

MAGYARORSZÁG BOSNA I HERCEGOVINA CRNA GORA HRVATSKA SHQIPËRIA SLOVENIJA SRBIJA

FOREVER



July 2016 | XX Issue 07



AJÁNDÉK
RECEPTFÜZETTEL!

Tekintsünk vissza az alapra - mire is épül a Forever?

Emlékszem, amikor elindult a Forever, hatalmas volt a siker, és nagyon gyorsan növekedtünk. De ahogyan ti is tapasztalhattátok bármilyen üzlettel kapcsolatban, nem zajlik mindig minden gördülékenyen. Utunk során olykor akadályokba ütközünk, amelyek arra ösztönöznék, hogy erőt merítsünk a továbbhaladáshoz.

1982 karácsonyán otthon voltam a családommal, amikor megszólalt a telefon. Arról tájékoztattak, hogy az aloé ültetvényünkön minden megfagyott, és az összes aloénk elpusztult. Azonnal átrepültem Dél-Texasba, hogy a saját szememmel lássam, mit tehetünk. Abban reménykedtem - és imádkoztam érte -, hogy mire megérkezem, a látvány ne legyen annyira szörnyű, mint amilyennek leírták. De sajnos igazuk volt. Egyetleneg aloénk sem maradt. És az üzleten ez azonnal érezhető volt, megsínylette ezt a csapást.

Néhány Forever Üzleti Partnerünk elhagyott minket, de a legfontosabb az, hogy voltak, akik maradtak. Kemény időszak volt számunkra. Mindent bevetettünk, hogy megmaradjon az üzlet, ami rengeteg álmatlan éjszakánkba került. Ám mindvégig meg voltunk győződve arról, hogy amit teszünk, az helyes. Elhatároztuk, hogy ez soha többé nem fog előfordulni velünk. Elutaztunk a Dominikai Köztársaságba,

ahol annyi földet vásároltunk, amennyit csak tudtunk, és elkezdtünk aloét ültetni a világ egyik legbiztonságosabb éghajlatú területén. Az ottani hatalmas ültetvényen felül most már Mexikóban, és Dél-Texasban is rendelkezünk földterületekkel. Nagyon kemény leckét kaptunk, amiből tanultunk. De a nehéz időszak alatt erősebbé váltunk, és ilyenkor növekszünk leginkább, hiszen gyökereket növesztünk, amelyek segítenek minket túljutni a kihívásokon, és az élet-hozta akadályokon.

Megtanultam, hogy a szilárd alapelveknek nincs „lejárati” idejük. Az soha nem lesz divatjamúlt, hogy kedvesek vagyunk egymással, és úgy bánunk az emberekkel, ahogyan mi is szeretnénk, hogy bánjanak velünk. Biztos vagyok abban, hogy sokan közületek még nem hallottátok a fenti történetet, mert még újak vagytok a Foreverben. Nagyon örülök, hogy a Forever család része vagytok, és együtt arra szeretnék kérni benneteket, hogy figyeljete az alapokra is, amelyekre ez a vállalat épült! A Forever alapelvei közé tartozik az, hogy a lehető legmagasabb bónuszt fizetjük, hogy a leghatékonyabb és legjobb minőségű termékeket biztosítjuk valamint képessé tesszük az embereket arra, hogy másokat szolgáljanak.

A mi üzletünkben nincsenek kerülőutak a sikerhez. Természetesen a sebesség,

amivel elérünk bizonyos szinteket, eltérhet, de az alapelvek változatlanok maradnak.

Soha ne feledd, hogy egy nagyon különleges dolog részese vagy: egy olyan üzleté, amelyet úgy alakítottak ki, hogy végigvezessen az akadályokkal teli úton is. Talán nem tudsz olyan gyorsan és fényesen haladni rajta, mint ahogy szeretnél, de nekem elhiheted: az út, amelyen végig kell menned és keményen meg kell érte dolgoznod, az sokkal gazdagabb, csodálatosabb és élménydúsabb, mint amit valaha el tudtál képzelni.

Örök szeretettel:



Rex Maughan

az igazgatóság elnöke,
vezérigazgató



Drukkolj önmagadnak!

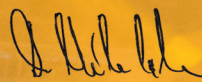
Igen, egész Európa a labdarúgásra, az EB-re figyel, mikor e sorokat írom. A foci megmozgat mindenkit, kicsit, nagyot, fiatalot, időset. Jó szurkolni, jó érezni a hangulatot, megélni a sikert. Jóleső érzés, ahogy felpezsdül egy egész ország, ahogy együtt örülünk, vagy éppen együtt éljük át egy vesztes meccs nehéz pillanatait is. Fontos a közös cél, az ország nemzeti tizenegyének szurkolni, együtt küzdeni az eredményért. Mint mindenben, a fociban is a legfontosabb az út az ember számára, az út, ami a várva várt győzelemhez vezet.

Az emberek sikerre éhesek, ezt az EB bizonyította. Nincs is szükség több érvre ahhoz, hogy lássuk: a Forever elengedhetetlen szükséglet, csak megfelelően kell bemutatni, a mértékkel együtt, ideális arányokban, ahogy Gregg Maughan elnökünk tanítja. És az eredmény csak rajtad múlik. Higgy te is magadban, higgy abban, hogy képes vagy elérni, hiszen a Forever mindenki számára egyenlő esélyeket ad. Ne add fel, mert a kitartást jutalmazza az MLM!

Ez ez üzlet a Te üzleted. Bárki elindulhat benne, ha van bátorsága megmérettetni magát. Legyen neked is elég merszed! Mikor kicsi voltál, nem volt félelemérzeted. Mára ez megváltozott, de indokolatlanul ne félj a jövődtől! Te légy a jövőd garanciája! A Forever már megadta számodra a lehetőséget. Ne hagyd ki! Mindenki életében adódik sok, néha túl sok lehetőség is. Ismerd fel, hogy melyik a tied, és találkozzunk legközelebb a színpadon!

Egy meccset többféleképpen le lehet játszani. Ez egy gyönyörű csapatjáték, de ne feledd: mindig úgy játszd a játékodat, hogy a győztes csapat tagjává válhass!

Hajrá Forever!



PhD. dr. Mészáros Sándor
ország igazgató





TESTÜNK CSAK AZT TUDJA VISSZAADNI, AMIT KAP

Hét éve regisztráltam Hajdu Ildikóék csapatába. Rögtön felismertem, hogy a Touch doboz a legjobb választás – több termék kedvező áron –, azonnal nagykereskedelmi kedvezményrel. (A dobozokat azóta is előnyben részesítem: a magas pontérték valamint a regisztráció szempontjából ezek a legideálisabbak.) Idén januárig azonban csak termékfogyasztó voltam a Forever hálózatában. Nem igazán akartam meghallani, miért is lenne nekem jó ez a lehetőség, és akkoriban egyébként sem tudtam volna elmélyülni a Forever világában, ezért elengedtem a dolgot. Idén januárban – miután a C9 programmal átalakítottam

az életmódomat – kezdtem ébredezni. Akik ismernek, tudják, hogy milyen sokat mozgok, de igazi eredményt mégsem sikerült csak sportolással elérnem. Átalakulásom először családi körben lett „ragályos”. A testvérem kezdte, majd édesanyám folytatta és végül szkeptikus férjem kapott kedvet a program kipróbálásához. Édesapám igazi Vital⁵ függő lett! Ezt követte a baráti kör, majd pedig a kozmetikába járó vendégeimből lettek elégedett termékhasználók. Ennek köszönhetően februárban 4 pontostként vehettem részt Siófokon egy kétnapos tréningben, és hallgatva a kulcsemberek sikertörténeteit, rádöbbentem: én

is elérhetem, amit ők! Eldöntöttem, hogy elindulok, és elviszem a Forever üzenetét mindenkinek. A márciusi Siker Napon átvettem a hét éve rám váró két pontos kitűzőmet, és megfogadtam: a következő Siker Napon átveszem a 25 pontost is. Három hét alatt sikerült is elérnem a Supervisor szintet. Nagyon sokat köszönhetek, és hálás vagyok mindeztért családomnak és szponzoromnak, a Hajdu házaspárnak a támogatásért, segítségért. A májusi Siker Napon Supervisoroként még egy fantasztikus dolog történt velem: bekerültem a F.I.T. TOP 10-be, és jutalmul egy sziráki hétvégét kaptam teljes ellátással, szakmai képzés-

**Ócsán élek két
kislányommal
és férjemmel.
Hanna hét és fél,
Lilien öt éves.
Hat éve végeztem
kozmetikusként,
előtte store-
koordinátor, illetve
gyermekápoló
voltam. Negyvenkét
éves vagyok.
Lételemen a
mozgás: jógázok,
futok és heti
egyszer F.I.T.
edzésen veszek
részt a Forever
központban. Mert
mit is jelent az
egészség? Testi,
lelki és szociális
jólét.**



sel és edzéssel, ahol családommal vettem részt. Itt nagy hatással voltak rám Dr. Juronics Ilona és Varga Géza Zafir Managerek szavai. Rengeteget tanultam tőlük, hálás köszönet nekik, és a Forever-nek! A pontok számomra kifejezik, hogy eredményesen közvetítem ezt az üzenetet, és már küldetésemnek tekintem, hogy emberek életét változtathassam meg a lehetőséggel. Munkám során rengeteg olyan problémával találkozom, melynek hátterében a civilizációs ártalmak állnak. Erre rávilágítva azt szoktam mondani: a „testünk csak azt tudja visszaadni, amit kap”. A szem a lélek, a bőr a szervezet tükre, ezért fontos figyelniük magunkra. Szalonomban ma már a Forever termékeinek segítségével szépülnek a hozzám látogató vendégek, mivel fontosnak tartom, hogy – mind a külsőt, mind a belsőt illetően - megfelelő tanácsokkal lássam el a követőimet. Nagy érték számomra, hogy már többen megkerestek

- akár külföldről is - a Facebook-posztjaimra felfigyelve. Ehhez hozzá kell tennem: legfontosabb a hitelesség. Gyermekeink nagyon jól követik példánkat: Hanna imádja a natúr gélit, ő a „gélivő bajnok”, aki már kitöltötte saját regisztrációs lapját is. Lilien nagy Kids- és shake-fogyasztó. Férjem sportmúlttal rendelkezik, jelenleg is heti kétszer jár edzésre. Kedvence a Freedom2Go és az Argi+.

Szeretnék fényt vinni az emberek életébe, mutatni nekik az utat, hogy egészségesen, boldogan, és ennek megfelelően kiegyensúlyozottan éljenek. Higgyenek magukban, abban, hogy képesek elérni céljaikat.

Követni akarom szponzoraim példáját, és hamarosan Eagle Managerként egy stabil, erős csapattal együtt dolgozni.

**Hausel Beatrix
Supervisor**

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: Keskeny és Társai Nyomdaipari Kft. Készült 30 500 példányban. A cikkek tartalmáért a szerzők vállalják a felelősséget.

Minden jog fenntartva! www.foreverliving.com

Roger Dooley

NEURO

marketingszakértő, -tanácsadó, szerző, a neuromarketing nemzetközileg elismert szaktekin­te­lye. Magyarul is megjelent könyvét – Az agyukra megyünk! – Brainfluence - 100 neuromarketing tipp a vásárlók meggyőzésére – hat nyelvre fordították le. Munkájának középpontjában az agy- és viselkedéskutatás alkalmazása a mindennapi gyakorlatban áll. A Forever Living Products Magyarország felkérésére első alkalommal járt Magyarországon, noha felesége édesanyja magyar származású.

Tizenkét éve jöttem rá arra, hogy a pszichológiának és a reklámnak milyen jelentős közös területe van. Ez a neuromarketing, vagyis az agykutatásokon alapuló nemzetközi kísérletek eredményeinek felhasználása az emberek meggyőzésében. Ezen eredmények egy részére komoly képalkotó berendezések segítségével derült fény, és az értékesítők, reklámosok, üzletemberek számára eddig elérhetetlenek voltak. Olyan tudást hordoznak, ami nagyságrendekkel, ugrásszerűen növelheti meg a sikerességet.

Ha meggondoljuk, az emberek sokáig azt hitték, hogy a Föld az univerzum központja. Aztán jött Kopernikusz és Galilei...

Szeretünk úgy tekinteni magunkra, mint racionális lényekre. Ám döntéseink korántsem tudatosak. Egyértelmű, hogy forradalomra van szükségünk. A neuromarketing alap­gondolata szerint a fogyasztó megnyerésének alig öt százaléka múlik tényeken, meggyőző érvelésen. A befolyásolás döntő része tudatalatti csatornákon keresztül közvetlenül az agyi folyamatokra irányul. Vagyis ha a kommunikációt e szempontokat figyelembe véve tervezzük meg, akkor kis energiabefektetéssel hatalmasabb célközönséget érhetünk el, mint valaha.

Mivel döntéshozatalokkal kapcsolatos gondolataink és érzelmeink jelentős része azelőtt születik meg, mielőtt tudatosulna, felesleges azt a bizonyos öt százalékot bombázni reklámokkal és ajánlatokkal. Értsük meg inkább, hogyan működik az emberi agy, egyben találjuk meg a kulcsot hozzá! Az első fontos fogalom a bizalom. Vajon kikben bízunk az átlagember? Kikről, milyen szakmák művelőiről gondolja azt, hogy őszinték és etikusak? Nos, felmérések azt találták, hogy a lista élén az ápolók, mérnökök, informatikusok állnak, ám a reklámszakemberek és az értékesítők presztízse nem túl nagy. Így aztán nem csoda, hogy rengeteg pénz megy vesztésbe amiatt, mert az átlagember nem hisz ezeknek az embereknek. Csak egy példa: évente 4 milliárd dollárt érnek azok a termékek, melyeket a vásárlók betesznek a kosarukba az e-piactereken, de aztán nem vesznek meg. Vajon mi az oka a kudarcnak? A pszichológusok évekig „fekete dobozként” kezelték az agyat, olyan szerkezetként, amely a betáplált „adatok” feldolgozása után mindig ugyanazt a kiszámítható megoldást „köpi ki”. Hogy a folyamat mennyi mindentől függ, és mennyivel összetettebb, azt csak azóta tudjuk, amióta a neurotudomány segítségével betekintést nyerhettünk abba, mi is zajlik az emberi agyban valójában.



MARKETING ÉS HÁLÓZATÉPÍTÉS

Ettől kezdve nincsenek határok. A kutatók biometrikus adatok millióit gyűjtik be, még arckifejezés-felismerő szoftvereket is bevetnek. Így azt is meg tudják jósolni, mennyire lesz népszerű egy hirdetés. El tudom képzelni, hogy hamarosan mindannyian szenzorokat fogunk hordani a testünkön... Így vagy úgy, de további tudományos áttörésekre számítok.

Jelenleg azonban a kérdés az, hogyan lehet használni a meggyőzés technikáját annak érdekében, hogy sikeresebbek legyünk a vállalkozásunkban. Ismerjünk meg néhány szabályszerűséget, mely a viselkedésünket irányítja! Ha sokan teszik ugyanazt, a példa „ragadós”: mások is szívesen állnak be a sorba. Ez a közösségi befolyás, a „társas fertőzés” jelensége. A reciprocitás pedig azt jelenti, hogy ha tesztek érted valamit, nagyobb valószínűséggel fogsz tenni te is valamit értem. Fókuszáljunk az ügyféllel közös tulajdonságainkra, majd irányítsuk ezekre a figyelmét! Ezt hívják tetszés-hatásnak. Érdemes tudni: az emberi agy lusta berendezés, nagy az energiaigénye. Így aztán az sem mindegy, hogy adott ötletünkkel mikor állunk elő: ebéd előtt vagy után? Ha arra szeretnénk rávenni valakit, hogy folytassa az eddigi tevékenységét, akkor az ebéd előtti időztetés az ideális. Ám ha változtatásra akarjuk rábírni, feltétlen reggel vagy délután keressük fel! Sikeresen szeretnél zárni egy tárgyalást? Törődj a kezdéssel! Mielőtt a lényegre térnél, beszéljess, barátkozz, és mindenekelőtt légy szimpatikus! Nem sikerült? Akkor kérj bocsánatot – ezzel még mindig sokat tehetsz a vonzerődért, hitelességedért és persze a meggyőző erőddért.

Hallottak már önök a csalimarketingről? Nagyon egyszerűen működik: ha termékpalettánkon egy kevésbé vonzó árut is megjelenítünk, az megnöveli az értékesítési esélyét egy hasonló terméknek. Ha pedig két hasonló termék esetében csak az ár különbözik, az segíti a választást. Gyakran használt „trükk” az is, amikor egy még drágább termék megjelenése növeli a drágább termék eladási mennyiségét. Amikor pedig azt olvassuk egy hirdetési oldalon, hogy adott akcióhoz már csak egy bizonyos határidőig lehet csatlakozni, vagy hogy már csak korlátozott számú hely áll rendelkezésünkre, lássuk meg, hogy a hiány erejével igyekeznek mozgósítani a tettvágyunkat! Szinte hihetetlen, de minden szám, amit látunk, hatással van a vásárlásunkra. Még akkor is, ha az égvilágon semmi köze nincs ahhoz. Nem csoda, hogy az üzletekben semmi mást nem látunk, mint akciós árakat hatalmas méretben kiírva... és ha eddig nem csodálkoztak volna, eláru-lom, hogy még a szám színe is hat ránk: a piros mindig vonzóbb.

Másokat rávenni valamire: úgy működik ez, mint a csúszda a játszótéren. A folyamatot négy elemre bonthatjuk, mind-egyiknek van tudatos és tudattalan összetevője. A gravitáció jelenti az ügyfelek kezdeti motivációit, szükségleteit, célkitűzéseit. A probléma az, hogy túl sokszor akarjuk saját céljainkat ráerőltetni másokra: ez az antigravitáció.



Ehelyett a gravitációval együttműködve mutassunk rá, hogyan tudunk a segítségükre lenni! Ekkor jön a „lökés”, vagyis a figyelemfelkeltés. Célja, hogy a kezdeti motivációt tovább növeljük. Legyen megfelelően erőteljes, látványos! Fontos tényező még a dőlésszög, vagyis azon érzelmi hatások és érvek összessége, amit felkínálunk, amikor kapcsolatba lépünk az ügyféllel. Ezek segítenek neki dönteni. Szükségünk lesz még mesére, sztorira, vallomásokra: ez a közösségi befolyásolás, a bevonás legjobb módja. Figyeljünk a súrlódásra is, vagyis arra, mennyire nehézkes vagy sem csatlakozni hozzánk!

Segítségünkre lehet az is, ha tudjuk, hogy az emberek egy nagyobb elköteleződés visszautasítása után a kisebb elköteleződésre nagyobb eséllyel mondanak igent. Egy előzetes kis elkötelezettség pedig megnöveli a jelentősebb részvétel esélyét.

Varázsmondatunk ez lehet: „...but you are free...” Vagyis: „...de te döntesz!” Hagyjuk meg a választás szabadságát partnerünknek, hiszen – és ez lehetne a legfőbb üzenetem – mindig érdemes együttműködni az ügyfél agytevékenységével. És még egy jó tanács: bár a magatartáskutatóknak sokat köszönhetünk, nem szabad elfelejtenünk, hogy nincs olyan elmélet, amely minden helyzetre ráhúzható.



BUDAPEST, JÚNIUS 17-18. – I. RÉSZ

DIAMOND HOLIDAY RALLY

Diamond Holiday Rally Budapest: ezt így még nem írhattuk le. Ígéretes és már sikeres Üzleti Partnereinket a magyar fővárosban láthattuk vendégül, és két napon át nemcsak képezhattük őket, de fergeteges szórakoztató programmal is megajándékozhattuk. „Történelmet írunk” – mondták a színpadon házigazdánk: dr. Milesz Sándor ország igazgató, és Berkics Miklós Gyémánt Manager, akik az est folyamán számos minősüléshez is gratulálhattak. „Hiányoztok és szeretnék veletek lenni! Nagyszerű lehetőség, hogy itt vagytok a Foreverben! Jó látni, hogy szépen növekszik a forgalom.”

– hangzottak Aidan O'Hare executive vice president köszöntő szavai.



**KENESEI GÁBOR MANAGER:
MAGAMNAK SZERETNÉK
MEGTEREMTENI MINDENT!**

„Kereskedelmet és marketinget tanultam a győri Széchenyi Egyetemen, amikor találkoztam a Forever lehetőséggel. Szponzorommal és testvéremmel, Kenesei Mónikával együtt tanultuk a hálózatépítést kiváló felsővonalamtól, Varga Józsefné, Icától. Az utam nem volt egyszerű, de a céloom erősen élt bennem. Láttam, hogy itt milyen emberek vannak, és mennyi pénzt keresnek, és ez nagyon vonzó volt. Szerettem volna a saját lábamra állni, egy jobb életstílust megteremteni és ezért küzdeni, de a gyakorlat még nem volt világos számomra. Abban biztos voltam, hogy megélni szeretném az életet, és nem csak túlélni. Nem voltam egyszerű eset, mégis három hónap alatt Supervisor lettem. Kissé elbízta magam... Egy-két kellemetlen helyzet azonban helyrerázott, fordulópont született, és végre elkezdtem beletenni a komoly munkát. Megértettem, hogy bár itt



mindenki a saját céljáért küzd, de együtt, csapatban vagyunk igazán erősek. Nem volt többé kifogás az, hogy tanulni kell a vizsgáimra. Ha igazán akarja az ember, tudja egyeztetni a kettőt. Itt van nekünk a Forever, és dr. Milesz Sándor, aki tálcán kínál mindent nekünk, fiataloknak is. Lehet sikeresnek lenni itthon! Minden azon múlik, mi játszódik le a szívedben és a fejedben. Ha elhiszed, hogy jár neked a jobb élet, akkor el tudod érni. Én is megcsináltam!”



**ALMÁSI GERGELY ÉS
BAKOS BARBARA EAGLE
MANAGEREK, SENIOR
MANAGEREK: MUTASD MEG
MAGAD ONLINE!**

„Mi offline lettünk Managerek. Ám közben megéreztük:

nincsenek fizikai, időbeli korlátok, globális üzletet építhetsz. Minden egyes posztod adhat valamit a világnak. Merj átadni érzéseket, merj elindulni online! Az első benyomást a profilképed, borítóképed adja. Mondd el velük, mit szeretsz ebben a világban! Fitt életstílus? Családi harmónia? Anyaként otthonról dolgozni? Minden lehetséges, csak inspiráld az embereket! Bármilyen bemutatót meg tudsz tartani online, bármilyen

országban legyenek is a vezetőid. Ettől még persze ugyanúgy minden dolgot véghezviszünk, amit offline tanultunk. Ne feledd: az vagy, amit megosztasz! A titok pedig, mint mindenhol máshol, a folyamatos napi befektetett munkában rejlik. Az online üzlet nem csodafegyver, hanem

egy végtelenül jó eszköz ahhoz, hogy ezt a vállalkozást óriásivá tudjátok építeni. Arra való, hogy kommunikálj, de ehhez te is kellesz! Ismerd a közönségedet, dönts el, kinek kommunikálsz, és aszerint írd!



Mikor húsz éve a szponzorommal elindultunk, tudtam, hogy én nem fogok megállni, engem mindig érdekel a következő magasság. Állj két lábra, és maradj talpon! Ha néha leülsz, fel tudsz állni, de ehhez el kell határoznod azt, hogy felállsz, és másképp csinálsz dolgokat.

kell jobban, másképpen vagy helyette csinálni. Én például kiskoromban szertornázni akartam, de nem voltam alkalmas rá. Mégis végig ötös voltam belőle! A motiváció annyit jelent: mozogni és mozgatni. Mi mozgat téged? Elég motivált vagy-e? Úgy gondolod, ez a képesség örökké benned van? Van egy mondás: akár azt hiszed, hogy meg tudod csinálni, akár azt, hogy nem, igazad lesz. Ha akarsz valamit, tegyél érte! Mozdulj, mozgass, ne add fel az álmaidat, vedd az akadályokat és maradj talpon!"

Az emberek hozzád kapcsolódnak. Olyan képeket ossz meg, amin te vagy a termékekkel. Mutasd meg azt is, hogy miből mivé váltál! Légy eredeti! Ez is egy szellemi termék: a saját hangodat hallasd, ne a másét, ne bújj álarcok mögé! Spam: tilos. Kérdés nélkül belső csoportba tenni valakit: tilos. Kapcsolatokat építünk emberekkel. Ha úgy tűnik, hogy egy út könnyű, akkor nehéz lesz a végén! Légy kedves, ne szólj le senkit! Ez egy csodálatos út, de nem mindenki útja! Kommunikálatok a cég nevéhez méltón, és legyetek kitartóak!"



**VARGA RÓBERT ÉS
VARGA-HORTOBÁGYI
TÍMEA GYÉMÁNT-ZAFÍR
MANAGEREK: LENDÜLETTEL**

„A lendületet valaminek el kell indítani. Mi kell ehhez? Fejben össze kell raknod magad, és kell, hogy legyenek álmaid, anélkül nem fog menni. De határidővel ám! Légy fókuszált! Ha vannak céljaid, akkor lesznek kihívások is. A komfortzónába könnyű „beleülni”, de nem

**VÁGÁSI ARANKA GYÉMÁNT-
ZAFÍR MANAGER: MARADJ
TALPON!**

„Éljenek a minősültek! Én is voltam Supervisor, te is leszel Manager... Az elmúlt néhány év hamar elszállt. Rengeteg dolgot kaptam a Forevertől, olyan elismeréseket, mint sehol máshol. Megváltozott az életem.

Több erővel, több lendülettel. Minden erőfeszítés közelebb visz a sikerhez, mert holnap javadra válik. Már az is siker, ha magadat legyőzöd. Az ember legszívesebben a desszerttel kezdené a menüt. A foreverben a desszert mindig a 4 kreditpont, úgyhogy én ezzel kezdek már az első héten. Két kifejezést jegyezzetek meg: to do lista a feladatokról – minden nap tégy az álmaidért –, és life-long learning, az élethosszig tanulás. Járj képzésre, figyelj mindenkire, aki szimpatikus, mert ez az üzlet szimpátiaalapon is működik. De más listáink is vannak... A kudarclista nagyon fontos segítő! Abból tudod meg, mit





mozoghatunk visszafelé. A csodák a komfortzónán kívül történnek. Mozdulj meg, legyél következetes. Mindennap tenned kell azért, amit szeretnél! És meglesz az eredménye. Bármilyen kicsi a csoportod, felelősséggel tartozol érte. Soha nem szabad senkit elengedni, figyelj oda mindenkire! Hat emberen keresztül bármely emberrel kapcsolatot tudsz létesíteni. De ne a „megfelelő embert” keresd, mert fókuszot vesztesz!

Szponzornak lenni hálás dolog, de nehéz is. Légy megértő, motiváló és türelmes! Mint egy edző, akinek az a dolga, hogy kihozza másokból a maximumot.



Bármit elérhetsz, amit akarsz, ha eleget segítesz másoknak, hogy elérjék, amit szeretnének. Mindig a probléma után jön a jutalom, te fókuszálj a jutalomra! Az akadály csupán próbatétel a következő folyamatra. Ha megtalálod a saját arányszámodat, már nem egy kusza dolog az egész, hanem tervezhető út.



Az FLP megbecsül minket, örülj, hogy van ilyen lehetőség! Előbb-utóbb úgyis szembe kell nézni a hétfejű sárkánnyal. Miért ne most, miért ne te?"

A napot Mr. Zsolt feat. Rudy Cardenas (Hollywood) fantasztikus koncertje zárta.

Az eseményről készült beszámolónkat augusztusi lapszámunkban folytatjuk.



dubai

Global Rally **2017**

April 2-10

A Global Rally vitathatatlanul az egyik legnagyobb jelentőségű és legizgalmasabb esemény a Forever naptárban.

Több ezer Forever Üzleti Partner találkozik szerte a világból, a Global Rally-n ünnepelni, és elismerni a Forever globális közösség eredményeit.

foreverliving.com



FOREVER®

MEGCSINÁLTAD!



Kedves József!

Zafir Eagle vagy. Micsoda teljesítmény! Nagyon örülök, hogy látlak az Eagle minősültek között és nagyon várom, hogy hamarosan újra a GLT tagok között légy. Szeretném megköszönni neked mindazt, amit teszel és azért, hogy Magyarország az üzletünk fontos része vagy!

Személyesen akartam elmondani neked, mennyire büszke vagyok rád és a csapatodra, hogy elfogadtátok a kihívást, hogy Eaglek lesztek. Az Eagle program egy olyan alapvető mércét állított fel, amelyet üzletünkben minden Managernek el kell érnie. Igazán hiszek abban, hogy ez nélkülözhetetlen a folyamatos sikerünkhöz és ez egy felbecsülhetetlen eszköz számotokra, amit mindenképpen használhattok arra, hogy elvárásokat állítsatok fel a vezetőitek részére.

Az Eagle Managerek többet keresnek, erősebb és fenntarthatóbb csapatokat építenek, és ők azok, akik igazán a Forever erejét képviselik, hogy a világon mindenhol másoknak segítsenek a jobb közérzetért, szebb kinézetért.

El tudod képzelni, hogyan nézne ki az üzleted, ha a csapatodban minden Manager követné a példát és Eagle Managerré válna? Tűzz ki a csapatodban egy célt, mely szerint "mindannyian megérdemeljük, hogy Eagle Managerek legyünk!". Néhányan csatlakozni fognak hozzád, néhányan nem, de mindketten tudjuk, hogy a növekedés elkerülhetetlen lesz.

Gratulálok az üzletedben ismét egy lenyűgöző évet zártál le!
Nagyon várom, hogy találkozzunk és ünnepeljük a sikeredet a gyönyörű Costa Navarinón Görögországban!

Barátom, üdvözöllek az Eagle családban!

Gregg Maughan
Elnök, Forever Living Products





Poput pravih profesionalki, naše Sandra i Nena pozdravile su sve prisutne suradnike i drage goste. Započeli smo sa motivirajućim predavanjem direktora hrvatskog ureda mr. sc. Laszla Molnara. Mogli smo čuti kako je Forever promijenio život njemu i njegovoj obitelji. Težak i trnovit put sa stalnim usponima i padovima doveo ih je do Forevera koji im je promijenio život iz temelja. Od ljudi koji su mukotrpno radili -

15h dnevno i nisu imali ništa - Forever im je omogućio da se njihov rad itekako isplati. Sve o čemu su sanjali - ostvarili su. Prekrasna motivirajuća priča. Nastavljamo sa izvršnim dr. Nikolom Čankom koji nam je održao motivirajuće predavanje o tome koje navike imaju uspješni ljudi. Koja je razlika između neuspješnih i uspješnih. Kako razmišljaju pobjednici. Ne smijemo dozvoliti da se osjećamo

manje vrijednima. Počnimo promjenu od sebe. Jer ako ne radimo na sebi, ne učimo i ne mijenjamo se uspjeh će izostati. Naša glazbena gošća svoje je umjetničko ime izabrala po boginji ljubavi i mira u čijem je složenom imenu bila i riječ Minea. Trenutno se bavi pjevanjem i radi kao televizijska voditeljica. I član je našeg Forevera. Zadovoljna našim proizvodima odazvala



Kazalište Centra za kulturu Tresnjevka bilo je mjesto posebno svečanog Dana uspješnosti. Izuzetno uspješan mjesec je za nama. Pregršt kvalificiranih surdanika, svježa sjećanja na tek zavešeni Rally u Johannesburgu, dragi gosti predavači. Dvorana je bila ispunjena do posljednjeg mjesta Naše voditeljice su Sandra Dragaš i Milica Sirotković, managerice iz Zagreba



DAN USPJEŠNOSTI ZAGREB

se pozivu i potpuno besplatno nastupala na našem Danu uspješnosti. Zahvaljujemo se Minei na veseloj atmosferi koju je svojim pjevanjem napravila u dvorani. Manda Korenić, osvajačica CB već nekoliko godina za redom. Upravo se vratila sa Rallyja u JAR. Manda nam je govorila o novim proizvodima koji su po prvi puta predstavljeni na Rallyju. Svake godine poseban Team u Foreveru radi na

podizanju kvalitete proizvoda, a osluškujući tržište radi i na proizvodnji novih. Pregršt je novih proizvoda baziranih na Aloe. Hvala Mandi koja je u vrlo kratkom roku od povratka iz Johanesebourga uspjela napraviti predavanje i predstaviti nam nove proizvode. Jedan od najvećih obožavatelja Foreverovih proizvoda je mladi Toma Pereža. Iako je tek osnovnoškolac, Toma

ne može dočekati trenutak kada će i službeno postati naš suradnik. On zna sve o svim proizvodima, i kada je dobio priliku održati predavanje o svom omiljenom C9 paketu – Power Point prezentaciju nam je poslao odmah drugi dan, a na pozornici se držao kao pravi profesionalac. Hvala Toma na srčanom predavanju. Sada čekamo i brata Šimuna i predavanje o njegovom omiljenom proizvodu.

Slijedila su proglašenja onih najuspješnijih. Novi supervizori, asistent manageri, manageri 3+ 1 osvajači. Zaista fantastičan mjesec. Cijela je dvorana bila na nogama i čestitala osvajačima. A kao kruna ovog djela su i novi Eagle Manageri Andrea Žantev i Alen Lipovac.

Nakon pauze još jednom smo uživali u nastupu naše drage Minee.

Maja Stilin, Andrea Žantev, Jadranka Kraljić Pavletić i Sonja Jurović vratile su se sa putovanja u Južnoj Africi i sa nama podijelile svoje dojmove. Slikom i riječju dočarale su nam dio zajedništva i прекрасnog boravka u JAR. Maia nam ie



Andreinog, Jadrankinog, Neninog, Mandinog, Ecijevog, Sonjinog i Zlatkovog uspjeha ali i Forever uspjeha u Hrvatskoj i svijetu. Nadamo se da su svi u dvorani bili motivirani i shvatili da i oni mogu biti dio ekipe na putovanju sljedeće godine. Michael Jackson je živ. Upravo je njegov nastup – odnosno

Čileanca Miguela Concha Carrascoa bio uvod u spektakularnu dodjelu priznanja za poziciju Soaring Managera i Auto programa Jadranki Kraljić Pavletić i Nenadu Pavletiću. Svi njihovi suradnici iz gornje i donje linije priključili su im se na pozornici. Jadranka i Nenad zahvalili su se svima na

čestitkama, a posebno onima koji su im pomogli da se nađu na ovoj poziciji, svojim sponzorima i svojim suradnicima iz cijele Hrvatske, ali i budućim managerima jer svi su oni Team i ukoliko budu slijedili ovaj prekrasan par uspjeh im je zagarantiran.

Nakon dodjele priznanja za dva CC našim novim suradnicima – ugodili smo nama uvijek dragu Dijamantnu gošću iz Novoga Sada Veroniku Lomjanski. Veronika je osoba koja je uvijek spremna doći i svojim iskustvom nas usmjeriti i pomoći da otkrijemo kako

biti uspješan ne možeš biti samo na riječima. Veronika je naš oštar kritičar, ali osoba koja će nam u najboljoj namjeri objasniti gdje griješimo i da smo krivci za neuspjeh najviše mi sami. Počistite



i pročistite svoj um – poručila nam je Veronika. Slušajte sponzore, radite, upoznajte ljude s prilikom. Stavite si za cilj uspjeh i on neće izostati. Hvala našoj Veroniki na predivnim riječima podrške. Nakon što se direktor Molnár zahvalio svim predavačima i voditeljima, pozvao nas je da u što većem broju otputujemo na Rođendanski dan uspjehnosti u Budimpeštu 21.05.2016. Želimo Vam svima mnogo uspjeha i sreće u poslu i životu.

VG

objasnila kako je svaki puta iznova oduševljena Rexovom energijom i željom da svoje uspješne suradnike nagradi na najbolji mogući način. Predivna predavanja, treninzi, projekt STOP HUNGER NOW u kojoj su oni najuspješniji zasukali rukave i pakirali hranu i potrepštine za gladne. Jadranka nam je prikazala zanimljiv video u kojemu je njezin Nenad napuhavao nogometne lopte donesene djeci Afrike kao poklon iz Hrvatske. Mogli smo vidjeti i čuti kako je bili na podjeli čekova koje je snimila Sonja. Bila je to proslava





Podgorica 4.6.2016.



Success Day Podgorica

Forever je sadašnjost i budućnost. Vizija slobode i poslovanja efikasno nas otrgnu od prošlosti i postave na pravi put. Domaćin Success Day seminara u Podgorici je bio supervizor Čarapić Novica. Novicu je u Forever privukla statistika koju je pomno pratio u vezi kompanija koje se bave mrežnim marketingom. Forever je bio broj 1 u gotovo svim kategorijama, pa je odluka bila samo puka formalnost. Forever u Crnoj Gori funkcioniše odlično, promet je u porastu, poslovni saradnici su zadovoljni, kao i njihovi sponzori. Moderan način života i komuniciranja nam nameće moderna tehnološka dostignuća, kao i gomilu materijala koji imaju zadatak da modernizuju poslovanje u Foreveru i učine ga boljim, efikasnijim, jeftinijim i privlačnijim. Samim tim OTS (Online Training System) materijali će svakom pomoći da napravi veliki korak napred u sopstvenom preduzetništvu. Proizvodi Forevera imaju vrhunski kvalitet, jednostavno se koriste i zahvaljujući vrhunskoj tehnologiji i daru prirode, nemaju negativnih efekata po organizam. Kada pričamo o onim pozitivnim efektima, spisak je veoma dug. Kardio- vaskularni sistem bez sumnje odlično funkcioniše uz proizvodni program Forevera, koji obezbeđuje kompenzaciju onih hranljivih materija kojih u modernoj ishrani sve manje ima. Kada vam informaciju prenese dr Ratković Marija, safir menadžer, onda je to za svako poštovanje i primenu u svakoj situaciji. Moderan svet komunikacije je sliven u aplikaciju Forever 360, koju nam je predstavio Aleksandar Stojiljković. Ima barem 360 razloga za njenu primenu, ali je Aleksandar naveo one najvažnije: preglednost, efikasnost, sistematičnost i jednostavnost. Jednostavnom primenom i sa svega par klikova možete sami napraviti svoju internet stranicu u okviru kompanije, kontaktirati bilo kog saradnika iz dubine, analizirati statistiku vašeg poslovanja i korigovati slabe tačke. Naveli smo samo par razloga zašto Forever360, a ostale razloge otkrijte sami. Jedini siguran način da uspete u poslu je da eliminišete svaku drugu opciju. Uspeh se planira, predviđa, a rezultat je želje, upornosti, istrajnosti i napornog rada. Činjenica da za uspeh nije potreban talenat nas je sve predodredila na uspeh, bilo čim da se bavimo, poručuje menadžer Antonijević Slobodan. „Da li ću uspeti da ostvarim sve ciljeve u Foreveru?“ – Ako imaš žarku želju, ako radiš naporno, ako si istrajan na putu punom prepreka, ako menjaš svoje navike i eliminišeš sve faktore koji bi te učinili neuspešnim... Dobrodošao u klub uspešnih Foreverovaca. Ustaljeni načini razmišljanja i negativni stavovi, nekvalitetan i nedovoljan rad, nedostatak želje za napredovanjem,...jednako NEUSPEH! Promene počinju sada, ovog trenutka, zajedno sa sponzorom koji radi podjednako i na sebi, i sa strukturom. Jedino tako se eliminišu svi faktori koji prouzrokuju neuspeh i saradnički tim jača, širi se, postaje čvršći, stabilniji, efikasniji i bolji. Budite sami sebi najpoželjniji poslodavac i osoba koju biste uvek želeli da zaposlite, poruka je senior menadžera Knežević Nebojše. Soaring menadžer Petrović Milena je prava energetska- motivaciona bomba. Ona se davno uverila da je Forever Living rešenje njenih problema u svakom pogledu, pa je tu informaciju prenela velikom broju ljudi i napravila velik i stabilan posao u svim državama u okruženju. Svaka aktivnost donosi rezultat, ona je proizvod motiva i akcije, koji sliveni u motivaciju krče put ka uspehu. Prosto se osećate pozitivne vibracije u vazduhu kada Milena stupi na podijum. Uvek su predavanja onih koji pričaju iz srca i koju prenesu iskrenu poruku odlično prihvaćena i imaju posebno mesto u memoriji svih nas. Sva dostignuća započinju idejama i snovima. Ako osmislite, vizualizujete, i dobro isplanirate, snovi se pretvaraju u realnost. Ako je čežnja jaka, uspeh je neminovan, ističe safir menadžer dr Ratković Marija. Neuspeh se podudara sa nejasnim ciljevima koji nemaju vremensku komponentu i definisanost: Šta to nas pokreće: priznanje, porodica, dobrotu i osećaj pobede. To je sve Forever Living Products.

Dr Branislav Rajić
Forever Living Products Srbija

FOREVER HATÁRT

Néhány évtizede az emberek kiültek a ház elé, nézték, ki milyen autóval jár, kibeszélték a szomszédság és a család dolgait, szóval pletykáltak. Mindössze két-három faluval odébb jutott el a híre annak, hogy mi történik, ezzel szemben ma mindenki a telefonján lóg, a rólad szóló hírek nem állnak meg a harmadik falu határában. Földrajzi távolságot nem ismerve, jelen időben adhatsz jelzéseket másoknak. A Facebookon magadat reprezentálsz, ezért minden apró mozzanatra oda kell figyelned! Fontos, hogy a téged követők fejében úgy álljon össze a kép rólad, hogy az üzenet "átmenjen": mutass vonzó képet, hogy mások akarjanak veled dolgozni!

Mára eltűntek a földrajzi korlátok, hihetetlen ereje lesz annak, ha a Forever Living Products egységesen, tudatosan és szakszerűen kezdi el használni a social mediát. Vannak, akiknek ez a technika nagyon új, esetleg idegen, de higgyétek el nekem, ez nem úrkutatás: ahogy megtanultatok hagyományos módon meghívni, meg tudjátok tanulni az online módszereket is, hiszen a rendszer használata egy kis alázattal elsajátítható. Ezzel együtt fontos hangsúlyozni, hogy mindez sosem helyettesítheti száz százalékban a személyes kapcsolatot. Nagyon magas arányban tudunk dolgozni online, de az érzelmeket csak személyesen tudjuk kifejezni. Más egy skype-os könnyecsepp-piktogram jelentése, és más, amikor a veled szemben álló szemében látod megcsillanni azt.



ALANUL ONLINE

100% alázat, 0% egó

MIRE JÓ AKKOR EZ A MÓDSZER?

Remek lehetőség a névlista bővítésére, azaz hálózatiépítési eszköz; azonnali kommunikációs lehetőség sok-sok ember irányába.

MILYEN EGY JÓ FACEBOOK- POSZT?

- 1. Oktató jellegű.** Ezáltal mutatod meg, hogy te is fejlődésen mész keresztül. Oktató, de soha ne kioktató legyen az üzeneted, fontos az alázat!
- 2. Érdekfeszítő.** Kell, hogy beindítsd az emberek fantáziáját, valamivel felkeltsd az érdeklődésüket, hogy a következő bejegyzésedre is kíváncsiak legyenek.
- 3. Ösztönző.** Vált ki aktivitást a követődből, akarjon jobban megismerni! Ha jól csinálod, vissza fogja nézni a korábbi bejegyzéseidet, videóidat, eléred nála, hogy figyeljen rád, hogy "összerakja a mozaikot".
- 4. Egyszerű.** Kerüld a szaknyelvet, fogalmazz úgy, hogy minél több emberhez eljuthasson az üzeneted!

MILYEN EGY JÓ FOTÓ?

- 1. Jó minőségű.** Egy "akármilyen" kép nem vált ki figyelmet. Legyen jó felbontású, éles, megkomponált.
- 2. Vonzó.** Pozitív üzenetet hordozzon, könnyű legyen kapcsolódni hozzá, azonosulni az üzenetével.
- 3. Kell egy sztori!** Nem csak pár szó, de nem is egy esszé: három-öt sorban foglaljuk össze a kép mögötti történetet! Legyen benne érzelm, ami őszintén, belőled fakad, továbbá olyan kulcsszavak, amikkel mások érzelmeire is hatással lehetsz! Saját történet legyen, ne valaki másé!

MILYEN LEGYEN AZ ONLINE JELENLÉTED?

- 1. Légy önmagad!** Ne játssz szerepet!
- 2. Maradj valóságos!** Csak azt képviseld, ami működik az üzletben!
- 3. Merj kilógni a sorból!** Mások vagyunk, nem tetszhetünk mindenkinek. Merd vállalni magad, a különbségedet! Csak így találhatod meg azokat, akik valóban hozzád akarnak csatlakozni, akikkel együtt fogsz tudni dolgozni.
- 4. Mindig légy pozitív!**
- 5. Maradj udvarias!** Köszönd meg a lájkokat, válaszolj a kommentekre! (Ha kicsit késlelteted a választ, elérheted, hogy újra a hírfolyamba kerüljön a posztod, további eléréseket generálva.)
- 6. Légy profi!** Figyeld mások jelenlétét, és tapasztald ki, neked mi működik belőle! Alakítsd ki a saját arculatod, és azt képviseld!

MILYEN A JÓ ONLINE KOMMUNIKÁCIÓ?

- 1. Invitáló.** Azt kell érezniük az embereknek, hogy meghívod őket egy kávéra, miközben egy webinarra invitálsz őket.
- 2. Ösztönző.** Arra van szükség, hogy az emberek meg akarják tenni azt a bizonyos első lépést. Azt a kis pluszt, ami a döntéshez kell, a posztjaiddal, fotóiddal érheted el.
- 3. Interaktív.** Ha kérdést teszel fel a bejegyzésedben, elindítasz egy beszélgetést. Fontos, hogy a követőid, jelöltjeid azt lássák, hogy az ismerőseiddel, munkatársaiddal kommunikálsz ezen a platformon is.

MUTASD MEG A VALÓSÁGOT! RAGADD MEG A PILLANATOT!

A fotóid, videóid legyenek spontának: játszol a gyerekeiddel, főzöl, sportolsz! Ezt mutasd meg a Facebookon, az sem baj, ha nem vagy még profi fotós vagy videós. Az emberek szívesen nézik mások személyes élményeit, vevők az ilyen típusú pozitív üzenetekre.

MIT NE CSINÁLJ?

- 1. Ne gyógyíts!** Tartsd be a Nemzetközi Üzletpolitika szabályait!
- 2. Ne legyél negatív!** Ne ossz meg negatív üzeneteket, ne politizálj!
- 3. Ha rossz napod van,** ha ballábbal keltél, azt is elmondhatod, de csak a mértékkel együtt!
- 4. Ne másolj, dolgozz!** Hozz létre eredeti tartalmakat, tedd bele a saját egyéniséged! Ne felejtse el, hogy a laptop és a telefon mellett itt vannak nekünk a jó öreg tradicionális hálózatiépítési eszközök is! Kombináld a régit az újjal, a személyes kapcsolatfelvételtől alkoss online kapcsolattartást!



Egyed Viktor
Senior manager

#NewEuropeanWave
#GlobalGroupPro
#ViktorEgyed



SENIOR MANAGERS



ALMÁSI GERGELY
& BAKOS BARBARA

sp.: Halmi István & Halminé Mikola Rita

*Hatással lenni mások életére
ajándék, és felelősség egyben,
minden lépésünkkel azon vagyunk,
hogy példák legyünk, és értéket
tudjunk adni a világnak!*



ASSISTANT MANAGERS

Almási Vivien
(sp: Márton Mónika)
Batyik Nikoletta
(sp.: Hartai Klaudia)
Horváthné Vámos Éva
(sp.: Tóth Zsolt
& Tóthné Borza Eszter)
Ivánkáné Krivicz Mariann
& Ivánka Roland
(sp.: Sziklainé Bán Hajnalka
& Sziklai Gábor)
Klaric Veroljub
& Klaric Natasa
(sp.: Milosavljevic Tatjana
& Milosavljevic Sasa)



SUPERVISORS

Aradványiné Dedics Adél
Asztalos Róbertné
Barócsi Valéria
Bende Viktória
Berisha Agim
Bogdán Szilvia
Brandt Ildikó
Cetina Maja
Csiszár Krisztina
Dolibasic Jozefina
Dr. Fülöp Edit
Dr. Horváth Zsófia
Gál Péter Attila
Gavrancic Jovanka
Gerner Roland
Gombás Livia
Gyurkó Dániel
Gödönné Konfár Kitti

Hamarics Fejes Áron
Ilic Tatjana Milan
Kelj Vesna
Klaric Milan
Konjufca Naim
Krajnovic Sladana
Krasznai Cintia
Kósa Gyuláné
Márton Tamás
Maksimovic Masa
Melvan Svetlana
Micheal Krisztina
Miletic Milovan
Molnár Márta
Obradovic Zeljka
Onódi Diana
Peles Andrea
Pernyezi Kitti

Pesic Rada
Pesic Milic
Popovic Darko
Pónya Martin
Simon Izabella
Stevanovic Marina
& Stevanovic Branislav
Suplic Imréné
Szalmásné Moór Katalin
Szaniszlóné Kovács Mónika
Szőnyi Éva
Tari Szabolcs
Turániné Gács Zsuzsanna
Tóth-Burka Barbara
Tőzsér Klaudia
Vecsei Ernő
Vingelman Gyöngyi
Zsirai Gábor & Zsirai Anna

NEW QUALIFICATIONS



NEW MANAGERS



MÁRTON MÓNIKA

sp: Almási Gergely
& Bakos Barbara

Az Önmagadba vetett hited sokkal fontosabb, mint a pillanatnyi körülményeid!



TATJANA MILOSAVLJEVIĆ
& SAŠA MILOSAVLJEVIĆ

sp: Kuzmanovic Vesna & Kuzmanovic Sinisa

*Szeresd az életet amit élsz,
Éld az életet amit szeretsz!*



PAUER EDIT

sp: Kardos Anikó

*"Kezdd el ott ahol vagy,
és onnan nőj tovább"*
Randy Gage



PAVIĆ ANTO & PAVIĆ BOJANA

sp: r: Calusic Perica
& Calusic Snjezana

*A siker nem azok napja akik
sosem buktak el, hanem akik
elbuktak de újra és újra fel
tudtak állni.*



STOJIC DRAGANA

sp: : Stojic Mara

*A siker nem véletlen. A siker
elhatározás, akarás, cél és
munka. Nem állok meg itt,
megyek tovább és tovább...*



STOJIC MARA

sp: : Skoric Zoran & Skoric Dragica

*Nagy szeretettel, energiával
és elánnal megyek az új
sikerek felé!*



RÉDEY ZOLTÁN

sp: : Tóth János

*"Ha összejövnék, az a kezdet,
ha összetartunk, az a haladás,
ha összefogunk, az a siker."*
Henry Ford

MI VEZET TÉGED?

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

FOREVER²DRIVE

Már több ezer Forever Üzleti Partner minősült a Forever2Drive ösztönző programra. Ha Te szeretnél lenni a következő, a minősülési feltételeket itt megtalálod: foreverliving.com/Ösztönzők/Forever2Drive, vagy kérdezd meg a felsővezetődat, hogyan érheted el!

2016 MÁJUSI MINŐSÜLTJEI:

1.szint:

Jakupak Vladimir & Jakupak Nevenka
Calusic Dubravka
Kuzmanovic Vesna & Kuzmanovic Sinisa
Rusák Patrícia & Cseke Máté András
Kardos Anikó

2.szint:

Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika



2016. 05.

150+CC

Almási Gergely & Bakos Barbara

100+CC

Rusák Patrícia & Cseke Máté András

Tóth János

Brumec Andreja

Tóth Zsolt & Tóthné Borza Eszter

Hegedűs Árpád & Hegedűsné Lukátsi Piroska Marietta

Kuzmanovic Vesna & Kuzmanovic Sinisa

Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona

Kardos Anikó

Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea

Sziklainé Bán Hajnalka & Sziklai Gábor

Rédey Zoltán

60+CC

Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Mussóné Lupsa Erika & Mussó József
Szabó Péter
Milosavljevic Tatjana
& Milosavljevic Sasa
Skoric Zoran & Skoric Dragica
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Bostyai Emília & Tóth Tamás
Belosa Stjepan & Belosa Snjezana
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária
& Dr. Rédei Károly
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Oláh László & Balogh Zsófia
Davis Erika & Davis Henry
Stojic Dragana
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Dr. Rokonay Adrienne
& Dr. Bánhegyi Péter
Háhn Adrienn
Pavic Anto & Pavic Bojana
Éliás Tibor
Rajnai Éva
Zsidai Renáta
Orbán Tamás
Rimócziné Németh Erika
& Rimóczy Attila
Márton Mónika

Dobai László & Dobai Lászlóné
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Lomjanski Stevan
& Lomjanski Veronika
Pauer Edit
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Dr. Kardos Lajos
& Dr. Kardosné Hosszú Erzsébet
Dr. Debrődi Mária
Szolnoki Mónika
Zachár-Szűcs Izabella
& Zachár Zsolt
Dr. Berezhvai Sándor & Bánhegyi Zsuzsa
Láng András & Hajcsik Tünde
Gulyás Melinda
Tóth Sándor & Vanya Edina
Révész Tünde & Kovács László
Antalné Dr. Schunk Erzsébet
& Antal Gyula
Seres Máté & Seres Linda
Korenic Manda & Korenic Ecio
Donkó Zoltánné & Donkó Zoltán
Zsiga Márta
Dr. Szénai László
Dr. Király Tünde & Nagy Károly
Szórád Erzsébet & Kisjuhász Bálint
Dr. Dósa Nikolett
Husztai Erzsébet & Pálkövi Tamás

NEW MANAGER

BÉRES MÓNIKA
MANAGER

Mónika Hatvanban él. Házas, egy kislány, a másfél éves Vivien édesanyja. Eredeti végzettsége szerint ápoló, de ma már kizárólag Forever vállalkozását építi.

Szponzor: Bakos Barbara és Almási Gergely

Felsővonal: Halmi István és Halminé Mikola Rita, Herman Terézia, Becz Zoltán és Kenesei Zsuzsanna Viktória, Gergely Zsófia és dr. Reindl László, Vágási Aranka és Kovács András, Berkics Miklós, Szabó József

MEGÉRDEMLEM A SIKERT!

Mi indított el a Foreverben?

Vivi születése után szerettem volna visszanyerni korábbi formámat. Számtalan módszer "szembejött", aztán a Facebookon, egy poszt alatt láttam, hogy valakinek a C9 programot ajánlották. Utánanéztem a neten, így találtam rá

Barbiékra. Írtam is nekik, hogy szeretnék a programról több információt kapni. Barbi rögtön felhívott, de én mondtam, hogy nem tudom megvenni a csomagot, mert szinte pont annyiba került, mint a havi GYED. Ő felajánlotta, hogy lehetnék a csapata tagja, dolgozhatnék velük.

És akkor elindultál.

Ez sem volt könnyű. El kellett adnom egy pár ruhámat, bizsukat, táskát, két hét alatt összeszedtem a pénzt. Regisztráltam, elkezdtem a programot, és már akkor nagyon sok követőm volt a Facebookon, ahol minden eredményről beszámoltam.

MANAGER NEW MANAG

Mik voltak a kezdeti lépések?

2015 februárjában kezdtem el dolgozni, akkor még a saját oldalamon. Az indulás nekem nehéz volt, kétségek és önbizalomhiány gyötört, nem mertem "megmutatni magam". Elindultam a személyiségfejlődés útján, elsőként Szabó Péter: Állj félre a saját utadból! című könyve törte át a gátakat. Májusban Barbiék segítségével létrehoztam az üzleti oldalamat. Itt az anyasággal, az otthonról való munkavégzéssel és az életmódváltással kapcsolatos dolgokról írtam. Minden nap foglalkoztam az oldallal, megfogadtam a tanácsot: úgy írtam, mintha ezek figyelnének.

A környezeted támogatott?

A barátaim próbáltak lebeszélni erről a munkáról. Volt, aki megmosolyogta, nem igazán hitt abban senki, hogy ez valódi munka, amivel pénzt is lehet keresni. A mentoraimat követtem abban is, hogy bizonyítani akartam: nem leszek példa másoknak arra, hogy elkezdtem, de lám, nekem sem sikerült. Ezzel szemben azt döntöttem el, hogy nekem sikerülni fog! Bár nagyon nehezen indultak a dolgok, sokat sírtam is emiatt.

Mikor jött el a fordulópont?

Az első Siker Nap után, amin részt vettem. Ezen a rendezvényen láttam először, hogy mit is jelent a Forevert képviselni. Láttam a rengeteg pozitív embert, a remek hangulatot. Akkor döntöttem el, hogy novemberre vezető leszek. Onnantól fogva folyamatosan vonzottam be az üzlettársakat, a mottóm, amit ki is írtam magamnak, az volt, hogy "megérdemlem a sikert"! Ma már tíz országban vannak partnereim. Globális, dinamikusan növekvő csapattal dolgozom, akikre nagyon büszke vagyok, öröm velük együtt haladni, nekik segíteni, hogy elérjék a céljaikat. A tagok többsége

olyan, akivel személyesen nem is találkoztam, csak online tartjuk a kapcsolatot.

Most, hogy ilyen sikeres vagy, még mindig napi szinten kell foglalkoznod az online jelenléttel?

Igen, naponta, kétnaponta osztok meg posztokat, teszek fel videót az oldalamra. Előfordul, hogy több ezren is megnézik egy-egy videómat, sokaktól kapok üzenetet arról, hogy példa vagyok számukra.

Mi az, ami a te munkamódszereidből más, otthon lévő anyukának is átadható, másolható? Hogy néz ki egy napod?

Minden délelőtt főzök, fontos számomra, hogy egészséges étel kerüljön az asztalunkra. Játsszom a kislányommal, elmegyünk a játszótérre is. Közben a telefonom mindig nálam van, így bármikor elérhető vagyok az üzlettársaim számára. Ebéd után van három-négy órám, míg Vivien alszik, én azalatt dolgozom. Este, mikor lefektetem, onnan jön megint két-három óra lézerfókusz az üzletre. Másolható online rendszerben dolgozunk, a csapatunk számára mindez könnyen átvehető.

Hogyan kell a Facebookon dolgozni?

Posztolok, ismerkedek, éber vagyok, figyelem, ki lájkol, kinek hasonló az érdeklődési köre. Van, akire én írok, van, aki engem keres meg. Ezen túl folyamatosan tervezek a meglévő üzlettársaimmal, közösen megfogalmazzuk a céljaikat, és hogy ezekben hogyan tudok segíteni nekik. Több mint harminc aktív üzlettársam van, így folyamatos velük a munkám. Van pár fogyasztó is persze, akit nem, vagy még nem érdekel az üzlet, nekik is segítek, például a C9 program alatt tanácsokat adok.

Mennyiben változtál meg az elmúlt másfél év alatt?

A gondolkodásmódom változott leginkább, amit Barbinak, Gergőnek és a RING-nek köszönhetek, hiszen ők világítottak rá arra, hogy ha változtatok a gondolataimon, akár csak más szavakat használok, akkor változik a viselkedésem, és ezáltal az életem is.

Mit szól a férjed a változásokhoz?

Nem gondolta volna, hogy bármilyen sikert el fogok érni. Azt mondta, akkor már jó, ha a C9 doboz ára visszajön. Eleinte, amikor nem mentek még a dolgok, sokszor húzott el a gép elől, mondván, nem nekem való ez a munka. Nem is értette akkor, hogy azzal, hogy a Facebookon írogatok, hogyan lehet pénzt keresni. De aztán jöttek az eredmények, a minősülések, a bónuszok hónapról hónapra. Mostanra többet keresek, mint ő a négyműszakos állásában. Mindenben támogat. Ha látja, hogy dolgoznom kell, szívesen foglalkozik ő a kislányunkkal, vagy besegít a háztartásban.

Merre tovább?

Eagle Manager szeretnék lenni, még az idén Senior Manager, továbbá a Forever2Drive is tervben van, és az, hogy a csapatomból mindenki elérje a célját.

Milyennek látod magad öt év múlva?

Szeretnék sok-sok anyuka példája lenni abban, hogy ha valaki elhatározza valamit, hajt érte és semmi nem tántorítja el, minden egyes nap "megérinti" az üzletet, akkor bármit elérhet. Magamat egy magabiztos, globális vezetőként látom, akit már nem mosolyognak meg az emberek, hanem becsülnek, pedig a semmiből indult.

AZ EREDMÉNYEK



BEVONZZÁK AZ EMBEREKET

**Szelnoki interjúalanyaink
– László egy edzőtermet
működtet, Zsófi
marketingesként dolgozik
– sikere a szinergiáról szól.
Hogyan erősíthetik egymást
életünk különböző színterei, és
hogyan egészítheti ki egymást
egy pár két tagja? Mivel
minden egyes lépés azonos
irányban történik, a hatások
összeadódnak, a létrejött
energia pedig szinte magától
görgeti tovább az üzletet.**

Minden az edzőteremben kezdődött?

Így van, a későbbi szponzorom Kovács Angéla hozzám járt edzeni, nekem pedig megvolt az a kihívásom, ami miatt érdekelték a termékek. 2014 elején felsővonalam Laci (Ferencz László Senior Eagle Manager) már látta bennem a potenciált, de fél évig türelemmel várt. Túl nehéz dolga nem volt, mivel egy ideje gondolkodtam azon, hogy az edzőteremben úgy használjam az étrend-kiegészítőket, hogy mindenki nyerjen, a terem, és a vendégek is. Vagyis hogy az emberek a legjobbat kapják. Kétpontos Touch dobozzal indultam, és megtörtént az első, igényfelmérő beszélgetésünk is. Annyit kérdeztem Lacitól, hogy ebből hogyan lehet pénzt keresni. Ő pedig lépésről-lépésre elmondta.

Pontosan melyek voltak ezek a lépések?

Azt javasolta, hogy a dobozból próbáljak ki minél több terméket minél rövidebb idő alatt, így tovább tudom ajánlani azokat. Kissé döcögősen indult, a „majd én tudom, hogyan kell ezt csinálni”- szemlélettel. Ez volt a hozzáállásom egészen a manageri szintig. Szinte alig tartottam bemutatót, inkább erőből haladtam. Minimálisan „használtam” a felsővonalamat, amit ma már persze bánok, hiszen talán fél év sem kellett volna a manageri szinthez, ha az elejétől azt teszem, amit mondanak.

OLÁH LÁSZLÓ ÉS BALOGH ZSÓFIA

Eagle Managerek

Szponzor: Kovács Angéla Zsuzsanna

Felsővonal: Ferencz László és Dr. Kézsmárki Virág, Ferencz Lászlóné, Dr. Dósa Nikolett, Menkó Éva, Dr. Juronics Ilona és Varga Géza, Dr. Samu Terézia és Bruckner András

Elsősorban sport-vonalon építkeztél, az edzőtermi ügyfelek lettek a munkatársaid?

Még nem egészen. Ekkoriban főállásban objektumőr voltam Budapesten, amit az én mozgékony természetem rendkívül rosszul viselt. Úgyhogy megvolt a motivációm arra, hogy váltsak. Már az edzőség is egyfajta menekülőút volt számomra, a rendőrségtől szereltem le azért, hogy az álmainnak éljek.

Azonnal felismerted a lehetőséget a Foreverben?

Én nem tudtam, mit csinálok. Ugyanazt tettem, mint addig: az emberek céljainak megfelelő étrendet állítottam össze – az ideális étrend-kiegészítőkkel. Mindez arra volt elég, hogy négy-öt-hat pont meglegyen, de nem jött az átütő siker. Meg is kérdeztem, kell ez nekem? Türelmetlen ember vagyok, szeretem, ha azonnal látszatja van a munkámnak. Ahogy elvettem a magokat, rá öt-hat hónapra jöttek az eredmények. Az első hónapban 25 pont, aztán 50, majd 70. Három hónap, és meglett a menedzseri szint.





Innen töretlen út vezetett az Eagle minősítésig?

A manageri szintet „erőből” értem el, utána kis bizonytalanság állt be. Volt két gyenge hónapom, ami elkezdett frusztrálni. Úgy voltam vele, oké, megvan a manageri szint, de ez kevés lesz a továbblépéshez. A felsővonalam próbált támogatni, de még akkor is én voltam az „okos”. Aztán 2014 végén volt egy nagy beszélgetésem dr. Samu Teréziával, ő ültette először a fejembe a gondolatot, hogy az Eagle minősítést meg kell szerezni. Az jelenti azt, hogy az ember eleget keres, és olyan stabil hálózatot épít, ami hosszú távon is működni fog. Azóta is a fülemben cseng, amit mondott: hozd a szintet!

Innentől mit csináltál másként, mint azelőtt?

Nagyobb csapatom nem volt akkor még, így a saját befektetett időmet, energiámat kellett növelni ahhoz, hogy valami

elinduljon. Kezdtem csomagokban gondolkodni, és ez felgyorsította a folyamatot. Sokat számított egy ígéretem is: azt mondtam Ferencz Lacinak, hogy a 2015-ös Chairman's Bonus-ukhoz én leszek a 600 pontos láb. Fogalmam sem volt arról, hogyan tudom ezt összerakni, de szépen elkezdett felfelé kúszni az eredményünk. Nagy motivációt jelentett egy Go Diamond Egerben: fejben jól helyre tett Gidófalvi Attila előadása. Ő azt mondta, a 60 pont lelkiismereti kérdés egy managernek, háláljuk meg a szponzornak a helyzetünket a jutalékkal. Akkor levettem a kitűzőmet, és megfogadtam, csak akkor teszem vissza, ha 60 pontos leszek. Abban a hónapban még nem sikerült, de azóta folyamatosan megvan.

Szerinted leginkább minek köszönhető ez?

Ugyanazt kellett csinálnom, csak mindenből többet. Nem bonyolult ez az üzlet, csak használni kell a nagy számok törvényét, és ki fog jönni az eredmény. És persze érdemes fókuszálni arra, hogy kit mi motivál.

A kétféle hivatásod hogyan egészíti ki egymást?

Maximálisan erősítik egymást. Az edzésben nem tudnánk olyan jó eredményeket elérni, ha nem használnánk a termékeket, és ahhoz, hogy a termékeket jól tudjam ajánlani, kell a hitelesség. Az

eredmények bevonzzák az embereket, akikkel azután tudok termékszinten és üzletszinten is dolgozni.

Ezzel a gondolkodásmóddal Eagle Managerek lettetek. Mit jelent ez a cím számodra?

Jelenleg nekem a legfontosabb ebben az, hogy megtartottam az ígéretemet azon emberek előtt, akik kezdettől fantáziát láttak bennem, és támogatnak. Ha nem teszem oda magam a minősülési periódus utolsó napjaiban, akkor ők most nem Senior Eagle Managerek. De én is nyertem vele: elkezdtem máshogy gondolkodni, nagy csapatot építeni.

Gondolom, itt nem álltok meg. Mi a minimális cél, és mi a nagy álom?

Jövőre az 1500 pont, és a hajón mindenképp ott akarok lenni. A nagy álmom pedig az, hogy legyen egy olyan saját hely, ahol az edzéseimet meg tudom tartani, ami teljesen kielégít.

Az eltelt két és fél év alatt mennyiben változott meg az életed?

Előtte folyamatos stresszben éltem. A Forevernek köszönhetem, hogy ott tudtam hagyni a főállásomat, és sokkal nyugodtabb lett az életem. Most azt csinálom, amit szeretek: a hobbit és a munkámat. Sokan egész életükben nem jutnak el ideig. Mindez személyiségváltozást is hozott. Korábban meglehetősen alkalmazotti beállítottságú voltam, ma viszont sokkal több bennem a vállalkozói szellem. A fő célom az, hogy egy jó csapat jó vezetője legyek. Egyre jobb emberek vesznek körül, és ezt talán magamnak is köszönhetem. Már nem én vagyok a legfontosabb, hanem a csapategység, hiszem, hogy együtt messzebbre tudunk menni. De még az elején vagyunk. Még rengeteg tanulnivalóm van, és sokat kell fejlődnöm. Talán leginkább türelem terén.

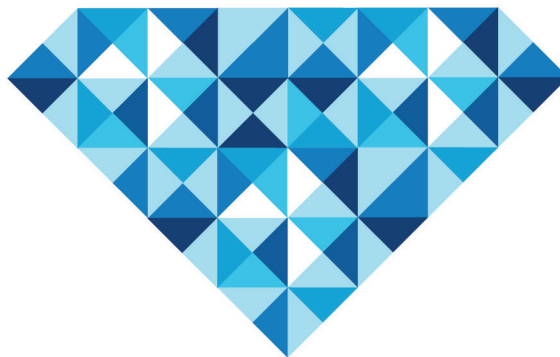
BALOGH ZSÓFIA: AMIRE ÉPP SZÜKSÉG VAN

„Mikor Laci megismerkedett a Forever lehetőségekkel, engem is elhívtak egy kozmetikai bemutatóra, ahol az üzleti lehetőséget is elélem tarták. Együtt indultunk neki, de őbenne erősebb volt a motiváció, az, hogy minél előbb ott tudja hagyni az állását. Különbözik a munkatempónk is, így ez nem volt könnyű időszak. Ő egy „gyorsvonal”. Annyira akart dolgozni, hogy inkább az alvásból vett el... én az első időszakban kevésbé folytam bele a munkába. Nekem az volt a lényeg, hogy ő kikerüljön abból a helyzetből, ami neki nem jó. Egy ideje már a munkahelyén is a Forever-üzletét tervezte... Először akkor láttam őt igazán megnyugodni, amikor az Eagle színhez közelített. Ma pedig? Szereti kézben tartani a folyamatot, leosztani a dolgokat, úgyhogy én mindig azt csinálom, amire épp szükség van. A hálózatépítésben ugyan kevésbé veszek részt, egyre több embert irányítok Laci felé, és a vevőgondozással, háttérrel, adminisztrációval, közösségi marketinggel foglalkozom. Nekem ez az erősségem, hiszen a főállásomban a mai napig ezen a területen mozgok.”



FIRST MINUTE POREC 2016 - Légy Te a legjobb szponzor!

POREČ
DIAMOND 2016
HOLIDAY RALLY



MINŐSÜLÉSI IDŐSZAK:

2016. július 1 - július 31.

MINŐSÜLÉSI FELTÉTELEK:

A minősülési időszakban, egy hónapon belül mozgasd meg az alsóvonaladat! Vedd fel a kapcsolatot a saját csapatodban bármely mélységben azzal a személlyel, aki legalább 6 hónapja vásárolt utoljára, érdeklődj, hogy hívja fel a központunkat munkaidőben adategyeztetésre (cím, telefonszám, e-mail) és nevezzen meg téged, hogy tőled hallott erről a lehetőségről. Természetesen ebben az esetben küldünk számukra ajándékba egy Forever termékkatalógust és egy termékmintát.

Telefonszámok: + 36 1 269 5370/123. vagy 125. mellék,
+ 36 70 436 4212, + 36 70 436 4215 mobilszámok.

MINDEN HÓNAPBAN A LEGJOBB SZPONZORT JUTALMAZZUK, AKIT A LEGTÖBBEN NEVEZTEK MEG.

DÍJAK:



2 belépőjegy a 2016. évi Diamond Holiday Rally-re



2 buszjegy a 2016. évi Diamond Holiday Rally-re



szállás 2 személy részére teljes ellátással a
2016. évi Diamond Holiday Rally-n (három éjszaka)

Kezdd el már ma az alapozó munkát, és segítségképpen kérd az egy-, illetve tízgenerációs listádat az flpnk@flpseeu.hu e-mail címen!

KIEGÉSZÍTÉS:

Az ösztönző a Forever Magyarország, Albánia, Bosznia-Hercegovina, Horvátország, Koszovó, Montenegró, Szerbia és Szlovénia saját ösztönző programja. Az ezekben az országokban regisztrál Forever Üzleti Partnerek számítanak bele az ösztönzőbe. A díjak másra át nem ruházhatóak. Dupla/tripla minősülés Porecsre nem lehetséges, és nem jár plusz jutalommal. A Holiday Rally-n 14 év alatti gyermekek (az Üzletpolitikának az Ösztönző Utazásokra vonatkozó 7.03 (a) pontjában leírtakkal összhangban) nem vehetnek részt.

Egészséges emésztés – ÍME, A TIPPJEINK!



Kérdésed van az emésztéssel kapcsolatban? Szeretnéd tudni, hogy adott ételféleség laktóztartalmú vagy laktózmentes, tartalmaz-e glutént vagy gluténmentes?

Nehéz lépést tartani az állandóan változó trendekkel. A folyamatos viták ellenére, melyek arról zajlanak, hogy mit szabad ennünk és mit nem, a tények azt igazolják, hogy nem számítanak az étrendkutatók újabb és újabb "felfedezései", az emésztőrendszerünk ugyanolyan marad. Miközben próbálunk eligazodni az egészséges táplálkozás útvesztőjében, fontos, hogy észben tartsuk az egészséges emésztési folyamat fontosságát. Itt van pár egyszerű tény, ami segít eligazodni azért, hogy mindig a szervezetednek leginkább megfelelő döntést hozhassd meg.



A jótékony baktériumok sokat segíthetnek. Számos étel, amit fogyasztunk, élő organizmusokat, más néven probiotikumokat tartalmaz. Ilyenek például a joghurtok, a tej, a lágy sajtok, a kovászolt kenyér és még a csoki is. Ha velük beállítunk egy egészséges sejt-egyensúlyt a szervezetünkben, akkor hatékony emésztőrendszerünk lesz.

A megfelelő emésztés és a megfelelő súly kéz a kézben járnak: testünknek időnként újraindításra van szüksége. A tisztítás hozzájárulhat az emésztés normalizálásához, és a tartós súlycsökkenéshez. De a „jó” étel is sokat hozzátehet a sikerhez. Ezt a rendszert úgy „találták ki”, hogy az ételt energiává alakítja, és kivonja a vitaminokat és ásványi anyagokat, amelyek az optimális funkciók ellátásához szükségesek. Ha kiegyensúlyozott diétával támogatod a szervezetedet, az elősegíti a tápanyagfeldolgozást és a kiválasztást.



Miért fontosak a rostok? Amikor ételt fogyasztasz és emésztasz, a rostok segítenek az emésztőrendszernek gyorsabban megszabadulni a felesleges anyagoktól. A káros anyagok gyorsabban távoznak.

Még egy érdekesség: nem véletlen, hogy egyes éttermekben meleg italt ajánlanak étkezés után. A bélrendszert erősíti, ha étkezés előtt vagy után meleg teát vagy vizet fogyasztasz. A kamilla, borsmenta és fahéj kiváló alapanyagai a meleg teának, és hozzájárulhatnak a jó egészséghoz.



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. Miliesz 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 Ottilia: 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
Pontérték nélküli termékek: Nagy Adrienn, mobil: +36 70 436 4272
Teremfoglalás/rendezvények: rendezveny@flpseeu.hu

TERMÉKRENDELÉS

Telefonon, telecenterünkönél:

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
Internetes áruházunkban www.foreverliving.com vagy www.flpshop.hu
Ügyfélszolgálat (telecenter, webshop) e-mail: ugyfelszolgalat@flpseeu.hu
tel.: +36 1 269 5370, 110. és 111. mellék. Vevőszolgálati vezető: Kiss Tibor

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
Sztanyó Szilvia, tel.: 192. mellék, mobil: +36 70-436- 42-64
Vékás-Kovács Mónika, tel.: 191-es mellék, +36-70-436-4239

Budapest, Nefelejcs utcai vevő- és ügyfélszolgálat és raktár nyitvatartási rendje:

H-CS: 10-19:45, P: 10-17:45, minden hónap utolsó hétköznapi munkanapján
minden esetben 8-20 óráig,
Számlázási és vevőszolgálati csoport 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 62 555 444, mobil: + 36 70 436 4294, 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 telecenterünkönél minden olyan hónap utolsó szombatján, amely
után abban a hónapban már nincs munkanap: 10-16 óráig. Ezen alkalmak pontos
időpontját honlapunkon és képviseleteinken minden alkalommal meghirdetjük.
2016. július 30-án, szombaton rendkívüli nyitva tartás magyarországi képviseleteinken
a fent leírtak szerint. A számlázás Budapesten a zárás előtt 15 perccel, vidéken a
zárás előtt 30 perccel befejeződik.

Forever Resorts

Teleki-Degenfeld Kastélyszálló, 3044 Szirák, Petőfi u. 26.,
tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285 www.kastelyszirak.hu
Sásfészek Étterem, tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszeketterem.hu.
A Forever Resorts magyarországi intézményeinek ügyvezető igazgatója
Lenkey Péter, operatív igazgató Király Katalin.

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

SRBIJA

Beogradská kancelarija: 11010 Beograd, Kumodraška 162
tel.: +381 11 3970 127, fax: +381 11 3970 126, Email: office@flp.co.rs
Predaja narudžbi: narucivanje@flp.co.rs

Radno vreme: ponedeljak, utorak i četvrtak 12:00-20:00, sredo i petak 09:00-17:00,
svake poslednje subote u mesecu: 9:00-13:00 i tokom Dana uspeha
Telecenter: +381 11 3096 382
Radno vreme: ponedeljak, utorak i četvrtak: 12:00-18:30
sred a i petak: 9:00-16:30, svake poslednje subote u mesecu
Sonya salon lepote 065 394 1711
Forever Srbija internet prodavnica je non-stop dostupna na www.flpshop.rs <<http://www.flpshop.rs>>
Stranica je u režimu održavanja radnim danima od 8 do 9 ujutru, kao i poslednjeg
dana u mesecu kada se kraj radnog vremena internet prodavnice poklapa sa radnim
vremenom kancelarije u Beogradu.
Direktor: dr. Branislav Rajić
Lekari konsultanti: dr. Biserka Lazarević i dr. Predrag Lazarević: +381 23 543 318
Utorkom i petkom 14:00-16:00

CRNA GORA

Podgorička kancelarija: 81000 Podgorica, Srdara Jola Piletića 20. Poštanski fah 25
tel: +382 20 245 402, fax: +382 20 245 412
Radno vreme: ponedeljkom i utorkom: 12:00-20:00; ostalim radnim danima: 9:00-17:00
Svakog meseca poslednja subota je radni dan, radno vreme: 9:00-14:00
Lekar konsultant: dr. Nevenka Laban +382-69-327-127
Email: flppodgorica@t-com.me

SLOVENIJA

Ljubljanska pisarna: 1000 Ljubljana, Stegne 15, Ind.cona Stegne
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, sredo in petek
od 09:00-17:00
Lendavska pisarna: 9220 Lendava, Kolodvorska 14,
tel.: +386 8 205 40 75, 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
Uspostabljanje: odprta predavanja in usposabljanja vsak četrtek - Forever Info točka
Slovenska Bistrica, Ljubljanska cesta 20

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
Podružni 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

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: Atilla Borbath, 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

Office Address: Rr. HILMI RAKOVICA Nr 13 Prishtina-KOSOVA
E-mail: foreverkosovo@gmail.com
Office employee: Agim Berisha, Mob: 00 377 44 264 000
Area Manager: Borbath Atilla

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, sredo 12:00–20:00
Imejl adresa: flpm@bih.net.ba
Rukovodilac ureda: Enra Čurovac-Hadžović, imejl: forever.flpbos@gmail.com

2016 ESEMÉNYNAPTÁR

7. Július 16. Success Day, Budapest • Július 19. Aloe Day, Tirana

8. Augusztus 16. Aloe Day, Tirana

9. Szeptember 10. Success Day, Budapest • Szeptember 30. – október 1. Diamond Holiday Rally, Porec • Szeptember 18-26. Eagle Manager Retreat 2016 Greece, Costa Navarino (Magyarország és Balkán régió minősültjei 3. csoport: szeptember 22-26.) • Szeptember 3. Success Day, Podgorica • Szeptember 18. Success Day, Beograd • Szeptember 13. Aloe Day, Tirana

10. Október 29. Birthday Success Day, Bijeljina • Október 22. Birthday Success Day, Opatija • Október 18. Aloe Day, Tirana

11. November 26. Christmas Success Day, Budapest • November 12. Success Day, Podgorica • November 12. Birthday Success Day, Ljubljana • November 15. Aloe Day, Tirana

12. December 4. Birthday Success Day, Beograd • December 13. Aloe Day, Tirana

Boldogulásotok és véleményetek fontos a Forever vállalati kultúrájában. Ezért szeretnénk most két új platformot is bemutatni, amin gyorsan, közvetlenül jelezhetitek észrevételeiteket, tehetitek fel kérdéseiteket magyarul illetve angolul is.

Az ugyfelszolgalat@flpseeu.hu és a customercare@flpseeu.hu címekre beérkezett leveleiteket kollégáink gyorsan és hatékonyan válaszolják meg. Keressetek minket bizalommal ezeken az új címeken!



SUCCESS DAY
BUDAPEST ARÉNA
2016. SZEPTEMBER 10.



Találd meg az egyensúlyt az üzletedben!

Van egy gyermekvers, amit néhányan talán ismertek. Két szereplője van, Henry és Liza, akik egy lyukas vödörről beszélgetnek. Ez a dal egy patthelyzetet ír le: Henrynek ugyanis van egy lyukas vödre, Liza szerint meg kellene javítania. Ahhoz, hogy rendbe tegye a lyukas vödrot, nádszálakra van szüksége, amit viszont csak fejszével tudna levágni. A fejszét előbb élesíteni kellene, de az élesítéshez használt követ be kell nedvesíteni, amihez vízre volna szükség. Csakhogy Henry egyedül a lyukas vödörrel tudna vizet hozni...

Mi köze mindennek a Forever üzletépítéshez? Hát az, hogy a hosszantartó sikerhez egyensúlyra van szükség. A négy alapelv – toborzás, megtartás, termelékenység és fejlődés egyensúlyára kell törekedned. Ha nagyon-nagyon sok embert léptetsz be, de ők nem élvezik a Forever által nyújtott élményt hosszú ideje, akkor ezzel te keveset nyersz. Úgy, mint Henry, aki a lyukas vödörbe önt vizet, és akárhányszor belenéz arra számítva, hogy tele lesz, mindig csalódnia kell.

Az üzleted növekedésének része az, hogy megbizonyosodsz arról, hogy megelőzted a lyukak keletkezését, és mindent megjavítasz, ami csak adódik. Lássuk, mi a három leggyakoribb „lyuk”, ami kialakulhat az üzletedben, és ezeket hogyan kerülheted el!

1. Következetlen utánkövetés

Fogyasztóidat, és új Forever Üzleti Partnereidet figyeld folyamatosan! Légy biztos abban, hogy mindenük megvan, amire szükségük lehet! A fogyasztók számára állíts fel egy rendezett és utánkövethető beosztást, amely mindenképpen írásos, és személyre szóló! Ne hivatkozz a memóriára, mert az túlságosan következetlen lehet, és bizony nem egyszerű visszaemlékezni arra, ki mit vásárolt, és kinek mire van épp szüksége.

2. Irreális elvárások

Ne tegyél olyan ígéreteket, amelyeket nem akarsz, vagy nem tudsz betartani! Inkább vesíts el egy fogyasztót vagy egy

potenciális üzleti partnert, minthogy „túligérd magad” és kevesebbet teljesíts. Az üzletünkben nincsenek kerülőutak. Nincs szükségünk arra, hogy kedvezményt adjunk az árból, vagy irreális elvárásokat támasszunk bárkivel szemben egy vágyott szint elérése érdekében.

3. Nem hatékony kommunikáció

Légy biztos abban, hogy a csapated tudja, mi történik. Lásd el mindnyájukat a számukra releváns és pozitív információkkal! Bizonyosodj meg arról, hogy az üzenetet hatékonyan kommunikáld! Az információátadás egyfajta stratégiai tervezés annak érdekében, hogy elkerüljük azt, hogy bárki összezavarodjon. És persze senkit ne vezessünk félre!

Biztos vagyok abban, hogy ha csupán e három terület tökéletesítésén dolgoztok (és ezzel helyreállítjátok a négy alapelv közti egyensúlyt), már annak erőteljes pozitív hatása lesz az üzletetekre. A lényeg az, hogy ezután nem kell beszélünk lyukas vödörökről, csak arról, hol találtok még nagyobb vödrot, mert a nálatok lévő már csordultig tele van!

Mindig mosolyogjatok!

Gregg Maughan
Elnök, Forever Living Products

ELSŐ TALÁLKOZÁSOM REX-SZEL

1997. január 16-án ismertem meg Rex-et Stuttgartban, a Hotel Intercontinental halljában. Ott pillantottam meg először azt az úriembert, akit addig csak a prospektusokban láttam. Azért, hogy ez a momentum benne is megragadjon, hogy tudjon róla, Magyarországról is van egy ember, akit érdekel ez az üzlet, odamentem hozzá azon a rendezvényen, és annak ellenére, hogy nem beszéltem angolul, megszólítottam. Természetesen vigyáztam arra, hogy a háttérben vagy Miklós, vagy a feleségem készítsen egy felvételt, hogy ezzel az úriemberrel - ma már tudom, hogy cégünk elnökével - legyen egy közös képünk. Azt mondtam neki: „I am Jozsef Szabo Hungary people” (ezt még a régi életemből tudtam), ő rám nézett, mosolygott, én pedig jeleztem, hogy mikor vége lesz a programnak, akkor mindenképp szeretnék beszélni vele. Megnyugtattam, hogy komoly partner vagyok, meglátjuk, mik lesznek a közös lehetőségeink. Ő megveregette a vállamat, mosolygott, noha szerintem semmit nem értett abból, amit mondtam neki. Eltelt vagy másfél óra, meghallgattam a beszédét, ami mint egy marhára a billog, úgy égett belém. Mintha minden szava csak rólam szólt volna. Ott a helyszínen „megfertőződtem” a Forevertől. Aztán történt még egy-két apró dolog - amit a Youtube-on ti is megnézhettek -, láthatjátok, hogy egy félreértés, egy balszerencsés lépés, egy látszólag elhibázott élethelyzet micsoda ajtót nyit az élet nagy ajtaján. Azt, hogy akkor nem jeleskedtem az angol nyelvből, és egy elhibázott gondolat, amit egy Kanadából származó, Magyarországon élő hölgy rosszul fordított le, annak az eredménye lett, hogy a színpadon, tulajdonképpen háromszáz német ember asszisztenciájával készült egy magyar reklámfilm egy úriemberről, akit Rex Mauhgannak hívnak, és két, angolul akkor még nem beszélő magyarról. Ezzel a kazettával jöttem haza, ami nem egy kazetta volt csupán, hanem a hitem, az álmaim szalagra vett változata. Ezt a szalagot otthon elég amatőr módszerek közt lefordítottam, próbáltam közkinccsé tenni, próbáltam elhitetni emberekkel, hogy bármi lehetséges. Hogy bár a videófelvétel amatőr, ami mögötte van, az maga az élet, maga az életigenlés kovaköve, mely más emberekben is meggyulladhat, nemcsak bennem. Jelen pillanatban ezeket a sorokat a labdarúgó Európa-bajnokságról, Nizzából intézem felétek, nem sok híja van az éjfélnak. Így, huszonegy év után büszke vagyok arra a sok kovakőre, amely mindennap gyújtogatja a szikrát, és büszkén állok itt kint, a lakóbusz mellett, mert az elmúlt napokban nagyon jó volt magyarnak lenni. Kaptam álmokat a magyar labdarúgó válogatottól is. Ma (2016. június 27-én) már tudjuk, hogy egy más hadszíntéren álmodjuk tovább az álmokat, a labdarúgó csapat is, és mi is. Azt kell, hogy mondjam, mindegy, mit csinálsz, de mindig legyen egy álmod! Ha ez az álom, a te álmod a Foreverrel hozható összefüggésbe, akkor ne tétovázz, váltsd valóra! Ha akarod tudni, hogy amikor kezdtem, én sem voltam külön, mint te vagy, akkor mindenképp nézd meg Rex-szel való első találkozásom napján készült videót. Keress rá az interneten a Rex Maughan: A Forever Living Products története Stuttgart 1997 01 16 videóra. Ha a linken lévő hang és kép nincs összhangban, az nem a véletlen műve. Ennyire értettünk a videóhoz, innen indultunk. Két életem van: az egyiket az apámtól - nyugodjon békében - kaptam, a másikat egy amerikai úriembertől. Isten éltesse sokáig!

Szabó József
Zafir Eagle Manager

Az én

REX MAUGHAN

sztorim



COSTA NAVARINO
GREECE
2016 EAGLE
MANAGERS
RETREAT

Eagle Manager minősültek
2016. szeptember 22-26.

EAGLE MANAGEREK:

Menkő Éva
Zantev Andrea
Szabó Péter
Hajdu Ildikó Rózsa & Hajdu Kálmán
Rajnai Éva
Dr. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Nagy Tímea & Varga László
Szabóné Dr. Szántó Renáta & Szabó József
Dobai Lászlóné & Dobai László
Bostyai Emília & Tóth Tamás
Sziklainé Bán Hajnalka & Sziklai Gábor
Szolnoki Mónika
Orbán Tamás





Lipovac Alen & Lipovac Dolores
Dr. Kolonics Judit
Tóth Zsolt & Tóthné Borza Eszter
Almási Gergely & Bakos Barbara
Oláh László & Balogh Zsófia
Darida Andrea
Gálné Bacsár Zsuzsanna (Ukrajna)

SENIOR EAGLE MANAGEREK:

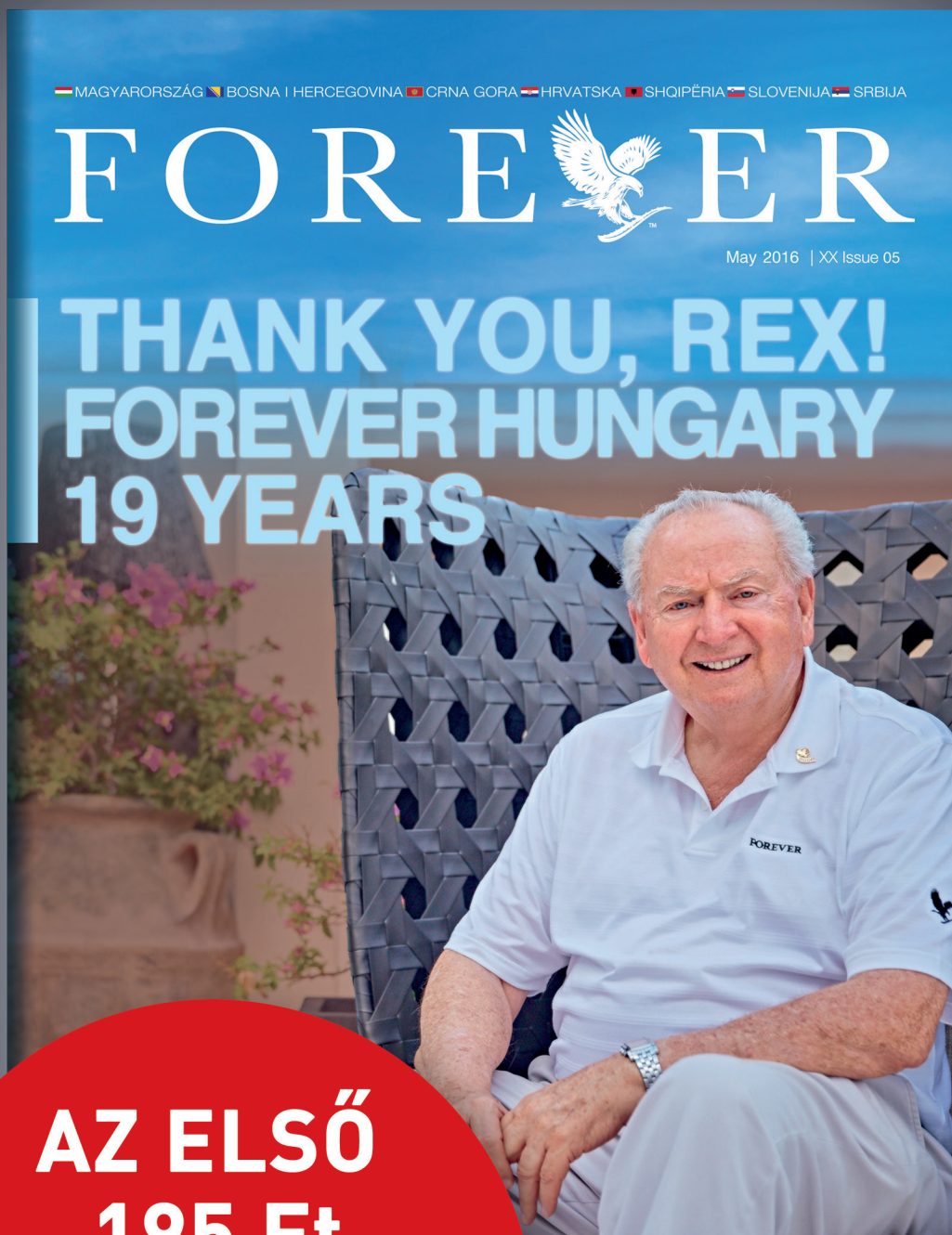
Balogh Anita & Süle Tamás
Dr. Dósa Nikolett
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Láng András & Hajcsik Tünde
Ferencz László
& Dr. Kézsmárki Virág

Hegedűs Árpád & Hegedűsné Lukátsi
Piroska Marietta
Seres Máté & Seres Linda
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Muladi Annamária
Balázs István
Patkós Györgyi & Patkós Péter (Ukrajna)

ZAFÍR EAGLE MANAGER:

Szabó József





**AZ ELSŐ
195 Ft
A TÖBBI
INGYEN!**

Kedves Forever Üzleti Partnereink!

A Forever Magazin terjesztésének módja a 2016. júliusi lapszámtól kezdődően megváltozik.

Annak érdekében, hogy a "Forever Kids - Gyermekek Egészséges Életmód Program" nevű egyedülálló kezdeményezést a lap megvásárlásával Ti is támogathassátok, a Forever Magazin értékesítéséből származó mindenkorai árbevétel 30%-át a program megvalósulását biztosító alapon különítjük el. (A programról részletesen a szemközti oldalon olvashattok.)

A tárgyhavi első vásárlás alkalmával az aktuális lapszámot 195 Ft-ért tudjátok megvásárolni. A tárgyhavi második vásárlástól a Forever Magazin egy példányát ingyen kapjátok minden következő vásárlásotok mellé abban az esetben, ha a tárgyhóban egy Forever Magazint már vásároltatok. Ez a szabály együtt érvényes a személyes és a websophon keresztül történő vásárlásaitokra.

A Forever Magazin ezentúl is igyekszik a legmagasabb szinten megfelelni a Forever Üzleti Partnerek elvárásainak, a megszokott minőségben beszámolni a Forever regionális és globális eseményeiről, aktuális hírekkel szolgálni és igazi példaképeket bemutatni.

Számítunk Rátok, hűséges olvasóink!



GYERMEK EGÉSZSÉGES ÉLETMÓD TÁMOGATÁSI PROGRAM

A Forever Living Products Magyarország Kft. fennállása tizenkilenc éve alatt számtalanszor bizonyította elkötelezettségét a jövő generációja, a mai gyerekek jólétének, egészségmegőrzésének ügye mellett. Ennek szellemében indítjuk útjára a Forever Kids - Gyermek Egészséges Életmód támogatási programunkat. Célunk, hogy a magyarországi bölcsődékbe, óvodákba, általános iskolákba minél szélesebb körben, minél több gyermekhez jusson el az egészséges életmód üzenete.

A cél elérése érdekében a Forever Magazin értékesítéséből származó mindenkori bevétel 30%-át különítjük el pályázható alapunkban.

A támogatások odaítéléséről háromtagú bizottság dönt: Herman Terézia Soaring Manager, Berkics Miklós Gyémánt Manager és Szabó József Zafir Eagle Manager. A program 2016 júliusában indul, havonta két oktatási intézmény, vagy az azokat támogató/fenntartó alapítvány, egyesület nyerheti el a támogatást.

ÁLTALÁNOS PÁLYÁZATI FELTÉTELEK

A pályázat kiírója: Forever Living Products Magyarország Kft.

A pályázat célja: Magyarországi bölcsődékben, óvodákban, általános iskolákban a gyerekek és szüleik körében népszerűsíteni az egészséges életmódot. Felhívni a figyelmet a helyes táplálkozás, a mozgás és sport, a tiszta és élhető környezet megvalósulásával elérhető jobb életminőségre, az egészségmegőrzés fontosságára. Pályázni lehet bármilyen programmal, mely a fenti célok megvalósulásának legalább egyikét kívánja elősegíteni. Támogatunk az oktatási intézmény hagyományos programjaihoz kapcsolt rendezvény- és projektelemeket is, amennyiben azok megfelelnek a pályázati felhívásban foglaltaknak: sportnap, egészségnap, ismeretterjesztő előadássorozat, iskolai vetélkedő, rajzpályázat, stb.

A pályázók köre: magyarországi bölcsődék, óvodák és általános iskolák, valamint az ezeket támogató/fenntartó alapítványok, egyesületek.

A támogatás módja: egyszeri, vissza nem térítendő pénzbeli támogatás, előfinanszírozásban. Egy intézmény, szervezet évente egyszer támogatható.

Az elnyerhető támogatási összeg: legfeljebb 150.000 Ft/ intézmény/program

A pályázat benyújtásának határideje: 2016. július 20., ezt követően minden hónap 20-a.

Egyéb feltételek: a támogatási összeget a támogatási szerződés aláírásától számított két hónapon belül fel kell használni. A támogatott intézmény/szervezet vállalja, hogy a támogatott program népszerűsítése során kiadványaiban, sajtómegjelenéseiben (elektronikus és nyomtatott formában is) támogatóként megjeleníti a Forever Kids - Gyermek Egészséges Életmód programot, valamint intézményében jól láthatóan kihelyezi és a tanítási év végéig kihelyezve tartja a támogatásról szóló, a támogató által készített táblát.

A pályázat benyújtásának módja: elektronikusan a foreverkids@flpseeu.hu címen, a Pályázati Adatlap kitöltésével. A Pályázati Adatlap igényelhető a fenti címen, megtalálható a foreverliving.com magyar oldalán, valamint manageri körlevél mellékletként kiküldésre került.

A pályázat benyújtásával kapcsolatos technikai segítség: Timár Szilvia (0630 577 2542, munkanapokon 9.00 és 16.00 óra között)

Summer

by FOREVER

FIT & BEAUTY

No 1.

Címlapon:

Elek-Tóth Évi

Légy önmagad
ÁTVÁLTOZTATUNK!

Sonya
sminktippek

EDZÉS
30 PERCBEN

ITT A
GRILLSZEZON

FLY WITH EAGLES
Costa Navarino

MEGJELENT!

VADONATÚJ ÉLETMÓD MAGAZIN - NEM CSAK NŐKNEK!

Keressd raktárainkban és a webshopban! 500 Ft