

LETO XVII. ŠTEVILKA 1. / JANUAR 2013

FOREVER



HUNGARY | ALBANIA | BOSNIA AND HERZEGOVINA | CROATIA | MONTENEGRO | SERBIA | SLOVENIA

Happy New Year!
2013





Vodja višje ravni

Vodstvene sposobnosti.

Kako bi definirali ta pojem? Pisatelji in filozofi so poskušali pojasniti, kaj je potrebno, da bi kdo postal dober vodja. Tudi zame je to vprašanje zelo pomembno. Na zadnjem super reliju smo ta pojem omenjali med štirimi osnovnimi elementi, ki so nepogrešljivi pri uspešni gradnji posla Forever.

Pred časom sem v magazinu Forbes prebral članek o fantastičnem vodji Vinceu Lombardiju. V šestdesetih letih je kot vodja ekipe ameriškega nogometa, Green Bay Pecker, trikrat zmagal na prvenstvu Super Bowl. Še danes ga omenjajo kot enega največjih trenerjev vseh časov. Medtem ko so o njem govorili, da ima trdo roko, da ne pozna nemogočega, so ga poznali tudi kot razumevajočega in prijaznega človeka. Eden njegovih igralcev je o njem izjavil: „Nihče, poleg moje družine, mi ni dal toliko ljubezni kot on. Vedeli smo, da bi za nas storil vse, prav vse. Zanj bi podrl vse zidove.“

Skratka, po izkušnjah, ki sem jih pridobil v preteklih desetletjih, sem si zastavil vprašanja: Kakšne sposobnosti naj bi imel odličen vodja? Kako lahko druge spodbuja k nadaljnjim uspehom na vseh ravneh mreže? Naj torej naštejemo tri veščine, ki so nepogrešljive pri delovanju vodje „višje ravni“:

Biti vzor drugim

Naučil sem se, da dober vodja poučuje s svojim zgledom in ne le z besedami. Napišite si seznam potez človeškega značaja, ki bi jih želeli srečati v svoji nižji liniji. Seznam bo verjetno vseboval naslednje: sposobnost sprejemanja odgovornosti, prepoznavanje človeških vrlin in pomoč pri njihovi krepitvi. Zastavljanje ciljev in izkoriščanje ponujenih priložnosti. Zdaj pa vzemite seznam v roke in premislite, ali vi sami izpolnujete vse to, kar pričakujete od drugih. Najboljši način, kako motivirati druge in pridobiti njihovo spoštovanje, je, da sami postanemo vzor, ki mu bodo drugi sledili. Če bodo drugi videli naše življenje kot utelešenje uspeha in sreče, bodo tudi sami trdo delali, da bi dosegli enako.

Sposobnost pomagati drugim do uspešnosti

Odličen kitajski filozof Lao Ce pravi, da je najboljši vodja skorajda neopazen. Deluje v ozadju, neopazno izpolnjuje svoje poslanstvo, medtem pa drugi mislijo, da naloge rešujejo sami. Medtem ko se naslanjajo na svoje vodje in uživajo v varnosti, se neopazno krepijo njihova samozavest. Gradnja posla je najuspešnejša, če zaupamo v lastne sposobnosti in danosti. Skrivnost je v vzpostavitvi okolja, ki spodbuja k uspehom in sprejemanju tveganj tudi v primeru, ko uspeh ni brezpogojno zagotovljen. Prava moč je namreč tista, ki sodelavce dosledno usposablja, spodbuja in motivira s pohvalo in spoštovanjem. Boste videli – uspeh bo velik.

Izražanje sočutja

Vodja „višje ravni“ je najbolj prepoznaven po prijaznosti in sočutju, s katerim pristopa k drugim. Prebral sem knjigo motivacijskega predavatelja Harveyja Mackaya, ki je intervjuval osebe, ki so izgubile službo, vendar so premagale težave in postale uspešni vodje. Mackay je na primer opozoril na pogovor z newyorškim županom Michaelom Bloombergom, ki je povedal, da nikoli ne bo pozabil ljudi, ki so ga obiskali v najtežjih življenjskih trenutkih, ki so bili podpora za dušo tudi v trenutkih, ko je mislil, da je vse izgubljeno. Dobri vodje nagnosko vedo, da je sočutje do sočloveka včasih veliko pomembnejše kot trdi pristop. Skrbeti za druge, jim pomagati v težkih trenutkih – to lahko najbolj motivira.

Izjemno sem ponosen na vse vodje pri Forever, na tiste, ki vlagajo neverjetno energijo v to, da bi se izboljšalo življenje drugih, tako njihov življenjski slog kot blagostanje. Prosim vas, tudi v novem letu razvijajte svoje vodstvene sposobnosti, da bi postali vodje „višje ravni“. Če se boste držali štirih osnovnih načel (pridobivanje in ohranjanje članstva, produktivnost in vodstvene sposobnosti), vam obljubljam, da bo vaše delo poplačano v zasebnem in poslovnem življenju, kar se bo poznalo tudi v vaši vse množičnejši nižji liniji. Verjamem, da bomo skupaj naredili leto 2013 za najuspešnejše leto v zgodovini Forever.





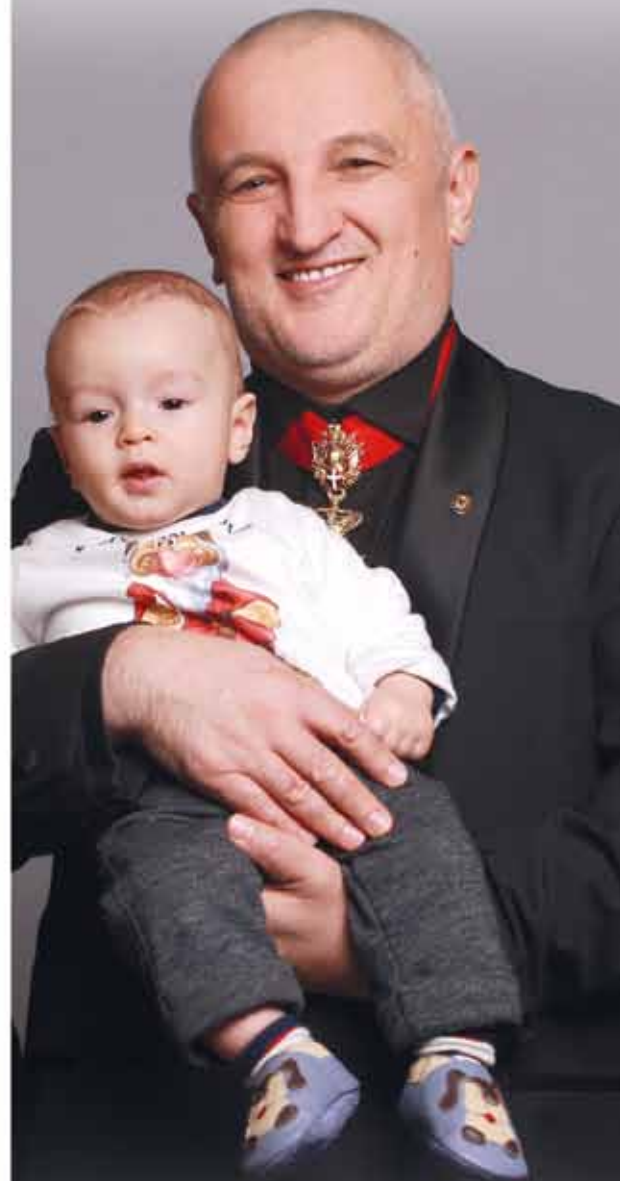
Začetek leta 2013 smo pričakali z zanimanjem, in to iz več vidikov; in prvo vrsto je potrjeno, da ne bo konca sveta in da bomo mi pri Forever aktivni oblikovalci novega leta.

Forever International je že ob koncu leta 2012 razpisal Zimsko kampanjo, v okviru katere bomo nagrajevali predvsem tiste rezultate, ki bodo usmerjeni na sponzoriranje in nakupe s strani novih sodelavcev v mesecih januar in februar. Tako bo vsak po novem distributerju, ki bo realiziral nakup v vrednosti 4cc, prejel vstopnico na enega od naših prireditev Dan uspeha, nad 16 cc pa ga pričakujemo tudi s kosilom in prenočiščem. To je skoraj neverjetno, tak bo začetek leta 2013 in še nikoli v zgodovini FLP ni bilo takšnega izjemnega programa!

Po odličnem letu sta Rex Maughan in Gregg Maughan odkrila novo darilo za nas, in vedeli bomo, za koga navijati v naslednjem letu. V prvi vrsti bomo držali pesti za diamantnega managerja Miklósa Berkicsa, ki organizira fantastično diamantno izobraževanje – maksimalno se pripravljamo na največje izobraževanje Forever za Madžarsko in južnoslovansko regijo. Držimo pesti tudi za diamantna managerja Attilo in Kati Gidófalvi, da bi s Havajev prinesla bleščečo medaljo v kategoriji Chairman's Bonus. Po možnosti zlato, saj sta nas Katika in Attila očarala s svojimi dosedanjimi rezultati. Držimo pesti za naša prva diamantna managerja Veroniko in Stevana Lomjanski, da bi pripeljala čim več novo uvrščenih na Holiday Rally 2013, ki bo odslej na novi lokaciji, v Opatiji. Seveda pa veliko delamo na tem, da bi se uresničile sanje safirnega managerja Józsefa Szabója, in da ta regija ne bi bila zgolj odločilni dejavnik v veliki evropski skupini Forever, ampak da bi ponovno prevzeli vodilno mesto. Za to potrebujemo velikansko enotnost. V tej ekipi je moč prisotna, izobraževanja novih tipov pa bodo dala veliko novega zagona in energije, in s tem bomo v naslednjih letih sposobni doseči največje rezultate vseh časov.

Vam, ki boste prvič prelistali časopis Forever, sporočam, da h gospodarskemu razvoju svoje države, k blaginji svoje družine in k ohranjanju zdravja lahko prispevate tako, če boste delali tako, kot vam bo naročil vaš SPONZOR. V tem soglasju in zaupanju je moč, ki korak za korakom vsak dan ponese naprej idejo, to kar si je Rex Maughan zamislil pred petintridesetimi leti. Tudi mi uresničujmo te zamisli, te sanje! Želim, da bi leto 2013 potekalo v miru, spokojnosti in bogastvu za vse.

Forever se je v preteklih letih že dokazal, petintrideset let v svetu in skoraj šestnajst let tukaj na območju Srednje Evrope je na milijone ljudi spoznalo blagodejni vpliv naših izdelkov in gospodarske prednosti našega marketinškega sistema. Leto 2013 bo leto dejanj; treba bo delati za to, da obstanemo, da se razvijamo in postavimo temelje za srečo svoje družine.



Vsem sodelavcem in bodočim sodelavcem
Forever želim srečno novo leto!
Naprej, FLP!

DR. SÁNDOR MILESZ
DRŽAVNI DIREKTOR

BUDIMPEŠTA 15. DECEMBER. 2012.

Success Day

Pri Forever menda še nikoli nismo leta zaključili tako, da bi doživeli toliko sprememb kakor zdaj. Vsaka sprememba skriva nove možnosti, velike perspektive. Leto 2013 bo čisto drugačno, revolucionarno leto, razvoj bo neomajen, enak, vzornikov pa bo čedalje več. Z nekaterimi se lahko ponovno srečamo.



Dan uspeha ob zaključku leta odpreta violinist **Ferenc Sántha** in njegov orkester z božičnimi napevi. Po prihodu managerjev in vodilnih managerjev zapoje zbor Bolyki Soul and Gospel ob sodelovanju **Lajosa Túrija**.

Tokrat nimamo samo dveh, ampak štiri moderatorje: poleg **Edit Siklósné dr. Révész**, anesteziologinje, specialistke za intenzivno terapijo, predsednice zdravniške strokovne komisije FLP, in **Zoltána Siklósa** (že 10 let dela pri Forever) sta tam še njuni hčerki: **Barbara in Petronella**. Ta skupnost jima ni tuja, saj bi lahko rekli, da sta se rodili v ta posel. Njuna starša že 14 let gradita mrežo, in sta zdaj že soaring managerja. „To je posel, ki temelji na pomoči drugim ljudem in ljubezni do njih,“ povesta kot uvod v slovesno prireditev.

Dr. Sándor Milesz, kemik raziskovalec, naravni zdravilec, ki je prejel nagrado za življenjsko delo, safirni manager in državni direktor, je poročal, da se posel ponovno vzpenja. „Fantastično, kakšne rezultate ste dosegli v preteklem obdobju!“



Najnovjši uspeh je, da je v sodelovanju z univerzo v Debrecenu izšel članek o sposobnostih aloje pri uničevanju bakterij. Sestavek je sprejel tudi največji imunološki strokovni časnik – kar pomeni najvišje znanstveno priznanje.

Dr. Sándor Miliesz se je zahvalil **Józsefu Szabóju**, ki „se je bojeval za to vse leto“, oziroma **Miklósu Berkicsu**, „enemu najboljših graditeljev mreže na Madžarskem in v svetu“, nato je povabil na oder člane President's kluba in se tudi njim zahvalil za letošnje delo. Klubu 2012 se priključijo tudi nekdanji predstavniki svetovskega foruma. Državni direktor najavi, da se bo delo v prihodnje nadaljevalo v drugačni, razširjeni sestavi: „Ustvarili bomo fantastične projekte, zato da bo Forever velikanski. Želim vam blagoslovljene praznike in srečno novo leto!“

Prijazen običaj FLP je, da ob koncu leta obdari otroke, ampak šele potem, ko povedo svoje „izkušnje iz narave“ oziroma katere izdelke Forever uporabljajo in koliko zaznavajo njihov vpliv. Ta del kot nekakšna soaring Miklavža že tradicionalno vodita **dr. Terézia Samu**, specialistka žilne kirurgije, ki že 15 let gradi mrežo, uradna zdravnica svetovalka FLP, in njen mož **András Bruckner**. To pot sta jima pomagala tudi njuna vnuka Áron in Adél Soltó. „Onadva sta generacija prihodnosti. Če boste svoje otroke naučili, da bo uživanje izdelkov del njihovega vsakdana, bodo postali zdravi odrasli,“ pove Terézia Samu. Otroci pa naštevajo v mikrofoni: jelly, propolis, vitamin, ribje olja, berry, česen, echinacea, gel ... Sledi uvrstitev uspešnih supervisorjev in asistent managerjev: prihajajo v dolgih vrstah.



Devetnajstletni manager **Bence Halmi** se je kot otrok FLP-staršev v to skupnost vključil že zelo mlad. Študent ekonomije na univerzi v Miskolcu je v tistih časih komaj čakal, da bo star osemnajst in bo začel graditi lasten posel. Sanjal je, da bo sedemnajsti manager svojih staršev in da bodo starši tako postali diamantni managerji. Do konca univerzitetnega študija si tudi sam želi postati soaring manager in kot pravi, se do diamanta sploh ne bo ustavil. „Vedno je bil dober občutek videti mamo in očeta, kako prihajata na oder, in težko sem čakal, da bi lahko tudi sam prišel gor. Že kot otrok sem hotel postaviti velikanski posel. V torek sem bil star osemnajst let, v četrtek sem bil že na predstavitvi in v treh mesecih sem postal supervizor.“ Bencejeva velika krepost je, da je vse, kar sliši od svojih vzornikov, sposoben „prevesti“ v jezik mladih. Imel je vizijo: do 31. avgusta doseči managersko raven. Toda ... „meni ni bilo pomembno dejstvo, da postanem manager, ampak da postanem sedemnajsti“. Sanje so se mu uresničile, povrh vsega je svoje sanje dosegel samostojno, le s pomočjo lastne ekipe.

Trije FLP-tenorji: **Miklós Berkics, Tibor Éliás in Lajos Túri** pridejo na oder s prazničnim programom, nato pa – zunaj programa, kot gost presenečenja – stopi na oder svetovni prvak diamantni manager **Attila Gidófalvi**, ki se najprej zahvali svojemu sponzorju Miklósu Berkicsu in ga prosi za pomoč tudi za naslednja desetletja. „Ta posel sem iskal, vse posle MLM sem analiziral, in lahko rečem: ta posel se splača opravljati.

Dva milijona forintov prihodka na mesec brez vsakega vlaganja je najboljša priložnost na svetu,“ izjavi. „Ob enakem prometu ti ta družba povrne največ denarja, zato sem tukaj. Tudi ti si na pravem mestu, a pazi, s kom boš prišel na naslednji dogodek. Ljudje morajo čutiti, da znaš in si želiš naprej. Splača se delati, če pa ne verjameš vase, ne boš ničesar dosegel. Če ne boš napredoval v tempu, kot bi si ga želel, se pomiri: tudi drugi hodijo po tej poti, in se pozneje nihče ne vpraša, koliko časa je trajalo.“

Attila Gidófalvi meni, da mnogi mislijo, da se na svoji ravni že lahko ustavijo. „Lahko bi se, a se ne moreš zaradi ljudi,“ razlaga. „Ni dovolj, da ta



posel samo vodiš, biti moraš motor. Kar boš pokazal, bodo drugi kopirali. FLP je tretja največja multilevel družba na svetu in hkrati največja proizvajalka aloje. To je 'brand', a ko začneš, moraš postaviti zraven tudi svoj 'brand'. Čutiti moraš ritem tega posla, v njem se moraš dobro počutiti in trdo delati!"

Novo uvrstitve: 60cc+, klub osvajalcev, managerji, motivacijski program za nakup osebnega avtomobila in vodilni managerji – na odru so ljudje, ki bi lahko bili tudi porabniki, a ljudje so jim verjeli. Povejo nam, kako je mogoče najti zaklade kakor zanimiv kamen v morju. „Prestopili smo prag svobode.“ „Vedno sem verjel v loto, a sem našel Forever.“ Poslušamo stavke novouvrščenih. Naštevajo, brez koga ne bi mogli doseči uspehov, nato nam zaželijo „v pikah bogato novo leto“.

Raven soaring managerja sta dosegla **György Csuka in dr. Ibolya Bagoly**. „Obljubila sva si in postala soaringa,“ pove Ibolya, „moja dejanja so dokazana: pri nas se to kopira. Poskusi v dveh tednih narediti supervisorja iz osebe, ki je rekla 'da', tako sva začela. Zdaj je tukaj novo merilo: pripeljati managerja, poleg njega dati soaringu ustrezno vrednost in to delava zdaj. Ponosna sem na vsakega posameznega člana ekipe. Naj bo leto 2013 tudi vaše leto!"

Po zgodbah o gradnji poslov sledi zdaj nekaj drugega: spoznali bomo kruto usodo. **Linda Seres** prvič spregovori v javnosti o težkem obdobju svojega življenja in o tem, kako je našla svoj mir. Kot dekle je pri 17 letih izgubila mamo, nato se je poslabšal še odnos z očetom, vzgoja štirih bratov in sestra (takrat starih od 2 do 13 let) je postala njena skrb. „Nismo imeli ne hrane ne kurjave, ničesar nismo imeli,“ pripoveduje. „Razumela sem, da odgovornosti ne morem prepustiti nikomur drugemu, in nisem dovolila, da bi se bratom in sestram kaj hudega zgodilo.

Odločila sem se, da bom jaz njihova skrbnica, kar mi je tudi uspelo.“ Življenje majhne družine se je uredilo, šele ko je Linda spoznala **Mátéja Seresa**, ki se je zavzel zanjo in za njene brate in sestre. Tako se je seznanila z zakoncema Seres, ki sta bila že takrat uspešna graditelja mreže. „Vrnila sta mi vero v družino, postala sta moja vzornika,“ je povedala Linda, ki se danes skupaj s svojim možem že ukvarja z gradnjo mreže. „Odločila sva se, da bo to naše življenje. Spoznala sem, da mi bo ta posel omogočil razvoj osebnosti, ki jo potrebujem ... Lahko padeš zelo globoko, a vse je mogoče rešiti. To bi rada predala svoji družini.“

Lindine sestre in bratje so nastopili na odru v plesni točki: fantki so od takrat postali fantje, in pokazali neverjetno sposobnost – vso dvorano je ganila njihova zgodba.





Druška zanimiva usoda je usoda senior managerke **Rite Kobza**. Kot je povedala, prihaja iz brezizhodnega položaja, brez vizij in iz majhnega kraja. Možnosti, ki jih ponuja Forever, mesece in mesece ni razumela, še več, niti telefona ni dvigovala ... potem je v žalostnih dogodkih spoznala, da jo skuša usoda usmerjati proti temu poslu. O preteklosti zdaj ne govori rada, raje o tem, kje je danes v primerjavi s tem, kakšno prihodnost bi imela.

„V mojem življenju sta harmonija in varnost, rada živim tako.

Brez tega ne bi imela vzravnane hrbtenice, vznemirjale bi me moje zmote – zdaj pa sem lahko upanje v življenju ljudi. Razumela sem, da ljudje, s katerimi se srečujem tukaj, niso samo bogatejši, ampak tudi drugačni od tistih, ki so me obkrožali na prejšnjih delovnih mestih. Če bi bila še vedno tam, bi mi vsak dan znova povedali, da jih dvajset čaka na moje delovno mesto. Namesto tega mi govorijo, da sem nekaj posebnega. Tega dela ne opravljam le zaradi denarja, gre tudi za način razmišljanja, skupnost, človeško dostojanstvo. Ne pričakuj čudeža, vzemi življenje v svoje roke.

Za to, da bi lahko sanjal, se moraš najprej zbuditi. Leto 2013 ti lahko prinese spremembe, naj se ti uresničijo vse sanje!“

Po podelitvi priznanj novim assistant supervisorjem je v svojem predavanju ocenil poslovanje v preteklem letu in predstavil načrte za novo leto.

„V tistem času nismo niti pomislili na to, na koliko človeških usod bo vplivalo to, kar je začel **József Szabó**. Mnogi, ki so takrat živeli drugačno življenje ali so se šele rodili, so se že predstavili na odru. Svoj novi rojstni dan praznujem 16. januarja 1997, takrat sem začel posel Forever in od takrat naprej imam vse več energije, zagona, moje sanje so vse večje, saj vse bolj razumem, kaj ponuja ta možnost, za katero sem se odločil pred 16 leti.“

Letos se bo mnogo stvari končalo v stari obliki, a morda še nikoli nismo dobili v zameno toliko novega, kot obeta leto 2013.

Te zanima, kaj
spodbuja nove
managerje? Poglej na
26. stran!





Na Havajih bomo kmalu lahko praznovali 35 let obstoja podjetja: „Še nikoli se ni zgodilo, da bi 'network marketing' podjetje skozi toliko let predstavilo toliko izdelkov, naj bo 'evolution', razvoj, nato 'revolution', malo revolucije ali 'forevolution': zdaj je tukaj tretji val,“ pripoveduje Miklós, nato na podlagi nove knjige spregovori o „bogastvu življenja“. Stalno samoizobraževanje, uporaba izobraževalnih devedejev in knjig imajo temeljni pomen pri Forever, a treba je dobro izbirati. Miklós priporoča novo serijo Turbo Start: „Če ti poslovanje ne gre od rok, lahko na teh devedejih najdeš rešitev!“

Lepo se je spominjati in z **Miklósem Berkicsem** podoživljati dogodke iz leta 2012: „Kakšno leto! Novi diamantni safir, safirji, neverjetno veliko soaring in senior managerjev ... največji in najprivlačnejši evropski reli tridesetih let v Budimpešti ...“

In čeprav evropskih relijev ne bo več, bodo namesto njih srečanja eagle managerjev na Sardiniji, namesto Poreča pa bo Opatija prava nagrada za vse, ki bodo napredovali na naslednjo raven.

Ni več svetovnega relija in super relija, namesto njiju pa imamo globalni reli: „Za 1500 točk dobiš Havaje!“

Novembra se je promet po zaslugi Kídsa in ekskluzivnih škate! Touch senzacionalno povečal. O tem in izjemnih možnostih potovanja ter o novih telefonskih tarifah je spregovoril **Zsolt Tamássy**, ki s svojo ekipo nenehno razvija nove možnosti.

19. januarja 2013 nas čaka naslednji dan uspeha in 16–17. februarja diamantni seminar: „Česa podobnega še ni bilo: trije diamanti, en dvojni diamant, podpredsednik za Evropo in trener številka ena na svetu, **Brian Tracy**, v Budimpešti! Naj se torej razvija, kdor ima čas, saj širimo revolucijo in imamo velike sanje. Delajte, kar delam jaz, sledite mi in prišli boste tja, kamor sem jaz! V letu 2013 ne bodo umrle vaše sanje, če boste šli z menoj in če boste verjeli vame. Zabavajmo se, delajmo in vzemimo vsa darila, ki nam jih Forever ponuja na pladnju!“



Success Day

DAN USPEHA OB ROJSTNEM DNEVU OPATIJA, 3. NOVEMBER 2012



Naš Dan uspeha ob rojstnem dnevu smo začeli organizirati takoj po končani priveditvi Holiday Rally, saj je bil iz vseh vidikov prav poseben dan. Dan, ko smo razglasili številne supervisorje, managerje in soaring managerje.

Vlepo okrašeni kongresni dvorani hotela Ambassador v Opatiji se je zbralo ogromno distributerjev iz Hrvaške in okoliških držav. Našo slovesnost ob rojstnem dnevu so s svojo prisotnostjo počastili dr. **Sándor Milesz**, naš državni direktor, in njegova draga, **Anna, dr. Slavko Paleksić**, regionalni direktor FLP za Bosno in Hercegovino, in njegova žena **Mira, Branislav Rajić**, regionalni direktor za Srbijo in njegova žena **Ana**, regionalni direktor FLO za Slovenijo **Andrej Kepe, Veronika in Stevan Lomjanski**, diamantna managerja, in **Ágnes Krizsó**, safirna managerka.

Ko so na oder stopili najuspešnejši distributerji, je slovesnost s pesmijo odprl **Damir Kedžo**, zmagovalec šova za iskanje talentov Super Nova. Z Damirjem skupaj smo prepevali Gibonijeve in Oliverjeve popevke.

Gostitelja sta bila **Jasminka Petrović**, manager in radiolog, in **dr. Albert Keresztényi**, senior manager, pionirja hrvaškega FLP. V nekaj stavkih sta se predstavila, pozdravila hrvaške sodelavce in vse drage goste, ki so prišli iz Slovenije, Srbije, Bosne in Hercegovine ter Madžarske.



Prvi predavatelj je bil direktor FLP za Hrvaško **dr. László Molnár**, ki je predstavil številne novosti. Prispeli so božični paketi – z izdelki FLP v čudovitih škatlah bomo lahko resnično razveselili naše družinske člane in prijatelje. Poleg tega lahko podarimo še svečo in božični katalog! Vsi naši sodelavci, ki so danes dobili priponko asistent supervisorja, so poleg tega lahko prevzeli tudi darilni CD s predavanji MLM. Nadaljnja novost je, da bodo člani hrvaške FLP kmalu lahko brezplačno telefonirali drug drugemu. Pred zaključkom je tudi webshop oziroma skupni internetni reklamni zvezek FLP. Odprla se bo tudi knjižnica MLM in naši sodelavci si bodo lahko izposojali v zagrebški in reški pisarni FLP. In češnja na vrhu torte: promet se je na Hrvaškem povečal za 29 %, kar pomeni največji porast prometa na Hrvaškem v zadnjih petih letih.

Dr. László Molnár je zatem na oder povabil našega državnega direktorja **dr. Sándorja Milesza**, ki je imel odlično predavanje o organiziranosti našega podjetja. FLP je sestavljen iz enot. Vsaka enota ima svojo lastno ekipo z ljudmi, ki so pozorni na to, da v posamezni regiji poteka vse tako, kot mora. Vse to na koncu sestavlja trdno enotnost. V FLP-ju poteka permanentni razvoj, kar je v dobro naših distributerjev. Dr. Sándor Milesz je FLP Hrvaški čestital ob rojstnem dnevu in zaželel še nadaljnji čudoviti razvoj, vsaj tolikšen kot je letošnji.

Na odru so se državnemu direktorju priključili **dr. Slavko Paleksić, Branislav Rajić in Andrej Kepe**, vodje regionalnih pisarn, ter **Ágnes Krizsó** safir manager. Čestitali so nam ob rojstnem dnevu v svojem imenu in v imenu svojih distributerjev sodelavcev ter zaželeli še veliko skupnih rojstnih dni. **Ágnes Krizsó** se je zahvalila regionalnemu direktorju **dr. Lászlóju Molnárju** ter vsem sodelavcem zagrebške in reške pisarne za celovito pomoč, ki jo zagotavljajo distributerjem iz Hrvaške. Ágnes ima na Hrvaškem najmočnejšo in najuspešnejšo linijo, ravno zato se je s toplimi besedami zahvalila za fantastično sodelovanje in razvoj.

Dina Zastavniković, skupnostna managerka, bo odslej skrbela za prisotnost FLP na spletu. Iz njenega predavanja smo se lahko seznanili z načinom vključevanja oziroma o možnosti širitve kapitala, ki izvira iz povezovanja. FLP Hrvaška je na voljo svojim članom na vseh portalih skupnosti. »Tukajšnja aktivnost povečuje komunikacijo in s tem tudi učinkovitost dela, saj smo vsi člani skupnosti FLP Hrvaške!« je bila zaključna misel Dininega predavanja. Medtem ko smo se učili in poslušali predavanja, so bile na Facebooku in na Twitterju že na ogled prve fotografije s tega dogodka. To je ena od prednosti interneta.





Tilen Horvat je v svojem predavanju predstavil webshop. To je nova platforma, ki jo lahko uporabljajo izključno le registrirani člani. Potem ko si se prijavil, lahko začneš z nakupovanjem, lahko pa si tudi ogledate podatke prometa. Tilen je po korakih predstavil postopek prijave, nato pa nakup izdelkov oziroma plačilo pri webshopu.

Dr. Alena Buretić Tomljanović, managerka iz Reke, je nastopila s predavanjem z medicinsko tematiko: alkalizirajmo se z aloe! Slišali smo izjemno dragoceno in poučno predavanje. Bore malo vemo, kako zelo je za naše telo pomembna kislina. Kronične bolečine in bolezni povzročajo pomanjkanje kisika oziroma preveliko kisline v celicah. Iz tega izjemnega predavanja smo lahko izvedeli, kako se prehranjevati, kakšni hrani se izogibati in kako široka paleta izdelkov FLP nam je na voljo za pomoč pri ustreznem načinu življenja.

Etika in morala pri delu – o tem nam je med svojim predavanjem spregovoril gost iz Slovenije, **Tomislav Brumec**, safirni manager. »Dan za dnem se srečujemo z negotovostjo in s škodljivimi vplivi finančne krize, medtem ko je v središču vseh poslovnih postopkov človeški dejavnik, oseba, ki sprejema odločitve. Preseči moramo staro rutino: le tako bo lahko podjetje obstalo in se razvijalo, pa tudi celotna družba. Etika mora postati gonilna sila ustreznega poslovnega odnosa in trajnostnega razvoja, etični kodeksi pa morajo pokrivati in urediti naš odnos do okolja: tako se lahko razvija tudi naše podjetje,« je povedal Tomislav.

Zatem je sledila uvrstitev novopečenih supervisorjev in asistent managerjev. Oder je bil premajhen za številne uvrščene. Bili smo neverjetno srečni zaradi tako velikega števila nasmejanih lic in slavljenec, ki so tako kot uvrščeni, želeli biti čim bliže. Vsa dvorana je stojala ploskala.

Jasna Palić Picukarić in Mila Elegović sta nas po odmoru nasmejali do solz s svojo predstavitevjo MLM, v kateri sta se preizkusili v madžarskem jeziku kot novem jeziku, ki se ga je treba »obvezno« naučiti.

Sandra Jagodin, naša novopečena managerka iz Poreča, je imela svoje prvo predavanje prav na tem rojstnem dnevu, dnevu uspeha. Povedala nam je svojo zgodbo. Pripovedovala je, kaj vse je bilo pred njenim vstopom v FLP in o tem, kaj je dobila zaradi svoje odločitve – vse to je ilustrirala s fotografijami svoje družine. Zahvalila se je tudi dr. Albertu Keresztényiju, saj je v veliki meri prispeval k njeni odločitvi in uspehu, ki ga je dosegla.

Brezmejna čast je za novopečene seniorje managerje soaringe in eagle managerje prevzeti zaslužno značko iz rok državnega direktorja dr. Sándorja Milesza, značke pa je predal tudi vsem, ki so se uvrstili v motivacijski program za nakup osebnega vozila. Vsa dvorana je stojala slavila, skupaj smo se veselili uspeha naših sodelavcev.





Rinalda Iskra, senior managerka, nas je naučila, kako je treba realizirati motivacijski program za avtomobil. Potem ko sprejmemo odločitev je treba samo slediti stopničkam napredovanja pred seboj in biti moramo pozorni na točke. Zakaj ne bi izkoristili tega, kar lahko dobimo za darilo vsak mesec v naslednjih treh letih? To je poleg bonusa dodatni dohodek. »Pomagajte drugim, da postanejo uspešni, in tudi sami boste postali uspešni! Storite to, česar drugi ne storijo, da boste imeli to, česar drugi nimajo,« je povedala na koncu predavanja Rinalda.

Sledilo je še nekaj pesmi, ki jih je zapel naš prijatelj Damir Kedžo. očarani smo bili nad njegovim čudovitim glasom.

Skupaj smo močnejši – sta sporočila v svojem predavanju **Sonja in Zlatko Jurović**, soaring managerja, ki se v mnogih rečeh dopolnjujeta. Zlatko je gonilna moč, vodja, Sonja pa »mu dovoli«, da verjame, da je on šef. Zlatko je vedno vesel in ko v svoji dobri volji od dela zajadra v neresne vode, je Sonja tista, ki ga usmeri v pravo smer. Svoje življenje sta predstavila tudi s fotografijami, ki sta jih pospremila z zanj značilnimi duhoviti komentarji – prikazala sta začetke, padce, njuno življenje s Forever, tisto življenje, ki sta si ga vedno želela in ki je zdaj postalo resničnost. Številnim ljudem sta se zahvalila, saj brez njunih sponzorjev in učiteljev, pa tudi brez njune nižje linije ne bi živela svojega sanjskega življenja – skupaj.

Proti koncu dneva uspeha ob rojstnem dnevu smo izročili priponke zlatega orla sodelavcem, ki so se zadnja dva meseca uvrstili na raven asistent supervisorja in s tem stopili na prvo stopničko na svoji poti navzgor. Upamo, da so si iz rojstnodnevne slovesnosti zajeli moči in razprostrli krila, da bodo leteli dolgo in uspešno.

Veronika Lomjanski, diamantna managerka, je vedno dobrodošla gostja. Že vsa leta se nesebično odziva na naša povabila ter z nami deli bogate izkušnje in znanje v zvezi s FLP, da bi nas naučila, kako delati. Izda nam »recept za uspeh«. Ko smo poslušali Veroniko, smo spoznali, da je skrivnost v njej sami, v njenem pristopu, iskrenosti, pripravljenosti pomagati ne glede na to, k čigavi liniji spada tisti, ki mu pomaga. Veronikinega predavanja ni mogoče povzeti, preprosto jo je treba poslušati, da bi razumeli njena sporočila. Hvala Veroniki in Stevu, da sta s svojo prisotnostjo prispevala k blišču praznovanja.

Ob koncu pa še enkrat čestitamo FLP Hrvaški za njen rojstni dan z željo, da bi še veliko rojstnih dni praznovali skupaj!

Naslednji dan uspeha ob rojstnem dnevu bo v Zagrebu v hotelu Panorama 23. 3. 2013. Vsi prisrčno vabljeni!

Dr. László Molnár
regionalni direktor





BESEDE ODLETIJO?

Štiri leta je že tega, kar je izpod mojega peresa bilo objavljeno:

„Besede odletijo ...“

Zdaj se sprašujem: Besede odletijo?

Včasih so dovolj zgolj besede – včasih pa je tudi zapis premalo. Za kaj? Za pogodbo, dogovor, prisego, obljubo ... Včasih cela vojska odvetnikov sklene pogodbo, pa vseeno jo prekrši vsak, ki jo hoče.

Včasih države sklenejo mir, a vedo, da se v ozadju obe pripravljata na krvavo zmago. Včasih sklenejo kupčijo, ki jo vklešejo v kamen, pa se kamen razkroji ...

Včasih pa je dovolj samo, da si podamo roko, „**gentlemen's agreement**“.

Naj sledi leksikalna opredelitev:
„Tih dogovor, sporazum, ki ni oblikoven in ni zapisan, grajen je na dani besedi.“

Tako, kakor bi si pogledali v oči in videli v njih: lahko mi zaupaš! Vojaki in soborci dajejo tako svoje življenje v roke drug drugega. Tako zaupajo piloti v svoje kopilote, moški in ženske v svojo ljubezen.

Še preden bi se kdor čutil užaljenega, naj povem, da tudi jaz nisem izpolnil vseh svojih zaobljub, vseh obljub, tudi jaz nisem ne izjema ne svetnik – pa tudi boljši ne kot Ti ali Vi! Ta zapis je nastal samo z enim namenom:

Zahvaliti se tistim, ki so izpolnili svoje obljube! Zahvaliti se našemu sponzorju Teci Herman, da smo z njeno pomočjo dobili možnost, naši višji liniji, da so nam verjeli. HVALA!

Hvala Szilárdu in Márti Fekete, da sta postala managerja. Hvala najinemu sinu, Benceju, da je kljub svoji mladosti zavzeto izpeljal nalogo, ki si jo je zadal.

Toliko časa je delal, dokler ... kaj to pomeni? Zastaviš si cilj in delaš **tako dolgo, dokler** ga ne dosežeš! Naj stane, kolikor hoče! Ne ustaviš se, ker so drugi rekli drugače, ne prenehaš, ker bi bilo lažje.

Toliko časa delaš, dokler cilja ne dosežeš. Če se ti zatakne, se lahko posvetuješ, spremeniš časovnico – toda cilja ne! (Če je cilj pravi tudi po mnenju tvojega sponzorja in ni v nasprotju z moralo.)

Tudi midva sva dala obljube in jih izpolnila. Lansko leto sva v Poreču obljubila, da bova do 31. decembra 2012 diamantna safirja. Obljubila sva Robiju Vargi, povedala v oči dr. Sándorju Mileszu, odgovorila na vprašanje Mikija Berkicsa in jo izrekla na odru tisočim.

V knjigi Robina Sharma z naslovom *Menih, ki je prodal svoj Ferrari* lahko najdemo odgovor na to, kar je povedal Robi Varga – kaj želimo doseči. Modreci Sivana so izdelali tehniko petih stopničk za dosego svojih ciljev:

1. Izoblikuj si čisto vizualno – mentalno podobo o pričakovanih rezultatih (ciljih).

2. Našpikaj jo s kruhom. (Na primer povej na odru, napiši v časopis, objavi na Facebooku, razglasi vsemu svetu ...).

3. Določi si rok.

4. Napiši.

5. Delo, ki te vodi do cilja, naj ti preide v navado, in ga redno in brezkompromisno izvajaj vsak dan, najmanj enaindvajset dni! Medtem opusti navade, ki te pri tem ovirajo. (Torej delaj, imej predstavitve vsak dan in pozabi na TV, na računalniške igrice, ki so ti doslej kradle čas!)

Čista, vizualna podoba ... Naj vam jo predstavim na primeru svojega sina. Spomnim se, ko se je Bence nekega jutra prebudil in povedal, da je v sanjah postal manager. V njegovih sanjah sva tudi midva bila diamantna safirja. Kljub temu, da je imel le podobo, sanje, se je prebudil v solzah.

Vprašal sem ga:

- Zakaj?

- Ker me je nekdo prehitel – je dejal – in nisem jaz postal sedemnajsta noga!

Razumete? Sanje in podoba so bili: manager sem, oče in mati bosta z MENOJ! postala diamanta safirja. Videl je sliko, kako stopamo skupaj gor na oder na Stand up for the champions. Videl je, kako skupaj jočemo od sreče. Torej je podoba, slika izdelana in zbujala močna čustva.

Povedal je na odru, napisal v časopis. Res, da si je cilj določil za 31. januar. (A kot pravi moj prijatelj Imi Máté Kiss: Klavir igra, tudi če malo napačno ...)

Sedla sva z Bencetom in naredila natančen načrt. Maja in junija osnova, širitev za tisoč. Predstavitve Sonya z Rito. Treba je poiskati tiste tri ljudi, ki bodo supervisorji, ki bodo želeli priti v Poreč (dva smo tako rekoč že imeli, a o tretjem ne duha ne sluha ...). Julij in avgust sta dva meseca, ko bomo morali trdo delati! Toliko časa, dokler ... Tri kandidate za supervisorsko raven smo imeli: Laci in Valika Pellei, Balázs Leskó in nov fant Roland Bernáth (kako zanimivo, Roli je močno presešel 25 točk ...).

CILJ, je napisal, celo večkrat. V svoj koledarček, zvezek ciljev in na seznam ... Nato je delal, konzultiral, načrtoval in spremenil načrt. Delo mu je prešlo v navado. Dnevno je imel od štiri do šest predstavitev. Včasih vsake pol ure. Zato pa je moral opustiti druge navade. Manj je bilo zabav in manj kopanja. Opustil je kino, pa tudi večerno posedanje pred televizijo. Odvadil se jih je. Nekaj za nekaj! Kako se glasi citat?

„Če narediš stvari, ki jih drugi ne, boš kasneje lahko storil to, česar drugi ne!“

Naša pisarna je bila podobna čebeljemu panju. Jaz sem ob ponedeljkih imel v njej dodatno izobraževanje za Poreč, ob torkih pa skupinsko ABC. Medtem so drugi kar v največji možni meri delali skupinske 1/1, 2/1, Rita pa kozmetiko. Včasih so se stoji pogovarjali na hodniku, fantje so imeli predstavitve, ker je delo potekalo hkrati v vseh treh sobah. Na odprtih se je pojavila nova »kasta«, kasta sproščene mladine. Tam, med njimi smo bili v oblekah in kostimih.

Lahko bi bili naši otroci, tudi mi smo se pomladili med njimi in jih vprašali:

- Odpovemo Vegas?

- Ni treba, naredili ga bomo brez vas! – je bil odločen odgovor.

Iz Amerike sem kot nor telefoniral domov.

- No, kaj je novega, kako greš?

- Pomiri se, šlo bo – sem dobival odgovore, ki so me delali živčnega.

- Povej, vendar!

- Oče, naučili smo se tudi brez vaju. Komaj čakam, da spoznate novo ekipo! V petek sem oddal naročilo, v soboto pa sem dobil že pet novih registracij skupaj z denarjem. Tako je zdaj pri nas.

Skoraj me je razneslo od ponosa: Moj sin! Čisti oče – le da veliko lepši! Vsi, ki so bili takrat v Ameriki, dr. Sándor Milesz, Peti Lenkey,

Józsi Szabó, Miki Berkicsi, Ari Vágási, najina sponzorka Teca Herman, pa tudi navzkrižne linije in sicer Attila Gidófalvi, Robi Varga Robi, Hajnika Senk, Sanyi Tóth, zakonca Seres in Bruckner, Juró, naši ameriški poslovni partnerji so navijali za naju in spraševali, »No, kaj je novega?« in »Kako gre otroku?«

Ej, prijatelji moji, to je življenje: da greš v tujino kot safir in se vrneš kot diamantni safir! Kot je dejal Ari: Halmijeva družina je v »zoni«! Bence doma – medtem ko smo mi v Arizoni. Najlepše pa je naslednje:

Ko sva odšla v Ameriko, sva pustila doma sinova Bajnoka in Benceja. Ko sva se vrnila, naju je poleg Bajnokovega otroškega nasmeha sprejel možki. To je možka poštenost!

In da beseda ne odleti, dokazuje naslednja zgodba:

Zgodilo se je pred dvema letoma, ko sem bil gostujoči predavatelj v Siófoku na dvodnevni prireditvi dr. Sándorja Milesza. Sándor je Rito, sina Bajnoka in mene, skupaj s hrvaškim regionalnim direktorjem dr. Lászlójem Molnárjem po predavanju povabil na večerjo. Med pogovorom nam je Sándor povedal, da bodo prijatelju za rojstni dan kupili vstopnico za nogometno tekmo Barcelona – Real Madrid El Clásico. No, našega Bajnoka so bila sama ušesa!

- Stric Sanyi, bi lahko dobili eno karto El Clásico? – je vprašal.

- Lahko – je prišel odgovor (po mojem mnenju nekoliko prenatrpan).

- Res?

- Seveda – je mimogrede odgovoril Sándor.

Sándor morda niti vedel ni, kaj je naredil. Otroku je dal upanje in vero za dosego velike želje. A vedel je, kako ne bi, saj ima tudi sam šestero otrok, torej to je bila podoba, slika o tem, kaj lahko. In kakšni so otrokovi možgani – kdo drug bi morda pozabil na to, a Sándor ni!

Saj besede odletijo, a upanje in vera, ki so jo besede povzročile, ostajajo. Beseda odleti, a ... So ljudje, katerih besede so kot pogodbe. To je „*gentlemen's agreement*“. To je tisto, kar povezuje mrežo in prijateljstvo.

Dr. Sándor Milesz je non plus ultra dal tri vstopnice za El Clásico. To je poštenost bogatega očka! Tukaj besede niso odletele ... Kakšen je El Clásico v živo, iz četrte vrste, od tam, od koder slišiš stopinje in čutiš Messijevo dihanje? Kako je v kotlu, kako v »svetišču« s svojimi sinovi? Če te zanima – pojdi pogledat! Opravi svoje delo in pojdi, saj si zaslužiš! Zakaj pa bi te obremenjeval, če te ne zanima? Nekaj je gotovo: drugačni smo se vrnili! Kot ljudje, ki so opiti od izpolnjene obljube, od sadežev izpolnjenih obljub razumeli besede Hemingwayja:

„Vzor ni ena od oblik vzgoje – ampak je edini način!“

Hvala Bence, hvala prijatelji, hvala Sándor!

Kakor poje Freddie Mercury: Show must go on! Sándor, vedi: „Sloni ne pozabljajo!“



Go Diamond:
István in Rita Halmi
diamantno-safirna
managerja



HOLIDAY RALLY

Opatija

KVALIFIKACIJSKO OBDOBJE: OD 1. JANUARJA DO 30. APRILA 2013

KDO SE LAHKO UVRSTI

vsak novi in stari distributer, ki se uvrsti vsaj eno raven višje po marketinški lestvici (z distributerske ravni se lahko kvalificirate le z uvrstitvijo na raven supervisorja). Udeležijo se lahko tudi responsorirani.

POGOJI ZA UVRSTITEV V MOTIVACIJSKI PROGRAM

Stopite za raven višje. Bodite aktivni v kvalifikacijskem obdobju od prvega polnega meseca naprej (4 cc osebno priznanega nakupa, če se nakup v vrednosti vsaj 1 cc opravi pod lastno šifro), torej če boste vstopili 15. februarja 2012, potem od 1. marca. Uvrstite se vsaj eno raven višje na marketinški lestvici (distributerji naj dosežejo raven supervisorja). To je 1. raven Holiday Rallyja.

Po uvrstitvi boste imeli možnost do konca kvalifikacijskega obdobja znova izpolniti pogoje za uvrstitev, in sicer v dveh zaporednih mesecih. Če boste torej z ravni distributerja ali assistant supervisorja februarja dosegli raven supervisorja, boste morali ob ohranitvi aktivnosti februar-marec, oziroma marec-april znova doseči skupni promet 25 cc. Če ste krenili z ravni supervisorja in februarja dosegli raven assistant managerja, morate ob ohranitvi aktivnosti februar-marec ter marec-april znova doseči 75 cc prometa in tako naprej. S tem se boste uvrstili na 2. raven Holiday Rallyja.

Če se boste priključili v zadnjem mesecu kvalifikacijskega obdobja in izpolnili pogoje za uvrstitev na Holiday Rally, sicer ne morete pridobiti oskrbe VIP na reliju, seveda pa se boste uvrstili na 1. raven.

Tisti, ki boste v kvalifikacijskem obdobju napredovali dve ali več ravni v našem marketinškem sistemu, boste na Holiday Rallyju deležni oskrbe VIP, torej boste dosegli 2. raven.

NAMESTITEV

hotel s štirimi zvezdicami, oskrba all inclusive.

Sodelavce, ki se bodo uvrstili na 2. raven, bomo na kraj relija prepeljali z VIP-avtobusi, med prireditvijo bodo deležni oskrbe VIP-bifeja, zanje bomo uredili prodajne točke VIP, torej se jim ne bo treba postavljati v vrsto. Naši sodelavci, ki se bodo uvrstili na 1. raven, morajo sami pokriti stroške potovanja, naše podjetje pa jim seveda ob plačilu zagotovi vse storitve.

KDAJ IN KJE BO HOLIDAY RALLY?

4.-5. oktober 2013, kraj prireditve Opatija, Hrvaška.

NAČRT
USPOSABLJANJ IN
PROGRAMOV FLP

FOREVOLUTION

2013

JANUAR	19. Success Day Budimpešta, Dvorana SYMA		27. Success Day Beograd	
FEBRUAR		16-17. Miklós Berkics Diamantno usposabljanje Budimpešta, Dvorana SYMA		
MAREC	30. Success Day Budimpešta, Dvorana SYMA		23. Success Day Zagreb 23. Success Day Ljubljana 24. Success Day Beograd	
APRIL		21-29. Global Rally Hawaii	6. Success Day Sarajevo	13. Dan Turbo Start Jakabszállás
MAJ	11. Success Day Budimpešta, Dvorana SYMA 12. IV. Dan zdravja Budimpešta, Dvorana SYMA	23-26. Eagle Manager Retreat Sardinija	18. Success Day Ljubljana 19 Success Day Opatija 19. Success Day Beograd	
JUNIJ		8-9. Miklós Berkics Diamantno usposabljanje Budimpešta, Dvorana SYMA	23. Success Day Beograd	
JULIJ	20. Success Day Budimpešta, Dvorana SYMA			
AVGUST				10. Dan Turbo Start Jakabszállás
SEPTEMBER	14. Success Day Budimpešta, Dvorana SYMA	15-22. GO DIAMOND Bolgarija	28. Success Day Ljubljana 29. Success Day Beograd	
OKTOBER		5-6. Holiday Rally Opatija 12-13. Miklós Berkics Diamantno usposabljanje Budimpešta, Dvorana SYMA	20. Success Day Opatija	
NOVEMBER	16. Success Day Budimpešta, Dvorana SYMA		23. Success Day Ljubljana 24. Success Day Beograd	30. Dan Turbo Start Jakabszállás
DECEMBER			7. Success Day Bijeljina	

BEOGRAD 2. 12. 2012

**ZUNAJ JE MRAZ,
VENDAR NAŠA SRCA
GREJE FOREVER.
DOBRODOŠLI NA
NAŠEM ZIMSKEM
DNEVU USPEHA!**

Gostitelja prireditve sta bila safirna managerja, **Marija in Boško Buruš**, ki sta živi legendi Forever ter vodje ekipe stabilnih in prizadevnih sodelavcev. Navdušeno ploskanje dokazuje, da sta zelo priljubljena v FLP.

Regionalni direktor FLP Srbije, **Branislav Rajić**, ob koncu leta že tradicionalno povzame dogodke in dosežke minulega leta. Ponosni smo na svoje dosežke, saj glede na okoliščine dosegamo maksimalne uspehe. Tudi ko hodimo zunaj naših meja, dostojno zastopamo svojo državo. Zahvala za to velja vsem našim distributerjem in upamo, da se bomo v prihodnjem letu veselili novih uspehov.

SUCCESS



Forever Living Products v Srbiji sledi načelom humanosti in pomaga, kjer je le mogoče. Pred nekaj meseci smo postali člani prijateljskega kroga UNICEF-a, pri čemer nam je predstavnica urada UNICEF v Srbiji, **Vesna Đukić-Savić** predala posebno plaketo kot priznanje za pomoč, ki jo dobivajo od nas. Ponosni smo nanjo, saj v skladu z načeli ustanovitelja in predsednika našega podjetja, **Rexa Maughana**, zastopamo sanje o boljšem življenju.

Safirni manager, **dr. Sándor Milesz**, direktor madžarske FLP in FLP južnoslovske regije, je najavil nove programe, obenem pa tudi uvedbo novih motivacijskih programov. Poslovne tehnike so



nam dobro znane, motivacija pa je gorivo, ki nas poganja na poti uspeha. Zaupanje vase in v podjetje in vizija boljšega življenja lahko privedeta do preobrata v življenju vseh nas, FLP pa je tu, da bi se nam uresničile sanje.

Sodobni življenjski slog in prehranske navade v veliki meri škodujejo našemu okostju in sklepom. Zahvaljujemo se **dr. Predragu Lazareviću** za odlično predavanje o tej temi, saj smo izvedeli, kako se naše podjetje trudi tudi na tem področju.

DAY

Eden prvih zdravnikov, ki se je pridružil FLP, je bila safirna managerka **dr. Marija Ratković**, ki izdelke uporablja odkar so dosegljivi na srbskem tržišču. Hvala za njeno predavanje, v katerem je izdelke predstavila z očmi uporabnikov in na osnovi svoji izkušnji.

Na odru smo pozdravili naše nove supervisorje in assistant managerje ter jim zaželeli še veliko uspehov pri nadaljnjem delu. Upamo, da bodo nove uvrstitve v prihodnjih mesecih pravi izziv tudi zanje, kar pomeni, da bodo kmalu ponosno prejeli priponke za dosežene nove ravni.





Ansambel GLAS NE ŽICE je veliko odkritje letošnjega leta in njegovi člani so nam pokazali, kako lahko človeški glas deluje kot glasbeni instrument. Tudi svojim prijateljem iz FLP želim podobno pozitivno prihodnost.



Za sodelavce našega podjetja Amerika ni nobena razdalja, kar dokazuje primer naslednjih treh predavateljev. Soaring manager **Mišo Janovič**, safirni manager **Boško Buruš** in diamantni manager **Stevan Lomjanski** so že skoraj doma čez lužo. Vsako potovanje je zgodba zase, mi pa smo lahko v besedi in sliki doživeli delček tega, čemur pravimo motivacijski program Forever. Ti kraji so dosegljivi za vse nas, pridružite se nam na veselem potovanju po svetu, ki bo gotovo pustilo sledi v vašem življenju.

Največji zaklad je znanje, ki ga lahko predamo drugim, da bi ga tudi oni izkoristili. Marsikdo se hitro dvigne, vendar pozablja na bistvo svojega dela. Svetovni poslovni vodje svoje uspehe dosegajo s pridnim in predanim delom, se učijo na napakah drugih in korigirajo tudi svoje napake. Ko si zastavimo cilje, se nenadoma zavemo, da je cena, ki jo je treba plačati za uspeh veliko nižja od vrednosti, ki jo dobimo. Dobrodošli v Forever! – nam sporoča managerka **Jovanka Štrboje**.



Najuspešnejše distributerje minulega leta smo včlanili v Klub osvajalcev. Gre za naše sodelavce, ki so v primerjavi z letom prej, v preteklem letu bili vsaj 15 odstotkov uspešnejši. Sodelavci, ki pa so s svojo ekipo v preteklem mesecu dosegli več kot 60 točk, so dobili priznanje v okviru kluba 60cc+. Čestitke!



Ko gre za vaše delo, nikomur ne dovolite, da bi vam rekel, da česa ne zmorete in ne morete postati svobodni, saj vam FLP zagotavlja prav vse. Ključ do uspeha sestavljajo vizija, sanje, vztrajnost, delavnost, osebnostni razvoj, pogum, čas, ki ga vlagamo, in pozitivna miselnost. Na teh osnovah je svoj posel gradila tudi soaring managerka **Dragana Janović**.

»Zelo hitro je treba negativne stvari spremeniti v pozitivne,« nam je sporočila diamantna managerka, **Veronika Lomjanski**.

»Prosrite za pomoč svoje sponzorje! Moj ego ni obremenjeval mojega znanja, imela sem jasne načrte, da bi privabila čim več neposrednih sodelavcev. Uspeh je prišel kar sam po sebi in tako sem vzpostavila diamantno skupino Srbije, eno najmočnejših v Evropi. Ne pride v poštev, da bi se čemu odpovedala. Moji prijatelji so ljudje, ki imajo sanje, ki imajo pozitiven pristop do življenja in si želijo napredka,« je povedala Veronika.

Assistant supervisorji so prestopili najpomembnejšo stopničko našega marketinškega načrta. Nagrada za opravljeno delo je priponka orla, mi pa jim želimo še veliko uspehov pri nadaljnjem delu!

Naš naslednji dan uspeha bo v beograjskem domu sindikatov, 26. januarja 2013.

Branislav Rajić,
regionalni direktor FLP Srbije



MOTIVACIJA:

GONILNA SILA POSLA

Mnogi si mislijo, da ta posel ni za njih, da ga niso sposobni opravljati ... Kaj so rekli vam, ko so vas povabili na srečanje? Odličen posel, dobro se da zaslužiti. A da ni zgornje meje ... So vam povedali tudi to?



velika! Če pa gledate na Forever kot rešitev, lahko dobite vse, kar ste si želeli vse življenje. Ni lažje in lepše stvari: doseči svoje cilje tako, da vmes pomagamo drugim.

Ta občutek želim vsakomur: da vidi izpolnitev želja človeka, ki ga je vpeljal v posel. Da lahko on in njegova družina boljše živijo. Prav ta občutek vam želim! Ko vidite srečnega in zadovoljnega človeka, ki lahko svojim otrokom (ko prejme bonus) končno kupi čokolado ali tisto, kar jim v prejšnjih letih ni mogel kupiti.

Smo odrasli ljudje, vseeno pa se mnogokrat zgodi, da govorimo neresnice svojim otrokom ali tistim, ki jih imamo najraje. Se je že zgodilo tudi vam, da ste rekli: "Bo ati kupil, ko bo dobil plačo." A naj to govorimo svojim otrokom? In kdo ve kolikokrat, mesece, leta. Zakaj? Ker ni dovolj denarja. Zakaj ga ni dovolj? Ker tisti, ki nam daje plačo, nima vložka v njej. Ne plačajo nam kolikor smo vredni, čeprav smo vredni veliko. Veliko ste vredni! Pomembno je razumeti, da lahko vsakdo krene po tej poti. Če želimo boljše življenje zase, za ženo, za otroke in starše, potem lahko opravimo to nalogo.

Sam opravljam svoje delo, da dosežem svoje cilje in da si zagotovim boljše, varnejše življenje. Imam pa še en razlog. Ne vem sicer, kako vi gledate na to, a jaz sem naredil ogromno napak v svojem življenju. Verjetno ga ni človeka, ki ne bi. Pomagajmo ljudem odpraviti te napake, popraviti način življenja in ga izboljšati! Mogoče ni vse napaka, a večina teh napak bo odpuščenih.

N Ne bodite jezni na tiste, ki so vas povabili, da bi vam predstavili FLP. Niso vam lagali: s tem poslom lahko dobite vse, kar si želite, vendar še niste dosegli z vašim trenutnim delom. Sistem je neverjeten – a moram priznati, na začetku sem tudi jaz bil poln dvomov. Sivi lasje, sem mislil, bodo razkrili vse: mnogokrat sem bil speljan na led. Ko smo stopili v Forever, sem verjel vsemu, nisem opazil nič sumljivega. Čisto nič, ene slabe stvari ali pomanjkljivosti, tu vse deluje brez zapletov. Kljub temu sem ves čas mislil: mora obstajati nek detajl, podjetje gotovo otežuje doseganje predvidenih ciljev. A sva vkljub pomislekom začela z delom in čez nekaj mesecev dosegla raven managerja. To delo lahko opravlja kdorkoli, to je zelo pomembno.

Zakaj prav Forever? Kaj Forever pomeni nam in kaj pomeni vam? Enim težavo, ker dajejo prednost drugim stvarim. A če Forever res pomeni težavo, potem je ta težava izredno

Ljudje se pogosto sprašujejo: kako naj začnem? Ne zmorem, nisem zato hodil v šolo, da bom imel 200 evrov plače. A smo mi hodili zato? Da bo plača 300 ali 500 evrov? Vsak se mora odločiti, ali si tega želi ali ne. Mora najti svoj „zakaj“.

Zato smo ljudje, da živimo. Mnogi živijo, kot da bodo živeli več življenj in verjamejo, da bo v naslednjem življenju bolje ... Življenje imamo le eno, ni nobenih ponovitev.

Dvakrat sem bil milijonar. Dvakrat in dvakrat sem končal na tleh. Še celo ko sem ležal na tleh, so hodili po meni, da bi potonil še globlje. Ni sramotno vstati, ko pademo. Samo tisti ne vstane, ki nima sanj, nima ciljev, nima želje po življenju, tisti, ki je obupal.

Bodimo misijonarji, širimo pozitivno energijo, prinesimo ljudem upanje, ker si tega želi mnogo ljudi, a ne vidijo izhoda. Živijo tako, kot riba na suhem. Moramo jim pokazati pot, a tudi nam mora biti jasna. Če je Forever tisti, ki vam in meni nudi rešitev, potem vidimo pravo pot. Tega dela ne opravljajo le tisti, ki nimajo ciljev in sanj.

Nihče nima vpliva na to, ali se rodi reven ali ne, saj staršev ne izbiramo sami. Zahvaljujemo se za rojstvo, vzgojo od malih nog, da nas peljejo na življenjsko pot, nas naučijo, da smo pošteni in dobri ljudje. A če umremo revni, za to nihče drug ne more biti kriv na zemeljski obli, razen nas samih, ker se nismo borili. Forever ustvari možnost doseči to boljše življenje, odločitev pa je naša: ali bomo to priložnost izkoristili ali pač ne.

Forever je najboljšo mesto, saj tu vse deluje perfektno. Pogumno lahko izjavim: v življenju je pomembno imeti sanje. Če si želimo ustvariti dober posel, če želimo dobro živeti, potrebujemo navdušenje. Odprti moramo biti do drugi ljudi in biti pripravljeni sprejeti različne učinke. Vse to se zgodi, ko imamo sanje.

FLP je dobra rešitev tudi za tiste, katerim posel ne cveti ravno najbolj, saj moramo imeti tudi rezervne opcije. Danes, v 21. stoletju, se ni dovolj ukvarjati le z eno stvarjo, živeti le z eno verzijo.

Na osrednjem trgu v Bangkoku so kakšnih 40 let nazaj postavili kip Bude, narejen iz betona. Ni imel večje umetniške vrednosti, turisti so mnogokrat počivali ob njem. Enkrat je nek budistični duhovnik dobil idejo, da bi kip preselili v cerkev, ter najel ljudi in dvigalo. Med premikanjem se je delček betona odkrušil, a se ni noben ukvarjal s tem in tako je kip končal v cerkvi. Sčasoma se je razpoka razširila in

opaziti je bilo nekaj bleščečega. Duhovnika je zanimal vzrok, zato je poklical ljudi, da odstranijo betonsko lupino: na koncu je pred njimi stal zlati kip, ki je pred tem sameval na bangkoškem trgu.

Vsi smo zlati znotraj, le lupino moramo odstraniti. Zlomimo ta beton! Drugi so nas zabetonirali. Drugi so nam rekli, da moramo dokončati šolanje, začeti delati in s tem nadaljevati 45 let, da ko pridemo v pokoj, nimamo niti za najosnovnejše reči. Odstranimo salo, vzemimo vosek iz ušes, odprimo um, ker to je čas priložnosti.

Večina najuspešnejših ljudi tega časa dela v mrežnem marketingu. V naslednjih desetih letih bo 80 odstotkov milijonarjev prišlo iz teh vrst. Pri tem delu je edini in največji problem to, da nimamo nadrejenega oziroma nekoga, ki bi nas spodbujal k delu. To gonilno silo moramo najti v sebi, v srcu. Mnogo ljudi sedi pred televizijo, menjava kanale in se razburja. Videti moramo in slišati, s čim se ukvarjajo uspešni ljudje in jim slediti. Veste, kaj je razlika med uspešnim in neuspešnim človekom? Razlika je majhna in tiči v uporabi lastnega časa. Neuspešni so ujetniki lastnega časa in ne vedo, kaj bodo jutri.

Uspešni pametno razporedijo čas in se ukvarjajo s pravimi stvarmi. Najdite nekaj ljudi, ki si želijo več, si želijo boljšega življenja in jim pomagajte to doseči. Zadeva je precej enostavna. Prebudimo njihove zaspane sanje. Še prej pa moramo prebuditi svoje lastne sanje, prej moramo mi vzplamteti in delati za svoje življenje, za svoj cilj. Potem bomo sposobni opraviti to tudi z drugimi. Smo nosilci upanja in zdravja. Vse to je na dosegu roke in s tem lahko mnogim pomagamo.

Nisem se zato rodil na ta svet, da bi bil poraženec. Nisem ovca, ki čaka, da bi jo pastir spodbujal. Sem lev! Sem ore! Ore! ki zanika, da hodimo po isti poti z ovcami, z njimi komuniciramo in z njimi spimo. Vztrajal bom, dokler ne bom uspel! Vztrajal bom, dokler ne bom uspel! Vztrajajte, prijatelji, zase, za svojo družino, za svoje prijatelje! Lahko naredimo to! Naredimo torej!



Vitomir Nešić
manager



SEM NA DOBRI

ANNA FRANYÓ MANAGERKA

37 letna managerka iz Budimpešte dela pri gradbenem podjetju, pridobila si je izobrazbo več visokih šol.



Na kakšen način in kdaj si se srečala s Forever?

Leta 2009 sem se prek časopisnega članka srečala s to možnostjo. Andrea Németh (moja poznejša sponzorka) mi je predstavila podjetje. Povedala je, kaj je potrebno narediti. Podvomila sem, da bi to koga zanimalo, a sem pomislila, da se izplača poskusiti. Verjela sem ji, da stvar deluje, čeprav sem takrat mislila o sebi, da gotovo ne bi šla na nobeno predstavitev izdelkov, poleg tega pa pred tem še nisem slišala ničesar ne o podjetju ne o izdelkih.

Kako se je zgodba nadaljevala?

Andi je začela delati z mano, jaz pa sem skušala prebrati in osvojiti vso mogočo literaturo in zvočno gradivo – kar je trajalo dolge mesece in traja še zdaj.

Po eni strani si pridobivala znanje, po drugi strani pa se je začelo tudi delo z izdelki in postavljanje ekipe.

Seveda. Rekla sem si, če bom delala tako, kot mi narekuje sponzorka in bodo ljudje to sprejeli, potem stvar deluje. Organizirali smo nekaj predstavitev, na katere sem povabila udeležence tako kot sem se naučila. Tudi sama sem bila presenečena, da so ljudje prihajali, kupovali in se priključili.

Ti dogodki so te v resnici prepričali?

Moj pes se je ponesrečil, njega sem začela »zdraviti« z izdelki. In pes ne laže, če pri njem delujejo izdelki, potem ni vprašanja. Takrat se je spremenil moj pristop. Vedno sem se rada učila in brala, a prej nisem bila verodostojna. Od takrat naprej pa sem verjela, da je Forever sposoben spremeniti kakovost življenja ljudi tako v materialnem smislu kot tudi sicer. Verjela sem, da je v resnici mogoče pomagati.

Kako si spremenila svoje lastno življenje?

Podobno kot drugi, sem se tudi jaz v začetku prebijala skozi številne ovire: spoznala sem, da mogoče ne bo moja

neposredna okolica tista, ki bo z veseljem sprejela tako vrsto dejavnosti. Osupnila me je ta ugotovitev, saj prej nisem imela izkušenj s prodajo izdelkov MLM in nisem vedela, da je v ljudeh pogosto velikanski odpor do tovrstne konstrukcije.

Gradnjo posla sem hitro dojela, izdelki so me prepričali, sama sem se spremenila iz zunanje opazovalke v notranjo opazovalko. V začetku nisem bila navdušena nad številnimi prireditvami, za katere so rekli, da se jih je treba udeležiti. Potem pa sem počasi spoznala, da je vsaka prireditev v moje dobro, zame gre, zaradi sebe se jih moram udeležiti.

Od vstopa do danes so minila tri leta. Kaj se je zgodilo s teboj v teh treh letih?

Imela se vzpone in padce. Obtičala sem na nižji ravni, na kateri zame ni bilo ustrezne vizije. Nisem dobila tistega donosa ne v materialnem in ne v čustvenem smislu, za katere sem vedela, da so v sistemu. Rezultatov ni bilo. Čeprav sem bila aktivna, svojega posla nisem gradila intenzivno. Spomladi pa mi je Andrea Nagy iz moje nižje linije posvetila v oči z »lučjo svoje vere« in dejala, zdaj pa bujenje. Po nekaj ovinkih sem svoj ego pospravila v žep. Videla sem njen elan, in odločiti sem se morala, kaj storiti: ali bom ta posel izpustila iz rok ali se bom postavila na noge in storila kaj.

Managerka si, torej si se postavila na noge. Kaj te je pripeljalo do uspeha, kaj si morala spremeniti?

Tako sebe kakor tudi posel sem začela gledati iz drugačnega zornega kota. Na vse to sem gledala iz drugačne perspektive, z drugačnimi merskimi enotami. Za lase – kakor že večkrat v življenju – sem se potegnila iz močvirja. In nenadoma so mi ljudje začeli verjeti, dajala in prejemale sem ogromno energije, kar me je potrdilo v prepričanju, da sem na dobri poti, na poti, ki sem jo vedno iskala. Prej sem bila precej ostra, veliko bolj sem se razumela s psi kakor z ljudmi. Na področju stikov z ljudmi sem dosegla velikanski razvoj, in spremenilo se je tudi moje razmišljanje glede financ.

Kako daleč si zdaj na svoji poti?

Na začetku. Rada bi postala veliko bolj samozavestna, veliko bi se še rada naučila. Poslovno imam že pred očmi svojo raven seniorja in soaringa, vidim stabilno in donosno poslovanje pod svojim vodstvom, ki se razvija z mano in ne brez mene.

S kom gradiš?

S tistimi, s katerimi delam, prej jih nisem poznala, razen svoje ožje družine, ki me podpira in mi stoji ob strani.





RAVEN SOARING MANAGERJA STA DOSEGLA



György Csuka in dr. Ibolya Bagoly
(sponzorka: Mihályné Nagy)

„Zaupati vase, v tem je skrivnost.”



RAVEN MANAGERJA SO DOSEGLI



Sanja Balen in Davor Balen
(sponzorja: Jasminka Petrović in Mirko Petrović)

„Odlično sredstvo uspeha je vztrajnost: če boste dovolj dolgo in močno trkali na vrata, boste gotovo nekoga prebudili.”



Csaba Borka in Anikó Lévai Borkáné
(sponzor: János Tóth)

„Začela sva zdavnaj, zdaj začenjava znova. Nikoli se ne predaje; vedno lahko začnete znova!”



Ágnes Csiha in Norbert Dézsi
(sponzorja: Siklósné dr. Révész Edit in Siklós Zoltán)

„Hvaležna sva podjetju, da sva lahko tudi midva utemeljila svojo prihodnost!”



Ilona Dánku in Mihály Dánku
(sponzorja: György Csuka in dr. Ibolya Bagoly)

„Pomagajte drugim, da bodo pomagali sebi!”



Dr. Judit Kolonics
(sponzorja: dr. Edit Prókay in dr. József Lipták)

„Ne bom se predala, borba še traja.”



Ilona Kreicsik
(sponzorja: Imre Meggyesi in Tamara Kántor Meggyesiné)

„Ne delajte v življenju, ampak na svojem življenju!”



SKUPAJ NA POTI USPEHA

Lászlóné Pintér in László Pintér
(sponzorka: Tünde Göncz e)



„Če boste vztrajno sledili svojim sanjam in živelj življenje, kot ste ga vedno hoteli, vam bo nekega dne uspeh prišel naproti.”

Henry David Thoreau



RAVEN ASSISTANT MANAGERJA SO DOSEGLI

Bajkánné Vitéz Krisztina
& Bajkán Zoltán
Berényi Pál
& Kovács Éva
Dr. Medgyesiné dr. Gesztesi
Stefánia & Dr. Medgyesi János
András
Dr. Mendege Dóra
Fülöp Valéria
Lorena Gvačić
Horváthné Zsibók Erika
& Horváth János
Kardos Eszter Éva
Nela Makšić
& Aleksandar Makšić
Molnár Rudolf Ildikó
Laszlo Pasko

Paskó Csaba
Patkós Edina Anna
Suzana Petrović
Slavica Stevanović
Tengerdi Gábor
& Kádas Krisztina



RAVEN SUPERVISORJA SO DOSEGLI

Árva Zoltán
Balogh Zsigmond
Balogh János
Marija Bančov
& Mikloš Bančov
Borbola László
Vesna Cancar
& Dalibor Cancar

Lidija Čovran
Csizmadia Róbert
& Porubszky Marianna
Dinnyés Nóra
Marija Đoković
Andreja Đoković
Novak Filipović
Fitos Józsefné
& Fitos József
Fülöp József
& Fülöp Józsefné
Iván Szilvia
Martina Jerina
Király Antalné
Kiss Artila
Kovács Csaba
& Brugós Denisa
& Lehoczky Enikő
Lele Róbert
Lendvay Péterné

& Lendvay Péter
Marija Lukić
Milena Lukić
Márton Éva
& Márton Antal
Magyar Szilvia
Dejan Marcelja
Aleksandar Milešević
Julijana Peso
Milan Repac
& Stana Repac
Tatjana Robić
Szénási Zoltán
& Szántó Mária
Szegeginé Németh
Judit
Tapaszi Zsuzsanna
& Hartó István
Tóth Máté
& Bognár Beatrix



ZMAGOVALCI PROGRAMA ZA SPODBUJANJE NAKUPA OSEBNEGA VTOMOBILA

1. RAVEN

Jožica Arbeiter &
Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán
& Kenesei Zsuzsanna Viktória
Bruckner András
& Dr. Samu Terézia
Marija Buruš & Boško Buruš
**Csuka György &
Dr. Bagoly Ibolya**
Davis Erika & Davis Henry
Dr. Dósa Nikolett
Éliás Tibor
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gombás Csilla Anita
& Gombás Artila
Gyurik Erzsébet & Sándor József
Hajcsik Tünde & Láng András
**Heinbach József
& Dr. Nika Erzsébet**
Hertelendy Klára
Illyés Ilona

Rinalda Iskra & Lučano Iskra
Dragana Janović & Miloš Janović
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Sonja Jurović & Zlatko Jurović
Dr. Keresztényi Albert
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić
& Nenad Pavletić
Kúthi Szilárd
Lapicz Tibor
& Lapiczné Lenke Orsolya
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Mázás József
Dr. Molnár László
& Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi Annamária
Nagy Andrea
Nagy Ádám
& Nagyné Belényi Brigitta
Vaselije Njegovanović
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokony Adrienne
& Dr. Bánhegyi Péter

Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Sulyok László
& Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Surányi Katalin
& Gazdig Sándor
Dr. Szénai László
& Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Varga Géza
& Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Józsefné
Visnovszky Ramóna
& Bognár Gábor
Jožefa Zore
Zsidai Renáta

2. RAVEN

Haim Józsefné & Haim József
Kása István & Kása Istvánné
Dr. Németh Endre
& Lukácsi Ágnes
Orosházi Diána

Siklósné Dr. Révész Edit
& Siklós Zoltán
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Utasi István & Utasi Anita

3. RAVEN

Berkics Miklós
Tomislav Brumec
& Andreja Brumec
Halmai István
& Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
& Leveleki Anita
Stevan Lomjanski
& Veronika Lomjanski
Dr. Milesz Sándor
Szabó József & Szabó Józsefné
Tóth Sándor & Vanya Edina
Vágási Aranka
& Kovács András
Varga Róbert
& Varga-Hortobágyi Tímea



ČE NI BILO DELA, NI BILO DENARJA. ČE SMO IMELI DELO, SMO IMELI DENAR, A NI BILO SVOBODE. ČE NI BILO SVOBODE, NI BILO ZDRAVJA – NEKAJ JE VEDNO MANJKALO. MARIJA IN BOŠKO BURUŠ SE LAHKO ZAHVALITA FOREVER, DA JE KONČNO VSE NA SVOJEM MESTU. Z MARIJO SMO SE POGOVARJALI O PRETEKLIH LETIH.



Dobili smo več

KOT BI SI UPALI ŽELETI

MARIJA IN BOŠKO BURUŠ SAFIRNA MANAGERJA

Sponzorja: Veronika in Stevan Lomjanski

Višja linija: Árpád Kis-Jakab in Ibolya Tóth, Hári in Márta László, Aranka Vágási in András Kovács, Miklós Berkics, József Szabó

Zakonca Marija in Boško Buruš iz Novega Sada sta štirinajst let člana Forever. Pred tem sta se kot podjetnika preizkusila v marsičem, pogosto tudi na treh ali štirih področjih hkrati. Čeprav je imela Marija res dobro službo, saj je bila sedemindvajset let glavna sestra v zdravstvenem domu. „Ko sem prišla na vrh, sem odšla. Ni se bilo mogoče razvijati naprej, kljub temu pa nihče na mojem mestu ne bi odšel,« pripoveduje.

Zakaj pa si vendarle pustila vse skupaj?

Z Veroniko Lomjanski sva bili na prejšnjem delovnem mestu kolegici in prijateljici in vedno sva se dobro razumeli. S Stevanom sta osem mesecev prihajala k nama in naju prepričevala. O delu sta govorila bolj malo, večinoma smo se družili, na koncu sva vseeno pristala in vse življenje jima bom hvaležna, da sta bila tako vztrajna in da sta sploh pomislila na naju. Čeprav naju MLM dolgo časa ni zanimal zaradi prejšnjih slabih izkušenj. Izdelki pa so mi bili všeč, še več, po kratkotrajni uporabi so me celo prepričali. Gre za to, da sem že na prvi predstavitvi kupila vse, kar so ponujali, nisem se mogla zadržati.

No, in gradnja mreže ...?

Začela se je skoraj slučajno. Ljudje so videli, da mi je lepo, in me vprašali, kaj se je zgodilo. Jaz pa sem pripovedovala. Začela sem graditi mrežo, ne da bi se tega zavedala. Samo ponujala sem izdelke, prihodek pa je kar prihajal. Prvi mesec sem bila nad tem zelo začudena.

Nad tem, da dobivaš denar za svoje delo?

Začudena sem bila nad tem, da sem se nenadoma ozrla in videla, da imam mnogo ljudi za seboj. Posel je stekel, ker sva hotela pomagati ljudem, vendar še nisva vedela, da je s tem mogoče tudi dobro zaslužiti in da lahko z motivacijskim programom še veliko pridobiva. Preprosto mi je bila managerska raven všeč, kot nekakšna novost, izziv. S sponzorjem sva se dogovorila, kaj bi bilo potrebno za to, da bi tudi midva postala managerja.

Kaj je dejala Veronika?

Naj se širiva, naj vključiva ljudi, če so že tako in tako okrog naju in so aktivni. Tako se je zgodilo, da sva po dveh mesecih in pol dela postala managerja. Z dr. Marijo Ratković sva skupaj dobili priponko.

To daje človeku običajno zagon. Tudi pri vama je bilo tako?

Da, čeprav ne takoj. Takrat so vsi mislili, da že ogromno zasluživa pri FLP, a to ne deluje tako. Premalo sem delala neposredno, zato nisem imela dovolj točk. Zalet sva dobila po tistem, kar sva slišala na seminarju v Budimpešti.





V dveh mesecih sva postala senior managerja in prišla tudi v motivacijski program. Leta 2001 pa sva se že znašla v Kanadi, na Super Rallyju.

Velik skok. V čem sta čutila največjo spremembo?

Tudi pred tem sva zelo dobro živela, imela sva vse, le prostega časa ne. To je bilo tisto, kar se je takrat spremenilo. Od takrat naprej sva sama uravnavala svoje življenje tako, kakor sva si vedno želela. Midva se nisva priključila zaradi denarja in tudi danes naju ne vodi denar. Jaz na primer nikoli ne preštevam, kolikšen bo moj bonus. Nama je prvenstvenega pomena to, da lahko pomagava ljudem – to sem počela tudi takrat, ko sem bila glavna sestra –, naju oba so vzgajali tako, da je to prvenstvenega pomena, ne glede na to, ali gre za zdravje ali za denar, čeprav je res, da sama še vedno težko govorim o denarju.

Tvoja skupina je znana po navdušenju in medsebojni povezanosti.

Imamo zelo veliko prireditev in seminarjev, poleg tega pasmo razpisali tudi lastne motivacijske programe. Vedno poiščemo nekaj več. Ni nam bilo vedno lahko in po vojni leta 1999 smo lahko na eno roko prešteli ljudi, ki so ostali v naših programih. Mi smo pravzaprav začeli FLP dvakrat – pred

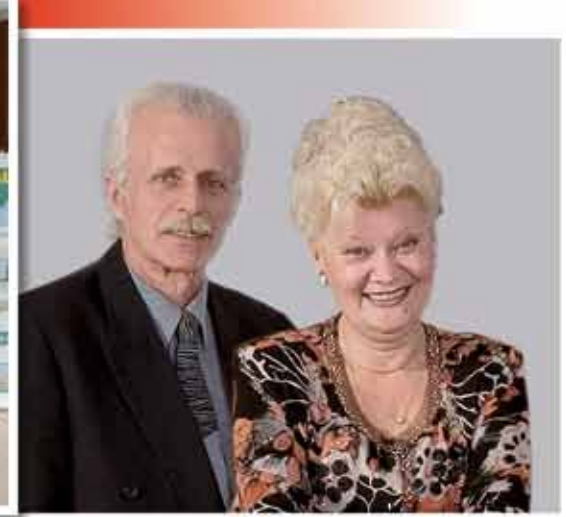
vojno in po njej. Z vsega le nekaj ljudmi smo začeli na novo. Ne bom govorila o bombardiranjih in podobnem, raje o tem, da je kakovost izdelkov tudi takrat odigrala svojo vlogo. Ljudje so bili zadovoljni. Tudi danes je tako.

Za to so bile potrebne tudi vajine osebnostne lastnosti. Zakaj se je toliko ljudi zbralo okoli vaju?

Čutijo, da je za naju pomembno skupinsko delo. To je tisto, kar mi je manjkalo pri podjetniškem načinu življenja: občutek energije skupnosti. To sva uspela povečati. Organizirala sva predstavitve, videli so, da sva vesela, da imava veliko energije, da potujeva po svetu ... Vedno sva napredovala, ko je drugim šlo težko, sva midva imela čedalje več, kar se je videlo, čeprav se nikoli nisva hvalila. S svojim zadovoljstvom, dobrim počutjem in uspehi sva privlačila ljudi. Leta 2001 sta Marija Ratković in Ljubica Terzić dosegli raven senior manager, leta 2003 pa Mirjana Mičić, dr. Nada Djukić in Siniša Blašković in z njimi sva postala soaringa. Najlepše, kar se mi je zgodilo, pa je bilo to, da nama je uspelo doseči, da je to delo postalo »družinsko«, saj sta hčerka Alexandra in zet Bogdan postala naša šesta managerja. Delo opravljata samostojno in aktivno, midva pa sva zelo ponosna nanju.

Baje je najtežji začetek z družinskimi člani.





Res je, bili so časi, ko sta tudi onadva bila negotova, a kupila sva jima veliko stanovanje in ko sta se vselila, sta organizirala družjenje, Veronika in jaz pa sva malo priskočili na pomoč ... Takrat smo se ravno odpravljali v Köbenhavn na Evropski Rally. Njenim botricam je bil program všeč in so se pridružile. Tako je bil v štirih mesecih dosežena managerska raven, treba pa je dodati, da sta poleg dveh malih otrok res trdo delala. Predstavitve je imela tako, da ji je hčerka sedela v naročju, zdaj pa se je specializirala na izdelke mára Sonya. Če kaj res hočeš, ni ovir.

Vidva pa sta stara starša ...

Tako je, imava dve vnukinji. Teodora je stara petnajst let, Maša pa enajst. V času Forever nikoli nisva bila klasična babica in dedek, za to preprosto nisva imela časa. Vendar nama je delo omogočilo, da smo več kakovostnega časa lahko prebili skupaj. Dandanes sta tudi dekleti pravi FLP-jevki: razumeta, kaj pomeni delati v takšnem poslu.

Kakšen urnik se je obnesel v vajinem vsakdanu?

Osnovno delo so predstavitve na domu, razen tega imamo vsak teden skupno odprto srečanje v Novem Sadu in Beogradu. Mož je specialist za marketing, zelo dobro komunicira z ekipo, zna se pogovarjati tako z ženskami kot z moškimi.

Raven safirja, ki sta jo dosegla leta 2006, je zelo lep rezultat. Katera je naslednja stopnička?

Naši cilji so zelo visoki, v prvi vrsti se nanašajo na ekipo. Radi bi veliko novih managerjev, seniorjev in soaringov, kar je že v teku. Kajti, če ekipa dobro dela, prihajajo rezultati tudi za sponzorje. Resnica je ta, da smo že doslej dobili veliko več, kot bi si kadarkoli upali želeli. Ni primerljivo z ničemer. Dobili smo ogromno pravih prijateljstev, lepa doživetja, čudovita potovanja in ob tem veliko pomoči od dr. Sándorja Milesza in Petra Lenkeyja od našega območnega direktorja Branislava Rajića ter njegovih sodelavcev. Mi resnično doživljamo FLP način življenja, lahko bi rekla tudi, da smo FLP od glave do peta. Oba delava z enakim navdušenjem kot prvi dan. Zahvala za to gre ekipi! Vsem, ki so od prvega dne z nama: dr. Marija Ratković, Ljubica Terzić, Milica Simović, Siniša Blašković, dr. Dušica Tumbas, Mirjana Mičić in Vili, dr. Olja in dr. Ivan Miškić, Mica in Miša Milovanović, Nada Mićašević, Sneža és Hristo Dimitrovski-Ložajić, Ružica in Žića Dimitrić, Sanja in Bođa Petković, Vesna Gavrić, Stana Medić, Ivona Čavic in vsi tisti, ki so zvesti FLP-ju. Najlepše hvala sestrskim linijam Sok in vsem predavateljem, od katerih smo se lahko veliko naučili.

Hvala, da ste!

Hvala za možnost, da lahko skupaj uresničujemo svoje sanje!



lifestyle

Živiljenjski slog

GLUTEN FREE



Celiakija

Glutenska enteropatija - bolezen - revesja zaradi glutena oziroma občutljivosti na moko

Kljub temu, da je celiakija ena najpogostejših primarnih obolenj tankega črevesja, je tudi na Madžarskem pod-diagnosticirana. Obstajajo razne pojavne oblike te bolezni, zato jo je težko prepoznati, kar pomeni, da od pojava bolezenskih znakov do postavitve diagnoze včasih minejo celo leta. Ocenjujejo, da se od 1000 novorojenih otrok vsaj eden rodi s celiakijo.

Celiakija je avtoimunska bolezen, ki nastane pri osebah z genetsko predispozicijo avtoimuna bolezen. Bolezen povzroča beljakovina gluten, ki se nahaja v nekaterih žitih. Če pa iz prehrane odstranimo povzročitelja, se proces in tudi atrofija resic sluznice tankega črevesa zaustavi, pravzaprav dosežemo zdravo stanje tankega črevesja.

NEKAJ ZGODOVINE

Bolezen je v 2. stoletju pred našim štetjem prvi poimenoval grški zdravnik Arateus, ki je opisal tudi simptome celiakije (beseda coeliac v grščini pomeni trebuh). Bolezen omenja tudi rimski zdravnik Galen, pa tudi pri opisu bolezni Shakespearjevega Richarda tretjega se omenjajo znaki te bolezni. Simptome pri dojenčkih je leta 1888 v Londonu prvi podrobno opisal Samuel Gee: driska, napihnjen trebuh s tanko steno, tanke okončine z atrofijo mišičja, zaostanek pri rasti in razvoju. Leta 1908 je bolezen opisal tudi Američan O. A. Hertel. Vsi, ki so se ukvarjali z boleznijo, so soglašali, da je stanje bolnika oziroma ozdravitev povezana z dieto. Nizozemec Van Dicke je opazil, da so v času vojne zaradi pomanjkanja kruha, izginili bolezenski znaki pri bolnikih, po vojni oziroma izboljšanju oskrbe pa so se težave in simptomi vrnil. Leta 1950 je prav on povezal bolezen z uživanjem žit (pšenica, ječmen, rž, oves). Skupaj z Van de Kamerom sta dokazala, da je za bolezen odgovorna ena žitnih



beljakovin, gluten. Že leta 1950 je J. W. Paulley ugotovil, da je za pojav bolezenskih znakov v prvi vrsti odgovorna poškodba sluznice tankega črevesa, nato pa pride do motenj presnove ter pomanjkanja hranilnih snovi, beljakovin in vitaminov, ki se topijo v maščobah. Znanstveniki so v šestdesetih letih 20. stoletja ugotovili, da je bolezen tropski sprue, ki povzroča izločanje velikih količin mastnega iztrebka pravzaprav identična s celiakijo, ki so jo prej šteli izključno za otroško bolezen. Danes vemo, da do razvoja bolezni lahko pride v kateri koli življenjski dobi. Nastanek bolezni eni razlagajo z biokemičnimi, spet drugi z imunološkimi teorijami, verjetno pa gre za zmes obeh. Res pa je, da se zadnja leta bolj nagibajo k sprejemanju avtoimunske teorije, kjer je sprožilni dejavnik, trigger, gliadin, sestavina glutena, ki jo lahko izločimo z alkoholom. Klinični znaki se v otroštvu pojavijo, ko otroci začnejo uživati jedi, ki vsebujejo gluten. Inkubacijski čas je različen, lahko traja mesece ali celo leta, vendar pa se pri nekaterih bolnikih po prvem zaužitju jedi z glutenom pojavijo bruhanje, driska in alergijske reakcije. Na bolezen moramo posumiti tudi v primeru, če ima naš dojenček pogosto drisko, če izloča veliko smrdečega blata z mastnim sijajem, če zaostaja pri pridobivanju telesne teže oziroma ugotovimo spremembe, ki kažejo na motnjo presnove.

Tipični bolezenski znaki celiakije

- pomanjkanje teka, bolezenska suhost,
- kronična driska oziroma izločanje velikih količin smrdečega blata z mastnim sijajem,
- zaostanek v rasti ali pridobivanju teže,
- upad podkožnega veznega tkiva – zmanjšani turgor,
- okončine z oslabelemi mišicami,
- redki in lomljivi lasje, vendar dolge trepalnice,
- motnje razvoja zobne sklenine,
- nizka raven kalcija in beljakovin v krvi, avitaminoze.

Atipični znaki celiakije

Povezava s presnovo

- slabokrvnost s pomanjkanjem železa
- nizka rast
- osteoporoza
- ponavljajoče se trebušne težave
- zamaščena jetra
- napihovanje v črevesju

Ni povezano s presnovo

- specifične kožne bolezni
- pomanjkanje zobne sklenine
- luskavica
- polinevropatija
- izpadanje las
- pogoste razjede in vnetja sluznice
- huda mišična slabost
- epilepsija
- spremljajoča vnetja
- motnje delovanja ščitnice

Bolezenske spremembe, ki spremljajo celiakijo

Zaradi glutena

- inzulinska sladkorna bolezen
- avtoimunske vnetje ščitnice
- avtoimunske vnetje jeter
- Sjögrenov sindrom
- avtoimunske vnetje sluznice z atrofijo

Ne glede na gluten

- Downov sindrom (trisomija)
- Turnerjev sindrom
- Williamsov sindrom
- prirojena srčna napaka
- pomanjkanje IgA

Pri odraslih ima celiakija zelo različne oblike. Največ težav in simptomov je povezanih z motnjami presnove. Prizadetost velike površina tkiv za presnovo lahko privede tudi do življenjsko nevarnih stanj. Na bolezen najpogosteje opozarja slabokrvnost s pomanjkanjem železa in folne kisline oziroma osteoporoza v mladosti.

Glavne skupine bolezni:

Celiakija s simptomi

Tipično se začenja v otroštvu pri prvem zaužitju jedi z glutenom. Glavni bolezenski znaki: driska, hujšanje, napihnjenost, utrujenost, posledice motnje presnove (slabokrvnost, osteoporoza, nastajanje edemov, krvavičnost, živčne težave, motnje mesečnega perila, ponavljajoči se spontani splavi) in izločanje velikih količin smrdljivega mastnega blata ne le podnevi, ampak tudi ponoči.

Tiha celiakija

Pri osebah brez znakov bolezni in težav najdemo značilna odstopanja, vendar le na manjšem delu tankega črevesja. Običajno se bolezen odkrije na presejanju oziroma zaradi pomanjkanja železa oziroma osteoporoze.

Skrita (potencialna) celiakija

Sluznica tankega črevesja je tudi ob uživanju običajne hrane z glutenom večinoma normalna, vendar se lahko kadarkoli razvije atrofija črevesnih resic.

Neodzivni sprue

Stanje bolnika se tudi ob brezglutenski dieti ne izboljša, zato je treba pomisliti na morebitne druge težave (intolerantnost na druge jedi, popuščanje trebušne slinavke, vnetje črevesja z razjedami ipd.)

Diagnosticiranje celiakije

Fizični pregled: znaki, ki kažejo na bolezen so bleda koža,

Lifestyle



nizek tlak, zmanjšana mišična masa, znižan turgor kože, redka poraščenost, lomljivi nohti, krvavitve v kožo, napihnen trebuh, vnetje jezika.

Laboratorijski pregled: za ugotovitev motenj presnove oziroma serološke metode preiskave.

Slikanje: enterografija (kontrastni pregled črevesja), CT.

Histološki pregled: zagotavlja zanesljivo diagnozo bolezni. Za histološko potrditev bolezni pri odraslih odvzamemo vzorce sluznice tankega črevesa ob endoskopski preiskavi zgornjih prebavil, da se v vzorcih ugotovi vnetje in značilna atrofija resic črevesa.

Bolezenski zapleti:

- slabokrvnost majhnih celic, vzrok: pomanjkanje železa
- slabokrvnost velikih celic, vzrok: pomanjkanje folne kisline in vitamina B12
- odprta nevralna cev, predčasni porod, splav, neplodnost, poapnenje žil – povzročitelj teh je dvig ravni homocisteina, ki ga povzroča pomanjkanje vitaminov B6, B12 in folne kisline.
- krvavičnost, vzrok: pomanjkanje vitamina K
- osteoporoza, vzrok: pomanjkanje kalcija
- mehke kosti, vzrok: pomanjkanje kalcija, fosforja in vitamina D
- izpadanje las, vzrok: pomanjkanje cinka in selena
- mišična slabost, vzrok: pomanjkanje vitamina A, B1, B6, B12 in E.

Zdravljenje celiakije:

Brezglutenska dieta.

Prepovedana živila:

- pšenica (kruh, testenine, keksi, pšenični škrob),

- rž (testenine, kruh),
- ječmen (zdrob),
- oves,
- večkomponentna živila: mesne in zelenjavne konzerve, mesni izdelki (krvavice), juhe v prahu, praline, instant kava in kakav, sadni jogurti, nekateri narezki, pivo.

Dovoljena živila: riž, koruza, krompir in krompirjev škrob, moka iz rumenega graha, sojina moka, koruzni zdrob, meso, mleko, mlečni izdelki (razen če obstaja tudi preobčutljivost na mleko), zelenjava, sadje, mast.

Terapija z zdravili: lahko pomagajo steroidi.

Potrebne snovi: beljakovine, aminokisline, vitamini (A, D, E, K, B1, B6, B12, folna kislina) magnezij, fosfor, železo, kalcij, cink, selen.

Za pravilno presnovo je pomembno uravnavanje črevesne flore, kar lahko dosežemo z uživanjem kakovostnih pre- in probiotikov.

Poleg tega je nepogrešljivo stalno zdravstveno spremljanje bolnikov s celiakijo. V primeru sprememb kliničnega stanja oziroma vrednosti laboratorijskih izvidov je treba opraviti nove preiskave.

LITERATURA:

- Dr. Lonovics János, Dr. Tulassay Zsolt, Dr. Varró Vince: Klinikai gastroenterológia. Medicina 2003.
- Az egészségügyi Minisztérium szakmai protokollja Coeliakia
- Dr. Banai János: Coeliakia a provokált autoimmun betegség modellje. 2002
- Dr. Juhász Márk és társai: A Coeliakia napjainkban: a bővülő ismeretek áttekintése. Orvosi hetilap 2000/48 sz.



Dr. István Mokánszki
manager
internist - gastroenterolog

CONQUISTADOR CLUB



MADŽARSKA

- 1 **Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet**
- 2 **Siklósné Dr. Révész Edit & Siklós Zoltán**
- 3 **Muladi Annamária**
- 4 Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
- 5 Csiha Ágnes & Dézsi Norbert
- 6 Fülöp Valéria
- 7 Meggyesi Imre & Meggyesiné Kántor Tamara
- 8 Vágási Aranka & Kovács András
- 9 Ferencz László & dr. Kézsmárki Virág
- 10 Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor



SRBIJA

- 1 **Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski**
- 2 **Vitimir Nešić & Suzana Radić**
- 3 **Dragana Janović & Miloš Janović**
- 4 Jovanka Strboja & Radivoj Strboja
- 5 Miodrag Živić & Gordana Živić



HRVAŠKA

- 1 **Stjepan Beloša & Snježana& Beloša**
- 2 **Jasminka Petrović & Mirko& Petrović**
- 3 **Sanja Balen & Davor Balen**

60GG+

UVRŠČENI 11. 2012

Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
 Siklósné Dr. Révész Edit & Siklós Zoltán
 Muladi Annamária
 Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
 Csiha Ágnes és Dézsi Norbert
 Meggyesi Imre & Meggyesiné Kántor Tamara
 Éliás Tibor
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
 Vágási Aranka & Kovács András
 Ferencz László & dr. Kézsmárki Virág
 Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor
 Dr. Kolonics Judit
 Dánku Ilona & Dánku Mihály
 Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
 Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
 Czupi Lászlóné & Czupi László
 Rajnai Éva & Grausz András

Szolnoki Mónika
 Vitimir Nešić & Suzana Radić
 Beloša Stjepan & Beloša Snježana
 Pintér Lászlóné & Pintér László
 Kreicsik Ilona
 Hajcsik Tünde & Láng András
 Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
 Dragana Janović & Miloš Janović
 Dr. Szénainé Kovács Gabriella
 & Dr. Szénai László
 Jasminka Petrović & Mirko Petrović
 Zsidai Renáta
 Senk Hajnalka
 Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
 & Dr. Seres Endre
 Tóth János
 Halmi István & Halminé Mikola Rita

Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
 Patkós Györgyi & Patkós Péter
 Donkó Zoltánné & Donkó Zoltán
 Tóth Zoltán
 Kúthi Szilárd
 Borka Csaba & Borkáné Lévai Anikó
 Tomislav Brumec & Andreja Brumec
 Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt
 Jovanka Strboja & Radivoj Strboja
 Mázás József
 Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
 Klaj Ágnes
 Dobai Lászlóné & Dobai László
 Balen Sanja & Balen Davor
 Hajdu Kálmán & Hajdu Kálmánné
 Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
 Orbán Tamás

OBVESTILA

OSREDNJA OBVESTILA

Na spletni strani naše družbe www.foreverliving.com s klikom na DISTRIBUTOR LOGIN (geslo in uporabniško ime za vstop najdete na zadnjem listu mesečnega obračuna bonusa) najdete naslednje koristne informacije: dnevno dosežene točke, spletno prodajalno, mesečni obračun bonusov. Tu najdete tudi drugo marketinško gradivo in informacije, med drugim: naš mesečnik, koledar dogodkov, opis naših motivacijskih programov, obrazce, ki jih lahko prenesete, učna gradiva, kataloge. Naša mednarodna poslovna politika in mednarodni kanal YouTube so dosegljivi na spletni strani www.youtube.com/user/AloePod.



MADŽARSKA

Osrednja uprava v Budimpešti:

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. E-naslov: flpbudapest@flpseeu.hu
Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995
Poštni naslov: 1439 Budapest, Pf.:745.
Državni direktor: dr. Sándor Milecz: +36 1 297 1995, mobilni telefon: +36 70 316 0002
Direktorica za marketing in komunikacije: Bernadett Huszti: interna 194, mobilni telefon: +36-70-436-4212;
Dóra Harman: interna 157, mobilni telefon: + 36 70 436 4197
Zsuzsanna Petrőczy: interna 13, mobilni telefon: +36-70-436-4276
Direktorica prodaje in trženja: Erzsébet Ladák: tel.: +36-1-269-5370, interna 160, mobilni telefon: +36-70-436-4230
Oddelek za mednarodne komunikacije: Aranka Szecsei, interna 136, mobilni telefon: +36 70 436 4229; Ottilia Csábrádi, interna 135, mobilni telefon: +36 70 436 4227
Oddelek za razvoj in usposabljanje (FLP TV): Sándor Berkes, interna 133, mobilni telefon: +36 70 436 4213
Izobraževalni center: 1067 Budapest, Szondi utca 34., tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285, +36-1- 373-0025, faks: + 36-1-312-8455
Najem dvorane/informacije: Bálint Rókas, mobilni telefon: + 36 70 436 4280
Delovni čas: ponedeljek–petek: 10.00–21.00
Izobraževalni center SONYA: Naročanje: Veronika Kozma, kozmetičarka: +36 70 436 4208; Melinda Ésik, frizerka: +36 70 436 4178
Popust na abonma: za 10 obiskov 10 %, za 5 obiskov 5 %
BREZPLAČNO USPOSABLJANJE v izobraževalnem centru Sonya! V ulici Szondi, ob torkih ob 10. uri, v ulici Nefelejcs, v hiški Sonya, ob četrtek, od 15. ure. Prijave po telefonu skupine Forever: Kata Ungár 30-331-1883.

NAROČANJE IZDELKOV

Naše izdelke lahko kupite osebno v naših predstavništvih oziroma jih naročite: - po mobilnem telefonu na številkah +36-70-436-4290 in +36-70-436- 4291 oziroma po telefonu +36-1-297-5538 in +36- 1-297-5539, v ponedeljek od 8. do 20. ure, od torka do petka od 10. do 20. ure, po mobilnem telefonu +36-70-436-4294 in +36-70-436-4295 v ponedeljek od 12. do 20. ure, preostale delavnice od 10. do 18. ure oziroma na brezplačni zeleni številki +36-80-204-983, od 12. do 16. ure;
- v spletni trgovini www.foreverliving.com ali www.flpshop.hu.
Služba za stranke:
WEBSHOP: + 36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286, webshop@flpseeu.hu
TELECENTER: +36-70-436-4290, +36-70-43-4291, +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, telecenter@flpseeu.hu
Vodja oddelka za delo s strankami: Melinda Malik, mobilni telefon: +36-70-436-4240
Izdelke, naročene po telefonu ali prek spleta, bomo v dveh dneh – s predhodnim usklajevanjem – dostavili na dom. Če vrednost nakupa dosega 1 cc ali več, plača stroške dostave podjetje.
Izdelke Forever Living Products tržimo s priporočilom Zveze madžarskih zdravilcev.

NADALJNJA PRODAJA, OGLAŠEVANJE

Prepovedana je spletna prodaja naših izdelkov in marketinškega gradiva. Na temelju točke 16.02 (h), (i), (j) in (k) naše Mednarodne poslovne politike se lahko izdelki predstavijo v trgovini oziroma pisarni. Pravila o oglaševanju v povezavi z distributorsko dejavnostjo in o izdelavi lastne spletne strani so v točkah 16.02 (h) oziroma 17.10.

PODATKI O PROMETU so na voljo iz naslednjih virov:

- po internetu: na distributerski strani www.foreverliving.com;
- prek programske opreme telefona Forever;
- prek spletne storitve MyFlipBiz;
- v naših centralah: madžarski partnerji po telefonu na številkah +36-1-269-5370 in +36-1-269- 5371, iz drugih držav naše regije na številki +36-1-332-5541.

Operativna uprava:

1183 Budapest, Nefelejcs u 9-11. Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289
Generalni manager: Péter Lenkey, mobilni telefon: +36-70-436-4292
Asistentka: Barbara Dörnyei, interna 191, mobilni telefon: +36 70 436 4281
Finančna direktorica: Gabriella Véber Rókasné, tel.: +36-1-269-5370, interna 171, mobilni telefon: +36-70-436-4220
Finančna recepcija: Ildikó Páll, interna 121, mobilni telefon: + 36 70 436 4256
Controlling direktor: Zsolt Suplicz, tel.: +36-1-269-5370, interna 181, mobilni telefon: +36-70-436 4194

Regionalna uprava Debrecen: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48

Tel.: +36-52-349-657, faks: +36-52-349-187 Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20. ure,

torek–petek: od 10. do 18. ure (fakturiranje zaključimo pol ure pred koncem delovnega časa),

regionalni direktor: Kálmán Pósa, mobilni telefon: +36-70-436-4265

Regionalna uprava Szeged: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25

Tel.: +36-62-425-505, faks: +36-62-425-342 Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20. ure, torek–petek: od 10. do 18. ure (fakturiranje zaključimo pol ure pred koncem delovnega časa), regionalni direktor: Tibor Radóczy

Regionalna uprava Székesfehérvár: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3

Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, faks: +36-22-503-

913 Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20. ure, torek–petek: od 10. do 18.

ure (fakturiranje zaključimo pol ure pred koncem delovnega časa), regionalni direktor: Tibor Kiss

Forever Resorts

Hotel dvorec Teleki-Degenfeld, Szirák, 3044 Szirák, Petőfi u. 26., tel.: +36-32-485-300, faks: +36-32-485-285, www.kastelyszirak.hu

Restavracija Sasfészek, tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszeketterem.hu

Direktorica ustanov Forever Resorts na Madžarskem: Katalin Király.

Phönix prodaja letalskih vozovnic

Szondi u.: ponedeljek–petek: 12.00–18.00, Gabriella Pittmann: +36 70436 4297

Naši zdravniki svetovalci:

dr. Edit Révész Siklósné, predsednica strokovnega zdravniškega odbora Forever

Madžarske, dr. Gabriella Kassai: 70/414-2335; dr. László Mezősi: 70/779- 1943;

dr. Endre Németh: 70/389-1746; dr. Terézia Samu: 70/627-5678,

neodvisni zdravnik izvedenec dr. György Bakaneck: 70/414-2913

Pokličete jih lahko med delovnim časom

Delovni čas izpostave v ulici Nefelejcs:

ponedeljek od 8. do 20. ure, torek–sreda–četrtek od 10. do 20. ure,

petek od 10. do 18. ure

Telecenter:

ponedeljek od 8. do 20. ure, torek–sreda–četrtek od 10. do 20. ure

Vsaki zadnji delavnik v mesecu so odprti od 8. do 20. ure, vsako zadnjo soboto v mesecu (ki ji po nedelji ne sledi delavnik) pa od 12. do 20. ure.

NAČRT PROGRAMA USPOSABLJANJA ZA LETO 2013

DNEVI USPEHA: 19. januar, 30. marec, 11. maj, 12. maj dan zdravja, 20. julij, 16. november

2 DNEVNA USPOSABLJANJA: 16.–17. februar, 8.–9. junij, 12.–13. oktober

MOTIVACIJSKI PROGRAMI:

21.–29. april: Global Rally; 23.–26. maj: usposabljanje Eagle Manager; 15.–22. september: usposabljanje Go Diamond; 4.–5. oktober: Holiday Rally

OBVESTILA



SRBIJA

Beograjska pisarna: 11010 Beograd, Kumodraška 162.
tel.: +381 11 397 0127, faks: +381 11 397 0126,
e-naslov: office@flp.co.rs

Predaja naročil: narucivanje@flp.co.rs
Delovni čas: ponedeljek, torek in četrtek: od 12. do 19.30 ure, sreda
in petek od 9. do 16.30 ure. Vsako zadnjo soboto v mesecu in v času
dneva uspeha od 9. do 12.30 ure.
Telecenter: +381 (0) 11 309 6382
Lepotni salon Sonya: 063/394 171

Niška pisarna: 18000 Niš, Učitelj Tasina 1/3, tel.: +381 (0) 18 514
131; faks: +381 18 514 130, e-naslov: officenis@flp.co.rs
Delovni čas: ponedeljek, torek in četrtek: od 11. do 19. ure,
sreda in petek od 9. do 17. ure. Vsako zadnjo soboto v mesecu od 9.
do 12.30 ure.

Horgoška pisarna: tel./faks: +381 (0) 24 792 195,
e-naslov: tinde.szolnoki@flp.co.rs
Delovni čas: ponedeljek–petek, od 8. do 16. ure.
Vsako zadnjo soboto v mesecu od 9. do 12.30 ure.

Regionalni direktor: Branislav Rajić
Zdravnika svetovalca: dr. Biserka Lazarević
in dr. Predrag Lazarević: +381 23 543 318

Success Day: 27. januarja, 24. marca, 19. maja, 23. junija,
29. septembra, 24. novembra



ČRNA GORA

Pisarna v Podgorici: 81000 Podgorica,
Serdara Jola Piletića 20,
tel.: +382 20 245 402, faks: +382 20 245 412
Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20. ure,
preostale delavnike od 9. do 17. ure.
Vsako zadnjo soboto v mesecu od 9. do 14. ure.
Regionalni direktor: Aleksandar Dakić
Zdravnica svetovalca: dr. Nevenka Laban: +382 69 327 127
flppodgorica@t-com.me



SLOVENIJA

Ljubljanska pisarna: 1236 Ljubljana Trzin, Borovec 3,
tel.: +386 1 562 3640, faks: +386 1 562 3645
Naročanje izdelkov: mobilni telefon: +386 40 559 631,
tel: +386 1 563 7501
Naročanje po elektronski pošti: narocila@forever.si
Informacije po e-pošti: info@forever.si
Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20. ure, torek, sreda, četrtek, petek
od 9. do 17. ure.

Lendavska pisarna: 9220 Lendava, Kolodvorska 14,
tel.: +386 2 575 12 70, faks: +386 2 575 12 71
Delovni čas: ponedeljek–petek od 9. do 17. ure
E-naslov: lendva@forever.si
Regionalni direktor: Andrej Kepe
Zdravnik svetovalec: dr. Miran Arbeiter: +386 41 420 788

Success Day: 23. marca, 18. maja, 28. septembra, 23. novembra

Usposabljanja: javna usposabljanja vsako sredo od 19. ure,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57



HRVAŠKA

Zagrebska pisarna: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16,
tel.: +385 1 3909 770; faks: +385 1 3909 771
Delovni čas: ponedeljek in četrtek od 9. do 20. ure,
torek, sreda in petek od 9. do 17. ure

Reška pisarna: 51000 Reka, Strossmayerova 3/A,
tel.: +385 51 372 361, mobilni telefon: +385 91 455 1905
Delovni čas: ponedeljek in četrtek od 12. do 20. ure,
torek, sreda in petek od 9. do 17. ure
Regionalni direktor: dr. László Molnár
Zdravnika svetovalca: dr. Ljuba Rauški Naglič,
mobilni telefon: +385 91 51 76 510;
dr. Draško Tomljanović, mobilni telefon: +385 91 41 96 101
v torek od 14. do 17. ure, ob petkih od 14. do 16. ure
Usposabljanja: Zagreb, Trakošćanska 16, ponedeljek, sreda od 18. do 19. ure;
Rijeka, Strossmayerova 3A, ponedeljek, četrtek od 18. do 19. ure
flp-zagreb@zg.htnet.hr

Success Day: 23. marca, Zagreb, 19. maja, Opatija, 20. oktobra, Opatija



ALBANIJA

Tiranska pisarna: Tiranë, Reshit Çollaku 36,
tel./faks: +355 42230 535
Delovni čas: ob delavnikih od 9. do 13. in od 16. do 20. ure
Regionalni direktor: Attila Borbáth,
mobilni telefon: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293
Vodja pisarne: Xhelo Kiçaj, mobilni telefon: +355 69 40 66 811,
+36 70 436 4310
flpalbania@abcom.al



KOSOVO

Prištinska pisarna: Pristinë Rr. Uçk br. 94,
tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911
Delovni čas: ob vseh delavnikih od 10. do 16. ure
Regionalni direktor: Attila Borbáth,
mobilni telefon: + 355 69 40 66 810, + 36 70 436 4293
flpkosova@kujtesa.com



BOSNA IN HERCEGOVINA

Pisarna v Bijeljini: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3,
tel.: +387 55 211 784, +387 55 212 605, faks: +387 55 221 780
Delovni čas: ob vseh delavnikih od 9. do 17. ure
Regionalni direktor: dr. Slavko Palešić

Sarajevska pisarna: 71000 Sarajevo, Džemala Bijedića 166 A,
tel.: +387 33 760 650, +387 33 470 682, faks: +387 33 760 651
Delovni čas: ponedeljek, četrtek, petek od 9. do 16.30 ure;
torek, sreda od 12. do 20. ure
Vodja pisarne: Enra Hadžović
forever.flpbos@gmail.com,

Success Day: 6. april, Sarajevo, 7. decembra, Bijeljina

Spoštovani člani FLP!

Želimo vam srečno in uspehov polno novo leto, da bi se vam v letu 2013 izpolnile vse želje!

Če radi potujete, vam bomo gotovo lahko pomagali in vam naši potovalne cilje, o katerih ste do zdaj le sanjali Preprosto in po ugodnih cenah – s potovalnim klubom Forever!

Kaj ponujamo članom kluba?

– **Kakovostna potovanja po ugodnih cenah:** kot registrirani člani lahko v naši pisarni v ulici Nefelejcs oziroma po telefonu ali spletu izbirate med približno 60 tisoč domačimi in tujimi ponudbami.

– **Osebno prilagojeno ponudbo in načrtovanje potovanja.** Članom kluba tedensko ponujamo širok izbor potovanj z odhodom iz **Budimpešte ali tujine ter s posebnimi darili**, ki jih lahko rezervirate s celo 60-odstotnim popustom.

Ste se že registrirali v Potovalni klub Forever? Če še niste, je zdaj zadnji trenutek, da obnovite registracijo!

Vi se še niste registrirali v Potovalni klub Forever? Potem se nam čim prej pridružite in skupaj z nami uživajte prednosti in ugodnosti, ki jih ponuja klubsko članstvo.

Postopek nove registracije in obnove obstoječe registracije.

Prispevek za registracijo velja leto dni in stane v primeru nove ali obnovljene registracije 9000 forintov bruto.

Prispevek za registracijo lahko plačate z nakupom registracijskega kupona. Kupon lahko kupite osebno v ulici Nefelejcs 9-11, v pisarni Potovalnega kluba Forever, v regionalnih pisarnah FLP, na Dnevu uspeha od predstavnika Potovalnega kluba Forever oziroma naročite po elektronski pošti. V slednjem primeru se plačilo izvede z nakazilom in boste svoj kupon prejeli v obliki e-kupona. Po vplačilu morate le s kuponom (ali e-kuponom) obiskati spletno stran www.foreverutazas.hu in se na ustreznem panelu prijaviti.

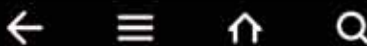
V primeru članov kluba, ki bodo obnovili registracijo, bomo prispevek za registracijo pri prvi rezervaciji v vrednosti nad 100 000 forintov kot ugodnost v celoti odšteli od cene potovanja.



Za nadaljnje informacije pokličite telefonsko številko **06 70 777 9997** ali pa nam pišite na e-naslov travel@foreverutazas.hu.

Upamo, da vas bomo med svojimi člani pozdravili tudi leta 2013!

Lepo pozdrav,
ekipa Potovalnega kluba Forever



Berkics Miklós

FOREVER



DIAMOND TRAINING

DRŽAVNI JAVNI SEMINAR

16.-17. FEBRUAR 2013, BUDIMPEŠTA, DVORANA SYMA



DR. SÁNDOR MÍLESZ
državni direktor



AIDAN O'HARE
podpredsednik za Evropo



BRIAN TRACY
pisatelj, trener
in konsultant



MIKLÓS BERKICS
Diamond Manager



ATTILA GIDÓFALVI
KATI GIDÓFALVI
Diamond Managerja



VERONIKA LOMJANSKI
STEVAN LOMJANSKI
Diamond Managerja



KATRIN BAJRI
Dvojna Diamantna
Managerka

SOBOTA, 16. FEBRUAR 2013

I. blok 10.00-15.00

Gostiteljja:

Miklós Berkics, diamantni manager
in **dr. Sándor Mílesz**, državni direktor

Brian Tracy – predavanje I.

Predstavijo se managerji
preteklih štirih mesecev

Veronika Lomjanski
diamantna managerka: predavanje

Predstavijo se uvrščeni preteklih
štirih mesecev: seniorji, uvrščeni v
avtomobilski program

Odmor

SOBOTA, 16. FEBRUAR 2013

II. blok 17.00-21.00

Predstavitev TOP 5 distributerjev
preteklih štirih mesecev
(na osnovi ne-managerskih točk
in totalnih točk)

Katrin Bajri
dvojna diamantna managerka:
predavanje

Aidan O'Hare
evropski podpredsednik: predavanje

Predstavijo se novi soaring managerji
preteklih štirih mesecev in uvrščeni iz
prejšnjih obdobj

Attila in Kati Gidófalvi
diamantna managerja: predavanje

NEDELJA, 17. FEBRUAR 2013

I. blok 10.00-16.15

Gostiteljja:

Miklós Berkics, diamantni manager
in **dr. Sándor Mílesz**, državni direktor

Predava **dr. Sándor Mílesz**
državni direktor

Brian Tracy – predavanje II.

Predstavitev safirnih managerjev

József Szabó,
safirni manager: predavanje

Predstavitev diamantno safirnih
managerjev

István Halmi
diamantno-safirni manager: predavanje

Miklós Berkics
diamantni manager: predavanje



HAWAII
GLOBAL RALLY
2013
21-29 APRIL

Ho'omaika'i 'ana
Hoh-oh-my-kah-ee ah-nah

Čestitamo vsem, ki ste se uvrstili na prvi Global Rally Forever! Deležni boste nepozabnega doživetja ...

www.foreverglobalrally.com


FOREVER