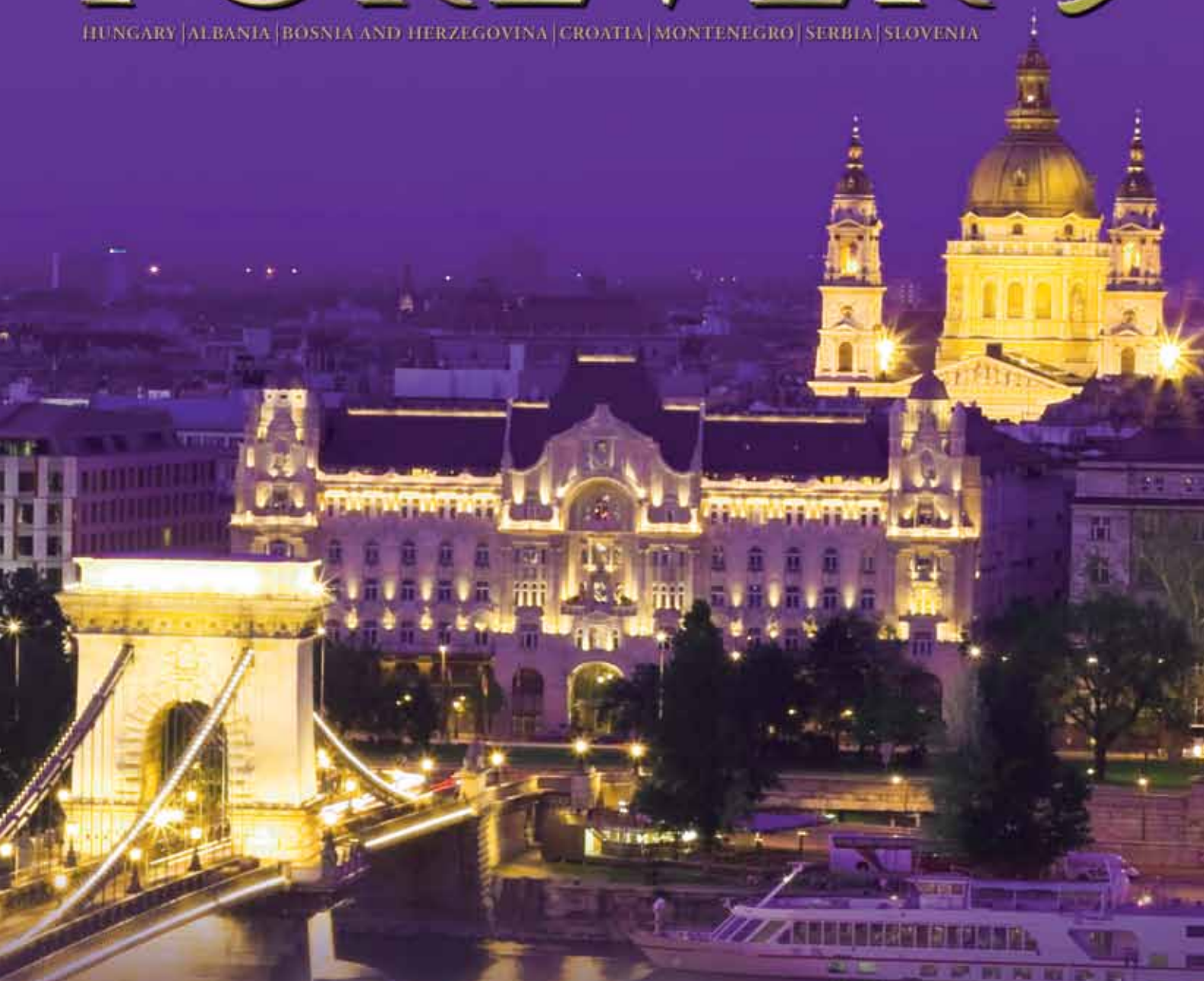


LETNIK XVI. ŠTEVILKA 3. / MAREC 2012

FOREVER



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



The Last
EUROPEAN RALLY
-The Best
EUROPEAN RALLY



Le svoje delo opravljam



Stvari, ki so v življenju pogosto videti preproste, zahtevajo ogromno energije in veliko dela. Kar pomislimo na luč, ki jo prižgemo v stanovanju. Ne razmišljamo, kako deluje, pričakujemo le, da sveti. Tako je tudi v primeru, ko poslušamo izkušenega distributerja. Tako preprosto se zdi, ko predstavi svoje delo! Pogosto pravimo: »Njemu je lahko.« Lahko pa vam zagotovim, da ni lahko. To znanje je rezultat zavzetega in predanega dela.

Pred dnevi, ko sem sedel na letalu in čakal, da vzletimo, sem se zamislil nad takšnim pojmovanjem. Danes že vsi potujemo z letali, ko se odpravimo na daljšo pot. Ta oblika potovanja je postala za nas nekaj povsem vsakdanjega. Ampak ali ste se kdaj zamislili nad tem, koliko dela in vsega drugega je treba za to, da več tisoč letal z več tisoč potniki odleti iz več tisoč ciljnih točk v več tisoč ciljnih točk ob istem času? Če le pomislim na to operativno delo, kakšno neverjetno število ljudi je vključenih v to opravilo. Potovalne agencije, letališko osebje, kontrola letenja ...

Pa vendarle deluje. Čudeži sodobnega sveta ponujajo velikanske možnosti za odkrivanje in medsebojno spoznavanje. Da se ponovno srečamo z že davno pozabljenimi znanci, da se seznamimo z novimi ljudmi in vzpostavimo poslovne stike med seboj. Ali si lahko predstavljate, kako bi bilo, če ne bi bilo zračnega prometa? Kako drugačen bi bil ta svet!

O tem čudežu sem razmišljal, ko sem sedel na letalu. Močno je deževalo, jaz pa sem videl delo osebja okoli letala. Vsak je opravljal svoje delo, da bi lahko vzletelo. V tem vrvežu se mi je oko ustavilo na ženski, ki je z večjo energijo opravljala svoje delo kakor drugi. Bilo je mlado dekle. Do vratu zavito v topla oblačila je kljubovalo mrazu in dežju. Kljub vsemu se je smejalo, ko je zlagalo pakete z vlakca v trebuh letala. Delalo je trdo in hitro. Hkrati pa ni hlastalo in ni bilo nedisciplinirana. Previdno je zlagalo prtljago in pazilo nanjo, kakor bi bila njegova. Delalo je samo, obenem pa prosilo za pomoč, ko jo je potrebovalo. Kolegi so pozorno, brez ugovaranja pomagali dekletu in drug drugemu pri delu. Zelo zanimivo je bilo videti učinkovitost skupinskega dela in opaziti je bilo, da je grajeno na zaupanju. Vem, da naloga ni bila posebno zapletena. Morda se njihovo delo, gledano v celoti, zdi nepomembno, vendar letalo toliko časa ne more vzleteti, dokler vsa prtljaga ni na svojem mestu. Prepričan sem, da njih ne zanima, kdo jih opazuje oziroma ali jih sploh kdo opazuje. Opravijo nalogo - po svojih najboljših močeh.

Če mi dovolite, bi nekaj misli delil z vami. Te niso samo nauk iz tega potovanja, ampak jih je mogoče uporabiti tudi pri Forever.

1. Pogosto iztrgamo drobne reči in ne vidimo, kakšno vlogo imajo v celoti. Upoštevamo svoje notranje dvome in smo nezadovoljni. Pravimo: »Jaz sem zgolj asistent manager.« Te nesmiselne izjave trpamo vase in tudi v druge. Če pri prevozu prtljage ne bi opravili svojega dela, letalo nikoli ne bi poletelo.
2. Vsakdanja rutina lahko postane dolgočasna. Hoditi na srečanja v iste kraje, kar naprej listati po istem imeniku je lahko utrudljivo. To je občutek deja-vuja, vendar nikar ne pozabite, da to novemu kandidatu pomeni nekaj novega, kajti on sliši te stvari prvič. Ravno zato morate tudi vi pokazati vedno tisto najboljše, kar je v vas. Več tisoč kosov prtljage prekladati iz dneva v dan je lahko zelo utrujajoče in dolgočasno. Pa vendar je prevoznik prtljage obravnaval vsak kos prtljage tako, kakor bi bila njegova lastna.
3. Včasih se lahko tudi tvoj posel obrne v smer, ko se soočiš s težavami, na katere nisi pripravljen. Ne vznemirjaj se, zaprosi za pomoč svojo višjo ali nižjo linijo. Če pa si ti tisti, ki ga drugi prosijo pomoč, jim prisluhni in pomagaj. Odzovi se hitro, kakor so to storili kolegi mladega dekleta, ki so takoj pomagali pri težkem bremenu. Dekle pa, ko je spoznalo, da je prtljaga pretežka, se ni obotavljalo: poklicalo je pomoč.
4. Opravi svoje naloge z maksimalnim angažmajem. Pogled imej vedno usmerjen na cilj in si prizadevaj, dokler ga ne dosežeš. Kakor mlado dekle tudi ti ne bodi len. »Napolni stroj in pojdi k naslednjemu.«
5. Ne meni se za to, kdo te opazuje. Določi svoje zakaje in vztrajaj ob njih. Poišči motivacijo okrog sebe, hkrati pa moraš najti tudi svojo notranjo moč. To bo pomenilo, da si si na jasnem s svojimi zakaji.
6. Predvsem pa se imej lepo! Ponosno se smehljaj kljub vsem oviram. Se spomniš: dekle ob prtljagi je bilo veselo tudi takrat, ko je pihal veter in ko je lilo z neba.

Želim si, da bi jo ponovno videl, da bi spet našel tisti mlado dekle! Povedal bi ji za skrivnost Forever. Prepričan sem, da bi takoj zagrabilo za priložnost in bi se nekega dne smehljalo na našem odru z diamantno priponko na obleki. Morda je nikoli več ne bom srečal, nekaj pa lahko obljubim: Vedno jo bom iskal. Tudi vi ne odnehajte, niti za trenutek, iščite takšne ljudi!



Rex Maughan
REX MAUGHAN,

PRESEDNIK PREDSEDSTVA, GLAVNI DIREKTOR

Svoboda



Marec je mesec prenove na vseh področjih. Prebuja se pomlad, vonj po pomladi je že v zraku, svet se smehlja, naše okolje pa postaja iz dneva v dan vse lepše. V zgodovini je marec na naše območje prinašal revolucije, boj za svobodo in svobodo za narode.

Po današnjem pojmovanju se je pojem svobode močno razširil, sem spada tudi pravica do zdravja in svoboda, ki izvira iz materialne neodvisnosti.

Kaj lahko storimo, da bi doživeli najvišjo raven svobode?

Najprej moramo začititi okus po svobodi. Dokler tega nisi začutil, ne moreš vedeti, o čem govorimo. Začititi moraš, kaj pomeni biti svoboden in neodvisen od drugih, od misli in volje drugih ljudi. Da nisi odvisen ne materialno ne moralno od tistih, ki ti niso simpatici.

Ali rad hodiš v službo, ali imaš rad delo, ki ga opravljaš, ali imaš rad svojega šefa in ali prejemaš za svoje delo ustrezno plačilo? Ali rad opravljaš nadure. Ali ti je všeč, ko te za konec tedna pokličejo na delovno mesto, in ali si zadovoljen s seboj, s svojim zdravstvenim stanjem, s svojo zunanostjo, postavo in svojim videzom? Če si le na eno od vprašanj odgovoril negativno, potem živiš v določeni odvisnosti.

Začni razmišljati o tem in sprejmi ponudbo naših sodelavcev, da te popeljejo v nov svet, v svet Forever.

To je resnični svet, niso ga ustvarili mediji, to je sistem, ki se razvija že 34 let, ki stoji na kot kamen trdnih temeljih, ki pomaga tvojemu razvoju in razvoju tvoje osebnosti.

Bi rad iz svojega življenja izbrisal negativne odgovore? Če si to želiš, se pogovori s svojimi sponzorji ali višjo linijo, zaprosi za nasvet, za pomoč, vprašaj, kako si pridobiti resnično osebno svobodo.

Leta 1848/49 so se revolucionarji morali z orožjem bojevati za svobodo. Danes so, hvala bogu, skoraj vse države svobodne. Svoj boj za svobodo boš moral izbojevati sam Seboj, da bi na koncu dobil nagrado, ki pripada zmagovalcu.

Naprej, FLP!

DR. SÁNDOR MÍLESZ
DRŽAVNI DIREKTOR



EUROPEAN RALLY *be free*
BUDAPEST 2012



PRAZNIK VELIKIH NAKAZNIC I. DAN

Leto dni smo čakali ta dan, zadnji evropski reli, katerega gostiteljica je bila Budimpešta, tokrat že tretjič v zgodovini relija. Z enim očesom jokamo, z drugim se smejimo, kakor klovni na odru: žalostni smo, ker se končuje neko obdobje, obenem pa se veselimo, saj Havaji leta 2013 čakajo na uvrstitve.

V 12 letih se je evropskih relijev oziroma celinskih srečanj Forever Living Products udeležilo skupno 96 tisoč ljudi. Prvemu srečanju v Londonu so sledila srečanja v mestih: København, Nica, Stockholm, Dunaj in druga. Budimpešta že tretjič gosti srečanje: po letu 2003 in 2008 se bo letos tukaj znova srečala vsa Evropa. Na svetu se je 17 tisoč ljudi uvrstilo v program Profit sharing s skupno 3858 napredovanji. Vodstvo podjetja je med uvrščene samo v lanskem letu razdelilo 80 milijonov evrov. Na koliko denarja pa lahko računajo zdaj kot udeležbo pri sredstvih ob koncu leta? Ob koncu drugega dne bo znano tudi to. Vitke, v belo oblečene postave se v soju skrivnostnih luči in vznemirljive glasbe spuščajo z višine nad oder – srečanje Evropski rally Forever Living Products se začne z akrobatsko predstavo. Ta dogodek je eden največjih prireditvev podjetja. Enkrat na leto se srečajo vse države celine, da pripravijo povzetek preteklega leta in pregledajo prihodnje načrte. Vendar je evropski reli veliko več od običajne prireditve: poleg ocenjevalnih in spodbudnih besed so distributerji tukaj dobili priznanja za preteklo leto in individualne nagrade, nakaznice programa Profit sharing. Zahvaljujoč sestavljenemu sistemu marketinga se v FLP komercialno lahko razvijaš na nešteto načinov. O rezultatih se ne pripravlja samo enostranska lista, ampak se napredovanja ocenjujejo s številnih vidikov. Količina prodanih izdelkov, večanje skupin, število novih managerjev, razvoj v primerjavi s prejšnjim obdobjem: vse to šteje in vsaka stran je posebna možnost za to, da dobijo sodelavci priznanje. Motivacijski programi so enoletni, z ustrežno odločenostjo se jih ne glede na prejšnje rezultate lahko udeleži vsak. Iz leta v leto vidimo presenetljive rezultate, že v enem samem letu je mogoče narediti veliki korak naprej. Ne poteka samo individualni boj, tekmujejo tudi države





in regije. Kar pa je najpomembnejše: drug ob drugem, in ne drug proti drugemu, prav evropski reli in njegov vrh, program Profit sharing, kažete na to, da je lahko vsak udeležen pri mednarodnih rezultatih, vsak, ki je v svoji državi odlično vodil svoje skupine. FLP namreč na edinstven način razdeli velik del svojega dobička med najboljše. Koliko pa bo nanese na koga, kolikšen bo za koga ta letni delež, se bo izkazalo šele na odru, v trenutku prevzema nakaznice. Ob mesečnem bonusu je pravo darilo nakaznica z visokim zneskom, posebno če si v vrhu, kjer gre za sto tisoče evrov.

To je eden najvznemirljivejših delov evropskega relija. Med programom posamično kličejo ljudi, razporejene v skupine, da pridejo na oder: managerje, ki so se uvrstili v Profit sharing – v vrstnem redu vedno večjih doseženih zneskov. Tudi tisti, ki še niso prišli tako daleč, se lahko povzpnejo na oder, tudi njihovo delo je deležno priznanja skozi več kvalifikacij. V večjem delu dvodnevne prireditve pozdravljamo sodelavce, ki prestopijo določeno raven oziroma prinašajo velike točkovne vrednosti. Slavimo senior managerja, ki je osebno sponzoriral že dva managerja, soaring managerja, ki ima pet frontnih managerjev in safirne managerje, ki so vzgojili devet managerjev prve linije. Še več, imenovali smo tudi dva diamantno-safirna managerja (onadva sta osebno sponzorirala 17 managerjev). Nagradujemo eagle managerje, najboljše izmed distributerjev, ki so že prej dosegli managersko raven. Že od petka opoldne vlada karnevalsko razpoloženje v športni areni Papp László. Ekipe držav same zase čutijo, da morajo nekako izraziti svojo povezanost, pri tem pa jim Forever tudi pomaga: nagrada spirit award vsako leto pripada tisti državi, v kateri je skupinski duh najmočnejši, ki izkazuje največje navdušenje, ustvari najboljše razpoloženje. Skupine torej naredijo vse za to, da žirijo opozorijo nase, in letos postanejo najboljše tudi v tem: videli smo številne uniforme skupin, vsaka lepša od druge. Države Beneluksa so nastopile v oranžno-rumenih telovnikih, skandinavske





ekipe v srebrnih uniformah z zlatimi bleščicami, Francoze pa smo že od daleč prepoznali po živo rumenih telovnikih. Madžari so prišli v elegantnih belih oblačilih, ki so jih krasile nacionalne barve države. Pri spirit awards pa ne gre zgolj za zunanost, pomembna je tudi aktivnost: vsaka ekipa je pripravila svoj nastop: lučke, zastave, skupinski plesi. Arena je slavila, se veselila, to je bilo velikansko igrišče, kjer se je govorilo v številnih jezikih.

Dramaturgija budimpeškega relija vabi opazovalca v svet cirkusa: po umetniški točki, s katero se je začel program, se je na odru pojavila silhueta ustanovitelja podjetja, žive legende, **Rexa Maughana**. Kot glava velikanske mednarodne družine. Pozdravi nas zgolj s pogledom in kretnjo roke. Spremlja ga **Aidan O'Hare**, direktor za Evropo, ki nas pozdravi tudi z besedami. Danes je posebna priložnost v zgodovini relija, saj je zadnjič organiziran v takšni obliki. Namesto srečanj celin se bo mogoče uvrstiti na en sam svetovni program. Madžarska je dobila posebno vlogo, da se zadnja prireditev odvija v Budimpešti. »To je zadnji evropski reli,« pove **Aidan O'Hare**, »program je bil zelo dober, vendar je treba narediti korak naprej, prihodnost je v globalnih relijih.« **Aidan O'Hare** povzame najpomembnejše postaje preteklih let, nato se zahvali gostiteljem za delo v zvezi z organizacijo in preda besedo **dr. Sándorju Mileszu**, vodji FLP za Madžarsko in južnoslovanske regije: »Za nas je tempiranje nadvse pomembno, saj je naš čas zelo drag – moramo torej biti pozorni, kako ga bomo porabili. Supervizor – začetek, manager – prva prosta stopnička in tako naprej vse do diamanta. Poskusimo čim hitreje napredovati po ravneh, saj pri tem delu nobena ne pomeni končne postaje, vedno prihajajo novi izzivi.

Državni direktor in njegovi kolegi prinesejo na oder velikansko torto, saj praznujemo: FLP praznuje svojo 34. obletnico, 15 let deluje na Madžarskem in 12 let organiziramo evropske relije. In kakor je to tudi značilno za podjetje, vsak dobi kos torte. Petnajst tisoč ljudi poje Vse najboljše, drugih deset tisoč pa spremlja dogodek po internetu.





Predsednik pove, da bodo v dveh dneh razdelili 150 nakaznic. **Aidan O'Hare** pokliče na oder **Gregga Maughana**, predsednika podjetja, ki kot sin ustanovitelja **Rexa Maughana** 15 let potuje po vsej Evropi, da bi se čim več držav priključilo gradnji mreže. »Zdaj pa začnimo z delom, veliko ga imamo: priznati moramo 22 držav,« pove podpredsednik, nato z zastavami in s svojo značilno glasbeno spremljavo pridejo ekipe, ki zastopajo posamezne države.

Predstavijo se tudi moderatorji: **dr. Renáta Steiner**, senior manager, in **Peter Boots**, manager, direktor držav Beneluxa, napovesta prvi krog lepotnega tekmovanja Sonya. Tekmovanje je navdihnila Foreverjeva kozmetična znamka Sonya: prijavil se je lahko kdorkoli, ki je bil najmanj na supervizorski ravni, bil aktivni graditelj mreže in ki je zastopal naravno lepoto. Čez dan so dekleta večkrat prišla na oder, zmagovalca bodo namreč razglasili šele na koncu prireditve.

V drugi točki dnevnega reda poročata o svoji poti **Paddy in Pauline Keegan**: zakonca sta distributerja številka ena na Irskem. Povedala sta, da sta izgubila hišo in avto, preden sta srečala Rexa in se lotila gradnje posla. »Ničesar nisva imela, potem se je ponudila priložnost v obliki FLP in v dveh letih sva postala soaring managerja,« pripovedujeta. »Ne le da sva dobro delala, ampak sva delala čedalje več: razvoj je pri podjetju pomembna vrednota. Od FLP-ja sva dobila popolnoma nov življenjski slog. Dosegla sva, da sva se lahko preselila na podeželje, imava lepo, veliko hišo in mercedes,« pove Pauline. »Rada imam to podjetje, ker lahko doseževa zelo veliko tako za otroke kakor tudi zase. Že pred 30 leti sem imela cilj, da bi videla delfine na Bahamih. Če boste verjeli, da tudi vi lahko dosežete vse to, boste to tudi dosegli, saj imamo 'Rolls-Royce izdelke', samo zaupati in verjeti je treba. Podjetje je imenitno, jaz ga imam strastno rada in to strast bi želela predati vsem.«





»Od leta 1978 smo začeli sanjati, doživeli smo številne spremembe. Takrat nas večina še ni poznala sistema MLM,« prevzame besedo **Paddy Keegan**. »Zdaj pa se je izkazalo, da je to pot prihodnosti, najpreprostejše sredstvo za to, da si pridobiš dodatni dohodek. Tu lahko vedno odločamo o tem, ali želimo delati s kom. Če imate vero vase, boste v nekaj letih spremenili svoje življenje. Če je uspelo nama, bo tudi vam. Finančna svoboda je dosegljiva, treba je samo nekaj let delati. Torej začnite sanjati o tem, kaj želite početi čez pet let. Podpirajte svojega zakonca in boste pri svojih 70 letih imeli varno prihodnost. Pri Forever so večje možnosti kakor kdajkoli poprej – zdaj ko postajamo globalni.« Paddy Keegan je s tem mislil na Profit sharing, motivacijski program 2.0, v katerem ne bo več umetno postavljenih meja.

Govore prekinjajo pozdravi ob posameznih uvrstitvah: novopečeni eagle managerji prejmejo svoja priznanja. Naslednji predavatelj je **Andy Waring**, eagle soaring manager, ki predlaga, da se ne ustavimo ob posamezni uspehih, ampak naredimo korak naprej pri uresničevanju poslovnega načrta: »Tudi tisti, ki so na vrhu, si prizadevajo v svojo korist in korist tistih pod njimi,« razlaga. Zanj je eagle neke vrste zagotovilo za udeležbo pri dobičku, za njegove kolege pa je to most k draguljem. »Dolga je bila pot do sem,« pravi. »Od tod je le še majhen korak do tega, da dobim svoj del. Vsak naj se odloči, da bo še letos eagle ne glede na to, koliko dolgo že dela, in potem lahko gre z nami na Sardinijo,« nakazuje distributer na nagradno letovanje eagle managerjev.

Umetniška skupina, ki smo jo videli ob odprtju, se večkrat vrne in nam prikaže zanimive točke dvigovanja in preskokov – sama vzdržljivost, natančnost, hotenje in energija.

Po drugem krogu lepotnega tekmovanja Sonya, ko predstavijo večerne obleke, sledi produkcija **Miklósa Berkicsa**, madžarskega diamantnega managerja, in kolegov. **Klára Hertelendy, Diána Fittler in András Bánhidý** nam





predstavijo znano pesem, medtem ko v ozadju stojijo člani njihove ekipe s po eno zastavo evropskega naroda. Kmalu izvemo tudi, kdo je najlepši v evropskem FLP-ju. Na tekmovanju Sonya je zmagovalka Poljakinja **Sylvia Ignaszewska**.

Po nadaljnjih uvrstitvah **Gregg Maughan**, predsednik Forever Living Products, spregovori o začetkih. O tem, kako so prvič delili bonuse v Romuniji, kako se je začelo v Skandinaviji, ko so odprli prvo skladišče ... »In vidimo lahko, kje smo zdaj. Na prvih srečanjih je bilo 50 do 100 ljudi, danes jih je deset tisoč. Preprosto neverjetno! Obiskal sem številne države, a me najlepši spomini vežejo na Madžarsko. Spomnim se številnih lepih reči. Nekoliko sem žalosten, ker se izteka evropski reli, vendar si vedno prizadevamo narediti kaj boljšega. Mene že navdušujeta novo obdobje in seveda Havaji, obljuba naslednjega svetovnega srečanja. Forever je imenitno podjetje: smo dobri ljudje in delamo dobre reči, vendar to ni dovolj. Glede dobrih del moramo postati veliki. Pozabiti moramo besedo dobro, sicer ne bomo nikoli odlični. Ta želja naj gori v vas in nič naj vas ne ustavi! Za doseg tega morate predvsem sodelovati z ustreznimi ljudmi, s takšnimi, ki imajo enako hrepenenje kakor vi, čeprav moramo takšne ljudi včasih dolgo časa iskati. Spet se moramo naučiti postati otroci. Otrok nima strahov, je kreativen in sposoben ljubezni. Ne čuti ovir, nima meja. To naj bo naš cilj: napredovati in osvajati ozemlja. Otroci imajo radi to, kar počno. In vi? Ali imate radi Forever? Če ga imate, potem pojdite in pokažite ljudem! Leta 2013 bodite na Havajih, bodite na Global Rallyju.

Gregg Maughan preda besedo **Aidanu O'Haru**, ki nadaljuje z uvrstitvami Profit sharinga. V spremstvu bobnov kot presenečenje odkrivajo privlačne številčne vrste: stopamo v svet petšteviličnih številok – in kje je še konec! Saj to so bili šele dogodki prvega dne zadnjega evropskega relija. Naše poročilo bomo nadaljevali v aprilski številki našega časopisa.



FROM GOOD TO BE GREAT

V navzočnosti ameriškega vodstva, **Rexa Maughana, Gregga Maughana, Aidana O'Hara, Steva Hacketta**, evropskega operativnega direktorja **Yvesa Hamona** in vseh državnih direktorjev Evrope, je v prijetnem vzdušju in profesionalizmu potekal sestanek državnih direktorjev v eni od razkošnih dvoran hotela Kempinski. **Rex Maughan, Gregg Maughan, Aidan O'Hare, Steve Hackett, Yves Hamon, Bob Parker, Peter Boots, Ulf Oscarson** so imeli izredno motivacijsko predstavitev. Ena osrednjih tem je bila: štirje temeljni kamni uspeha, in sicer pridobivanje, ohranjanje, razvijanje, produktivnost. Radi bi se postavljali s čim večjim številom ljudi, ki so se uvrstili med eagle managerje, v Profit sharing in Global Rally in Holiday Rally ter skupaj praznovali na čedalje ekskluzivnejših krajih.

Geslo 2012: Iz dobrega postati odličen.


FROM GOOD TO BE GREAT!



Ta posebni zrcalni plašč je nosil **Rex Maughan** na odprtju zadnjega evropskega relija v Budimpešti. Plašč je dragocen zato, ker pomeni spomin na Forever. Z zneskom, ki ga bomo dobili na dražbi, bomo prek Sklada Forever Giving pomagali pomoči potrebnim otrokom. Pokažimo, kakšna resnična je Foreverjeva pripravljenost pomagati, Foreverjeva ljubezen! Pomagajmo trpečim otrokom povsod po svetu!

Hvala!

Aidan O'Hare
podpredsednik, Evropa



**ZRCALNI PLAŠČ
BOMO DALI NA
DRAŽBO APRILA NA
DNEVU USPEHA.**

Izklicna cena:
300 evrov.

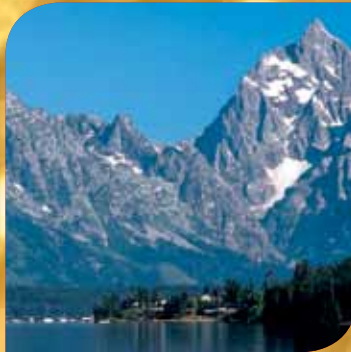


2011

ZGODOVINA FOREVER 2011 V ŠTEVILKAH



ITALY ITALIJA - nova administrativna stavba.



MONGOLIJA



na novo pridružena država.

MONGOLIA



Dallas se je vrnil na Southfork Ranch, kjer bi snemal novo serijo.



nova administrativna stavba.

CAMBODIA
KAMBODŽA



Prenova sirotišnice NIGERIJ.



Še več imam na zalogi, saj se še razvijamo!

- Forever je navzoč v več kakor **150** državah.
- **Pet milijonov** ljudi obiskuje ForeverLiving.com.
- Večji smo postali z **250 hektarji** novih nasadov aloje in z novim predelovalnim obratom v Dominikanski republiki.
- Družba Aloe Vera of America je proizvedla **36,9 milijona litrov** aloje.
- K našemu Facebooku se je priključilo **100 tisoč** ljudi.
- FLP je svojo ponudbo povečal za **12** novih oziroma izpopolnjenih izdelkov.
- Znesek Profit sharinga je bil več kot **18,5** milijona dolarjev.
- Forever Giving je vplival na življenja tisočev na Japonskem, v Braziliji in Nigeriji.
- Forever Nutraceutical je izdelal **702.444.806 tablet**, za 40 odstotkov več kot leta 2010.



3%

Promet se je na svetovni ravni povečal za tri odstotke.

 **be free**
FOREVER

Success Day

BEOGRAD, 28. 1. 2012

Vsak začetek je težak, pravijo, vendar ne za nas. Novo leto nam prinaša nove cilje, nove obveznosti in nove dosežke! Mimohod managerjev je bil uvod v odličen program, na začetku katerega je regionalni direktor FLP Srbije **Branislav Rajić** povedal, da je velikost našega podjetja – ob tem, ko redno izplačuje bonuse – v globalnem pristopu, v povezovanju svetovnega trga, v novih poslovnih priložnostih in v številnih motivacijskih programih.

Novo leto pomeni obveznosti za člane President's kluba, saj morajo biti prav oni zastavonoše naše skupnosti. Novi člani President's kluba so **Jovanka in Radivoj Štrboja, Nevenka in Vladimir Jakupak, dr. Olivera in Ivan Miškić, Irena in Goran Dragojević, Dragana in Miloš Janović, dr. Marija Ratković, Marija in Boško Buruš ter Veronika in Stevan Lomjanski.**

Najuspešnejša distributerja leta 2011 sta postala diamantna managerja **Veronika in Stevan Lomjanski.**

Moč Forever je v tem, da lahko svoje zastavljene cilje zelo hitro preoblikujemo v uspešna dejanja. Glasno izrečen cilj v veliki meri olajša ves proces do same izpolnitve. Veliko poguma je potrebnega, da bi svoje obljube izrekli pred množico. Vodja FLP Madžarske in južnoslovske regije **dr. Sándor Milesz** je spregovoril o novih ciljeh in nalogah, ki jih je treba še letos doseči oziroma uresničiti.



Program našega prvega letošnjega srečanja sta povezovala pionirja FLP **Nevenka in Vladimir Jakupak**, ki sta od prvega dne prava graditelja mreže, imata veliko sodelavcev in razvejeno mrežo. Čarovnije so del našega življenja, včasih nam prav čarodeji pomagajo pobegniti iz resničnega sveta v svet sanj, seveda pa nas kaj kmalu znova postavijo spet na trda tla življenja. S svoji triki nas je tudi tokrat začaral veliki prijatelj našega podjetja, čarodej **Igor Trifunov**, zlasti ko je iz zvitka zmečkanega papirja pričaral nov izdelek FLP Immublend.



Prav ta izdelek je dobil osrednjo vlogo v predavanju managerja **Siniše Blaškovića**. Prepričani smo, da bomo tako letos kot v prihodnjih letih z njim pridobili veliko dobrih izkušenj.

O zdravstvenih težavah premišljujemo šele takrat, ko te postanejo aktualne. Mi pa radi prisluhnemo nasvetom o ustrezni držji, hoji in opravljanju dela, saj je vse to povezano s stanjem naše hrbtenice. Hvala soaring managerju, fizioterapevtu **dr. Predragu Lazareviću** za odlično predavanje.

Najboljši dokaz za kakovost izdelka so izkušnje, ki jih uporabniki dobijo z uporabo izdelkov. Naše izdelke uporabljajo vse generacije. O izkušnjah uporabnikov in zdravnikov je spregovorila **dr. Dušica Tumbas**, ki je povezovala ta del programa.

Na odru doma sindikatov smo pozdravili nove supervisorje in assistant managerje, ki so v preteklih mesecih opravili veliko dela in si resnično zaslužili uvrstitev na višje ravni. Upamo, da jih bomo na naših prihodnjih srečanjih znova videli na odru med novouvrščenimi sodelavci.



Ljudska glasba je brez dvoma ena najprepoznavnejših glasnikov posameznega naroda. Našo zimsko beograjsko srečanje je ob spremljavi glasbene skupine Bistrik popestrila pristna predstavnica te zvrsti **Biljana Kristić**.

Prireditev Dan uspeha je ogledalo našega podjetja, saj lahko prisluhnemo predavateljem, ki so se že dokazali v stroki, si izmenjamo najbolj sveže informacije in si zastavimo nove cilje, za doseganje katerih si bomo prizadevali v prihodnjih mesecih. Poleg slišane in zapisane pa so seveda najpomembnejša dejanja, motivacija in osebni zgled, meni senior managerka **Marica Kalajdžić**.

Ali resnično dovolj delamo? Ali imamo morda za izgovor gospodarsko krizo, pomanjkanje denarja? Ali tarnamo, da se nam nihče noče pridružiti? Vse to so le izgovori! Tudi vi premišlujete na tak način? Pozitivne misli in načrti prinašajo pozitivne dosežke! Vsi sanjamo o uspešni karieri, ne vemo pa, kako jo tudi doseči. Vendar bo želja rodila dejanja, dejanja pa bodo prinesla dosežke, nam sporoča managerka **Jovanka Štrboja**. Postali bomo to, o čemer razmišljamo!

Naši novi assistant supervisorji so naredili pomemben korak naprej. Dobili so priložnost postati del globalnega marketinškega sistema.

Kje se skrivajo managerji? Moč skupine je v ciljih in sanjah njenih članov. V vseh nas se skriva novi manager. Tisto, kar iščemo, išče prav nas. S pomočjo posebnih, nedojemljivih mehanizmov. Senior managerka **Mirjana Mičić** je s to metodo iskala svoje managerje, vendar so na koncu oni našli njo. Hvala Mirjani in njeni skupini za odličen odrski nastop in za nesebično razvijanje mrežnega marketinga.

Dobimo se spet 24. marca v Domu sindikatov.

Branislav Rajić
regionalni direktor
Forever Living Products Srbije





SZILÁRD FEKETE IN SZILÁRDNÉ FEKETE MANAGERJA

Družina živi v Miskolcu, István dela v podjetniškem svetu kot inženir-sistemski operater, v prostem času igra na bobne v ansamblu Deezel. Márta vodi pisarno Istvána Halmija. Sin Mark je star 19, hčerka Csenge pa 16 let, oba se še šolata. Zgodbo preteklega desetletja nam pripoveduje Szilárd.

Njuna sponzorja sta: István Halmi in Rita Mikola Halminé.

Njuna višja linija: Terézia Herman, Zoltán Becz, Zsófia Gergely, Aranka Vágási in András Kovács, Miklós Berkics, József Szabó, Rex Maughan

Imeli boste posel KI SI GA ZASLUŽITE

Kako sta prišla v stik s Forever?

Ko je bila majhna je najina hčerka Csenge velikokrat kašljala. Márta je hodila v lekarno in nabavljala potrebna zdravila. Ob eni taki priložnosti je lekarnarja dolgo spraševala o pripravkih proti kašlju, vse je hotela znati in se je za njo nabrala že dolga vrsta. Izza nje je stal tudi István (*István Halmi, poznejši sponzor – op. ur.*), ki jo je nagovoril, se predstavil in jo povabil na predstavitev izdelkov. Tako smo pred leti postali uporabniki izdelkov ki so nešteto krat dokazali svojo blagodejnost. István naju je poskušal usmerjati tudi k poslu, vabil naju je na srečanja, vendar nisva šla, vedno se je zgodilo nekaj, za kar sva menila da je pomembnejše.

Kaj je spremenilo vajin odnos?

Pred nekaj leti naju je prijatelj povabil na pogovor, vnaprej nama je zaupal, da bo govora o zdravju in prehrani. Šla sva in videla mladeniča, ki je govoril o izdelkih Forever in o poslovnih priložnosti. Bila sem ponosna, rekla sem si: saj si

že del tega. Takrat sem dojela, da s temi izdelki ni treba od vrat do vrat, to ni agencijski posel, saj vsi kupujemo zase. Ob koncu predavitve je vprašal ali ima kdo kakšno pripombo. Povedala sva, da že več let uporabljava izdelke in da je najin sponzor István Halmi, pa so takoj vprašali: in vidva ne gradita posla? V tistem trenutku sem dojela da sem nekaj zelo narobe razumela v zvezi s Forever. Ko sva prišla domov, sem takoj poklicala Istvána. Bilo je leta 2008, takrat sva začela delati.

Kaj je bil naslednji korak?

Še isti konec tedna je potekala prireditev Start, kamor sva šla tudi midva in kjer nam je István najavil izziv: tisti ki bo do določenega roka dosegel raven supervisorja, bo od skupine kot darilo dobil letovanje v Grčiji. Márta obožuje potovanja, tako sva dobila pravo motivacijo za začetek. Čez nekaj tednov je István s svojci šel v Grčijo, da bi vse uredil za letovanje in nama prinesel uokvirjen posnetek naše sobe. Do

roka je ostalo le še sedemnajst dni, nama pa je manjkalo prav toliko točk do ravni supervisorja. Ena točka dnevno – je rekel István – in tako se je tudi zgodilo, do konca meseca sva zbrala ustrezno število točk.

Kako se je razvijal posel?

Leta 2009 sva postala assistant managerja in se malce »ustavila«. Kot pravi Attila Gidófalvi: »razmeroma udobno življenje« ti vzame možnost čudovitega življenja. Ni bilo prave motivacije, čeprav sva si vedno znova obljubila, da bova dosegla raven managerja.

Potem pa je Róbert Varga leta 2011 v Poreču dejansko izsilil obljubo...

Tako je, dobesedno. Vsi smo se morali izjasniti. Videl sem na licih breme odgovornosti, ko so izrekli svoje obljube o roku in ravni ki jo bodo dosegli. Posebno težo vsemu je dalo dejstvo, da smo svoje obljube izrekli pred vodji in je obljuba bila objavljena tudi v časopisu. Midva sva se zavezala, da bova najpozneje do avgusta 2012 ali pa še prej, januarja, postala managerja.

Kako sta delala?

Pri naju se je uveljavil sistem ABC: zakon velikih števil pač deluje. Ni bilo preprosto, vendar če nekaj zanemarjaš več let, lahko do narediš v 45 dneh. Zame je to nauk, da je potrebno samo določiti cilj in rok, do katerega ga boš dosegel, potem boš naredil vse, da bi ta cilj tudi dosegel: do 31. decembra 2011 sva postala managerja.

Kako naprej, kaj je naslednja postaja?

Seveda je tudi naju prevzela euforija: uspela sva, imava! Istočasno malce izgubiš fokus, zato je nujno čim prej postaviti novi cilj, sicer se poruši vse kar si že zložil na kup. Pred desetimi leti si še predstavljal nisi mogla kako doseči pol točk, zdaj, preden sva se uvrstila na raven managerja, nama je med praznikoma še manjkalo 14 točk, pa sva le zamahnila z roko: brez težav jih bova dosegla. Neverjetno se spremeni miselnost človeka.

Ena postaj na poti vajinega razvoja je uvrstitev na raven managerja. Kakšne spremembe sta doživela v preteklih desetih letih?

Marsikdo pravi, da imaš posel kot si ga zaslužiš oziroma ki si ga tudi mentalno sposoben prenesti. Poreč je marsikaj postavil na mesto, veliko nasvetov mi da moj prijatelj, senior manager Gábor Oláh, z njegovo pomočjo sem dojel, da se moram soočiti s svojimi odločitvami: moj uspeh je odvisen le od mene.



Vsi ŽELIJO TEBE!

Nekoliko pozno, vendar s toliko večjim spoštovanjem pozdravljam najčudovitejša bitja sveta - ženske. V zadnjih letih je postal že običaj, da ima prihajajoča pomlad tri znanilce: dan žena, prihod lastovic in začetek čisto novega sistema MLM. Prva dva dogodka vsakokrat pričakujemo z veliko vznemirjenostjo, tretji pa je presenečenje, ki smo si ga želeli vse življenje - in po našem mnenju - je zdaj tukaj. Vi, ki ste še novi v svetu Foreverja, sprijaznite se z mislijo, še več, štejte si to za poklon, da vas bodo poiskala tudi številna druga podjetja. Znano je, da so sodelavci in partnerji svetovnega podjetja Forever, managerji na področju gradnje trga ali mrežnega marketinga najboljši na svetu. To so dejstva, otipljivi in dokazani rezultati.

Tri milijarde dolarjev letno, skoraj 35 let nenehnega razvoja v več kakor 150 državah, 15 let stabilnosti na Madžarskem in v južnoslovanskih regijah, lastni Foreverjevi centri proizvodov, uprave, izobraževalni centri in skladišča. Aktivna prisotnost znanstvenikov, dobitnikov Nobelovih nagrad in več tisoč zdravnikov z več kakor 200 najvišjimi in najpomembnejšimi domačimi in mednarodnimi certifikati kakovosti, specialni proizvodi in izdelki svetovne kakovosti, v naprej načrtovani in preračunani prihodki v evrih, izplačila, ki niso nikoli zamujala niti za dan, redno, mesečno izplačilo honorarjev: vse to je Forever.

Če dobite ponudbo, ki je v vsem enaka zgoraj navedenemu, od podjetja, ki ne nosi ime Forever, premislite! Kdo vas bo poiskal?

Eno ali dve podjetji imata svojo zgodovino. Razen njiu je deset do dvajset takšnih mini podjetij, katerih »senzacionalni« produkti ne povzročajo nobenih zapletov, lahko obstajajo tudi leto dni, in jih je mogoče prodajati kar iz prtljažnika, brez računov.

Ugledna velika MLM podjetja in mala nova podjetja, ki se poskušajo s posli, ki morda celo imajo svoje izdelke, štejejo za »zastarela« poleg »najmodernejših popularnih firm« in online MLM sistemov.

Poiskali vas bodo tudi takšni, ki so »ustvarili revolucijo«, osvobajajo »nočnih mor«: ni se potrebno pogovarjati z znanci, ni se potrebno izobraževati, ni potrebno ničesar prodati, niso potrebni informatorji, prireditve, niso potrebni imeniki, zgolj z nekaj

klikli, s prilagajanjem povezav sem in tja lahko postaneš končno milijonar v kratkem času, ne da bi ti bilo treba delati. Oni od tega nimajo nobene koristi, delajo zgolj zate, ker vedo, »da ti je dovolj« številnih MLM-jev, kjer »si tako veliko delal, pa kljub temu nisi dosegel ničesar«. Pri njih ni veliko otipljivih izdelkov, je pa toliko več priložnosti. Pravljični

prihodki prihajajo na tvoj bančni račun iz neznanih krajev. To je hitreje in preprosteje, pa tudi »bolj moderno«, kakor

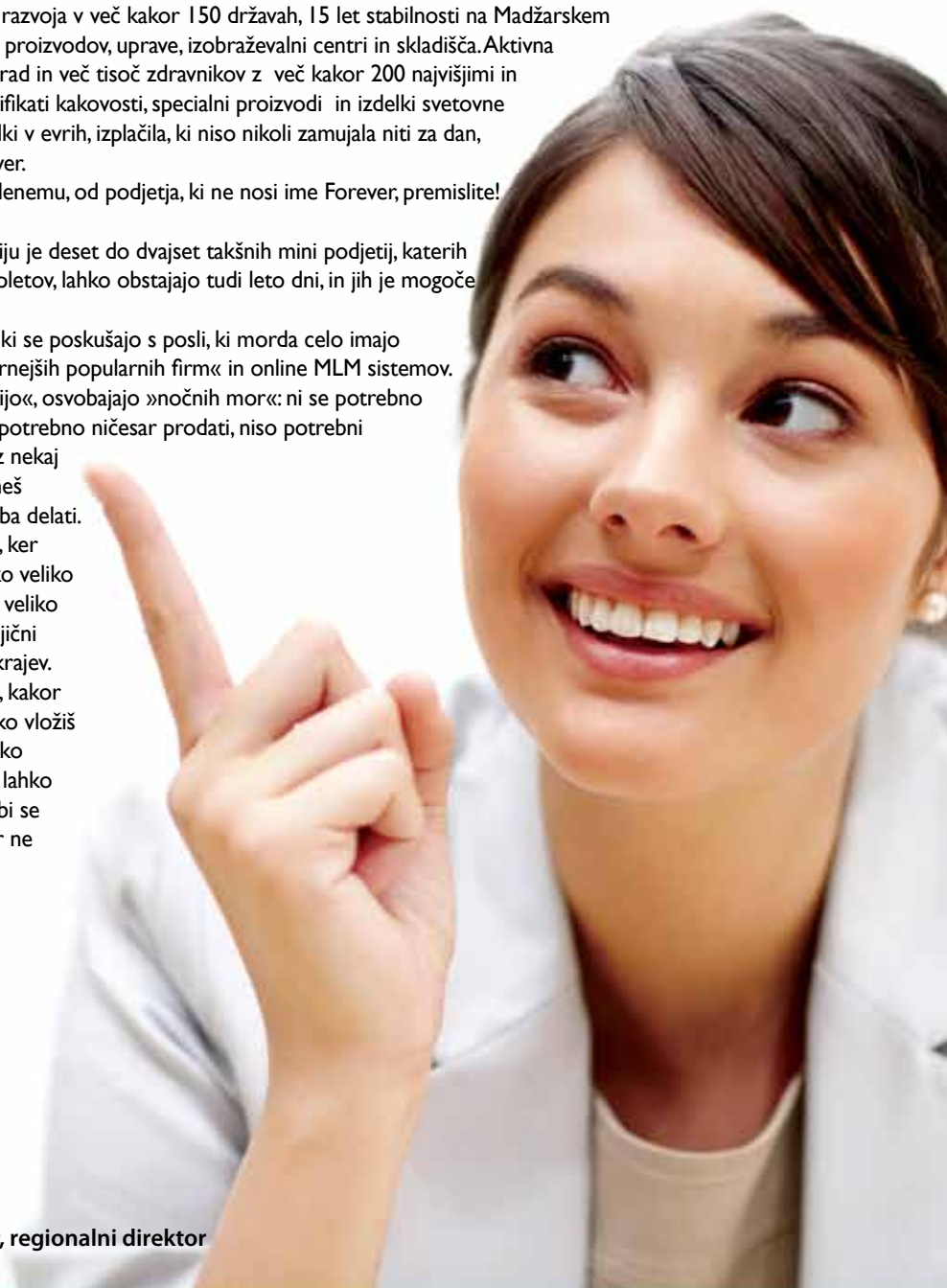
legalno poslovati in plačevati davke. Svoj denar lahko vložiš v marsikaj, pomembno je, »da boš ti prvi«. Kupiš lahko

karkoli, svoji prijateljici binarni sistem za rojstvi dan, lahko boš imel virtualni kisik, ogljikov dioksid 3D. Tisti, ki bi se

priključili na koncu ali čez 2-3 mesece, naj tega nikar ne storijo. Tem bo ostal samo še ogljikov monoksid.



Tibor Radóczki
Soaring Manager, regionalni direktor



DRAGI KEDVES ÚJ SASOK! DRAGI NOVI ORLE!
DRAGI NOVI ORLI! NOVI KEDVES
POŠTOVANI NOVI ORLE!

GLOBAL RALLY HAWAII 2013

HAWAII
GLOBAL RALLY
2013
21-29 APRIL



FOREVER 
The Aloe Vera Company



Ves svet je TVOJ SEZNAM IMEN

TIBOR LAPICZ IN ORSOLYA LENKÓ LAPICZNÉ SOARING MANAGERJA

Živita v Salgótarján, vendar z vidika Forever to ne pomeni ovire. Kot soaring managerja sta v gradnji posla verjetno že prestopila meje županije ali celo države.

Tibor: A Naš sedež je res v Salgótarján. Tu živiva, tu se je vse začelo. Imava več sodelavcev managerjev v županiji Nógrád ter odlične managerje v Szombathelyju in tudi na Slovaškem. Osebnostva do zdaj petim družinam pomagala do te poslovne ravni.

Je bil tak pristop zavesten?

Tibor: Ne, zavestnost se pri naju pojavlja v učinkoviti gradnji posla. V želji, da bi ljudje dobro zaslužili in se dobro počutili. Če se to zgodi, potem sva zadovoljna tudi midva. Delava sicer načrtno, nikoli pa ne moreš vnaprej vedeti, kateri manager bo resnično uspešen oziroma, kot pravimo v naših krogih, lačen. Ali se bo zadovoljil s tristo tisoč forintov na mesec ali bo želel zaslužiti vsaj milijon.

Orsolya: Ko sta naju najina poznejša sponzorja Beáta Dánffy Vanyáné in László Vanya priporočila Sándorju Tóthu in Edini Vanya, je bil moj cilj dodatni zaslužek nekaj deset tisoč forintov ob nadomestilu, ki sem ga prejela na porodniškem dopustu. Ko pa se je to zgodilo, sva preprosto dojela, da lahko zasluživa tudi dvesto, tristo ali celo petsto tisoč forintov na mesec. Večina ljudi se danes tega posla loti v upanju na nekaj dodatnega zaslužka. Zelo malo je tistih, ki takoj računajo na milijone. Potem pa ugotovijo, da stvar deluje. Od te točke dalje uspeh ni odvisen od znanja, ampak od tega, ali hočeš ali nočeš.

Tibor: Drži, tisti, ki hoče, bo znal. To sem ugotovil tudi pri sebi. Gre za posel, v katerem lahko dosežeš karkoli, gmotno in na drugih področjih. Le hoteti je treba.

Se še spominjata začetkov?

Orsolya: Vsake minute. Ko so me poiskali, nisem imela pojma o gradnji mreže. Malo sem se sicer prestrašila, vendar je bila moja želja po blaginji močnejša od strahu. Možu nisem upala ničesar povedati, strah me je bilo njegovega negativnega pristopa, celo da me bo hotel odvrniti od namena, in tako se je tudi zgodilo. Vendar pa tudi tukaj velja tisto, kar velja za vse na svetu: dokler ne poznamo bistva stvari, so v naši glavi samo mnenja, o dejstvih ne moremo govoriti. Ko pa se je Tibijevo mnenje spremenilo in je prepoznal dejstva, je bil on tisti, ki se je vrغل v delo, sama pa sem kar opazovala iz zaledja in se mu kot enakopraven poslovni partner pridružila šele po dveh letih.

Tibor, kaj je bilo tisto, kar je pripomoglo k preobratu v tvoji miselnosti?

Tibor: Pravzaprav so me ovirali predsodki in moj velik ego. Srečal sem veliko ljudi, ki so se ukvarjali z gradnjo mreže, in sem pač kljub revolucionarni izkušnji z izdelkom posplošil njihovo podobo. Moj pristop se je korenito spremenil, ko je Sanyi na moje prigovarjanje pokazal svoj obračun bonusov. Tako sem se na lastne oči prepričal, koliko lahko tu mesečno zaslužiš. Znesek, ki sem ga videl, je bil sestavljen iz sedmih števil in se ni začel z enico.



**ČEPRAV NE KOPIČITA
MANAGERJEV, STA MIRNA.
TIBOR LAPICZ IN ORSOLYA
LENKÓ LAPICZNÉ MENITA, DA JE
POMEMBNEJE, DA STA LAHKO
PONOSNA NA SVOJE SODELAVCE,
NJUNA HČI PA NANJU. MEDTEM
STA SEVEDA ZASLUŽILA TUDI
NEKAJ DENARJA ...**

Sponzor: László Vanya in Beáta
Vanyáné Dánffy

Višja linija: Sándor Tóth in Edina Vanya,
Edina Balogh in Tamás Süle , Miklós
Berkics, József Szabó, Rolf Kipp, Rex
Maughan





Koliko časa sta ob rednem delu namenila novi 'dopolnilni dejavnosti'?

Tibor: Tri dni na teden po dve uri.

Kako hitro pa so prišli dosežki ob taki intenzivnosti?

Tibor: Raven supervisorja sva dosegla v dveh mesecih, čez pol leta sva bila assistant managerja in čez nadaljnjih deset mesecev sva dosegla raven managerja, po 22 mesecih pa senior managerja. Res pa je, da sem po tistem, ko sva dosegla raven assistant managerja, prodal svoje podjetje, zapustil svoje delovno mesto, ker sem v tem času že videl in dojel, da je to najzanesljivejši in najstabilnejši način za zaslužek.

Je bila to težka odločitev?

Tibor: Ne. Vodil sem tiskarsko podjetje, bil sem v rednem delovnem razmerju, poleg tega pa sem imel še podjetje za oglaševanje in založništvo. Vstajal sem ob pol petih, se dve uri ukvarjal s športom, ob osmih začel s službo in opolnoči končal z delom. Ob tem sem se lotil Forever. Na delovnem mestu je bila moja plača takrat 75 tisoč forintov, v svojem podjetju sem sicer imel milijonske prihodke, vendar mi je ostalo le nekaj sto tisoč čistega dobička, ki sem ga ponovno vložil v razvoj podjetja. Po drugi strani sva pri Forever že čez pol leta imela prihodke v višini 300 tisoč forintov, pri čemer sva vlagala veliko manj časa kot prej v svoje podjetje.

Za tak dosežek je bilo najbrž treba trdo delati.

Tibor: Jasno. Vendar če to dejavnost primerjamo z običajnim podjetjem, kmalu ugotovimo, da pomeni v podjetju več zaposlenih več nalog, več odgovornosti in seveda tudi več potrebnega kapitala. Tu je stanje obrnjeno. Če tukaj dosežeš, pravzaprav zgradiš raven managerja, kjer lahko zaslužiš že 400 do 500 tisoč forintov, potem pa rasteš, imaš vse več managerjev, vendar to ne pomeni več dela. Nasprotno, saj se mreža – če so vodje motivirani – čez nekaj časa samodejno širi. Ni pomembno, ali si v tem poslu tri mesece ali dve leti, tvoja naloga ostaja ista: graditi v globino in v širino in ustvarjati promet.

Orsolya: Kakor se širi krog sodelavcev, tako postaja to delo vse lepše. Dosežki drugih so nagrada za njihovo delo, kar se ne izraža le v denarju, ampak tudi v čustvih. Nastajajo vezi, ki ti dolgoročno

olajšajo življenje. Dobila sva veliko znancev, s katerimi ne le delava, ampak se družimo, hodimo skupaj na počitnice, tudi naši otroci so se spoprijateljili. To delo združuje ljudi.

Česa sta se morala naučiti na tej poti?

Orsolya: Kot veliko drugih sem se tudi jaz najbolj otepla nagovoriti druge: kaj bodo rekli moji znanci – to sem morala premagati.

Tibor: V začetku mi je vse povzročalo težave, vse je bilo tako nenavadno. Nisem pravilno vabil, nisem dobro vodil pogovore. Vendar se tu lahko učiš: imamo dobre mojstre, knjige, predavanja in sponzorje, ki nas učijo s svojim osebnim zgledom. Zame ni več uspeh to, ko kdo podpiše prijavnico, zame je pravi dosežek, ko sedem z nekom in mu predstavim priložnost FLP. Vse drugo je odvisno od njega. Mi sicer lahko primemo koga za roke, vendar bo noge moral sam dvigovati.

Imata kakšno posebno metodo za iskanje kandidatov sodelavcev?

Tibor: Običajno v šestih mesecih povprašam svoj krog znancev. Vendar gre življenje naprej, saj imajo tudi oni svoje znance. Potem ugotoviš, da je ves svet tvoj seznam imen, da te lahko ovira kvečjemu pomanjkanje znanja tujega jezika.

Orsolya: Ni idealnega graditelja mreže, je le idealen pristop. Lahko je nekdo zdravnik, župan ali zidar: vsi so idealni kandidati. Če nas po podpisu prijavnice nekdo pokliče petkrat, šestkrat na dan, nam je jasno, da lahko postane graditelj mreže. Le dobro ga je treba naučiti.

Tibor: Po mojem mnenju je idealen tisti, ki ga ni treba prepričevati, ki na temelju predstavljenih dejstev in izkušenj tudi sam želi delati. Nikogar ne nagovarjamo, preprosto iščemo odprte ljudi. Nič se ni treba obremenjevati s tem, ali bo kdo začel ali ne. Ta posel deluje na temelju zakona velikih števil. Ne iščemo konkretnih oseb, ampak določeno množico ljudi.

Je za vaju že prišel čas, zaradi katerega sta se odločila za ta posel?

Tibor: Bili sta dve leti, ko sva dejansko skoraj kot upokojenca živela izključno od honorarjev. Potovala sva po svetu, bila



z najinim otrokom, drug z drugim. Seveda so sodelavci prihajali na konzultacije, tudi predavanja sva organizirala, vendar nisva prav intenzivno delala. Tudi danes imava ogromno časa, hčerka se ukvarja s športom, tekmuje v latinskoameriških plesih, pri 11 letih je dvakratna evropska prvakinja. Vesela sva, da lahko potujeva z njo in financirava ta šport. Hvala bogu imava dovolj časa, denarja in zdravja. To je skladje, ki ga le redki dosežejo.

Torej se je vajin gmotni položaj temeljito izboljšal. Kaj pa osebnost?

Tibor: Sam sem imel le ego in nič ponižnosti. Danes sem ponižen, marljiv, motiviran in odgovoren. Do svojega 29. leta sem prebral le malo knjig, po tistem pa več sto. V čem sem se spremenil? V vsem.

Orsolya: Sama sem bila neverjetno črnogleda. Saj ne rečem, da sem postala popolna optimistka, vendar hodim po pravi poti in za to gre zahvala izključno temu poslu. Naučila sem se postavljati cilje, obnašati se z ljudmi in znova sanjati. V veliko pomoč mi je, da se s poslom večinoma ukvarjajo zakonci. Skupaj sva, imava otroka in tako je veliko lažje deliti vse.

Kakšen je vajin način dela?

Orsolya: Odkar delava skupaj, nama je veliko lažje, saj se dopolnjujeva, vsak pri delu poudarja tisto, v čemer je močnejši in boljši. Tibi dobro motivira sodelavce, je dober učitelj, jaz pa se bolj ukvarjam s človeško dušo. Delo si razdeliva, so osebe, s katerimi raje dela on, in so tudi take, s katerimi se ukvarjam jaz, vendar delava tudi skupaj, saj je pomembno, da naju poznajo.

Je motiviranje nujno?

Tibor: V današnjih časih še kako nujno. Ljudem primanjkuje samozaupanja, čeprav ob ustrezni pomoči lahko vsi postanejo uspešni. Tisti, ki še imajo delovno mesto, ne morejo pričakovati, da se bo prihodnje leto njihova plača podvojila. Ko sem leta 1991 začel delati, je bila moja plača sedem tisoč forintov, ko sem leta 2003 dal odpoved, pa sem dobil desetkrat več, vendar ta denar ni bil nič več vreden kot moja začetna plača.

Se spominjata najlepših trenutkov?

Orsolya: Veliko jih je bilo, lahko bi vse strani časopisa napolnila z naštevanjem. Morda dosežki najinih sodelavcev, potovanja ... Poreč, nagradno usposabljanje supervisorjev, ki prvič vidijo morje. Hčerka Anna na odru ... ko sva postala soaring managerja, je pred sedem tisoč ljudmi povedala, da je zelo ponosna na svoje starše. Kar se seveda jasno vidi na njej, vendar tega do takrat nikoli ni izgovorila. Tudi zato se izplača. Saj nama je jasno, da bo lahko živela vsebinsko veliko bogatejše življenje, kot bi ga imela brez Forever. Ima sanje, je vztrajna in samozavestna, zaupa svojim staršem, je pridna, celo svoj zvezek ciljev ima. Če se kdo resno ukvarja s tem poslom, mu bodo prej ali slej sledili tudi otroci in izbrali podjetje Forever.

Tibor: Počlašena sva, da sva člana President's kluba Forever Madžarske in tako pomagava našim odličnim vodjem, državnemu direktorju **dr. Sándorju Mileszu** in generalnemu direktorju **Pétru Lenkeyu**. Krasen je občutek uživati v prijateljstvu in spoštovanju sestrskih linij. Rad bi poudaril pomen pomoči, ki sva jo dobila od najinih višjih linij. V svojem običajnem podjetju sem lahko računal le nase, nihče mi ni pomagal, Forever pa nam daje neverjeten občutek varnosti, da lahko vedno računamo na naše višje linije. Naj jih naštejemo tudi poimensko: najina sponzorja **Beáta Dánffy Vanyáné in László Vanya**, najina mentorja **Sándor Tóth in Edina Vanya**, najina prijatelja **Anita Balogh in Tamás Süle**, najin vzornik **Miklós Berkics** in graditelj mreže z največjim srcem **József Szabó**.

Kaj je v vajinem zvezku ciljev zapisano za letos?

Tibor: Z razvijanjem posla bi rada pridobila čim več prijateljev. Najin cilj pa je, da bi skupaj z nama letos čim več najinih sodelavcev izpolnilo razpisne pogoje motivacijskega programa. Da bi se leta 2013 skupaj odpravili na Havaje na Global Rally in se skupaj veselili skupnih dosežkov.

Orsolya: Ne premišlujem o doseženih ravneh, zame je najpomembnejše, da bomo izboljšali življenje čim večjemu številu družin, saj bova s tem napredovala tudi midva.

Tibor: Mislim, da si to zelo lepo povedala. Sam bi dodal le še toliko: več in bolj navdušeno. Go Forever!



RAVEN SAFIRNEGA MANAGERJA SO DOSEGLI

**Tamás Budai
& Éva Budai-Schwarz**
(Sponsor: Judit Sebök)

„Človek se nikoli ne sme odpovedati svojim ciljem, saj mu pomagajo premagati težave. Lepo je delati z dobrimi ljudmi.”



Hajnalka Senk (sponsor: Katalin Pánczél)
„V svojem življenju sem prišla do mejnika. Najbolj ponosna sem na to, da sem se leta 2003 zavezala Forever. Živim življenje in obožujem svoje delo, pa še dobro plačilo dobim. Nepopisno doživetje. Vedeti moramo, da je Forever naše poslanstvo, ki izpolnjuje naše življenje. V čast mi je slediti vzornikom kot sta Rex Maughan in dr. Sándor Milesz, brez njih bi bila izgubljena. Be Free!!”



RAVEN MANAGERJA SO DOSEGLI



István András Csordás & Zsuzsanna Tanács Csordásné
(Sponsor: Ferenc Tanács & Ferencné Tanács)

„Materialna varnost, ljubezen ki naju obdaja, vsi so pozorni in spodbujajo napredovanje drugega – vse to je nekaj edinstvenega. Danes je to naš življenjski moto.”



Eszter Füleki
(Sponsor: Tamás Budai & Éva Budai-Schwarz)

„Vera ni želja. Vera je odločnost. Želja vedno čaka na izpolnitev, odločitev pa nam daje moči”
(Paulo Coelho)



Kálmán Hajdu & Kálmánné Hajdu
(Sponsor: Péterné Kurta & Péter Kurta)

„Napor bo obrodil sadove le, če človek v nobenem primeru ne bo odnehal.”
(Napoleon Hill)



Ružica Sabotin & Štefan Sabotin
(szponzor: Brumec Tomislav & Brumec Andreja)

„Moč, vera, upanje - prinesli so nama veliko svetlobe. Izjemen občutek je osrečevati druge in sam biti srečen! Iz srca hvala najinemu sponzorju in prijatelju Tomislavu Brumcu in njegovi soprogi Andreji, da sva del njune čudovite družine, del družine Forever Living.”



Ferenc Senk & Ferencné Senk
(szponzor: Senk Hajnalka)

„Vse življenje sva trdo delala in zavestno živela. Ponosna sva na doseženo raven managerja, ki sva ga zgradila s pomočjo najine sponzorke, Hajnalke Senk. Da pa bi uspeh ostal v družini, je Hajnalka istočasno postala safir.

“Nihče nas ne bo opazil, če v nas ni poštenja, nihče nam ne bo sledil brez zaupanja.”
(Zig Ziglar)



SKUPAJ NA POTI USPEHA



RAVEN ASSISTANT MANAGERJA SO DOSEGLI

Bíró István
& Bíró Zita
Dumitrasku Jon
& Tesic Ljilja
Fürst Karmen
& Fürst Bogdan
Simó Mária
Telbisz László
Zentai Zoltán



RAVEN SUPERVISORJA SO DOSEGLI

Alatić Marija & Alatić Jože
Andó Ákos
Balaton Tamás Zoltánné & Balaton Tamás
Cvetojević Kristina & Cvetojević Siniša
Daskalovski Kristijan
Engi Péter
Ferkovics Sándorné & Ferkovics Sándor
Györgyi Gyula & Györgyi Gyuláné
Kelemen Lajosné
Kócsó Antalné & Kócsó Antal
Magyar Lászlóné & Magyar László
Marinković Milica & Marinković Miodrag
Marinković Lucija
Mezey Péterné & Mezei Péter
Miovanović Siniša

Molnár Rudolf & Molnár Ildikó
Paskó Csaba
Pinizsi Hajnalka
Pišec Letonja Tatjana & Letonja Davorin
Praprotnik Štefi & Borko Ivo
Putz Csaba
Radović Milan
Šarkanj Karel & Slavinec Branka
Šimac Vanda & Šimac Mladen
Simon-Jóhártné Bárkányi Éva
& Simon-Jóhárt Gábor
Telbisz Éva
Todorović Krsta & Todorović Zorica
Váradi Emília
Vanyova Maria & Vanyo Ladislav
Varga Anita & Hegedűs Máté
Varga Józsefné
Živanović Ljiljana



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
Dr. Dósa Nikolett
Éliás Tibor
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Rinalda Iskra & Lucano Iskra
Dragana Janović & Miloš Janović
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Sonja Jurović & Zlatko Jurović
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Kúthi Szilárd
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Major István & Majorné Kovács Beatrix

Dr. Molnár László & Dr. Molnár-Stantić
Branka
Muladi Annamária
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Orosházi Diána
Dr. Pavkovics Mária
Radics Tamás & Poreisz Éva
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokonay Adrienne &
Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Szöllösi Cecília
Tanács Erika
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán
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
Utasi István & Utasi Anita

3. RAVEN

Berkics Miklós
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Budai Tamás & Budai-Schwarzcz Éva
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Halmi István & Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
Stevan Lomjanski
& Veronika Lomjanski
Szabó József & Szabó Józsefné
Tóth Sándor & Vanya Edina
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea



BODI TUDI TI EAGLE MANAGER



POTEM KO KDO DOSEŽE RAVEN PRIZNANEGA MANAGERJA,
SE MORA ZA DOSEŽEK RAVNI EAGLE MANAGERJA
UVRSTITI V VSAKEM KOLEDARSKEM LETU,
IN SICER Z IZPOLNITVIJO NASLEDNJIH POGOJEV:









KANDIDAT:

1. naj bo aktiven in se naj mesečno uvrsti v vodstveni bonus,
2. naj zbere vsaj 720 kartonskih točk Total, od tega naj bo vsaj 100 točk ki jih zberejo novi distributerji, ki jih osebno sponzorira,
3. naj sponzorira vsaj dva nova distributerja, ki morata doseči raven supervisorja,
4. naj podpira krajevne in regionalne prireditve.

Poleg navedenih pogojev morajo senior managerji in vodilni managerji nad to ravniyo podpirati eagle managerje iz svoje nižje linije, da bi se tudi sami uvrstili na raven eagle managerja (podrobnosti v razpredelnici).Vsak eagle manager iz nižje linije mora biti prisoten v različnih sponzorskih linijah in lahko prihaja iz katere koli generacije.





-  senior manager: 1 eagle manager v nižji liniji
-  soaring manager: 3 eagle managerji v nižji liniji
-  safirni manager: 6 eagle managerjev v nižji liniji
-  diamantno-safirni manager: 10 eagle managerjev v nižji liniji
-  diamantni manager: 15 eagle managerjev v nižji liniji
-  dvojni diamantni manager: 25 eagle managerjev v nižji liniji
-  trojni diamantni manager: 35 eagle managerjev v nižji liniji
-  diamantni centurio manager: 45 eagle managerjev v nižji liniji

NADALJE:

– Zahteva do senior managerjev in preostalih sodelavcev nad to ravnijo je, da morajo imeti v svoji nižji liniji eagle managerje, in sicer odvisno od tega, na kakšni ravni se v začetku koledarskega leta nahaja posamezni sodelavec. Če na primer kdo začne leto kot safirni manager in se med letom uvrsti na raven diamantno-safirnega managerja, mora, čeprav je do konca leta dosegel raven diamantno-safirnega managerja, izpolniti pogoje za uvrstitev na raven eagle managerja, ki veljajo za safirne managerje.

– Pri izpolnjevanju pogojev štejejo vsi eagle managerji posameznega managerja iz katere koli države.

– Glede izpolnitve pogoja 100 novih kartonskih točk lahko manager upošteva kartonske točke novih distributerjev, ki jih kot manager sponzorira v različnih državah. Eagle managerji se bodo uvrstili in se udeležili posebnega treninga za eagle managerje. Prvo srečanje bo potekalo od 23. do 26. maja 2013 na Sardiniji. Udeležijo se ga lahko izključno eagle managerji iz leta 2012.

NAJ BO VSAK MANAGER EAGLE MANAGER!

Želim vam veliko uspeha!



PROFIT SHARING

nagrada za dobro opravljeno delo

Tudi v podjetjih sem vedno trdo delal za svoj denar, razdajal sem se, delal pošteno, vendar takšnega priznanja, kot ga dobivam od leta 2003, nisem prejel nikjer in nikoli. Nikoli mi nihče ni rekel, da bi se mi rad zahvalil za letni doprinos in da naj mu dovolim, da mi iz prometa izplača znesek v skladu z mojim vloženim delom.

Sistemi spodbud, ki jih je zasnoval Rex Maughan, so genialni zato, ker si nenehno v ospredju, držijo te v zagonu, da imaš pred seboj cilj na poti napredovanja in da razmišljaš skupaj z drugimi, ki pravijo: »Morda pa le čutim ta življenjski slog. Ne vem povsem zanesljivo, del česa bom postal, vendar si želim tega, to me zanima!«

Natančno to je bistvo tudi našega sistema za spodbujanje dobička. Želim si, da veste, Vi novi, da je vse to za vas, tudi čez pol leta. Vodje vedo, kakšen je proces dela, saj so izvajali program večkrat in v več ekipah. Vzoren je način razmišljanja in ritem dela, ki ga zastopajo naši veliki voditelji, kot so zakonca Lomjanski, Aranka Vágási, Robert Varga, István Halmi, Tamás Budai in Miklós Berkics. Spodbujajo doseganje cilja, smotrnost, sledljivo in pravično. Rex nas pri večjem delu dejavnosti prosi, naj se osredotočimo na nove. To je pomembno zato, ker gre pri vsem našem poslu za to. Čim hitreje in čim večji množici posredovati informacije o tem, da je tu nekaj, kar je lahko rešitev za njihovo življenje. Novi ljudje pomenijo tudi za nas zagon. Ljudje se namreč povezujemo med seboj, to ni enolična dejavnost. Seznanimo se z njihovim življenjem, spletajo se prijateljstva, kar je dobro tudi za nas, saj prinaša spremembe v naš vsakdan.

Preostali del dneva preživljamo s tistimi, ki so se priključili že prej, zdaj pa so dejansko sprejeli odločitev (in s tem lahko postanejo del vsega), da bodo uresničili posel. Program vsebuje tudi element podpore, da ko si enkrat opravil delo, ti kljub temu plačujejo več let: to je motivacijski program za nakup osebne avtomobila.

Imej pa tudi najmanj eno vodstveno ekipo, na katero se lahko nasloniš, s katerimi si nekoč skupaj delal in ki ti kot skupina, ki je postala samostojna, zagotavlja tvoj pasivni dohodek. Če pogledamo, je sistem spodbud zelo zapleten, zgrajen pa na skupinski igri in vzajemnosti. Kljub devetim letom dela brez svoje ekipe ne bi dosegel ničesar. Če svoje vodilne enkrat naučiš, kako je treba uresničevati program, in bodo oni pomagali čim večjemu številu ljudi, bo podjetje dalo toliko večje ugodnosti in nagrade. Seveda pa je tvoja lastna odgovornost, kako velik kos torte si želiš odrezati. Zame je to vprašanje poštenosti, da se s svojim delom zahvalim dr. Sándorju Mileszu za pomoč. Tukaj dobri voditelji kažejo pot s svojim delovanjem. Resnični uspeh je odvisen od tega, koliko znaš dati. Jaz sem se to naučil tukaj.

Nekoč sem razmišljal egoistično, niti predstavljati si nisem mogel, da bi svoje vrednote podredil vrednotam drugih in da bi delal za nekaj tako, da ne bi imel pred očmi prihodka, ki bo temu sledil. Prvič v življenju zanesljivo vem, da sem na najboljšem kraju.

Bodi to, kar si, bodi najboljši, kar zmoreš, saj boš le tako verodostojen in najprepričljivejši za vse!

Senk Hajnalka
zafir manager



Dear Profit Sharing Qualifier,

Congratulations on qualifying for this year's Profit Sharing incentive!

This is a great achievement! Your hard work and dedication prove that there are no boundaries within Forever!

Thank you for your commitment and for believing in what we do!

We are all extremely excited about the European Rally event in Hungary and we hope you enjoy your stay in Budapest! We promise you a fantastic last European Rally and look forward to you Going Global in 2013!

If you need any assistance, please, do not hesitate to ask any of the staff in attendance at your hotel or at the Rally.

Enjoy the Rally!

Forever yours,

Rex and Gregg Maughan



Čestitamo vsem, ki so se letos uvrstili v motivacijski Profit sharing!

To je odličen rezultat! S trdim delom in angažiranostjo ste dokazali, da s Foreverjem ni meja. Hvala za vašo zavzetost in za to, da verjamete v to, kar delamo za vas. Vsi smo vznemirjeni zaradi prireditve evropskega relija na Madžarskem in upamo, da se boste imeli lepo v Budimpešti. Obljubljam vam, da bo zadnji evropski reli fantastičen in vas pričakujemo tudi na Global Rallyju leta 2013! Če potrebujete pomoč, vam bodo naši zaposleni v hotelu in na samem kraju relija prijazno pomagali.

Uživajte v reliju!

S spoštovanjem in z zahvalo,

Rex & Gregg Maughan



PROFIT SHARING 2.0

VSAK DISTRIBUTER FOREVER
BO DOBIL ŠE VEČ PRILOŽNOSTI
ŠE VEČ ZASLUŽITI, V ŠE VEČ
DRŽAVAH KOT DO ZDAJ.

Pred veliko leti je Forever uvedel širokopotezni motivacijski program Profit Sharing, ki je celo v tej poslovni panogi nekaj posebnega. Ta program pomeni, da je lahko vsak distributer deležen finančnih uspehov našega podjetja, iz tega sklada letno distributerjem po vsem svetu razdelijo več sto milijonov dolarjev. Program je imel pozitivne učinke in je marsikomu izboljšal življenjske razmere.

Mednarodne ovire? Premagali jih bomo!

Forever je že izdelal priložnost, ki bo omogočila mednarodne dimenzije motivacijskega programa Profit Sharing in tako premagal vse ovire, ki še obstajajo v prvotnem razpisu. Leta 2012 se bodo distributerji z vsega sveta lahko udeležili globalnega sklada Profit Sharing! To je **Profit Sharing 2.0**



PREDNOSTI

- 1) H globalnemu skladu prispevajo vse države, kjer promet preseže 3 000 kartonskih točk. Po starih pravilih je bil pogoj 5 000 kartonskih točk. Torej se bo sklad od zdaj razširil na ves svet, kar pomeni, da bo v globalni sklad prispevalo več držav.
- 2) Vsi, ki se uvrstijo v motivacijski program Profit Sharing 2.0, bodo ne glede na to ali bodo dosegli 1 500 kartonskih točk ali ne, dobili vabilo na globalni reli, kjer bodo prevzeli ček.
- 3) Po pravilih Profit Sharing 2.0 se v sklad Profit Sharing prišteva realizacija Profit Sharing managerjev iz nižje linije distributerjev iz katere koli države. Vendar pa Profit Sharing managerji ne prispevajo le k temu, da se poveča vaš profitni delež, ampak tudi k dvigu ravni uvrstitve.

SPLOŠNI POGOJI

- Bodite aktivni (4 točke), priznani manager v vseh mesecih kvalifikacijskega obdobja.
 - V kvalifikacijskem obdobju se uvrstite na vodstveni bonus.
 - Uvrstite se v program za spodbujanje nakupa osebnega avtomobila – to lahko izpolnite v kateri koli sodelujočih držav.
- Pomembna opomba:** Vsak distributer se lahko odloči, da bo splošne pogoje izpolnil v poljubni ali v matični državi, izjema je le program za spodbujanje nakupa osebnega avtomobila, saj te pogoji tega lahko izpolnijo v kateri koli sodelujoči državi.

RAVNI

● PROFIT SHARING - 1. RAVEN

Dopolnitev splošnih pogojev:

1. Zberite 700 osebnih in nemanagerskih točk. Od tega naj bo vsaj 150 točk pridobljenih s strani na novo sponzoriranih distributerjev. Teh 150 točk se lahko sešteje iz različnih držav, vendar se točke iz tujine ne prištevajo k znesku sklada za deleže.
2. 600 managerskih točk iz nižje linije se lahko realizira na dva načina:

a) Na temelju starega razpisa:

Podpirajte vsaj enega svojega priznanega managerja iz nižje linije, da bi v kvalifikacijskem obdobju zbrali vsaj 600 točk, potem ko ste se uvrstili na raven priznanega managerja. Ta sodelavec je lahko novi manager ali pa sodelavec ki se je že prej uvrstil na raven managerja. Te točke se ne prištevajo k skladu za udeležbo. (Pomembno: med 600 točk štejejo samo točke mesecev v katerih je manager bil aktiven).

b) Omenjeni so lahko managerji iz nižje linije iz poljubne države, ki so se uvrstili na raven Profit Sharing managerja.

3. Točke responzoriranih distributerjev se ne štejejo v 100 točk.

● PROFIT SHARING - 2. RAVEN

Dopolnitev splošnih pogojev:

1. Po uvrstitvi na raven priznanega managerja, zberite 600 osebnih in nemanagerskih točk v obdobju kvalifikacij. Od tega morajo vsaj 100 točk ustvariti na novo sponzorirani distributerji. Teh 100 »novih« točk lahko zberete v različnih državah. Točke iz tujine se ne prištevajo k znesku sklada za deleže.

2. Točke responzoriranih distributerjev se ne štejejo v 100 točk.

3. Podpirajte 3 priznane managerje iz različnih linij iz poljubnih držav, da se uvrstijo na raven Profit Sharing managerja. Ti sodelavci so lahko novi managerji ali pa sodelavci ki so se že prej uvrstili na raven managerja.

● PROFIT SHARING - 3. RAVEN

Dopolnitev splošnih pogojev:

1. Po uvrstitvi na raven priznanega managerja, zberite 500 osebnih in nemanagerskih točk v obdobju kvalifikacij. Od tega morajo vsaj 100 točk ustvariti na novo sponzorirani distributerji. Teh 100 točk lahko zberete v različnih državah. Točke iz tujine se ne prištevajo k znesku sklada za deleže.

2. Točke responzoriranih distributerjev se ne štejejo v 100 točk.

3. Preostanek osebnih in nemanagerskih točk je treba doseči v državi uvrstitve.

4. Podpirajte šest priznanih managerjev iz različnih linij iz poljubnih držav, da se uvrstijo na raven Profit Sharing managerja. Ti sodelavci so lahko novi managerji ali pa sodelavci ki so se že prej uvrstili na raven managerja.

Profit Sharing 2.0 je idealno sredstvo da postanemo globalni. Ker države lahko sodelujejo tudi z nižjim številom realiziranih točk in ker se v globalnem skladu za izplačila upoštevajo Profit Sharing managerji iz katerekoli države, bodo vsi distributerji prišli do globalne priložnosti.

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, spletna prodajalna, mesečni obračun bonusov. Tu najdete tudi druge marketinške materiale in informacije, med drugimi: naš mesečnik, koledar dogodkov, opis naših motivacijskih programov, obrazce ki jih lahko snamete, 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:

I 183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. E-pošta: flpbudapest@flpseeu.hu
Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289
Državni direktor: dr. Sándor Milesz, mobilni telefon: +36 70 316 0002
Direktorica za marketing in komunikacije: Bernadett Huszti, interna 194, mobilni telefon: +36-70-436-4212;
Zsuzsanna Petróczy: interna 106, mobilni telefon: +36-70-436-4276;
Melinda Molnár: interna 120, mobilni telefon: +36 70 436 4178
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; Ottília 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, Delovni čas: ponedeljek-petek od 10.00 do 21.00 ure.

Izobraževalni center SONYA:

Usklajevanje terminov: Krisztina Hasznosi +36 70 436 4207, Róbert Horváth +36 70 436 4206, Ildikó Hrnicsjár +36 70 436 4210, Veronika Kozma +36 70 436 4208, 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 četrtkih, 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, +36-70-436-4295, +36-70-436-4294 med tednom od 8. do 20. ure, oziroma na brezplačni zeleni številki +36-80-204-983, od 12. v ponedeljek od 12. do 20. uri, ostale dni od 10. do 18. ure

- v spletni trgovini: www.foreverliving.com, ali www.flpshop.hu. Izdelke, naročene po telefonu ali prek spleta bomo v dveh dneh – s predhodnim usklajevanjem, dostavili na dom. V primeru če vrednost nakupa dosega 1 cc ali več, plača stroške dostave podjetje.

Nova številka Telecentra, ki deluje med 10. in 18. uro: +36-70+4364-295

Izdelke Forever Living Products tržimo s priporočilom Zveze madžarskih zdravilcev.

NADALJNJA PRODAJA, OGLAŠEVANJE

Prepovedana je nadaljnja spletna prodaja naših izdelkov in marketinškega gradiva. Znotraj prodajalne oziroma v pisarni se lahko izdelki prodajajo v skladu s točkami 16.02 (h), (i), (j) in (k) naše mednarodne poslovne politike. Pravila o oglaševanju oziroma izdelavi lastne spletne strani distributerja najdete v točki 16.02. (h) oziroma 17.10.

Informacije o **PODATKIH O PROMETU**: po internetu: na distributerski strani www.foreverliving.com, prek programske opreme telefon Forever, prek spletne storitve MyFlpBiz in 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:

I 183 Budapest, Nefelejcs u 9-11. Tel.: +36-1-269-5370,
+36-70-436-4288, -4289
Generalni manager: Péter Lenkey, mobilni telefon: +36 30 447 1927
Tajništvo: Mónika Vékás-Kovács, interna 192, mobilni telefon +36 70 436 4281
Delovni čas skladišča: ponedeljek: 9–20, torek–četrtek: 8–20, petek: 8–19 h
Finančna direktorica: Gabriella Véber Rókásné, tel.: +36-1-269-5370, interna 171, mobilni telefon: +36-70-436-4220
Finančna recepcija: Katalin Blahut, interna 12, mobilni telefon: +36 70 436 4218
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-petek: od 10. do 18. ure, fakturiranje od 10. do 17.30. ure, regionalni direktor: Kálmán Pósa, +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-petek: od 10. do 18. ure, fakturiranje od 10. do 17.30. ure, 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-petek: od 10. do 18. ure, fakturiranje od 10. do 17.30. ure, regionalni direktor: Tibor Kiss

Forever Resorts

Hotel Kastély 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.

Phónix prodaja letalskih voznic

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

NAŠI ZDRAVNIKI SVETOVALCI:

dr. Gabriella Kassai: 70/414-2335; dr. Brigitta Kozma: 70/424-6699;
dr. László Mezósi: 70/779- 1943; dr. Endre Németh: 70/389-1746;
dr. Terézia Samu: 70/627-5678, dr. Edit Révész Siklósné, predsednica strokovnega zdravniškega odbora Forever Madžarske Neodvisni zdravnik izvedenec: dr. György Bakanek 70/414-2913
Pokličete jih lahko v delovnem času.

KOLENDAR PRIREDITEV

Budimpešta, Success Day: 07. 04. 2012, 12. 05. 2012, 16. 06. 2012, 21. 07. 2012, 15. 09. 2012, 27. 10. 2012, 17. 11. 2012, 15. 12. 2012,



OBVESTILA



SRBIJA

Beograjska pisarna: 11010 Beograd, Kumodraška 162.
Tel.: +381 11 397 0127, Faks: +381 11 397 0126,
e-pošta: office@flp.co.rs
Predaja naročil: narucivanje@flp.co.rs
Vsako zadnje soboto v mesecu in v času Dneva uspeha
od 9. do 12.30. ure

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

Horgoška pisarna: Tel/faks: +381 (0) 24 792 195,
e-pošta: tinde.szolnoki@flp.co.rs,
Delovni čas od ponedeljka do petka od 8. do 16. ure,
vsako zadnje soboto v mesecu od 9. do 12.30. ure
Telecenter: +381 (0) 11 309 6382
Delovni čas: ponedeljek, torek in četrtek od 12. do 18.30. ure
sreda in petek od 9. do 16.30. ure
Lepotni salon Sonya: 063/394 171

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

Beograd, Success Day: 24. 03. 2012., 26. 05., 23. 06., 22. 09., 01. 12.



ČRNA GORA

Podgoriška pisarna: 81000 Podgorica,
Serđara Jola Piletića 20.
tel. +382 20 245 412, tel./faks: +382 20 245 402
Delovni čas ob ponedeljkih od 12. do 20. ure, ostale delavniki
od 9. do 17. ure.
Vsaka zadnja sobota v mesecu šteje za delavnik.
Delovni čas od 9. do 14. ure.

Regionalni direktor: Aleksandar Dakić
Zdravnika svetovalca: Dr. Nevenka Laban: +382 69 327 127



SLOVENIJA

Ljubljanska pisarna: 1236 Trzin-Ljubljana, 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
Delovni čas: Ponedeljek od 12. do 20. ure
Torek, sreda, četrtek, petek od 9. do 17. ure

Prodajno skladišče v Lendavi: 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-pošta: forever.living@siol.net

Regionalni direktor: Andrej Kepe
Zdravnik svetovalec: Dr. Miran Arbeiter: +386 41 420 788
Izobraževanja: javna predavanja vsako sredo od 19. ure,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57.

Ljubljana, Success Day: 24. 11. 2012



HRVAŠKA

Zagrebska pisarna: 10000 Zagreb, Trakoščanska 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 Rijeka, 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
Zdravnica svetovalca: Dr. Ljuba Rauški Naglič: mobilni telefon: +385 91 51 76
510, Dr. Draško Tomljanović: mobilni telefon: +385 91 781 4728,
torek in petek

Opatija, Success Day: 03. 11. 2012
Uspesabljanja: Zagreb, Trakoščanska 16.,
ponedeljek, sreda od 18. do 19. ure
Reka, Strossmayerova 3 a., ponedeljek, četrtek od 18. do 19. ure



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: Atilla Borbáth
mobilni telefon: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293
Vodja pisarne: Xhelo Kiçaj tel/faks: +355 69 40 66 811,
mobilni telefon: +36 70 436 4310

Tirana, Success Day: 2011. 11. 20.



BOSNA IN HERCEGOVINA

Sarajevska pisarna: 71000 Sarajevo,
Dzemala Bijedica 166 A.
tel.: +387 33 760 650, +387 33 470 682,
faks: +387 33 760 651

Regionalni direktor: Dr. Slavko Paleksić

Delovni čas: ponedeljek, četrtek, petek od 9. do 16.30. ure,
torek, sreda od 12. do 20. ure

Vodja pisarne: Enra Hadžović

Bijeljina, Success Day: 08. 12. 2012



KOSOVO

Prištinska pisarna: Pristinë Rr. Uçk br. 94.
tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911





Po dolgotrajnem načrtovanju, pri katerem nam je pomagal tudi President's Club, je sredi januarja 2012 začela delovati izobraževalna stran Forever Living. Namen strani je, da bi velikansko gradivo različnega znanja dali na voljo našim distributerjem: sistematizirano in v takšni obliki, da bodo z lahkoto našli vse potrebno. Dokumente lahko najdejo v obliki videa, tonskega gradiva, besedil in spletnih povezav. Gradivo je razporejeno tematsko in označeno, za katere ravni distributerjev je določeno gradivo namenjeno. Stran je trenutno dosegljiva v madžarskem jeziku, vendar je drugi razvojni korak, da jo objavimo tudi v drugih jezikih regije.

Da vas navdušimo, vam predstavljamo pozdravni nagovor državnega direktorja dr. Sándorja Milesza, ki spodbuja svoje sodelavce z besedami:

Ta spletna stran je namenjena temu, da bi z odličnim izobraževalnim gradivom na spletni strani še učinkoviteje usvojili mojstrstvo gradnje mreže in da bi kot motivacija vplivala na vaše delo. Ta izjemna priložnost zagotavlja udoben pristop k številnim informacijam, ki bodo prispevale k temu, da bo vaše delo potekalo še bolj gladko, saj vedno potrebujemo nove in nove ideje, tehnike ter spodbudne besede. Naši kolegi z izjemnim strokovnim znanjem dajejo na voljo gradiva svojih predavanj, iz katerih se vsakdo lahko nauči stvari, ki so zanj temeljnega pomena. Z medsebojno pomočjo in poučevanjem se bomo približali imenitnemu cilju, da bi v svetu delovali kot velika družina, da bi hkrati bili vzor, ki kaže, da delo ni nič drugega kakor poklic in da so sanje dosegljive za vse ljudi.

Spodbujam vas, da izkoristite to imenitno možnost! Najprej, FLP!

dr. Sándor Milesz, državni direktor

Spletna stran je dosegljiva na naslovu: **www.flpbs.hu**.

Našim sodelavcem managerjem, ki že nekaj tednov testirajo stran, se zahvaljujemo za dragocene pripombe.

Vaše mnenje in predloge pričakujemo po elektronski pošti na naslov

marketing@flpseeu.hu.

Prisrčno priporočamo vsem graditeljem mreže!



UVRŠČENI 01. 2012

TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ	BUDAI TAMÁS & BUDAI-SCHWARCZ ÉVA
ÉLIÁS TIBOR	MÁZÁS JÓZSEF
IRENA TURNSEK	VESNA GOLTES & GREGOR OREŠEK
GYURIK ERZSÉBET & SÁNDOR JÓZSEF	STEVAN LOMJANSKI
TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC	& VERONIKA LOMJANSKI
SENK HAJNALKA	LAPICZ TIBOR
CSORDÁS ISTVÁN ANDRÁS	& LAPICZNÉ LENKÓ ORSOLYA
& CSORDÁS NÉ TANÁCS ZSUZSANNA	HEINBACH JÓZSEF & DR. NIKA ERZSÉBET
KURTA PÉTERNÉ & KURTA PÉTER	SZOLNOKI MÓNICA
SENK FERENC & SENK FERENCNÉ	RADÓCZKI TIBOR & DR. GURKA ILONA
JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ	VARGA RÓBERT
& NENAD PAVLETIĆ	& VARGA-HORTOBÁGYI TÍMEA
TÓTH ZOLTÁN & HORVÁTH JUDIT	DR. SZÉNAI LÁSZLÓ
HAJDU KÁLMÁN & HAJDU KÁLMÁNNÉ	& DR. SZÉNAINÉ KOVÁCS GABRIELLA
VARGA GÉZA & VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA	DR. RÉDEINÉ DR. SZÚCS MÁRIA
DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN	& DR. RÉDEI KÁROLY
& DR. SERES ENDRE	DR. NÉMETH ENDRE & LUKÁCSI ÁGNES

CONQUISTADOR CLUB

01. 2012.

NAŠI NAJUSPEŠNEJŠI DISTRIBUTERJI NA OSNOVI OSEBNIH IN NEMANAGERSKIH TOČK.

MADŽARSKA



- 1 TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ
- 2 ÉLIÁS TIBOR
- 3 GYURIK ERZSÉBET & SÁNDOR JÓZSEF
- 4 SENK HAJNALKA
- 5 KURTA PÉTERNÉ & KURTA PÉTER
- 6 SENK FERENC & SENK FERENCNÉ
- 7 TÓTH ZOLTÁN & HORVÁTH JUDIT
- 8 HAJDU KÁLMÁN & HAJDU KÁLMÁNNÉ
- 9 MÁZÁS JÓZSEF
- 10 SZOLNOKI MÓNICA

SLOVENIJA



1. VESNA GOLTES & GREGOR OREŠEK

EAGLE MANAGERS RETREAT 2013

Sardinia Italy

May 23-26, 2013



Eagle managerji se bodo uvrstili in bodo deležni posebnega treninga za eagle managerje. **Prvo srečanje bo 23. do 26. maja 2013 na Sardiniji**, izključno ob udeležbi eagle managerjev v letu 2012.

FOREVER 
The Aloe Vera Company

Success Day

7. 4. 2012

LICITACIJA ZRCALNEGA PLAŠČA
REXA MAUGHANA,
KI GA JE NOSIL
NA RELIJU
IZKUPIČEK BOMO NAMENILI
PROJEKTU SKLAD
FOREVER GIVING!



Dr. Ottó Kertész
veterinar, manager
GOOD, BETTER, FOREVER!



MODERATORJA:
Aranka Vágási in András Kovács
diamantno-safirna managerja, President's Club 2011, 2012



Dr. Sándor Mílesz
državni direktor
POZDRAVNI NAGOVOR



Dr. Adrienne Rokony
in **dr. Péter Bánhegyi**
eagle managerja
BODI MED NAJBOLJŠIMI
– POSTANI EAGLE MANAGER!



Hajnalka Senk
safirna managerka , President's Club 2011
»PRIŠLA SEM
DO PRELOMNICE!«



Edit Knisz
soaring managerka
VEDNO OBSTAJA IZHOD!



Istvánné Kása, Editke
safirna managerka, President's Club 2012
PROFIT SHARING 2.0

NASTOPAJOČI UMETNIKI

Duó Deltai – István in Gábor ter Andrea Szulák
UVRSTITEV SUPERVIZORJEV, ASSISTANT MANAGERJEV
60 CC+, RAZGLASITEV ČLANOV KLUBA OSVAJALCEV, MANAGERJI
UVRSTITEV, PREDAJA REGISTRSKIH TABLIC, VODILNI MANAGERJI
UVRSTITEV, IZROČITEV NAKAZNIC PROFIT SHARINGA

FOREVER

KOLOFON

Izdajatelj: Forever Living Products Magyarország Kft. **Uredništvo:** FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Faks: (36-1) 312-8455
Glavni urednik: dr. Sándor Mílesz **Uredniki:** Valéria Kismárton, Zsuzsanna Petróczy, Kálmán Pósa, Sándor Rókas
Layout, priprava na tisk: Crossroad Consulting Kft. **Prevod, lektoriranje:** Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Gorán, Vladimír Žarko Anić Antić (hrvaški), Babity Gorán (srbski), Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana (slovenski). **Tisk:** Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdano v 30500 izvodih.
Za vsebino člankov odgovarjajo avtorji. Vse pravice pridržane!
www.foreverliving.com



CLEAN 9