? Po viđenju našeg menadžera Irfana Fijuljanina, to je: dodatna zarada, finansijska nezavisnost, započinjanje sopstvenog posla, biti sam svoj šef i imati više slobodnog vremena, lični razvoj, pomoć drugima, bolji stil života, normalan odlazak u penziju i ono možda najvažnije, a to je ostavština za potomstvo. Lični primer - ako mogu ja, možeš i ti!





To je FOREVER! Veliki i stabilan sistem koji svima daje šansu da uspeju preko marketing plana, samo ako postoji želja za tim! Sopstveno preduzetništvo kreira sopstvene planove za budućnost, a ovo je posao koji se radi isključivo sa ljudima. Sjajan je primer kada imate priliku da slušate teoriju koja je dokazana u praksi, kao što je slučaj sa menadžerom Fijuljanin Irfanom.

Na sceni dvorane Doma sindikata smo čestitali novim članovima Kluba 60 bodova, kao i članovima Kluba osvajača. Promovisali smo osvajače 1. ciklusa kvalifikacija za Diamantski Holiday Rally u Poreču ove godina, a čast nam je bila da promovišemo i dva bisera: najuspešnijeg distributera u kategoriji ličnih i distributerskih bodova, dr Dušanku Tumbas, kao i najuspešnije distributere Forever Living Products Srbije, dijamant menadžere Lomjanski Veroniku i Stevana.

Prvi korak je ključ uspeha, a kod nas u marketingu Forevera je to pozicija asistent supervizora. Čestitamo svim novim saradnicima na ovom trenutnom nivou marketinškog plana i nadamo se njihovom vrlo brzom napredovanju.

Ulazimo u 2015. godinu sa puno entuzijazma jer nam je bio dobar start i u prethodnoj godini, započinje svoje predavanje soaring menadžer Milena Petrović. Njenu životnu energiju ne može više da prati ni roming sistem mobilnog telefona jer nema teritorije na kojoj nema saradnika. Ona nema prepreka i briga, u njenom životnom scenariju ne postoji odustajanje i odstupanje. Cena koja se plaća je nekada visoka, ali „plodovi uspeha“ su vodilja koja zasigurno krči put novim ciljevima i novim uspesima. Njoj je prethodni privatni posao doneo samo probleme i odneo zdravlje, a sve je ponovo pronašla u kompaniji Forever Living Products. Svaka od 86400 sekundi koje ima jedan dan je Mileni ogromno blago i ona gleda da ga maksimalno iskoristi za sebe, porodicu, svoje prijatelje i saradnike u Foreveru. Sledeći susret pozitivnih ljudi i majstora mrežnog marketinga zakazujemo za 22. mart u dvorani Doma sindikata u Beogradu.

Dr Branislav Rajić  
direktor  
Forever Living Products Srbija





# Success Day u Podgorici 6.12.2014. godine



Zaključujemo jednu uspešnu godinu Forever-a u Crnoj Gori. Na poslednjem okupljanju u 2014. godini smo imali priliku da najbolje podelimo sa najboljim. Godina je bila uspešna u ispunjavanju svih ciljeva. Naš konačni cilj je da misija Forever-a bude u domu svakog stanovnika Crne Gore, poručio je dr Branislav Rajić, direktor Forever-ove centrale u Beogradu. Pred nama su novi izazovi u novoj godini, ciljevi koje treba ispuniti i ideje o slobonom poslovanju koje još treba da čuje veliki broj stanovnika Crne Gore. Preventivno delovanje je osnova zdravlja. Neophodno je da svakodnevno radimo na eliminisanju negativnih uticaja kojima smo svi izloženi u obliku stresa, hemijskih preparata koji se nalaze u hrani i kozmetici, upotrebi pesticida i herbicida koji u svakom trenutku prete našem organizmu. Ukoliko redovno koristimo po preporuci ili po sopstvenom nahođenju dovoljan broj proizvoda Forever-a, sigurni smo da ćemo kroz sve ove poteškoće prolaziti mnogo lakše i efikasnije, zaključak je safir menadžera Dr Ratković Marije. Upravo preventivno delovanje naših proizvoda pokreće u ljudima ono zadovoljstvo kvalitetnog života. Svako od nas ima neki primer oko sebe ili lično iskustvo koje u suštini predstavlja pravu dragocenost koju prenosimo drugima i dajemo im odličan primer kako oni sami mogu da bolje i efikasnije pvedu računa o kvalitetu svog života. Zahvaljujemo se dr Jaramaz Bosiljki na izvanrednom vođenju segmenta programa posvećenog iskustvima korisnika i lekara. Postali smo supervizori jer smo prošli put kojim su svi do sada prošli: posle nepoverenja i zadržke prihvatili smo proizvode, pozvali potencijalne korisnike i ono najvažnije: bacili smo supervizori. Pravi primer mladih i uspešnih poslovnih ljudi u Crnoj Budimpešti. Rezultat je došao sam od sebe i Sana i Zoran Jovanov su postali supervizori. Svaki početak je izuzetno Gori i odličan primer svim saradnicima kako se radi ovaj posao i kako da se Forever izabere kao svoj životni put. Svaki početak je težak. Šta je to FOREVER LIVING PRODUCTS? Po viđenju našeg menadžera Irfana Fijuljanina, to je: dodatna zarada, finansijska nezavisnost, započinjane sopstvenog posla, biti sam svoj šef i imati više slobodnog vremena, lični razvoj, pomoć drugima, bolji stil života, normalan odlazak u penziju i ono možda najvažnije, a to je ostavština za potomstvo. Lični primer- ako mogu ja, možeš i ti! E, to je FOREVER! Veliki i stabilan sistem koji svima daje šansu da uspeju preko marketing plana, samo ako postoji želja za tim! Sopstveno preduzetništvo kreira sopstvene planove za budućnost, a ovo je posao koji se radi isključivo sa ljudima. Svesni smo da veliki ciljevi zahtevaju i veliku akciju. Ukoliko menjamo navike i prelazimo preko blokada, stičemo preduslove za bolji i kvalitetniji način života. Menadžer Mitrović Pavlović Milan je izneo svoj recept: na prvom mestu je da se zainteresujemo sami za sebe i da naučimo da dajemo kako bismo dobili. Ukoliko zaboravimo na neuspeh, sigurno je da ćemo ići napred. Cilj zahteva jasan plan i daje rezultat. Forever-ov timski marketing uvek odradi posao za sve nas. Dobar cilj sa detaljnim planom- uspeh u kompaniji Forever Living Products. Provereno! Ulazimo u Novu godinu sa puno entuzijazma jer nam je bio dobar start u ovoj godini, započinje svoje predavanje soaring menadžer Petrović Milena. Njenu životnu energiju ne može više da prati ni roming sistem mobilnog telefona. Ona nema prepreka i briga, u njenom životnom scenariju ne postoji odustajanje i odstupanje. Njoj je privatni posao doneo samo probleme i odneo zdravlje, a sve je ponovo pronašla u kompaniji Forever Living Products. Svaka od 86400 sekundi koje ima jedan dan je Mileni Petrović ogromno blago i ona gleda da ga maksimalno iskoristi za sebe, porodicu, svoje prijatelje i saradnike u Forever-u. Jedan od ključeva uspeha je povećanje nivoa sopstvenih vrednosti, preuzimanje odgovornosti i upravljanje sopstvenim vremenom jer jednina osoba koja može da promeni naš život smo mi sami, započinje svoje predavanje safir menadžer Dr Ratković Marija. Sve što smo postiglo ima svoj koren u snovima i idejama, samo smo te snove i ideje morali prvo da osmislimo, potom da ih vizualizujemo, da ih isplaniramo i ostvarimo ih preko svakodnevnih zadataka. Kada steknemo poverenje u samog sebe, preostaje nam samo akcija, a garancija ostvarivanje snove je marketing plan Forever Living Products-a. Vrata su širom otvorena svima. Dobrodošli!

Čestitamo novim assistent supervizorima u Crnoj Gori i želimo im još mnogo uspeha u druženju sa našom kompanijom.

Dr Branislav Rajić  
Direktor  
Forever Living Products Srbija

# SINGAPORE 2015 GLOBAL RALLY

## 10.000CC GLT TAG

Gidófalvi Attila & Gidófalvi Kati

## 5000CC

Berkics Miklós  
Szabó József

## 2500CC

Krizsó Ágnes  
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika  
Lexné Gidófalvi Zsanett & Lex Ákos  
Herman Terézia  
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea  
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita  
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona  
Stilin Tihomir & Stilin Maja  
Tóth Sándor & Vanya Edina  
Halmi István & Halminé Mikola Rita

## 1500CC

Vágási Aranka & Kovács András  
Halomhegyi Vilmos  
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre  
Budai-Schwarz Éva  
Bruckner András & Dr. Samu Terézia  
Brumec Tomislav & Brumec Andreja  
Orosházi Diána  
Jurović Sonja & Jurović Zlatko  
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya  
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić  
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes  
Utasi Anita & Utasi István  
Buruš Marija & Buruš Boško  
Dr. Ratković Marija  
Haim Józsefné & Haim József  
Klaj Ágnes & Rostás László  
Nagy Katalin

# LEGYÉL TE!

## FOREVER MR. VAGY MISS F.I.T. BEAUTY 2015

Örömmel értesítünk Benneteket, hogy szenzációsan beindult a Berkics Miklós Clean9 Challenge, ezért úgy döntöttünk, hogy a C9-el elinduló új belépőknek versenyt hirdetünk a Forever MR. és MISS F.I.T. Beauty 2015 címekért. A versenyzők nemcsak szépségben és fittségben, hanem tudásban is összemérik tehetségüket, ezért akik például verssel, prózával, tánccal vagy akár énekkel is tudják színesíteni fellépésüket, előnyben részesülnek a kiválasztás során.

### A VERSENYEN VALÓ RÉSZVÉTEL FELTÉTELEI:

- be nem töltött 25. életév (1989. nov. 1. után születettek)
- 2014. november 1. utáni regisztráció
- C9, vagy annál nagyobb értékű Touch megvásárlása a belépéskor

A verseny elsősorban az újakra vonatkozik, de természetesen, akik már regisztráltak és 2014. november elseje után vásárolnak C9-et, az ő fényképes jelentkezésüket is szeretettel várjuk a központi e-mail címünkre: [flpbudapest@flpseu.hu](mailto:flpbudapest@flpseu.hu), a tárgyrovatba kérjük feltüntetni a "Mr. F.I.T." vagy Miss F.I.T." szöveget.

Természetesen a zsűri egyéni elbírálás alapján fogad el jelentkezéseket, nem ragaszkodunk a felső korhatárhoz. A jelentkezőket a jelentkezési határidő lejárta után fogjuk értesíteni.

Magyarországi középdöntőre 2015. május 16-án este a Syma Csarnokban kerül sor, régióink döntőjét pedig a Gyémánt Holiday Rally keretén belül rendezzük meg: 2015. október 2-án a MR., október 3-án pedig a MISS F.I.T. Beauty győztesét fogjuk kiválasztani. Emellett számos igen értékes ajándékot adunk át a verseny során minden résztvevőnek. Az első helyezettek jutalma 1 éves exkluzív szerződés a Forever Living Products Magyarország Kft.-vel (exkluzív megjelenés a Forever Magazinban és más kiadványainkban) és más jelentős ajándéktárgyak.

**A GYŐZTESEK 1 ÉVEN ÁT A FOREVER ARCAI  
LESZNEK!**

**LE NE MARADJ!  
A JELENTKEZÉSI HATÁRIDŐ  
2015. MÁRCIUS 15.**





KÜRTÖS ANNAMÁRIA  
ÉS KÜRTÖS LÁSZLÓ  
MANAGEREK

# VÁLTOZNI AKARTAM

**Kürtös Annamária és Kürtös László negyvenegy éve házасok. Ennek az időnek most már igen nagy szeletét fordították arra, hogy Annamária üzletét és egyben személyiségét gazdagítsák. Mint mondják, a kettő egymás nélkül nem is működne. A 65-66 éves házaspár Budapesten él, Annamária eredetileg nyelvtanár, műfordító, tolmács, valamint karvezető, László hajóépítő mérnök. Három lányuk, és öt unokájuk van. 2004-ben csatlakoztak a Forever Living Products-hoz. Mentorai: Tóth Sándor és Vanya Edina Felsővonal: Berics Miklós, Szabó József, Rolf Kipp**

**Kürtös László:** A Forever-szenvedély a feleségem szenvedélye, ő épít, én támogatom: ez a munkamegosztás kettőnk között.

**A kezdetektől elfogadtad a döntését, vagy rá kellett beszélni?**

**Kürtös László:** Az első pillanattól kezdve. Mint sokaknak, nekünk is a termékek tetszettek meg először, ily módon az elkötelezettség elég erős volt. Pedig minket alighanem más miatt hívtak meg. Pedagógus-mérnök házaspárként köztudott volt rólunk, hogy mindig küzdünk a megélhetésért. Úgyhogy én egy-két szikrát az üzleti tájékoztatóból is meghallottam. Nem lettem tőle üzletember, de érdekesnek találtam.

**Kürtös Annamária:** Laci ebből a szempontból szerény, mert igaz, hogy csak a háttérből támogatom, de ez rengeteget jelent nekem! Ott van a képzéseken, velem örül, amikor engem ünnepelnek, és tartja a vállát, amikor kétségbe esem, hogy valami nem sikerül. Ez csodálatos dolog! Hasznát vettem a racionális énjének is, kezdetben szembesített az ellenérvekkel, kétségekkel, mint mondta, csak azért, hogy rajta gyakoroljam a kifogáskezelést.

**Szükség volt rá?**

**Kürtös Annamária:** Eleinte nem igazán. A környezetem látta a jelentős változást a külsőmön, belsőmön. Már csak ezért is jöttek, kérték a tanácsot, és ahogy beregisztráltam, máris igen sok megrendeléselem volt, így hamarosan elértem az első üzleti szintet. Ettől aztán „vérszemet kaptam”: hogy én azért, hogy vásárolunk és egészségesen élünk, még pénzt is kapok!

**Kürtös László:** Elvitathatatlan volt a tény, hogy eredményes termékekről van szó, amiket lehet hitelesen képviselni.

**Kürtös Annamária:** Aztán természetesen bele kellett tanulni a szakmába, és ennek szerves része volt a magabiztos, profi kifogáskezelés – aminek, pedagógusként, és a mindennapi életben is nagy hasznát látjuk.

Addig minden szabadidőnk munkával telt. Most sokkal kevesebb idő alatt megszereztem azt a pénzt, mint egy nyár alatt és éjszakánként a fordításokkal. Megcsillant az esély, hogy ebben a korban is újabb lendületet kaphat az életünk, és ma már a nagyon szeretett eredeti hivatásunkat egyre inkább hobbi szinten művelhetjük.

**Mit kellett a leginkább fejlesztenetek?**

**Kürtös Annamária:** Én kezdetben bátortalan voltam az emberek megkeresésében. Csak olyanokat szólítottam meg, akik könnyen befogadók voltak, és ez nem könnyítette meg a haladást. Ami csak tőlem függött, azt mindig elértem, de nem volt elég erős a példám ahhoz, hogy sokan kövessenek. Közben viszont egyfolytában azt éreztem, hogy hihetetlenül tetszik az itteni légkör - minden rendezvényen, találkozón, képzésen, tréningen ott voltunk, kezdettől fogva -, hogy ott akarok lenni, oda akarok tartozni a sikeres emberek közé! Változni akartam, nem szerettem, hogy nincs elég önbizalmam, hiszen ez az életem egyéb területeire is kihatott. Talán attól sikerült, ahogy

jöttek az eredmények. Meg persze a rengeteg olvasás, tanulás is megtette a hatását.

**Kürtös László:** Itt látszik a foreveres közösség különlegessége. Az, hogy az emberi oldalt tekintve még csak egy fél lépcső különbség sincsen a nagy üzletépítők és a kezdők között: mindenkire odafigyelnek, befogadják, mindenkit biztatnak.

Erre szükség is van, hiszen a hálózat és a személyiség csak együtt képes fejlődni, egyik a másik nélkül semmire nem megy.

**Kürtös Annamária:** Gyakran kérdezték, hogy nem bizonytalanodtam-e el ennyi idő alatt. Nem, soha! Legfeljebb az jutott eszembe, hogy vajon én megfelelek-e az üzletnek. Hiszen sokszor hallottuk, hogy nem mindenkinek való. Ilyenkor mindig egy másik, gyakran hallott gondolat tartotta bennem a lelket, hogy "aki nem adja fel, az óhatatlanul sikeres lesz." Amint ezt végre elhittem, sikerült minden. Rádöbbsentem, hogy szinte kötelességem magabiztossá válni, mert felelős vagyok a csapatomért, és mindazokért, akik bíznak bennem.

#### Ma már mész„nehéz” jelöltekhez is?

**Kürtös Annamária:** Már jó ideje. Mindig is azt tanították nekünk, hogy keressünk magunknál jobbkat. Ehhez pedig ki kellett lépni a jól ismert, „konfliktusmentes” körből. És találtunk is jobbkat! 2006-ban lettünk supervisorok. Azóta is, kéthavonta, folyamatosan, újra és újra felépítettük a supervisorri üzletet. Jól működő hálózatunk lett sok vásárlóval, és néhány olyan emberrel, akik akartak is valamit. Ők azok, akikkel most érkezünk el oda, hogy a jó pillanatban tudunk egy pontra fókuszálni. Fantasztikus csapatmunka-élmény volt az egész minősülési időszak! Mindannyian rengeteget gazdagodtunk általa.

**Kürtös László:** És valami egészen különleges érzés, amikor látni a honlapon, hogy a géles flakon megtelik, és megjelenik a köszöntő szöveg!

#### Anyagilag érzitek-e már a különbséget?

**Kürtös László:** Már az assistant managerit is jelentősen megéreztem a nyugdíj mellett.

#### Mi a következő cél?

**Kürtös Annamária:** Mind szűkebb körbe tartozni, pontokban is stabil, jól működő manageri üzletet építeni, minél több új embernek megmutatni ezt a rendkívül sokrétű, varázslatos lehetőséget.

#### Összességében mit mondanátok, miért éri meg belevágni?

**Kürtös László:** Az anyagi és a közösségi előnyökért. Ebben a mai világban, ahol minden a nehézségekről szól, fantasztikus egy megbízható, tisztességes céggel kapcsolatban állni, amelyik betartja, amit ígér, befogadja, és felemeli az embert, akárhonnan jött.

**Kürtös Annamária:** Másoknak segíteni nemcsak önös alapon: ez ma olyan ritkaság, hogy már csak azért is érdemes becsatlakozni, hogy az ember ezt megtapasztalja. Én azért kezdtem el, hogy bebizonyítsam: egy naiv, idealista, szívvel-lélekkel pedagógus is sikeres lehet ebben az üzletben. Nos, sikerült, de már rég nem annak az embernek, aki egykor voltam.





## SOARING MANAGER



**Manda Korenic & Ecio Korenic**  
*szponzor: Jadranka Kraljic-Pavletic & Nenad Pavletic*

*„VI neznate što možete postići, dok ne Pokušate.“*



## MANAGER



**Bartus Gyula & Bartus Gyuláné**  
*(szponzor: Mázás József)*

*„A csapatmunka lényegét most értettük meg.“*



**Darvasi Róbertné & Darvasi Róbert**  
*(szponzor: Hartvig László & Hartvigné Kárpáti Csilla)*

*„Higgy és ne félj!“*



**Silvano Dekovic & Nevenka Dekovic**  
*(szponzor: Manda Korenic & Ecio Korenic)*

*„Uspješni nikad ne odustaju.“*



**Hegedús Réka**  
*(szponzor: Oláh László & Balogh Zsófia)*

*„Nem mászhatod meg a siker hegyét, amíg a kezéd zsebre van téve!“*



**Ilona Eren & Zlatko Rogic**  
*(szponzor: Sonja Jurovic & Zlatko Jurovic)*

*„Ključ za postizanje uspjeha je otkrivanje potencijala u sebi i ulaganje vremena u njegov razvoj.“*



**Kürtös Annamária & Kürtös László**

*„Nem az számít, hogy mid van, hanem az, hogy mit kezdesz vele!“*



**Tátrai Csaba & Tátrai-Szűcs Beatrix**  
*(szponzor: Kúthi Szilárd)*

*„Építsd fel a csapatod, és a csapatod felépít téged!“*



**Tímárné Németh Ildikó & Tímár Károly**  
*(szponzor: Balassané Székely Renáta & Balassa András)*

*„Szívvel-lélekkel, kitartóan és hittel tedd a dolgod!“*



## SUPERVISORS

Balaton Szabolcs  
Banáth Tibor  
Baranyai Erzsébet  
& Sajtár Lajos József  
Csécséi László & Csécséi Lászlóné  
Csanádiné Dr. Matuz Csilla  
& Csanádi József  
Cserba Beáta  
Cvikl Matej & Cvikl Romana  
Darvasi Róbert  
Dedic Nevenka  
Dekovic Andrea  
Dr. Deme-Nagy Ágnes

Fazekas Mária  
Grubisic Vladimir & Grubisic Jasna  
Jakovljevic Martina  
& Jakovljevic Ivan  
Ljubinkovic Ljubomir  
Mészáros Zoltán & Cserny Erika  
Mike László  
Novák László Zoltán  
Perge Krisztina  
Podhorszkiné Buránszki Bernadett  
& Podhorszki Krisztián  
Prpic Alen  
Prpic Ines & Dejanovic Jadranko

Ratkovic Andzela  
& Ratkovic Marin  
Rúza Sándorné  
Silec Marija & Silec Ignac  
Szabó Ildikó  
Tóth Roland  
Tóth Mariann  
Tóth György & Tóth Andrea  
Tóthné Zavotka Zsuzsanna  
& Tóth Zsolt  
Véghelyiné Kanzsalics Mária  
& Véghelyi Zoltán  
Varga István



## ASSISTANT MANAGERS

Besnicanin Sabina  
Hadzijasarevic Senada  
Hajdú József  
Kósa Gergely  
& Kósa Kovács Andrea  
Liska Zsolt  
Paizs Roland  
& Paizsné Turi Annamária  
Prpic Miroslav  
& Prpic Branka  
Zupljanin Mirza

2015. DECEMBER PERSONAL & NON-MANAGER CC

CONQUISTADOR CLUB



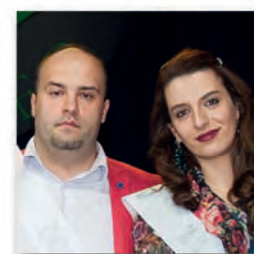
MAGYARORSZÁG

1. Kúthi Szilárd
2. Dr. Dósa Nikolett
3. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
4. Éliás Tibor
5. Hartvig László & Hartvigné Kárpáti Csilla
6. Bartus Gyula & Bartus Gyuláné
7. Mázás József
8. Bajkánné Vitéz Krisztina & Bajkán Zoltán
9. Dr. Fábián Mária
10. Klaj Ágnes & Rostás László



HRVATSKA

1. Manda Korenic & Ecio Korenic
2. Silvano Dekovic & Nevenka Dekovic
3. Ilona Eren & Zlatko Rogic



SRBIJA, CRNA GORA

1. Irfan Fijuljanin & Vasvija Fijuljanin
2. Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski



SZEMÉLYGÉPKOCSI-VÁSÁRLÁS ÖSZTÖNZŐPROGRAMJÁNAK RÉSZTVEVŐI – FOREVER2DRIVE

1. SZINT

**Ádám Edit & Farkas István**

Bajkánné Vitéz Krisztina & Bajkán Zoltán  
 Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória  
 Stjepan Beloša & Snježana Beloša  
 Bruckner András & Dr. Samu Terézia  
 Tomislav Brumec & Andreja Brumec  
 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 Emilia Gajdo**

Gombás Csilla Anita & Gombás Attila  
 Gyurik Erzsébet & Sándor József

**Haim Józsefné & Haim József**

Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet  
 Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak  
 Dragana Janović & Miloš Janović  
 Dr. Keresztényi Albert  
 Kis-Jakab Árpád  
 & Kis-Jakabné Tóth Ibolya

Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida  
 Klaj Ágnes

Manda Korenic & Ecio Korenic  
 Jadranka Kraljić-Pavletić  
 & Nenad Pavletić

**Kúthi Szilárd**

Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor  
 Mázás József  
 Menkó Éva  
 Mentésné Tauber Anna  
 & Mentés Gábor  
 Muladi Annamária  
 Nagy Andrea  
 Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta  
 Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes  
 Vaselije Njegovanović  
 Patkós Edina Anna  
 Dr. Marija Ratković  
 Dr. Rokony Adrienne  
 & Dr. Bánhegyi Péter  
 Dr. Szénai László  
 & Dr. Szénainé Kovács Gabriella  
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
 Tóth János  
 Utasi István & Utasi Anita  
 Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt

2. SZINT

Budai-Schwarcz Éva

**Herman Terézia**

Sonja Jurović & Zlatko Jurović  
 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  
**Vágási Aranka & Kovács András**

3. SZINT

Berkics Miklós  
 Halmi István & Halminé Mikola Rita  
 Krizsó Ágnes  
 Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski  
 Szabó József & Szabó Józsefné  
 Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona  
 Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea







## DIAMOND HOLIDAY RALLY

# Poreč

### QUALIFIERS 09-12 2014.

#### LEVEL I.

Delitsa Anastasia  
Csanádiné Dr. Matuz Csilla  
& Csanádi József  
Grubišić Vladimir & Grubišić Jasna  
Deković Silvano & Deković Nevenka  
Iván Ferenc & Ivánné Knopf Mária  
Kéri János & Kériné Lukács Piroska  
Balatoni Szabolcs  
Csécsei László & Csecsei Lászlóné  
Szabó Ildikó  
Tátrai Csaba & Tátrai-Szűcs Beatrix  
Perge Krisztina  
Szűts E. Orsolya  
Kósa Gergely & Kósa Kovács Andrea  
Jović Verka & Mitevski Mijalko  
Varga Katalin & Varga István  
Baranyai Erzsébet & Sajtár Lajos József  
Szabó Krisztina & Szabó Péter  
Czövek Zsuzsanna  
Sipőczné Nagy Erika & Sipőcz Imre  
Walas Eleonóra

Vigassyné Rác Noémi & Vigassy Zoltán  
Banáth Tibor  
Novák László Zoltán  
Bartus Gyula & Bartus Gyuláné  
Szlavikné Hofschauer Krisztina  
& Szlavik Balázs  
Paizs Roland & Paizsné Turi Annamária  
Szatmári Ágnes  
Jakovljević Martina & Jakovljević Ivan  
Ljubinković Ljubomir  
Kovácsné Lukács Ágnes  
Petrovics Anett & Petrovics Brunó  
Čosić Sanja & Mitrović Dejan  
Tusainé Bársony Zsanett & Tusai Gábor  
Véghelyiné Kanzsalics Mária  
& Véghelyi Zoltán  
Dr. Deme-Nagy Ágnes  
Hadžijašarević Senada  
Dr. Đurđević Verica  
& Prof. Dr. Đurđević Srđan  
Polužić Ivana

Dávidné Csiba Orsolya  
& Dávid György Péter  
Tóth Mariann  
Pataki Zsolt  
Tóthné Zavotka Zsuzsanna  
& Tóth Zsolt  
Szathmáry Alexandra  
& Tóth László  
Reith Laszlóné  
& Reith László  
Mócz Zoltán  
Oprckal-Rak Andreja  
& Rak Igor  
Tóth György & Tóth Andrea  
Darvasi Róbert  
Tóth Roland  
Rúzsza Sándorné  
Prpić Ines  
& Dejanović Jadranko  
Dr. Szénainé Kovács Gabriella  
& Dr. Szénai László

#### LEVEL II.

Hajdú József  
Korenić Manda & Korenić Ecio  
Czuczor Aranka  
Ferenc Márta  
Kürtös Annamária & Kürtös László  
Sziklainé Bán Hajnalka & Sziklai Gábor  
Ugrenović Aleksa  
Mislyenácné Kelemen Szilvia  
& Mislyenác János  
Eren Ilona & Rogić Zlatko  
Rimócziné Németh Erika & Rimóczy Attila

Alb Attila György & Gara Ágnes  
Szabó Dávid  
Kedves Ádám & Czilinger Adrienn  
Németh Miklósné & Németh Miklós  
Havjár Nikoletta  
Tímárné Németh Ildikó & Tímár Károly  
Glavinić Nevia & Glavinić Marino  
Radošević Silvano & Sciuca Urnella  
Prpić Miroslav & Prpić Branka  
Svrtan Ana & Svrtan Zlatko  
Szabó Kálmán & Szabóné Bartha Noémi

Derkusich Milán  
& Derkusichné Bakó Margit  
Darvasi Róbertné  
& Darvasi Róbert  
Bán Józsefné & Bán József  
Gordos Judit  
Borbély Roland & Óbert Ágnes  
Kovács István Csabáné  
Simonics Erik  
Lantos Tiborné  
& Lantos Tibor

**NAGY KATALINT ALAPOSAN  
MEGPRÓBÁLTA AZ ÉLET. A  
BAJBAN SEGÍTSÉG VOLT,  
HOGY MEGTAPASZTALHATTA,  
A FOREVER ÜZLET OLYAN  
PÁRATLAN BIZTONSÁGOT AD,  
AMI AKÁR ÉVEKEN ÁT ELKÍSÉRI  
AZ EMBERT AKKOR IS, HA NEHÉZ  
HELYZETBE KERÜL. MÁRA  
SZERENCSÉRE VISSZATALÁLT  
RÉGI ÖNMAGÁHOZ, ÉS ÚJRA  
SIKERESEN ÉPÍTI ÜZLETÉT.**



# Akkor igazán nagy az élmény, ha meg tudod osztani másokkal

**Szponzor:** Szabó József és Szabó Józsefné **Felsővonal:** Rolf Kipp

A legelején csatlakoztam a Forever céghez, még 1997-ben. Akkoriban az alkalmazottak átlagos életét éltem. Vegyésztéchnikusként dolgoztam egy debreceni kutatólaboratóriumban, mellette angolt tanítottam és szakdolgozatokat gépeltem. Három gyermeket szültem, kétszer elváltam, és ez volt az az időszak, amikor negyvenévesen ott álltam három gyerekkel egyedül, és bármennyire szerettem is a munkámat, az problémát jelentett, hogy a fizetésem semmire nem volt elég.

## **Az idő és az energia beosztása sem lehetett könnyű így.**

Nem is tudom, hogy tudtuk megoldani, hiszen akkor még nem volt mobiltelefon, autó és hasonlók. Kevés idő maradt a gyerekekre, és az sem igazán minőségi. Emellett sokszor sajnos rajtuk csapódott le a sok frusztráció. A családban senkitől sem várhattam segítséget, így inkább kerestem a lehetőségét egy másodállásnak, vagy más munkahelynek, de semmi olyat nem találtam, amivel nem csak kicsit többet kereshettem volna, hanem igazán meg tudtam volna változtatni az életünket. Aztán egy volt gimnáziumi osztálytársam elhívott egy MLM-es előadásra.

## **Ez még nem a Forever volt...**

Nem, de ott megismertem, mi az, hogy multi level rendszer. Engem igazán egyetlen mondat fogott meg, az, hogy tőke nélkül fel lehet építeni egy vállalkozást. Nem akartam én valami nagy vállalkozást, csak hogy ki tudjak alakítani egy normális életet, hogy ne legyenek filléres gondjaim és szabad legyek: ez volt akkor az álomom. A Forever előtt három másik MLM cégnél próbálkoztam, és bár sikereket nem értem el, ez az időszak megerősített abban, hogy számomra ez az egyetlen kiterjesztési lehetőség.

## **Ha nem voltál sikeres, hogyhogy mégis hittél a dologban?**

Láttam, hogy másoknak működik. Apránként amit tudtam, beletettem, rengeteg tapasztalatot szereztem, ez egy óriási tanulási időszak volt. Aztán egyszer egy ismeretlen úriember felhívott, egy ismerősömtől kapta a számomat. Igent mondtam, meghallgattam. Ő volt Szabó Józsi, a későbbi szponzorom. Ahogy megismertem a marketingtervet meg a termékeket, azt éreztem, na végre, ez az, ami számomra működhet. Az eredmények is igazolták, hogy megtaláltam, amit kerestem: három hónap alatt elértem a manageri szintre - bár ezt mindig hangsúlyozom - ebben benne volt az előző két és fél év munkája is.

## **Mire a negyedik MLM-rendszerhez értél, nem merültek ki a kapcsolataid?**

Nem, és erre büszke vagyok. Bárkit felhívtam, nekem mindenki felvette a telefont, hiteles tudtam maradni. Ha láttam, hogy bármennyire is rátermett az illető, de nincs meg a motivációja, akkor nem erőszakoskodtam, legfeljebb azon voltam, hogy a kapcsolat élő maradjon.

## **Kellett-e módosítanod valamit menet közben?**

Folyamatosan azt teszem. Van egy szerintem elég rossz tulajdonságom: nem száz, hanem százötíz százalékosan akarok mindent csinálni, és sokszor elveszek benne. Mindig jobbat, többet akarok.

## **A manageri után nem vártott magára soká a Senior szint sem, majd négy év múlva következett a Soaring.**

Így van, Magyarországon négy, és Romániában egy lábbal, utóbbi hatalmas csoporttá nőtte ki magát. A netes statisztikákból most már sok minden tudható. Én is





megdöböntem, mikor szembesültem vele, hogy több mint százezer ember van a hálózatomban, több mint kétezer manager. És mindez úgy, hogy találtam öt embert, aki üzletet akart építeni, aki meg akarta változtatni az életét.

### Változtál-e te magad?

Emberileg nagyon remélem, hogy nem. Felelősségben, meg abban, hogy még többet kell tanulni, még jobban oda kell tenni magam, abban mindenképp. Itt Magyarországon és Romániában is több Soaring munkatársam van mélységben – Dr. Bagoly Ibolya és Csuka György például Nyíregyházán építettek fel egy nagyon jó és stabil csapatot, Gyulán pedig Lukácsi Ágnes és Dr. Németh Endre, ez utóbbi a magyarországi hálózatom legjobban teljesítő csapata, Romániában pedig Szabó Éva, Kele Mónika és Nagy Ernő által jött létre egy hatalmas hálózat. Ezúton is köszönöm minden vezetőmnek a munkáját! Azért, hogy ők elfogadjanak, meg magamnak is megfelelek, próbálok lépést tartani, képezni magam, hogy mint felsővonal, még mindig tudjak segíteni nekik.

### Egykor a kitörési lehetőséget kerested. Mit találtál meg mostanra?

Nekem az anyagi biztonság volt az első cél, a másik az utazás, de sosem volt rá lehetőségem. Mára nagyon sok országban jártam, 2002-ben elmentünk az első luxus hajóutazásra, azóta ez lett a kedvencünk, szinte minden évben választunk egyet. A párom másik otthona Ausztrália, ott is többször voltunk már, három hónapokra.

### Melyik mondat adta neked valaha a legnagyobb lendületet?

Szabó Józsiától kaptam, még ma is a fülemben cseng: „Kati, meg tudod csinálni.” Ez örült erőt adott. Nagyon sok előadást tartottunk együtt, az ő hite nagyon sok embernek adott erőt.

Marikától ellestem az első tréningek rendezését, majd olyan rendezvényeket szerveztünk együtt, mint a máig emlegetett első farsang Debrecenben. Jó érzés visszagondolni ezekre az időkre!

### Ezek szerint magadtól nem hitted el, hogy mindez sikerülhet?

Voltak kétségeim: Biztos, hogy én is sikeres lehetek? Biztos, hogy három gyerek mellett? Elég jó vagyok ehhez? Túl sokat szerencsére nem volt időm gondolkodni rajta, mentem, csináltam, amennyi időm csak volt. Amikor pedig jönnek az eredmények, az megerősíti az embert.

### Milyen volt újra és újra minősülni?

Leírhatatlan érzés, amikor az ember tervez valamit, és eléri. Az pedig óriási pluszt ad, hogy ha én minősülök, az azt jelenti, hogy egy újabb ember minősült alattam, egy újabb embernek tudtam segíteni. Mindegy, hogy utazás, anyagi siker, üzleti siker vagy egy rácsodálkozás... akkor igazán nagy az élmény, ha meg tudod osztani másokkal. És ebben az üzletben ez lehetséges.

### Mi az, ami másolható, másolandó belőle, ha a te csapatodról beszélünk?

Ne az legyen a fő szempont, hogy te mit akarsz, figyelj oda a másikra, hogy neki mi lenne a jó. Hogy aztán ehhez milyen módszert használj, az már lehet különböző, én nem szeretek sablonokat tanítani. A másik a hosszú távra tervezés: legyen olyan célod, ami megmozgat, aminek érdekében ha bármi rossz történt, képes vagy felállni, túllépni rajta és menni tovább.

### Neked ez a próbatételed igazán kemény volt.

1997-től addig a pontig úgy éltem meg mindent, mint egy tündérmesét. Tudtam segíteni édesanyámnak (most nyolcvanhárom éves és teljesen aktív), a gyerekek jól tanultak, én bejártam a világot, lett autóm, ott voltam a rally-ken,





megtaláltam a páromat, azt is a cégnek köszönhettem. A nagylányomtól lett két fiú unokám. Aztán 2006-ban, pár nappal egy Amerikába indulás előtt, egyik pillanatról a másikra kiderült, hogy a lányom nagyon beteg. Persze lemondtam az utat, csak ő volt a fontos. Mindent megpróbáltunk, amit lehetett, de 2008-ban mégis elvesztettem. Aztán még öt évig próbáltam felfogni és túlélni, azt, amit szinte lehetetlen. Most már időnként sírva, időnként nem sírva, de tudok róla beszélni. Ez az igazi oka annak, hogy hét évre eltűntem az üzletből. Korábban az én motivációm a pénz és az utazás volt, és arra nem gondoltam, mi van, ha baj történik. De az, hogy egy ilyen helyzetben nem kellett dolgoznom, mellette lehettem, mindent meg tudtam adni neki, ami csak segíthetett, csak most tapasztaltam meg, hogy milyen nagy dolog. Utána is kaptam időt, hogy fel tudjam dolgozni, ami történt. Úgy, hogy hét év teljesen kiesett, nem dolgoztam, de a korábban felépített hálózat forgalma után a Forever folyamatosan kifizette a jutalékomat, és az anyagiak miatt nem kellett aggodnom!

### Hogyan sikerült felállni?

2013-ban egy nagyon régi munkatársam, Simó Károly jelentkezett, hogy szeretné felépíteni ezt az üzletet, a segítségemet kérte, és nem mondhattam nemet! Olyan szeretettel fogadtak, hogy az nagyon jó érzést adott. Látták, hogy újra ott vagyok, egyre több felkérést kaptam, és így lassanként visszafolytam az üzletbe.

### Kicsit úgy hangzik, mint egy terápia.

Az is volt. Ki tudtam várni azt az időt, hogy újra emberek között legyek, beszélgessek, elkezdjek élni. Hamar rádöbentem, hogy közben az üzletépítés teljesen megváltozott, bejött az Internet, a Facebook, a YouTube, új módszerek, új kihívások:

ez is nagy lendületet adott. Újra elkezdtem rendezvényt szervezni, próbálok segíteni a csapatnak, amiben tudok. A Hajdúszoboszlón megrendezésre kerülő 2 napos tréning egyre sikeresebb, egyre nagyobb létszámmal dolgozunk. Az a célunk, hogy minél több kulcsembert kerüljön ki innen, bármelyik csoportban is legyen. Úgy gondolom, hogy nagyon jó kapcsolatot sikerült kialakítani a régióban dolgozó vezető munkatársakkal. Berkics Miki után szabadon: A hullám minden hajót felemel! Tehát ezen mindenki csak nyerhet!

### Jönnek a pontok is szépen...

Mielőtt leálltam, mindig megvolt az 1500 pontom, azóta most sikerült először újra. Köszönöm a csapatomnak, hiszen ez közös eredmény. A múlt évem az alapozásról szólt, az új rendszerek felállításáról, az idej pedig a stabilizálásról és arról, hogy az újakra, elsősorban a fiatalokra koncentráljunk. Köztük a fiamra, aki most huszonnégy éves, és pár hónapja kezdte építeni az üzletet.

### További szintek nem foglalkoztatnak még?

Nem igazán. Nálam ez fordítva megy. Ha a fiamnak sikerül manager szintre kerülni, és majd a többieknek is, akkor ez automatikusan elhozza az én előrelépésemet is. Nekem most fontosabb az ő sikerük. Ez az üzlet megadott nekem mindent, amire nagyon vágytam, és most már nem is vagyok fiatal – a közösségért végzett munka jobban mozgat. Bár az fontos, hogy ami megvan, az legyen stabilabb, és továbbra is biztosítsa azt a kereseti szintet, amit eddig.

### Amióta „visszatértél”, milyen visszajelzéseket kapsz?

Kedvenc régi testvérvonalam, barátom, Dr. Kassai Gabriella mondta: „ugyanazt a tüzet, lelkesedést látom benned, mint tizenhat éve”. És így is érzem én is!



## 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 bónuszszámolás. Egyéb marketinganyagok, információk is találhatóak a honlapon: folyóiratunk, eseménynaptár, ösztönző programjaink leírása, letölthető formanyomtatványok, oktatási anyagok, katalógusok, nemzetközi üzletpolitikánk. Nemzetközi YouTube csatornákat a [www.youtube.com/user/AloePod](http://www.youtube.com/user/AloePod) címen érhetik 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 Ottília: 135 mellék, mobil: +36 70 436 4227  
Kommunikációs osztályvezető: Petróczy Zsuzsanna Oxána: 131-es mellék, mobil: +36-70-436-4276  
Oktatás és Fejlesztési Osztály (FLP TV): Berkes Sándor, 133. mellék, mobil: + 36 70 436 4213, Dr. Karizs Tamás, mobil: + 36 70 436 4271  
Teremfoglalás/Pontérték nélküli termékek: Nagy Adrienn, mobil: + 36 70 432 4272

INGYENES KÉPZÉS a Nefelejcs utcában, a Sonya házikóban kedden és csütörtökön 10<sup>h</sup>-kor. Jelentkezés Forever flottatelefonon: Ungár Kata +36 30-331-1883.

### TERMÉKRENDELÉS

#### Telefonon, telecenterünknel:

Hétfőn: 8:00-19:45-ig; keddtől - péntekig: 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 vevőtételek ("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 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.

### 2015-ÖS ÉVI KÉPZÉSI PROGRAMTERV:

#### Siker Napok:

március 21., május 16., július 18., szeptember 12., november 14.

#### Egészségnap május 17.

#### 2 napos képzések:

február 14-15., június 13-14.

#### Gyémánt Holiday Rally: október 2-3.

### TOVÁBBÉRTÉKESÍTÉS, REKLÁMOZÁS

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

### FORGALMI ADATOK

lekérdezésére az alábbi módokon van lehetőség:  
– interneten: a [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) honlap forgalmazói részében,  
– a Forever Telefon szoftverben,  
– az FLP360 internetes szolgáltatással,  
– és központjainkban: magyarországi partnereink a +36-1-269-5370-es számon, régióink többi országából pedig a +36-1-332-5541-es számon.

### Operatív Igazgatóság:

I 184 Budapest, Nefelejcs u 9-11. Tel.: + 36 1 297 1704  
+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: Rókasné Véber Gabriella: tel.: +36-1-269-5370/171-es mellék, mobil: +36-70-436-4220  
Pénzügyi recepció: mobil: + 36 70 436 4256  
Controlling igazgató: Suplicz Zsolt: tel.: +36-1-269-5370/181-es mellék, mobil: +36-70-436 4194,

### Nefelejcs utcai vevőszolgálatunk és raktárunk nyitvatartási rendje:

H-CS: 10-19:45, P: 10-17:45, minden hónap utolsó hétköznapi munkanapján minden esetben 8-20 óráig,  
Vevőszolgálati vezető: Malik Melinda, mobil: +36-70-436-4240

### Debreceni Területi Igazgatóság: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.

Tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187 Nyitva tartás: H: 12-20 óráig, K – P: 10-18 óráig (a számlázás zárás előtt 30 perccel befejeződik).  
Területi igazgató: Pósa Kálmán, mobil: +36-70-436-4265

### Szegedi Területi Igazgatóság: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,

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

### Székesfehérvári Területi Igazgatóság: 8000 Székesfehérvár, Várkörút 17.

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

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

### 2015. február 28-án, szombaton rendkívüli nyitva tartás magyarországi képviselőinken, 12.00-tól 19.30-ig.

### 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.sasfeszekerterem.hu](http://www.sasfeszekerterem.hu).  
A Forever Resorts magyarországi intézményeinek ügyvezető igazgatója Lenkey Péter, operatív igazgató Király Katalin, marketing és értékesítés igazgató Mocsnik Tamás.

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

# 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: naručivanje@flp.co.rs  
Radno vreme: ponedjeljak, utorak i četvrtak 12:00-20:00,  
sreda i petak 09:00-17:00, svake posljednje 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 posljednje 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 posljednje subote u mesecu 9:00-13:00.

Regionalni direktor: dr. Branislav Rajić  
Medicinski stručnjaci: dr. Biserka Lazarević  
i dr. Predrag Lazarević: +381-23-543-318  
Utorakom i petkom 14:00-16:00

Dani uspeha: 22. 03., 24. 05., 21. 06., 20. 09., 29. 11.,



## 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 ponedjeljkom: 12:00–20:00  
ostalim radnim danima: 9:00–17:00  
Svakog meseca posljednja 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: ponedjeljek 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: ponedjeljek–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,  
Draš Center, Maribor, Pohorska 57

Dnevi uspeha: 14. 03., 21. 11.,



## 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

Telefonski liječnici: Dr. Zoran Vrcić: + 385 91 5176510  
– ponedjeljak od 16:30 do 18:30 Četvrtak od 16:30 do 19:30  
Dr. Draško Tomljanović: + 385 91 4196101 – utorak od 14:00 do 17:00

Dani uspješnosti: 14. 03., 30. 05., 17. 10.,



## SHQIPËRIA

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

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



## KOSOVA

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

flpkosova@kujtesa.com



## BOSNA I HERCEGOVINA

**Bijeljinska kancelarija:** 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3.  
tel.: +387-55-2111-784, +387-55-212-605, fax: +387-55 -221-780  
Radno vreme, radnim danima: 9:00–17:00  
Imejl adresa: forever.flpbos@gmail.com  
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  
Imejl adresa: flpm@bih.net.ba  
Rukovodilac ureda: Enra Ćurovac-Hadžović

Dani uspeha: 23. 05., 31. 10.

# NOVI ZAMAH

## DAN USPJEŠNOSTI 17.1.2015.

**P**ozornica dvorane poslovnog centra Almeria prekrasno je dekorirana FIT i C9 paketima. Suradnici su došli u velikom broju iz svih dijelova Hrvatske. Siječanj je – početak godine i osjeća se optimizam suradnika i želja da se u novoj godini ostvare Veliki snovi. Ciljevi su sigurno već zacrtani, sada ih treba i ostvariti. Dan uspješnosti edukacija je koja nam pomaže da učeći od najboljih olakšamo ostvarenje naših ciljeva i snova. Pozornicom su najprije prodefilirali oni najuspješniji – od managera do soaring managera, eagle i senior eagle managera.

Naši voditelji su Dijana i Damir Parać, manageri iz Zagreba. Upoznali su Forever u 12 mjesecu 2012. godine. Nakon sedam mjeseci postali su manageri i stvorili izvrsnu strukturu. Njihov posao je Forever. Nakon pozdrava prisutnim suradnicima i gostima – direktor hrvatskog ureda mr. László Molnár upoznao nas je sa novostima koje su se dogodile

u ovih par mjeseci od zadnjeg Dana uspješnosti. Noviteta je mnogo; od promjene Poslovne Politike, web stranica, responzoriranja. Tu su i mogućnosti osvajanja odlaska na seminare u Singapur, Poreč, Dijamantne obuke u Budimpešti. Forever nudi velike mogućnosti – samo ih treba iskoristiti. Učenje na ovakvim seminarima je dobar način za pokretanje velikih snova. Prošlu godinu završili smo s najboljim rezultatima do sada. Uхватimo zamah da ova godina bude još bolja. Tu su sjajni proizvodi, izvrsna Poslovna politika i sjajan tim ljudi koji će Vam pomoći da svoje ciljeve i ostvarite.

Na pozornicu je potom pozvao zemaljskog direktora dr. Sándora Milesza. Dr. Milesz je pozdravio sve prisutne suradnike i pohvalio njihov prošlogodišnji rad i uspjeh te poželio još uspješniju godinu. Kao regija godinu smo završili na sedmom mjestu – što je izvrstan rezultat. Jedna smo od 14 zemalja od 44







zemlje EU koja je godinu završila u pozitivu. Naš rast je 11%. Idemo dalje i bolje. Otvaraju se nova tržišta. Svoj rad trebamo bazirati na četiri bitne točke. Aktivnost - odnosno 4 CC su prva, potom prodaja paketa posebice C9, Fit i Vital 5. Prodaja paketa uvelike utječe na rast prometa. I zadnja dva su poticajni programi – Eagle manageri i Cearman's Bonus.

Dr Milesz i direktor Molnár potom su podijelili značke novim supervizorima i asistent managerima. Zaista impresivan broj novih kvalificiranih. Zajedno sa svojim sponzorima veselili su se svojim značkama.

Slijedilo je predavanje našeg gosta iz Novog Sada, managera Siniše Blaškovića o Paketima C9, F1 i Vital 5. Predavanje je započeo pregledom paketa Vital 5 – korisnosti proizvoda, načinu preporuke i upotrebe. Kako izgledati bolje i osjećati se odlično uz izvrsne C9 F1 i F2. Kako se promijeniti i postići skladnu figuru. Započnite već danas transformaciju svog tijela – poručio je Siniša-. Hvala mu na izvrsnom predavanju.

U zabavnom bloku gost nam je bila bivša članica grupe Feminem Ivana Marić. U pratnji izvršnog Zlatana Došlića uživali smo u pjesmama Doris Dragović i Magazina. A neki su i zaplesali.

Ranko Končalović – konzultant i trener – komunikolog, održao nam je izuzetno zanimljivo predavanje - Razgovor s ogledalom. Najveća zapreka uspjehu i naš najveći neprijatelj smo sami sebi. Kako raditi na sebi, kako se promijeniti i razmišljati drukčije i koja je formula uspjeha – pokušao nam je objasniti g. Ranko. Teže je biti neuspješan nego uspješan. Uspjeh je i sreća. Uspjeh je PRILIKA + SPREMNOST. Prilika je FLP, a spremnost sam JA sam. Hvala g. Končaloviću na motivirajućem predavanju.

Slijedile su dodjele priznanja managerma, osvajačima Auto programa, putnicima na Global Rally, Top 10 – Conquistador, 60+. i novim Soaring managerima Mandi i Eciu Korenić. Svi osvajači dokaz su da je samo nebo granica. Pozornica je bila premalena da bi na nju stali najuspješniji suradnici iz cijele Hrvatske.





Nakon pauze opet smo mogli uživati i zapjevati uz Ivanu Marić i Zlatana Došlića. Oprostili smo se od njih uz Oliverovu – Vjeruj u ljubav.

Nikoleta Vujović već dvadeset godina predaje metode osobnog razvoja i načine korištenja potencijala vlastitog uma. Ovo je predavanje kakvo nemamo priliku često čuti. Kako promijeniti navike i kako one u stvari nastaju. Velika je moć naših misli koje s vremenom postaju automatizam. Treba se pokrenuti, treba imati vjeru i očekivanja i ići ka postizanju cilja. Tu nestaju svi strahovi. Izuzetno zanimljivo predavanje. Zahvaljujemo Nikoleti koja nas je potaknula na razmišljanje.

Novi manager Zlatko Rogić ispričao nam je svoju priču. Posebnu priču. Priču koja nas je sve dirnula u srca. Priču o uspjehu, poslu i lijepom životu koji je prestao..iznenada. Zlatko je obolio, posao je stao, obitelj se raspala. Doživio je osobni brodolom. I tada shvatio da ako tuguje nad svojom sudbinom i radi iste stvari svaki dan – nema rezultata. Treba nešto mijenjati. I u tome mu je pomogao bračni par Jurović. Imenjak Zlatko vjerovao je u njega više nego on sam. Bio je uporan i promijenio mu život naglavačke. Sada ima snove. Na novom je početku. Uz svoje sponzore može ostvariti sve. Čestitamo Zlatku i želimo puno uspjeha u radu i životu.

Slijedi dodjela osvajačima značke – asistentima supervizorima. Osobe koje su u dva mjeseca ostvarile kvalifikaciju i danas su mogli uživati u ovim prekrasnim predavanjima i druženju. Na pozornici je bilo gotovo pola dvorane, mnoga nova lica što nas ispunjava zadovoljstvom i ponosom. Naš zadnji predavač je soaring manager – Zlatko Jurović. Njegova predavanja su posebna. Red smjeha, red prekrasnih misli. Iskustva s terena. Zlatko je započeo predavanje s filmom koji nas je potaknuo na to da dobro razmislimo što u životu nismo napravili a trebali smo. Postanite najbolja verzija sebe – podučio nas je Zlatko. On je sretan čovjek, jer pomaže ljudima u rješavanju problema. On radi za svakoga veliku stvar. Daje mogućnost i financijskog blagostanja i uvijek je tu za svakog suradnika. Rad sa srcem i smiješkom – to je Zlatko. To mogu samo veliki ljudi poput njega. Hvala Zlatko. Uvijek si nam velika motivacija.

Zahvaljujemo svim predavačima i želimo svima još uspješniju 2015. godinu. Posjećujte naše edukacije, učite od najboljih. Oni su tu za Vas.

Direktor:  
Mr. sc. László Molnár,  
dipl. inž.



2015. MÁRCIUS 21.

# Success Day



**DR. MILESZ SÁNDOR**  
Ország igazgató  
KÖSZÖNTŐ



**MŰSORVEZETŐK:**  
**PAPP IMRE &  
PÉTERBENCZE ANIKÓ**  
Soaring menedzser



**SINISA BLASKOVIC**  
manager  
F.I.T. ÉTREND- ÉS  
MOZGÁSPROGRAM



**TÍMÁRNÉ NÉMETH ILDIKÓ  
& TÍMÁR KÁROLY**  
menedzser  
ÜZLETÉPÍTÉS  
CSALÁD MELLETT  
VIDÉKEN



**PATKÓS EDINA ANNA**  
Senior manager  
GONDOLKODJ  
NAGYBAN –  
ÜZLET A DOBOZBAN!



**DR. DÓSA NIKOLETT**  
Senior Eagle Manager  
EAGLEKÉNT IS F.I.T.-EN

SUPERVISOROK, ASSISTANT MANAGEREK,  
HÓDÍTÓK KLUBJA, MANAGEREK MINŐSÍTÉSE,  
FOREVER2DRIVE, VEZETŐ MANAGEREK MINŐSÍTÉSE,  
ASSISTANT SUPERVISOROK MINŐSÍTÉSE



**VARGA RÓBERT &  
VARGA-HORTOBÁGYI TÍMEA**  
Gyémánt-Zafír menedzser  
TÉNYLEG MEGTUDOD CSINÁLNI!

## FOREVER

Kiadja: Forever Living Products Magyarország Kft. Szerkesztőség: FLP Magyarország Kft. 1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. Tel: (+36 1) 269 53 70 Fax: (+36 1) 297 1996

Főszerkesztő: Petrőczy Zsuzsanna Szerkesztők: Kismárton Valéria, Pósa Kálmán

Layout, nyomdai előkészítés: Crossroad Consulting Kft. Fordítás, lektorálás: Mimoza Borbáth, (albán), Babity Gorán Vladimír, Anić Antić Žarko (horvát), Babity Gorán Vladimír, 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.



# Life style



## Amit a rostokról érdemes tudni...

**A táplálkozástudományi kutatások és tapasztalatok bebizonyították, hogy a növényi rost fogyasztásának döntő szerepe van az egészséges táplálkozásban. Táplálkozásbiológiai jelentősége azonban nem az energiaadásban, vagy a szervezet számára nélkülözhetetlen komponensek pótlásában keresendő, hanem az emésztőrendszer normális működésében betöltött szerepükből adódik.**

**M**indazon növényi sejffalat alkotó anyagot (cellulóz, hemicellulóz, lignin, pektin) nevezzük növényi rostnak, melyet az emberi szervezet nem képes megemészteni.

A rostok növényi eredetű, nagy molekulájú szénhidrátok, ellenállnak az emésztőenzimeinknek, és változatlan formában jutnak el a vastagbélbe. Rostok csak növényi táplálékban: gabonafélékben, zöldségekben, gyümölcsökben, magvakban található, állati eredetű termékekben nincsenek. Összefüggést találtak a rosthiányos táplálkozás és számos betegség kialakulása között. Elsősorban a vastagbél-betegségek (székrekedés, bélfal kiboltosulása, vastagbél-polip és -rák) kialakulására lehet számítani, de szerepe van a rosthiánynak az elhízásban, cukorbetegségben és a magas vérzsír-szinttel járó betegségekben is. A fejlett országokban a jellemző napi rostfogyasztás mindössze 15-20 g körül van, ezzel szemben a javasolt napi adag 30-40 g, mintegy kétszerese a valóban elfogyasztott rostmennyiségnek.

A rostok két csoportba sorolhatók, élelmiszereink általában vegyesen, de változó arányban tartalmazzák ezekből.

**1.** A vízben nem oldódó rostokat emésztetetlen rostoknak is nevezzük, hiszen ezeket a test nem használja fel, hanem emésztetlenül távoznak a szervezetből. Előnyük, hogy teltségérzetet adnak, meghosszabbítják, így segítik is az emésztést.

Ezek a rostok megkötik a vizet, de nem oldódnak fel benne, csak telítődnek vele és megduzzadnak. Gátolják a fölös

tápanyagmennyiség felszívódását, így a diétában fontos szerepet játszanak azzal, hogy teltségérzet mellett nem érzünk készletelést fölös kalóriák bevitelére.

A vízben nem oldható rostok a bél felső traktusában lassítják, az alsóban gyorsítják a táplálék haladását, ezzel segítik a széklet mozgását, és hatékonyan akadályozzák a mérgeanyagok felszívódását. Vízmegkötéssel javítják a béltartalom állagát, a bél perisztaltikáját, és könnyítik a székletürítést. A rostok ezen típusába tartozik a cellulóz, a lignin és a hemicellulóz.

**2.** A vízben oldódó rostok a vízben könnyen eloszlanak, jótékony hatással vannak az emésztésre azzal, hogy lassítják a folyamatot. Megkötik a vizet és egyes tápanyagokat, segítik a bélrendszer felé történő tápanyagtranszportot. Szabályozzák a tranzitidőt, segítenek a salakanyagok eltávolításában. Részt vesznek az immunrendszer normál működésében, hiszen táplálékul és tapadási felületül szolgálnak a hasznos bélbaktériumok számára, hozzájárulva a bélfóra egyensúlyának fenntartásához.

Számos rákkeltő anyagot is megkötnek, emiatt fontos daganatképződés-megelőző (vastagbél-, végbélrák) hatással is büszkélkedhetnek.

Jótékony, nyugtató hatást gyakorolnak az irritált bélnyálkahártyára, bevonják az itt keletkező kisebb-nagyobb sérüléseket.

A vízben oldható rostok egyes fertőzések, vagy hasmenés esetén is jó szolgálatot tehetnek mérgeanyag-megkötő tulajdonságukkal. A vízdoldékony rostok közé a következő





anyagok sorolhatók: dextrin, pektin, gumiarábikum, zab, inulin, fruktooligoszacharid, béta-glükán, a hemicellulózok egy része. A vízdékony rostokat a bélbaktériumaink részben képesek elbontani, és ezen folyamat közben rövid szénláncú zsírsavak keletkeznek, amik nagyon hasznosak a szervezetünk számára. Diéta esetén a rostok akadályozzák a főleg az energiafelvételt, étkezés előtt fogyasztva csökkentik az éhségérzetet, a vékonybél felszívó felületét, így kevesebb energia hasznosul, ami elősegíti a fogyást: laktató hatásuk miatt kevesebbet eszünk az energiában gazdag ételekből. A rostok étvágycsökkentő hatásúak és rendkívül jól kiegészítik a fogyókúrás étrendet. Diéta esetén ajánlott minden bevitt 1.000 kalóriára minimum 20 g rostanyag szervezetbe juttatása. Számos tanulmány, köztük a "The American Journal of Clinical Nutrition" tanulmányai is azt mutatják, hogy az oldható rostok csökkentik a vér teljes koleszterin- és az LDL-koleszterin-szintjét, ezért 1997-ben az FDA jóváhagyta az oldható rostot tartalmazó élelmiszereknél azt az egészségre vonatkozó állítást, hogy ezek csökkentik a szívbetegségek kockázatát, elősegíti a szív és érrendszer egészségét. Fontos szerepet játszanak a koleszterinben gazdag epesavak megkötésében is, ami értelemszerűen kevesebb rossz koleszterin felszívódást eredményez. Gátolja a zsír és CH felszívódást, ezáltal segít az egyenes vércukorszint kialakításában, tovább védve a szervezetet az elhízástól, a cukorbetegségtől, és annak szív és érrendszeri szövődményeitől.

A rostok víz megkötésével zselésítik a béltartalmat, és lassítják a gyors szénhidrátok véráramba kerülését. Ha ételünk megfelelő arányban tartalmaz vízdékony élelmi rostokat, sikeresen csökkenthetjük az étkezés glikémiás indexét, mely így nem okoz akkora vércukorszint-emelkedést. Az oldható rostok lassítják az emésztést és a glükóz felszívódását, ami csökkentheti a szükséges gyógyszerek mennyiségét. Fokozottabb rostfogyasztásnál csökken az inzulinigény, javul az anyagcsere, csökken a táplálkozás utáni hirtelen vércukor emelkedés mértéke, így a vércukorszint ingadozása, amely az

ér és idegrendszeri szövődmények kialakulását késleltetheti. Több mint 60 kontrollált vizsgálat igazolja, hogy az oldható rostok rendszeres fogyasztása a már kialakult 2-es típusú cukorbetegség esetén is biztonságos, jól tolerálható, javítja a glikémiás kontrollt, kiegyensúlyozza a vércukor- és inzulinszintet. Étrend-kiegészítőként általában a mindenki számára fogyasztható gluténmentes rostbevitelt szorgalmazzuk, megelőzve az emésztőrendszer további terhelését, és az esetleges felszívódási problémákat. Fokozottan figyeljünk arra, hogy a megfelelő rostbevitel jótékony hatását a nagy vízmegkötő képesség miatt csak akkor éri el, ha ez megfelelő mennyiségű és minőségű folyadék bevitelével társul!

**Siklósné Dr. Révész Edit**

**Soaring manager, aneszteziológus, intenzív terápiás szakorvos**

**FORRÁS:**

- Diabetes Care October 2009; 32:1823-1825.
- American Journal of Clinical Nutrition, 2012.
- Burley VJ, Blundell JE. Action of fiber on the satiety cascade. In Kritchevsky D, Bonfield C, Anderson JW, eds. Dietary fiber: Chemistry, physiology, and health effects. Plenum Press, New York. 1990;227-46.
- Hylander B, Rossner S. Effects of fibre intake before meals on weight loss and hunger in a weight reducing club. Acta Med Scand 1983;213:217-20.
- Rossner S, Von Zweigbergk D, Ohlin A, Rytting KR. Weight reduction with fibre supplements. Results in two double-blind studies. Acta Med Scand 1987;222:83-8.
- Todd PA, Befield P, Goa KL. Guar gum: a review of its pharmacological properties and use as a dietary adjunct in hypercholesterolemia. Drugs 1990;39:917-28.
- Wolk A, Manson JE, Stampfer MJ, et al. Long-term intake of dietary fiber and decreased risk of coronary heart disease among women. JAMA 1999;281:1998-2004.
- Jenkins DJA, Kendall CWC, Ransom TPP. Dietary fiber, the evolution of the human diet and coronary heart disease. Nutr Res 1998;18:633-52 (review).
- Adlercreutz H, Fotsis T, Hekkinen R, et al. Excretion of the lignans enterolactone and enterodiol and of equol in omnivorous and vegetarian postmenopausal women and in women with breast cancer. Lancet 1982;2:1295-9.
- Anderson JW, Gustafson NS, Bryant CA, Tietjen-Clark J. Dietary fiber and diabetes. J Am Diet Assoc 1987;87:1189-97.
- Kritchevsky D. Protective role of wheat bran fiber: preclinical data. Am J Med 1999;106(1A):28S-31S. 10. Aldoori WH, Giovannucci EL, Rockett HR, Sampson L, Rimm EB, Willett WC. A prospective study of dietary fiber types and symptomatic diverticular disease in men. J Nutr. 1998 Apr;128(4):714-9.
- ADA Reports. Position of The American Dietetic Association: Health implications



15k  
Qualifiers



Rolf & Dominique Kipp / Germany



Jayne Leach & John Curtis / UK



Joelle & Andre Bonnefoy-Poli / France

12.5k  
Qualifiers



Natalie Heeley / UK

2015



GLOBAL  
LEADERSHIP  
TEAM

GLT

10k  
Qualifiers



Attila & Kati Gidofalvi / Hungary



Maria & Clement Idigo / Nigeria



Dietmar & Christel Reichle / Germany



Angela Loughran / UK

7.5k  
Qualifiers



Magnus Adlercreutz / Sweden



Adelino Bolzonello & Anna Mastrodonardo / Italy



Pierrette De La Poterie / Canada



Jose & Anne-Marie Alves De Sousa / France



Lino & Noemia Barbosa / Brazil



Kim Madsen / UAE



Kike Apeji / Nigeria



Justina & John Ekperigin / Nigeria



Helga Kastl / Germany



Adam May / UK



Bogumila & Jan Sroka / Poland



Julianna Woods / UK



Enos Salema & Elizabeth Riwa / Tanzania

Mit érhetünk el

# 9 NAP ALATT?

F.I.T.™  
C9 F1 F2

# C9

A C9 segít abban,  
hogy könnyedebbnek  
és energikusabbnak  
érezzük magunkat  
akár  
**9 NAP ALATT.**



FOREVER

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



**CANCUN**  
**2015** EAGLE  
MANAGERS  
RETREAT

# A cél egy álom határidővel.

**Az álmod legyen Cancun!**

A 2015-ös Eagle manageri  
minősülési időszak hamarosan lejár.  
Most adj bele mindent!

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



FOREVER