

MAGYARORSZÁG BOSNA I HERCEGOVINA CRNA GORA HRVATSKA SHQIPËRIA SLOVENIJA SRBIJA

FOREVER

May 2018 XXII Issue 05



GLOBAL
LEADERSHIP
TEAM

GLT

SZABÓ JÓZSEF

Zafír Eagle Manager, GLT-tag
2017 Top Forever Üzleti Partnere
Totál World pontok alapján



40 YEARS

FOREVER®

MEGCSINÁLTUK! :) 7931 CC

Gyakran halljátok tőlem: „A Forever ereje a szeretet ereje”.

A szeretet erejét nehéz kifejezni, ugye? Mégis... annak ellenére, hogy egy érzelmet közel lehetetlen leírni, azt érezzük, hogy ez a legjobb módja annak, hogy kifejezzük, kik vagyunk mi, és mit is csinálunk. Tapasztalatom szerint ahhoz, hogy a legegyszerűbben megértsünk egy érzelmet, át kell, hogy éljük azt. Ahogyan azt a francia filmrendező, Jean Luc Godard mondta: „Néha a valóság túlságosan összetett. Történetek formálják.”

Ebben az évben - amikor épp a Forever fennállásának 40. évfordulóját ünnepeljük – sok időt töltöttünk kedvenc emlékeink felidézésével. Visszatekintettünk minden egyes megállóra, amelyek útba estek e negyven év alatt. Ahogy visszaemlékeztünk azokra az emberekre és helyszínekre, amelyek segítettek formálni a Forevert, arra jöttünk rá, hogy a történeteink segítenek elhozni a szeretet erejét az életbe.

Szerettük volna megosztani veletek néhány olyan személy és pillanat történetét, amelyek veled együtt formálták a Forevert. Ezért kedvenc harminckilenc történetünket beletettük a „40 Stories of Forever” című könyvünkbe, amelyet Dallasban, a Global Rally-n mutattunk be. Először azt gondoltuk, hogy ezek a történetek segítenek majd feleleveníteni azt a negyvenéves sok jót, amit közös utunk és ez az üzlet jelent, de végül ennél sokkal többet kaptunk!

Akár egy olyan férfi történetéről van szó, aki az egész életét kitartóan egy foglalkozásnak szentelte, mert büszke volt a munkájára, akár egy olyan nő történetéről, aki tisztában volt azzal, hogy egy egész falu jövőjét megváltoztathatja csupán azzal, hogy friss vizet biztosít számára, mindegyik sztori varázslatot hordoz magában. Mindegyik a szeretet erejéről szól, és azt mutatja, hogyan nyújt a Forever mindannyiunknak csodálatos lehetőséget arra, hogy kedvességet oszthassunk meg, és viszonzzuk a reményt.

Sőt, mi több, találtunk valamit, ami még jobban összekovácsolja ezeket a világ minden tájáról érkező, erőteljes történeteket. Amikor megpróbáltuk kiválasztani a kedvenceinket, vagy azokat, amelyek a legjobban írják le, hogy mi is a Forever, rájöttünk, hogy nem tudunk választani. Tudtuk, hogy a történetek nem érhetnek véget a könyv utolsó oldalán. Ez az oka annak, hogy végül csak harminckilenc történetet választottunk ki. A legjobb sztori mind közül a negyvenedik, a TIÉD!

A Forever-történet voltaképp egy folytatásos sorozat, ami a Forever erejére emlékeztet. És megmutatja, hogy nincs annál nagyszerűbb, mint

hogy emberek együtt dolgoznak egy közös célért, azért, hogy a világot egy jobb helyé tegyék. Ez teszi a jövőt fényessé!

40. születésnapunkat ünnepelve arra biztatlak titeket, hogy a történetetek megosztásával ajándékozzátok meg egymást! Csak ezen az úton fogjátok igazán megérteni, hogy a Forever ereje miért a szeretet ereje.

Örök szeretettel,



Rex Maughan
CEO, Forever Living Products

A LEGNAGYOBB TÖRTÉNET





Csodacsapatként AMERIKÁBAN

Ezúttal nagyon egyszerű dolgom van a köszöntő megírásával, hiszen tízezer méter magasan a Föld felett, elhagyva Dallast csak arra a Csodára kell, hogy emlékezzek, amit fantasztikus csapatunk véghezvitt. Jönnek a friss emlékek, én pedig kezdem elrendezni őket és megosztani veletek, hogy újra és újra átélhessük ezeket a végtelenül kellemes pillanatokat.

Már rögtön megérkezésünk után óriási élmény volt találkozni Gregg Maughan elnökünkkel és a teljes Forever-vezérkarral, meghallgatni a GLT új terveit, ötleteit és természetesen nagyon büszkének lenni arra, hogy Magyarországról Szabó József valamint Gidófalvi Katika és Attila is tagjai a vezető csapatnak.

Nagyon jóleső érzés volt a világ Ország Igazgatóinak érkeztetéséről oly sok gyönyörű elismerést elhozni, hogy a rengeteg ajándék alig fért el a Lenkey Péter General Managerrel közös asztalunkon. Csak mosolyogtunk és ünnepeltünk. Itt szeretném megköszönni a lelkiismeretes munkát mind a nyolc országunk minden stábtagjának!

40 éves lett a Forever, hihetetlen gyorsasággal repül az idő! 40 évvel ezelőtt Rex Maughannak volt egy álma, víziója, amit soha nem adott fel, és ami mára valóra vált. 160 ország ünnepli őt és a Forevert világszerte, de ez csak a kezdete egy fantasztikus jövőnek.

Megismerkedtünk a Forever új aloe-termékcsaládjával. Egy 21. századi, újgenerációs technológiával előállított termékről van szó, amely meg fogja hódítani az egész világot. 99.7 %-os aloe - nincs ilyen senkinek az egész Földön, csak nekünk, forevereseknek. Köszönjük, Rex, Gregg!

Majd fantasztikus Party a Southfork Ranch-en... Megkaptuk az első csekket, az internet velünk van tele, örül a régió. Folytatjuk az ünneplést otthon, a színpadon májusban. Felemelő érzés egyre több elégedett, boldog embert látni, átölelni, gratulálni nekik, Nektek. Szeretlek Benneteket!

Egyre nagyobb csekkek érkeztek a színpadra, mi megtapsoltunk mindenkit, felálltunk, leültünk, táncoltunk, énekeltünk, végül megérkezett Berkics Miki csekkje, és a csapat a vállán vitte őt a teremben. Elöl az óriási magyar zászlók vonultak, mindenki megtanulta: -ria, -ria Hungária!

Amikor Kevin értem jött, már tudtam, hogy megnyertük a Spirit Awardot, mint a negyvenéves évforduló legegységesebb csapata. Köszönöm Nektek! Ti vagytok a legjobbak a világon, a Rally utáni fotózás felejthetetlen marad mindenki számára.

A következő Rally Stockholmban lesz, több ezen is el tudunk menni, hisz közel van, hadd lássa meg más is a Csodát!

Hajrá Forever!

Dr. Miliesz Sándor PhD.
ország igazgató



40 éve lendületben

**Minden évben elmondom,
és sosem unok rá, hogy
– köszönöm NEKTEK!**

Köszönöm, hogy együtt
ünnepeltük a 40. évfordulót
a Global Rally-n! Dallas
különleges helyszín a Forever
történetében, és én nagyon
hálás vagyok azért, hogy
lehetőségem volt itthon
köszönteni titeket a #FGR18
alkalmával.

Köszönöm, hogy segítettetek abban,
hogy ebből a cégből a világ legnagyobb
lehetőségét hozzuk létre. Köszönöm
mindazt, amit annak érdekében tesztek,
hogy minél több embernek tudjuk
biztosítani a 'Szebb kinézet - jobb
közérzet' életstílust szerte a világon.
Legfőképp köszönöm a lelkesedéseket
most, hogy a negyven év folyamán a
Forever és a termékeink az eddigi
legnagyobb fejlődésen mennek keresztül.

A sok kemény munka és elszántság, ami
ebben a cégben és az üzletben is jelen
van, tisztán mutatják, hogy semmi sem
történik egy éjszaka alatt. És azt is, hogy
néha csak akkor látjuk a jelentős
eredményeinket, ha visszanezünk.

Mindig úgy fogok visszaemlékezni
a 2018-as Global Rally-re, mint
arra az eseményre, ami a
legjobban tükrözi cégünk
történetét. Köszönöm, hogy igazán
emlékeztetessé tettétek az ünnepet!
Most pedig koncentráljunk az
elkövetkezendő 40 évre!

Mindig mosolygj!

Gregg Maughan
Elnök, Forever Living Products



Aloe

ahogyan
a természet
megalkotta

Az utóbbi időben megnőtt az igény a természetes előállítású, fenntartható forrású élelmiszerekre és a Fairtrade termékekre. Így nem meglepő a cégek azon törekvése, hogy a „farmról az asztalra” filozófiát követve a termék összetevőinek eredetét átláthatóbbá tegyék.

Az emberek ismerni akarják - és meg is érdemlik, hogy ismerhessék - az ételeik és az italaik eredetét. Pontosan ebből az okból kifolyólag a Forever Living büszke arra, hogy elmondhatja, hogy mindig is a „Növénytől a termékig” filozófia alapján működtette az üzletet, és nem azért mert ez „cool”, hanem azért, mert az egyik legfőbb alapelvünk, hogy ez a dolgok helyes kezelése.

Vertikálisan integrált cég vagyunk, ami azt jelenti, hogy nemcsak a feldolgozó és viszonteladói hálózat képezi saját tulajdonunkat, de az ültetvények is, ahol aloe veráink növekednek. Annyira magabiztosak vagyunk a folyamatainkkal és az előállított minőségi termékeinkkel kapcsolatban, hogy "The Aloe Vera Company"-nak nevezzük magunkat, és amint te is többet megtudsz a folyamatokról és a termékeink tisztaságáról, szerintünk te is így fogod gondolni!

Növénytől...

Attól a pillanattól kezdve, hogy az aloénk gyökeret ereszt a földbe, minden egyes növényünknek biztosítjuk a gondoskodást annak érdekében, hogy a vastag, zöld levelek erősek és lédúsak legyenek. Ahogyan az alsó levelek megérnek (körülbelül egy év után) minden egyes levelet egyenként, kézzel szedünk le. Csak és kizárólag az érett leveleket takarítjuk be, így biztosítva, hogy a lehető legtöbb szintiszta aloe vera gélrt vonjuk ki a növényből.



A leveleket a növénytől való elválasztás után a farm területén található feldolgozóüzemünkbe szállítjuk, ahol megmossuk azokat, és kinyerjük a belsejüket. Minden levelet kétszer mosunk meg, mielőtt kézi erővel kinyernénk a gélrt belőlük. Erre azért van szükség, mivel ezzel a módszerrel csak és kizárólag a tápláló belső gélhez jutunk hozzá. A következő lépésben az aloe vera számtalan minőségellenőrzésen halad át, így kiszűrve minden eltérést, mielőtt a steril tartályba kerül feldolgozásra. Az egész folyamat hat órán belül lezajlik, annak érdekében, hogy az aloe megőrizhesse összes jótékony hatását.

A steril feldolgozás alatt az aloét rövid hőkezelésnek tesszük ki, hogy magába zárja a frissességet, és hogy megtarthassa jótékony hatásait. Ezalatt biztonságosan csökkentjük a káros baktériumok számát, tartósítószer felhasználása nélkül. Ez a feldolgozási folyamat bizonyítottan 300%-kal többet őriz meg az aloe vitamintar-



a termékig...



talmából, így biztosítva, hogy a termék annyira friss ízű és tápláló legyen, amennyire csak lehetséges. A tiszta aloe gélt ezután a gyártóüzemünkbe szállítjuk.

Évente több mint nyolcmillió gallon aloe vera gél kerül az ültetvényekről a gyártóüzemekbe. A Texas állambeli Dallasban található Aloe Vera of America az aloefeldolgozásunk központja. Ez a csúcstechnológiájú létesítmény a legújabb előállítási technológiával, terméklaboratóriumokkal, termékkutatással és fejlesztéssel büszkélkedhet.

Amint a gél eljut a gyártóüzembe, további összetevőkkel egészítjük ki, ahogyan a formulánk ezt megkívánja. A **Forever Aloe Vera Gel** 99,7%-os aloa vera-tartalmával annyira közel van egy frissen felvágott aloe vera levélhez, amennyire ez csak lehetséges. A **Forever Aloe Berry**

Nectar és a Forever Aloe Peaches

egyéb összetevőket is tartalmaz. Ezeket gyümölcslevekkel és koncentrátumokkal ízesítettük a további jótékony hatású tápanyagokért és a finom, gyümölcsös ízet.

A termékeket teszteljük annak érdekében, hogy garantáltan megfeleljenek minden termékspecifikációnak, majd újra magas hőfokon kezeljük. Erre azért van szükség, hogy megbizonyosodjunk arról, hogy a hozzáadott összetevők nem vittek be semmi olyat, ami a minőség vagy az összetétel rovására menne. A késztermék ezután a csomagolószorra kerül.

Minden egyes Tetra Pak csomagolás lapos egészen addig, amíg nincs feltöltve a Forever aloe vera italával. Ez a steril csomagolóanyag akkor veszi fel a Tetra Pak formáját, amikor megtöltjük. Amint tele van, vákuumzár kerül rá, így biztosítva az





Neked...

aloe gél steril tárolását. Az utolsó minőségvizsgálatok után aloe italunk szállításra kerül, magába zárva minden jót.

A regionális elosztóközpontokon - Aloe Vera of America (AVA) és a hollandiai Forever Direct - keresztül több mint százötvennyolc országba szállítjuk a Forever termékeket szerte a világon. Azáltal, hogy saját magunk forgalmazzuk a termékeket, befolyással vagyunk az előállítási időre, csökkenthetjük a költségeket és biz-

tosíthatjuk a szigorú minőségi követelmények betartását a forgalmazói csatornákon. Ezekkel a létesítményekkel biztosítjuk a globális szállítmányozást a kisebb egységekbe, és ma már tizenkét országban közvetlenül a vásárlókhoz is szállítjuk a termékeket. Ez az összetett rendszer a legkorszerűbb technológiával teszi lehetővé, hogy minden megrendelt termék csomagolása a lehető legprecízebben történjen, egy olyan kiváló csapat vezetésével, amely büszke arra, hogy egy ilyen kiemelkedő

ellátólánc tagja lehet. Az elkészített csomagot figyelmesen átvizsgáljuk, és gondosan lezárjuk annak érdekében, hogy biztonságosan érkezhessen meg.

A mi „Növénytől a termékig” filozófiánk lehetővé teszi, hogy felügyeljük a költségeket, és ami a legfontosabb, a termék minőségét az előkészítés minden lépésében. Ez azt jelenti, hogy teljesen biztos lehets benne, hogy mindig a legjobb minőségű terméket kapsz.



MIÉRT A FOREVER?

Csatlakozz te is a céghez, amely

AZ ALOE VERA

LEGNAGYOBB
TERMESZTŐJE,
FELDOLGOZÓJA ÉS
ÉRTÉKESÍTŐJE



AKTÍVAN EGYÜTTMŰKÖDIK
A FOREVER GIVINGGEL A
SZEGÉNYSÉG LEKÜZDÉSE
ÉRDEKÉBEN



MŰKÖDÉSE CSALÁDI
ÉRTÉKEKEN, AZ
EMBEREK IRÁNTI
SZERETETEN
ALAPUL



LEHETŐVÉ TESZI A
BEVÉTELEID ÉS A KARRIERED
FELETTI IRÁNYÍTÁST

TERVEZHETŐ
BEVÉTEL



ETIKUS ÉS
ÁLLATBARÁT



TŐKEERŐS ÉS
ADÓSSÁGTÓL MENTES



BÜSZKE ARRA, HOGY MAGAS
MINŐSÉGŰ TERMÉKEKET KÍNÁL

OLYAN LEHETŐSÉGEKET
AD NEKED, MINT...



BÓNUSZ ÉS ÖSZTÖNZŐ
PROGRAMOK

RUGALMASSÁG ÉS
SZABADIDŐ

GLOBÁLIS ÜZLET,
JELENLÉT TÖBB
MINT

150
ORSZÁGBAN

KOSHER ÉS
ISLAMIC
MINŐSÍTÉS



VERTIKÁLISAN
INTEGRÁLT



TRÉNINGEK ÉS
TÁMOGATÁS



FOREVER



Women POWER

NŐI KARRIER A FOREVERBEN

**Társ, családjánya, Üzleti Partner:
mennyi szerep megfér egy nő életében!
A Foreverben aszerint alakíthatod
az időbeosztásodat, ahogyan a tied
megkívánják. Mutatunk néhány igazán
sikeres példát!**

Gyerekkorom óta gyermekorvosnak készültem. A legnagyobb elismerésnek tartom, hogy az általam a felnőtt korukig gondozott pácienseim manapság a gyermekeikkel is hozzám járnak. Ám munkám során jöttem rá arra, hogy a gyógyszerekkel gyakran többet árthatunk, mint használunk. Magánrendeléseim elindításával nyílt lehetőségem arra, hogy a hangsúlyt a betegségek elkerülésére helyezzem. Ekkor találkoztam dr. Vörös Mariannal, aki figyelmembe ajánlotta a Forever Living Products céget. 2004 májusa óta teljesen megváltozott az életünk. Már az első hónapban több elismerést kaptunk a felsővezetőinktől, a Seres házaspártól és a csapattól, mint egész orvosi pályafutásom alatt. Szárnyalni tudunk, és azóta is hónapról hónapra, évről évre fejlődünk. Már az első évtől hatszáz pontosak voltunk, mégis, a valódi sikert azóta tudjuk elérni, mióta vezetőink segítségével kineveltünk egy erős manageri csoportot dr. Kolonics Judit irányításával. Cégünk minden versenyében részt veszünk. A minősítéseket egyszer kell



DR. NIKA ERZSÉBET
Senior Eagle Manager
Chairman's Bonus-minősült
Gyermekorvos, gyermek-
tüdőgyógyász, allergológus
Két felnőtt gyermek
édessanyja, egyszeres
nagyamama

megcsinálni, utána már csak ismételni kell évről évre a megtanult lépéseket! Boldog vagyok, hogy két felnőtt gyermekünk is Manager pozíciót ért el, lehetőséget adva maguknak arra, hogy akár teljes körűen a Foreverből finanszírozzák az életüket. Orvosként elsődlegesnek tartom a kiváló termékek ajánlását a környezetünkben, mégis egyre nagyobb jelentőséget kap foreveres munkámban a csapatépítés. Az utóbbi évben pedig az online világgal ismerkedünk, és egyre szélesebb körben tudunk távol élő jelölteknek is tanácsokat, lehetőséget nyújtani „virtuális utazásokkal”. Online vagy offline – minden tekintetben élvezem. Magaménak vallom mind az Egészségügyi Világszervezet, mind a Forever Living Products Küldetésnyilatkozatának hitvallását, miszerint az emberek egészségét testi, lelki és szociális jólét megvalósítása teszi teljessé. Úgy gondolom, hogy orvosként nagy felelősségünk van az egészségnevelésben, hálózatépítőként pedig példamutatót tudunk hitelesek maradni követőink számára.

Negyvenkét évesen három gyerekét nehéz anyagi körülmények között egyedül nevelő anya voltam, s egyre erősebb volt bennem a vágy, hogy nem akarom így leélni az életemet. Másodállásokat vállaltam, de ezzel komoly változást nem lehetett elérni. Mindig szerettem és hajlandó is voltam sokat dolgozni, a vállalkozói lét reményteljesnek tűnt, de a tőke hiánya miatt nem tudtam belevágni. Ekkor ismertem meg az MLM rendszert, ami tőke is nélkül korlátlan lehetőséget kínál. Három MLM cégben is dolgoztam. Sok kudarc és tapasztalás után, saját káromon tanultam meg, mire kell figyelni. Minél többet tudtam, tapasztaltam - a kudarcok ellenére is -, egyre biztosabb voltam benne, hogy számomra ez az egyetlen kitörési lehetőség. 1996-ban találkoztam a Forever vállalkozással Szabó József és Marika jóvoltából. A többórás első beszélgetés után tudtam, ez az a cég, marketingterv és termék, amit kerestem. Az eredmények is ezt igazolták. Három hónap alatt elértem a manageri szintet, telefon és autó nélkül. Kiváló emberekkel, vezetőkkel segítjük

egymás munkáját, mert ez az üzlet csak így működik. Az anyagi függetlenségen túl a Forever vállalkozással sikerült megvalósítani gyermekkori álmomat, azt, hogy bejárhatom a világot. Nagyon fontos, hogy változatos, kreatív, folyamatos fejlődést igénylő munkát végzünk, ahol mindenkinek kiteljesedhet az egyénisége. Az utóbbi pár évben teljesen átalakult az üzletépítés az internet és a közösségi média megjelenésével. Most mondhatjuk csak igazán, hogy korlátlanok a lehetőségek, és el sem tudjuk képzelni, mindez hová fejlődhet még. Bárki globális üzletet építhet – jelenleg százhatvan országban -, úgy, hogy nincs helyhez, időhöz kötve! Egy laptop vagy okostelefon segítségével bárhol dolgozhatunk. Ezt a cikket jelenleg egy luxushajó fedélzetén írom valahol a Karib tengeren, innen tartom a kapcsolatot a munkatársakkal, közben pedig a bakancslistámon egy újabb célt tudok kipipálni... Ha valaki szabad, átlagon felüli életre vágyik, itt a lehetőség, vágjon bele!



NAGY KATI
Soaring Manager
Vegyésztechnikus
Három gyermek édesanyja,
két gyermek nagymamája

Női karrier. Furcsa ezt hallani, mert korábban sosem akartam ilyet. Dolgozó nő akartam lenni, tudtam, hogy tanítani akarok, ahogy azt is, hogy szeretnék feleség és anya lenni. A karrier úgy élt bennem, hogy ha egy nőnek megteremt, akkor nem jut elég ideje a gyerekeire vagy a párjára, de legfőképp magára. A Foreverben azt a harmóniát találtam meg, hogy mindez működik együtt. Alkalmazottként vagy hagyományos vállalkozóként nem tudnám megvalósítani ezt. Az online rendszernek hála ma már tényleg kötetlen a munkaidő. Akkor és ott dolgozom, ahol szeretnék, mert elég egy okostelefon, és minden adott, még a nemzetközi üzlet is. Amikor Majoros Vica megszólított ezzel a lehetőséggel, hosszas ellenállás után kétkedve néztem bele. Azt tudtam, hogy jó a termék, erről voltak tapasztalataim, viszont az MLM-ről és a hálózatépítésről csak negatív véleményem volt. Ám a szponzorom személye, a csapat és a valós kép, amit kaptam egy rendezvényen, meggyőzött, és ráébredtem, hogy bölcsészként,



HOLLÓNÉ KOCSIK JUDIT
Eagle Manager
Pedagógus
Három gyermek édesanyja

két gyerekkel nincs még egy lehetőség, amivel átlagon felüli életet élhetünk úgy, hogy az egészség és a szabadidő is rendben van. Meggyőződtem, hogy úgy haladhatok előre, hogy több embernek segítek változtatni, javítani az életén. Amikor üzleti szintet léptem és lépek, az soha nem akkora öröm, mint amit akkor érzek, amikor egy munkatárs minősül. Valaki, akit sikerült megtanítani arra, hogyan használja a rendszert, és hogyan hozza ki a legjobbat az életéből. Tanítunk, ami igazi hivatás. Ráadásul európai jövedelmet kapunk cserébe, ami sok fiatalnak egyedülálló lehetőség itthon és külföldön is. A harmadik gyermekünk azért született, mert a Forever partnerei lettünk. Ugyanis közalkalmazottként csak kettőt terveztünk, mivel heti negyven óra munka mellett jó, ha rájuk jut idő és persze pénz. A férjem támogatásával és segítségével most olyan eszközzel kereshetünk pénzt, amit nem érzünk munkának, mert feltölt és jókedvre derít, és sokszor a gyerekeket bevonva haladunk előre.

REPÜLŐ START KIHÍVÁS

MINŐSÜLTEK



3. SZINT

Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Jakupak Vladimir & Jakupak Nevenka
Dr. Dósa Nikolett
H. Pezenhofer Brigitta
& Henc Krisztián Dávid
Berki Jennifer
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet

2. SZINT

Varga Géza
& Vargáné Dr. Juronics Ilona
Hajcsik Tünde & Láng András
Petkovic Aleksandra
& Petkovic Bogdan
Lomjanski Ana
Barna Krisztina
Dobai Lászlóné & Dobai László
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária
& Dr. Rédei Károly
Sziklainé Bán Hajnalka
& Sziklai Gábor
Hausel Beatrix
Ross Andrea
Dr. Kolonics Judit
Szentpéteriné Kapus Ilona
Kozma Szikszai Szilvia
Almási Gergely & Bakos Barbara
Menkő Éva
Stojic Dragana
Wiederschitz Csilla
Utasi Anita & Utasi István
Légrádi Zoltán
Molnár Rudolf & Molnár Ildikó
Simon Beatrix
Velickovic Ivica
Pintér Tünde
Strober Barbara
Tóth Emese Ágnes

1. SZINT

Nagy Katalin
Vágási Aranka & Kovács András
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika
Krizsó Ágnes
Herman Terézia
Éliás Tibor

Knezevic Sonja & Knezevic Nebojsa
Nyári Gabriella & Majoros János
Hartyányi Julianna
Stempelné Marosvölgyi Katalin
& Stempel Zoltán
Sobocanec Gordan
& Sobocanes Dubravka
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Ostojic Boro & Ostojic Mara
Rex Alexander
Tornyai Gyuláné
Futaki Ildikó
Korenec Manda & Korenic Ecio
Dr. Vörös Mariann & Sámoly Ferenc
Szabó Péter
Szabados Zoltán
& Szabadosné Mikus Emese
Mustafic Safet & Mistafic Subhija
Nagy Tímea
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor
Tóth Antalné & Tóth Antal
Pókecz Ivett
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Vigh Sándorné
Lérántné Tóth Edina & Léránt Károly
Máté Viktória
Tóth Anna
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Rajic Branislav & Rajic Ana
Avdija Ginera
Szakál István & Szakál Istvánné
Seres Máté & Seres Linda
Komondi Julia
Szovák Ferenc
Starcevic Damir & Starevic Vlasta
Vajda Lászlóné & Vajda László
Kurucz Endre
Godó Richárdné
Dr. Nedic Mirjana
Szolga Bernadett
Prágai-Szalay Katalin
Jaksic Tijana
Antalné Kerekes Mária
Orbán Tamás
Kosik Katalin & Szántó József
Barna Beáta & Barna Róbert
Misiné Simonyák Ágnes
Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt

Dr. Bucsku Melinda
Zsoldos András
Pavlovics Istvánné
Németh Anikó
Pristov Magdolna
Mitevaska, Milica
Buzási, Bálint
Vidovic Bojana
Dr. Klemencsics Zoltánné
Bogunovic Ksenija
Fraknóyné Mezei Gabriella
Béres Mónika
Belosa Stjepan & Belosa Snjezana
Czimre József
Alibabic Fata & Alibabic Ahmer
Barkócziné G., Tünde
& Barkóczi Sándor
Kaic Zeljko & Bodrozic Kaic Marija
Ciklic Vida
Dénes Gabriella
Alidzikovic, Lejla
Dr. Fazekas, Ferenc & Fazekas Mária
Fenyvesiné Simon Klára
Leel-Össy Gabriella
Dr. Djurdjevic Verica
& Prof. Dr. Djurdjevic Srdjan
Kaposi Tünde
Aradványi Viktor
Almási Vivien
Hartai, Klaudia
Pataki Tímea
Vukojevic Sladana
Lepojevic Laura
Pusománé Bencsik Ágnes
Laklia Nikolett
Ilyés Andrea Renáta
Molnár Nikolett
Kulcsár Renáta
Szabó Renáta
Miklós Tamás
Simon Beata
Papp Árpád
Nadrai Krisztián
Torma Sándor
Timári-Kovács Barbara
Kelemen Kornél Ferenc
Major, Krisztina
Kovács Imre

MOZDULJ!

NAPI 15 PERC A JOBB KÖZÉRZETÉRT

MÁJUSI MOZGÁS-PROGRAMUNK AJÁNLÓJA:

Torcom Júlia (65)

Manager

5 gyermek édesanyja,

6 unoka nagymamája

Hetente kétszer, a Nefelejcs utcai központban, szervezett keretek között tornázom, ennek is köszönhetem a vitalitásomat. Egész életemet végigkísérte a mozgás, ez számomra a szabadságvágy egyik megnyilvánulása. A kortársaimat is arra biztatom, hogy ne temessék el magukat! Az ember százhusz évre "van kódolva", de ha már kilencven évig élhetünk egészségesen, az is nagy ajándék! Egy érett embernek nem feltétlen kell fitneszterembe járnia, de a mindennapi kiadós séta vagy kerékpározás, egy kis erősítés, a tudatos táplálkozás, az elhízás megelőzése hozzásegíthet minket a panaszmentes, egészséges időskorhoz. Hiszek abban, hogy amíg lélekben fiatalnak érezzük magunkat, azok is maradunk! Azok, akik nincsenek edzésben, a most bemutatott feladatokat fokozatosan kezdjék el gyakorolni! Pár hét alatt bele lehet jönni, és szép lassan emelni az ismétlésszámot addig, ameddig még jól esik.



Bemelegítéshez és az edzéstől fáradt izmain masszírozásához az Aloe Heat Lotion terméket használom. Az Aloe Vera gél, a mentol és az eukaliptusz segít a lazításban és a regenerálódásban.



Nyújtógyakorlatok 1.

1. Állj csípő szélességű terpeszbe, és emeld magastartásba a karjaidat! Páros karral egyszerre nyújtózz fel, mintha el akarnál érni valamit! A gyakorlatot megismételheted hátrafeszített kézfejjel, ekkor a tenyereddel nyújtózz a magasba, mintha a plafont szeretnéd még feljebb tolni. Időtartam: 3x10 mp

Amire figyelj: Tested legyen feszes, hasizmaidat és farizmaidat is feszítsd meg, medencéd billentsd kissé előre!

2. Az előző gyakorlatot ismételd meg váltott karokkal! Ismétlés: 8-12 x mindkét karral

Amire figyelj: Mint a kiinduló helyzetnél.

Nyújtógyakorlatok 2.

1. Állj csípő szélességű terpeszbe, és emeld magastartásba az egyik karodat!

Amire figyelj: Tested legyen feszes, medencéd billentsd kissé előre, fejed tartsd a törzsed vonalában!

2. Hajolj oldalra, és tartsd ki a mozdulatot 10-12 másodpercig, majd ismételd meg a gyakorlatot a másik oldalra!

Amire figyelj: Tested legyen feszes, medencéd billentsd kissé előre, és a gyakorlat közben maradjon mozdulatlan! Minden ízületed maradjon egy síkban!



A vállöv gyakorlatai

1. Vedd kezébe a súlyzókat, és állj csípőszélességű terpeszbe. Engedd le a karod mélytartásba!

Amire figyelj: Tested legyen feszes, hasizmaidat és farizmaidat feszítsd meg. Medencéd billentsd előre, fejed tartsd a törzsed vonalában. Ezt a pozíciót tartsd végig a gyakorlatok alatt!

2. Emeld mindkét karod oldalsó középtartásba!

3. Oldalsó középtartásból emeld a karod magastartásba!

4. Végül engedd le mélytartásba! Ismétlés: 6-8x

Amire figyelj: A gyakorlat alatt végig tartsd a tested feszesen, úgy, ahogy a kiindulásnál! Próbáld ki a gyakorlatot először súlyzó nélkül, aztán súlyzóval! Ha nincs súlyzód, használd egy fél literes flakont vízzel töltve, edzettségi fokodnak megfelelően!





Bicepsz-gyakorlat

1. Vedd kezébe a súlyzókat, állj csípő szélességű terpeszbe és emeld fel a súlyzókat a tested előtt, vállmagasságig!

Amire figyelj: Tested legyen feszes, hasizmaidat és farizmaidat feszítsd meg, medencéd billentsd kissé előre, fejed tartsd a törzsed vonalában, s ezt a pozíciót tartsd végig a gyakorlat alatt!

2. Engedd le a súlyzókat úgy, hogy az alkarod vízszintes legyen, majd vissza kiindulóhelyzetbe! Ismétlés: 6-8 x

Amire figyelj: A felkarodat tartsd szorosan a tested mellett!

MINDEN GYAKORLATNÁL FIGYELJ

a helyes levegővételre (erőkifejtéskor fújd ki a levegőt!), valamint a gyakorlatok helyes dinamikájára. A torna végén is végezd el a nyújtást! Javasolom, hogy mielőtt elkezded az otthoni tornát, kérd szakember segítségét!

Hasizom-gyakorlatok 1.

1. Helyezkedj el hanyatt fekvésben, húzd fel a lábad behajlítva, és térded közé tegyél egy puha labdát! Kezeidet tedd tarkóra!

Amire figyelj: Hasizmodat és farizmodat feszítsd meg, medencéd billentsd kissé előre, a derekadat szorítsd le a talajra, és tartsd így végig, a gyakorlatok alatt!

2. Emeld a törzsed és végezz hasprést, majd engedd vissza magad a talajra! Ismétlés: 6-8x

Amire figyelj: Könyököd tartsd oldalt a váll vonalában! Fejed ne biccentse előre, egy ökölnyi hely maradjon a mellkasod és az állad között! Ne lendületből végezd a gyakorlatot, hanem erőből!



Hasizom- gyakorlatok 2.

1. Helyezkedj el a talajon oldalfekvésben, a képen látható módon! A labdát tedd a bokád közé!

Amire figyelj: Tested tartsd feszesen, minden ízületed legyen egy síkban!

2. Páros lábemelés oldalra, tartsd meg három ütemen keresztül, majd engedd vissza a talajra! Ismétlés: 6-8x.

Amire figyelj: A medencéd ne billenjen se előre, se hátra!



Farizom-gyakorlat

1. Helyezkedj el a talajon térdelőtámaszban! Emeld hátra az egyik lábad úgy, hogy a térded legyen derékszögben behajlítva! Lábfejed feszítsd vissza!

Amire figyelj: Tested legyen feszes, fejedet ne feszítsd vissza, tartsd a gerincoszlopod folytatásában! Arcod legyen a talajjal párhuzamos! Medencéd ne forduljon el, tartsd azt is párhuzamosan a talajjal, végig a gyakorlat alatt.

2. Nyomd a sarkad felfelé 10-12x, majd ismételd meg a gyakorlatot a másik lábaddal is!

Amire figyelj: Mint az 1. pontban.







Májusi szakácsunk Szabó Péter Eagle Manager, életmódtanácsadó és networker, aki egy igazán könnyű, a konyhában járatanabb, kezdő szakács által is üzembiztosan elkészíthető fogást ajánl nekünk.

Elkötelezett vagyok az egészséges életmód mellett: azt vallo, hogy a rendszeres mozgás, a megfelelő folyadékbevitel mellett az általunk fogyasztott táplálék is rendkívüli jelentőséggel bír az egészségünk megőrzésében. A lazac, akárcsak az összes tengeri hal kiváló forrása az Omega-3 zsírsavnak és az állati fehérjének. Az édesburgonya szerencsére egyre szélesebb körben terjed, sokkal egészségesebb a hagyományos burgonyánál, mivel alacsony a keményítőtartalma és a glikémiás indexe. A friss idénysaláta pedig elengedhetetlen kísérője kell, hogy legyen minden étkezésünknek. Legyünk egy kicsit mind olaszok, vegyük könnyedén az életet, ragadjunk meg minden pillanatot, nevéssünk, szeressünk és persze kövéssük a mediterrán étrendet: fogyasszunk minél több tengeri halat!



Peti tippje

“Életmódváltó program alatt gyakran érezhetjük, hogy kissé enerváltak vagyunk. Ilyenkor jelenthet segítséget a FAB X: feltölt téged vitaminokkal és elektrolitokkal anélkül, hogy felesleges kalóriát vinnél be a szervezetedbe.”

Roston sült lazacderék rozmaringos édesburgonyával, friss salátával

Roston sült lazac

HOZZÁVALÓK

15-20 dkg-os lazacszelet (fejenként)
1 kanál kókuszszőr
só, bors

ELKÉSZÍTÉS:

Egy serpenyőben előmelegítjük a kókuszszőrt, a lazacszeleteket oldalanként 2-2 percig sütjük, majd sózzuk, borsozzuk.

Sült édesburgonya

HOZZÁVALÓK

1 közepes édesburgonya (fejenként)
1 dl olívaolaj
1 kk rozmaring
só

ELKÉSZÍTÉS:

Az édesburgonyát meghámozzuk, majd 1 cm széles hasábokra vágjuk. Beleforgatjuk az olajos, fűszeres öntetbe, sütőpapírra terítjük, és 200 fokon, 20 perc alatt készre sütjük.

Saláta

HOZZÁVALÓK

6-8 szem koktélpáradicsom
néhány zellerszár
1-2 újhagyma

az öntethez:

½ citrom leve,
2 kanál olívaolaj,
egy kiskanál mustár,
só,
bors,
friss bazsalikom

ELKÉSZÍTÉS:

A zöldségeket összevágjuk, és meglocsoljuk az öntettel.



DR. FÁBIÁN MÁRIA
manager
neurológus szakorvos



ALVÁSZAVAR

KEZELÉSE ÉLETMÓDVÁLTÁSSAL 1.

Az alvás életünk létfontosságú és nélkülözhetetlen része. A szándékos testmozgás és a külső ingerekre adott reakciók csökkenése jellemzi. Alvás alatt fokozódik a sejtosztódás, a sejtelhalás üteme mérséklődik. Regenerálódik az immunrendszer, helyreáll a hormonrendszer működése. Ezen túl speciális, alváskor megfigyelt, fontos szervi működésekről is tudunk.

A napi ritmust (cirkadián ritmus) az emlőszőben, az agyban lévő tobozmirigy, és az itt termelt melatonin vezérli. Sötétségben a fény hiánya a tobozmirigy stimulálásával növeli a melatonin termelését, ez pedig elősegíti az elalvást. Az is tudott, hogy a szervezetben lévő túl kevés melatonin emeli a vérnyomás értékét, és növeli a szívritmust. A reggeli fény a becsukott szemem keresztül az agyba jut, és ott a tobozmirigy melatonintermelését csökkenti, ezáltal elősegíti a szervezet ébredését.

Alvási problémák akkor jelentkezhetnek, ha a szervezet belső órája és a külvilág órája nincs egymással szinkronban (például éjszakai műszak esetén vagy időzónákat átszelő utazás alkalmával). A test belső hőmérséklete este kilenc óra körül a legmagasabb (elérheti a 37 °C-ot), alvás alatt fokozatosan 1 °C-ot csökken, míg hajnali öt órakor eléri a

mélypontját. Ezután hirtelen emelkedik a megszokott értékre (ami 36 °C körül van). Ha a test nem képes a belső hőmérséklet csökkentésére, elalvási nehézség lép fel.

A National Sleep Foundation közleménye szerint a tizenévesek alvásigénye napi kilenc, a felnőtteké hét-kilenc óra. A „Whitehall II” kutatás eredményei szerint a 35 és 55 év közöttiek számára az ideális alvásidő hét óra (a hat óránál kevesebbet és a nyolc óránál többet alvók rosszabbul teljesítettek a szellemi feladatok megoldásában).

AZ ÁLMOSSÁGÉRZET KIALAKULÁSA

Minél tovább vagyunk fenn, annál álmosabbak vagyunk. Ez egy rendszeres ritmus, egész életünkön keresztül. Ha ez a napi ritmus nincs összhangban a belső alvás-ébrenlét szakokkal, a hormonszintünkkel és a testhőmérsékletünk változásával, akkor az álmoságérzetben zavar lép fel, és a pihentető alvás elmarad.

Fordítva is igaz: hormonháztartásunk egyensúlyban tartásához rendszeres és kiszámítható ébrenléti illetve pihentető alvási fázisokra van szükségünk. A kialvatlanság rontja az ember szellemi és fizikai teljesítőképességét, és csökkenti

az immunrendszer védekezőképességét. Alvászavarról akkor beszélünk, ha az elalvásban, az átalvásban (akár korai felébredéssel) tapasztalunk zavart.



„FEJEZZ BE MINDEN NAPOT, MIELŐTT ELKEZDENÉD A KÖVETKEZŐT, S A KETTŐ KÖZÉ ALVÁSSAL HÚZZ FALAT.”

Ralph Waldo Emerson



MILYEN HATÁSOK BORÍTJÁK FEL A NAPI ALVÁS-ÉBRENLÉT RITMUSUNKAT?

1. Különböző testi problémák, például: hormonális vagy idegrendszeri betegségek, asztma, allergia, vérkeringési problémák, erős fájdalmak.

2. Élettani változások:

- a test életkorával a melatonin szint csökken a tobozmirigyben, a napi bioritmus felborul, csökken a nappali fizikai aktivitás.
- Nem megfelelő alváshigiénia: rossz szokások, kényelmetlen fekhely, túl magas hőmérséklet a hálószobában...
- Éjszakai műszak, esti munkavégzés
- Étrendi változás, ahol sok az édesség fogyasztása, éjszakai étkezés terheli meg a szervezetet

3. Pszichés okok, életesemények, aggodalmak, emlékek vagy éppenséggel túlságosan „feldobott” állapot, tervek, amelyek „pozitív” stresszreakciót keltenek.

4. Gyógyszerek/drogok: Rengeteg gyógyszer és drog, valamint az élvezeti szerek (alkohol) jelentősen befolyásolják, rontják az alvásszabályozást.

- Az altatók és nyugtatók átmeneti javulást okoznak, de hosszú távon az alvás ritmusát felborítják, és fokozzák az alvászavart, megvonásuk kifejezett alvászavarral jár.
- Koffein, teofilin, kokain, amfetamin és származékai, különböző szivgyógyszerek (pl: beta-blokkolók) alvással kapcsolatos negatív hatása
- A fenti okok miatt kialakult zavarok esetén az elalvással kapcsolatos aggodalmak, az egyre jobban erőltetett alvás jelentős stresszt és szorongást kiváltva, tovább rontja az alvást.



MIT TEGYÜNK AKKOR, HA ALVÁSZAVART TAPASZTALUNK?

Amennyiben hetek óta észleljük a zavart az alvásunk körül, az alábbi programlépésekkel állítsuk helyre az egyébként élettani folyamatot! Az elalvás, az átalvás 24 órás bioritmusunk része. Nagyon fontos, mi történik az éber állapotban. Tehát ne csak az elalvás előtti fél órára koncentráljunk, hanem a 24 órára!

1. A nappali fáradékonyság egyik leggyakoribb oka a folyadékhiány. Kezdjük a napot egy-két nagy pohár tiszta vízzel, és napközben is fogyasszunk el két-két és fél liter vizet!

2. Napközben mértékkel fogyasszunk koffein- és teofilintartalmú italokat! Különbözően mire az esti órákhoz érünk, nem az álmoság érzése jelentkezik, hanem a mesterségesen felpörgetett állapot. A természetes összetevőket tartalmazó energiaital vagy a B-vitaminokat, L-arginint, flavonoidokat tartalmazó ital energiát ad a mindennapi terheléshez, mesterséges túlpörgetés nélkül.

3. Ha a túlterheltség is jelen van az életünkben, akkor a farkasbogyó és édesgyökér komplexet válasszuk! Ezek antioxidáns hatása az energiaszintünk harmonizálásában nyilvánul meg. Ezt támogatja a kiváló méhpempő természetes formában.

ÉLETMÓDVÁLTÓ

4. A napi ritmus beállítását nagyban segíti a napi mozgás. A reggeli ébredés után - akár álmosan is - elindított fél óra mozgás (séta, később futás) a test ébredését természetes formában biztosítja, s segít helyreállítani a hormonális változást (lásd: melatonintermelés ritmusa).

5. Tápláljuk a kimerült testünket! Figyelem, a gyorsan felszívódó szénhidrátok (csoki, süti kenyér) nem oldják meg az alváshiány okozta tompultság, kimerültség tüneteit! Ezek az ételek gyors pozitív változást hoznak, megnövelik a test hőmérsékletét és a hormonigényt, emiatt éppen az esti órákra a szervezet kimerül, ami nehezíti az élettani álmoság megélését és az elalvást. Egész nap figyeljünk arra, hogy fehérjedús táplálék mellett sok rostot és sok-sok zöldséget fogyasszunk! Esti órákban – 19 óra után – a teli gyomor, a nasi megzavarja a biológiai működésünket. A vacsorát 17-19 óra körül fogyasszuk el!

6. A mindennapok során egészsítsük ki táplálékunkat a hiányzó tápanyagokkal!

7. Az „esti lefekvés” időszaka legyen kialakított szokásrendszer:

8. Fontos, hogy mindig ugyanabban az időben kerüljünk ágyba, legkésőbb este fél 11 előtt. Legyen kényelmes a fekhely, és megfelelő hőmérsékletű a szoba.

9. Az elcsendesedést, a befelé forduló időszakot az általunk kialakított programmal töltjük, például: másnapi feladatok összeírása, fürdés, olvasás: félórás ráhangolódás az elalvásra. Egy pohár meleg, gyógynövényes, finom tea jól segíti ezt az időszakot.

10. Lényegesen megzavarja az elalvás ritmusát a tévzés (fény és izgalmi szint emelése), a monitor előtt végzett tevékenység (számítógép és okostelefonok képernyője). Ezeket ebben az időszakban ne használjuk!

11. A tapasztalatok szerint a mese olvasása - felnőtteknek is – hozzájárul az „álmoság” élettani kialakulásához.

12. Az ágy alvásra való. Ha tizenöt perc fekvés után nem alszunk el, akkor keljünk fel, és foglalkozzunk magunkat (olvasás, házimunka). Lehet olyan házimunkát végezni, amit különösen utálunk (vasalás, mosogatás). Sokszor már ezért inkább elalszunk.

13. Kerüljük el azt a helyzetet, amikor úgy gondoljuk, hogy KELL aludni, mert....

14. Sokszor tapasztalom, hogy sokan nem pár hete, hanem évek óta „alvászavarral küzdenek.” Még a mondat is mutatja, mennyire nem helyes ez a hozzáállás.

15. A „küzdelmet” tegyük félre. Hívjuk segítségül a fenti programot a rossz szokásaink megtalálásában, a helyes napirend kialakításában és megtartásában!

16. A négy lábon álló életmód-program: Ami a mindennapi életünkben nem volt meg, azt visszatesszük: megfelelő mennyiségű folyadékfogyasztást, minőségi, jó összetételű (glutén-mentes, búzamentes és tejmentes) tápláló táplálékot, a hiányzó, kimerült szervezet étrend-kiegészítővel való feltöltését és a napi mozgást. Mindez az egészséges, élettani bioritmusunk kialakításában is komoly segítséget ad.

Kívánok mindenkinek olyan alvást, amelynek során megálmodja álmait, céljait és elég energiát gyűjt azok megvalósításához!

A KIALVATLANSÁG RONTJA AZ EMBER SZELLEMI ÉS FIZIKAI TELJESÍTŐ-KÉPESSÉGÉT, ÉS CSÖKKENTI AZ IMMUNRENDSZER VÉDEKEZŐ-KÉPESSÉGÉT.





Forever Royal Jelly®

.....

A Forever Royal Jelly fenséges eledel! Úgy tartják, hogy a méhkirálynő hosszú életének titka a méhpempő. A méhkirálynő 50-szer hosszabb ideig él, mint egy sima dolgozó méh. Azon túlmenően, hogy a királynő hosszú életében szerepet játszik, sokan szuperélelmiszerként tekintenek rá.

036 60 tableta



A HÓNAP TERMÉKE

DR. FÁBIÁN MÁRIA MANAGER, NEUROLÓGUS SZAKORVOS AJÁNLÁSA

Nagyon szeretem ezt a méhecskék által előállított anyagot. A méhpempő alkotóelemei kiváló összhangban, természetesen biztosítják szervezetünk táplálását. Ez egy olyan „csodaszer”, mely segít a vizsgázó diáknak, a nehéz tárgyalások előtt álló, vagy előadást tartó személynek vagy éppen az elalvási időszak felépítésében. Egy olyan táplálék, melyet jómagam is rendszeresen fogyasztok és nagyon jó szívvvel ajánlom bárkinek.

BEAUTY TIPPEK

HEGEDŰS TÍMEA manager, mesterkozmetikus



TAVASZI

MEGÚJULÁS

Minden évszak jelenthet problémát a bőrápolásban, azonban talán a tavasz kezdete okozza a legtöbb gondot.

Kezdd a bőröddel!

Ahogy beköszönt a tavasz, sokunkat hatalmába kerít a vágy, hogy a természet megújulásával együtt magunk is megújuljunk. Télen a fűtés, a száraz levegő, a kinti hideg, a szél megviseli bőrünket - szervezetünk védekezésképpen megvastagítja bőrünk felső rétegét. A bőr ellenálló képessége ekkorra jócskán megfogyatkozik, szépséghibái szembeszökőbbé válnak, üdesége veszít erejéből. A téli hónapok során arcunk nem jut hozzá a kellő mennyiségű A- és D-vitaminhoz, melyeknek egyik legfőbb forrása a napsugárzás.

HOGYAN ÁPOLJUK BŐRÜNKET TAVASSzal? FONTOS:

- Megfelelő bőrápoló termékek kiválasztása.
- Megfelelő tisztítás, tonizálás - a bőr pH-értékének visszaállítása, az előregedett, megvastagodott hámréteg eltávolítása a bőrnek megfelelő bőrradírral. Hidratáljuk, zsírozzuk vissza bőrünket!
- Megfelelő minőségű folyadékot fogyasszunk!
- Megfelelő táplálkozás. Ha valamiből hiány lépne fel, mi igencsak széles skálából tudunk terméket választani magunknak vagy ajánlani a környezetünknek.

Mivel télen kevesebb napfény éri bőrünket, ezért csökken a bőr természetes melanin- (festékanyag) tartalma. Hétköznapi nyelven szólva: visszafehéredünk. Emiatt már kora tavasszal el kell kezdeni a fényvédőszerek használatát.

Fordítson erre különös figyelmet mindaz, aki:

- szeplő, májfolt kialakulására hajlammal bír
- bőrén gyulladásos folyamatok zajlanak
- fényérzékenyítő gyógyszereket, kenőcsöket használ

A tavaszi megújuláshoz bátran merem ajánlani a Forever legújabb termékeit (a nappali krém például 20-as fényvédővel rendelkezik).



Az arcbőr letisztításához az **Aloe Cleansert** javaslom, ezután következzen a **Balancing Toner**. Ez nem csupán egy tonik, ami befejezi és tökéletessé teszi a tisztítást, hanem olyan speciális termék, amely kiegyenlíti a bőr pH-ját, védve a természetes savköpenyt, mely megóvjaa a bőrt a kémiai hatásoktól, szmogtól, gátolja az öregedést. Minimalizálja a pórusok méretét, ezáltal finomabb, simább és fiatalabb benyomást kelt. 100%-ban illatmentes. Minden korosztály számára ideális lehet, ráadásul uniszex!

Hatóanyagai: aloe vera, fehér tea, uborka, allantoin, hyaluron, gyümölcssavak, Beta-Glucan, tengeri hínár - melyeknek köszönhetően az állaga enyhén zselés.

Ezután következhet a **Protecting Day Lotion**, egy csodálatosan gazdag, fényvédő hatású SPF20, napali hidratáló komplex. Hatóanyagok teljes arzenálja gondoskodik a tökéletes bőrvédelemről, a mindennapos bőrápolásról.

Hatóanyagok a teljesség igénye nélkül: aloe vera, kókuszolaj, görögdió, gyümölcs kivonatok, gombakivonatok, hyaluron, allantoin, tokoferol, citrusolaj

Az új sorozat következő terméke személyes kedvencem, a **Smoothing Exfoliator**, a bőrápoló és -tisztító radír, amely főbb alkotóival makulátlanná varázsolja, egyenletessé, simává teszi a bőrt. Az arcbőr és a dekoltázs tökléses tónust és textúrát kap. Üde citrusillata fokozza az élményt!

Hatóanyagai: aloe vera, bambusz, jojoba-gyöngyök, ananász, természetes gyümölcs-sav-kivonatok

Tested naponta harminc-negyvenezer elhalt hámsejtől szabadul meg. A bőrnek még alapos tisztálkodás mellett is szüksége

van néha egy kis extra támogatásra, amivel megszabadul az elhalt hámsejtektől és szennyeződésektől. Így megelőzhetjük, hogy bőrünk lemezes hatást keltsen, vagy fáradtnak, fakónak tűnjön. A bőrradírt puhává, ragyogóvá és selymessé varázsolja az arcbőrt. De vigyázzunk, ne alkalmazzuk túl gyakran (hetente maximum egyszer), s figyelni kell arra, hogy a bőr felső rétegeinek eltávolítása után pakolással vagy krémekkel feltétlenül pótoljuk vissza a bőrbarát védőanyagokat.

Végül van még egy csodálatos szemkörnyék-ápoló, az **Awakening Eye Cream** is a sorozatban, ami már régóta váratott magára. Minden várakozást felülmúló hatása: csökkenti a ráncokat, duzzanatokat, a szem alatti sötét karikákat. Gondoskodik a fiatalos, ragyogó tekintetről. Végtelen könnyű krém, mely nem nehezíti el a szem körüli vékony bőrt, így biztosít tökéletes sminkalapot is.

Hatóanyagai: aloe vera, speciális peptidtechnológiával kiegészítve, tengeri kollagén, természetes gyógynövény-kivonatok, hyaluron, tokoferol.



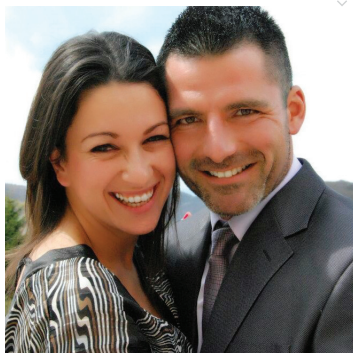
MOZDULJ KI!

A téli begubódzós időszakot követően a jó idő beköszöntével megnő a szervezet mozgásigénye. A mozgás endorfin szabadít fel, amely nyugtatja az idegeket, erősíti az immunrendszert, elűzi a mindennapos stressz-okozta fáradtságot, energiát szabadít fel, jobb kedvűek, mosolygósak leszünk. Menjünk futni, biciklizni a szabadba, húzzunk fel görkorcsolyát, kiránduljunk vagy sétáljunk egy jó nagyot a napsütésben! A boldog embereknek alacsonyabb a stresszhormonszintjük, tisztább a bőrképük. Aki tehát jól érzi magát, abból ez sugárzik, látszik rajta, rá van írva - és pedig minden életkorban.





SENIOR MANAGER



Like Comment Share

Szabó György & Szabó Nikolett
szponzor: Klaj Ágnes

Ha jó a hozzáállásod, kitartasz a céljaid, álmaid mellett, akkor a csodák elindulnak feléd!



MANAGERS



Like Comment Share

Angyal-Kadinger Anett Barbara
szponzor: Morina Beg

Ha olyan dolgot szeretnél az életedbe, amid még nincs, ahhoz olyan emberré kell válj, amilyen még nem vagy!



Like Comment Share

Dénes Gabriella
szponzor: Rimócziné Németh Erika & Rimóczi Attila

Sorsodat a döntés pillanataiban alkotod!



Like Comment Share

Dr. Horváth Zsófia
szponzor: Rusák Patrícia

A siker titka csupán az elhatározásban rejlik: elhatározod, mit akarsz elérni, majd napról napra kitartóan teszel is érte, még akkor is, ha úgy tűnik, hogy nem fog sikerülni.



Like Comment Share

Illés György & Illés Györgyné
szponzor: Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya

Ne félj attól, hogy lassan haladsz; egyedül attól félj, hogy egy helyben állsz!



Like Comment Share

Presinszki-Nagy Beáta
szponzor: Major Bernadett

Ha segítesz másokon, az téged is épít. Nem tudsz átvinni valakit a csónakodon a túlsó partra, hogy te magad meg ne érkezz.

FOREVER2DRIVE

1.SZINT:

Dr. Berezvai Sándor & Bánhegyi Zsuzsa
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Szabados Zoltán & Szabadosné Mikus Emese



ASSISTANT MANAGERS

Aradványiné Dedics Adél
szponzor: Kovács Zoltán & Kovácsné Dr. Nagy Réka

Zeljko Kaic & Marija Bodrozic Kaic
szponzor: Sonja Jurovic & Zlatko Jurovic

Kiss Zenobia
szponzor: Molnár Rudolf & Molnár Ildikó

Lerinc Sándor
szponzor: Kiss Zenobia

Pavlovics Istvánné
szponzor: Berkics Miklós

Szűcsné Kertész Lilla
szponzor: Hollóné Kocsik Judit & Holló István

QUALIFICATIONS



Like Comment Share

Dr. Fazekas Ferenc & Fazekas Mária
szponzor: Fejes Ferenc Lászlóné & Fejes Ferenc

A gyávák soha nem kezdik el.
A gyengék soha nem fejezik be.
A győztesek soha nem adják fel!



Like Comment Share

Felde Istvánné
szponzor: : Dr. Kardos Lajos
& Dr. Kardosné Hosszú Erzsébet

A célhoz vezető út, életed legizgalmasabb,
legszebb, legtöbb élményt adó időszaka,
hidd el, megéri végig menni!



Like Comment Share

Hegedűs Tímea & Hegedűs Gábor
szponzor: Szabó György
& Szabó Nikolett

Az egyik fő különbség azok között, akik sikert
érnek el, és akik nem: a kitartás. Az, hogy komolyan
veszik, amit csinálnak - a befektetett munka pedig
egyértelműen meghozza a sikert.



Like Comment Share

**Stempelné Marosvölgyi Katalin
& Stempel Zoltán**
szponzor: Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes

Hisszük hogy az emberek átlag feletti teljesítményekre
képesek, egy jó céllal és némi segítséggel.



Like Comment Share

Szűcsné Pernyész Kitti
szponzor: Gödönné Konfár Kitti

Mindig két út van előtted: a biztonságosabb,
és az, amelyre születted.



Like Comment Share

Willi Viktor
szponzor: Schwarz Éva

Mindenen át!



SUPERVISORS

Balogh Mihály
Balogh Péter Mihály
Bánhegyi Flóra
Bartha-Lőrincz Melinda
Ines Basta
Kristina Blazic
Csenki István & Seres Mónika
Csikós Katalin
Dallosné Garai Anikó

Dolányiné Mile Dorottya
Patricia Farkasova
Füzék István
Gyöngyösi Tamás
Háda Sándorné
Horváth Zoltán
Rada Jovanov
Kiss Balázs
Kiss Péter
Kissné Horváth Gabriella
Kovács Imre
Lukács Nóra

Mácsik Róbert
Magyari-Martos Mónika
Major Anita
Nenad Nastic
Patkó Diána
Pavlovics Andrea
Tatjana Pilaric
Prokaj-Birinyi Judit
Renata Radman Kromar
Robotka Anita
Samolyné Tóth Eszter
Natasa Saric

Peter Segec
Suller Henrietta
Szikszai János
Tornyai Gyuláné
Tóth Józsefné
Ubitz Gyula & Bába Adrienn
Veres Anna
Bojana Vidovic
Zsoldos Tamás
Zsupkóné Juhász Livia Anita

NEW QUALIFICATIONS

2+6CC

2018. április 1-15.

Heinbach József
& Dr. Nika Erzsébet
Dr. Berezvai Sándor
& Bánhegyi Zsuzsa
Barna Krisztina
Dr. Szecső Tímea
Szabóné Dr. Szántó Renáta
& Szabó József
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Dr. Kolonics Judit
Szabados Zoltán
& Szabadosné Mikus Emese
Takács Tamás
& Takács Tamásné
Vágási Aranka
& Kovács András
Horváth Sándor
Szórád Erzsébet
Kovács Angéla Zsuzsanna
Leel-Össy Gabriella
Kurucz Endre
Kása István & Kása Istvánné
Dr. Hocsi Mária
Hanyecz Edina
Pusománé Bencsik Ágnes

150+CC

2018. március

Klaj Ágnes

100+CC

2018. március

Almási Gergely
& Bakos Barbara
Dr. Berezvai Sándor
& Bánhegyi Zsuzsa
Dr. Dósa Nikolett
Hollóné Kocsik Judit
& Holló István
Szabados Zoltán
& Szabadosné Mikus Emese
Andreja Brumec
Ferencz László
& Dr. Kézsmárki Virág
Krasznai Cintia
Zsidai Renáta
Dr. Rokony Adrienne
& Dr. Bánhegyi Péter
Varga Géza
& Vargáné Dr. Juronics Ilona
Majoros Éva
Aleksandra Petkovic
& Bogdan Petkovic
Zachár-Szücs Izabella
& Zachár Zsolt
Dobai Lászlóné
& Dobai László
Hegedűs Árpád
& Hegedűsné Lukátsi
Piroska Marietta

60+CC

2018. március

Dr. Kardos Lajos
& Dr. Kardosné Hosszú Erzsébet
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Szabó Péter
Dr. Kolonics Judit
Berkics Miklós
Laura Lepojevic
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária
& Dr. Rédei Károly
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Köves Márta
Stjepan Belosa & Snjezana Belosa
Rusák Patrícia
Hajdu Ildikó Rózsa & Hajdu Kálmán
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Rimócziné Németh Erika & Rimóczi Attila
Schwarz Éva
Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak
Kurucz Endre
Szabóné Dr. Szántó Renáta
& Szabó József
Fekete Zsolt
Fejes Ferenc Lászlóné & Fejes Ferenc
Lérántné Tóth Edina & Léránt Károly
Sonja Jurovic & Zlatko Jurovic
Kiss Zoltán & Kissné Szalay Erzsébet
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
Kovács Zoltán & Kovácsné dr. Nagy Réka
Husztai Erzsébet & Pálkövi Tamás
Tóth Zsolt & Tóthné Borza Eszter
Háhn Adrienn
Willi Viktor
Szabó György & Szabó Nikolett
Dénes Gabriella
Halmi István & Halminé Mikola Rita
Skáfár István & Skáfárné Vásár Amália
Major István & Majorné Kovács Beatrix
Tóth Sándor & Vanya Edina
Fritz Adrienn
Glatter Andrea
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Kertész Venczel Katalin



A Forever évek óta együttműködik a világ egyik vezető segélyszervezetével, a Rise Against Hungerrel. Vállalatunk munkatársai világszerte önkéntesen segítik a szervezet munkáját, ennek eredményeként 2017-ben 1.500.000 adag élelmiszer jutott el a rászorulókhhoz. Ebben jelentős szerepünk volt nekünk is: Magyarország és a délszláv régió üzleti partnerei 100.000 adag élelmiszerrel járultak hozzá a harmadik világbeli éhezés csökkentéséhez.

MUTASSUK MEG

hogy együtt újra képesek vagyunk 30.000 ételcsomag összeállítására, és jelentős pénzadomány összegyűjtésére is!
A Forever ereje a szeretet ereje!

2018. MÁJUS 20.

1184 Budapest, Nefelejcs utca 9-11.



Rise
AGAINST HUNGER
food • community • sustainability

2017-ES EREDMÉNYEINK

Két élelmiszer-csomagolási akciónk eredményeként 100.000 adag étel került Magyarországról Afrika éhezőihez, elsősorban Zimbabwe-be. A 40 dkg-os csomagban vitaminok, rizs, szójagranulátum, szárított zöldségkeverék található, ami három ember egyszeri étkezését fedezi.



Mikor utoljára megosztottad a gondolataidat az olvasókkal, épp a régió első számú Forever Üzleti Partnere lettél total pontok alapján. Ezt meg tudtad ismételni tavaly is. Mi a titka?

Nincsen titok, vagy ha van, az a csapatban rejlik. Azon emberi értékek módszeres képviselésében, amelyet 1995-ben irányadóként elképzeltem. Hitelesség, kitartás és szorgalom: ezek képesek stabilizálni ezt az üzletet. Ezt láttuk Amerikában, és ezt látom huszonhárom éve a Forever cégnél: akik hosszú távon következetesen gondolkodnak, azoknál az eredmény nem maradhat el. Bármilyen módosítás történt a marketing-tervben az elmúlt huszonnégy év alatt, az mindig a hálózatépítők érdekében történt. Ebből is éreztük, hogy maga az anyacég is szolgálatnak tekinti a munkáját. Erre a vállalatra jellemző a hosszú távú gondolkodás. Ez az a stratégia, aminek köszönhetően negyven év alatt Rex víziójából egy világméretű, atomstabil, hihetetlen gazdag cég nőtt ki magát. És Rex Maughan tökéletesen tisztában van vele, hogy ennek az alapja a hálózatépítő, maga az ember. Jómagam 1995. december 20-án találkoztam ezzel a lehetőséggel, és hálát adok a jó Istennek, hogy nem mondtam nemet Anton Gajdonak, későbbi szponzoromnak, aki sajnos már nincs köztünk. Remélhetően mindenkinek eljön az a pillanat, amikor hálás lehet akár a Forevernek, akár annak, aki megérintette a Forever üzenetével. Van, akinek egy-két év, vagy több idő is kell ehhez.

Az életem ügye a FOREVER

Idézzük fel e hosszú életút, és a Foreverrel közös történet legfontosabb állomásait!

A debreceni Déli soron álló házból indultam, amely a rendezőpályaudvarra nézett. Mivel húgommal együtt nem éppen módos család gyermekei vagyunk (édesapám gépkocsivezető volt, édesanyám kárpitosműhelyben dolgozott), bizony az utolsó fillért is meg kellett fogni. A szüleim vagonrakodással egészítették ki a jövedelmüket, és mikor kamaszodtam, magam is így tettem néhány barátommal együtt. Egy mázsa sóderért ötven fillért adtak. Egész nyáron dolgoztunk, szeptemberre ebből vettünk iskolatászkát, logarlécet, tornacipőt.

Vagyis mindig magadra voltál utalva a téren, hogy egyről a kettőre juss. Úgy látom, ez a tapasztalat végigkíséri az életedet. Mi mindennel foglalkoztál, míg megérkeztél a Foreverig?

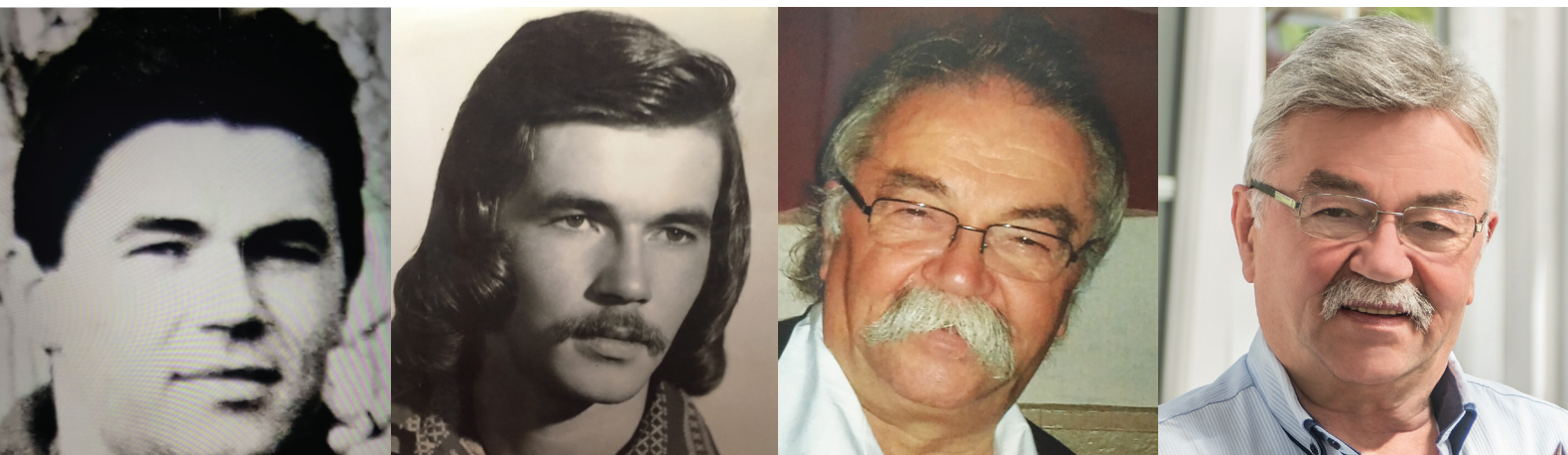
Az ég világon mindennel – egészen harmincnyolc éves koromig tartott ez a kereső fázis. A vagonrakodás megtanított a kitartásra, ugyanis a félig kirakodott vagon után nem járt fizetség. Olyan az, mint a Foreverben: a manageri szintig

neked kell bizonyítani, utána viszont nem marad el a jutalom. Emlékszem, először tizenhét évesen, Opatijában láttam meg a tengert. Mivel másra nem tellett, ajándékként magamnak egy flakon tengervizet hozam, a mai napig itt áll a polcomon – már negyvenöt éve. Akkor, ott megfogadtam, hogy visszatérek. Azóta kevés olyan pontja van a világnak, ahol ne láttam volna a tengert vagy az óceánt...

Emlékszel még arra, hogy amikor találkoztál a lehetőséggel, mi fogott meg benne?

Nem mondhatnám, hogy pontosan tudtam, miről is van szó. A szponzorom is csak négy hónapja ismerkedett az üzlettel, semmilyen MLM-hátterünk nem volt, úgyhogy „vak vezet világaltant” alapon működtünk. Én csak józan paraszti ésszel indultam el: ha ötvenöt országban ott van a cég, úgy gondoltam, lesz ötvenhatodik is. Miért ne Magyarország legyen az?

Úgy tervezted, hogy te fogod meghonosítani a Forevert Magyarországon?



„A külső az idő múlásával változik, de a legfontosabb változások belülről fakadnak: ez viszont csak rajtad múlik.”

Utoljára akkor beszélünk azzal, aki elsőként hozta Magyarországra a Forever Living Products termékeit, amikor épp visszakerült a GLT közösségébe. Akkoriban arról mesélt, hogy lassan háttérbe vonul, és élvezni mindazt, amit huszonhárom év alatt felépített. Már akkor sejtettük, hogy ez nem egészen így lesz. Most, a világcég negyvenedik születésnapján egy természetesen még mindig aktív Szabó Józsiával találkoztunk.

SZABÓ JÓZSEF

Zafir Eagle Manager
GLT tag



„A debreceni Déli sor – ahol minden kezdődött – és a mostani házam.”



Mi csak elindulunk ezen az úton. Arra gondoltam, hogy jó emberekkel ez sikerülhet. Már három éve dolgoztunk az üzletben, amikor egy munkatársunk, Hári Laci mutatott egy akkoriban több ezer példányban megjelenő MLM-szaklapot, amiben már az indulásunk előtt másfél évvel is írtak a Foreverről – Dusty Green, a cég akkori alelnöke nyilatkozott benne arról, hogy akár Magyarországon is terjeszkednének. Meglepődve láttam, hogy az annak idején senkit nem érdekelt.

Úgy képzelem, hogy az első évben hatalmas robbanással indult a piac.

Ezt azért nem mondanám, hiszen nekem is másfél év kellett, ahhoz, hogy Manager legyek. Gondold el: nem ismered a termékeket, a marketingtervet – utóbbit én a német country managtéről tanultam

németül, képzelheted, nem is beszéltem a nyelvet... mindig odáig tanultam, ahol tartottam az üzletben, és mindent megcsináltam, amit javasoltak. Harmincöt-ször jártam meg Frankfurtot, az ottani raktár parkolójában aludtam...

Hogyan kaptátok a bónuszt az ősidőkben?

Fillérre korrekt volt az elszámolás. Csekket kaptam, amire rá volt írva a nevem, 7 márka volt az első jutalékom, akkor 560 forint. Soha nem vettem ki a pénzt, inkább hozzátettem egy kicsit, és termékre váltottam. Idővel mind nagyobb és nagyobb csekk érkezett. Jöttek másokéi is, hazavittem nekik, a jobb kezemmel odaadtam, a ballal visszavettem, majd fordultam is vissza vásárolni.

Szóval másfél év alatt lettél Manager...

Ebben sokat segített Nagy Kati Debrecenből, közvetlen munkatársam, dr. Kassai Gabriella (az első orvos a csapatomban). Majd az, hogy megjelent Krizsó Ági, Berkics Miki, és velük a felelősség is...

Neked köszönhető, hogy valóban Magyarország lett az ötvenhatodik ország a Forever globális hálózatában - hivatalos székhellyel, raktárral.

1997. január 16-án nyílt lehetőségem először találkozni Rex Maughannal. Később sorsfordítónak bizonyult ez a bizonyos találkozás Berkics Miki



„A felső kép címe: A nagybetűs Alázat. Valahol kettesben húsz évvel ezelőtt egy németországi kastélyban, egy konzultáció alkalmával Rolf Kippel. Szerinted hogy éreztem magam hazafelé?! Rolf következetes, szorgalmas, egyszerre kemény és emberséges: olyan igazi, precíz német. És nagyvonalú, többször voltam a vendége. Az emberek szavak nélkül is megértik egymást – ha akarják. A mai napig apró gesztusokkal kommunikálunk, mert bár nincs közös nyelvünk, mégis értjük egymást. Rolf tanított nagyban gondolkodni. Aztán én is elindultam itt a környéken: Románia, Szerbia, Ukrajna, Oroszország, Kazahsztán...

Az alsó kép két éve készült: vendégségben Rolfnál, valahol Ausztriában.”



s az én életemben is. Előfordul, hogy utólag komikus valami, de én azt mondom, mindegy, hogy mit csinálsz, csak csináld! És ma már örülök, hogy egy félreértésnek köszönhetően (amelyről részletesen olvashatsz a Global Rally-n bemutatott „40” című kötetben) a színpadon kezeltünk Rexszel, aki elmondta, hogy tervezik megnyitni a magyar piacot, és keresik a country managert. Azzal a küldetéssel jöttem haza, hogy meg fogom találni.

zonytalanság van, hogy ehhez a falhoz nyugodtan odatámaszthatja a létráját. Erre a bizonyíték a dallasi rally volt.

Mikor utoljára beszéltünk, azt mondtad, visszavonulsz, és főként az új lakóbuszoddal fogsz utazgatni. Utóbbi megtörtént, előbbi nem igazán. Miért?

Nézd, én a huszonhárom év alatt egyetlen termékbemutatót le nem mondtam, bármilyen mélységből érkezett is a megkeresés. Hiszem,



„Neked is kell hogy legyen egy történeted. 2018 Dallas, Global Rally.”

A debreceni Nagyállomáson láttam a Dr. Milesz „Bioproducts” hirdetését. Telefonáltam, majd elmentem Sándorhoz. Kiss Tibi fogadott, aki ma már a Forever budapesti központjának ügyfélszolgálati vezetője. Itt is szeretném megköszönni minden foreveres alkalmazottnak, hogy ugyanúgy szolgáltatnak tekintik a hálózat segítését, mint maga Rex teszi nagyban. Joggal mondhatjuk, hogy a Forever a világ egyik legjobb cége. Biztatok mindenkit, akiben bi-

hogy ha abból az energiából ezelőtt tíz évvel a frontomra helyeztem volna a hangsúlyt, már a Gyémánt szint környékén lennék. Egy év alatt lettem Zafir Manager, ami azt jelenti, hogy sem szombatom, sem vasárnapom nem volt, hiszen megfelelő szélességben kellett egyszerre emelni a lábakat. Mivel én állok kint a színpadon, fontos volt, hogy mindig számíthasson rám mindenki, akár érdeken áll üzletileg, akár nem,



„Mikor először Amerikába utaztam, Rex várt a repülőtéren. Kivette a bőröndöt a kezemből, és így mentünk a transzferig. Rex és Rolf gesztusai voltak azok a dolgok, ami miatt már huszonhárom éve itt vagyok. Hogy is lehet ezt nem megérezni?! Közel negyvenévesen "újra születve", s azóta újraformálódva: ebből lettem én, a hálózatépítő." Köszönöm Elnök Úr, az Isten áldjon meg!

Hátha találkozál már ezekkel a gondolatokkal valahol:

„Higgy önmagadban,
Az álmaidban,
Az akarat erejében,
Az emberi tisztességben,
... és egy kicsit bennem is!”

akkor is. Számomra egy ügy a Forever. Hatvankét éves vagyok, a határidőnaplóm tele van, több mint húsz országban dolgozom, megyek, ha hívnak. Úgy gondolom, elég sok tapasztalatom van az üzletről, és én ott szolgálom a rendszert, ahol igény van rám. Jó pihenni, de jó fontosnak is lenni. Keresem a harmóniát az életemben, barátságban a pénzzel és az idővel.

Mit vizionálsz a Forevernek a következő időkre?

Mikor Rex kitalálta ezt az egészet, hihetetlen vízióval meglátta, mit jelenthet az emberiségnek az aloe vera. Ma mi vagyunk a THE ALOE VERA COMPANY. Az emberiség sajnos nem létezik civilizációs ártalmak nélkül, ebből fakad, hogy a termékeinkre állandó kereslet lesz. Csak az a kérdés, hogy az én generációm után kik lesznek, akik átveszik a stafétabotot, és mit is kezdenek vele. Itt a lakóbuszom, és még alig van benne pár kilométer. Úgyhogy egyre több lapot hagyok üresen a határidőnaplómban. Mindnyájunknak el kell jutni odáig, hogy élvezhessük a munkánk, az életünk gyümölcseit. Mindig ott lesz a Forever az életemben, de mindig más minőségben.



„Ez is Forever Resort, hiszen a Rextől kapott pénzből vettük, csak mi fizettük ki. A Bükkben van, Sebesvízen,



„Mit gondoltok, hányan hívtak már ezen a számon? Elárulom nektek: senki.”

STEP BY STEP

HERMAN TERÉZIA
Soaring Manager



Az ÜZLETÉPÍTÉS alapelvei



9 ÜZLETÉPÍTŐ IRÁNYELV

A network-marketing alapja. Az évtizedek alatt felhalmozódott tudás és tapasztalat alapján a hálózatépítők újabb és újabb generációi is ezek szerint dolgoznak.

1. LEGYEN ÁLMOD, CÉLOD!

Képzeld el magadat a jövőben, legyen egy álmod! Alkoss belőle célokat, a lehető legkonkrétabban! Ha egy ház felépítése a célod, akkor a legapróbb részletekig tervezd meg, képzeld el! Rendelj határidőt a célod eléréséhez!

2. LEGYEN NÉVLISTÁD!

Részíts listát az összes ismerősödről! Ez lesz a tőkéd: ebbe a vállalkozásba ugyanis nem többmillió forinttal, hanem a kapcsolati tőkénkkel fektetünk be. A telefonunk névjegyzéke vagy a Facebook-ismerőseink listája nem váltja ki a névlista-készítést: mindenképp kézzel írt listád legyen! Kövesd "az agyból kézbe, kézből agyba" technikát!

3. HÍVJ MEG!

Nagyon fontos, hogy nem szórjuk szét az információt, hanem célzottan, egyes embereket hívunk meg, akár offline, akár online módon tesszük ezt. "Nem szórom szét a magot, mert ami betonra esik, az nem fog kikelni. Odafigyelek arra, hogy a "földet" előkészítsem." Gondolkodj úgy, mintha kávézni hívnál meg valakit: csak azzal fogsz tudni leülni, aki elfogadja a meghívásodat, és eljön a ta-

lálkozóra. Én, ha vezetői webinárt tartok, arra csak vezetőket hívok meg, külön csoportot alakítva. Ha nyílt bemutatót szervezek, arra szélesebb körben hívok meg, de ott is ügyelek arra, hogy személyes legyen a meghívás.

4. TARTS, TARTASS TÁJÉKOZTATÓT!

A termékekről, a marketingtervről és az elérhető jövedelemtől szigorúan a Nemzetközi Üzletpolitika és egyéb szabályok szerint kommunikálj! A bemutatók, tájékoztatók ma már nincsenek fizikai korlátok közé szorítva. Otthonról, egy laptop vagy okostelefon segítségével közvetlen kapcsolatba léphetünk a világ másik pontján élőkkel is. Tarts minél több tájékoztatót, és erre ösztönözd munkatársaidat is!

5. KERESS VISSZA!

Akár sikeres volt a meghívás, akár sikertelen, minden esetben visszakeresem a meghívottat, hogy megtudjam, mi történt. Számomra nincs igazi nem, csak "halasztott igen". A visszakeresés, vagy "hogyan tovább találkozó" alkalmával eldől, hogy a jelöltem jelen pillanatban termékfogyasztó lesz-e, vagy munkatárs. Profilozom az embereket, hogy megtudjam, mi a "nyomógombjuk", hogyan közelíthetem meg őket. A termékfogyasztót hozzásegítem a regisztrációhoz, hogy onnantól kényelmesen, a webshopon keresztül rendelhesen termékeket. A munkatárs-jelölttel pedig megkezdem a közös munkát a 9 üzletépítő irányelv szerint – így másolódik a tevékenységünk!

6. CSINÁLJ FORGALMAT!

Nagyon fontos, hogy a munkád arra irányuljon, hogy az általad képviselt cég termékei minél több emberhez jussanak el, hogy minél többen szerezhessenek pozitív termék-tapasztalatot, ezáltal ösztönözve legyenek újabb és újabb vásárlásokra. Szélesíts! Törekedj arra, hogy minél több embert kapcsolj be az üzletedbe!

7. ÉPÍTS MÉLYSÉGET!

Üzleted stabilitását és céljaid elérését az garantálja, hogy a közvetlenül alattad lévő munkatársaid álmait, céljait hogyan teljesülnek. Ennek legbiztosabb útja, ha minél több generáció épül alattad, alattuk.

8. TANULJ, FEJLŐDJ!

Olvass, hallgass hanganyagokat, tanulj másoktól, sajátíts el új technikákat! A tanulás, az új tudás megszerzése iránti vágy életünk végéig elkísér. Aki nem fejleszti önmagát, nem bővíti ismereteit, az lemarad.

9. DUPLIKÁLJ!

Nagyon fontos, hogy csak olyan dolgot csinálj, ami bármely korosztály, bármely élethelyzetben lévő személy számára másolható! Ne feledd: a negatív minta éppúgy másolódik, mint a pozitív! Csak olyat várhatsz el a munkatársaidtól, amit te magad is véghez viszel.

Számtalan generációkon át öröklődő szokással találkozunk az életben. Ilyenek például a húsvéthoz kapcsolódó hagyományok. Néhány évtizede a fiúk még jókora vödör hideg vízzel öntötték nyakon a lányokat, mára ez kölnivel való locsolássá finomodott, de a lényeg változatlan maradt. Így vagyunk mi, hálózatépítők is a szakmánk szokásaival: finomodnak, alakulnak, de a több évtizedes, kipróbált alapelvek ugyanazok – akár a hagyományos offline, vagy a legújabb, online technikákkal dolgozunk.



A KULCSEMBER 7 PONTJA

Lássuk, mi jellemzi az üzletépítők elitcsapatába tartozó, legsikeresebb üzletembert, a kulcsembert!

1. 100%-OS TERMÉKHASZNÁLÓ

Változtasd meg vásárlási és fogyasztási szokásaidat, és ösztönözd erre a munkatársaidat is! Cseréld le a háztartásodban mindent a Forever termékeire!

2. 10-15 TÖRZSVÁSÁRLÓJA VAN

Legyenek regisztrált, aktív törzsvásárlóid, akik hónapról hónapra tervezhető forgalmat generálnak! Ösztönözd őket arra, hogy minden hónapban próbáljanak ki egy új terméket! Olyan termékekkel kezd az ismertetést, amit egyébként is használnak az emberek: sampon, fogkrém, szappan, arckrém...

3. HAVI MINIMUM 15 TÁJÉKOZTATÓT TART

Az emberek nagy része már hallott a Foreverről, ismeri a sárga flakont, vagy a First-öt. Információval kell ellátnod őket a többi termékről és az üzleti lehetőségről is. Tervezz, és tartsd magad a tervedhez: ha kulcsember vagy vagy azzá akarsz válni, havonta legalább 15 tájékoztatót tarts!

4. NAPI MINIMUM 15 PERCET FORDÍT TANULÁSRA

Ha máskor nem, este, elalvás előtt olvass pozitív tartalmú olvasmányt, ami a munkádat segíti! Emeld ki a számodra fontos gondolatokat, értelmezd, építsd be a gondolkodásodba!

5. LEGALÁBB NAPI 1 HANGANYAGOT MEGHALLGAT

Az autód egy "guruló egyetem". Amíg közlekedsz, hasznosítsd az idődet: hallgass hanganyagokat! Megfigyelted már, mennyi holtidő van a napodban? Vasalás, főzés vagy kocogás közben is szentelhetsz időt a tanulásra!

6. MINDEN RENDEZVÉNYEN RÉSZT VESZ

Egy kulcsember soha nem hagyja ki sem a központi, sem a csapatrendezvényeket. Jelöltjei és munkatársai számára felépíti azokat: a rendezvény jelentőségét, az előadók személyét. Elsőként érkezik, és utolsóként távozik, soha nem vendégként, hanem aktív részvevőként van jelen.

7. CSAPATJÁTÉKOS

Lojális a céghez. Felépíti a felsővonalát, az alsóvonalát és a testvér-vonalát is. Konzultál, és a konzultációra minden esetben alaposan felkészül: csoportrajzot készít, kérdéseket fogalmaz meg, kontrollt gyakorol. Az FLP360 nem hazudik, azonnal látható az alsóvonal teljesítménye, manageri szinttől "kötelező" használni.

A kulcsember soha nem keresztvonalazik: a csoportjára vonatkozó üzleti információkat nem osztja meg más vonalakkal. A felsővonalát minden esetben építi, nem kritizálja. Minden eszközt használ, amelyet a felsővonal biztosít számára, legyen az egy kétnapos szeminárium, egy webinar, vagy egy csoporttalálkozó.



ÉLETJELEK

Vajon honnan tudhatod, hogy sikeresen alkalmazod a 9 üzletépítő irányelvet, és kulcsemberré váltál? Abból, hogy milyen "életjeleket" mutatsz!

1. ÚJ BELÉPŐK

Folyamatosan bővül a csoportod, minél több embert kapszolsz be, annál sikeresebb vagy.

2. RENDEZVÉNYRE JÁRÓK

Nézd meg, a csoportodból hányan vesznek részt a rendezvényeken, ez jól mutatja, mekkora az üzleted. Tizenöt emberrel egy Manager szintű üzletet tudhatsz magadénak, ez a létszám egyenesen arányos az üzleted növekedésével és a jövedelmeddel is.

3. AKTÍV ÜZLETI PARTNEREK

Az aktív, azaz a havi 4 cc-t elérő emberekre számíthatsz az üzletedben csapatszinten. Őket kell szem előtt tartanod elsősorban, náluk kell figyelned, hogy mely pontokon szorulnak rá a segítségedre.

NEW

FEKETÉNÉ
HORVÁTH ANITA

Manager

Feketéné Horváth Anita egy veszprémi családi házban él férjével, Szabolccsal, hatéves Dávid fiukkal és a három és fél éves Flórával, valamint szüleivel. Szabolcs webfejlesztőként dolgozik saját vállalkozásában, Anita pedig műszaki managerként egy távközlési állást hagyott ott a Foreverért.



MENNI KELL TOVÁBB

Szponzor: Dr. Kolonics Judit
Felsővonal: dr. Prókay Edit és dr. Lipták József, Heinbach József és dr. Nika Erzsébet, dr. Vörös Mariann és Sámoly Ferenc, dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin és dr. Seres Endre, Krizsó Ágnes, Szabó József, Rolf Kipp

Anita azon édesanyák közé tartozik, akik nemhogy nem érezték nyomasztónak a sokévnnyi gyest, de egyenesen élvezték. Számára az volt a legfontosabb, hogy minél több, igazán odafigyelős időt tölthessen két gyermekével. Anita összesen hat évet töltött otthon, afféle háztartásbeli édesanyaként. De bármennyire is szeretete ezt a szerepét, azért ennyi idő után már ő is vágyott más típusú kihívásokra,

és persze a családi kasszának is szüksége volt még egy fizetésre. Kézenfekvő lett volna, hogy visszatérjen ahhoz a távközlési céghez, ahol előtte sokáig alkalmazták, ám ez szóba sem jöhetett – még hozzá a nagyon nem családbarát munkaidő-beosztás miatt. „Folyamatosan műszakban dolgoztunk. Hol hajnalban, hol este, hol éjszaka voltam benn, ezen kívül számos karácsonyt és szilvesztert ott töltöttem. Ez az egyetem mellett még jól is jött, hiszen az órák után mehettem pénzt keresni. Ám kétgyermekes anyaként szóba sem jöhetett.”

Szabolcs édesanyja ekkoriban dr. Kolonics Judithoz járt kezelésre. Egy alkalommal Anita kísérté el anyósát, és hosszan elbeszélget-

tek a főorvos asszonnyal, akinek volt ötlete Anita számára. Igen, a Forever. „A termékeket már tizenöt éve ismertem” – meséli az édesanya – „Időnként ettük a vitaminokat. Sőt, édesanyám kétpontos tag volt már akkor, de nem épített üzletet. Engem azonban érdekelní kezdett a lehetőség.”

Tavaly februárban meg is történt a regisztráció, Kolonics Judit Eagle Manager segített összeállítani Anita indulókészletét, kiszélesítette számára a termékpalettát és persze részletesen bemutatta a marketing-rendszert. „Nem mondom, hogy nem voltak kételyeim, hogy ez az egész biztosan nekem való-e. A nyomulós stílustól mereven elzárkóztam, de valahogy megfogott a Forever-világ, a csapat, a szponzorom és mindenek előtt a kiváló termékek. Még hónapokig vívódtam, de közben jártam a rendezvényekre. És lassan világossá vált, hogy itt vagyok igazán a helyemen. Ehhez viszont az kellett, hogy olyan szintet érjek el, ami bevételben kivált egy főállású státuszt. Szerencsére a férjem és a szüleim is támogattak a célom elérésében, biztosították a családi hátteret, hogy én dolgozhassak.”

Arra törekszem, hogy megértsék, NEKIK fontos ez a lehetőség, nem ÉN akarom beléptetni őket.

Anita határidőt szabott magának: ha a gyes végéig ki tudja építeni ezt a bizonyos szintet, akkor marad ezen az úton. Ha nem, akkor elkezd az álláskeresőt. „Nekem nem volt alkalmam két-három év alatt, kényelmesen válni Managerré. Márpedig egyre jobban szerettem volna, hiszen mindig is olyan tevékenységben gondolkodtam, ami rugalmas munkaidőben végezhető két kisgyerek mellett, akár otthonról. Szerettem volna elsősorban anya maradni. Vinni-hozni őket az oviból, hogy ne a nagyszülők neveljék őket. E téren pedig nagyon jó lehetőségnek láttam a Forevert.”

A tét tehát nagy volt, megvolt a motiváció és a lendület. Anita igyekezett először is rengeteg terméktapasztalatot szerezni, majd továbbadni ezeket az ismerősöknek. „Úgy voltam vele, hogy mindenkinek elmondom, hogy mi is ez, aztán mindenki döntse el maga, hogy kíván-e élni akár a termékvásárlás, akár az üzletépítés lehetőségével. Csak annyi volt a célom, hogy meghallgassanak, és ez működött.”

És szép lassan beindult a folyamat. Az elején havonta egy-egy fogyasztó regisztrált, aztán egyre többen lettek. „Egyelőre nagyon bevált az offline működési mód (bár kacsintgatok az online módszerek felé is), mert nekem a szemtől-szembe kontaktus nagyon fontos. A házi partik működtek, ahol személyesen találkozhattam mindenkivel. Utána persze a kapcsolattartás már sokcsatornás. Talán ennek a közvetlenségnek köszönhető, hogy nem egyszeri vásárlóim lettek, hanem stabil fogyasztói köröm. Mi a legnehezebb? Talán az, hogy a meghívottak ne udvariasságból mondjanak igent, hogy aztán félórával előtte lemondják – merthogy ilyen

is történt. Arra törekedtem, hogy megértsék, NEKIK fontos ez a lehetőség, nem ÉN akarom beléptetni őket. A szponzorom és a felsővonalam rendszeresen százötven kilométerről utazott hozzám bemutatót tartani... Sokat köszönhetek nekik, az ő segítségük nélkül nem értem volna el ezt a szintet!”

Ez azonban mind kevés lett volna, ha nem jön egy váltás Anita fejében, egyben munkamódszerei terén: „Egy ponton túl tudatosan próbáltam a saját üzleti szintlépéseimet felépíteni, és e célnak megfelelően sokszoroztam meg a megkereséseket. Ebben komoly szerepe volt annak, hogy ősszel ott voltam Porecsben, Supervisoroként. Mondhatjuk, hogy amit ott kaptam, az repített el a Manager szintig. Ezzel az első célt tizenegy hónap alatt elértem, de tudtam: menni kell tovább.”

A cél ugyanis ekkor már nem csak az anyagi biztonság volt. „Az idő és a biztos jövő mellett megfelelő életmódot is nyújthatok a gyermekeimnek és másoknak. Az emberek hálásak a segítségért, naponta kapom a pozitív visszajelzéseket. Magam pedig már most rengeteget fejlődtem empátiában, odafigyelésben. Ha beülnék egy irodába, mindez nem lenne.”

A következő kitűzött cél természetesen az Eagle szint, és Anita tudja, hogy ennek eléréséhez egy kicsit másként kell majd dolgozni. „Már vannak munkatársak, akikért felelősséggel tartozom. Nekik ugyanazt a segítséget meg kell adnom, amit én kaptam annak idején.”

ÉN ÍGY ÉPÍTEM

- Ne akard mindenáron! Hagyd, hogy ő akarja!
- Szabj magadnak konkrét határidőket!
- Adj valódi figyelmet a munkatársaidnak!

FOREVER SUN LIPS® SPF 30-AS FAKTORRAL

Az ajkaid az egyik legérzékenyebb bőrfelületed. Gondoskodj róluk és állítsd vissza ajkaid puhaságát a Forever Sun Lips-szel, amely SPF30 faktort tartalmaz, így nyújtva védelmet az UVA és UVB sugarak ellen. Az ajkaid elveszíthetik a telítettségüket a nap ultraviola sugárzásától, emiatt kézenfekvő, hogy ebben az ajakbalzsamban napfényvédő található. Az ajkaidat hűvösnek és élettelennek fogod érezni, hála az aloe verának és a mentolnak.



Vágyaim TÁRGYA

Tárgyak. Áruk pénzben kifejezve lehet nagyon magas, máskor csak a tulajdonosuknak jelennek felbecsülhetetlen értéket. Van úgy is, hogy vágnyi rájuk, megdolgozni értük legalább olyan örömet okoz, mint birtokolni azokat. Lehetnek aprók, szinte észrevehetetlenek, vagy hatalmasak, jól láthatóak. Jelképezhetik a gazdagságot, jólétet, szabadságot, egy élet kemény munkájának gyümölcsét.

Vágyaim tárgya egy sportcipő.

Mielőtt bárki azt gondolná, hogy "na, most jön a duma a mozgásról meg az egészségről..." - hát nem.

Illetve nem egészen.

Nem A SPORTCIPŐ, hanem EGY sportcipő.

Egy sportcipő, amely bármikor, bárhol, bárkinek beszerezhető.

Egy sportcipő, amely számomra az egészséget szimbolizálja, de nem csak abban a formában, ahogy ez elsőre logikus lenne.

Évekkel ezelőtt nem tudtam, milyen jelentősége van annak, hogyan gondolkodom. Nem hallgattam semmilyen hanganyagot, nem is olvastam, úgy gondoltam, se időm, se szükségem nincs rá.

Aztán kezembe került (némi segítséggel persze) egy körülbelül tizenhét órás hanganyag. Világos volt, hogy hacsak meg nem tanulok "gyorshallgatni", akkor ezzel sosem fogok végezni.

A VÁGYat viszont annyira felkeltették iránta, hogy éreztem, ki kell találnom valamit. Ekkor jött az ötlet: elviszem magammal futni. Így kezdődött. Egy kapcsolat, amely azóta is tart.

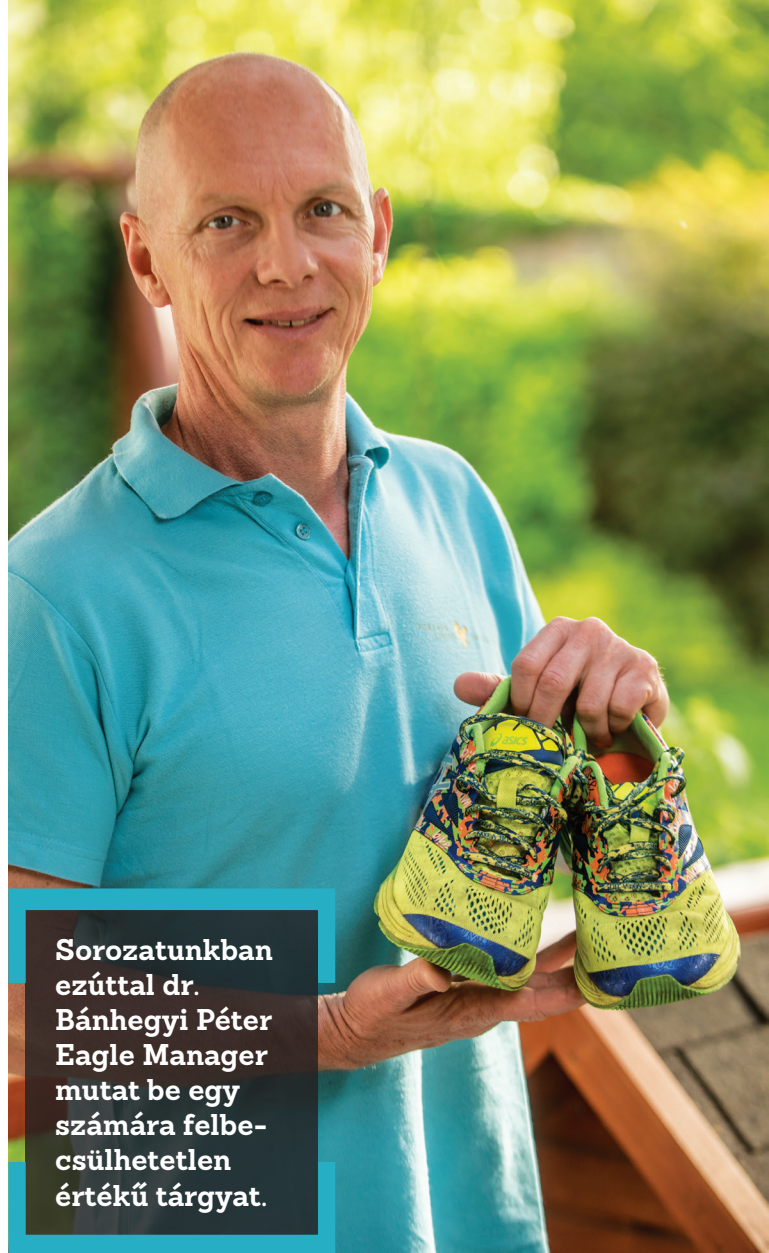
Mondhatnám, hogy ez egy "szerelmi háromszög": én, a sport és a tanulás. Azóta sok idő eltelt, és egészen összenőttünk így, hárman.

Az elején sokszor azért mentem futni, hogy hallgathassam a hanganyagot.

Ma, ha felveszem a sportcipőm, alig várom, hogy betegyem a fülest a fülembe. Ma már nem tudom, melyiket melyikért csinálom!

Rengeteget tanultam ez alatt az idő alatt. Sok száz, de inkább ezer órányi hanganyag - és ugyanennyi mozgás.

Korábban az egészség négy alappillére közül hármat már komolyan vettünk - a mozgás, a helyes táplálkozás és az étrend-



**Sorozatunkban
ezúttal dr.
Bánhegyi Péter
Eagle Manager
mutat be egy
számára felbe-
csülhetetlen
értékű tárgyat.**

kiegészítés fontos helyet foglalt el az életünkben. Innentől pedig elkezdtem egyre tudatosabban szemlélni az egészséget.

Ekkor szembesültem a saját felelősségemmel, ekkor kezdtem megérteni, mekkora jelentősége van a gondolkodásmódnak, annak, hogy hogyan látom a világot, hogy mit veszek észre, mire figyelek a körülöttem lévő világban.

Sokan vagyunk, akiknek nagyon nehéz azért dolgozni MOST, hogy majd HÚSZ ÉV MÚLVA jobb legyen. Kell az azonnali pozitív érzés, az azonnali jutalom!

Sportolni elindulni nem mindig egyszerű. Az ember fáradt, nincs ideje, kedve meg még annyira sem. Nekem a hanganyag adta azt a pozitív érzést, ami miatt el AKARTAM indulni futni. Ez segített kialakítani a SZOKÁST. A mozgás és a tanulás szokását.

Ma a sportcipő jelképezi a tanulást, a fejlődést és a gondolkodásom, azon keresztül pedig az életem iránti felelősséget.

Persze idővel aztán kialakult az igényem arra, hogy ne csak sport közben tanuljak, de mai napig meghatározó az életemben a tanulásnak ez a fajtája. És a **sportcipő**.



SZABÓ JÓZSEF
GLT tag, Zafir Eagle Manager
NEMZETKÖZI ÜZLETÉPÍTÉS



DR. MILESZ SÁNDOR
Ország Igazgató
KÖSZÖNTŐ



**LOMJANSKI VERONIKA
& LOMJANSKI STEVAN**
Gyémánt Managerek
TANÍTOM AZ ONLINE MARKETINGESEKET



**DR. SERESNÉ
DR. PIRKHOFFER KATALIN
& DR. SERES ENDRE**
Zafir Managerek
CSALÁDI HÁLÓZATÉPÍTÉS



**SIKLÓSNÉ
DR. RÉVÉSZ EDIT
& SIKLÓS ZOLTÁN**
Soaring Managerek
MŰSORVEZETŐK

Birthday SUCCESS DAY

MÁJUS 19. TŰSKECSARNOK

HARTAI KLAUDIA
Manager
AZ ONLINE ÉRTÉKESÍTÉS



**KORENIC MANDA
& KORENIC ECIO**
Soaring Managerek
A CHAIRMAN'S BONUS



DR. KOLONICS JUDIT
Eagle Manager
FLP PUZZLE – MAGAS SZINTEN



LEBLANC GERGELY ÉS HEVESI ANNA PRODUKCIÓJA



KLAJ ÁGNES
Soaring Eagle Manager
ÖSZTÖNZÖK A FOREVERBEN

2018 ESEMÉNYNAPTÁR

BUDAPEST	ALBÁNIA KOSZOVÓ	SZERBIA	HORVÁTORSZÁG	SZLOVÉNIA	BOSZNIA
május 19. Tüskecsarnok május 20. Egészségnap					
	június 17. Koszovó	június 23.	június 9. Opatija	június 2.	
július 21. Tüskecsarnok					
szeptember 15. Aréna	szeptember 23.		DHR Porecs szeptember 28-29.		
			október 20. Zágráb Szülinap		október 27. Bijeljina
		november 24.			
dec. 14. Tüskecsarnok				december 1. Születésnap Sikernap	

GLOBAL ESEMÉNYEK:

2018. OKTÓBER 7-13.
PHOENIX, EAGLE MANAGER RETREAT

SZÜLETÉSNAPI SUCCESS DAY

MÁJUS 19. TÜSKECSARNOK

MÁJUS 20. EGÉSZSÉGNAP

1184 Budapest, Nefelejcs utca 9-11.



A májusi hónap előadója: Szabóné Dr. Szántó Renáta Eagle Manager

Előadásának címe: Forever termékek II.

Előadás időpontja: 2018. május 23. 18 óra

Előadás helyszíne: Forever Living Products Magyarország Kft. 1184 Budapest, Nefelejcs utca 9-11.

MAGYARORSZÁG ÁTFOGÓ EGÉSZSÉGVÉDELMI SZŰRŐPROGRAMJA 2018.

Büszkék vagyunk arra, hogy immáron hetedik éve a „Magyarország átfogó egészségvédelmi szűrőprogramja 2010- 2020” akció fő támogatói vagyunk, és egyetlen MLM céggént a Forever Living Products Magyarország Kft. kizárólagos jogot kapott az ARG1+ és a Forever Ginkgo Plus termékek népszerűsítésére.

Idén ismét lehetőségek nyílnak arra, hogy a Forevert személyesen Ti képviseljétek a programnapokon (rendezvényenként maximum két fő). Ez egy hatalmas lehetőség nektek, hogy a Forever termékeit népszerűsítsétek, továbbá lehetőség üzletek továbbépítésében. Amennyiben felhívásunk felkeltette érdeklődésed, és szívesen lennél Te az, aki a Forevert képviseli, várjuk jelentkezésed a rendezveny@foreverliving.hu e-mail címre.

Minden időponthoz legfeljebb két fő jelentkezését tudjuk elfogadni érkezési sorrendben. Kérjük, a jelentkezésben tüntesd fel az esemény időpontját, Forever Üzleti Partneri kódszámod, és a személyi igazolvány-számod.
Részvételi díj: 5000Ft+Áfa/rendezvény/nap/fő

IDŐPONTOK ÉS HELYSZÍNEK 2018. MÁJUS 12 - JÚNIUS 11.

2018. 05. 12. Budapest	2018. 05. 25. Budapest	2018. 06. 02. Szeged
2018. 05. 13. Budapest	2018. 05. 26. Balatonaliga	2018. 06. 03. Budaörs
2018. 05. 14. Üllő	2018. 05. 26. Budaörs	2018. 06. 05. Pápa
2018. 05. 15. Budapest	2018. 05. 28. Budapest	2018. 06. 06. Veszprém
2018. 05. 18. Budaörs	2018. 05. 29. Mosonmagyaróvár	2018. 06. 07. Budapest
2018. 05. 19. Budapest	2018. 05. 30. Bükk	2018. 06. 08. Nyergesújfalú
2018. 05. 20. Budapest	2018. 05. 31. Szombathely	2018. 06. 09. Soroksár
2018. 05. 23. Budapest	2018. 06. 01. Szombathely	2018. 06. 10. Budapest
2018. 05. 24. Budapest	2018. 06. 02. Budapest	2018. 06. 11. Rácalmás

Jelen országos útvonal a Magyarország átfogó egészségvédelmi szűrőprogram 2010-2020/2018. évad tervezett útvonala. A változás jogát a program fenntartja a rendezvények, rendezvényszervező cégek működése, és a helyszíni parkolási viszonyok technikai paramétereinek függvényében.

A program honlapja: www.egeszsegprogram.eu

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: PhD. dr. Miesz Sándor Szerkesztők: Pasqualetti Krisztina, Pósa Kálmán Fordító: Gondos Evelin Layout, nyomdai előkészítés: Crossroad Consulting Kft.
Fordítás, lektorálás: Mirmoza Borbáth, (albán), Babity Gorán Vladimir, Anić Antić Žarko (horvát), Babity Gorán Vladimir, Dragana Meseldžija (szerb), Harmat Császár Jolanda (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

MAGYARORSZÁG

Termékrendelés

Webáruházunk: www.flpshop.hu

Telecenter: hétfőn 8:00-17:45-ig, kedden 8:00-19:45-ig, szerdán, csütörtökön, pénteken: 8:00-17:45-ig hívható számaink: +36-1-297-55-38; +36-70-436-4290; +36-70-436-4291; **+36-80-204-983 („zöld szám”): vezetőkes hálózattól díjmentesen hívható),** hétfőn 8:00-19:30-ig, keddtől-péntekig 10:00-17:30-ig hívható számunk: +36-70-436-4294

Ügyfélszolgálat, Információ

Ügyfélszolgálat (telecenter, webshop): ugyfelszolgalat@foreverliving.hu, +36-1-269-5370/110 és 111, ügyfélkapcsolati igazgató: Kiss Tibor, +36-70-436-4170

Nemzetközi és Belföldi Kommunikációs recepció: +36-1-269-5370/123

Pénzügyi Recepció: +36-1-269-5370/121

www.foreverliving.com

Budapesti Központi Főigazgatóság: 1184 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.

E-mail: flpbudapest@foreverliving.hu

Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995

Levelezési cím: 1439 Budapest, Pf.:745.

Ország igazgató: dr. Milesz Sándor: +36 1 297 1995, mobil: +36 70 316 0002

Főigazgató: Ladák Erzsébet: tel.: +36-1-269-5370/160-as mellék,

mobil: +36-70-436-4230;

Főigazgató-helyettes: Kismárton Valéria: 130-as mellék,

mobil: + 36 70 436 4273

Belföldi és nemzetközi kommunikáció: Szecsei Aranka: 136 mellék,

mobil: +36 70 436 4229;

Csábrádi Ottília: 135 mellék, mobil: +36 70 436 4227

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

Rendezvényszervező: Altrichter Anett, rendezveny@foreverliving.hu,

mobil: + 36 70 436 4240

Teremfoglalás: rendezveny@foreverliving.hu

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

Varga-Berez Károla, tel.: 192. mellék, mobil: +36 70 436 4281

Vékás-Kovács Mónika, tel.: 191-es mellék, +36-70-436-4239

Budapest, Nefelejcs utcai vevő- és ügyfélszolgálat és raktár

nyitvatartás: H: 10-17:45, K: 10-19:45, Sz-P: 10-17:45,

minden hónap utolsó hétköznapi munkanapján minden esetben 8-20 óráig,

Ügyfélkapcsolati igazgató: 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

Nyitvatartás: H – P: 10-18 óráig (a számlázás zárás előtt 30

perccel befejeződik).

Területi igazgató: Pósa Kálmán, mobil: +36-70-436-4265

Szegedi Területi Igazgatóság:

6726 Szeged, Pillich Kálmán u. 1.,

Tel.: +36 62 555 444, mobil: +36 70 436 4175 Nyitvatartás: H: 12-20 óráig,

K – P: 10-18 óráig (a számlázás zárás előtt 30 perccel befejeződik).

Területi igazgató: Radóczi Tibor

Rendkívüli nyitvatartás:

Termékarusítás illetve termékrendelés magyarországi képviselőinken és telecenterünkén minden olyan hónap utolsó szombatján, amely után abban a hónapban már nincs munkanap: 10-16 óráig. Ezen alkalmak pontos időpontját honlapunkon és képviselőinken 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

Sásfészek Étterem, tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszeketterem.hu.

A Forever Resorts magyarországi intézményeinek ügyvezető igazgatója

Lenkey Péter, szálloda igazgató Király Katalin.

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, dr. Bakanek György: 30/942 8519

SRBIJA

Internet prodavnica: www.flpshop.rs **Telecenter:** +381 11 309 6382; +381 65 309 6382

Beogradska kancelarija: 11010 Beograd, Kumodraška 162

tel.: +381 11 3970 127, fax: +381 11 3970 126, Email: office@flp.co.rs

Predaja narudžbina: narucivanje@flp.co.rs

Radno vreme telecentra: ponedjeljak, utorak i četvrtak 12:00-18:30;

sreda i petak 9:00-16:30

Direktor: dr Branislav Rajić

Lekari konsultanti: dr Biserka Lazarević i dr Predrag Lazarević: +381 23 543 318

Utorakom i petkom 14:00-16:00

CRNA GORA

Podgorička kancelarija: 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20.

Poštanski fah 25

tel: +382 20 245 402, fax: +382 20 245 412

Radno vreme: ponedjeljkom 12:00 – 20:00, ostalim radnim danima: 9:00 – 17:00

Svakog meseca 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

Spletna trgovina: webshop.forever.si (dežurni telefon za spletno trgovino 064 259 222)

Pisarna Ljubljana: Stegne 15, 1000 Ljubljana

Telefon: +386 1 562 36 40; email: info@forever.si; www.forever.si

Naročanje izdelkov: +386 1 562 36 40; mobilni telefon +386 40 559 631;

email: narocila@forever.si;

Delovni čas: ponedeljek in četrtek od 12:00-20:00, torek, sreda in petek

od 09:00-17:00

Pisarna Lendava/Lendva: Kolodvorska 14, 9220 Lendava

Telefon: +386 2 575 12 70, email: lendva@forever.si

Spletna trgovina / webshop: <http://sl.flpshop.hu>

Delovni čas: ponedeljek – petek od 09:00 – 17:00

Direktor: Andrej Kepe

Zdravnik svetovalec: dr. Miran Arbeiter: +386 41 420 788

Izobraževanja: Forever Info točka Slovenska Bistrica, Ljubljanska cesta 20 in na sedežu podjetja Stegne 15, Ljubljana (razpored izobraževanj je na voljo na spletni strani www.forever.si)

HRVATSKA

www.foreverliving.hr

Zagrebački ured: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16,

Telefon: + 385 1 3909770; 3909773 ili 3909775; Faks: + 385 1 3909 776

Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak od 09:00 do 20:00,

utorak, srijeda i petak od 09:00 do 17:00

Područni direktor: Mr.sc. László Molnár

Naručivanje e-mailom: foreverzagreb@foreverliving.hr

Edukacije u uredima Zagreb : ponedjeljak i četvrtak od 18:00h

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, petak od 14:00 do 16:00

SHQIPËRIA

Zyra e Tiranës: Rr. Selim Braha 110. Sank – Tirana

Tel./Fax: +355 44 500 866

Hapur: ditët e punës 9.00-13.00 dhe 16.00-20.00

Drejtor rajonal: Atilla Borbáth, cel: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293

Shëf Zyre: Xhelo Kicaj: Cel: +355 69 40 66 811

e-mail: flpalbania@tring.al

KOSOVA

Office Address: Rr. HILMI RAKOVICA Nr 13 Prishtina-KOSOVA

E-mail: lulzimt@foreverliving.hu

Area Manager: Lulzim Tytyxhiu

+386 49 866 865 email: lulzimt@hotmail.com

BOSNA I HERCEGOVINA

Centralna kancelarija: - adresa: Trg Đ. D. M. broj 3, 76300 Bijeljina

tel: +387-55-211-784, +387-55-212-605, fax: +387-55 -221-780

Radno vrijeme - ponedjeljak-petak: 9:00–17:00

elektronska pošta: forever.flpbos@gmail.com

Direktor FLP BiH: dr Slavko Paleksić

Ured u Sarajevu - adresa: Džemala Bijedića 166 A, 71000 Sarajevo

tel: +387-33-760-650, +387-33-470-682, fax: +387-33-760-651

Radno vrijeme - ponedjeljak, četvrtak, petak: 09:00–16:30,

utorak, srijeda: 12:00–20:00

elektronska pošta: flpm@bih.net.ba

Rukovodilac ureda: Enra Curovac-Hadžović



2018. SZEPTEMBER 28-29.

DIAMOND 2018 HOLIDAY RALLY

Maximális íz. Maximális eredmény.



ARG I+ | 473 ARG I+ kulacs | KI 424

foreverliving.com



FOREVER