

MAGYARORSZÁG BOSNA I HERCEGOVINA CRNA GORA HRVATSKA SHQIPËRIA SLOVENIJA SRBIJA

FOREVER

July 2018 XXII Issue 07

LOMJANSKI VERONIKA

Gyémánt Manager

#my40story


40
YEARS
FOREVER®



Tápláld a sikert, és hagyd időt a növekedésre!

A bambusz egyedi, különleges növény, több idő igényel a növekedése, mint a legtöbb növényféléiségé. Most talán azon töprengsz, hogy mi köze van a bambusznak a Foreverhez, lévén, hogy a mi nevünk: The Aloe Vera Company.

A bambusznak talán nincs túl sok köze a Foreverhez vagy a termékeinkhez, de a lecke, amire tanít, nagyon is vonatkozik az üzletünkre.

Létezik egy történet egy gazdáról, aki eldöntötte, hogy többet akar az életben, mint amennyi a szomszédjainak adatott. A kukorica, a búza és egyéb haszonnövények termesztése anyagi biztonságot adott, de nem vezette az általa kívánt irányba az életét. A szomszédos városból valakitől úgy hallotta, hogy a bambusz masszív jólétet hozhat a családjának, de csak akkor, ha elég türelmesen ki tudja várni a növény fejlődését és betakarítását.

A gazda neki is állt elültetni az új növényt, a többi gazda hitetlenkedése ellenére. Biztos volt abban, hogy új vállálása a családjá segítségére lesz, és a türelem meghozza majd a sikert és bőséget az elkövetkezendő évekre.

Az év eltelt, és a többi gazda mind a betakarítással és a termények piacra vitelével volt elfoglalva. Főszereplőnk erős maradt a gúnyolódókkal és a dicsekvőkkel szemben, akik azzal hencegtek, hogy az ő aratásuk pénzt hozott, amit a következő vetéshez fel tudnak használni, míg az ő bambusza még egy ágacskát sem hajtott.

A gazda alázatosan hitt a bambuszligetben, abban, hogy a növényei meg fognak nőni. Még egy év eltelt, aztán még egy, mígnem a negyedik



évre a palánták kitörték a földből, és naponta majdnem egy lábat növekedtek. A gazdának egy pillanat alatt hatalmas bambuszerdeje lett, a befektetése végre megtérült.

Mindazon évek alatt, amikor úgy tűnt, hogy semmi sem fog történni, a bambusz gyökeret eresztett és erősödött, lassan kifejlődött a robosztus alap, amelyből magasra nőhetett.

A 40. Forever születésnapot ünnepezve fontos felismernünk a kitartás értékét a saját utunkban. Még akkor is, ha nem látod egyből az eredményt, az elszántságod megtérül. Csakúgy, mint a bambusztermesztőnek, aki figyelmen kívül hagyta a kételkedők szavát, és azokét, akik nem bíztak a víziójában.

Mindannyian képesek vagytok felépíteni azt a jövőt, amelyet megálmodtatok, amennyiben meg van hozzá a kellő hitetek és türelmetek, ami végigvezet az úton.

Örök szeretettel:

Rex Maughan
CEO, Forever Living Products



Nyaralunk

Kitört a nyár, elindult a világ vakációzni, mindenki úton van az úticélok felé. A többség még mindig a víz irányába indult, természetesen a tengerben fürdés és a napozás a legnépszerűbb program.

Mi is felpakoltunk egy komoly bevásárlótáskát, teleraktuk Forever termékekkel, ketten alig bírjuk vinni. Kérdezhetnétek, mit vittünk. Szerintem mindent, hiszen a termékeink pótolhatatlanok. Volt köztük olyan, mint a First, amiből nincs az a mennyiség, ami el ne fogyna a „szénné égett” turisták között. Négy gyerekkel és Annuskával elindulva az esti hajmosások samponigénye sem elhanyagolható... Sorolhatnám napestig, hogy mit mire és mennyit, gurulnak rendszeren a CC-k, hiszen tudjuk: Rex még a nyaralásért is fizet!

Szinte hihetetlen, mily gyorsan telt el az első fél év a 2018-as foreveres életünkből!

Még mindig Európa legdinamikusabban növekvő csapata vagyunk. A missziónk az, hogy mind több emberhez eljuttassuk a Forever lehetőségét a régiókban.

Még mindig Európa legdinamikusabban növekvő csapata vagyunk. Mi leszünk a Forever Aranycsapata, igaz még sok sok „edzés” van előttünk: termékfogyasztás, tapasztalatok átadása, mindennapi szponzorálás. 4cc minden hónapban, részvétel minden rendezvényen és ösztönzőben. Ez a hálózatépítés Aranycsapatunkat jellemző öt alapköve.

Nyaralunk, de közben beszélgetünk is sokat, újabb és újabb kapcsolatokat építünk. A missziónk az, hogy mind több emberhez eljuttassuk a Forever lehetőségét a régiókban. Horvátországnak, Szlovéniának, Albániának, Montenegrónak, Bosznia-Hercegovinának van a legszebb tengerpartja Európában, és a légbiztonságosabb is. Ha még nem indulatok el, gondolatok erre is, mikor úticélt választ a család.

Szenzációs nyaralást, sok új barátot és rengeteg CC-t kívánok mindenkinek!

Hajrá Forever!

Dr. Miesz Sándor PhD.
ország igazgató

FOREVER BIRTHDAY SUCCESS

Party

BUDAPEST MÁJUS 19.

ÜNNEPELÜNK ISMÉT!
NEMRÉG A FOREVER
40-ET KÖSZÖNTÖTTE
A VILÁG, RÉGIÓNK PEDIG
HUSZONEGY ÉVES IDÉN.
REPÜL AZ IDŐ, ÉRTÉKET,
TARTALMAT HORDOZ -
TÖBBET, MINT AMENNYIT
VALAHA GONDOLTUNK.
SZÁMVETÉSRŐL, HÁLÁRÓL,
ÉLMÉNYEKRŐL, EMBERI
ÉRTÉKEKRŐL ÉS TOVÁBB-
HALADÁSRÓL SZÓLT EZ
A NAP – AHOGY MEGJÓSOLTÁK
SIKLÓSNÉ DR. RÉVÉSZ EDIT
ÉS SIKLÓS ZOLTÁN SOARING
MANAGEREK, A RENDEZVÉNY
MŰSORVEZETŐI.





DR. MILESZ SÁNDOR ORSZÁG IGAZGATÓ

Fantasztikus vezérkara van a Forevernek! Hálás vagyok ezeknek az embereknek azért, hogy együtt dolgozhatnak velük. Nagy jövő áll előttünk - a következő húsz évben kezdünk majd csak igazán nőni. Jelenleg egy 33 milliós területen dolgozunk, és ebből 3 milliós területen vagyunk ott. Vagyis legalább tízszerezni tudjuk a forgalmat az elkövetkező húsz-huszonöt évben! Az a rövidtávú célunk, hogy öt év alatt megduplázzuk, és erre minden esélyünk meg is van, hiszen 2018 áprilisát több mint 16%-os növekedéssel zártuk. Ott vagyunk az élvonalban! Dallasban mindent megnyertünk, amit csak lehet. Ismét miénk a Spirit Award oklevél: most már az egész világ látja a magyarok lendületét! Nagyon köszönöm mindenkinek, aki csak kicsit is hozzátett ehhez, és azt kívánom, hogy ha megnőnek a gyerekeink, egy boldogabb és egészségesebb társadalmat építsenek.



DALLASBÓL JELENTJÜK

Április végén a Forever világcég 40. születésnapja alkalmából dallasi otthonában látta vendégül mintegy húszezer minősültjét és Üzleti Partnerét. A magyar csapat impozáns összegű csekkekkel és újabb Spirit Award díjjal tért haza a Global Rally-ről. Gratulálunk mindenkinek, aki hozzátett a csodás eredményekhez!





SZABÓ JÓZSEF GLT-TAG, ZAFÍR EAGLE MANAGER NEMZETKÖZI HÁLÓZATÉPÍTÉS

Tedd fel magadnak a kérdést: igazán akarsz? Ne indulj el felelőtlenül, hisz nagyon sok dolgunk van még. Aki megcsinálja a havi négy kreditpontot, az már komolyan veszi az üzletet, és mind messzebbre juthat. Ehhez az kell, hogy találj olyanokat, akik taníthatók, akik úgy gondolkodnak, mint te. Nézd meg, a jelölted hajlandó-e névlistát csinálni, megmozgatni a kapcsolatrendszerét! Nézd az életjeleket, hogy jön-e utánad! Figyeld, ki az, aki csak osztja az ésszt, és nem csinál semmit! Ne higgy el mindenkinek mindent! A munka be kell, hogy kerüljön az üzletbe, és nem mindig ott terem a gyümölcs, ahova elvetted a magot. Legyél becsületes, szorgalmas, kitartó ember, a többinek jönni kell belőled. Ha jön, megnyerted. Ha nem, dolgozz rajta! A boldogságnak ára van. Én kifizettem, te is ki fogod. De megéri! Ez az élet üzlete. Egyformán éljük meg az egész világon, csak más és más körülmények közt, más nyelven. Próbálj nagyban gondolkodni, menj vidékre, külföldre, segítsd a partnereidet! És ne felejtse el az álmod, azt, hogy miért kezdted el ezt az üzletet!

DR. KOLONICS JUDIT EAGLE MANAGER FLP-PUZZLE MAGAS SZINTEN

Ki legyen a példaképed? Az alapítók! Álmodd meg, tervezd meg és kezd el ezt a játékot! Hogy papíralapon vagy online, az teljesen mindegy. Ne légy szendvicsember, ne így reklámozz, de légy a Forever reklámhordozója házi partin, webináron, skype-on; amiben igazán otthon érzed magad. És persze: személyes termékhasználat, amennyi csak lehetséges. Ha megteheted, indulj Touch dobozzal, és fantasztikus dolgokat élhetsz meg. Megtanulod a mit, mikor, mennyit és miért kérdéseket, és hitelt fogsz szerezni. Spórolni fogsz: innen indul az igazi üzlet. A 3 ponthoz legalább két-három új belépő kell hetente, hozzá jönnek a saját törzsvásárlói pluszpontjaid: Supervisor leszel, és újra spórolsz! Mutasd meg ezt az utat két-három kereső fázisban lévőnek! Vezetővé, és jobb emberré fogsz válni, fejlődni fog a csoportod, ami megint csak pénzt hoz. Egyszer csak hátralépsz, és azt látod, hogy minden összeillik, egyik elem a másikból következik. Mi nem az átlagemberek életét éljük, de szeretjük úgy, ahogy van. Én még csak pár darabot tettem a puzzle-ömbe. Még sok hiányzik, de vannak vezetőink, akik haladók a játékban. Kezdd el ezt a kirakót, tedd bele az első, majd a következő elemet! Ez az a kirakó, amit érdemes játszani.



LOMJANSKI VERONIKA ÉS STEVAN GYÉMÁNT MANAGEREK TANÍTOM AZ ONLINE MARKETINGESEKET

Lehet, hogy egykor nem volt elég időm a gyerekeimre, de ma már fantasztikusan élek. Mi másként tudunk tenni értük. Képzeljétek el, milyen nagy lehetőség áll előttetek, milyen nagy dolgok történhetnek az életekben! És ha valaki nem akar dolgozni, tudjátok, hogy ti toltátok el a dolgot. Én nem beszéltem a problémámról, csak tudomásul vettem azokat, és mentem tovább. Ha mindig hátranéztek, sosem haladtok előre. Az elején nem értettem az online-t. De kértem segítséget, és elkezdtem. A legfontosabb ott is az, hogy az emberek érezzék, hogy nekik vagytok. Aki nem osztja meg a tudását, az hibát követ el. Én a lelkem is odaadtam másoknak. És lehet, hogy furcsán csinálok, de azért csak Gyémántot hozott! Legyetek online emberek, szívvel dolgozzatok, ne csak ésszel! Aki ésszel dolgozik, az annyit kap, amennyit lehet, és nem annyit, amennyit bír. Ma már nagyon szeretem az online-t, de ne foglalkozzatok olyannal, ami nem hoz pénzt! Ne idegesskedjétek azon, ki mit mond, én is mentem a saját utamon. Ti lesztek a legerősebbek a világon! A legjobbak a világon a gyerekeitek. Az enyéme már Managerek. Ne sietessétek őket, majd elérik. Legyetek az online-ban is tisztességesek, és magyarázzátok el mindenkinek a módszereiteket!



HARTAI KLAUDIA MANAGER AZ ONLINE ÉRTÉKESÍTÉS

Egy multinacionális cégnél mások céljait kell teljesítened ahhoz, hogy továbblépj. Rájöttem, hogy legalább tíz év, mire eljutok valahova. Úgyhogy feltettem a kérdést leendő szponzoromnak: Mi az, amiből te úgy éled a jelened, ahogy én tervezem a jövőm – már fiatalon? Amikor azt válaszolta, hogy online networker a Foreverben, én kézzel-lábbal tiltakoztam. Ám egyvalamit teljesen másként csinált, mint addig bárki: a saját tapasztalatait osztotta meg velem, és nem kezdett el meggyőzni. Persze így is hoztam a kifogásokat: nincs időm, energiám, nem akarok direkt értékesíteni... az online lehetőséggel nem kellett kompromisszumot kötnöm. Megértettem, hogy direkt értékesítés helyett énmarkát kell építeni, a tapasztalataimat megosztani, megmutatni az embereknek, hogyan élek. És nemsoká nemcsak pénzt kaptam, de barátokat is. A pénz önmagában kevés. Arra koncentrálj, mit akarsz elérni vele! Az lesz a motivációd. Először mindig saját magadhoz képest, fejben kell szintet lépni. Ahogy sikerült elengednem a görcsöket, megjött a csapatom is. Ma száz százalékban online módon dolgozom, kilenc országban több mint negyven üzlettársam van. Már nem a pénz motivál, hanem a szabadság.



FOREVER A GYERMEKEKÉRT

Amióta létrejött a Forever Kids Gyermekegészséges Életmód Program, rengetegen járultak hozzá a kicsik egészségfejlődéséhez azzal, hogy megvásárolták a Forever Magazint. A pályázat egészségvédelemhez kapcsolódó programjuk megvalósításában támogatja a gyermekintézményeket az így összegyűlt összegből. A hamarosan a második születésnapját ünneplő program ezúttal újabb négy intézménynek adott támogatást.



KORENIC MANDA ÉS KORENIC ECIO SOARING MANAGEREK A CHAIRMAN'S BONUS

Chairman's Bonusban részesülni nemcsak döntés kérdése, de óriási kihívás is. Ha érzitek, hogy valami hiányzik, mindig álljatok meg, elemezzétek a helyzetet, és bejön az a bizonyos valami. Én azt mondtam, nem állhat élelem semmi, és megcsináltam! Amikor Londonban csekket vehettem át, megfogalmazódott bennem, hogy most már mindig csekket akarok átvenni. Csodálatos, hogy egyetlen megtermelt pontot sokszorosan fizet ki nekünk a Forever. És a pénz mellett mennyi mindent ad! Új barátságokat, ismeretségeket, tapasztalatokat, élményeket, utazásokat... Sokan nem is gondolnák, hogy egyszerűen munkával elérhető mindez. A Forever még a kis lépésekért is megajándékozik. Egyszerű matematika alapján belátható, hogy jobban jár még az is, aki most máshol jól keres. A sikeres foreveresek az élő bizonyítékai ennek, ők óriási motiválóim. Bármit megkaphattok, amiért megdolgoztok, felső határ nem létezik a Forevernél. Ehhez a fő feltétel az, hogy meglegyen bennetek egy hatalmas 'miért'. Jövőképet adni másoknak személyes példamutatással – nekem a legdrágább kincsem a csapatom. Szenvedély, kitartás, csipetnyi segítség: akár kicsik, akár nagyok a céljaid, a Foreverrel bizonyítottan megvalósíthatók.



MINŐSÜLÉSEK

Chairman's Bonus, Supervisorok,
Assistant Managerek, Aloe Challenge,
Repülő Start, 2+6cc, 60cc+, 100cc+,
150cc+, Forever2Drive, Managerek, Vezető
Managerek, Eagle Managerek, Assistant
Supervisorok





MŰVÉSZETI PRODUKCIÓK

- Hevesi Anna és Leblanc Gergely táncos produkciója – Edvin Marton: Art on ice
- Korda György és Balázs Klári koncertje
- A Talent Tehetségkutató előadói



DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFER KATALIN ÉS DR. SERES ENDRE ZAFÍR MANAGEREK CSALÁDI HÁLÓZATÉPÍTÉS

Katalin: Mindig is orvosnak készültem, miközben kerestem egy pluszlehetőséget az életmódváltásra. Hiszen ott a sok káros hatás: környezeti ártalmak, rossz táplálkozási szokások, ételeink minősége, sietség... Végre találtam egy megbízható termékcsaládot, amely fantasztikus minőséget kínál. Itt a természet erejét ötvözik a tudomány eredményeivel. Annak idején azt mondtam: ha ennek fele igaz, már jók vagyunk! Azóta pedig esszük, isszuk, fűjjük és kenjük a termékeket csupa pozitív tapasztalatot szerezve – immár a negyedik generációval. Miért épít egy sikeres orvos hálózatot? Mert többszörözheti a bevételét, és másokat is taníthat.

Endre: Akkor lesz hálózatod, ha már nincsenek kétségek, rendet tettél a fejedben. Hitelesség, elkötelezettség, hit és aktivitás a kulcsszavaink. Persze nekem is kellett idő ahhoz, hogy legyőzzem önmagamat. Végül hat hónapon belül elértük az első célunkat. A gondolatoknak teremtő erejük van. A pontok követik azt, ahogy gondolkodsz. Nekünk orvosként egyszerűvé kellett válni azért, hogy másolhatók legyünk. A legnagyobb baj, ha az ember nem értékeli eléggé önmagát. Ám akinek a tevékenysége öncélú, aki nem tesz hozzá mások életéhez, az soha nem lesz jó hálózatépítő, sem boldog ember.



Kisállataink

egészsége

Minden gyermeknek az életében eljön majd az az idő, amikor szülei elé áll, és játékautó, kisvasút vagy baba helyett egy kisállatot szeretne kapni, nagy dilemma elé állítva ezzel a szülőket. Ők általában tudják, hogy nem egy-két hónapra költözik egy új élőlény a családba, hanem hosszú időre. Felnőttként akkor döntünk helyesen, ha felmérve életkörülményeinket, lakóhelyi környezetünket, munkánkból eredő elfoglaltságainkat, gyermekünk vagy gyermekeink iskolai leterheltségét, és még sok-sok mindent - nem kihagyva a leendő lehetséges új családtag igényeit is - hozzuk meg a végleges döntést. Amennyiben lehet, ez inkább legyen igen, mint nem.



ÉLETMÓDVÁLTÓ



DR. KERTÉSZ OTTÓ
manager, állatorvos



A család aprajának és nagyjának is számos pozitív változást hozhat az életben az együttélés egy vagy több szőrös, tollas, páncélos vagy esetleg pikkelyes élőlénnel. Gyermkeink megtanulják a másokról való gondoskodást, rendszert hoz az életükbe az új társ ellátása. Felnőtteknek is hasznos lehet a családi létszám ilyen bővülése, mert a kisállat jelenléte jó kedvre derít, idősebbeknek, egyedül élőknek mindennapi társat jelent, csökkentve a depressziót is. Ha kutyát választunk, ő is igényli a minden-

napos mozgást: ezzel az új szokással jót teszünk nemcsak neki, hanem magunknak is. A mindennapi rendszeres mozgás segít mind a négylábúnak, mind a kétlábúnak az izomzat, az ízületek és a keringésünk karbantartásában, ezzel is csökkentve a mozgásszegény életmódból adódó betegségek kialakulásának kockázatát. Sétáltatás közben könnyeb gyermeknek, felnőttnek másokkal barátkozni, hiszen hasonló gondjaik lehetnek, segíthetnek egymásnak megtalálni a megoldásokat, és még a kutyák szocializációja is könnyebben sikerül. De egy valamit sose veszítsünk szem elől. Mit is írt Antoine de Saint-Exupéry? „Te egyszer s mindenkorra felelős lettél azért, amit megszelídítettél!”

**„TE EGYSZER S MINDENKORRA FELELŐS
LETTÉL AZÉRT, AMIT MEGSZELÍDÍTETTÉL!”**

ANTOINE DE SAINT-EXUPÉRY



ÉLETMÓDVÁLTÓ

HOGYAN TÁPLÁLJUK KEDVENCEINKET?

Szerencsére ma már egyre többen gondolkodnak felelős állattartóként, és keresnek meg segítséget kérve, hogy hogyan egészsíthetik ki állataik eledelét természetből származó, biztonsággal adható hatóanyagokkal. Sajnos egyre nagyobb gond, hogy gazdák és állataik egyformán túlsúlyosak, ezért a teljesítménycsökkenés, mozgásszervi-, keringési-, légzési-, emésztőszervi- és bőrproblémák szinte mindennapos gondok. Az allergiás, autoimmun- és daganatos megbetegedések számai is drasztikus mértékben megemelkedtek annak ellenére, hogy társállataink táplálásában széles választékban elérhetők ún. teljes értékű tápok, és sokan próbálnak visszatérni a természetes, nyers takarmányozásra (pl. BARF etetés). Ilyenkor ajánlom az aloe vera növényben fellelhető tápanyagokat. Az aloe vera növény nem csodaszer, viszont értékes tápanyagokat tartalmaz, ezért fontos szerepe van a holisztikus szemléletű megelőzésben és utókezelésben.

Az aloe vera több mint 270 ismert és létfontosságú összetevői közül a legfontosabbak:

- lignin,
- szaponinok,
- antrakiononok,
- ásványi anyagok,

(kalcium, nátrium, vas, kálium, króm,

magnézium, cink, mangán és réz)
- vitaminok, (A, C, E, B1, B2, B6, B12, folsav, kolin, niacin)
- aminosavak,
- enzimek
- zsírsavak
- cukrok (mono és poliszacharidok, legfontosabb az acemannán)

A kutyák és a macskák is élvezik a növény tápanyagainak és ásványi anyagainak szervezetre kifejtett pozitív hatásait: ápolják a bőrt és a szőrzetet, szabályozzák az emésztést és stabilizálják az immunrendszert. Emellett az állatokban az aloe vera hatóanyagai támogatják a gombák és paraziták elleni hatékony beavatkozást, gyorsabbá és szebbé teszik a sebek helyreállítását. Az egészséges, hosszú élet egyik feltétele, hogy kölyökkortól az élet végéig adjuk meg azokat az anyagokat, amelyek segítenek a jó emésztés fenntartásában, és egyben a jó ellenállóképeség megmaradásában. Ezért - bár ma már fajtának, kornak, nemnek és tartási, hasznosítási módnak megfelelően válogathatunk az ún. teljes értékű tápok között - a normál bélfloóra kialakítása és megtartása fontos feladat.



Amikor társállatot választunk a családba, tájékozódjunk, hogy egy-egy fajta milyen genetikai betegségekkel lehet terhelt, és olyan tenyészetből válasszunk, ahol korrekten igyekeznek ezen betegségektől mentesen tenyészteni. (Ha menhelyről fogadunk örökbe keverék kutyát, akkor erre természetesen kevés a lehetőségünk, de ezeknél az állatoknál alacsonyabb is az ilyen kockázat.) Ízületek és a csontozat egészséges kialakításához szükséges lehet jól felszívódó ásványanyag-pótlás a növekedés időszakában, megtámogatva az ízületfelszínének egészséges kifejlődését.

EGÉSZSÉGES SZŐR ÉS BŐR

Senki nem örül annak, ha állattársaink szőrével van tele a lakás. Tudnunk kell, hogy bizonyos mértékű szőrhullás – vedlés – egészséges kutyánál, macskánál is fennáll, de nem mindegy a mennyiség. Kedvenceink is egyre gyakrabban járnak „fodrászatba”, azaz kutyakozmetikushoz, hiszen a jólápoltság kutyahölgyeknél és -uraknál belépő a jó megjelenéshez, a kulturált együttéléshez. Szájon át adható készítményekkel is erősíthető a szőr és bőr állapota. Kiváló hatású az A-vitamin, E-vitamin és szelén kombinációja.





ÉLETMÓDVÁLTÓ

az emberben a belekből lassan, órák alatt szívódik fel, és nem okoz jelentős inzulinszint növekedést a vérben, addig kutyákban rendkívül gyorsan, kb. 30 perc alatt teljesen felszívódik, és hirtelen nagyon megemeli az inzulinszintet. A xilit másik hatására is oda kell figyelni:

OLYAN VILÁGBAN ÉLÜNK EGYÜTT KEDVENCEINKKEL, AHOL SZINTE UGYANAZON HATÁSOK ÉRIK ŐKET IS, MINT MINKET.

A telítetlen zsírsavak nemcsak az ízületekben kialakult gyulladást képesek csökkenteni, hanem a kültakaró szebbé tételében is szerepük van. Fürdetéskor ajánlott az aloe-jojoba tartalmú sampon használata.

TARTSUK TÁVOL AZ ÉLŐSKÖDŐKET!

Szabadidőnket is együtt töltjük házi kedvenceinkkel, együtt kirándulunk, ma már egyre több kutyabarát szálloda között választhatunk, és vihetjük magunkkal bel-és külföldre négylábú társainkat. De akár ki sem kell otthonról mozdulni ahhoz, hogy kéretlen látogatókat szedjünk össze (mi is és ők is). Bolhák, kullancsok és szúnyogok keseríthetik meg a felhőtlen együtté-

lést, akár halálos megbetegedéseket is okozva. Ez esetekben elsődleges szerepe van a prevenciónak, az állatorvosi készítmények javallat szerinti használatának. Ezt a védelmet az előbbi szereket nem kiválta, hanem természetesen módon támogatva is erősíthetjük: spray formátumú készítménnyel távol tarthatjuk a vérszívókat, illetve saját és társaink végtagjait egy túra előtt bekenhetjük olyan krémmel, melynek illatát nem kedvelik a betolakodók.

FUTÁS KUTYÁVAL

Sokan vannak, akik saját és kedvencük kondíciójának megtartása érdekében együtt futnak, azonban nem mindegy, hogy milyen talajon és meddig tesszük. Ha nem figyelünk kellően, a vége a kutya sántasága lehet, melynek az egyik oka a talppárnák sérülése. Ezért jó, ha kéznél van bőrápoló,- hidratálóanyag tartalmú spray vagy krém.

VESZÉLYES ÉDESSÉG

Felhívom a Kedves Olvasó figyelmét a xilit tartalmú készítmények, élelmiszerek óvatos használatára. Én kis testű állatoknál nem javasolom, közepes és nagyobb testtömegűek esetén pedig csak szigorú beltartalmi számolás után. Miért is? Sokan nem tudják, hogy a xilit kutyának és vadászgörénynek toxikus hatású lehet. Már 70 - 100 mg/ttkg (egy 10 kg-os kutya adagja 0.7 – 1.0 gramm) elfogyasztása után, 10-60 percen belül súlyos vércukorszint csökkenés következik be. A hatása gyakorlatilag olyan, mintha egy cukorbeteg beadná magának az inzulint, majd elfelejtene enni. Míg



májkárosító, és nagyon lassan ürül ki a szervezetből. A nagyobb adagok (pl. egy 10 kg testtömegű kutyának 5 gramm xilit) igen súlyos májkárosodást (sárgasággal) és véralvadási zavart (vérzéseket) okoznak! Amíg a vércukorszint csökkenés nagyon hamar, akár a xilit elfogyasztása után fél órával már jelentkezhet, a májkárosodás kialakulásához 9-10 óra szükséges, de sokszor csak 48-72 óra múlva mutatkoznak a tünetei. A xilit mérgezés tünetei:

- hányás
- remegés, gyengeség
- izomgörcsök
- ájulás
- kóma

Csak érdekességgéppen említem, hogy a tehén, a kecske és a nyúl sem tolerálja jól a xilitet. Tehát vigyázzunk a saját magunknak készített sütemények etetésével! Amúgy sem szándékozzuk őket elhízalni!

Olyan világban élünk együtt kedvenceinkkel, ahol szinte ugyanazon hatások érik őket is, mint minket. Szoktam mondani, hogy talán annyi a különbség, hogy a nadrágszíjukon nem lóg mobiltelefon.



Fontos Tanácsok



Hozd ki a maximumot a tartósítószer-mentes aloe vera italaidból!

- Ne igyál közvetlenül a dobozból!
Öntsd ki az aloe vera italodat egy pohárba, és élvezd!
- A felbontást követően a hűtőben tárold az aloe vera italt!
- Függőlegesen kell tárolni a hűtőben az italt, de amennyiben csak vízszintesen van mód a tárolásra, győződj meg róla, hogy a nyitófej felül helyezkedik el!
- Gyűjtsd szelektíven a kiürült dobozt - lévén, hogy 100%-ban újrahasznosított anyagból készült.
- Oszd meg barátaiddal a kedvenc aloe vera italaidat!



Forever konyhája

Almási Gergely és Bakos Barbara Senior Eagle Managerek gyömrői otthonukban látták vendégül magazinunk olvasóit. Barbara első gyermeküket várja, s mint ilyenkor minden kismama, ő is fokozottan odafigyel a kiegyensúlyozott táplálkozásra.





Fokozottan koncentrálok a étrend-kiegészítők fogyasztására, nagyon fegyelmezetten, nap mint nap fogyasztom azokat. A Forever termékei biztosítják mindkettőnk számára a vitaminok és ásványi anyagok megfelelő bevitelét. Az étkezésekre is nagyon figyelek, hogy olyan ételeket vigyek be, amelyek táplálóak, egészségesek és finomak. A várandósságom alatt átalakítottuk az étkezési szokásainkat, Gergő és én még jobban odafigyelünk arra, hogy mit és milyen mennyiségben eszünk. Számomra különösen fontos, hogy az egyes fogások elkészítése minél gyorsabb és egyszerűbb legyen, és a lehető legjobb minőségű, friss alapanyagok felhasználásával készüljön. Hozzám az olasz konyha áll legközelebb, rengeteg salátát, csirkét fogyasztunk, de a pastákat is kedveljük.

Barbara tippje

Nyáron különösen fontos a megfelelő folyadékbevitel. A klasszikus limonádét feldobhatod Forever Aloe Berry Nectarral: egészséges és finom üdítőt kapsz, és még édesíteni sem szükséges. Kipróbálhatod Argi+ vagy FAB hozzáadásával is, nem fogsz csalódni!



“Barackleves”

3-4 őszibarack, hámozva, darabolva
2 pohár natúr joghurt
1 mérőkanál Forever Lite Ultra Vanília csipetnyi fahéj
1 kanál Forever Bee Honey (elhagyható)

Ez a főzést nem igénylő “leves” pillanatok alatt elkészíthető: az összetevőket helyezzük a turmixgépbe, pépesítsük. A tálaláskor – levesbetétként – apróra vágott barackot szórhatunk bele.

Fűszeres csirkemell salátaágyon

2 db csirkemell
zöldfűszerek, só, bors
tetszőleges salátakeverék
(pl.: hagyma, paradicsom, rukkola, jégsaláta, spenót)
balzsamecet, vagy olívás, citromos, bazsalikomos öntet

A csirkemellet felcsíkozzuk, fűszerezzük, felhevített serpenyőben, kevés olívaolajon megsütjük. Összeállítjuk a salátát, ízesítjük.

ÉTEL- CSOMAGOLÁS

BUDAPEST
2018. 05. 20.

A Forever Giving Alapítvány és a Rise Against Hunger program együttműködésének keretében ételcsomagolást rendeztünk a Forever budapesti központjában, ahol több száz önkéntes 30.000 adagnyi tartós élelmiszer-csomagot állított össze. A 40 dkg-os csomagban vitaminok, rizs, szója-granulátum, szárított zöldségkeverék található, ami három ember egyszeri étkezését fedezi. Idén először nyílt lehetőség a Forever Üzleti Partnerek számára, hogy ezüst és arany logóval ellátott pólók megvásárlásával 10.000 vagy 20.000 forint adománnyal támogassák a szervezet munkáját.



DR. DÓSA NIKOLETT SENIOR EAGLE MANAGER Ebben a programban nem azért veszünk részt, mert "kell", hanem azért, mert belülről érezzük, hogy érdemes egy jó ügyben közreműködni. Fontos a példamutatás: ki, ha nem én? Ha emberek tömegeinek akarjuk a tudtára adni, hogy jó ügyet szolgálunk, akkor ne csak beszéljünk erről, hanem járjunk elől jó példával!

HERMAN TERÉZIA SOARING EAGLE MANAGER

A segítségünkkel gyerekek juthatnak megfelelő minőségű táplálékhoz úgy, hogy a családjukat arra ösztönzi a program, hogy a gyerekeiket iskolába járassák. A program segítségével több tízezer gyerek testének, lelkének és szellemének táplálásához járulhatunk hozzá. Köszönöm a lehetőséget a Forevernek!



A Rise Against Hunger a világ számos, éhínséggel sújtott régiójának iskoláiba juttat élelmiszeradományt. A segélyezést az iskoláztatáshoz kötik, mert a legfontosabb cél, hogy a családokat a gyermekeik taníttatására ösztönözzék.



SCHWARCZ ÉVA ZAFÍR
MANAGER Fontos, hogy foglalkozunk a problémával, miszerint rengeteg mély-szegénységben élő gyermek és család él a Földön. Mindent meg kell tennünk a támogatásuk érdekében.



SZABÓ JÓZSEF ZAFÍR EAGLE MANAGER Ki segítsen, ha nem mi? A Forever filozófiájának lényege, hogy segítsük egymást, és jó példával járunk elől. A cégünk az éhezők megsegítésének oroszlánrészét magára vállalja, mi "csak" a munkánkat és némi adományt teszünk ehhez hozzá. Szeretném, ha mind többekben tudatosulna a társadalmi felelősségvállalás fontossága, és legközelebb még többen vennénk ki a részünket belőle.

NAGYNÉ BELÉNYI BRIGITTA SENIOR
EAGLE MANAGER A Forever által olyan életet teremthetünk, amelyben mindent megadhatunk magunknak és a gyerekeinknek is. Alapelvünk, hogy a jövedelmünk egytizedét jótékony célra fordítjuk. Jó érzés arra gondolni, hogy az általunk becsomagolt kis tasakok majd afrikai családokon segítenek. Egy támogatói póló megvásárlása egy embernek csak apróság, de ha sokan teszünk így, abból nagy dolgok jöhetnek létre.

HAJDU ILDIKÓ SENIOR MANAGER, EAGLE MANAGER
Először adnunk kell, csak utána várhatunk el bármit az élettől, vagy akár az üzlettől. Fantasztikus lehetőség, hogy világszerte támogathatjuk a nehéz helyzetben lévő gyerekeket, a megfelelő táplálkozásukat és az iskoláztatásukat.



ZACHÁR ZSOLT SENIOR EAGLE
MANAGER Számos ország van a világon, melynek adottságai nem teszik lehetővé, hogy a lakosságának megfelelő mennyiségű élelmiszert állítson elő. Mi egy támogatói póló megvásárlásával, és a személyes munkánkkal tudunk hozzájárulni a probléma megoldásához. A Global Rally-n bizonyosságot szerezhettünk a munkánk fontosságáról, az ott elhangzott beszámolókból értesülhettünk arról, hogy milyen sok gyerekhez jut el az adományunk.

TORCOM JÚLIA MANAGER
A kezdetektől részt veszek a programban önkéntesként, és most már támogatóként is. A fiammal együtt hazai kezdeményezések munkáját is támogatom, mert hiszek a segítség erejében. Bízom benne, hogy a Rise Against Hunger program minél szélesebb körben elterjed, és millióknak ad esélyt arra, hogy boldoguljanak a hazájukban.

SZÉPLAKI ANNAMÁRIA MANAGER
Fantasztikus lehetőségnek tartom, hogy a személyes munkám mellett támogatói pólót is vásárolhattam, amit büszkén viselek. Nem kérdés, hogy itt vagyunk, és a jövőben is itt leszünk minden alkalommal, remélem minél több csapattal. Ez egy példamutató és felemelő kezdeményezés, bizonyítja bárki számára a Forever elkötelezettségét.



KÖSZÖNJÜK A TÁMOGATÁST!

Adományozók listája (2018. május-június)

Bajkánné Vitéz Krisztina & Bajkán Zoltán	Karmasinné Becze Henrietta	Prágay-Szalay Katalin
Berkics Miklós	Kása István & Kása Istvánné	Rácz István
Bognárné Maretics Magdolna	Kepe Endre & Hofstaetter Misa	Schwarz Éva
& Bognár Kálmán	Kiss Zoltán & Kissné Szalay Erzsébet	Sebestyén Irén
Csüri Ildikó	Kobza Rita Zita & Kormos Gábor	Somogyi Soma & Tóth Barbara
Davis Erika & Davis Henry	Kolozsvári Andrásné	Strober Barbara
Dezső Csilla	Branka Konta	Suhaj Ildikó Rózsa
Dr. Debrődi Mária	Kovács Erika	Surman Adrienn
Dr. Dósa Nikolett	Kozma Szikszai Szilvia	Szabó József
Dr. Hócsi Mária	Krizsó Ágnes	Székely Károlyné
Dr. Miliesz Sándor & Hevesi Anna	Lenkey Zsuzsa & Lenkey Péter	Széplaki Annamária
Dr. Molnár Livia	Lócai Tímea	Szilágyi-Szimilko Beáta
Fehérvári Antal	Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski	Tivadar Erika
& Fehérváriné Kovács Zsuzsanna	Zarko Lukanic & Branka Lukanic	Tóth Anna
Gulyás Melinda	Mályi Rudolfné & Mályi Rudolf	Tóth Józsefné
Háhn Adrienn	Molnár Veronika	Tóth Melinda
Hajcsik Tünde & Láng András	Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta	Tóth Sándor & Vanya Edina
Hajdu Ildikó Rózsa & Hajdu Kálmán	Németh Henrietta	Tóth Tímea
Hausel Beatrix	Patkós Györgyi & Patkós Péter	Tyihák Anett
Hegedűs Árpád	Pável Ildikó	Vágási Aranka & Kovács András
& Hegedűsné Lukátsi Piroska Marietta	Petőné Dórá Erika	Vancsik Edina
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet	Petrányi Bernadett	Vas Viktória Rita
Herman Terézia	Pozsár Ibolya & Pozsár Imre	Zachár-Szücs Izabella & Zachár Zsolt

A Rise Against Hunger célja az, hogy 2030-ra megszüntesse az éhezést a világban. A Forever Giving e nemes cél megvalósítása érdekében állt a szervezet mellé, és vállalta, hogy a Forever Üzleti Partnerek segítségével 5 millió ételcsomaggal támogatja a Rise Against Hunger munkáját az elkövetkezendő két évben. Itt, Magyarországon május 20-án 30 000 csomag összeállításával segítették a szervezet munkáját, ezzel együtt világszinten már 1,2 millió gyermeknek tudtuk biztosítani a rendszeres iskolába járást és étkezést. Ám a szervezet folyamatosan elszántan dolgozik a cél elérése érdekében, így további támogatásokkal ti is biztosabbá tehetitek ennek megvalósítását.

Kérjük, támogassátok a Forever Giving és a Rise Against Hunger közös munkáját a következő termékek megvásárlásával:

- Rise Against Hunger támogatói pólók (KI544-FE, KI544-FA)
- kerámia Aloe babák (KI338-B, KI338-F, KI338-G, KI338-P)
- plüss Aloe babák (KI237, KI337, KI444)

vagy a Forever Givingnek történő közvetlen adományozással az alapítvány hivatalos honlapján keresztül:

www.forever-giving.org

MINDEN ADOMÁNY SZÁMÍT!
KÖSZÖNJÜK, HOGY TE IS A FOREVER GIVING és a
RISE AGAINST HUNGER TÁMOGATÓI KÖZÉ TARTOZOL!



forevergiving
Make a Difference

Légy a termékek nagykövete!

Egy globális tanácsadó iroda, a McKinsey & Company tanulmánya szerint a vásárlások több mint 50%-a személyes ajánlások alapján történik.

Ezt a tanulmányt újra és újra elkészítik, bebizonyítva azt, hogy a közvetlen értékesítés fontos formája a kiskereskedelmi értékesítésnek, különösen akkor, ha jól csinálják.

A vásárlók egyre érzékenyebbek válnak a tömeges médiahirdetésekre, ezért a szájhagyomány útján terjedő ajánlások felé fordulnak - mások véleményének segítségével hozzák meg saját döntéseiket. Egy másik tanulmány szerint ezen ajánlások kétszer több eladást eredményeznek, mint a fizetett hirdetések. Nem egyszerű ez a tény?

Az, hogy mi lesz népszerű, ma már a közösségi média és a blogok határozzák meg olyannyira, hogy a legtöbb ember nem vásárol semmit addig, amíg nem olvasott róla véleményeket. Gondolj arra, hogyan értesülsz egy új étteremről, egy új mozifilmről vagy egy új nyári úticélról? Megkérdezed a barátaidat? Lapokat olvasol? A legtöbbször által használt mód egy új termék vagy dolog megismerésére az ajánlás.

Milyen szerencsések vagyunk, hogy egy olyan iparágban dolgozunk, ami pontosan ettől függ! Csupán annyit kell tennünk, hogy jól csináljuk. Egyetlen titka van annak, hogy sikeres légy az ajánlás művészetében: légy őszinte. A vásárlók

azt szeretik érezni, hogy bízhatnak a kapott tanácsokban és információkban, amik személyes tapasztalatokon alapulnak.

Szeretek megosztani az emberekkel egy egyszerű mondatot: „Légy a termék terméke!” A The Aloe Vera Company képviselőjeként a te feladatod, hogy megmutasd az embereknek, hogy miről is szólnak valójában a mi aloe-termékeink, és hogy hogyan tudnak életeket megváltoztatni. Az első kulcs lépés, hogy a termékeinket más termékek elé kell, hogy helyezd, ha azt szeretnéd, hogy mások is megtegyék ezt a felfedezést. Az egyetlen eszköz, ami a kezeden van ahhoz, hogy értékesíts, az az, hogy saját magad próbálsz ki és tesztelsz mindent. Az egész azzal kezdődik, hogy kialakítod a saját véleményedet és tapasztalataidat minden egyes termékről.

Az Aloe vera – alapú értékesítés és fogyasztás növekvőben van. Ez nem csak egy múlandó trend, hiszen évről évre növekszik a természetes dolgokon alapuló, szenvedéllyel és törődéssel kifejlesztett termékek iránti kereslet. Egyértelműen látszik, hogy az emberek olyan cégeket keresnek, amelyek minél természetesebb, egészségesebb és kiemelkedő minőségű termékeket forgalmaznak. Mi, mint a The Aloe Vera Company, mindig készek vagyunk ezt megvalósítani.

Úgy döntöttünk, hogy a termékeinket saját folyamataink szerint, magunk termesztjük, állítjuk elő és szállítjuk, ezzel biztosítva, hogy

minőségi terméket kapj kézhez. A termékek és a minőség nagyköveteként a te véleményed elengedhetetlen az értékesítéshez. Ez segít másoknak felfedezni, amit a Forever kínál nekik. A te termékhasználatod, és az, hogy hogyan osztod meg másokkal az információt – ez teszi ezt közösségi üzletté.

Az első lépés a sikeres üzletépítéshez az, hogy használd a termékeket. Higgy bennük, és válj szakértővé! Válj aloe-nagykövetté, és fejleszd az üzletedet saját tapasztalataid alapján a Forever fantasztikus termékeivel.

Mindig mosolyogj,



Gregg Maughan

Elnök, Forever Living Products





Forever Aloe Vera Gel®

Étrend-kiegészítő ital

Az első termék, amely tisztaságáért megkapta a Nemzetközi Aloe Tudományos Tanács elismerő pecsétjét. A mi Aloe Vera gélünk 99,7%-os aloe vera belső levél gélét tartalmaz. Nagy körültekintéssel, kézzel vonjuk ki az aloe gélét a növényből, az előállítási folyamatok steril (aszéptikus) környezetben zajlanak, így megtapasztalhatod a természet valódi erejét. Cukormentes.

715 1 liter

A HÓNAP TERMÉKE

SZABÓNÉ DR. SZÁNTÓ RENÁTA
BELGYÓGYÁSZ SZAKORVOS,
HOMEOPATIÁS ORVOS, TERMÉSZET-
GYÓGYÁSZ. EAGLE MANAGER:

Ajánlásaimban mindig első helyen szerepel az Aloe Vera Gél, melyhez nagy örömömre most Tetra Pack csomagolásban, megújult formában juthatunk hozzá. Az aloe vera növény a maga tökéletességében - ahogy a természet megalkotta - bámulatosan sokrétű hatásával, összetételével a világ egyik legnépszerűbb gyógynövénye. A "Növénytől a termékig" filozófiával, a védett stabilizálási technológiával, a környezetbarát csomagolással és a tartósítószer-mentességgel cégünk arra törekszik, hogy a legértékesebb tápanyagokkal, a legtisztább formában táplálhassuk szervezetünket. Új megjelenésének köszönhetően 99,7%-os aloe tartalommal szolgálja egészségünket ez a finom, rostos ital!

VÁLTOZÁSOK A BÓNUSZ SZÁMLÁZÁS RENDJÉBEN 2018. JÚLIUS 1-TŐL.

(NAV Online Számla Rendszer regisztráció és ÁFA jelentési kötelezettség)

2018. július 1-től a NAV Online Számla Rendszerén a legalább 100 ezer forint áthárított ÁFA-t tartalmazó, belföldi adóalanyok közötti ügyletekről kiállított számlákról az általános forgalmi adóról szóló 2007. évi CXXVII. törvény 2018. július 1-től hatályos 10. számú mellékletében foglaltak szerint a számla kiállítója köteles adatot szolgáltatni az adatszolgáltatást megelőző egyszeri NAV Online regisztrációt követően.

A fenti megváltozott környezet és az egyéni regisztrációs kötelezettség miatt cégünk sajnos kénytelen lemondani az eddigi gyors és mindenki számára kényelmes gyakorlatáról a bónusz számlák kiállítását illetően. Így a havi bónuszokat már csak kiállított számla ellenében tudja vállalatunk ezentúl kifizetni.

Annak érdekében, hogy megkönnyítsük és meggyorsítsuk a havi bónuszszámlák elkészítését, létrehoztuk **Forever Üzleti Partneri Automatikus Bónuszinformációs Szolgáltatásunkat**. A szolgáltatásra való feliratkozással a mindenkorli zárást követő első munkanapon rögtön tudunk információt adni a tárgyhavi kiszámlázható bónuszösszegekről.

A bónuszinformációs szolgáltatás a „Forever Üzleti Partneri Automatikus Bónuszinformációs Szolgáltatás Igénylés/Hozzájárulás (FNY194/180607)” elnevezésű nyomtatványunkkal kérhető. A nyomtatvány magyarországi irodáinkban szerezhető be, vagy a www.foreverliving.com oldalunk Forever Üzleti Partneri oldaláról tölthető le. A kitöltött nyomtatványt kérjük, juttassa el a budapesti pénzügyi recepcióra, Páll Ildikó kolléganőnkhez.

E TÁRGYBAN LEGGYAKRABBAN FELMERÜLT KÉRDÉSEK ÉS VÁLASZOK (GYIK):

Ki iratkozhat fel a Forever Automatikus Bónuszinformációs szolgáltatására?

A bónuszinformációs szolgáltatásra minden Forever Üzleti Partnerünk feliratkozhat, de havi értesítést csak azon Üzleti Partnereink kapnak, akiknek kiszámlázható bónusza keletkezik az adott hónapban.

Mikor és hogyan lehet megtudni a bónusz pontos összegét?

A mindenkorli hónapzárást követő első munkanapon, általában 8-a és 12-e között tudunk leghamarabb tájékoztatást adni a havi bónusz összegéről.

Kérjük, igényelje és töltsse ki a *Forever Üzleti Partneri Automatikus Bónuszinformációs Szolgáltatás Igénylés/Hozzájárulás (FNY194/180607)* nyomtatványt, hogy a megadott e-mail címre el tudjuk küldeni a bónusz pontos összegét a zárást követő legkorábbi időpontban. Így a pontos összeggel kiállított számla kiállítási és feldolgozási ideje lecsökken. A 15-e előtt három munkanappal, vagy korábban pénzügyi osztályunkra beérkezett számlák már 15-én utalásra kerülhetnek.

A Forever Living Products Magyarország Kft. elfogad-e e-mailben küldött számlát?

Igen, ám csak abban az esetben, amennyiben az nem szerkeszthető (PDF, JPEG, TIF) formátumban érkezik.

Milyen e-mail címre küldhetők a számlák?

A Számlákat a penzugy@foreverliving.hu címre várjuk. **Kérjük, hogy az e-mail tárgymezőjében a következőket tüntessék fel: „Forever üzleti partneri jutalék”, Forever üzleti partneri azonosítószám, számla sorszáma. Pl.: Forever üzleti partneri jutalék, 360 000-123-456, 00123/2018**

Hogyan kell kinéznie a számlának?

A számlakép továbbra is változatlan. Minden adatnak szerepelnie kell rajta, amit egy hivatalos számlán fel kell tüntetni. Kérjük, érdeklődjön könyvelőjénél az ajánlott számlázóprogramot illetően!

Mi a teljesítés időpontja, a számla kiállítás és a kifizetés dátuma?

A számla kiállításának dátuma: a nap, amikor a Forever Üzleti Partner kiállítja a számlát

A teljesítés dátuma: amennyiben az előző hónap bónusza kerül kiszámlázásra, akkor az előző hónap utolsó napja, amennyiben korábbi bónusz kerül kiszámlázásra, akkor a számla kiállításának dátumával megegyező dátum.

A kifizetés dátuma: a számviteli előírások szerint a számla kiállításának dátumát követő nyolcadik naptári nap.

A beérkezett számlák feldolgozási ideje 3 munkanap. A számlák legkorábbi kifizetési dátuma az Üzletpolitikában meghatározott tárgyhónap 15. napja. A 15-e előtt három munkanappal, vagy korábban pénzügyi osztályunkra beérkezett számlák már 15-én utalásra kerülhetnek.

Megmarad-e a Forever Living Products Magyarország Kft. automatikus számlakészítési szolgáltatása azokban az esetekben, amikor a Forever Üzleti Partner bónuszszámlájának ÁFA értéke nem haladja meg a 100 000 Ft-ot?

Sajnos, nem. **2018. július 1-től** a Forever Living Products Magyarország Kft. minden Forever Üzleti Partnerétől külön várja a bónuszszámláját. Ezen korábbi, mindenki számára előnyös szolgáltatásunk az ÁFA bejelentési regisztráció és kötelezettség bevezetésével 2018. július 1-től megszűnik, hiszen a számla kiállítójának kell az ÁFA-t jelentenie a számlakiállítást követően, amire cégünk nem jogosult.

Hogyan történik a 2018. július 1-től bevezetendő kötelező adatszolgáltatás a NAV részére?

Az online adatszolgáltatás a NAV ún. „online számla” rendszerének bevezetésével valósul meg a gazdálkodó szervezet NAV oldalon történt regisztrációját követően két módon:

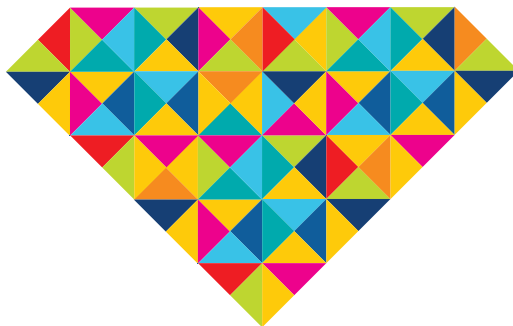
• **Számlázó programmal kiállított számla esetén** a számlázó programnak automatikusan, emberi beavatkozás nélkül nyilvános interneten keresztül, a számla kiállítása után azonnal továbbítania kell az adóhatósághoz.

• **Kézi számla (számlatömb) kiállítása esetén** a számla adatait webes felületen a számla kiállítását követő 5 naptári napon belül kell az adóhatósághoz beküldeni. Ha azonban a számlában szereplő áthárított ÁFA összege eléri, vagy meghaladja az 500 ezer forintot, akkor ez a határidő 1 napra csökken.

A további részleteket illetően kérjük vegye fel a kapcsolatot könyvelőjével, tanácsadójával, valamint tájékozódjon a NAV hivatalos honlapján (www.nav.gov.hu) az Online Számla menüpontban a regisztrációt, az ÁFA jelentést és az ajánlott e-számlát kiállító számlaprogramot érintően!

További sikeres munkát kívánunk!

DIAMOND 2018 HOLIDAY RALLY



KIK MINŐSÜLHETNEK?

Minden új belépő illetve régi üzleti partner, aki a meglévő szintjéhez képest legalább egy szinttel feljebb kerül a marketingtervben. Új Vásárló (Novus Customer) szintről csak Supervisor szintre minősüléssel lehet kvalifikálni. Reszponzoráltak és azok is részt vehetnek, akik az Új Vásárlókra vonatkozó 6 hónapos szabály alapján új szponzort választottak.

MELYEK AZ ÖSZTÖNZŐ PONTOS MINŐSÜLÉSI FELTÉTELEI?

1. Lépj szintet! A meglévő üzleti partneri szintedhez képest lépj egy szintet a marketingtervben! Az Új Vásárló (Novus Customer) szinten lévők ériék el legalább a Supervisor szintet.

2. A minősülési periódus során légy aktív (4 cc személyesnek elismert vásárlás feltéve, hogy abból legalább 1 cc saját kódszámon történik) a belépésed hónapját követő első teljes hónaptól (azaz, ha például 2018. május 15-én léptél be, akkor június 1-jétől)! Ha a minősülési időszak előtti belépő vagy, akkor a minősülési periódus mind a négy hónapjában teljesítened kell az aktivitást függetlenül attól, mikor lépsz szintet.

3. Minősülési időszakban történt szintlépésed után a szintednek megfelelő oldaltartásod legyen meg a szintlépésed utáni hónaptól egészen 2018. augusztus végéig, függetlenül attól, hogy az I. (szeptembertől decemberig), a II. (januártól áprilisig) vagy a III. (májustól augusztusig tartó) minősülési időszakban léptél szintet!

A) ha Manager, vagy afeletti szinten állsz: 25 cc oldaltartásod teljesüljön minden hónapban!

B) ha Assistant Manager vagy, 12 cc (4 cc aktivitás + 8 cc) minden hónapban!

C) ha Supervisor vagy, 8 cc (4 cc aktivitás + 4 cc) minden hónapban!

Örömmel értesítünk Benneteket, hogy a globális szintlépést figyelembe vesszük, viszont a minősüléshez kapcsolódó oldaltartást régióinkban kell teljesíteni.

Az oldaltartásokat nemcsak a minősülési időszakban kérjük, hanem 2017 szeptemberétől 2018 augusztusáig teljesen végig! Ha valaki decemberben lett Supervisor, annak januártól augusztus végéig kell tartania minden hónapban az oldaltartást.

A 2018. évi Diamond Holiday Rally minősülési feltételeiben bekövetkezett

FONTOS VÁLTOZÁSRA SZERETNÉNK FELHÍVNI A FIGYELMEITEKET:

Azon üzleti partnerek, akik 2018 július-augusztus, vagy 2018 augusztus hónapban lépnek szintet, és első generációjukban velük egy szintre minősülő üzleti partner található, ahhoz, hogy maguk is minősüljenek a 2018. évi Diamond Holiday Rally-re, minimális teljesítményként júliusban 4 cc aktívnek kell lenniük, augusztusban pedig az aktivitáson kívül a szintnek megfelelő oldaltartást kell teljesíteniük (a velük azonos szintre minősült munkatársuk vonalától eltérő vonalon vagy vonalakon).

Women Power

NŐI KARRIER A FOREVERBEN

TÁRS, CSALÁDANYA, ÜZLETI PARTNER: MENNYI SZEREP MEGFÉR EGY NŐ ÉLETÉBEN! A FOREVERBEN ASZERINT ALAKÍTHATOD AZ IDŐBEOSZTÁSODAT, AHOGYAN A TIEID MEGKÍVÁNJÁK. MUTATUNK NÉHÁNY IGAZÁN SIKERES PÉLDÁT!

Béres Mónika



♥ Eagle Manager
Ápolónő
Egy gyermek édesanyja

Eredeti szakmám ápolónő. Mindig fontos volt számomra, hogy embereknek tudjak segíteni, hogy jobbra tudjam tenni az életüket. Fontos volt számomra az egészséges életmód is, viszont az egészségügyben nem kaptam meg azt, ami szintén fontos: az anyagi biztonságot és a szabad életet. Sokáig voltam kereső fázisban. Dolgoztam a szakmámban, az egészségügyben, külföldön is, de valahogy nem találtam az utam. Mikor megszületett a kislányom, kerestem a lehetőséget, amivel visszanyerhetem az alakom. Ekkor találtam rá véletlenül egy közösségi oldalon a mentoraimra, és a C9 programmal indultam el. Két hétig gyűjtöttem rá, hogy meg tudjam venni. Ekkor ajánlotta fel Barbara az üzleti lehetőséget, és tudom, hogy okkal vonzottam be az életembe őket: Bakos Barbarát és Almási Gergőt. Mert amióta az életem részei, azóta 180 fokot fordult pozitív irányba. Mikor láttam, hogy a mentoraim hogyan dolgoznak, hogyan élnek, akkor döbrentem rá, hogy mindig is ezt kerestem. Mikor megszületett a döntés, fél évig nem volt semmi sikerem, de sosem gondoltam, hogy feladom. Sok pofont kaptam az élettől, de ezek mind erősítettek, és mindből tanultam, felálltam, és mentem tovább előre. Mikor részt vettem az első Siker Napon, akkor tapasztaltam meg, hogy mit tud adni ez a cég. Láttam a Managereket a színpadon, hallhattam a sikertörténetüket, és még erősebb volt bennem a vágy, hogy ezt a lehetőséget sokaknak megmutassam. Három és fél éve építem globális üzletem, itthonról, kislányom mellől, aki nyolc hónapos volt, amikor elkezdtem. Ez a munka megadja számomra azt a szabadságot, hogy bárhol tudok dolgozni, csak wifi kell hozzá, a telefonom és az álmaim. Online tevékenykedem, telefonnal, lappal, szabadon, globális csapattal, akikre nagyon büszke vagyok. Legtöbben közülük édesanyák, és

célom is, hogy minél több édesanyát és leendő édesanyát tudjak inspirálni erre a lehetőségre. Hisz azóta, mióta elindultam, rengeteg élményt kaptam, nagyon sok helyet bejártam, utaztam, fejlődtem, erősödtem. És boldoggá tett ez az üzlet. Azóta élek igazán, mióta a Forever az életem részévé vált. Célom, hogy minél több embernek tudjam elhozni ezt a lehetőséget.

Dr. Nagy Ida



♥ Senior Eagle Manager
Tüdőgyógyász, háziorvos,
foglalkozás-egészségügyi szakorvos
Három leány édesanyja

legidősebb, pályakezdő, „utazásmániás” orvos, Ági az útkereső egyetemista és Mesi, a tizennégy éves kamasz fokozott odafigyelést igényel. A mára kialakított szabadságom segít abban, hogy akkor és ott legyek velük, amikor és ahol kell. Mivel telefon, wifi van, a csapatom mellett is ott vagyok, amikor szükség van rám. Én tényleg ajándékot kaptam az élettől, és mindig elmondom: meggyőződésem, hogy akit megkeresnek a Forever lehetőségével, az ajándékot kap!

Az egészségügyből jöttem, most pedig egy egészséges ügyet képviselek, immár tizennyolc éve. Iskolai éveimben meghatározó volt az egészség definíciója, ahogyan a WHO fogalmazta meg: „az egészség fizikai, mentális és anyagi jólét együttes jelenléte”. Ez az, amit mindig kerestem, és itt végre meg is kaptam! Nekem a Forever adta meg azt a szabadságot, hogy kielégítsem saját „szükségleteim piramisát”, a fizikai egészség, anyagi biztonság, a megbecsülés, a hova tartozás, az önfejlesztés és az önmegvalósítás területén. Így amikor már le tudtam venni a figyelmem saját magamról, tudtam tudatosan azt tanulni, amit akartam, mert volt elég időm és pénzem ahhoz, hogy megtehessem. Ezzel ma is így vagyok, hiszen elköteleztem magam egy élethosszig tartó tanulás mellett. A tanulás által megválaszthatom, hogyan szeretnék dolgozni, mit szeretnék a legjobban csinálni. És mivel annyira szeretem, már nem is nevezném munkának, sokkal inkább a szenvedélyem! Új értelmet nyert a Forever küldetésnyilatkozata: „Olyan gyümölcsöző környezetet teremteni, amelyben az egyének méltóságukat megőrizve azok lehetnek, akik lenni akarnak.” Az ilyen mondatok inspirálnak mindennapi munkám során. Life Coach-ként is, és üzleti mentorként is az a célom, hogy az értékekre építkezzünk. Sokakkal szinte teljesen elhitette a környezet, az évek, hogy „nem elég jók”, ezért az önbizalmuk, a méltóságuk már nem „csak” mások által, de saját maguk által is jócskán megtépzott lett. Hiszem, hogy a Forever üzleti lehetősége zseniális eszköz ahhoz, hogy helyreállítsuk kibillent önbecsülésünket. A versenyszféra a szerepeket is megbolygatta. Célom, hogy a nők igazi nők lehessenek, mert igazi férfiak állnak mellettük! Legyen elég jövedelmük, hogy biztosítsák családjuk boldogságát, a nők lehessenek anyák, feleségek, akik biztosítják az otthon melegét, miközben nem kell lemondaniuk a karrier lehetőségéről sem. A választás szabadságát meg kell adni. Az üzlet családokat hoz össze, és csodás abban segíteni, hogy az emberek azok legyenek, akik akkor lennének, ha nem kételkednének abban, hogy bármit meg tudnak csinálni. Ahol mindkét fél az lehet, aki lenni akar!

Amikor 2004 novemberében elkezdtek ezt az üzleti vállalkozást, akkor még nem tudtam, hogy miért lesz ez nekem jó, csupán egy kis jövedelepótlást láttam benne. Három gyermek mellett kezdtük el az üzletépítést, a legkisebb egyéves volt. Anyósom segítette az életünket, hogy megfelelő időt, és energiát tudjunk erre a munkára fordítani. Természetesen áldozatot hoztunk minden téren, de megérte. Ami mára kirajzolódott, az minden álmomat felülmúlja. A legnagyobb ajándék az, amilyenné vált az életünk. Sem régen, sem most, a 21. században nem egyszerű a női szerepeket kiteljesíteni. Egyszerre karriert csinálni, jó anyának, jó feleségnek, jó barátnak lenni szinte lehetetlen. Tudom, hogy mind alkalmazottként, mind hagyományos vállalkozóként elbuktam volna e téren. A Forever lehetősége viszont azt adta, hogy ezeket a szerepeket más minőségre tudtam emelni. Jobb orvos lettem, mert „egészen” látom az embert, keresem a betegségek miéértjét, és sokkal nagyobb hangsúlyt kap a megelőzés és az egészségmegőrzés a praxisomban. Jobb anya és jobb feleség lettem, mert nőtt az önbizalmam és az önbecsülésem, kiegyensúlyozottabb lettem, és személyiségben sokat fejlődtem. Az alázat, türelem, elfogadás, a megfelelő időgazdálkodás a „családi csapat” működtetését is nagyban megkönnyíti. Lányainknak megmutattuk, hogy a méltó célért érdemes küzdeni, napi szinten cselekedni. Büszke vagyok arra, hogy értéként kezelik a könyveket, az olvasást és a tanulást. Most, hogy 2018 januárjától főállású hálózatiépítő lettem, akkor tudok időt szakítani a fontos dolgokra (például a lányokkal való beszélgetésre), amikor kell. Mint ahogy mindenhol, úgy nálunk is zajlik az élet. Dorci, a

Hajcsik Tünde



♥ Senior Eagle Manager
Life coach
Mindset mentor

MEGTANULTUK EGYMÁS ERŐSSÉGEIT

Szponzor:

Kurta Péterné és Kurta Péter

Felsővonal:

Erdős Attila és Bene Írisz,
Halomhegyi Vilmos,
Dr. Kovács László, Berkics Miklós,
Szabó József, Rolf Kipp

Tizenöt éve vagytok a Foreverben, a széles közönség azonban csak öt éve ismerte meg a neveteket. Mi történt az első időkben?

Ildikó: Az első öt évben – mivel még kicsik voltak a gyerekek – mindössze az volt a célom, hogy némi pluszjövedelemre tegyek szert a gyes mellett. Ismerősöknek ajánlgattam a termékeket, heti pár órát szántam az üzletre, de még nem gondolkodtam a vezetővé váláson. Ennél többet nem is akartam ettől a dologtól, hiszen nem álltam még készen a feladatra. A következő öt évben már tudatosan fordultunk az ösztönzőprogramok irányába, fontos mérföldkő volt a 2008-as budapesti Európa Rally. Addig Kálmán – bár támogattott – szkeptikus volt a rendezvényekkel kapcsolatban. Tudtam, hogy ide el kell, hogy jöjjön velem, hiszen nagyon szeret emberekkel kapcsolatba lépni, barátkozni. Utólag azt hiszem, ezért is dolgoztam a minősülésen, hogy végre őt is “bevonzza” ez a légkör.

Kálmán: A Rally része volt egy gálavacsora, ami egy csapásra átformálta a látásmódomat. Sokszor elmeséltem már azt, ahogy Berkics Miklós – szinte ismeretlenül – odalépett hozzám, hogy megmutassa a rendezvényen rólunk és Rexről készített képeit. Innen nem volt több kétely bennem. Ugyan még megvolt a főállásom, de ettől fogva minden új ismerősömet Ildi és a Forever irányába vittem.

Innen már egyenes volt az út?

Ildikó: Az akkori európai találkozók fontos lépései voltak későbbi vezetővé válásunknak. Ott alapozódtak meg a máig tartó barátságok az akkor már vezető foreveresekkel, a rengeteg beszélgetés, közös élmény és tanulás akkor kezdődött el: bekerültünk egy szűkebb körbe.

Kálmán andragógus, humánpolitikus és művelődésszervező diplomái mellett állategészségügyi, szociális asszisztensi és vendéglátói végzettséggel is rendelkezik, Ildikó óvodapedagógus. Három gyermeket nevelnek: a legidősebb, Eszter Bécsben egyetemista, Kálmán most szerzett asztalos technikus végzettséget, a legkisebb, Attila pedig autószerelőnek tanul. Három és fél éve adtak interjút a Forever Magazinnak, amiben a kezdeti nehézségekről, kétkedésről, majd az egyre szilárdabb bizonyosságról beszéltek. Az elmúlt időszakban stabilizálták üzletüket - évi 20%-os növekedés mellett. Voltak Chairman's Bonus minősültek, többszörös Eagle Managerek, és a közelmúltban Senior üzleti szintre léptek.

Öt éve volt az első Go Diamond, ahová nem kis áldozatok árán mentem el. A nagylányunk születésnapja volt, és anyagilag is igen megterhelő volt akkor számunkra, hogy részt vegyek a rendezvényen. Meghatározó egy hét volt a vezetőkkel, a képzés, az együtt töltött idő mind-mind óriási élményt adott. Itt szembesültem Gidófalvi Attila kérdésével: “Miért nem vagy 60 pontos?” Bevallom, ez először nagyon rosszul esett, de aztán rájöttem, hogy jogos és igaz a felvetése, hiszen az a manager, aki komolyan veszi magát, az bizony 60 pontos. Hazajöttem, és másként néztem az üzletemre, végre komolyan vettem magam.



HAJDU KÁLMÁN ÉS HAJDU ILDIKÓ

Eagle Managerek,
Senior Managerek

Kálmán, neked hogy sikerült rácsatlakoznod Ildikó lendületére?

Kálmán: Nekem azt mondta a feleségem, az a dolgunk, hogy minél több emberhez eljuttassuk az információt. Így hát mentem az utcán, és ha ismerős jött szembe, megkérdeztem, hogy otthon lesz-e őtkor, mert Ildi átmegy, hogy elmondjon egy szuper lehetőséget.

Voltak-e mélypontok?

Kálmán: A 2014-es év vége erőt próbáló időszak volt, anyagi nehézségünk keletkezett, és rosszul álltunk az Eagle kiírás teljesítésével is. Hónapokig egymást hibáztattuk és a sebeinket nyalogattuk, aztán 2015 januárjában eldöntöttük: ennek véget kell vetni, mindegy már, hogy mi volt, össze kell szednünk magunkat.

Ildikó: Végre megértettük, hogy félre kell

tennünk a sérelmeket, örült tempóban, minden energiánkat a munkába kell fektetnünk. Meglett a fókuszunk, lett tervünk is hozzá, és április végére összeállt az Eagle szint. Tudtam, hogy bennünk van, és tudtam, hogy képesek vagyunk rá, ahogy azóta minden évben.

Mit tanultatok ebben az időszakban?

Ildikó: Megtanultuk egymás erősségeit értékelni, és a gyengeségeit is elfogadni.



“RENGETEGEN VÁGYNAK RÁ, HOGY OLYAN KÖZÖSSÉGHEZ TARTOZHAS- SANAK, AMI ÉRTÉKELI, ELISMERI ÉS EMELI ŐKET.”

Tudjuk már, hogy fókuszálásban én vagyok a jobb, míg Kálmán szétszór-
tabb, de remek kapcsolat-teremtő.

**Mi adja a stabilitás és a növekedés
háttérét nálatok?**

Ildikó: Az egyik legfontosabb a törzsvásárlói kör, amelynek tagjai hónapról hónapra megelégedéssel használják a termékeket, és kiszámítható forgalmat generálnak.

Kálmán: Mi a válság alatt kezdük el felépíteni az üzletet. Ahogy mondani szokás: ami nem öl meg, az megerősít. Mi akkor is a valódi, alaposan körüljárt és feltárt vevői igényekre alapoztunk, azokat szolgáltuk ki. A vevőink ragaszkodtak akkor is a termékekhez, amikor mentek fel az árak. Ez a hozzáállás hosszútávú üzletet tud bárki számára biztosítani.

Ildikó: A másik tényező, hogy a 4 pontos aktivitásra építjük az üzletünket, ezt tanítjuk a munkatársainknak. Persze, az ősztönzőprogramok is hozzájárulnak ahhoz, hogy elkerüljük a szezonális ingadozást: most épp a porecsi képzés van fókuszban, hogy oda minél több új minősülttel utazhassunk – a nyár a szélesítés időszaka inkább. Az új vásárlói pontok segítik az Eagle minősülés teljesítését is, ami pedig a Chairman's Bonusra vezet rá.

**Jövőre már Senior szinten kell
teljesítenetek az Eagle ősztönzőt.
Készen áll a terv?**

Kálmán: Három managerünk van, mindhármuk elkötelezett abban, hogy Eagle Manager legyen. Nem kérdés, hogy sikerülni fog. Mivel a 4 pont az alapcél minden munkatársunknál, így

a teljesítmény folyamatos, nem csak a minősülési időszakban kiugró. A harmadik Managerünk az új, négyhónapos minősülési rendszerben lett 150 pontos, ami egy kitartó és tudatos munkát igénylő feladat, úgymond "pályára teszi" a munkatársat.

**Mik azok az értékek, amelyek szerint
dolgoztok?**

Ildikó: Becsület, szolgálat, szeretet, elfogadás, az üzletpolitika maradéktalan betartása. Az emberekhez való őszinte odafordulás: ne a pontértéket lássam, ne a pénz lebegjen a szemem előtt, hanem az, hogy a hozzám fordulónak valódi segítséget nyújtsak.

Kálmán: Ha fellapozod az újságot, és a belső borítón belenézel Rex szemébe, nem kérdés, hogy ez az az irányvonal, amit követnünk kell.

Ildikó: A munkatársaink esetében a legfontosabb, hogy tiszteljük mindenki útját. Ezen az úton vannak állomások, esetleg mellékutcák, zsákutcák, amiket könnyű lenne kritizálni, de azt tanítjuk, hogy ne ítélkezzünk egymás felett, hanem fogadjuk el, hogy ez az ő útja, majd jön rajta tovább, majd fejlődik a maga módján, a maga ritmusában.

Ahol éltek, Ócsán, ti vagytok a “foreveresek”?

Ildikó: Igen, nagyon sokan fordulnak hozzánk, ismeretlenek is megkeresnek minket. Tudják, hogy elköteleztettek vagyunk, valódi segítséget nyújtunk, és azt is láthatják, hogy jó egzisztenciát építettünk a cég által. Egy kisvárosban jóformán mindenki ismer mindenkit, itt nem lehet “kétarcúan” viselkedni, de mi hitelesek vagyunk az egészségügyi adatosságunkkal, azzal, hogy edzésre járunk, fejlesztjük magunkat, utazunk.

Kálmán: Sok-sok képet posztolunk a rendezvényekről, a csapatunkról. Az emberek látják ezt, és biztos vagyok abban, hogy rengetegen vágnak rá, hogy olyan közösséghez tartozhassanak, ami értékeli, elismeri és emeli őket.

A digitális technika terjedése az online módszerek viharos térhódítását hozta el. Ti hogy dolgoztok?

Ildikó: Kiegészíti és támogatja egymást a két módszer. Gondolj csak bele, mennyire életszerűtlen lenne az induló

munkatárstól, ha a családját, legközelebbi barátait nem személyesen, hanem a közösségi médiában keresné meg a lehetőséggel? Személyesen mindig jobban tudunk hatni az energiákkal, az elkötelezettségünkkel, jobban meg tudjuk nyerni az embereket az ügynek – ezt az előnyünket kár lenne nem kihasználni. Ezzel szemben az online kapcsolatépítésnek mindig van egy időbeli kifutása, ami akár hónapokat is jelenthet, hiszen a virtuális térben több idő kell a kapcsolatok elmélyítéséhez, ahhoz, hogy az emberek bizalmát megszerezzük. Az offline módszer alkalmazása azonnali visszacsatolást ad, hamar megmutatózó eredménnyel. Egy induló munkatárs számára – a lelkesedése fenntartásához, a sikerélményhez – ez elengedhetetlen. A munkatársakkal való kapcsolattartásra, konzultációkra nagyon praktikus az online felület, de a személyes találkozások, az együtt átélt, közösségformáló élmények nagyon fontosak.



Mit vizionáltok, hol tartatok majd öt év múlva?

Kálmán: Huszonöt-harminc Eagle-t látok a csapatunkban. Hatalmas fejlődésben van a régiónk, és az Eagle, mint cél, egyre több ember fejében van már ott. Azt szeretnénk, hogy minden Managerünk egyben Eagle Manager is legyen.

Ildikó: Az Eagle program teljesítése adja meg azt az életszínvonalat, amire mindenki vágyik, ezért ez kell, hogy legyen a cél. Senkit nem azzal az ígérettel hívunk be az üzletünkbe, hogy “Legyél Supervisor!”, az csak egy rész cél, egy köztes állapot. Amikor valakit megszólítunk, azt azzal a képpel a fejünkben tesszük, hogy ő lesz a következő Eagle Manager a csapatunkban.

Kálmán: Rengeteg felemelő példát látunk a világtalálkozókon arra, hogy emberek a Rex által juttatott Chairman's Bonus-t hogyan fordítják arra, hogy a világunk egy jobb hely legyen. Még formálódnak a részletek a fejünkben, de biztosan ebbe az irányba is mozdulunk hamarosan.



ÉN ÍGY ÉPÍTEM

- Ne ítéld meg!
- Légy etikus!
- Teremts szeretettel légkört!



DR. SERESNÉ
DR. PIRKHOFFER KATALIN
ÉS DR. SERES ENDRE
Zafir Managerek

FEJLŐDNI AZ ÜZLET



Most arról fogunk beszélni, hogy egyes üzleti szintekhez mely feladatok tartoznak. Mi az, ami elvárható? Természetesen mindenki egy kicsit más, lesznek feladatok, ami az egyik ember számára könnyű, gyorsan elsajátítható, másoknak több időre lesz szüksége. Ez függ a személyiségtípustól, az eddigi MLM-tapasztalattól, függ attól is, hogy milyen erős a célja és a komfortzónája. Ha a feladatokat sorban elsajátítod, akkor a szintednek megfelelően gondolkodsz. Amíg valaki más (szponzor, mentor) végzi el a feladatokat, nem vagy kész fejben. Vegyük sorra az alábbi szintekhez tartozó feladatokat, méghozzá oly módon, hogy minden szintnél az előző ismérvei egészülnek ki pluszfeladatokkal!

ÚJ VÁSÁRLÓ (NOVUS CUSTOMER)

- termékhasználat
- önálló termékvásárlás, Forever shop használata (Természetesen vannak Új Vásárlók, akik törzsvásárlók maradnak, és a szponzor fogja őket segíteni a termékvásárlásban.)

ASSISTANT SUPERVISOR

- eldől, hogy az illető marad-e fogyasztó vagy dönt az üzletépítés mellett
- termékismeret elsajátítása
- marketingterv megismerése, megértése
- névlista megírása
- termék és üzlet ajánlása (az üzlet elején a szponzor segítségével)
- a 4cc pont megértése

SUPERVISOR

- Mire Supervisor leszel, meg kell tanulnod a következőket is:
- célok felállítása
 - a tervezés megtanulása
 - kulcsemberré válás
 - termékismeret bővítése
 - üzlet ajánlása
 - egyperces bemutatkozás online is
 - egyperces üzleti ajánlat elsajátítása online is
 - saját termék- és üzleti prezentáció megtartása

ÉS

ETBEN

ÚT AZ ÖNÁLLÓSÁG FELÉ



- felépítés megtanulása
 - munkatársak szervezése, indítása
 - offline, online elindítás
 - képzéseken való részvétel
 - webinárokon való részvétel, online anyagok megismerése
 - Forever Academy használata
 - döntés a hálózatépítés mellett
 - célok folyamatos karbantartása, tervezés megtanulása
- Amint látod, talán a legnagyobb változás és a legtöbb feladat megtanulása a Supervisor szint elérése után vár rád.

ASSISTANT MANAGER

- előadások vállalása nyílt és regionális rendezvényeken
- technikai eszközök elsajátítása, tanítása
- szponzorálás, nemzetközi üzlet indítása, tanítása
- üzleti gondolkodás elsajátítása

MANAGER

- csapatjáték, csapatban gondolkodás megtanulása
- vezetői feladatok felvállalása, rendezvényszervezés a csapatérdeknek megfelelően

- csapatcélok, tervek, stratégia, arculat kialakításában való aktív részvétel
- ösztönzők folyamatos felvállalása, teljesítése, felhasználva őket a munkatársak motiválásában (2+6cc, Porec (Diamond Holiday Rally), Eagle Managerré válás, autóösztönző program (Forever 2Drive), Chairman's Bonus, Global Rally)

Az úton segít a szponzor, mentor. A személyiségfejlődés a rendezvények, hanganyagok, képzések segítségével folyamatos. A konzultáció a felsővezetővel, a célok egyeztetése fókuszban tart. Jó időgazdálkodással előbb célba érsz!

Használd a Forever Living Products által kínált rendszert, weboldalakat, Forever Academy, facebook oldalt, alakítsd ki a sajátodat a nemzetközi üzletpolitikában megfogalmazottak szerint, légy etikus! Ha így teszel, hozzájárulsz régióink felemelkedéséhez is.

Sok sikert, Go Forever!



MANAGERS



Like Comment Share

Ginera Avdija
szponzor: Milić Pešić

„Az igazi szeretetben mindent odaadunk anélkül, hogy bármit is várnánk cserébe. Abban a szeretetben arra számítunk, hogy találni fogunk valamit, és amikor azt megtaláljuk, rájövünk, hogy ez a Forever.”



Like Comment Share

Dobai Anita
szponzor: Dobai Lászlóné & Dobai László

„Akár azt hiszed, képes vagy rá, akár azt, hogy nem, igazad lesz.”



Like Comment Share

Rada Jovanov
szponzor: Boro Ostojic & Mara Ostojic

„A Forever összhangba hozza az egészséget a családi értékeken, a sikeren és a személyes fejlődésen keresztül.”



Like Comment Share

Pavlovics Istvánné
szponzor: Berkics Miklós

„Ha meg tudtad álmodni, meg is tudod csinálni!”



ASSISTANT MANAGERS

Ginera Avdija
szponzor: Milić Pešić

Juhász Katalin
szponzor: Ecseri Zsuzsanna

Dusan Markovic
szponzor: Anita Falamic

Mészáros János
szponzor: Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida

Novozánszkiné Almási Zita
szponzor: Frey Lajos

Oláh Gergő
szponzor: Almási Gergely & Bakos Barbara

Piller Bernadett
szponzor: Meggyesi Imre & Meggyesiné Kántor Tamara

Rita Toth
szponzor: Oláh Gergő

FOREVER2DRIVE

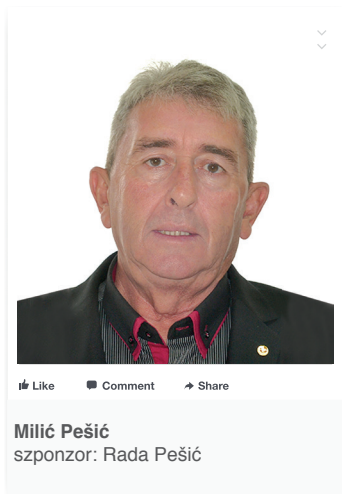
2.SZINT:

Rusák Patrícia

1.SZINT:

Krasznai Cintia

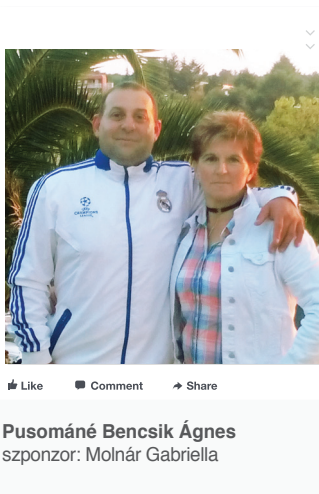
QUALIFICATIONS



Like Comment Share

Milić Pešić
szponzor: Rada Pešić

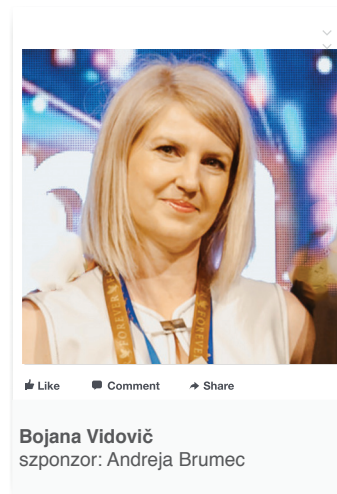
„Jobbat találni magadtól és semmiképp nem feladni!”



Like Comment Share

Pusománé Bencsik Ágnes
szponzor: Molnár Gabriella

„Merj nagyot álmodni, gyere el Porecsbe, tedd bele a munkába szíved-lelked, légy alázatos és álmaid valóra válnak!”



Like Comment Share

Bojana Vidovič
szponzor: Andreja Brumec

„A siker titka a kemény tökéletes munka, hibáinkból való tanulás, lojalitás és a kitartás.”



SUPERVISORS

Besenyei Mátyás
Dobríla Borkovic
Borosné Komonyi Renáta
Bőszéné Nagy Anett
Csengery Csilla
Dömötör László
Dömötör-Mátrai Beáta
Dafina Gacaferi
Galambosi István
Renata Gregor
Halász Tímea
Holig János Norbert
Horváthné Kuzma Beáta
Jakus-Kruchió Éva

Jauch Attila
Ivana Jovanov
Ardita Katanolli
Katona Adrienn
Tanja Knezevic & Milan Knezevic
Kocsis Tamás
Körmöndi József
Kötélverő Zsófia
Vesna Krizov & Zelimir Krizov
Olga Mitrovic
Mladoniczkiné Nagy Klaudia
Azemina Music
Megi Nallbani
Pállinkás-Tóth Melinda

Tatjana Ristic
Savovic Milos
Schumann Franciska Éva
Stefán Judit
Szabó Krisztina
Szalárné Oszkó Marianna
Sziklavári Andrea & Papp János
Sziklavári Beáta
Szűcs Dóra
Szűcs Gina
Tátrai Gábor
Veress-Bakosi Brigitta
Brigita Vidovic
Gorana Vujovic

BEAUTY TIPPEK

TÓTHNÉ BORZA ESZTER Senior Eagle Manager

Puha, mint a baba bőre!

Bőrünk védelme rendkívül fontos. Nemcsak azért, mert ezzel mutatjuk meg magunkat a külvilágnak, hanem azért is, mert ez testünk legnagyobb szerve, számos védelmi funkciót lát el.

Ha bőrünk egészségéről van szó, először is azt kell leszögeznünk: nem mindegy mit használunk mosakodáshoz, fürdéshez, hiszen bőrünkön át villámgyorsan felszívódik minden. A kisbábák bőre sokszorosan érzékenyebb, ezért különösen oda kell figyelnünk rá, óvni, védeni kell a kemikáliáktól. Igyekezzünk természetes, pH-semleges és biztos forrásból származó készítményeket alkalmazni! Magam közel tizenkilenc éve használom a Forever termékeit, amelyekkel rendkívül sok jó tapasztalatom van. Nyugodt vagyok, mert teljes biztonságban tudhatom négy hónapos kislányomat is, hiszen már ő is aktív termékhasználó! Bendegúz pedig nyolc éves, ő is csak a Forever higiéniai és bőrápoló készítményeit „használja” születése óta. Olyannyira nagy a szerelem köztük, hogy a fürdőkádban még játéknak sem volt hajlandó mást használni, mint üres foreveres flakonokat. Természetesen Alíz is csak a legjobbat kapja! Ami csak van a palettán, azt innen rendeljük. Óriási előny - főleg kisbabával - a házhoz szállítás is, sokkal kényelmesebb, mint a boltokat járni.



Aloe Hand & Soap A fürdővízbe minimális mennyiséget nyomunk a folyékony szappanból, és kicsit felhabosítjuk. Természetes összetevőket tartalmaz, parabénmentes és rendkívül gazdaságos. Bendénél figyeltem, meddig tart ki, nagyjából nyolc-kilenc hónapig volt elég egy flakon. Nagyon puhává és hidratálttá varázsolja a bőrt, és az illata is finom. Gyerekek hajmosásánál azért is szeretem, mert szembe csurogva sem csíp. Ráadásul kéznél van, és nagyon hatékony akkor is, amikor gyümölcs- vagy főzelékfoltot kell a ruhából eltávolítani.



A Forever Essential Oils hordozóolaj

Aloe Vera, E-, A- és C-vitamin valamint természetes illatmentes olajok szabadalmaztatott keveréke. Gyakran teszek ebből is néhány cseppet a fürdővízbe, amitől finom puha lesz a bőrünk, még hozzá hosszantartó hatással.

Különösen ajánlom száraz bőrű babáknál.

Kiegészíthetjük egy-két csepp levendula-illóolajjal is, hiszen a levendula nyugtató hatása kisbabáknak is segít. A Carrier Oillal fürdetés előtt kicsit bedörzsölöm Alíz fejborét, és fújok hozzá egy kevés Firstöt. Kis Firsttel átitatott kendőt is teszek rá, és fürdés közben rajta hagyom egy ideig ezt a "pakolást". Utána letörölöm, ledörzsölöm a felázott hamréteget. Az olaj helyett Aloe

Gelly-t is használhatunk.



Az **Aloe Vera Gelly** egyébként sem hiányozhat a háztartásunkból! Számtalan esetben nyúlhatunk hozzá.



A babaruhákat sem mindegy, mivel mossuk, igyekezzünk olyan mosószert használni, ami vegyszermentes, hiszen a ruhák egész nap érintkeznek a baba bőrével. Mi **MPD**-vel mossuk Alíz ruháit is, és nem használok öblítőt sem.

Az **Aloe Lotion** bőrápoló krémet használhatjuk testápolóként. Tökéletes választás hidratálásra, bőrerősítésre, kondicionálásra, bőrpuhításra, a bőr pH-egyensúlyának helyreállítására. Ha nagyon száraz a pici bőre, akkor célszerű a propoliszos krémet is hozzáadni.



Az **Aloe Propolis Creme** egy különleges, gazdag krémes keveréke a legendás Aloe Vera Gélnek és a propolisznak. Egyedülálló összetevőinek kombinációjával, A- és E-vitamin, valamint válogatott hidratálótartalma révén táplálja a bőrt. Amikor kicsit piros volt Alíz popója, akkor popsikrémként is ezt használtuk.



Amikor beköszöntött a nagy meleg, Alíz arcán apró kiütések jelentek meg. Néhány napig, naponta többször propolis krémmel és **Forever Alpha-E Factor** bőrregeneráló olajjal kentem. Az Alpha-E Factor enyhe, bőrpuhító hatású készítmény, amely E-vitamint, A-vitamint, C-vitamint, aloe verát és más védő hatású alkotórészeket tartalmaz. Csupán néhány csepp fogyott el négy-öt nap alatt, és Alíz bőre ismét gyönyörű puha volt.



Mi a köldökcsonk ápolására is **Firstöt** használtunk. Kis fültisztító pálcára fújunk belőle, és azzal körbe tudjuk törölni. A kisbabák fülét is tisztíthatjuk Firstös vattával.



Az egyik legkisebb, de legjobb termékünk a **Hand Sanitizer** egyik táskából sem hiányozhat. Miközben fertőtleníti a kezünket, gyengéden ápolja is. Boltban, játszótéren, utazáskor mindig nagy hasznát vesszük!

Próbáljátok ki a Forever bőrápoló termékeit (is), bízzatok bennük! Jó egészséget és csodaszép bőrt kívánok minden pici babának!



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 céggként a Forever Living Products Magyarország Kft. kizárólagos jogot kapott az ARG+ és a Forever Ginkgo Plus termékek népszerűsítésére. Idén ismét lehetőségek nyílik 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 rendezvény@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. JÚLIUS 11.-AUGUSZTUS 8.

2018. július 11.

MTVA Prevenció Életmód Napok
1037 Budapest, Kunigunda
útja 64.

2018. július 16.

Starters Prevenció Életmód Nap
3526 Miskolc, Robert Bosch Park 3.

2018. július 17.

Starters Prevenció Életmód Nap
3526 Miskolc, Robert Bosch Park 3.

2018. július 18.

Benteler Prevenció Életmód Nap
Miskolc, 8060 Mór, Akai u. 5

2018. július 19.

Benteler Prevenció Életmód Nap
Miskolc, 8060 Mór, Akai u. 5

2018. július 20.

Adinet Prevenció Életmód Nap
Miskolc 8060 Mór,
Hammerstein út 2

2018. július 21.

Fehrer Családi Nap, Mór

2018. július 22.

ISTER Napok Szentendre
2000 Szentendre Duna korzó

2018. július 23.

Gentherm Prevenció Életmód Napok
2084 Pilisszentiván Bányatelep 14.

2018. július 24.

Ecseri - Cornexi - ViatSip Prevenció
Életmód Napok, Székesfehérvár

2018. július 25.

Ecseri - Cornexi - ViatSip Prevenció
Életmód Napok, Szolnok

2018. július 26.

Ecseri - Cornexi - ViatSip Prevenció
Életmód Napok, Cegléd

2018. július 27.

Ecseri - Cornexi - ViatSip Prevenció
Életmód Napok, Cegléd

2018. július 28.

Ecseri - Cornexi - ViatSip Prevenció
Életmód Napok, Cegléd

2018. július 30.

Budapest Városgazda Prevenció
Életmód Nap, Bókay Kert
1188 Budapest, Szélmalom út 33.

2018. július 31.

Modine Prevenció Életmód Nap
3200 Gyöngyös, Gábor Dénes út 2.

2018. augusztus 1.

Modine Prevenció Életmód Nap
3400 Mezőkövesd, Lövői út 35

2018. augusztus 2.

Modine Prevenció Életmód Nap
3400 Mezőkövesd, Lövői út 35

2018. augusztus 3.

Modine Prevenció Életmód Nap
3400 Mezőkövesd, Lövői út 35

2018. augusztus 4.

Nestlé - Tesco Extra Családi Életmód Nap
3527 Miskolc Szentpéteri út 103

2018. augusztus 5.

Paskál Gyógy- és Strandfürdő Családi
Életmód Nap
1141 Budapest Egressy út 178.

2018. augusztus 6.

Continental Prevenció Életmód Nap
1106 Budapest Napátka út 6.

2018. augusztus 7.

Continental Prevenció Életmód Nap
1106 Budapest Napátka út 6.

2018. augusztus 8.

Continental Prevenció Életmód Nap
1106 Budapest, Napátka út 6.

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

LÉGY AZ ELSŐK KÖZÖTT,
NEHOGY LEMARADJ!

MOZDULJ!

NAPI 15 PERC A JOBB KÖZÉRZETÉRT

Niki is és Gyuri életében gyerekkoruktól meghatározó jelentőséggel bírt a sport, mindketten több területen kipróbálták magukat. Számukra nem is volt kérdés, hogy a gyerekeiknek is olyan miliőt teremtsenek, amelyben a mozgás, az egészséges életmódra nevelés a legfontosabb alapértékek lesznek. A két kislány, Domonkos (2 éves) és Benedek (7 hónapos) mindennapjainak része a szabad játék, a friss levegőn való mozgás. Niki mesél a Magazin olvasóinak arról, hogyan él aktív életet a kétgyermekes család.



Niki
TIPPJE

A várandósság és a szoptatás alatt különösen fontos a megfelelő folyadékfogyasztás. Napi három liternyi folyadékgigényemet a Sirona vízzel fedezem, amely megfelelő mértékben tartalmazza a legfontosabb ásványi anyagokat.

JÚLIUSI MOZGÁS-PROGRAMUNK AJÁNLÓI:

**Szabó Nikoletta
és Szabó György**
Senior Eagle
Managerek



» MOZGÁS, SZABAD LEVEGŐ, CSALÁDI EGYÜTTLÉT

Nincs olyan nap – ha esik, ha fúj, ha mínuszok vannak – hogy ne mozduljunk ki a gyerekekkel. Fontos, hogy ilyenkor együtt lehetünk, minőségi időt tudunk tölteni velük a friss levegőn. Ők ilyenkor a legboldogabbak, jobban élvezik a szabadban töltött időt, mint amikor csak a lakásban játszunk. Számunkra nagyon fontos az is, hogy a gyerekeink látják – ha még most nem is értik – hogy a szüleik megbeszélnek egymást közt mindent, ami a hagyományos és a Forever vállalkozásban történik, hogy folyamatos köztünk a kommunikáció. Ezekre a beszélgetésekre is jó alkalom a közösen töltött idő. A mindennapi programunk a játszótérezés, ahová gyalog megyünk, Domonkos pedig műanyag kismotorral. Domi így már az oda- és visszaúton is mozog. Muszáj is, mert ha nem elégítenénk ki az óriási mozgásigényét, akkor "lebontaná a házat". Ott aztán meg nem áll, futkározik, mászik, függeszkedik, focizik, homokozik, csúszdázik, mindent nagy kedvvel csinál. A kicsi, Benedek most kezdett kúszni-mászni, hamarosan ő is csatlakozik a bátyjához. A hétvégéken túrázunk, vagy kirándulunk a közeli Alcsúti Arborétumba vagy a tatai tóhoz. Ilyenkor úgy alakítjuk a napirendünket, hogy az alvásidő az utazásra essen, így amikor megérkezünk, két kipihent gyerekkel kezdetünk bele a programba.



MOZDULJ!

NAPI 15 PERC A JOBB KÖZÉRZETÉRT



» ALFA-GENERÁCIÓ

Mivel online dolgozom, a gyerekek – főleg a nagyobbik – látják, hogy okostelefonnal, lappal a kezemben végzem a munkám. Ők már ebben nőnek fel, számukra a digitális eszközök használata természetes. Ennek ellenére igyekszünk megtalálni az arany középutat, szabályozni például a mesenézés idejét, módját. Arra helyezzük a hangsúlyt, hogy a világról való közvetlen tapasztalásnak adjunk teret: minket nem zavar, hogy sáros, vizes lesz a gyerek, miközben épp felfedezi a környezetét. S mivel kicsi korától így neveljük Domit, úgy látom, egyelőre az okoseszközök nem is keltik fel annyira a figyelmét.

» MIT SPORTOLJON A GYEREK?

Domonkosnál három hónapos korában kezdtük a mozgásra nevelést, heti egy alkalommal babaúszásra jártunk vele. Egyéves koráig minden vasárnap ez volt a programunk. Nagy örömmel, jó érzékkel, ügyesen csinálta, így terveink szerint ez lesz az a mozgásforma, amivel őstől alaposabban is megismerkedik. Érdeklik a lovak is, a pónilovaglást nagyon szereti, ha nagyobb lesz, biztosan ezt a sportot is ki fogja próbálni. Az egyes sportágak megismertetése a gyerekekkel az életkoruk, a testi fejlődésük figyelembe vételével kell, hogy történjen. Tudatosan törekszünk arra, hogy minél több lehetőséget kínáljunk számukra, hogy majd szabadon, több dolgot kipróbálva dönthessenek arról, hogy mit választanak.

Niki TIPPJE



Egy kisgyermekes anyuka számára a reggel a legfoglaltabb időszak: pelenkázás, öltöztetés, reggeliztetés, és persze mindenki egyszerre éhes. Hogy időt takarítsak meg, és egyben a legfontosabb tápanyagokat magamhoz vegyem, minden reggeletem egy adag Lite Ultrával indítom, a shake elkészítéséhez kókusz- vagy mandulatejet használlok.



« “ÉNIDŐ” A MAMÁNAK

Mindkét várandósságom alatt kismama-jógáztam, megtanultam azokat a gyakorlatokat, amelyek segítségével ellazíthattam a testem, kizárhattam a stresszt. A szülést követően, kisbaba mellett is fontos, hogy az anyák szakítsanak időt egy kis mozgásra, amivel vissza tudják állítani az energiaszintjüket. A szoptatástól, a gyerekcipeléstől fáj a hátunk, a vállunk, a derekunk. Kell egy kis jóga, néhány pilates-gyakorlat, némi nyújtás, amit akár alvásidőben, otthon is gyakorolhatunk. Szinte minden városban elérhető már valamilyen baba-mama mozgásforma, olyan klubok vagy fitnesztermek, ahol a kisbabánkkal együtt is tornázhatunk.

NEW QUALIFICATIONS

2+6CC

2018. június 1-15.

Heinbach József
& Dr. Nika Erzsébet
Dr. Berezvai Sándor
& Bánhegyi Zsuzsa
Dr. Klemencsics Zoltánné
Dr. Kolonics Judit
Horváth Sándor
Takács Tamás
& Takács Tamásné
Vágási Aranka
& Kovács András
Tóth Antalné
& Tóth Antal
Szabados Zoltán
& Szabadosné Mikus Emese
Kis-Jakab Árpád
& Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Miklós Istvánné
& Tasi Sándor
Fekete Szilárd
& Fekete Szilárdné
Herman Terézia
Gulyás Melinda
Kása István
& Kása Istvánné
Kurucz Endre

150+CC

2018. május

Almási Gergely & Bakos Barbara

100+CC

2018. május

Andreja Brumec
Krasznai Cintia
Klaj Ágnes
Dobai Lászlóné & Dobai László
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária
& Dr. Rédei Károly
Dr. Berezvai Sándor
& Bánhegyi Zsuzsa
Zachár-Szűcs Izabella
& Zachár Zsolt
Varga Géza
& Vargáné Dr. Juronics Ilona
Hegedűs Árpád & Hegedűsné
Lukátsi Piroska Marietta
Milic Pesic

60+CC

2018. május

Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Veroljub Klaric & Natasa Klaric
Kertész Venczel Katalin
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Szabóné Dr. Szántó Renáta
& Szabó József
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Aleksandra Petkovic & Bogdan Petkovic
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
Rusák Patrícia
Éliás Tibor
Ginera Avdija
Berkics Miklós
Stjepan Belosa & Snjezana Belosa
Marina Stevanovic & Branislav Stevanovic
Zsidai Renáta
Milan Klaric
Rada Pesic
Tóth Tamás & Bostyai Emília
Orbán Tamás
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Fekete Zsolt
Bojana Vidovic
Boro Ostojic & Mara Ostojic
Mészárosné Hrabovszki Márta
Molnár Gabriella
Dr. Kolonics Judit
Ecseri Zsuzsanna
Vladimir Jakupak
& Nevenka Jakupak
Dr. Rokony Adrienne
& Dr. Bánhegyi Péter
Vágási Aranka & Kovács András
Komondi Julia
Sziklainé Bán Hajnalka & Sziklai Gábor
Meggyesi Imre
& Meggyesiné Kántor Tamara
Egresits-Ilyés Andrea Renáta
Dr. Fábíán Mária
Katona Zsuzsanna
Marosné Dr. Takács Ágnes
& Maros Ervin Péter
Husztai Erzsébet & Pálkövi Tamás

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 hálózathálóból 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

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:

Termékárusítás illetve termékrendelés

magyarországi képviselőiteinken és telecenterünknel minden olyan

hónap utolsó szombatján, amely után abban a hónapban már nincs

munkanap: 10-16 óráig. Ezen alkalmak pontos időpontját

honlapunkon és képviselőiteinken 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

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: 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: ponedjeljek 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: ponedjeljek – 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 Brahma 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

Shef 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: Mr Sc Lulzim Tytynxhij

+383 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 Ćurovac-Hadžović



MINDEN PILLANAT MEGÉRTE

NEW

DÉNES GABRIELLA

Manager

Dénes Gabriella Szombathelyen él, két nagylánya egyetemista Budapesten. Egyedülállóként neveli a 24 éves Krisztinát és a 22 éves Nikolettet. Öt év után minősült Managerré, és most arra készül, hogy óvópedagógusi főállását Forever-üzletépítésre cseréli.

Szponzor: Rimócziné Németh Erika és Rimóczy Attila

Felsővonal: Orbán Tamás, Hegedűsné Lukátsi Piroska és Hegedűs Árpád, Tóth Ágota, Lopicz Tibor, Vanya László és Vanyáné Dánffy Beáta, Tóth Sándor és Vanya Edina, Balogh Anita és Süle Tamás, Berkics Miklós, Szabó József, Rolf Kipp

Épp öt éve annak, hogy Gabi megtartotta az első „családiját”. Ez csak az az időpont, amikor igent mondott az üzletre, a termékeket valójában azóta ismeri, amióta elérhetők Magyarországon. „Csak korábban még „nem volt fülem” erre a dologra. Abban éltem, hogy családaya vagyok és óvónő. Ez volt az életem. A szüleim azt akarták, hogy közgazdasági pályára menjek, de én kislánykorom óta gyerekekkel akartam foglalkozni. Én győztem, és most már huszonkilenc éve vagyok sikeres ezen a pályán.” Gabriella életében komoly törést okozott, hogy hét évvel ezelőtt gyermekei

édesapja elhagyta őket. „Elváltunk, és bennem egy világ omlott össze.” A lelki nehézségeket csak fokozta, hogy Gabinak anyagi segítsége sem maradt: egyedül kellett előteremtenie nemcsak a mindennapi életük feltételeit, de a gyerekek taníttatásának költségeit is. Márpedig mindkét lánya egyetemre vágyott...

MEGVAN AZ ESZKÖZ

„Kerestem a lehetőségeket, bármit, amivel fenn tudnánk tartani magunkat. Akiktől a Forever-termékeket vásároltam, sokszor megszólítottak, de az áttörés igazán akkor jött el, amikor elő kellett teremteni az első tandíjat, és én nem tudtam, merre tovább.”

Rimócziné Németh Erika és Rimóczy Attila (későbbi szponzorai) azt mondták, tudnának neki másként is segíteni, mint addig. Gabiban pedig csak az a szándék dolgozott, hogy mindent megadjon a gyerekeinek. „Úgyhogy egy

ideig húzódoztam, de aztán nagy duzzogva aláírtam a regisztrációs lapot. És magam sem tudom, hogyan, de három hónap múlva elértem a huszonöt pontos szintet. Csak csináltam, amit a szponzoraim mondtak. Ők hittek bennem, én meg hittem nekik.”

Gabi erőssége az eredeti hivatása. Általában a gyerekek felől indulnak a beszélgetései. „Hogy hamar lettem 25 pontos, az azt jelentette, hogy van egy olyan közeg, ahol elfogadnak.” Nagy lendületet adott a munkához, hogy Gabi kijutott Opatijába, a soron következő Holiday Rally képzésre. „Hatalmas élmény volt! Hogy én, Dénes Gabriella egy ötcsillagos szállodában... Addig azt gondoltam, ez nem az én világom, ide születni kell, csak a kiváltságosoknak jár... szóval nekem ezzel a szegénységutudattal is le kellett számolnom.”

Gabi egyre nagyobb energiákkal fejlesztette magát. Könyveket olvasott, cédéket hallgatott, rendezvényekre járt. Debrecen, Jakabszállás, EFT-csapat... mindenkitől tudott tanulni. Miközben kinyílt előtte egy új világ, a régi kicsit be is zárult. „Úgy érzem, a régi közegem már nem ért. Nagyon sokat köszönhetek nekik, de azt hiszem, ők valahogy a régi Gabit akarják. A „rég”i” önértékelési gondokkal küzdött, az „új” viszont elkezdett élni.

CÉLOK A FEJBE, ÉS A VALÓSÁGBAN

Gabi sokat járt tehát a rendezvényekre, de mint mondja, inkább csak ott volt, és rengeteget fotózott, de fejben még elmaradt a céljaitól. Aztán jött az a január, amikor az Üzletpolitika változása lehetővé tette, hogy az Üzleti Partnerek négy hónap alatt is teljesíthessék a mérőföldkönek számító, és minősülést hozó 150 pontot. „Ekkor nagyon erős elszántság alakult ki bennem. Mert a két hónap alatt a 120-at nem tudtam elhinni, ezt viszont már igen. Mindig mondogattam: én már Manager vagyok, csak a számítógép még nem tudja...” Már csak egy kis külső megerősítésre volt szükség a szponzoroktól és a csapattól ahhoz, hogy – ahogy Gabi fogalmaz – egyszer csak megnyíljon az univerzum. Még Dubajba is elutazott saját költségen. „Záporozni kezdett az energia, és vele a pontok.” És amióta negyvenkilenc évesen – szülinapi ajándékként – megkapta a Manager szalagot, azóta úgy érzi, csak fiatalodik. „Három évet vártam erre, de minden pillanat megérte.”

VÉGSŐ FÜGGETLENSÉG

Már csak azért is, mert az eredeti, legfőbb cél is teljesült: Krisztina és Nikolett sikeresen elvégezte az egyetemet. „Te vagy a mi hősünk. Nap mint nap utat mutatsz, és bebizonyítod, hogy a lehetetlen nem létezik” – írták egy édesanyjuknak szóló üzenetben. Gabriella következő célja természetesen az Eagle szint. Azt mondja, ehhez következetességben és az „adminisztráció” terén kell még fejlődnie. Fontos döntést hozott a szíve

„Itt olyan emberek vesznek körül, akik mellett biztonságban érzem magam.”

mélyén: csak a Forevernek szenteli magát. A hivatásom a szívembe égett, de egy idő után választani kell, hogy időm nagy részében egy dologra fókuszálhassak. Itt olyan emberek vesznek körül, akik mellett biztonságban érzem magam. Erre azért is nagy szükségem van, mert a közelmúltban vesztettem el édesanyjamat, aki már fentről segít sokat. Az itteni gondolkodás segített abban, hogy a veszteség után ne befelé forduljak, hanem még erősebb legyek. Lezártam a múltamat, volt bátorságom eladni a családi lakást, tegnapelőtt pedig már másodszorra költözöm egy újabb korszak lezárásaként. Megvan életem első autója is, így szabaddá váltam, nem függök többé senkitől. Sorra hozom a nagy volumenű döntéseket, mint korábban soha – és nagyon élvezem. Nekem a Forever nem munka. Úgy elmegy az idő, hogy észre sem veszem. És ma már vágyom egy olyan életre, amibe a mozgás is belefér. A munkatársakkal pedig olyan kapcsolat kialakítására, amit én is kaptam itt. Igazi vezetővé szeretnék válni. Akitől csak tudok, tanulok, és azt szoktam mondani a csapattagoknak, hogy ti is vegyétek el azt, amit én tudok. De találjuk meg a saját hangunkat! Ha sikerül, olyan izgalmas kalandok várnak ránk, amiket még elképzelni sem tudunk.”

ÉN ÍGY ÉPÍTEM

- Lépj ki a keretek közül!
- Törekedj fókuszáltságra és következetességre!
- Merj élni, merj dönteni!



FOREVER MARINE MASK®

A mélytisztító hatású Forever Marine Mask® természetes tengeri ásványok, a kiváló hidratáló és bőrkondicionáló hatású aloe vera, méz, valamint uborka kivonat segítségével biztosítja a bőr textúrájának tökéletes egyensúlyát. A könnyen felvihető, a bőr mély rétegeibe hatoló maszk revitalizálja és frissé varázsolja az arcot.

2018 ESEMÉNYNAPTÁR

BUDAPEST	ALBÁNIA KOSZOVÓ	SZERBIA	HORVÁTORSZÁG	SZLOVÉNIA	BOSZNIA
július 21. Tüskecsarnok					
szeptember 15. Aréna	szeptember 23.		DHR Porecs szeptember 28-29.		
			október 20. Zágráb Szülinap		október 27. Bijeljina
		november 24.			
december 14. Karácsonyi Party				december 1. Születésnap Sikernap	

GLOBAL ESEMÉNYEK

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

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. Miliesz Sándor Szerkesztők: Pasqualetti Krisztina, Pósa Kálmán Fordító: Gondos Evelin Layout, nyomdai előkészítés: Crossroad Consulting Kft.
Fordítás, lektorálás: MIMOZA 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



WHERE EAGLES SOAR

DALLAS PATTAYA



EMR19



FOREVER

Megérkezett!



AZ ÖN SZPONZORÁNAK NEVE ÉS KÓDJA:

Forever Aloe Vera Gel® | 715
foreverliving.com



FOREVER