

HUNGARY ALBANIA BOSNIA AND HERZEGOVINA CROATIA MONTENEGRO SERBIA SLOVENIA

FORE ER

August 2015 | XIX Issue 08



SUCCESS IS YOURS

Változtass a nézőpontodon!

Hányan szembesültetek már valaha a Forever üzletetek építése során azzal az érzéssel, hogy kevés az önbizalmatok vagy csalódtok meg? Biztos vagyok benne, hogy mindenki érzett már így, ez olyan dolog, amit már én is megtapasztaltam, különösen évekkkel ezelőtt, amikor a Forevert elkezdtem. Rengeteg ember volt, aki megkérdőjelezte az aloe vera erejét, valamint azt, hogy egy cég képes lehet világszerte milliókon segíteni, hogy jobban érezzék magukat, szebben nézzenek ki és megtapasztalják az anyagi függetlenséget. Nem mindig irányíthatjuk a dolgokat, de az rajtunk áll, hogy milyen nézőpontot választunk.

Abraham Lincoln egyszer azt mondta: „Panaszkodhatunk azért, hogy a rózsabokornak tüskéi vannak, vagy örvendhetünk, hogy a tüskés bokornak rózsái teremnek.”

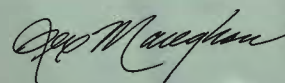
Elbátortalanodhatunk, mert valaki nem ért egyet a Forever lehetőséggel, vagy nemet mond arra, hogy elkezdje a saját Forever üzletét. Vagy egyszerűen csak változtassuk meg a nézőpontunkat!

Mi lenne, ha ugyanerre az esetre más szemmel tekintenél? Lehetőséged volt, hogy gyakorold az üzleti előadásodat, megoszthasd valakivel a szenvedélyed, és tudásod a kedvenc termékeidről. Többen közületek elsöre nemet mondtak a Foreverre, mert nem volt alkalmas a pillanat. Amikor eljön az ideje, azok a bizonyos emberek emlékezni fognak a szenvedélyre, az ajánlatodra és az ösztönzésedre.

A tudatalattink rendkívüli erővel bír. Nem hinnéd, mennyi mindent elérhetsz azzal, ha a negatív helyett a pozitívát látod. Ez nem könnyű. Sokszor úgy tűnhet, hogy az emberek csak a negatívra koncentrálnak. A legfontosabb, amire szeretném, ha emlékeznétek, hogy ez rajtad múlik. Ha a pozitívát keresed, akkor meg fogod találni, ha a negatívát, akkor azt is megtalálod.

Szemtanúi lehetünk annak, hogy az emberek milyen csodálatos dolgokat érnek el az üzletükben úgy, hogy változtatnak a nézőpontjukon. Ahelyett, hogy azokra az emberekre koncentrálnál, akik nem hisznek a Foreverben, fókuszálj azokra, akik hisznek, és akik látják, hogy mire vagyunk képesek.

Örök tisztelettel:



Rex Maughan
az igazgatóság elnöke,
vezérigazgató

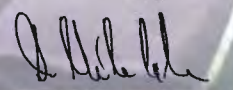


A választás szabadsága

Percenként korlátokba ütközhetünk életünk során, ha nem megfelelően választunk az elénk táruló lehetőségek közül. A megfelelő pillanatban érkezett egy megfelelő ember, akiben megbíztunk, és megkezdődött foreveres életünk, amely rengeteg változáson ment át az elmúlt néhány év alatt. Az utóbbi években tért hódított az online marketing, egy rendkívül gyorsan fejlődő terület újabb és újabb lehetőségekkel. A másik forradalmi fejlemény a Foreverben az értékesítés egyszerűsítése és felgyorsítása a Pack (csomag-) rendszerek, a C9, az F1, az F2 és a Vital⁵ bevezetésével. Ezek az új lehetőségek folyamatosan kiszorítják a hagyományos termékbemutatókat, helyükbe elsődlegesen a gyors Pack-építkezés lép, és csak második lépésben történik meg a részletes termékbemutató.

Ha egy fiatal, agilis Üzleti Partnered csak C9-cel lett manager az üzletben, akkor hagyd, legyen ez az Ő Szabad Választása. Aidan O'Hare európai és marketing ügyvezető elnökhelyettesével konzultálva arra a következtetésre jutottunk, hogy segítjük azokat, akik akár egyféle Packkal építik az üzletüket, hiszen akár a vállalatunk, akár Üzleti Partnereink számára a legfontosabb az üzleti előrelépés, ennek eszközét pedig Üzleti Partnereink szabadon megválaszthatják. Mi mindig készen állunk az eredmények elismerésére, várunk a színpadon! A világ legjobb ösztönzőrendszereivel, a Global Rally-vel, az Eagle manager programmal, a Chairman's Bónusz ösztönzővel, a Holiday Rally-vel, a Vital⁵ kihívással és a Gyémánt Bállal segítjük a gyors és sikeres hálózatépítést. Az értékesítés havi növekedése folyamatosan 10 százalék fölött van, közös célunk 2020-ra Európa élére állni. Te is írd be a célfüzetedbe!

Hajrá Forever Magyarország!


Ph.D. dr. Miliesz Sándor
ország igazgató





Ez év februárjában Szabó Péter és Szabó-Gönczi Tünde invitálására csatlakoztam az FLP-hez. Óriási hittel és lelkesedéssel mutatták be a F.I.T. csomagokat, és vázolták fel az üzleti lehetőségeket, melyekkel ők már ekkor remek eredményeket értek el Szabó Nikolettal és Szabó Györggyel együtt.

VÁLTOZZ PÉLDAMUTATÁSSAL!

Mivel jómagam egy négy csillagos szállodában dolgozom étteremvezetőként, párom, Ross Andrea segítségét kértem. Az elején kisebb-nagyobb sikereket értünk el, de valami hiányzott. Nem voltam túlságosan hiteles, mivel még mindig a korábbi, nem megfelelő életmódot folytattam.

Péterék rávilágítottak arra, hogy ha nem változtatok, nem kezdem el használni a csomagokat, és nem mutatok fel másolható példát, akkor ne is számítsak kimagasló eredményre. Megtettem.

A C9 befejezésével tele voltam energiával, és megmagyarázhatatlan jó érzéssel testileg, és szellemileg is. Ezután azonnal folytattam a F.I.T.1-gyel.

Közben egyre többen érdeklődtek az eredmények, illetve a céljaim felől. Kétkedő mosolyokat láttunk, amikor közöltük, hogy a harminc napos program

célja még több energia, még fittebb alkat, még jobb életminőség, ami után még mindig nem lesz megállás. Többen jelezték, hogy ha sikerül elérnem a célot, akkor ők is belevágnak. Sikerült!

Már sok diétát és anyagcsere-kúrát kipróbáltam, mert a rosszul berögződött életmódomból adódóan az elmúlt évtizedek alatt jelentős túlsúly is rakódott rám. Sajnos ezek nem igazán jártak sikerrel, ha mégis, akkor azok a fránya kilók előbb-utóbb szépen visszakúsztak.

És láss csodát: a környezetünkben lévőket mindenféle jelentősebb rábeszélés nélkül el tudtuk indítani ezen az úton. Sőt, voltak, akik maguktól jelentkeztek, hogy változtassanak az életükön.

Hiszem, hogy a szakmai magyarázat, és a folyamatos kapcsolattartás mellett az is fontos az embereknek, hogy másolható példát mutassunk nekik.



A csomagokban lévő füzetek is remek segítséget nyújtanak ahhoz, hogy aki meghozta a döntését, az a lehető legjobb eredményt érje el a programmal.

Fél év alatt eljutottunk arra a szintre a párommal, hogy Magyarország és a délszláv régió C9, F1, F2 és Vital⁵ értékesítői versenyében a másodikok lettünk, az első helyezett pedig az alsóvonalunkban lévő Szentes-Szendrey Anna. Ez a kimagasló eredmény is azt mutatja, hogy csak hittel, lelkesedéssel és kézzelfogható példa felmutatásával lehet sikert elérni.

Nagyon szépen köszönjük Szabó Péter és Szabó-Gönczi Tünde szponzorainknak, valamint a felsővonalunkban Szabó Györgynek és Szabó Nikolettnek időt nem kímélő, áldozatos segítségüket. Azt, hogy elindítottak, végigkísértek és segítettek minket ezen az úton azért, hogy sikeresek lehessünk.

Üzenetünk mindenkinek: Ne várj, hanem változtass most az életmódodon! Segíteni csak annak tudunk, aki kinyújtja a kezét felénk, és hajlandó végigjönni velünk az úton, ami néha kicsit rögös, de mi mindig ott állunk mellette, ahogy a mi szponzoraink is tették. Miután végigcsináltad a programot, csak annyit kell tenned, hogy elmeséled a tapasztalataidat a barátoknak, ismerősöknek, és hidd el, te is velünk fogsz örülni a sikereidnek, mert megérdemled!

**Tóth Kálmán és Ross Andrea
assistant managerek**



FOREVER

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

Főszerkesztő: Petróczy Zsuzsanna Szerkesztők: Kismárton Valéria, Pósa Kálmán

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

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





STOP HUNGER NOW



A Forever Giving és a Forever Living Products megszervezte az egyik legizgalmasabb jótékonyági eseményt, „Állítsuk meg az éhezést most!” címmel, melynek célja, hogy háromszázezer ételcsomagot állítsanak össze az éhezők számára. Szingapúrban az 5000cc minősültek hatalmas lelkesedéssel kezdték a csomagolást. A több mint 13 tonna rizs, 6 tonna szója, 1 tonna zöldség és vitamin, és további 2 tonna alapanyag összecsomagolása hatalmas munka volt. Nem is választhattunk volna jobb csapatot a kezdéshez, mint az 5000cc minősülteket! Energikusak és igyekvők voltak, minden egyes csomagot a legnagyobb gondossággal állítottak össze. Sőt, még további Üzleti Partnereket is toboroztak és inspiráltak, hogy csatlakozzanak a csapathoz. Rengeteg segítséget kaptunk. Több mint ezerkétszáz önkéntes jelentkező jött és segített,

FOGJUNK ÖSSZE, ÉS ÁLLÍTSUK MEG EGYÜTT AZ ÉHEZÉST!

hogy elérjük a kitűzött célt. Mindenki, aki részt vett az akcióban, meg szeretne volna mutatni, hogy lehet más a világ. Inspiráló volt látni a Forever Living családot együtt dolgozni azon, hogy megállítsuk az éhezést a világban!

A Global Rally show alatt egy 95 ezer dolláros csekket adtunk át a „Stop Hunger Now” Egyesületnek, hogy támogassuk egy nemes cél érdekében végzett munkájukat. Boldogok vagyunk, hogy ennyi támogatást kaptunk, és csodálatos belegondolni abba, hogy ebben a pillanatban egy ételcsomag, amit a Global Rally-n állítottunk össze, éppen egy éhező kisgyermek kezében van Kambodzsában, vagy egy éhező családnál a Fülöp-szigeteken. Ez is egy bizonyíték arra, hogy ha összefogunk, és együtt dolgozunk, akkor igazán nagyszerű dolgokra vagyunk képesek!




BEMUTATJUK AZ FLP360 MOBIL APPLIKÁCIÓT



A Forever FLP360 mobil alkalmazással:

- könnyedén karbantarthatod a jelöltlistádat
- megtekintheted teljesítményed, forgalmad havi, éves, vagy országokénti lebontásban
- ellenőrizheted alsóvonalad teljesítményét és forgalmát
- nyomon követheted, hogyan állsz a Chairman's Bonus, vagy az Eagle Manager ösztönző programokban
- vagy áttekintheted legutóbbi termékrendeléseid

Berkics Miklós Forever

A photograph of two men in formal tuxedos and sunglasses, each holding a large, faceted diamond. The man on the left has dark hair and is looking towards the camera. The man on the right is bald and is also looking towards the camera. The background is a dark, textured wall with some faint white lines.

**MAGYARORSZÁG,
HORVÁTORSZÁG, SZERBIA,
BOSZNIA-HERCEGOVINA,
MONTENEGRÓ, ALBÁNIA,
KOSZOVÓ, CSEHORSZÁG,
SZLOVÁKIA, SZLOVÉNIA,
ROMÁNIA: ISMÉT EGYÜTT A
NAGY CSAPAT. A JÓK, HOGY A
LEGJOBBAKTÓL TANULJANAK.
A SUPERBRAND-DÍJAS FOREVER
LIVING PRODUCTS GYÉMÁNT
MANAGEREI ADJÁK ÁT EZÜTTAL
IS A TUDÁSUKAT. HISZEN –
MINT DR. MILESZ SÁNDOR A
KÖSZÖNTŐJÉBEN ELMONDTA:
A HÁLÓZATÉPÍTÉS RENGETEG
EMBERNEK MŰKÖDIK, DE NEM
MINDENKI LESZ GYÉMÁNT.
SOK MINDEN KELL EHHEZ,
ELSŐSORBAN MEGMARADNI
EMBERNEK, TUDNI ÉREZNI, ÉS
SZERETNI. ÉS AZ EREDMÉNY?
MINT BERKICS MIKLÓS
HÁZIGAZDA MEGJEGYZI: A
FOREVERNEK „JÓ DINAMIKÁJA
VAN AZ EGÉSZ VILÁGON”.**

Gyémánt Képzés 2015.06. 13-14.

AIDAN O'HARE ALELNÖK, FOREVER LIVING PRODUCTS

Angliában született, ismert energikus személyiségéről. Immár tizenkilenc éve dolgozik a Foreverért. Ő az európai és a marketing ügyek ügyvezető alelnöke. Feleségével, Laurával öt gyermeket nevelnek.



Azért teremtődünk, hogy kiválóak legyünk, ez a képesség bennünk van. Ha nem válunk azzá, akkor elszúrjuk. Ám nem azért vagyunk itt, hogy kudarcot valljunk. Tennünk kell valamit azért, hogy a világunk lenyűgöző legyen! Ne kérdezzétek, mit tesz a cég vagy másvalaki ezért, a kérdés az, ti mit fogtok tenni azért, hogy a világ jobb hely legyen? A mi felelősségünk, hogy

segítsünk a világon élőknek jobban kinézni, és jobban érezni magukat.”

„Mindannyian ugyanazzal foglalkozunk, ugyanazok a termékek, ugyanazok a lehetőségek.

Hogyan tudtok mégis kitűnni? Mi a saját történetetek? Miről szóltok és kihez? Miért olyan nehéz a saját nevetekben beszélni? Ezt kell átgondolnotok. Tegyétek fel magatoknak a kérdést: hogyan írnám le magam? És mások vajon hogyan látnak engem? Keressétek meg, mi az, amiben szenvedélyesek vagytok, ami iránt mélyen elköteleződtek. Miben akartok a legjobbak lenni a világon?”

„Pénzre van szükségetek? Gondoljátok át, mi az, ami bevonzza! Nem mindegy, hogy vállalkozásként, vagy hobbiként kezelitek az üzletet. Mi szeretnénk gazdagítani az életeteket: világjárással, emberi kapcsolatokkal, tréningekkel, pénzügyi stabilitással. De hogyan lehetséges mérni a szenvedélyt? Az Eagle program a mérce: ez az, ami mindent megadhat. És ki ne szeretné jól érezni magát? A feltételeket ismeritek. Ha keményen dolgoztok, akár hat hónap alatt is meglesz az eredmény. A legsikeresebb Forever vállalkozások ma azok, ahol csomaggal szponzorálnak.



Minél több emberhez juttok el, annál sikerebbek lesztek. Nem mondom, hogy könnyű, de működik.”

„Céggként miben szeretnénk a világon a legjobbnak lenni? A lehetséges legnagyobb bónusz kifizetésében. Ne szégyelljétek, ha sokat kerestek, vagy

szeretnétek keresni, ha keményen dolgoztatok érte! A kérdés csak az, hogy milyen emberek vagytok, és mit tesztek a pénzzel.”

„A közösségi médiában nagy lehetőségek rejlenek. Megsokszorozhatjátok a kapcsolatok számát, de tudni kell jól használni - elkülönítve a személyes, és a szakmai jelenléteket. Idővel olyan életetek lesz, amelyet akartok. Ott fogtok ülni a digitális üzletek vezérlőpultjánál, és mikor összeáll a kép, fantasztikus dolog születik. A világ legnagyobb lehetőségét kínálja a cég, amely több mint százötven országban milliókon segített. Imádjuk a termékeket, a céget, de főleg azokat, akik felépítik. Nélkületek nincs Forever.”

MARCI SHIMOFF ÍRÓ, TRÉNER

Amerikai bestseller-író, akinek könyveit (például: Love for No Reason, Happy for No Reason, Erőleves a léleknek) 150 millió példányban adták el. Fő témái: siker, boldogság, szeretet. Minden idők legsikeresebb női prózaírója gyakran tart szemináriumokat, és előadásokat. Mint mondja, segíteni akar jobb, örömtelibb életet élni az embereknek.

„A nagyobb siker kulcsa a boldogság, de az egészségé valamint gazdagságé is. Csakhogy a világban a „boldogtalanság járványa” pusztít. Miért? A stressz miatt. Két állandó cél lebegjen a szemünk előtt: érezzük jól magunkat, és legyünk tele motivációval! Van, aki boldognak születik, a többieknek viszont dolgozni kell rajta, hiszen mindez csak 50 százalékban adottság, 10 százalékban a körülmények és 40 százalékban a szokásaink határozzák meg. Vagyis a boldogság egy körülményektől független, belülről fakadó, jóleső, nyugodt érzés, nem kívülről kell megszerezni.”
„Fejlessz ki egy kedves elmét, tekints pozitívan



áldozat-attitűdöt: az áldozat hibáztat, szégyell, panaszkodik. Nyitott szívűnek kell lenni, és higgyetek a dicsérő szavak erejében! Mindennap legalább egy embernek mondjátok el, mit szerettek benne!”

„A legboldogabbak, a legsikeresebbek nem adják fel. Akkor sem, ha sok elutasítást kapnak. A győztes, ha azt hallja: 'nem', azt mondja: „kérem a következőt!”. Azzal a nemmel is közelebb kerül az igenhez. Ne hagyj, hogy a másik lehúzzon! Minden energia: gondolataid, szavaid, érzéseid, cselekedeteid. Azt vonzzuk, amire szükségünk van, ezért olyat csináljunk, amit szeretünk! Mindannyiunknak van küldetése, amitől érezhetjük, hogy élünk. Ha van tíz dolog, ami éltet, legalább egyet naponta csinálj! Ha nem

szeretsz valamit, keresd meg a módját, hogy szeresd, vagy ne csináld! Képzeld el, amit létre szeretnél hozni – szánj erre minden nap öt percet! Vedd körül magad olyan emberekkel, akik támogatnak, hiszen azon öt ember átlagává válunk, akikkel körülvevünk magunkat. Amikor csapatban dolgozunk, és támogatjuk egymást, csodák történnek.”

„Soha nem késő megváltozni. Mondd ki: a következő harminc napban elkötelezett vagyok egy boldogabb és sikeresebb élet mellett. Írj le öt dolgot, amiért hálás vagy! A világot olyannak látod, ahogy érzed magad. Lehet, hogy a világ nem fog változni, de ha te változol, a világ is másnak látszik majd. Békét legjobban úgy tudunk teremteni, ha bennünk béke van.”

magadra, legyen önbecsüléssel! Én megtanultam, mire vagyok képes, azt tiszta szívvel, teljes odaadással csinálom, és nem próbálom azt tenni, amihez nem értek. Mindannyiunknak vannak hiányosságai. A legtöbb ember „túlélő üzemmódban” van, de nem ezért születtünk a Földre.”

Gondolataitoknak, érzéseiteknek hatása van a testetekre. Hatvanezer gondolatunk van naponta, 95 százalékban ismétlődő, 80 százalékban negatív gondolatok. A többség a rosszra emlékszik erősen, a jót elfelejti, így viszont lemarad a lehetőségekről. Azon legyetek, hogy háromszor annyi pozitív gondolatotok legyen, mint negatív! A nap végén legyen mindig egy perc, amiben keresitek a jót. Ne vegyetek fel



VERONIKA LOMJANSKI GYÉMÁNT MANAGER

A Lomjanski házaspárt tíz éve első Gyémántként köszönthettük a régióban. Eredményesen dolgoztak a balkáni háború kemény időszakában is. Veronika ma azt mondja, még csak a siker útjának negyedénél tart. Férjével, Stevannal két gyermeket neveltek fel, szabadidejüket leginkább unokáikkal töltik.



mennyi mindent „lopsz el” magadtól, mitől fosztod meg magad, és persze másokat is. Ugyanakkor, ha megfelelő a hozzáállásod, egy embert sem veszítesz.” „Olykor nem is gondolnád, kiben van a legnagyobb gyémánt, csak meg kell csiszolni. Ne csak a munkatársaid értelmére hass, de a szívükre is! Beszélj egyszerűen! Minden zseniális dolog egyszerű, csak rá kell jönni. A siker nem véletlen, a siker egy utazás, amiben a céltól függ, hogy odaérsz-e. Mi nem adtuk fel, egyre erősebbek vagyunk, és fejlődünk. Ez a te üzleted, csináld, és nagyon erős leszel. Közben ne ítélj meg senkit, hiszen mindenkinek más a prioritása. Az én célom ez volt: mindig jobb legyek, de csak a saját magam szempontjából. Eközben pedig segítsek az embereknek. Végül is ez a szeretet üzlete, miért haragudnék bárkire? Ha pedig nem úgy működik a hálózatod, ahogy szeretnéd, dolgozz úgy, mintha most kezdenéd! Az ellenségeid csak a fejedben vannak.”

„Sokan azt mondják, szerencsénk volt, mert elsőként kezdtük Jugoszláviában. Ezt sajnos a mai napig hallom kifogásként, de az igazi ok az, hogy az embereknek nincs önbizalmuk. Elárulom a valódi hátteret: hittem a cég sikerében, stratégiájában, abban, hogy minden ember képes tőke és rizikó nélkül milliommossá válni. 58 márka nyugdíjjal, de égető vággyal nekivágtam. Végezzétek a munkát ti is szívből, hallgassatok a szponzorra, hozzatok minél több embert a rendezvényekre, akkor nem fog fájni a fejetek és minden meglesz, amit szeretnétek.”

„A példamutatásban hiszek. Megmutatom másoknak, hogyan kell dolgozni, és ha nem jönnek utánam, az már az ő bajuk. Kihasználod vagy nem a lehetőséget: ez a te dolgod, én nem tudok helyetted élni. De abba gondolj bele:



Beszámolónk második részét a további előadások legérdekesebb részleteivel következő lapszámunkban olvashatjátok.

07. 06. 2015.

Success Day



Junski dan u Sarajevu, topao i euforičan jer dan prije u posjetu Sarajevu dolazio je Papa Franjo, izuzetan čovjek, ali i ništa manje izuzetni za nas nisu bili ni naši distributeri i menadžeri iz Hrvatske, Srbije, Engleske i Mađarske koji su uveličali naš 14-ti rođendan FLP-a Sarajevo.

Naše goste smo dočekali u predivnom hotelu Radon Plaza, program je započeo sa defileom najuspješnijih saradnika regije. Voditelji programa su bili regionalni direktor za BiH Paleksić Slavko i voditeljica ureda

u Sarajevu Ćurovac Hadžović Enra. Nakon pozdravnog govora i dobrodošlice gostima najavili su nama uvijek rado viđenog primarijusa doktora Franjić Gorana sa temom „ KARDIO VASKULARNI SUSTAV „ . Doktor se temeljno potrudio da nam objasni svrhu i važnost suplemenata u ishrani za zdravlje kardio vaskularnog sustava, a poseban naglasak je stavio na kardio helt i artic sea.

Nakon zdravstvene teme, došla je na red tema ZABAVNA MOTIVACIJA koju nam je na izuzetno veseo i humorističan način predstavio Safir Menadžer Zlatko Jurović. Temom nam je na duhovit način predstavio probleme i poteškoće sa kojima se svi susrećemo n a početku ovog posla, ali isto tako nam je dao i rješenja i motivaciju kako i zašto dalje zajedno sa Foreverom.

Kako biti zdrav, vitak i pritom zaraditi pojasnio nam je u temi FIT1, FIT2 i C9 Senior Menadžer Mustafić Safet, temeljan i detaljan kao i uvijek. Bit teme je bila zašto je bitno detoksicirati organizam, smanjiti višak kilograma, jer trenutno veliki broj ljudi ima problem sa težinom, što samim tim i vuče niz zdravstvenih problema, a Forever kao i uvijek ima rješenje i za to.

A onda su uslijedile nominacije supervizora, obično najdraži dio programa, jer tu su uvijek vidljivi rezultati nečijeg truda i osmijeh zbog uspjeha.

Sarajevo

Slijedio je kratki predah uz muzički blok , gdje nas je uveselio i zabavio Hamzić Rusmir.



Završili smo sa uvijek dragim nominacijama Asistent supervizora .Značke su dodijelili direktori .

Bio je to kraj uspješnog Success Day koji smo završili predivnim druženjem uz muziku, ples i večeru u istom hotelu.

Vidimo se u Bijeljini ...



A nakon kratke pauze dvije lijepe dame, a uz to i pametne poslovne žene Soaring Menadžer Manda Korenić i Senior Eagle Menadžer Beloša Snježana su nam predstavile FLP kozmetiku, njene prednosti u odnosu na ostale kozmetičke preparate i objasnile kako uz upotrebu naše kozmetike možete doći do potencijalnih potrošača i distributera.

Zatim smo pozvali na pozornicu našeg regionalnog direktora za Južnu regiju dr. Šandor Milesz koji nam je predstavio novi challenge packs sa Vital 5 programom i predstavio nagrade koje slijede onima koji se odluče da krenu sa tim poticajnim programom i budu gosti u Poreču 2015-te.

Kako i zašto to iskoristiti , a ujedno i primjeniti PRAVILA



ZA USPJEH U FLP-u sa svojom temom objasnila nam je samo onako kako ona to zna veselo i interesnatno Soaring Menadžer Dragana Janović.

KOMPLKOVANO ILI JEDNOSTAVNO, počeo je predavanje Senior Menadžer Vaselije Njegovanović. Zašto ljudi od jednostavnog prave komplikovano i obratno, naveo je poteškoće koje nas mogu zadesiti, ali i ponudio rješenja za iste.



Voditeljica ureda FLP Sarajevo
Čurovac Hadžović Enra



Success Day Srbija

Kakav Forever vikend! Elita Forevera okupljena u predivnom ambijentu hotela „Izvor“ u Arandelovcu, zvanično najboljeg hotela na Balkanu u 2014. godini! Najboljima pripada najbolje.

Dvodnevno druženje je započelo u petak seminarom za sve menadžere gde smo se tokom izlaganja Dr Miles Šandora upoznali sa novim tendencijama naše kompanije u budućnosti, primenom novih tehnologija u našem poslu i korišćenjem društvenih mreža u širenju posla i građenju saradničke mreže.

Dijamant menadžer Veronika Lomjanski je ukazala na značaj timskog rada i komunikacije na relaciji saradnik- sponzor, ali i obrnuto. Kada je tim, sve je lako

jer individualci teško funkcionišu u mrežnom marketingu.

„Sponzor je tvoj sistem za navigaciju u mrežnom marketingu, nemoj nikada to da zaboraviš!“, poručuje dijamant menadžer Mikloš Berkič. Svoje znanje i iskustvo je nesebično podelio sa menadžerima naše kompanije, ali i gostujućim menadžerima iz okolnih država u kojima radi Forever. Moderna tehnika može da zakaže, ali sponzor neće nikada. On je jedina osoba koja će od srca da se raduje tvom radu i tvom

uspehu. Dobra komunikacija i menadžerske sposobnosti kako poslovnih saradnika, tako i sponzora su odlična dobitna kombinacija, garantovano!

Subota je bila rezervisana za Success Day, a presrećni smo bili kada smo videli da se u Kristalnoj dvorani hotela „Izvor“ okupilo skoro hiljadu poslovnih saradnika i pravih prijatelja Forevera. Dobrodošlicu svim gostima iz Bugarske, Makedonije, Crne Gore, Kosova, Bosne i Hercegovine, Mađarske i naravno Srbije je uputio direktor Forevera

u Srbiji, Dr Branislav Rajić. Naša kompanije briše granice koje je nekada neko postavio, biznis preskače sve barijere i zbližava ljude. To je Forever!

Stav je ono što razlikuje pobjednike od drugoplasiranih, uspješne poslovne ljude od manje uspješnih. To je upravo ono što omogućuje napredak, uspeh, prosperitet i dobar rezultat, dok drugi odustaju ta tom istom putu, poruka je safir menadžera dr Marije Ratković. Stav projektuje spolja ono što mi osećamo iznutra, a za njega u osnovi ima uticaj genetika, dok je uticaj sredine nešto što vremenom menja naše stavove. Naš stav o poslovnim planovima i dometima u Foreveru je posledica naših misli, želja i akcije!

Bili smo skeptični i uplašeni jer nismo verovali da postoji toliko dobra stvar kao što je

Forever. Vremenom se naše poverenje polako izgradilo, Forever je postao deo naše svakodnevnice, izgradili smo dobar tim, preuzeli smo vodeću ulogu u njemu i postali smo lideri! Safir menadžeri Irena i Goran Dragojević su primer da mladi i uporni ljudi mogu da uspeju u svakom poslu gde postoji pravi sistem i gde se vrednuju lojalnost, posvećenost, rad i disciplina. Čestitke njima, a i njihovom timu na neverovatnoj podršci i atmosferi koju su napravili tokom predavanja.

Uspeh je kraj jednog putovanja, koje nije lako ali koje može da otputuje svako! Prava poslovna prilika čija će destinacija biti uspeh je marketing plan Forever Living Products-a. Verujte na reč, pogotovo ako vam to kaže neko ko je zajedno sa svojim suprugom svake godine na destinaciji zvanoj uspeh. Safir menadžer Buruš

Marija, zajedno sa suprugom Boškom, svojom porodicom i svojim timom koji je deo Dijamant tima Srbije, je uspešna poslovna žena. Uspešna do te mere da se o njenom uspehu, i uspehu njenog tima priča sa ushićenjem i van granica Srbije. Koja kompanija može time da se pohvali u vremenu i prostoru u kom mi danas živimo? Ne baš puno! Čestitamo na dosadašnjim uspesima i radujemo se novim!

Čuvena je njena rečenica: „Pamet mi smeta da budem uspešna“. Autor je niko drugi nego dijamant menadžer Lomjanski Veronika, pravi lider koji prelazi sve prepreke. Uspostavljen sistem prosto traži da se posao odradi što jednostavnije, da se ne komplikuje suviše i da se sluša sponzor, osnovna poluga ovog posla. Ovo je ključni odgovor na pitanje „Zašto do sada niste postali menadžeri?“, jer verovatno niste čuli sve što nudi Forever! Onaj koji je čuo, doneo je i odluku. Uvek se radujemo promociji novih menadžera, jer to znači da je obezbeđena jedna karijera, jedan stabilan život potpomognut stabilnim finansijama, jedan sistem planiranja i jedna odlična zaostavština prema našoj deci! To je FOREVER LIVING PRODUCTS!

Čestitamo svim novim asistent supervizorima, supervizorima, asistent menadžerima. Nov menadžer je postao Ciger Robert, dok su njegovi sponzori Ildiko i Rudolf Molnar postigli nivo senior menadžera.

Dr Branislav Rajić
Direktor Forever Living Products
Srbija



MI VEZET TÉGED?

Az autód akár
egy csillogó ékszer, akár
egy eszköz a mindennapjaidban,
érezd jól magad benne!

FOREVER²DRIVE

ÚJ ELNEVEZÉSEK

Bizonyára már hozzátok is eljutott az a bejelentés, miszerint ezentúl a Forever termékgalmazóit Forever Üzleti Partnernek nevezük. A Forever Living Products anyavállalata további új definíciókat vezetett be, amelyek hamarosan a mi régióinkban is érvényesek lesznek. Jelenleg azon dolgozunk, hogy ezeket a kifejezéseket használjuk minden internetes platformunkon, oktatási anyagainkon és minden egyéb, a Forever Magyarország és délszláv régió kommunikációs csatornáin keresztül eljuttatott anyagainkon. Kérjük, vegyék figyelembe, hogy az áttérés a régi kifejezésekről az új elnevezésekre egy folyamat, amely eltarthat egy kis ideig.

AZ ÚJ ELNEVEZÉSEK:

Új Vásárló (Novus Customer) váltja fel az "Új Termékgalmazó" definíciót. Az a vásárló, aki még nem érte el az assistant supervisor szintet.

Forever Üzleti Partner váltja fel a "Termékgalmazó" kifejezést. Az a személy, aki elérte az assistant supervisor vagy afeletti szintet a marketingtervben.

Új Vásárlói Ár (Novus Customer Ár) váltja fel az "Új Termékgalmazói Ár"(NDP) definíciót. Azon ár, amelyen a terméket a Nagykereskedelmi Minősítéssel nem rendelkező Novus Customer megvásárolhatja.

Új Vásárlói (Novus Customer) Árnyereség váltja fel az "Új Termékgalmazói Árnyereség" definíciót. Az Új Vásárlói Ár és a Nagykereskedelmi Ár különbsége, amit a Nagykereskedelmi Minősítéssel nem rendelkező Új Vásárló vásárlásai után kell megfizetni az első felsővonalbeli Nagykereskedelmi Minősítésű Forever Üzleti Partnernek.

NOVA POIMENOVANJA

Verjetno je že tudi do vas prišla novica, da bomo odslej distributerje izdelkov Forever imenovali Forever Poslovni Partner. Matično podjetje Forever Living Products je uvedlo nove definicije, ki bodo kmalu obveljale tudi v naši regiji. Trenutno vam želimo te izraze posredovati na spletnih straneh, v izobraževalnem gradivu in po vseh drugih komunikacijskih kanalih, ki so na voljo v Forever Madžarske in Južnoslovsanske regije. Prosim, upoštevajte, da je uvedba novih nazivov proces, ki bo trajal nekaj časa.

NOVA POIMENOVANJA:

Novi kupec (Novus Customer) bo nadomestil definicijo »Novi distributer«. To je kupec, ki še ni dosegel ravnih Assistant Supervisorja.

Forever Poslovni Partner bomo uporabljali namesto izraza "Distributer izdelkov". Oseba, ki je dosegla raven Assistant Supervisor oziroma od te višje raven po marketinškem načrtu.

Cena za nove kupce (Novus Customer cena) bo nadomestila definicijo »Cena za nove distributerje« (NDP). To je cena po kateri izdelke kupujejo novi kupci, ki še niso dosegli veleprodajne uvrstitve.

Profit od novega kupca (Novus Customer profit) bo nadomestil definicijo »NDP profita«. Gre za razliko v ceni med ceno za nove kupce in veleprodajno ceno, ki se izplača prvemu, za veleprodajno ceno upravičenemu Poslovnemu partnerju v zgornji liniji novega kupca.

FEDEZD FEL A SIKER TITKAIT!



COSTA NAVARINO GREECE 2016

EAGLE
MANAGERS
RETREAT

Egy fantasztikus rendezvény, amely képzésről, hálózattépítésről és kihagyhatatlan szórakozásról szól. Nagyszerűen teljesítő és ambiciózus Managereket hoz össze egy inspiráló környezetben, hogy megoszthassák a legjobb üzleti praktikákat és ötleteket azért, hogy eljussanak a siker következő szintjére.

www.foreverliving.com



FOREVER®





**EAGLE MANAGERNEK
LENNI AZT JELENTI, HOGY
KITŰZÖD A CÉLJAIT, KEMÉNYEN DOLGOZOL, ÉS
EREDMÉNYEKET ÉRSZ EL.**

**Mi az Eagle manager ösztönző célja?
Gregg Maughan, a Forever Living Products elnöke elmagyarázza:**

„Néhányan, amikor elkezdik az üzletük építését, teljesen lázba jönnek, lelkesedést és energiát generálnak. Aztán elérik a manageri szintet... Elkezdik irányítani a csapatukat, és elfelejtkeznek az alapokról (például a szponzorálásról), és arról, hogy első helyen mit tettek azért, hogy managerre váljanak. Ennek következtében néha, amikor egy Forever Üzleti Partner eléri a manageri szintet, hajlamos passzívvá válni. Ezáltal az üzlete nem növekszik annyira, amennyire növekedhetne, hogy igazi sikereket érhesen el. Ekkor felteszi magának a kérdést: hogyan lehetnék sikeres? Ez az a pont, amikor előtérbe kerül az Eagle manager ösztönző.”

SENIOR MANAGER

NEW

SIPOSNÉ HIRSCH
JUDIT ÉS SIPOS
ERNŐ SENIOR
MANAGEREK



Judit és Ernő Székesfehérváron élnek, a napokban ünnepelték negyvenedik házassági évfordulójukat. Fiuk és lányuk egyaránt New Yorkban él, mindketten házások, összesen hat fiút nevelnek; az unokák közül a legkisebb három, a legnagyobb tíz éves. Judit matematika-fizika szakos középiskolai tanárként dolgozott, mielőtt a Forever lett a hivatása, Ernő villamosmérnök végzettséggel egy multinacionális vállalat felsővezetésében műszaki manager volt nyugdíjba vonulásáig.

Szponzor: Szegfű Zsuzsa és Pintér Csaba
Felsővonal: Krizsó Ágnes, Szabó József, Rolf Kipp

Immár tizenhét éve annak, hogy a Foreverben kezdtek dolgozni. Hogy indult a történetetek?

Judit: Szegfű Zsuzsi keresett meg a lehetőséggel. Akkoriban három iskolában is tanítottam, így nagyon szűkösen fért csak bele az időmbe, de ő azt mondta, bízzak benne, ha mindent úgy csinálok, ahogy mondja, akkor hamarosan eredményes leszek. Így

STABIL VÁLLALKOZÁST HOZTUNK LÉTRE

is lett: rövid időn belül elértük a manageri szintet, és utána már azon dolgoztunk, hogy azoknak adjuk vissza a segítséget, akiknek nagy szerepe volt abban, hogy sikeresek lettünk. Hamarosan több manager, senior manager is lett a csoportunkban, így egy nagyon stabil üzlet alapjait sikerült lefektetnünk. Aztán elkezdődött az az időszak, amikor egymás után születtek az unokák. Mivel akkor Ernő még vezető beosztásban dolgozott, sokszor napi tizenkét órát is, egyedül én voltam mobilis. Jöttem-mentem a két kontinens között. Itthon is dolgoztam az üzletben, az USA-ban is próbálkoz-

SENIOR MANAGER NEW

tam, de igazán egyik sem ment. Nehéz volt, hisz igazán itt sem, és ott sem voltam, az internet pedig még nem úgy volt a mindennapok része, mint manapság.

Bár a kétlakiság megnehezítette az üzletépítést, az aktivitások mindvégig megvolt.

Judit: Igen, nagyon sok supervisor jött fel az üzletünkben, de amikor még egy kis lendület kellett volna a továbblépésükhöz, akkor pont itt kellett hagyni őket. Ugyanígy volt Amerikában is: több supervisorit csoportot létrehoztam, de mikor kezdődött volna a komolyabb üzletépítés, hazajöttem.

Ernő: Abban az időben még nem voltak igazán színvonalas képzési anyagok. Előadások hanganyagainak kalózfelvételeit használtuk, sőt, indigóval másolták az előadások jegyzeteit. Akkor még szó sem volt arról, hogy valaha Székesfehérváron is lesz raktár, úgyhogy hetente jártunk fel a termékekért, amivel elláttuk a csapatunkat.

Soha nem voltak kétségeitek, hogy egy, a későbbiekben nagyon sikeres vállalkozáshoz csatlakoztok?

Judit: Soha. A termékek működtek, bár akkoriban minden termékbemutató úgy kezdődött, hogy egy órát csak az aloe vera növényről kellett beszélni, annyira ismeretlen volt még nálunk. Az emberek nagyon nyitottak voltak, könnyen fogadták az információt, szerettem ezt az időszakot.

Ernő: Akkoriban középvezetőként dolgoztam, ötvenezer forint volt a fizetésem. Mikor Judit megkapta az első manageri bónuszát, ami sokszorososa volt ennek, egyértelművé vált számunkra, hogy ez a jövő.

Mitől kapott most új lendületet az üzletek?

Judit: Ernő nyugdíjas lett, így inkább ő ment ki a gyerekekhez, míg én fókuszáltan tudtam itthon segíteni az új munkatársaknak. Nem melleleg, három éve nem „szültünk”, nem kellett a gyerekeknek annyira az „asszonysegítség”. Sokat jelentett az is, hogy Berkics Miksi szabaddá tette a jakabszállási tréningjét, hiszen, bár mi is tartottunk képzéseket a munkatársainknak, korábban nem tudtuk a „harmadik személyt” megmutatni nekik. Itt láthatják az igazi nagyságokat, azt, hogy ők hogyan építik az üzletet. Hatalmas segítség volt az is, hogy a székesfehérvári raktár – Lenkey Péternek köszönhetően – beköltözött a belvárosba, így a testvérvonalakkal – dr. Gróf Ilona, dr. Szénai László, Kardos Anikó, Móricz Edit – összeállva nagyon jó bemutatókat tudunk tartani. A Siker Napok is fantasztikusak, a színvonalas előadások sokat segítenek az újak elindításában.

Mennyiben más ma üzletet építeni, mint a kezdetekkor volt?

Ernő: A technika sokat számít: itt a Facebook, ami megkönnyíti a

kapcsolattartást. Bár jelenleg még főként székesfehérvári a csapatunk, minden lehetőség adott ahhoz, hogy bővítsük a munkatársaink körét: nagyon sok országban vannak partnereink, akiknek szintén „fogni kell a kezét”.

Számotokra a Forever biztosította jövedelem megadja annak lehetőségét, hogy az USA-ban élő gyermekeitekkel gyakran találkozzatok, ami - valljuk be - nem sok korotokbélinek adatik meg Magyarországon. Mennyit kell ezért dolgoznotok?

Judit: Eleinte nagyon sokat dolgoztunk azért, hogy stabil vállalkozást hozjunk létre. Az unokák születésével egyidejűleg „szinten tartó üzemmódba” helyeztük magunkat. Az aktivitásunkra és a vevőink kiszolgálására mindig odafigyeltünk, és kerestük az új embereket is, akikkel új lendületet tudunk adni az üzletnek.

Ernő: Stabil jövedelmet biztosítottunk magunknak, ami lehetővé tette számomra, hogy nyugdíjasként egy új szakmát szerezsek: természetgyógyász lettem. Meggyőződésem, hogy egy jól felépített foreveres üzlettel bárki el tudja érni azt az életszínvonalat, amit mi, és a módszert meg tudjuk tanítani annak, aki elfogadja tőlünk. Nem kell napi nyolc órát dolgozunk. Kényelmesen felébredünk, és általában a délutánjaink, estéink szólnak a munkáról. Annak idején, felsővezetőként sajnos megéltem azt többször is, hogy a nem megfelelő munkatársaimtól meg kellett válnom, de itt ilyen nincs: azokkal dolgozhatunk, akikkel azonos az értékrendünk, akikkel rezonálunk. Akivel nem értünk szót, az magától elmegy. Jól érezzük magunkat a munkatársainkkal, a testvérvonalakkal; ez nem pusztán munkakapcsolat már.

Kikkel építkeztek mostanság?

Judit: Pont valamelyik este gondolkodtam rajta, hogy hogyan másolódna a dolgok... Az új managereink a Honti házaspár, ahol a feleség természetgyógyász, a férj pedig egy nagyvállalat műszaki igazgatója. Jönnek olyanok, akiket régről ismerünk, és az életszínvonalunkat látva keresnek meg minket. Ők akár a gyerekeink is lehetnének.

Ernő: A fiatalokban látjuk a jövőt, sokkal rugalmasabbak, mint a mi korosztályunk.

Merre tovább?

Judit: Nem állunk meg, Ernő az elmúlt három évben beletanult az üzletbe. Most úgy néz ki a felállás, hogy én vagyok a keményebb, szigorúbb vezető, Ernő pedig a lágyabb, megértőbb. Ő tudja a magyar csapatot önállóan is vinni, így újra elkezdek New Yorkban is dolgozni.

Ernő: Jutka viccesen szokta mondani, hogy hat fiúunokánk van, legalább hat manageri lábat kell rájuk hagynunk, de lehet, hogy a hat nem is elegendő...



SENIOR MANAGERS



Sipsóné Hirsch Judit & Sipos Ernő

(szponzor: Szegfű Zsuzsa & Pintér Csaba)

Az élet is sokkal derűsebb, ha arra fókuszálsz, ami igazán fontos!



Alen Lipovac & Dolores Lipovac

(szponzor: Andrea Zantev)

„Upoznaj samog sebe, razvijaj svoju osobnost, budi ono što jesi i NESEBIČNO daj svoj doprinos boljitku ovog prekrasnog i jedinog nam SVIJETA!”



Balázs István

(szponzor: Dr. Fodor Andrea)

„Ha megcsinálsz azt, amit mások nem, akkor úgy fogsz élni, ahogy mások nem.”



MANAGERS



Csertő Antal

(szponzor: Balázs István)

„Az élet nagy titka az, hogy nincs nagy titok. Bármilyen legyen is a céldod, elérheted, ha hajlandó vagy érte tenni!”



Tatjana Tomovic

(szponzor: Alen Lipovac & Dolores Lipovac)

„Davati nesebichno ljubav i osmjeh ljudima ovog planeta ostvarujes sebi i drugima sve prepreke zivota.”



Darida Andrea

(szponzor: Balázs István)

Hontiné Izsold Gyöngyi & Honti Gábor

(szponzor: Sipsóné Hirsch Judit & Sipos Ernő)

„Soha nem késő, hogy azzá válj, aki szeretné lenni, vagy aki lehettél volna.”



Kéri János & Kériné Lukács Pirooska

(szponzor: Dr. Rédeiné dr. Szűcs Mária & dr. Rédei Károly)

„Hiszem, hogy amit az emberi elme el tud képzelni, azt meg is tudja valósítani!”



SUPERVISORS

Bán Klaudia
Banó Sándor István
Boza Anikó
Bódisné Bara Erzsébet & Bódis Lóránt
Cicka Marija & Cicka Janko
Cimerman Petra
Darkó Katalin & Darkó Attila
Djuric Svijetlana & Djuric Rajko
Dr. Bátorfi István
Drenjak Goran & Lulic Drenjak Jasna
Fodor Györgyné
Gáspár Attila
Gindele Angéla

Grisevic Atifa
Jovánovics Milán
Kisiván Tibor
Kispál Dániel
Kulja Snezana & Kulja Jan
Kókai-Nagy Ferenc
Márffy Miklós
Makovsek Dusana
Mlinar Marijana
Nagy Leila Bianka
PéNZeli Kornél
PéNZeli Evelin
Petkovic Bozica
Polgár-Hidy Andrea

Ratej Rene
Sávai Katalin
Salamonné Bartos Éva & Salamon Péter
Siklós Barbara
Simic Zora
Szabolcsi Máté
Szabó Ágnes
Szentés Szendrey Anna
Szitás Gábor
Sztójcsóvné Salamon Kitti
Sütő Mária Márta
Turk Majda
Tóth László



ASSISTANT MANAGERS

Bársony Erika & Szabó Árpád
Bancov Marija & Bancov Miklos
Djuricek Ana & Djuricek Jan
Dr. Klemencsics Zoltánné
Greksa Marija & Greksa Jan
Holos Marijana & Holos Vlastijan
Kömvies Benjamin
Molnár Ferenc & Molnárné Horváth Ildikó
Nagy Tibor
Pomazan Tatjana
Tóth Kálmán Róbert
Vrkc Luzarka
Zajc Metka
Zupanic Helena

2015. JÚNIUS

2015. 06. PERSONAL & NON-MANAGER CC

CONQUISTADOR CLUB



MAGYARORSZÁG

1. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
2. Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária & Dr. Rédei Károly
3. Szolnoki Mónika
4. Éliás Tibor
5. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
6. Seres Linda & Seres Máté
7. Hegedűs Árpád & Hegedűsné Lukácsi Piroska Marietta
8. Gönczi Tünde & Szabó Péter
9. Siposné Hirsch Judit & Sipos Ernő
10. Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya



SRBIJA, CRNA GORA

1. Jovanka Strboja & Radivoj Strboja
2. Ana Djuricek & Jan Djuricek
3. Marija Bancov & Miklos Bancov



HRVATSKA

1. Alen Lipovac & Dolorec Lipovac
2. Tatjana Tomovic
3. Andrea Zantev
4. Jadranka Kraljic-Pavletic & Nenad Pavletic



SLOVENIJA

1. Jožefa Zore
2. Jozica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
3. Danica Bigec



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
Bostyai Emília & Tóth Tamás
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
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 Gajdo
Haim Józsefné & Haim József
Hajdu Ildikó Rózsa & Hajdu Kálmán
Hegedűs Árpád
& Hegedűsné Lukácsi Piroska Marietta
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
Alen Lipovac & Dolores Lipovac
Manda Korenić & Ecio Korenić
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Kúthi Szilárd
Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor
Mázás József
Menkó Éva
Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor
Muladi Annamária
Nagy Andrea
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Orbán Tamás
Patkós Edina Anna
Patkós Györgyi & Patkós Péter
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Szabados Zoltán & Szabadosné Mikus Emese
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tóth János
Utasi István & Utasi Anita
Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt
Andrea Zantev
Jožefa Zore

2. SZINT

Tomislav Brumec & Andreja Brumec
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
Varga Géza
& Vargáné Dr. Juronics Ilona

3. SZINT

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

2015. JÚNIUS

60cc+

Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Balázs István
Lipovac Alen & Lipovac Dolores
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária & Dr. Rédei Károly
Tomovic Tatjana
Szolnoki Mónika
Éliás Tibor
Turk Aleksandra
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Seres Linda & Seres Máté
Hegedús Árpád & Hegedúsné Lukátsi Piroska Marietta
Gönczi Tünde & Szabó Péter
Strboja Jovanka & Strboja Radivoj
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Rajnai Éva & Grausz András
Siposné Hirsch Judit & Sipos Ernő
Vrkic Luzarka
Darida Andrea
Zore Jozefa
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Arbeiter Jozica & Dr. Arbeiter Miran
Almási Gergely & Bakos Barbara
Kéri János & Kériné Lukács Piroska
Bostyai Emília & Tóth Tamás
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Csertő Antal
Davis Erika & Davis Henry
Tóth Zsolt & Tóthné Borza Eszter
Hontiné Izsold Gyöngyi & Honti Gábor
Djuricek Ana & Djuricek Jan
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Dr. Kardos Lajos & Dr. Kardosné Hosszú Erzsébet
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika
Fijuljanin Irfan & Fijuljanin Vasvija
Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt
Bigec Danica
Orbán Tamás
Rimócziné Németh Erika & Rimóczy Attila
Jakupak Vladimir & Jakupak Nevenka
Bancov Marija & Bancov Miklos
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Gulyka Krisztina
Tóth János
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Sziklainé Bán Hajnalka & Sziklai Gábor
Zantev Andrea
Kraljic-Pavletic Jadranka & Pavletic Nenad
Pomazan Tatjana
Móricz Edit

ÖRÖMMEL TAPASZTALJUK, HOGY ÚJ SZOLGÁLTATÁSAINKAT EGYRE TÖBBEN HASZNÁLJÁTOK. KOLLÉGÁINKKAL FOLYAMATOSAN AZON DOLGOZUNK, HOGY SZÁMOTOKRA A MEGRENDELÉS FOLYAMATÁT MINÉL EGYSZERŰBBÉ, KÉNYELMESEBBÉ ÉS LEHETŐLEG GYORSABBÁ TEHESSÜK. ENNEK ÉRDEKÉBEN FEJLESZTJÜK FOLYAMATOSAN A WWW.FLPSHOP.HU CÍMEN ELÉRHETŐ WEBSHOPUNKAT, BŐVÍTETTÜK KI A TELEFONOS MEGRENDELÉSEK FOGADÁSI IDŐTARTAMÁT, ÉS KERESSÜK MINDIG A KEDVEZŐBB FELTÉTELEKKEL ÉS ÁRAKON ELÉRHETŐ KISZÁLLÍTÁSI LEHETŐSÉGEKET.



Szeretnénk egyúttal újra és
kiemelten a figyelmetekbe
ajánlani a méltán közkedvelt
Pick-Pack Pontokra történő
Kiszállítás lehetőségét
is mindössze 900 Ft-ért
csomagonként az ország több
mint hatszáz
átvételi
pontjára



HOZZÁK, VISZED!

WEBSHOPUNK ÚJ FUNKCIÓI:



Kosár küldése: saját kosarunkban gyűjthetjük össze azokat a termékeket, amelyeket ismerőseinknek megvásárlásra ajánlunk, és ezt a kosarat egy linkbe ágyazva elküldhetjük nekik, akár e-mailben, akár egy, az FLP360 weboldalunkra kihelyezett hivatkozásként, megkönnyítve számukra a vásárlást.



Termékajánlás-küldés: összegyűjthetjük és egy linkbe ágyazva elküldhetjük ismerőseinknek azokat a termékeket egy kosárban, amelyekkel szeretnénk megismertetni őket.



Meghívó küldése: ezzel az eszközzel egy e-mailben, vagy egy linken keresztül meghívhatjuk ismerőseinket, hogy ismerkedjenek meg webáruházunkkal.

TELEFONOS RENDELÉSBITEKET A JÖVŐBEN A 06-70-436-4295, ÉS A 06-70-436-4294-ES HÍVÓSZÁMOKON IS LEADHATJÁTOK, AMELYEKET EZENTÚL MUNKATÁRSAINK KIBŐVÍTETT MUNKAIDŐBEN, MINDEN HÉTFŐN REGGEL 8:00 ÓRÁTÓL FOGADNAK. A TÖBBI MUNKANAPON A RAKTÁRAK NYITVATARTÁSI IDEJÉBEN LEHET RENDELNI. TERMÉSZETESEN TÖVÁBBRA IS VÁRJUK HÍVÁSAITOKAT A 06-70-436-4290 ÉS A 06-70-436-4291-ES SZÁMOKON IS. REMÉLJÜK, HOGY EZZEL IS KÖNYVEBBÉ, ÉS KÉNYELMESEBBÉ TUDJUK TENNI SZÁMOTOKRA A RENDELÉSEK MENETÉT.

**MEG KELL
MENTENED MAGAD,
HOGY MEGMENT'S
MÁSOKAT**



Tizenhat évesek voltak, mikor találkoztak, tizenhat éve házasok, és tizenkét éve dolgoznak együtt a Foreverben. A gyerekkori álmaikat élik, de ami még fontosabb: elegendő időt tudnak a gyerekeikkel tölteni, a stressz pedig kifogyott az életükből.

**HEGEDŰS ÁRPÁD
ÉS HEGEDŰSNÉ
HORVÁTH PIROSKA**
Senior Eagle menedzser

Szponzor: Tóth Ágota
Felsővonal: Lopicz Tibor és Lopiczné Lenke Orsolya, Vanya László és Vanyáné Dánffy Beáta, Tóth Sándor és Vanya Edina, Balogh Anita és Süle Tamás, Berkics Miklós, Szabó József, Rolf Kipp

Első szerelemből házasság, majd gyermekáldás: igazán „rózsaszín” kezdet. A folytatás is ilyen volt?

Piri: Részben igen, részben viszont nem igazán. Én világeletemben anyuka akartam lenni, és mellette valamiben kiteljesedni, de a második nem akart sikerülni. Ruhaiipari technikusnak tanultam, egy gyárban voltam csoportvezető, aztán gyesre mentem a kislányunkkal, Fannival.

Valami azt súgja, hogy a gyes után nem akartál visszamenni.

Piri: Nem hát. Úgy éreztem, éhbéért elveszik az időmet. Azt vettem észre, hogy a kollégák körülöttem elvesztik az álmaikat, lesüllyeszti a vágyaikat a kereseti szintjükre. Annak is örülnek, ha a létfenntartásukat meg tudják teremteni. Huszonkét évesen azon agyaltam, hogy ha ez a nagybetűs élet, ez nagyon nincs rendjén. Keményen dolgoztunk, és utáltam azt, hogy amiért összeházasodtunk és gyereket vállaltunk, azt nem tudjuk elérni. Vagyis azt, hogy együtt legyünk. Az életünk nem volt más, mint az anyagiakért való rohanás egymás mellett. Kinéztem az ablakon, láttam, hogy a párok sétálnak a gyerekeikkel, és fájt, hogy nekünk ez nem adatik meg.

Merthogy eközben Árpi...

Árpi: A lakatosipari vállalkozásomat vezettem, mellette kidobóként és egy vegyeskereskedésben is dolgoztam. Előfordult, hogy egy hét alatt összesen aludtam tíz órát... A lányom már hároméves volt, mikor kicsit több időm lett volna rá, de szinte meg sem ismert, hiszen mindig aludt, mire hazaértem. Mindez azért, mert nem szerettünk kölcsönkérni, mindig magunk akartuk megoldani a problémáinkat. Az édesanyámnál laktunk egy húsz négyzetméteres szobában, de nagyon vágytunk rá, hogy egyszer önállóan élhessünk.

Mi volt az első lépés a Forever felé?

Árpi: Először is egy, a lányunkkal kapcsolatos erős pozitív termék-tapasztalat. Utána egy tájékoztató, ahová négyhónapnyi ellenál-lás után vitt el minket Ágota, az unokatestvérem. Emlékszem, ott ült egy ember mindenféle termékek mögött és mosolygott. Úristen, gondoltam, vajon mit akarnak ránk szólni? Meghallgat-tuk Lopicz Tibit, és persze nem hittünk el semmit. Sok kérdésünk volt, akadékoskodtunk, de minőségi információt kaptunk a termékekről, és az üzletről is.

Mire kellett a négy hónap?

Piri: Mindenkinek van egy véleménye az m/m-ről, ami túl nagy részben negatív. Nekünk is volt, ám mint később kiderült, a tényekkel egyáltalán nem egyezett. Utánajártunk a dolgoknak, Árpi még a cégbíróságra is elment...

Árpi: Utólag nem bánom, hogy alaposak voltunk, mert érdemi válaszokat kaptunk. Sokan voltak, akik nem maradtak ott kérdezősködni, csak közölték, hogy belevágnak. Őket azóta sem láttuk. Úgyhogy azt tanítjuk mindenkinek, kérdezzenek csak!

Piri: Arra gondoltam, mi van, ha elmúlik húsz év, panelban lakunk, járunk dolgozni, és egyszer csak valaki bekopog, hogy ő éli az én életemet, mert ő akkor és ott másként döntött? Erre Árpi csak annyit mondott: jó, hívjam fel a Tibit.





Happy end.

Piri: Még nem egészen, hiszen Tibi tőlünk négyszáz kilométerre lakik. Másnap indult haza, de azt mondta, délelőtt még van egy szabad időpontja, hívjak meg néhány embert. Kérdeztem, te normális vagy? Péntek este kilenc óra volt. Mondanom sem kell, másnap tele lett a mama nappalija, az emberek két és fél pontos forgalmat generáltak. Nagyon kellett a termék, elértük az első üzleti szintet. Akkor még nem hittünk, át kellett gondolni az életünket: mi veszténivalónk van, mit tudnánk megtenni, hova tudnánk fejlődni. És azt mondtuk, csináljuk! Ha a gyári keresetemet megszerzem ezzel, már jó. Hat hét alatt a duplája meglett, így felmondtam a munkahelyemen, és előszedték a gyermekkori álmaimat: családi ház, biztonságos autó, nyaralás, a gyerekek minőségi nevelése. Ám ehhez nagyon sokat kellett változnom, például megtanulni kommunikálni.

Hogyan fejlesztetted magad?

Piri: Nem volt egyszerű, hiszen az aktív szponzorunk négyszáz kilométerre tőlünk lakott. A tájékoztatót felvettem magnóra, leírtam, megtanultam. Felhívtam és végigtornézta az összes nyugdíjasotthont. Ebből forgalom ugyan nem generálódott, de mire lejártam az összeset, úgy gondoltam, mehet a dolog élesben.

Árpi, te csendesen szemlélted az eseményeket?

Árpi: Mondhatjuk. Annyit tettem hozzá, hogy szóltam embereknek az ismeretségi körömben. A legnagyobb segítség talán az volt a részemről, hogy nem akadályoztam Pirit, mint sok házastárs teszi.

Piri: Mindenkihez azt mondtam, nem a „negyvenéves tervre” hajtok, a saját életemért felelősséget fogok vállalni. Néhányan körülöttem elkezdtek álmodni. Nem sokan, de ez pont elég volt a supervisorri szinthez. Jöttek a nagyobb álmok, és a szembesülés, hogy mennyi mindent kell még tanulni a manageri szinthez.

Például?

Piri: Az embereket elfogadni olyanok, amilyenek, és segíteni őket a saját tempójukban haladni. Nem volt még mobil, tájékoztató dobozokkal rohángáltam, volt, hogy a buszon cserélt gazdát. Egyik megállóban leszálltam, a másikban felszálltak érte. Sorra nőttek ki a vezető munkatársak, volt, akit megtartott az üzlet, volt, akit nem: itt le kellett rakni az egót. Amikor elmentem a bankba, hogy felvegyem a manageri fizetésem, azt kérdezték, bejelentettem-e, merthogy a félmillió feletti összegeket be kell jelenteni. Fogtam a borítékot, egy éves fizetésem volt benne. Második hónapban a bankfiók-vezető megkérdezte, mi ez a Forever Living. Azóta huszonöt pontos az üzletünkben. Két év sem telt bele, és már építkezhetünk. Még olyan nehézségek is belefértek, hogy az építető elsikkasztotta a pénzt, a nulláról kellett kezdeni. 2008-ban bejelentkezett a kisfiunk, költöztünk, elsőbe ment a lányunk, ez volt a gazdasági válság eleje, és én nem azon törtem a fejem, hogy mi lesz velünk. Akkor már ott volt a Forever, és mi ott voltunk egymásnak.

Árpi: A pénz meghatározó dolog, de az igazi motiváció, az lett, hogy más is fel tud mondani a munkahelyén, biztos hátteret adni a családnak, példát mutatva másoknak. Ez pénzzel nem kifejezhető.

Piri: Akik hittel belevetnek magukat, azokkal kötünk egy íratlan szerződést. Családtagjainkká válnak, segítjük egymás életét, és ez oda-vissza működik. Itt a legfontosabb a bizalom.

Árpi, mit szólnál ezekhez a sikerekhez?

Árpi: Nagyon furcsa volt, hiszen a vállalkozói világban farkastörvények uralkodnak, mindenki mindenkinek a konkurenciája, és tőke nélkül ott semmihez nem lehet kezdeni. Szokatlan volt az is, hogy itt az a legfontosabb, hogy minél hamarabb minél több embert kinevelj: nincs irigység. Ezen túl élmény volt látni Pirit üzletasszonnyá válni.

Piri, említetted, hogy a bizalom a legfontosabb. Milyen technikákkal tudod megteremteni?

Piri: Megvárunk mindenkit, míg beérik. Én szeretem, mikor az emberek párban dolgoznak, az a legeredményesebb, mert ki tudják egészíteni egymást.



Például te és Árpi. Mikor egyesítettétek az erőteket igazán?

Árpi: A Senior szint után. Én Piritől tanultam mindent. Bedobott a mélyvízbe, két nap alatt fel kellett készülnöm az első találkozóra, és rögtön két touchos indulóm lett. Nagy élményt jelentett, hogy hatást tudtam gyakorolni emberekre.

Jártatok-e nagyobb rendezvényekre?

Piri: Először nehezen vettek rá, hogy elmenjek, de aztán elkapott a hangulatuk. Csupa kortalan embert láttam, nem nyomta az élet súlya őket, és boldogok voltak, legalábbis ez látszott rajtuk. Minden programon ott voltunk, lettek példaképeink, mindig történik valami, amit hazavihetsz magaddal.

Két gyermek nevelése mellett is tudtál hatékonyan dolgozni?

Piri: Igen, érdekes, hogy az üzlet mennyire beépül a gyerekek életébe. Fanni is, Árpi is hozott hálózati tagot, tanítót, osztálytársak szüleit. Szeretik ezt.

Árpi: Aztán volt négy évünk, amikor leálltunk, mert sok minden összejött, az üzlet pedig működött így, passzív részvétel mellett is. Havi félmillió alá nem ment a bevételünk, ezzel a vállalkozási formával ez elérhető.



Ma hogyan osztjátok meg a feladatokat?

Árpi: Ketten egyek vagyunk. Én szólítok meg több embert, felkeltem az érdeklődésüket, Piri pedig tájékoztatja őket. Onnantól eldől, melyikünkkel érti meg magát jobban az illető.

Említettétek, hogy az elején nagy sikere volt a termékeknek. Ez töretlen azóta is?

Piri: Igen, egyre többen vannak, akik már hallottak róla, és kimondottan keresik. Megszólítanak az utcán, a boltban: te vagy az aloe és Piri?

Ehhez mit szólsz?

Piri: Imádom. Szívesen fordulnak hozzám, bármilyen kérdésük van a termékkel. Nem szoktunk kérkedni ezzel: az emberek azt szeretik, ha egyenrangú partnerként kezeled őket.



Árpi: Közben tisztult a piac is, a minőségnek mindig van helye. Lassan mindenki belátja, hogy többet veszít azzal, ha nem használja a termékeinket.

Milyen változásokat hozott az életetekben a Senior minősítés?

Piri: Új emberek, még minőségibb kapcsolatok találtak meg, és sokat tanultunk magunkról. Jött az Eagle szint, vele a Forever2Drive autóosztóznő, és idén óriási eséllyel indulunk a Chairman's Bónuszért. Nagyon bízunk benne, hogy ezek a dolgok másolódnak, de a legbüszkébbek arra vagyunk, hogy a csapatunk minőségi hálózatépítést tanul. A szintek mögött ott a forgalom, és az értékes munka, ami generálja magát.

Piri menet közben üzletasszonnyá nőtte ki magát. Árpi, te is változtál?

Árpi: Nyugodtabb lettem, megszűnt bennem az állandó stressz. Ha nem jön a Forever, nem is tudom, mi lenne velem... Mi ezért nem kényelmesedtünk el: ma is sok embert hozunk be. Először meg kell mentened magad, hogy megments másokat. Mindig arra törekedtem, hogy több lábon álljak, de ma már ez a fő lábunk.

Meglett a ház, a biztonságos autó, megvalósul a gyerekek taníttatása?

Piri: Hát igen. És nálunk nincs az, hogy gond a nyári szünet, téli szünet. Anya vagy apa ott van velük, esetleg mindketten.

Talán még sétáltok is együtt.

Piri: Ez így van. Azóta az a célunk, hogy minél többeknek segítsünk eljutni a sikerhez, ami mindenkinek mást jelent.

Találkozol néha „egykori önmagaddal”? Mondjuk kollégákkal a ruhagyárból...

Piri: Ne is mondd! Voltam osztálytalálkozózn, és azt láttam, hogy a korombeliek fásultak, szinte a gondolataikban öregek. Néha eszembe jut, mikor hajnali négykor egyik oldalamról a másikra fordulok, hogy régen ilyenkor indultam munkába... Az emberek elveszthetik az egészségüket, bizonyos szintig visszaszerezhetik. Elveszthetik a pénzüket, még többet is szerezhetnek. A világon egyetlen egy dolog nem hozható vissza: az idő. Ha elmúlt, nincs többé! Meg kell tanulni álmodni, és felelősséget vállalni az álmainkért.

Jobb közérzet. Szebb kinézet.

Légy tökéletes!

A flawless by Sonya aloe-inspirálta termékek nagyszerűek a bőrödnek, és újabb eszközei a Forevernek ahhoz, hogy jobb közérzetű legyél és szebben nézzél ki.

Újabb eszköz a tökéletes kinézetért

Izgatottak vagyunk, hogy bemutathatjuk legújabb flawless by Sonya termékeinket, melyeket Szingapúrban, a Global Rally-n mutattak be. Mostantól még több lehetőség lesz arra, hogy lenyűgöző legyél.

A bőröd tested legnagyobb szerve. Rengeteg fontos feladatot lát el, például gátolja a baktériumok bejutását, közvetíti a tapintás érzeteit, szabályozza a testhőmérsékletet, D-vitamint termel, és még sorolhatnánk. Hogy hogyan néz ki a bőröd, az a belső állapotod kivetülése. Ha dehidratált vagy, akkor a bőröd száraz, és tompa fényű. Ha beteg vagy, akkor a bőröd elkezdhet hámlani, vagy besárgulhat.

A Forever a világon a legjobb minőségű étrend-kiegészítővel és bőrápolókkal büszkélkedhet. Tudtad, hogy a flawless by Sonya termékeivel nem csak jobban nézhetsz ki és jobban érezheted magad, hanem jót is teszel velük a bőrödnek?

Íme, 5 fantasztikus tény a flawless by Sonya termékekről:

- Aloe vera tartalmuk ápolja és táplálja a bőröd.
- Természetes aktív összetevőik elősegítik a bőr egyensúlyát.
- Speciálisan kifejlesztve a természetes szépségért - hogy az arcodat lássák, ne csak a sminkedet!

- Tökéletes alapot adnak a sminknek.
- Sokoldalúak, bármilyen bőrtípusra alkalmazhatók kortól függetlenül.

A flawless by Sonya nem csak természetes hatást kölcsönöz a bőrödnek, hanem elősegíti, hogy a bőr szép maradjon - segít, hogy jól nézz ki, és fantasztikusan érezd magad a bőrödben!

A BB krém jobb, mint valaha

Mindannyian ismeritek és szeretik az aloe vera BB krémeinket. Boldogan bejelenthetjük, hogy most már elérhető a harmadik flawless árnyalat is, a Sandy.

**aloe BB crème,
Sandy | 372**

- Hidratál, és kiegyenlíti a bőr tónusát.
- 20 faktoros védelemmel védi a bőrt a nap káros hatásaitól.
- Alkalmazásával a bőr matt fényűvé válik, és hibátlan benyomást kelt.
- Fedése természetes kinézetet kölcsönöz.



ILLAT-SZIMFÓNIA

A természet tisztasága

A Forever Essential Illóolajokban csak a természet legtisztább összetevői találhatóak meg, amelyek hozzájárulhatnak a jobb közérzethez, és a szebb kinézethez.

1978 óta a Forever Living Products mindig is azon dolgozott, hogy megtalálja, és feldolgozza a természet legtisztább összetevőit. A végeredmény a természet legtisztább növényi esszenciája, nektek természetve.



www.foreverliving.com



Műsorvezetők:
HAJDU ILDIKÓ RÓZSA ÉS HAJDU KÁLMÁN
eagle managerek



Köszöntő
DR. MILESZ SÁNDOR
ország igazgató



Success Day

2015. SZEPTEMBER 12.



Enni vagy nem enni: ez itt a kérdés!
DR. TARACZKÓZY ISTVÁN
a Magyar Természetgyógyászok
Szövetségének elnöke



A Forever mindenkit megvár!
**SIPOSNÉ HIRSCH JUDIT
ÉS SIPOS ERNŐ**
senior managerek



Miért választottam a Forevert?
ZACHÁN ATTILA
senior manager



Trabantlét? avagy: Válg versenyautóvá!
Mit hozhat az életedbe a VÁLTOZÁS?
BALÁZS ISTVÁN
senior manager



Választás
KRIZSÓ ÁGNES
zafir manager

KÖZPONTI KÖZLEMÉNYEK

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



MAGYARORSZÁG

Budapesti Központi Főigazgatóság:

1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu
Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995
Levelezési cím: 1439 Budapest, Pf.:745.
Ország igazgató: dr. Milez 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
Belföldi és nemzetközi kommunikáció: Szecsei Aranka: 136 mellék, mobil: +36 70 436 4229;
Csábrádi Ottília: 135 mellék, mobil: +36 70 436 4227
Kommunikációs osztályvezető: Petrőczy Zsuzsanna Oxána: 157-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 70 436 4272
Rendezvények: Szigeti Brigitta, rendezveny@flpseeu.hu, +70 4364285

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

TERMÉKRENDELÉS

Telefonon, telecenterünknel:

Hétfőn: 8:00-19:45-ig; keddtől - csütörtökig: 10:00-19:45-ig; pénteken: 10-17:45-ig hívható számaink:
Tel./Mobil: +36-1-297-5538; +36-70-436-4290; +36-70-436-4291
Díjmentesen hívható vezetékes ("zöld") szám: +36-80-204-983
Hétfőn: 8:00-19:45-ig; keddtől - péntekig: 10:00-17:45-ig hívható számaink: Tel.: +36-70-436-4294; +36-70-436-4295
A telecenter e-mail címe: telecenter@flpseeu.hu

Internetes áruházunkban

www.foreverliving.com vagy www.flpshop.hu
Az internetes áruház ügyfélszolgálatának elérhetőségei:
tel: +36-1-269-5370, 110-es és 111-es mellék
e-mail: webshop@flpseeu.hu

A telecenter és az internetes áruház működtetéséért felelős csoport vezetője: Kiss Tibor

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. ÉVI KÉPZÉSI PROGRAMTERV:

Siker Napok: szeptember 12., november 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. Forever Üzleti Partneri tevékenységgel kapcsolatos reklámozási és saját honlap készítésére vonatkozó szabályok a 16.02. (h), illetve a 17.10 pontban találhatóak.

FORGALMI ADATOK

lekérdezésére az alábbi módokon van lehetőség:
– interneten: a www.foreverliving.com honlap Forever Üzleti Partnereinknek fenntartott részében
– a Forever Telefon szoftveren,
– az FLP360 internetes szolgáltatással,
– és központjainkban: magyarországi partnereink a +36-1-269-5370-es számon, régióink többi országából pedig a +36-1-332-5541-es számon.

Ügyvezető Igazgatóság:

1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. Tel.: + 36 1 297 1704
+36-70-436-4288, -4289
Ügyvezető igazgató: Lenkey Péter: mobil: +36 70 436 4279
Asszisztens: Varga-Berecz Klára, tel.: 192. mellék, mobil: +36 70 436 4281
Asszisztens: Vékás-Kovács Mónika, tel.: 191-es mellék, +36-70-436-4239
Pénzügyi igazgató: Rókásné Véber Gabriella: tel.: +36-1-269-5370/171-es mellék, mobil: +36-70-436-4220
Pénzügyi recepció: mobil: + 36 70 436 4256
Controlling igazgató: Suplicz Zsolt: tel.: +36-1-269-5370/181-es mellék, mobil: +36-70-436 4194,

Nefelejcs utcai vevőszolgálatunk és raktárunk nyitvatartási rendje:

H-CS: 10-19:45, P: 10-17:45, minden hónap utolsó hétköznapi munkanapján minden esetben 8-20 óráig,
Felelős vezető: Kiss Tibor, mobil: +36 -70-436-4170

Debreceni Területi Igazgatóság:

4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.
Tel.: +36-52-349-657, mobil: +36-70-436-4287, 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: Termékarusítás illetve termékrendelés magyarországi képviseleteinken és telecenterünknel minden olyan hónap utolsó szombatján, amely után abban a hónapban már nincs munkanap: 12-20 óráig. Ezen alkalmak pontos időpontját honlapunkon és képviseleteinken minden alkalommal meghirdetjük.

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

Sasfészek Étterem, tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszeketterem.hu.
A Forever Resorts magyarországi intézményeinek ügyvezető igazgatója Lenkey Péter, operatív igazgató Király Katalin, marketing és értékesítési igazgató Mocsnik Tamás.

Orvos szakértőink:

Siklósné dr. Révész Edit, a Forever Magyarország Orvos Szakmai Bizottságának elnöke,
dr. Hócsi Mária: 70/882-3495,
dr. Kertész Ottó: 70/418-7233,
Szabóné dr. Szántó Renáta: 70/612-2486,
dr. Samu Terézia: 70/627-5678

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: 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
Svako 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: Ponedeljek in četrtek od 12:00-20:00 in torek,
sreda in petek od 09:00-17:00

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

Direktor: Andrej Kepe
Zdravnik svetovalec: dr. Miran Arbeiter: +386 41 420 788
Usposabljanja: odprta predavanja in usposabljanja vsak četrtek
- Forever Info točka Slovenska Bistrica, Ljubljanska cesta 20

Dnevi uspeha: 21. 11.,

FBO trening 25.-26.09.2015. Prijave in informacije dobite na
marketing@forever.si



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 uspešnosti: 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 Kićaj; Cel: +355 69 40 66 811,
e-mail: flpalbania@abcom.al



KOSOVA

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

flpkosova@kujtesa.com



BOSNA I HERCEGOVINA

Bijeljinska kancelarija: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3.
tel.: +387-55-211-784, +387-55-212-605, fax: +387-55 -221-780
Radno vreme, radnim danima: 9:00–17:00
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: ponedeljak, 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: 31. 10.



6 nyári tipp a gyönyörű bőrért

Ahogy melegszik a levegő, egyre több időt töltünk a szabadban. Megvan annak az előnye, hogy magunkba szívhatjuk a nap sugarait (imádjuk a D vitamint!), ám az, hogy a megfelelő óvintézkedésekkel védjük bőrünket a nap káros hatásaitól, még sosem volt annyira fontos, mint napjainkban. Hatféle módszert ajánlunk, amivel védheted a bőröd napozás előtt, alatt és után.

1 Teljes védelem

Mielőtt a szabadba mennél, feltétlen használj teljes spektrumú, az UVA és az UVB sugarak káros hatásai elleni napvédő krémet. Az arcbőr különösen érzékeny, ezért érdemes magas faktorú hidratáló arckrémet, vagy alapozót választani.

2 A száj védelme is fontos

A nap sugarai különösen száríthatják az ajkakat. Mindenképp használj magas faktorú ajakbalzsamot, hogy megvédd szádat a kiszáradástól, hámlástól és kirepedezéstől. A megelőző gondoskodás fontos. Hatékony tervezéssel megelőzheted az égés, kiszáradás kellemetlen, vagy akár fájdalmas érzését.

3 Hidratálás

Rengeteg előnye van annak, ha naponta legalább nyolc pohár vizet megiszunk. A jó hidratáltság segít enyhíteni a sóvárgást, segíti az egészségünk megőrzését, és a méreganyagok szervezetünkben való eltávolítását. Bőrünk is egészségesebb hidratáltan! A bőrünk vizet is tartalmaz, ezért ha dehidratáltak vagyunk, akkor a bőr sokkal érzékenyebb, száraz lesz, és ráncok is megjelenhetnek. Ne várd meg, amíg szomjasnak érzed magad – addigra már jó úton haladsz a kiszáradás felé. Ehelyett tedd rutinná a vízivást!

4 A bőr megnyugtatója

A legnagyobb igyekezet ellenére is megtörténhet a leégés. Használj aloe verát a bőr megnyugtatója! Ha a bőröd hidratált marad, akkor ez mindig segíthet a napégési sérülések gyorsabb gyógyulásában, valamint késleltetheti, és akár meg is akadályozhatja a fájdalmas hámlást. Tipp: tartsd hűtőben az aloe verádat!

5 Mélytisztítás

Napozás után a bőröd zsírossá, és piszkossá válhat. Amint hazaérsz, alaposan tisztítsd meg az arcod, a pórusokat, így a pattanások kialakulásának lehetőségét csökkentetted. Ezután kenheted be az arcod egy könnyű, hidratáló krémmel. A nyári ragyogásod fenntartásának kulcsa a hidratálás. A száraz bőr lehámlik, fakó lesz az arc, ezzel ellentétben a jól hidratált bőrnek természetes, egészséges a színe.

6 Egyenletes bőrszín

Egyenletlenné válhat a bőrszín terhesség után, napozás vagy az idősödés hatására. Szerencsére ezek a foltok nem állandóak. Használj olyan krémet, amely felderíti az arcszínt, és a sötét foltok megjelenésén javíthat. A rendszeres bőrradírozás is segíthet megőrizni a bőr tónusát.

Egyszerű lépések az egész évben gyönyörű bőrért!



A Forever kedvenc nyári bőrápoló termékei

Annyi kedvenc termékünk van, hogy nehéz volt a választás! Íme, néhány a kedvenc termékeinkből, amelyek segíthetnek, hogy nyáron is gyönyörű legyen a bőrünk.



Aloe BB crème Nude | 371

Az SPF10-es és SPF20-as napvédő hatású aloe BB krémek összetevői védelmet nyújtanak a nap káros sugarai ellen, mialatt a bőrt ragyogóvá és természetessé varázsolják.

Sandy 372
Cocoa 373

Aloe Vera Gelly | 061

A 100%-osan stabilizált aloe vera zselénk alapján véve megegyezik az aloe vera növény belső anyagával. Hidratáló anyagokat tartalmaz, amelyek csodálatosan táplálják, és nyugtatják a bőrt.

Aloe Sunscreen Spray | 319

A kényelmes, spray kiszerezésben kapható termék 30 faktoros védelmével, és aloe vera-tartalmával megvédi a bőrt a nap káros hatásaival szemben.

Forever Epiblanç® | 236

Különleges összetétele révén a bőrtónust halványítja, segít megakadályozni a sötét foltok kialakulását, valamint javítja az általános megjelenésedet.

Aloe Sunscreen | 199

A tiszta, stabilizált aloe vera gélből készült, selymesen sima krém gazdag hidratáló anyagokban, így megőrzi a bőr nedvességtartalmát, 30-as fényvédő faktorával semlegesíti az UVA, és UVB sugarak káros hatásait.

Forever Sun Lips® | 462

Segíthet helyreállítani az ajkak rugalmasságát, ideiglenesen védelmet nyújt, és segíti a kiszáradt és kirepedezett ajkak regenerálását. A Forever Sun Lips nyáron is a mindennapi bőrápolás ideális eszköze.

KALAND

5.

ok, amiért
szerethetőek
vagyunk:

Mindig KALANDRA készek vagyunk!
Szeretjük az izgalmas életet, az utazást,
és készen állunk, amikor csak lehetőség
adódik új dolgokat megtapasztalni!



FOREVER®

DIAMOND BALL

FOREVER 

GYÉMÁNT BÁL 2016. FEBRUÁR 26.

HELYSZÍN:
TELEKI-DEGENFELD SZIRÁK KASTÉLY DÍSZTEREM

MINŐSÜLÉSI IDŐSZAK:
2015. SZEPTEMBER 1. - 2015. NOVEMBER 30.

MINŐSÜLÉSI FELTÉTEL:
A MINŐSÜLÉSI IDŐSZAKBAN LEGYEN A LEGTÖBB 18-25 ÉV KÖZÖTTI ÚJ BELÉPŐD, AKIK EL IS ÉRIK AZ ASSISTANT SUPERVISORI SZINTET, ÉS/VAGY TE LEGYÉL AZ, AKI A LEGTÖBB C9/F1/F2/V5 CSOMAGOT FORGALMAZTA (SZEMÉLYES ÉS ÚJ VÁSÁRLÓI (NOVUS CUSTOMER) PONTOK ALAPJÁN). A LEGJOBBAN TELJESÍTŐK MEGHÍVÁST KAPNAK EGY EXKLUZÍV, ELEGÁNS BÁLRA, AMÉLYEN BÁL SZÉPE VÁLASZTÁS IS MEGRENDEZÉSRE KERÜL.

ELEGÁNS BÁL VACSORÁVAL - BÁL SZÉPE VÁLASZTÁS
- EXKLUZÍV AJÁNDÉK
- BESZÉLGETÉS VIP VENDÉGEKKEL
- FOREVER TV
- ONLINE FOTÓK A FOREVER HUNGARY KÖZÖSSÉGI OLDALÁN

A pontos kiírást keresd a Facebook oldalunkon (Forever Living Products Hungary Ltd.)!

FOREVER SUN LIPS

Aloe Cooling Protection

Lip Balm/Sunscreen

Aloe ajakbalzsam, amely segít megelőzni és megvédeni az ajkakát a szél szárító hatásától, valamint a napon való leégéstől.



SPF30



Hidratáló jojoba olajat,
és aloe verát tartalmaz.



UVA ÉS
UVB VÉDELEM



Hűsítő, mentolos íz



Forever Sun Lips #462

Aloe hűsítő ajakbalzsam/napkrém

www.foreverliving.com