

LETNIK XVI. ŠTEVILKA 4. / APRIL 2012

FOREVER



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



1500 CC



PROFIT
SHARING

HAWAII
GLOBAL RALLY
2013
21-29 APRIL



Skupaj, uspešni



Pred kratkim sem slišal zgodbo o mladeniču, ki je name naredila velik vtis. Trinajstletni Spencer Zimmerman je bil uspešen v troboju. Posebnost te zgodbe je, da gre za individualni šport, vendar Spencerju ni bil pomemben uspeh, ampak to, da je lahko pomagal nekemu drugemu. Njegov cilj je bil pomagati svojemu prijatelju Daytonu do zmage. Dayton živi s poškodovanimi možgani, vendar Spencerja to ni odvrnilo od namena. Svojega prijatelja je vzel s seboj, da bi tudi on doživel veselje tekmovanja, kot ga doživljajo vsi drugi. Spencer je z Daytonom preplaval 500 metrov, vozil kolo 12 milj in pretekel tri milje. Včasih je tekel tesno za njim in ga spodbujal, drugič ga je 'vlekel' za sabo. Na koncu je Spencer dejal: »Krasno je bilo vedeti, da je eden mojih najboljših prijateljev ves čas v moji neposredni bližini.«

Spencer Zimmerman je zelo mlad spoznal tisto, kar nekaterim vse življenje ne zadostuje – pravi uspeh doživimo le, če se ne bomo osredinili na lastno zmago, ampak bomo tudi drugim pomagali do uspeha.

Ponosen sem, ker je to pot, ki jo je izbral tudi Forever.

Za distributerja, ki želi biti uspešen v tem poslu, obstaja ena in edina pot: do uspeha pomagati tudi drugim. Čim večja je skupina, čim tesnejše je sodelovanje, tem višje vrhove lahko osvojijo. Le tako lahko postanete eagle oziroma diamantni managerji, le tako ste lahko deležni Profit Sharinga, le tako se lahko uvrstite na relije, če ne boste ob tem drugim polomili kril, ampak boste dovolili, da bodo skupaj z vami poleteli v višave. Gradite, se razvijate in delate skupaj z drugimi in se medtem zavedate, da boste z uspešno skupino tudi sami moralno zrasli v njihovih očeh. Če se kdo v poslu nenehno bojuje z drugimi je na kratki rok sicer lahko uspešen, vendar če boste sledili takemu vzoru, dolgoročno ne morete pričakovati uspeha.

Skrivnost je v skupinskem delu, ki nam v Forever ponuja neskončne možnosti. Če se lahko osredinimo ne le nase, ampak tudi na svojo skupino, bomo dosegli veliko več, kot smo pričakovali. Miklós Berkics je to zelo lepo povedal v svojem videoposnetku z naslovom I am Forever. Miki je spoznal, da njegov cilj ni ustvarjanje denarja, ampak pomagati drugim, kar prinaša denar tudi njemu. Prepoznal je enostavno, vendar večno veljavno resnico. Resnično smo uspešni le, če drugim pomagamo do poti, ki vodi do dosežkov.

Spodbujam vas, opustite negativne misli, iz svojega uma izključite miselnost, ki pravi, da ste nezadovoljni sami s seboj. Negativne misli ne prinašajo nič dobrega. Uspešni ljudje vedno iščejo način, kako pomagati drugim. V svojem življenju – in v življenju tisočih distributerjev – sem pogosto videl, da smo lahko uspešni skupaj, le interese drugih je treba postaviti pred svoje. Tak pristop je lahko krasen vzor za vašo skupino, ki si bo prizadevala, da bi vam sledila.

Forever je fantastična družina in zelo sem srečen, da sem njen član. Med gradnjo posla sledite vzoru, ki ga vam je pokazal Zimmerman. Pred veliko leti sem se zavezal pomagati drugim, da bi bili zdravi in dosegli življenjsko raven, kot si jo želijo. Upam, da boste tudi vi sprejeli izziv in krenili po tej isti poti. V tem primeru sem prepričan, da boste na koncu dobili nagrado za vaše napore in bomo podobno kot Spencer in Dayton tudi mi SKUPAJ deležni neverjetnih dosežkov.



REX MAUGHAN

PRESEDNIK UPRAVE, GENERALNI DIREKTOR



Sporočilo pomladi: Pomoč je potrebna!



Po izjemno mrzli zimi je prispela težko pričakovana pomlad. Vsi se veseli odpravljamo v prebujajočo se naravo, vdihujemo vonj cvetočih rož, pod nogami pa čutimo svežino mlade trave. Vendar v to idilično vzdušje nenehno posega množica negativnih novic iz medijev. Ne pustimo se premotiti, naredimo prvi korak: izklopimo televizor. Sam že leta živim brez njega in se odlično počutim. Saj ne rečem, da ga sploh nimam, včasih si rad privoščim kak dober film. Vendar ne posedam pred njim več ur, ker bi bila to izguba časa, ki je največja vrednota našega življenja. Čuvajmo ga! Pomlad je tu in vsi potrebujejo pomoč.

Začeli smo z vsedrjavno kampanjo, v okviru katere pokličemo naše kupce, ki že vsaj dve leti niso kupili izdelkov. Le spremljajte obračune bonusov in boste videli, da se bodo pojavljala nova in danes nova (stara) imena. Bodite pozorni, ker bodo ti ljudje potrebovali vašo pomoč, saj morajo znova spoznati blagodejne učinke naših izdelkov in prednosti, ki jih ponuja naš marketinški načrt. Le tako bodo lahko uživali v svobodi, ki jo daje Forever. Srečevali boste stare znance, katerih telefonske številke in naslova ne hranite nikjer več. Morda so se medtem preselili, zdaj pa bodo nenadoma znova potrkali na naša vrata. Prosim vas, pomagajte jim nazaj v Forever, sponzorirajte jih. Pomembno je, da vsi dobijo enako pomoči na enaki kakovostni ravni.

Forever je bil vedno znan po najboljših predavateljih in vodjih sveta: so pravi profesionalci in dobro izobraženi. Poiščite njihovo pomoč. Preoblikujmo ta svet, naj bo enotna naša skupina, saj bo le tako pripravljena znova prevzeti vodstvo tudi na evropski ravni. Seveda se vse to ne bo zgodilo čez noč: smo na začetku procesa. Potrebno je sodelovanje in močno ter enotno vodstvo, potrebujemo izjemne strokovnjake. V Forever imamo vse to na voljo. Vodje madžarske in južnoslovanske regije so že prepotovali ves svet in dokazali, česa so sposobni. Pri nas imamo najboljšo DIAMANTE. Naša naloga je iz najboljšega postati največji, v prihodnjih letih bomo hodili prav po tej poti. Zato podajte roko tistim, ki šele začenjajo ta posel, oziroma tistim, ki so že več let z nami, vendar se bodo šele zdaj resno lotili dela.

Letošnje leto je leto prenove. Čaka nas veliko novih nalog, vendar sem prepričan, da bomo z našo fantastično skupino vse naloge uresničili. V preteklem letu je Evropa dosegla 9,5-odstotno rast prometa, ponosni smo, da smo tudi mi del te neverjetne skupnosti. Na evropskem reliju, ki je potekal v Budimpešti, smo svetu pokazali moč Forever. V prihodnosti dokažimo sebi, da imamo dovolj energije, ki jo bomo uporabili za to, da bi živeli boljše življenje.

Svoboda, ki jo ponuja Forever, pripada vsakemu človeku, saj je dosegljiva vsem, v njej lahko uživa vsakdo. Vendar je za to treba veliko narediti. Tistemu, ki želi delati, je mesto v naših vrstah zagotovljeno.

Naprej, FLP!

DR. MÍLESZ SÁNDOR
DRŽAVNI DIREKTOR



THANK YOU EUROPE

EVROPSKI RELI, 24.-25. FEBRUAR 2012, ŠPORTNA ARENA, BUDIMPEŠTA 2. DAN



Po letih 2003 in 2008 se je leta 2012 v Budimpešti znova srečala smetana evropskih foreverovcev. V marčevski številki našega časopisa smo v daljšem članku poročali o najpomembnejšem dogodku, ki se je nedavno zgodil, o evropskem reliju, ki ga je 24. in 25. februarja, že tretjič v zgodovini relijev, organizirala Budimpešta. Zadnjič smo sklenili s prizorom, ko je Aidan O'Hare začel podeljevati čeke Profit Sharinga s petimi števkami. Najboljše je šele sledilo. Poglejmo dogodke drugega dne.

THANK YOU FOREVER



Drugi dan relija, ki ga je odprl generalni manager **Péter Lenkey**, se je začel z edinstvenim treningom: predavali so nam najboljši iz stroke, na odru so se zvrstili najuspešnejši graditelji mreže. Po letošnjem sloganu je to pravi trening 'Be free'.

Vodja Forever Nutraceuticals **Steve Hatchett** nam ob tej priložnosti ni predaval o skrivnostih proizvodnje, saj je podobno kot skoraj vsi v zaledju Forever tudi sam graditelj mreže. »Milijoni še ne poznajo priložnosti, ki jo ponuja Forever,« pravi. »Ne učijo se, se ne razvijajo, ne izkoristijo priložnosti. Ne razumejo sporočila Forever. Vendar se morate tudi vi, ki ste danes z nami, vprašati, zakaj sedite na tem sedežu tu in sedaj. Da bi v živo videli vodje? Da bi se učili? Da bi prišli bliže čeku z visokim zneskom? Pomagajte drugim spremeniti življenje in se bo spremenilo tudi vaše življenje!« V predavanju Steva Hatchetta smo slišali tudi o odgovornosti do svojega telesa, kar je podkrepil s presenetljivimi javnozdravstvenimi podatki. »Vsak dan vam je na voljo izbira, kako se boste obnašali do svojega telesa. Upam, da veste, da se v naših izdelkih skriva energija,« pove, nato pa podrobneje spregovori o vrhunskih izdelkih FLP in o raziskavah, ki potekajo v ozadju.

Pravi ponos Švedov, **Jeanette Magnusson**, že 13 let dela v Forever, danes pa ima 13 managerjev v prvi liniji. »Vzajemno se učimo drug od drugega,« pove. »Zame to ni delo, ampak zabava. Fantastično pa je, da za to dobim še plačilo.« Safira managerka pripoveduje, da je v mladih letih sanjala o tem, da bo postala milijonarka, da bo pomagala svoji družini in vsem pomoči potrebnim. Njene besede pospremi navdušeno ploskanje, saj je nekdanja frizerka uspela uresničiti svoje sanje. Zahvali se vsem, ki so ji predstavili posel Forever, ki so ji zaupali kot še nihče do tedaj. Hiše, farme, izobraževalni center, potovanja: pred nami se vrstijo



slike iz življenja milijonarjev, vendar se pokaže tudi to, da ni pomemben denar sam po sebi, ampak možnosti, ki nam tako postanejo dosegljive. »Sprejeti morate odgovornost za svoje ljudi. Tako je prav skupinsko delo postalo moje sanjsko delo.« Safirmi manager **Horst Kelm** iz Nemčije v svojem predavanju predstavi Forever kot najboljšo priložnost sveta. To je dojel pred 11 leti in od takrat neomajno verjame v komunikacijo. Pogovarjati se z ljudmi, jim predstaviti izdelke, priti do vseh, do katerih je to mogoče. Pove pa tudi, da je v začetku imel veliko neuspešnih poskusov, preprosto ni bil sposoben prebuditi zanimanja pri drugih. Kljub temu ni odnehal. Danes je uspešen manager, oče štirih otrok, ki ga ljudje sami poiščejo. »Danes jih že zanima, kar jim želim povedati,« pravi z nasmehom. Danes ima na voljo ogromno informacijsko-komunikacijskih sredstev, od mobilnega telefona do interneta in možnosti, ki jih ponuja webinar. Hors Kelm poudarja: svet se je odprl, niso nam dosegljivi le tisti iz naše neposredne bližine. »Nove tehnike prinašajo nove ljudi. Le nadaljujte z delom in verjemite v Forever Living Products!«

Preden sta vstopila v Forever sta 'najhitrejša diamanta zgodovine', **Attila in Kati Gidófalvi**, preizkusila že vse sisteme MLM. »Zakaj sva tu?« glasno sprašuje Attila. »Zato, ker verjamem, da je to najboljšo podjetje sveta. Tu so najboljši izdelki, najboljši marketinški načrt, ustanovitelji pa sestavljajo najmočnejšo družino, ki sem jo kdaj srečal.« Attila Gidófalvi na dolgo spregovori o svojem sponzorju Miklósu Berkicsu. Pove, da je z njegovo pomočjo postal boljši človek. »Vsi iščejo skrivnost tega sporočila, vendar ste skrivnost vi sami. Morate imeti vizijo, morate imeti sanje. Morate vedeti, da boste uspešni in boste postali ključna osebnost.«

»Ljudje začutijo, ali resnično verjamete v nekaj. Dovolj je, da verjamete v izdelke in dojamete sporočilo tega posla. Vendar pa nikoli ne verjemite, da ste že najboljši: vsak dan se je treba učiti.«

Turško območje (Turčija, Kazahstan, Irak, Kirgizistan in Azerbajdžan) se v zadnjih letih vidno razvija. Med vodilnimi osebami tega uspeha sta **Makhfor Abutaliyev in Galiya Dospayeva**, ki prihajata iz Kazahstana in sta v dveh letih in pol doseгла





raven safirnega managerja, torej eno najvišjih ravni v poslu FLP. Kljub dosežkom je Makhfor skromen. »Sem preprost Kazahstanec,« pravi v svojem predavanju. Vendar ne skriva, da se je njuno življenje po nakupu paketa Touch korenito spremenilo. »Povrnili smo vse, kar smo prej izgubili,« pove. Kot veliko drugih sta tudi onadva začela s poslom brez denarja, polna dolgov in težav. Danes sponzorirata več kot sto managerjev, zato Makhfor prepričano izjavi: »Ponosen sem na najino podjetje.« Včasih se tudi sam čudi razvojnemu elanu. »V Španiji sva bila le midva, lani nas je bilo že 50, tu nas je že sto, prihodnje leto pa nas bo še več!« Pokazati moramo moč Evrope, skupaj smo močni. Gremo na Havaje,« sklene svoje misli Makhfor Abutaliyev.

Po vsebinsko bogatih predavanjih se je nadaljevalo slavje, ki se je začelo že dan prej, torej predaja čekov Profit Sharinga. FLP namreč poleg tega, da nagradi najuspešnejše distributerje, tem omogoči tudi udeležbo pri celotnem dobičku podjetja – seveda na osnovi rezultatov posameznika. Kaj to pomeni za posameznika, kolikšen znesek bo napisan na čeku, tega vnaprej ne ve nihče, tudi dobitniki ne. Vodstvo podjetja predaja čeke v vrstnem redu, z rastočimi zneski, na oder stopijo tudi generalni direktor **Rex Maughan**, predsednik **Gregg Maughan** in evropski podpredsednik **Aidan O'Hare**, da bi začeli z današnjim prvim oziroma skupno četrtem blokom prejemnikov.

Slavnostni trenutki si kar sledijo: pozdravljamo deset najuspešnejših evropskih distributerjev. Na prvem mestu je dvojni diamantni manager iz Nemčije **Rolf Kipp**, med najboljšimi so tudi **József Szabó**, **Miklós Berkics** ter **Attila in Kati Gidófalvi**. »Ti ljudje so dokaz, da je FLP najboljša priložnost sveta,« pravi Aidan O'Hare, nato pa na oder pokliče dobitnike pete skupine. Zneski na predanih čekih presegajo vrednost sto tisoč evrov. Sama predaja je prav tako nekaj posebnega, namesto slavnostne ceremonije dobitnikom o zneskih poročajo cirkuške točke. Na odru se vrstijo šov, humor in kreativnost, ganjenost in hvaležnost ter zadovoljstvo zaradi dobro opravljenega dela. Okoli dobitnikov stojijo žonglerji, čeki so skriti v pisanih palicah.





V nadaljevanju sledijo uvrstitve: pozdravljamo tiste, ki so bistveno napredovali po marketinškem sistemu Forever Living. Lani je Evropa dobila deset safirnih (med njimi madžarski ponos, **Tamás Budai in Éva Budai-Schwarz ter Hajnalka Senk**) in dva diamantno-safirna managerja.

Na podelitev čakajo novi zneski. Sledijo čeki šeste skupine, ki jih spremlja nova cirkuška predstava: uvrščeni dobijo ogromno kladivo, da bi z njim 'zadeli glavni dobiček'. Nič ne pretiravamo, na enem od čekov znesek presega 170 tisoč evrov.

Medtem ko poteka predaja čekov, se mednarodno občinstvo zabava ob predstavi virtuosnih akrobatov. Vzdušje v areni je prav karnevalsko. Kot pravita vodje progama, senior managerka **dr. Renáta Steiner** in državni direktor držav Beneluxa manager **Peter Boots**, vse države tekmujejo za nagrado spirit award, ki bo pripadla najbolj navdušeni, najbolj atraktivni skupini, ki bo izžarevala pravo pripadnost in za katero bodo najbolj izvorno navijali.

»Ko nekdo prejme ček in se ga veseli, se veselim skupaj z njim,« s temi besedami je začel svoj pozdravni nagovor ustanovitelj Forever Living Products, poslovnež, ki se mu lahko zahvalimo za obstoj mreže svetovnih razsežnosti. V tej dvorani vsi poznamo misel: Moč Forever je moč ljubezni. **Rex Maughan** pa doda: »Če obstaja ljubezen do družine, prijateljev in Forever, vas je Forever že nekaj naučil o svobodi«. Vodja podjetja pravi, da je bilo leto 2011 prekrasno in da se je dobro začelo tudi leto 2012. »Čestitam vsem današnjim prejemnikom čekov in vsem, ki ste danes z nami,« sklene svoj govor. »To je največja zabava! Naši reliji so vedno boljši, naši čeki vsebujejo vse višje zneske,« ponosno doda.

Le nekaj primerov, ki dokazujejo razsežnost našega razvoja: Italija je lani dosegla 11-odstotno rast prometa, Kazahstan pa je prodajo povečal za kar 140 odstotkov. Madžarska je dosegla 18 tisoč, Avstrija in Nemčija pa 23 tisoč kartonskih točk. Poleg tega so distributerji »pomagali drugim in ponujali zdravje«. »Predati moramo drugim vse, kar znamo, potem bomo dosegli vse, kar si želimo, to pa pomeni, da se bomo še razvijali, dosegali še več ljudi in tako naprej,« poudari Rex Maughan.





Vodja na kratko spregovori tudi o razvoju, ki smo mu pričeli na drugih celinah. Pove, da je bil največji ameriški ček vreden 428 tisoč dolarjev, da je Južnoafriška republika s svojimi 147 eagle managerji že dosegla promet 18 tisoč kartonskih točk, da se je v Južni Ameriki uvrstitve v Profit Sharing veselilo 132 distributerjev in da so države, v katerih je bila rast v primerjavi s preteklim letom 52-odstotna.

Posel se razvija, potrebujemo vse več aloeje: nasade so razširili za 250 hektarjev, na Nizozemskem pa odprli nov velik logistični center. »Kot otroci smo iskreno verjeli v velike stvari, pa so nam rekli, da hočemo preveč. Velikani rastejo tam, kjer ne verjamejo v meje. Če boste verjeli, da vam Forever daje svobodo, se bodo v vašem življenju zgodile neverjetne stvari,« je svoje predavanje sklenil Rex Maughan.

V nadaljevanju sta nam zaigrala pianist **Balázs Havasi** in bobnar **Endi Kiss**, nato pa je **Aidan O'Hare** spregovoril o fundaciji Forever Giving, ki pomaga po vsem svetu ljudem, ki so potrebni pomoči. »Ponosni smo, da so z našo pomočjo zgradili dom za otroke brez staršev v Nigeriji in šolo v Braziliji,« pravi podpredsednik in visoko dvigne priljubljeno lutko Aloe Baby, z nakupom katere lahko vsi prispevamo k podobnim dobrotelnim dejavnostim.

Aidan O'Hare je najavil osebo, ki je pravi motor proizvodnje in razvoja izdelkov, sledi vodja arizonskega centra Forever Neutriceuticals. Na 18 tisoč kvadratnih metrih dela 150 zaposlenih. Na voljo imajo najsodobnejšo laboratorijsko opremo in proizvodno linijo. Ta oddelek je svoj promet v primerjavi z letom prej povečal za 130 odstotkov. Direktor našteje temeljne vrednote njihovega dela: aktualnost, nadzor kakovosti, storitvena miselnost, ekonomičnost in inovacija. Vse to je potrebno, da bi vaše podjetje lahko ponujalo najkakovostnejše izdelke iz naravnih materialov. Z najsodobnejšimi roboti izdelamo vsak dan dva milijona tablet.



Sledijo čeki v vrednosti 200 tisoč evrov, udeleženci sedme skupine pa pričakujejo nove atrakcije: rezultate izstreljivo iz topa. Med najboljšimi evropskimi distributerji svoj ček prevzameta **Aranka Vágási in András Kovács ter Miklós Berkics**, nato pa sledi podelitev nagrade spirit award: po Madžarski, Švici in Grčiji je letos dobitnica Skandinavija. Preostala nam je le še ena naloga: razglasitev najboljših in predaja čekov z najvišjimi zneski. Sledijo torej tisti, ki so se povzpeli na najvišje stopničke.

Na oder priskakljajo ogromni pisani baloni, **Makhfor Abutaliyev in Galiya Dospayeva** izvesta, da sta osvojila tretje mesto. Kazahstanska zakonca sta v prvem poslovnem letu prejela ček za sedem, v drugem za 27 tisoč evrov, za dosežke v letu 2011 pa sta zdaj prejela ček, na katerem je bila številka višja od 300 tisoč evrov. »Zaupajte vase in se vam bodo sanje uresničile!« se poslavljata.

Drugouvrščena **Kim in Anja Madsen** pravita, da če je uspelo njima, lahko uspe vsem. »Nisva super heroja, sva le preprosta človeka, ki sta zgrabila za priložnost. Krasno je stati pred vami, vendar je za nama stalno in trdo delo. Najina skrivnost je v tem, da nimava skrivnosti. Izplačalo bi se nama, tudi če ne bi dobila deleža iz dobička, saj nama nihče ne more vzeti osebnosti, v katero sva se razvila. To je vredno veliko več od vsakega denarja.«

Lastnika letošnjega največjega evropskega čeka Forever Living Products sta **Jayne Leach in John Curtis** iz Anglije, ki sta za svoje profesionalno delo prejela nagrado 374.215 evrov. O svojem poslanstvu pravita: »Mi danes nismo del problema, ampak del rešitve za težave tega trenutka. Tudi vi lahko stojite tu, vendar morate delati kot še nikoli doslej. Vlagajte ves svoj čas, vse svoje navdušenje, vse svoje želje.« Medtem ko iz višin pada pravi dež konfetov, izvemo, da je bilo letos razdeljenih blizu sedem milijonov evrov.

In Evropa je le ena od celin. Vodje programa pa nas že vabita na naslednje srečanje: dobimo se na Havajih leta 2013, na prvem globalnem reliju, ki bo največji reli vseh časov. Pridete?



VRSTNI RED DRŽAV NA TEMELJU PODATKOV O PRODAJI:

1. NEMČIJA, AVSTRIJA, ŠVICA
2. FRANCIJA
3. TURČIJA, KAZAHSTAN, IRAK, KIRGIZISTAN, AZERBAJDŽAN
4. ZDRUŽENO KRALJESTVO, ISLANDIJA
5. SKANDINAVIJA
6. MADŽARSKA, ALBANIJA, BOSNA IN HERCEGOVINA, HRVAŠKA, ČRNA GORA, SRBIJA, SLOVENIJA
7. ITALIJA
8. ROMUNIJA
9. DRŽAVE BENELUKSA
10. POLJSKA
11. GRČIJA, CIPER
12. IRSKA
13. SLOVAŠKA, ČEŠKA REPUBLIKA
14. UKRAJINA
15. ŠPANIJA, PORTUGALSKA
16. RUSIJA
17. BALTSKE DEŽELE
18. IZRAEL
19. BOLGARIJA, MAKEDONIJA

Uradne fotografije o zadnjem evropskem reliju si lahko ogledate na spletni strani www.flp-pics.com. Fotografije in videoposnetki, ki so jih posneli udeleženci, pa živijo svoje življenje na skupnostnih straneh in delilnikih videoposnetkov. Tisoče komentarjev in všečkanj dokazuje: »The last European Rally was the best European Rally!«





ČESTITAMO UDELEŽENCEM EVROPSKEGA RELIJA V BUDIMPEŠTI, KI SO SE UVRSTILI NA 3. RAVEN

GOOD BYE EUROPEAN RALLY WELCOME GLOBAL RALLY

Z letošnjim evropskim relijem v Budimpešti smo sklenili eno obdobje. Po dvanajstih letih se regionalni reliji poslavljalo, namesto njih stopa globalni reli. Leta 2013 bodo Havajski otoki gostili prvo tako prireditev svetovnih razsežnosti. Svoje misli so zapisali trije pari iz madžarske in južnoslovanske regije, Veronika in Stevan Lomjanski, Aranka Vágási in András Kovács ter dr. Terézia Samu in András Bruckner, ki so se udeležili vseh dvanajstih evropskih relijev.



DR. TERÉZIA SAMU

Dvanajst senzacionalnih let je za nami. Midva sva izpolnila pogoje že prvega relija, saj nama je bilo jasno, da se je treba odzvati na vsak izziv. Takrat sva iz najine skupine bila tam samo midva in sva se počutila malce nelagodno. Potem pa se je iz leta v leto uvrstilo vse več sodelavcev. Pravi preboj se je začel z Atenami, od tistega trenutka je za najino skupino uvrstitev pomenila zavezo z veliko dela. Vedno smo nestrno pričakovali informacije o najnovejši lokaciji. V Stockholmu so prvič povezali reli in profit sharing, tam sem prvič doživela, kaj pomeni, ko svoj ček prevzameš pred svojo skupino in z njo skupaj slaviš svoj uspeh. Globalni reli nam nalaga popolnoma nove naloge. Prvi kraj prireditve mi je še posebej pri srcu, radovedno pričakujem, kakšne lokacije bo podjetje našlo še v prihodnje. S Forever se nam odpira ves svet.



VERONIKA LOMJANSKI

Več kot desetletje je v Evropi potekala odmevna prireditev, ki smo ji rekli evropski reli. Bila je zelo atraktivna, iz Srbije se nas je skupaj z uvrščeniimi, letno udeležilo petsto. Midva sva bila prisotna na vseh in mirne duše trdiva, da je najboljša bila prav zadnja prireditev. Gotovo se je bomo še dolgo spominjali. Vsi naši trenutki v FLP so polni ljubezni, navdušenja in prekrasnih stvari. S sodelavci si prizadevamo doseči, da bi se tudi tisti v polni meri odločili za delo v FLP, ki tega še niso storili. Verjamemo v modrost podjetja, verjamemo v to, da bo globalni reli nova priložnost za vse nas. FLP je sprejel fantastično odločitev: »GOING GLOBAL«. Managerji, izkoristite to priložnost in dosegli boste DIAMANTNO raven. Naprej, naša regija!



ARANKA VÁGÁSI

Zame je evropski reli bil vsakič posebno doživetje, saj sem lahko brez starostnih omejitev, obujala svojo športno preteklost. Všeč mi je bilo, da sem se lahko borila za druge, da so se lahko tudi drugi udeležili evropskega relija. Le prvi skupini in dobremu vodenju gre zahvala, da sem se lahko udeležila vseh dvanajstih relijev. Ponosna sem na vse iz svoje skupine, ki so se vsaj enkrat uvrstili na reli. Ob spoštovanju preteklosti in gradnji sedanosti pričakujem novi izziv, globalni reli. Prihodnost nam vedno podarja tisto, kar smo sami sposobni vzeti iz nje.

NOVO MARKETIŠKO GRADIVO

Paket posterjev
7 kosov/paket



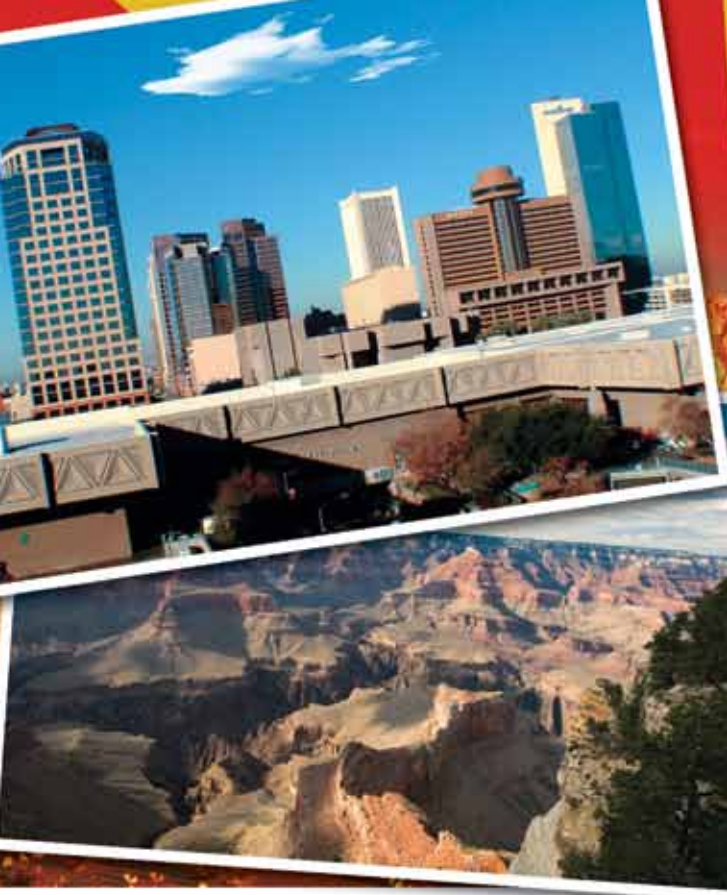
Priročnik o izdelkih
dopolnitev o novih
izdelkih



CD Success Day 12. 11. 2011 / Dr. Terézia Samu: Kontrola telesne teže, Dr. Edit Révész Sıklósné: Novosti v FLP 11.09.2010.

CD Success Day 17. 11. 2011.
Veronika Lomjanski: Moč odločitve,
Dr. Sándor Milesz: 2012 Prihodnost FLP





**The last
Super Rally 2012
Phoenix, Arizona**

16-18. 08.

**Phoenix Convention Center
100 North Third Street Phoenix**



Drink more Aloe!



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:

1183 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 130, mobilni telefon: +36-70-436-4276;
Melinda Molnár: interna 120, mobilni telefon: + 36 70 436 4178
Dóra Harman: interna 157, mobilni telefon: + 36 70 436 4197
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; Otilia 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 četrčkih, 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:

1183 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 Radóczki

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: 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: 26. 05., 23. 06., 22. 09., 01. 12.



ČRNA GORA

Podgoriška pisarna: 81000 Podgorica,
Serđara Jola Piletića 20., flppodgorica@t-com.me
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
flp-zagreb@zg.htnet.hr

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
Usposabljanja: 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
Flpalbania@abcom.al

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
forever.flpbos@gmail.com
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: Prishtinë Rr. Uçk br. 94.
tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911
flpkosova@kujtesa.com





HOLIDAY RALLY II.

Kvalifikacijsko obdobje: od 1. maja 2012 do 31. avgusta 2012

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. junija 2012, potem od 1. julija. 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 junija dosegli raven supervisorja, boste morali ob ohranitvi aktivnosti junij–julij oziroma julij–avgust znova doseči skupni promet 25 cc. Če ste krenili z ravni supervisorja in marca dosegli raven assistant managerja, morate ob ohranitvi aktivnosti junij–julij ter julij–avgust 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?

Od 5. do 6. oktobra 2012 v Poreču na Hrvaškem.

Holiday Rally

POREČ

October 5-6, 2012



FOREVER 
The Aloe Vera Company



FERENC SENK IN FERENCNÉ SENK MANAGERJA

Ferenc in Marika živita v Budimpešti, pred upokojitvijo pa sta vodila lastno gostilno. Po nekaj odpora in nepričakovanih težavah sta v posel krenila ob spodbujanju hčere Hajnalke Senk. Zgodilo se jima je najboljše, kar se lahko zgodi. Naš sogovornik je Ferenc.

Sponzorka: Hajnalka Senk

Višja linija: dr. Sándor Milesz, Rex Maughan

URESNIČENE DOLGOLETNE SANJE

O Hajni Senk vemo, da že devet let gradi mrežo. Kdaj sta se vidva pridružila?

Leta 2004 sva prodala svojo gostilnico, Hajni je takrat že delala v Forever. Bila je navdušena, rekla je, da je končno našla delo, ki ga ima rada, vendar sem bil sam takrat še zelo previden do Forever, dolga leta niti izdelkov nisem bil pripravljen uporabljati. Vse mi je bilo tuje, nova poslovna oblika, ki je nisem poznal, in vse skupaj me niti najmanj ni zanimalo. Bila sva razočarana zaradi neuspeha v gostinstvu, saj sva prej bila uspešna in sva veliko potovala. Imela sva počitniško hišico v Nagymarosu, kamor sva se zatekla in tam lizala svoje rane.

Koliko časa?

Hajni je dosegala uspeh za uspehom v Forever, skoraj takoj je postala managerka. Bila je že senior, ko sva začela premišljevali, da bi tudi midva morala kaj narediti z življenjem. Motivirala naju je Hajni: obožujeva potovanja, torej naju je hčerka poslala na križarjenje z luksuzno ladjo po Tuniziji in Egiptu ter nama seveda zaupala, da je vse to mogoče

zahvaljujoč Forever. Leta 2006 sem začel uporabljati izdelke, leta 2007 smo novo leto pričakali v Keniji, in ko sva opolnoči nazdravila s šampanjcem, sem rekel: »Hajnika, zdaj bom pa tudi jaz krenil!«

Kakšni so bili prvi koraki?

Po vrnitvi domov sva začela delati. Posnemala sva Hajni in krenila s paketom, ki prinaša dve točki. Kmalu sva dosegla raven supervisorja. Potem je vmes poseglo življenje – imel sem hude zdravstvene težave. Tako so minila tri leta, vendar je tistim, ki vsaj malo poznajo Forever, jasno, da tu nazadovanja ni, torej mi ni bilo treba začeti znova. Leta 2011 sva ponovno krenila. V mladih letih sem bil član športne reprezentance, tam sem se naučil vztrajnosti in postavljanja ciljev. Videl sem, da je Hajni uspešna, in nisem je želel razočarati.

Ali je naključje, da je prav vajina uvrstitev na raven managerja dvignila Hajni na raven safirne managerke?

Ne. Ko sva začela graditi mrežo, je bil najin načrt in želja

Hajni, da bi z nama postala safirna in svojo priponko prejela od Rexa. Potem sem zbolel, se malce izgubil in se odrekel vsemu temu. Že zdavnaj sem imel na svojem zidu ciljev Rexa in naju s Hajni, ki je postala safirna, potem pa sem obupal in vse skupaj odstranil. Usoda se je kljub temu odločila, da nam omogoči uresničiti dolgoletne sanje.

Nista edina, ki sta v Forever novo kariero začela kot upokojenca. Kaj vaju motivira?

Kot športnik sem navajen trdega dela, naučil sem se boriti za cilje. Ko sva se upokojila je najino življenje postalo prazno. Zdaj spet delava, imava cilje in želje, ki jih lahko tudi izpolniva. Najlepše je to opisala Hajni z besedami, ki jih tudi midva sprejemava za svoje: »S tem poslom dajem in dobivam najlepše v vsakem trenutku, je najbolj zanesljiva točka v življenju, in to nas pomirja.«

Ali vam je Forever dal tisto, česar v svojem prejšnjem življenju nista imela?

Ni bilo lahko biti podjetnik, delati z zaposlenimi, se vedno prilagajati drugim. Tu sva svobodna: delava, s komer želiva, se dobro počutiva, nikjer nobene negativne osebnosti. V družbi Forever nas obdajajo sami nasmejani obrazi. Tudi drugi imajo svoje cilje in se vzajemno polnimo z energijo. Takšna je tudi naša dinamična skupina, ki jo vodi 'energetska bomba' Mária Simon, ki ji želimo, da bi postala naša prva vodilna managerka. Hvaležni smo za neutrudno delo, ki ga vlaga dr. Sándor Milesz. Gledam svoje vrstnike, ki nič ne delajo in so popolnoma skisani. Izpadli so iz vrveža in se postarali. Sam sem se popolnoma prerodil, za kar gre seveda zahvala tudi moji mladostni soprogi.

Kakšno delovno metodo uporabljata?

Gradnja mreže zahteva ogromno telefoniranja, česar jaz ne maram preveč. Tu sva si podobna s Hajni: na ulici, med nakupovanjem in drugih situacijah zlahka nagovorim ljudi. Se pozdravimo, se nasmehnemo, spoznavamo in ob dani priložnosti jih že povabim na predstavitev izdelkov. V tem nama je Hajni v veliko pomoč.

Kako naprej?

Najin prvi cilj je bil doseči raven managerja, kar sva skorajda mimogrede dosegla, tako nenadoma, da sva raven assistant managerja celo preskočila. Mislila sva, da se bova na tej točki malce zaustavila in se namakala v uspehu, pa ni tako. Čutim, da to še ni konec, da je treba še naprej, postati želiva seniorja. Mediji so polni negativnih novic, pokojninski sistem je v hudih težavah, midva si pa ne želiva, da bi mesečno gledala, kdaj bo poštar prinesel pokojnino. Rada bi še veliko potovala, najini veliki želja sta Sardinija in Havajski otoki. Zdaj se nama še zdi malce neverjetno, vendar čutim, da bova tudi to dosegla.





RAVEN SENIOR MANAGERJA JE DOSEGLA



Edit Móricz

(Sponzorja: Gábor Kovács in Ildikó Csepi)

»Uspeh spremlja tiste, ki so dovolj energični, da delajo zanj, dovolj zaneseni, da verjamejo vanj, dovolj strpni, da čakajo nanj, dovolj pogumni da ga zagrabijo in dovolj močni da ga obdržijo!«

(M. Dals Bayhimen)



RAVEN MANAGERJA SO DOSEGLI



Mónika Dékány

(Sponzorja: Zsuzsanna Kurucz in László Kupás Deák)

Nočem sanjati svojega življenja, živeti hočem svoje sanje.

Dr. Ibolya Benkő Hartainé

(Sponzorka: Edit Móricz)

»Običajno se predamo ko izgubimo vero. Verjemite in zaupajte vase in se nikoli ne predajte!«



Attiláné Nagy in Attila Nagy

(Sponzorka: Róbertné Balogh)

»Časi se spreminjajo. Prihodnost imajo tisti, ki se spreminjajo s časom.«

(Robert T. Kiyosaki)

Éva Kelemenova

(Sponzorja: Csilla Anita Gombás in Attila Gombás)

»Govori, misli in delaj dobro, in bo vsaka tvoja beseda, vsaka misel in dejanje sijalo kot čisto ogledalo!«



Karmen Füst in Bogdan Füst

(Sponzorka: Irena Turnšek)

»Učitelj pride, ko je učenec pripravljen.«

Tako sta v najino življenje stopila Andreja in Tomo Brumec in naju popeljala novim izkušnjam naproti. Čast in veselje je sodelovati z njima! Pripadnost FLP družini pa je izziv, ki nama prinaša nova, lepa spoznanja in radosti.



RAVEN ASSISTANT MANAGERJA SO DOSEGLI

Csernokova Eva Mvdr.
Kinga Kordaova Mgr.
Mocsányi Bettina & Fehér Dániel
Nagy Krisztina
Nagyné Gallai Erika & Nagy Róbert
Putz Csaba
Váradí György
Váradí Emilia



RAVEN SUPERVISORJA SO DOSEGLI

Andrási Zsolt
Bácsané Balázs Katalin
Bihari Tiborné
Boros Anikó
Dr. Armen Malhazjan
Jan Fabian & Julia Fabianova
Blanka Freitag & Miroslav Freitag
Ana Janković
Snežana Joksimović & Aleksandar Joksimović
Király Katalin

Kisné Szaszko Andrea & Kis József
Maja Kolar
Gejza Kováč & Magda Kovacova
Kruschné Ábrahám Krisztina
Markovics Tiborné & Héthy Tamás László
Ines Martinjak & Mirko Martinjak
Molnár János
Német Ildikó
Nagy Judit
Nagy Andrea
Ráczi Nikolett & Kis Gábor
Tóthné Grónusz Mária & Tóth Attila
Virág Istváné & Virág István
Zdenka Zagoričnik



SKUPAJ NA POTI USPEHA



ZMAGOVALCI PROGRAMA ZA SPODBUJANJE NAKUPA OSEBNEGA VTOMOBILA

1. RAVEN

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Gyurik Erzsébet & Sándor József
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

Dr. Molnár László & Dr. Molnár-Stantić
Branka
Muladi Annamária
Nagy Ádám
& Nagyné Belényi Brigitta
Orosházi Diána
Dr. Pavkovics Mária
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-Schwarz 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

CONQUISTADOR CLUB

02. 2012. NAŠI NAJUSPEŠNEJŠI DISTRIBUTERJI NA OSNOVI OSEBNIH IN NEMANAGERSKIH TOČK.

MADŽARSKA



1. Gyurik Erzsébet & Sándor József
2. Hartainé dr. Benkő Ibolya
3. Mázás József
4. Móricz Edit
5. Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
6. Gombás Csilla & Anita Gombás Attila
7. Nagy Attiláné & Nagy Attila
8. Szabadi Attiláné & Szabadi Attila
9. Dékány Mónika
10. Nagy Krisztina

02. 2012.

60CG+

UVRŠČENI

Gyurik Erzsébet & Sándor József
Hartainé dr. Benkő Ibolya
Mázás József
Irena Turnsek
Móricz Edit
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé
Kovács Gabriella
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Nagy Attiláné & Nagy Attila

Kelemenova Éva
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Szabadi Attiláné & Szabadi Attila
Dékány Mónika
Varga Géza & Vargáné dr. Juronics Ilona
Jadranka Kraljić-Pavletić
& Nenad Pavletić
Éliás Tibor
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet

Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Karmen Fürst & Bogdan Fürst
Zsidai Renáta
Dr. Fábíán Mária
Tóth Zoltán & Horváth Judit
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter



NABAVITE VSTOPNICO ZA PROFIT, POSTANITE

EAGLE MANAGER



Veliko čast nama je in se pristočno zahvaljujemo našemu **državnemu direktorju, dr. Sándorju Mileszu**, ki naju je prva zaprosil za članek o seriji usposabljanj za eagle managerje.

Vesela sva, da sva zahvaljujoč skupinskemu delu v preteklem letu dosegla raven eagle managerja in da sva februarja, na evropskem reliju v Budimpešti kristalno kroglo za dosežek prejela osebno od **lastnikov Forever Living Products, Rexa in Gregga Maughana**.

Podjetje Forever Living Products nedvomno vzorno ustvarja in nejuje vrednote.

Gesla Forever: Čisto in preprosto! oziroma Bee Free niso le prazne fraze, navadni slogani, ampak izpovedi, ki so spremenili življenje milijonov ljudi.

Tudi gradnjo naše skupine poganja ta motor: Najin cilj je, **skupaj z najino višjo linijo**, v kateri so **Imre Papp in Anikó Péterbencze, Aranka Vágási in András Kovács ter Miklós Berkics** – spodbuditi osebno, poslovno, finančno in duhovno rast najinih neposrednih sodelavcev, managerjev in njihovih sodelavcev, da bi skupaj lahko dosegali še večje uspehe. Gradimo skupnost! Le od nas samih je odvisno, kaj bomo »vzeli« iz paketa prečudovitih možnosti, ki nam jih ponuja FLP! Bodimo orli!

KAJ POMENI EAGLE MANAGER?

Pojem eagle manager dobesedno in v prenesenem pomenu pomeni manager orla. Tisti, ki se kot najbolj plemenita žival ptičjega sveta dvigne v višave, nad sivino vsakdanjika, tisti ki ima sanje in cilje, tisti ki z ostrim vidom opazi ponujeno priložnost in gre v akcijo. Je odprt za spremembe in vztrajen. Je odličen partner: pameten in zvest. Ni naključje, da je Rex prav orla izbral za logotip podjetja Forever. Dnevno nas opominja, kakšni naj bi vsi skupaj postali.

ZAKAJ SE IZPLAČA POSTATI EAGLE MANAGER?

Podjetje ima zelo profesionalno zastavljene motivacijske programe ki se medsebojno povezujejo kot zobčeniki; drug drugega poganjajo, dajejo zalet, tvorijo tekoči trak in nas peljejo proti uspehu. Tisti ki želi potem ko je dosegel raven managerja graditi resen posel, se mora povzpeti na tekoči trak iz motivacijskih programov, in se uvrstiti na raven eagle managerja. To nam pomaga pri avtomobilskem motivacijskem programu, profitna motivacija je od tod le še korak, s tem pa pridobite večkratni znesek letnega bonusa.

Mirne duše lahko izjavimo, da je uvrstitev na raven eagle managerja predstava Profit Sharinga.

POGOJI ZA UVRSTITEV

Status eagle managerja lahko dosežete vsako leto.

Pogoji:

- kandidat mora biti **priznani manager**

V letu uvrstitve mora izpolniti naslednje pogoje:

- biti **aktiven** v vseh mesecih, torej doseči 1+3 osebne in distributerske točke,
- se vsak mesec uvrstiti v **vodstveni bonus**,
- število realiziranih kartonskih točk mora biti vsaj **720 (polnih) točk**,
- od tega mora pridobiti od na novo osebno sponzoriranih nižjih linij vsaj **100 (novih) točk**,
- osebno mora sponzorirati in vzpostaviti vsaj **dve novi liniji supervisorja**,
- pomagati mora pri organizaciji in izvedbi lokalnih in regionalnih srečanj.

Poleg navedenih pogojev morajo senior managerji oziroma distributerji na višji ravni vzpostaviti in vzdrževati tudi nekaj nižjih linij eagle managerjev. Vsak eagle manager iz nižje linije mora biti v posebni sponzorski liniji, ne glede na to, v kakšno globino oziroma koliko generacij ima. Nekaj primerov z vzpostavitvev in vzdrževanje linij:

1. v primeru senior managerja 1 nižja linija eagle managerja
2. v primeru soaring managerja 2 nižje linije eagle managerjev
3. v primeru safirnega managerja 6 nižjih linij eagle managerjev.

Podrobnosti (pogoji za ostale poslovne ravni, vračunavanje točk na novo sponzoriranih distributerjev, skupek managerjev nižje linije iz tujine, če distributer v predmetnem letu doseže raven managerja) najdete na straneh 15—17. Mednarodne poslovne politike in na spletni strani podjetja.



KAKO JE USPELO NAMA?

Kot vse v življenju, sva tudi to dosegla po resnem premisleku in odločitvi, **ko sva zastavila cilje in se osredinila nanje, ko sva pripravila jasne načrte in začela vlagati veliko energije oziroma dela, da bi dosegla zastavljene cilje.** Glede na to, da gre za celoletno načrtno delo, se ne sme počakati do zadnjih mesecev, češ: mi smo v končnici profesionalci. Še vedno ni prepozno, tudi aprila še lahko krenete.

1. Sprejem **odločitve** in priprava **načrtov** je naloga ki se mora opraviti konec leta pred letom, ko se odločimo uvrstiti, aktualizirati je treba **sezname imen**, premisliti vse, da bi lahko 1. januarja resno krenili.

2. Kot vodje se izplača usklajevati s primernimi in na sodelovanje pripravljenimi managerji, načrtovati tudi njihovo uvrstitev na raven eagle managerja ter izvajati redne mesečne **konzultacije** in tako **preverjati** njihovo napredovanje.

3. Svoje napredovanje in napredovanje naših managerjev zapisujemo na **kontrolnem seznamu**, tako lahko v vsakem trenutku preverimo, kako daleč smo prišli. Na seznamu navedemo **aktivnost, število na novo vključenih oseb, nove distributerske točke** v mesečnem razrezu, mesečni in letni seštevek nemanagerskih in totalnih točk. Seznam imejmo na vidnem mestu, da lahko dnevno preverjamo, kako napredujemo.

4. Naš cilj naj bo tedensko **15 predstavitev oziroma mesečna udeležba 60 oseb na teh predstavitvah.**

5. **Tedensko vsaj dve poslovni predstavitvi in ena predstavitev izdelkov** (družinska predstavitev, v svojem stanovanju), **tedensko ena javna predstavitev, mesečno en dan uspeha ali regionalna prireditve**, ki nam zagotavlja možnosti za doseganje potrebnih totalnih oziroma novih distributerskih točk, hkrati pa omogoča najti vsaj dva nova interesenta za supervisorja.

6. Če se želimo zavarovati, **predlagamo za začetek leta nastavitvev 3-5 interesentov za raven supervisorja**, naše celoletno delo pa bo že pokazalo ali je to dovolj in bodo rezultati prihajali.

7. Seveda pa moramo te svoje kandidate vse leto redno spremljati, skupaj z njimi delati, jim pomagati, da se bodo razvijali tako v globino kot v širino.

Midva jim kot **cilj pokaževa skico za uvrstitev na 3. raven bivšega evropskega relija**. Leta so dokazala, da je to prava pot do uvrstitev na raven supervisorja ali še višje. Prizadevajmo si, da raven supervisorja dosežemo že do konca prvega polletja in oblikujemo svojo skupino. V tem primeru imamo dobre možnosti za to, da bo naša skupina do konca leta bogatejša z novimi sodelavci managerji.

KAJ JE NAGRADA ?

Ko dosežete raven eagle managerja, vam podjetje to prizna s povabilom na letno srečanje eagle managerjev.

1. To povabilo zajema potovanje z letalom za dve osebi in tri nočitve.
2. Povabilo na ekskluzivni trening eagle managerjev.
3. Možnost sodelovanja na vseh prireditvah ki potekajo ob srečanju eagle managerjev.

Prvo srečanje eagle managerjev bo od 23. do 26. maja 2013 na italijanskem otoku Sardiniji.

Ne pozabite, še vedno ni prepozno začeti, saj je večina leta še pred nami. Mi smo na evropskem reliju slavili s fantastično skupino, katere člani so postali pravi vodje: **dr. Péter Bánhegyi in dr. Adrienne Rokonay, dr. Valéria Fekete Vargáné in István ter dr. Judit Végh.** Naš posel se razvija kot še nikoli doslej. Uvrstite se tudi vi!

Dobimo se leta 2013 na Sardiniji!



dr. Ida Nagy in dr. Ferenc Kiss Senior Eagle Managerja



EDEN NJUNIH ŽIVLJENJSKIH CILJEV JE, DA BI POLEG VELIKO PROSTEGA ČASA, POTOVANJ IN PUSTOLOVŠČIN PRAVILNO REAGIRALI NA VSE IZZIVE, DA BI S SVOJIM VZOROM IN DOSEŽKI MOTIVIRALI SVOJE POSLOVNE PARTNERJE K USPEHU, KI JIM BODO OMOGOČILI BOLJ SREČNO IN POLNO ŽIVLJENJE, LEPŠO PRIHODNOST.

Sponsorja:

Anita Balogh
in Tamás Süle

Mentorji:

Miklós Berkics
József Szabó
dr. Sándor Milesz
Rex Maughan

DELATI *v čisto in preprosto*

SÁNDOR TÓTH IN EDINA VANYA SOARING MANAGERJA



Sándor, pravijo da si bil uspešen podjetnik preden si začel delati v Forever. Zakaj si se odločil za spremembo?

Sándor: Res je, stanoval sem v Kiskunfélegyházi in vodil uspešno podjetje, ki se je ukvarjalo s kovinskimi konstrukcijami. Bil sem na pravem mestu, v pravem času. Vendar je moje delo bilo polno stresov in odgovornosti, saj je od naših odločitev bila odvisna eksistenca številnih družin. Okoli nas so propadala podjetja, moje zdravstveno stanje se je tudi poslabšalo, torej sem začel premišljevat o novi poti in se začel ozirati po novih možnostih. Konec devetdesetih let sem se pridružil podjetju MLM kjer sem dokaj hitro prišel na vrh, pridobil neobičajno visoke prihodke, več kot lahko običajen podjetnik zasluži v poslu. Potem pa se je pokazalo, da v podjetju ni vse tako kot bi moralo biti, jaz pa sem si rekel: če ne morem delati etično, potem raje ne bom delal. In takrat je Anita Balogh v spremstvu plastenke gela k nam pripeljala Mikija Berkicsa. Večno ji bova hvaležna da nam je predstavila to priložnost, Mikiju pa za veliko pomoči in da nama je pot kazal s svojim vzorom. Zahvala velja tudi Józsefu Szabóju, ki je na Madžarsko pripeljal Forever, tu sta pa še seveda dr. Sándor Milesz in Péter Lenkey, saj brez njunega odličnega vodenja gotovo ne bi prišli tako daleč.

Kakšen se ti je zdel gel?

Sándor: Glede na to, da smo bili v dobrih odnosih, sem premišljeval o tem, kaj sem takega storil da sta mi dala to popiti. Vendar sem prisluhnil njenemu nasvetu in začel uporabljati gel. Minilo je mesec dni in jaz sem že začutil spremembo. Nikoli prej se nisem tako dobro počutil, tako sem se odločil, da se bom še sam preizkusil v poslu Forever.

Mislim da ti je kar uspelo, po 42 dneh si dosegel raven managerja, po dveh mesecih pa si postal senior manager.

Sándor: Še več, v drugem mesecu svoje uvrstitve sem s svojo skupino dosegel 147 točk. Seveda pa ni bilo vse tako enostavno, žal so se spremenili odnosi v mojem zakonu. Sicer nisem želel zapustiti družine, vendar sem čutil, da obstaja nekje partnerka, ki bi mi popolnoma ustrezala in sem si jo resnično želel najti.





Vendar je bila daleč...

Sándor: Res je, oddaljena točno 230 kilometrov, v Salgótarjánu. Edino je našel moj boter ki ji je predstavil Forever. Meni se je takoj zdela zelo simpatična in sem kmalu dojel, da je prav ona tista ki sem jo iskal. Ob četrtrkih sem imel informativna srečanja, tam sva se srečevala, vendar je minilo leto dni ko sva se odločila o najini skupni prihodnosti.

V poslu ali v zasebnem življenju?

Edina: Najprej sva se odločila o zasebnem življenju, torej da bova nadaljevala skupaj, seveda pa ni bilo vprašljivo da bova skupaj nadaljevala tudi v poslu.

Edina, kaj je tebi dal Forever?

Edina: Preživljala sem obdobje ko sem iskala rešitve za svoja življenjska vprašanja na področju zdravja in financ. V knjižnici, kjer sem delala, ni bilo preveč možnosti za napredovanje. Imela sem občutek, da me niti finančno, niti moralno ne cenijo dovolj, vsaj ne v primerjavi s tem, koliko sem se učila in delala. Ko je Sanyi na enem od javnih predstavitev rekel, naj vsak premisli, kakšno življenje bo imel čez pet let, če bo nadaljeval tako, kot živi zdaj, sem pač začela premišljevat in sem preverila ponujeno poslovno priložnost. Na prvi družinski predstavitvi sem podpisala prijavnico. Tudi sama sem bila presenečena, saj sem prej pred vsako odločitvijo, temeljito pretehtala vse razloge za in proti, vendar sem po predstavitvi izdelkov nekako začutila, da jih moja družina potrebuje. Vesela sem, da sem takrat prisluhnila svojim občutkom.

Sándor: Takrat ni bilo ne kataloga, ne časopisa, ničesar. Nas sta vodila duša in srce, ne pa znanje. Sam sem kolerik-sangvinik in me je idealno dopolnjeval Edinin podoben, temeljit melanholičen pristop. Vedno je natančno načrtovala, organizirali vse kar sem jaz pozabil, zagotavljala mi je zanesljivo kontrolo. In kmalu je iz naše naprave izginil tudi najmanjši pesek, ki bi zaviral delovanje. Rada dolgo poležavava, in če nama Forever ne bi dal nič drugega, samo to, se mi je že izplačalo.

Vendar vama je dal?

Sándor: Edinstvene čiste izdelke, ki so po mojem mnenju nepogrešljivi v svetu, kjer jemo hrano polno raznih dodatkov. Opazoval sem ljudi ki so začeli uporabljati izdelke, v njih se je vrnilo življenje, so sproščeni in vitalni. To mi daje dovolj radosti, da sem se odločil z njimi delati do konca svojih dni. Ne morem si predstavljati, da bi se ukvarjal z drugim poslom. Tu sem si ustvaril življenjski slog v katerem sem našel najpomembnejše vrednote: zdravje, svobodo in finančno varnost. V časih, ki skorajda ni zanesljive eksistenčne točke, nam Rex ponuja edinstveno priložnost biti uspešen. Pa ne tako, da pregaziš druge, ampak tako, da si pomagamo na vsakem koraku. Rex Maughan je eden mojih najpomembnejših mentorjev, vzornikov, rad bi postal njemu podoben, še posebej zato, ker sem nekoč bil izjemno sebičen, moj ego je presegal vse meje. Ta posel mi je bil v veliko pomoč tudi v osebnostnem razvoju, v komuniciranju in sodelovanju. Človek se lahko bori le sam s seboj in premaga le samega sebe.

Po drugi strani pa bi pomislili, da je pomembna močna osebnost, odločnost in samozavest.

Sándor: Le tistim, ki mislijo da morajo z vsakim skleniti posel. Danes se ne obremenjujem več s tem ali bo že na prvem pogovoru dosežen poslovni uspeh ali pa bo nastalo le poznanstvo, ki se bo morda čez mesece ali leta razvilo v kaj več. Pomagamo lahko le tistim ki to prosijo in dovolijo. Vse drugo je vsiljevanje svoje volje. Seveda sta pomembna odločnost in samozavest ter zaupanje v podjetje in izdelke, seveda je dobro vedeti da v skladu s poslanstvom Forever zastopamo nekaj DOBREGA. Prav je če to začutijo, ko se pogovarjaš s potencialnimi sodelavci...

Edina: Veliko je bilo tistih ki so najprej pristali potem pa se premislili. Vendar pa tiste ki ostanejo in gradijo posel čaka pomemben osebnostni razvoj.

Sándor: Delati čisto in preprosto: to pomeni da je treba opaziti izzive s katerimi se soočajo drugi, da je treba videti njihove želje. Če želijo sodelovati da bi dosegli svoje cilje, smo seveda partnerji, če pa ga pritegnem s komunikacijskim trikom bo razočaran, saj ne delamo za njegove, ampak za moje cilje. Seveda imam tudi jaz poslovne in zasebne cilje, vendar se ti praviloma naslanjajo na cilje ki jih uresničujemo skupaj s partnerji. Če oni dosežejo svoj cilj, potem bo dosežen tudi naš. V to ne dvomim.

Edina: Morda bi lahko vložila več energije, dosežki namreč malce uspavajo človeka. Kljub temu v naju obstaja pridnost, saj želiva sodelavcem pokazati, da lahko tudi oni dosežejo to kar sva midva že dosegla. Najlepše v tem poslovnem modelu je, da delamo vsi za svoje cilje, pa nikogar ne zanima, če smo mi recimo medtem na počitnicah ali pa delamo. Lahko pa jih motivira da midva že leta izpolnjujeva pogoje profit sharinga. Ta uravnotežen in miren življenjski slog je verjetno privlačen tudi drugim.

Ali vam ta posel omogoča tudi počitek, če si ga zaželite?

Sándor: Sam sem na primer v času ločitve imel štiri leta in pol težkega obdobja. Kakor koli se razumem v posel in mi je bilo jasno kaj bi moral delati, nisem našel »stikala« na sebi. Torej razlog »zakaj«. Forever mi je kljub temu zagotavljal udobje, skorajda nisem delal, pa se moji prihodki niso bistveno znižali. Te vrste stabilnosti drugje nisem zasledil.

Ali neposredno nadzorujeta svoje managerje?

Sándor: Najboljše je, če je kontrola odveč. Seveda pa sva odprta za posvetovanja. Tibor in Orsi Lapicz, Renáta Zsidai, Edit in Péter Knisz oziroma Norbi in Anita Varga so vodje, ki so že vzgoji svoje vodje, torej so sposobni samostojne gradnje posla.

Edina: Z najboljšimi partnerji negujeva prijateljske odnose, imava skupni vrednostni sistem in se razumemo tudi brez besed. Posebej me veseli da nama je zaupal in je že v poslu tudi moj brat, László Vanya s soprogo Beo.

A so ljudje ki pridejo v Forever že po naravi uspešne osebnosti ali pa taki postanejo po tem ko se pridružijo podjetju?

Edina: V tem poslu lahko postanemo boljši ljudje in dobri poslovneži, dane so vse možnosti razvoja. Torej če resno mislimo in sprejemamo napotke naših vodij, se nam bo zgodilo najboljše. Seveda pa sta potrebna tudi ustrezen pristop in miselnost ter odprtost za spremembe in ne nazadnje veliko strpnosti in vztrajnosti.

Sándor: Delati je treba kot če bi Rex v vsakem trenutku stal poleg nas, to je edina poštena pot, Forever pa nas vedno ustrezno motivira. Jasno je, da ni treba vsem doseči diamantne ravni, tudi Rex pravi: bodite srečni s Forever, dosežite tisto, kar ste si zadali kot cilj.

Edina, kako ti delaš?

Edina: Jaz sem pristaš osebnih stikov in medtem ko negujem stara, rada sklepam tudi nova poznanstva. Ko se ukvarjam s svojimi kupci so mi medčloveški odnosi vedno pomembnejši od prodaje izdelkov. Menim, da je najpomembnejša vzpostavitev zaupanja. Ne pogovarjam se z drugimi ker jim hočem za vsako ceno prodati nekaj, ampak si prizadevam da bi me spoznali kot osebo, ki je vedno pripravljena priskočiti na pomoč z nasveti ali drugače.

So se pri vajinem razvoju kdaj pojavili resnejši dvomi?

Sándor: Pravzaprav niti ne. Vedno imava kratkoročne, srednjeročne in dolgoročne cilje, zjutraj nama je jasno, zakaj vstajamo. Lepo se je tako prebujati. Ne preganjamo priponk, preprosto želiva živeti življenje, biti zadovoljna. Najin cilj ni diamant, res pa je, da se nama med uresničevanjem profit sharinga lahko zgodi tudi to. Poudarka ne dajeva številu managerjev iz prve linije, ampak temu, da bodo tisti ki so postali managerji imeli dostojno življenje. Lepo je videti kako se razvijajo najini partnerji, tako v gmotnem kot človeškem pogledu. V tako krasni skupini se lahko zgodi tudi, da profitni ček prevzameš po diamantih.

Kaj vse sta kupila?

Edina: Poleg udobnega življenja je krasen občutek pomagati pri ohranjanju zdravja naših najbližjih. Poleg tega sva videla svetovne čudeže. Vedno sem si želela na krasne morske obale, seveda pa si iz plače javnega uslužbenca tega nisem mogla privoščiti. So tudi takšni, ki sicer gredno na čudovita mesta, vendar imajo ob sebi tri mobilne telefone, ker morajo delati tudi če so na dopustu. Midva lahko poveva, da delava vse z dušo. Obožujeva ta življenjski slog.

Sándor: To, čemur drugi pravijo delo, je za naju konjiček. Zato pravim: vedno misli na to, kar si želiš, ne pa na tisto, česar si ne želiš. Aloja je večna rastlina in tudi želje so večne. Tudi čez trideset let bomo skupaj, saj bova midva v Forever ostala do konca življenja.





ZMAGOVALNI ŠTEVILKI MESECA:



Vsako podjetje, ki dejansko deluje, proizvaja, opravlja storitve, prodaja in ustvarja novo vrednost je aktivni udeleženec določenega tržišča. Poudarek je vedno na aktivnosti oziroma opravljanju dejavnosti. Ta pojem velja tudi za Forever, pravimo ji aktivnost štirih točk. Po določilih mednarodne poslovne politike se od ravni supervisorja (8%) od aktivnih graditeljev mreže mesečno pričakuje ena osebna in vsaj tri distributerske točke oziroma število točk, ki ga v sistemu nakupov NDP realizirajo mali uporabniki.

Ves marketinški načrt, vse dosegljive ravni, vsi motivacijski programi, brezplačna potovanja, avtomobilski motivacijski program, udeležba na dobičku, dolgoročni stabilni prihodki, vse se začne in nadaljuje, razvija ali pa pade pri teh štirih točkah. Ni pa to obvezno za uporabnike izdelkov in assistant supervisorje, ki imajo pravico do nakupa po veleprodajnih cenah, torej tistim, ki dosegajo 2 točki in ne razmišljajo podjetniško. Izkušnje blizu 35 let kažejo, da so najuspešnejši tisti, ki četudi so šele na ravni dveh točk, mesečno izpolnijo kriterij 4 točk. Oni so tisti, ki »delajo vnaprej«, resnično se učijo stroke, se pripravljajo na raven supervisorja in medtem ko polagajo temeljni kamen svojega bodočega podjetja, si zagotovijo mesto na brezplačnih počitnicah v Poreču in na najboljšem evropskem zabavnem usposabljanju, kjer so deležni popolne oskrbe.

Zaradi vašega že obstoječega oziroma načrtovanega podjetja je še kako pomembno, da ste aktivni tudi na ravni dveh točk. Ali so 4 točke veliko ali malo? Tistemu ki preprosto opravlja svoje delo, je jasno, da bo to celo presegel, tistim, ki ne delajo, je to ogromno. Iz česa so sestavljene 4 mesečne točke?

Ena točka nakupa pod lastnim imenom: za največ neto 160 evrov. Na štiričlansko družino to pomeni izdelke po ceni 1,3 evrov dnevno. Za nekoga je to čisto dovolj, so pa tudi takšni, ki želijo porabiti več. Najprej izračunajte koliko sto evrov boste privarčevali letno, če boste od zdaj naprej izdelke, ki ste jih kupovali v trgovini, nabavljali pri Forever.

Tri točke nakupa preko oseb, ki ste jim vi povedali, zakaj vi kupujete pri Forever. Pripovedujete o tem, zakaj je izjemno uživati ob tem pa še varčevati pri izdelkih vrhunske kakovosti, medtem pa še zaslužiti. A ni krasno? Tri točke dosežete z vrednostjo nakupa največ 580 evrov po NDP ceni. Če bo vsak, s katerim sodelujete, kupil le v minimalni količini (55 evrov + DDV), bo v vašem poslu v tem mesecu kupovalo le deset oseb. Ali mislite da lahko katero koli podjetje preživi ob desetih kupcih? Seveda, ne. Vendar pa v MLM prav temu pravimo prvi in najpomembnejši korak do zanesljivega, dolgoročnega in stabilnega podjetništva. Prav na tej točki se začneja posnemanje, to bodo pri vas videli in se od vas naučili vaši sodelavci, in se bo vaš posel začel večkratno razvijati. Najprej boste vi postali supervisor: če boste v dveh zaporednih mesecih imeli le dva aktivna sodelavca, boste že dosegli naslednjo raven. 4 vaše točke in 2 x 4 njihove. 12 točk v prvem mesecu, 12 točk v naslednjem mesecu, skupaj 24 točk, vi pa boste delali nadure in zbrali še eno točko. To pomeni da boste imeli 25 točk in postali supervisor, mesečno boste zaslužili več sto evrov in boste z nami potovali v Poreč. Lahko se zgodi, da boste postali vseh trem-štirim osebam, posnemali bodo vašo delovno metodo, vi pa boste kmalu dosegli raven managerja.

Se zdi preprosto? Seveda. A je res preprosto? Da. Se vam zdi lahko? Da. Ali je res? Ne.

Da bi vse to dosegli, morate delati. V začetku dve-tri ure dnevno, intenzivno. Ali je to slaba novica? Mogoče, vendar ste rekli, da si želi posla, zanesljive prihodnosti, stabilnega gmotnega stanja sebi in družini. Če poznate kakšno uspešno podjetje, kjer ni treba delati, mi pišite po Facebooku.

Tibor Radóczy
soaring manager, regionalni direktor



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



POMOČ PRIZADETIM

Distributerji Forever Living Products Magyarorszáq Kft. iz Miskolca so organizaciji Rdečega križa županije Borsod-Abaúj-Zemplén predali paket čajev v vrednosti 110 tisoč forintov.

Naša majhna skupina se je še februarja ob največjem mrazu odločila, da bo v skladu s temeljnimi načeli našega podjetja začela humanitarno akcijo z namenom, da bi v izrednih vremenskih razmerah tako pomagala pomoči potrebnim, še posebno brezdomcem mesta Miskolc. Zaradi hude gospodarske situacije se nismo odločili za zbiranje denarja, ampak smo podarili škatlico oziroma filter vrečke čaja Aloe Blossom.

Menili smo namreč, da moramo poleg tega, ko drugim predstavljamo vlogo Forever pri ohranjanju zdravja, okrepiti tudi družbeno prepoznavnost naše skupnosti.

Zahvaljujoč našima prijateljema, članoma President's kluba, se je naša akcija v nekaj urah bliskovito razširila, naš državni direktor dr. Sándor Milesz in izvršni direktor FLP Péter Lenkey pa sta akcijo razširila na državno raven. Delitev čaja smo koordinirali z županijsko upravo Rdečega križa županije Borsod-Abaúj-Zemplén, predsednik županijske uprave Rdečega križa Roland Grubert pa se nam je posebej zahvalil za dobrodelno akcijo.

Čeprav je bila naša donacija simbolična, smo malce olajšali življenje blizu tisoč pomoči potrebnim osebam. V nadaljevanju

lahko preberete imena tistih, ki smo jim še posebno hvaležni. Posebna zahvala velja László Palancsi in Tamásu Budaiju, ki sta takoj podprla našo pobudo, in vsem, ki so kakorkoli pomagali pri naši dobrodelni akciji.

István in Rita Halmi
Edina Hanyecz
Tünde G. Barkócziné
Istvánné in Alexandra Mezei
Julianna Jancsurák
Kiss Imre in Andrea Máté
Szilárd in Márti Fekete
Ágnes in Peti Ónodi
István in Barbara Emódi
Dr. Boglárka Francia
István in Zsófia Erdódi
Katalin in Sándor Szalay
Edilász Juhász
Sándor in Zsóka T. Nagy
Attila in Ágnes Abuczki
Gábor Oláh
Mónika Szolnoki
Szabolcs Béres
Ilona Nógrádi
Andrea Némethné
Julianna Hartyányi
Júlia Torcom



Hollósy András
Supervisor, pobudnik akcije



forevergiving
Make a Difference

HAWAII GLOBAL RALLY 2013 21-29 APRIL

Global Rally 2013 je nedvomno eno najbolj očarljivih in najzanimivejših dogodkov med motivacijski programi Forever. Na globalnem reliju bomo z več tisoč distributerji iz vseh koncev sveta skupaj proslavljali svetovne dosežke in distributerje Forever.

www.foreverglobalrally.com



FOREVER

Profit Sharing 2.0

Z veseljem vam sporočamo, da je na naši spletni strani <http://www.foreverglobalrally.com/join-us/qualifying-countries.html> na voljo popoln seznam držav ki se udeležujejo programa Profit Sharing 2.0. Naši distributerji so trdo delali leta 2011, da bi svoji državi zagotovili udeležbo v kvalifikacijskem obdobju leta 2012. Te države prispevajo h globalnem skladu, kar pomeni, da so tudi naši distributerji udeleženi na dobičku tega fantastičnega programa. Vsi, ki se leta 2012 uvrstijo v motivacijski program Profit Sharing 2.0 bodo dobili vabilo na globalni reli, na Havajske otoke, kjer bodo prevzeli svoje zaslužene čeke. Na tej prireditvi bodo podelili predvidoma blizu dvajset milijonov dolarjev. Spremljajte opis in videoposnetke motivacijskega program na naših spletnih straneh. Podrobnejše informacije: www.DiscoverForever.com



EUROPE | ALBANIA | AUSTRIA | BELGIUM | BOSNIA | CROATIA | CYPRUS | CZECH REPUBLIC | DENMARK | FINLAND | FRANCE | GERMANY | GREECE | HUNGARY | ICELAND | IRELAND | ITALY | LUXEMBOURG | MALTA | MOLDOVA | MONTENEGRO | NETHERLANDS | NORWAY | POLAND | ROMANIA | SERBIA | SLOVAK REPUBLIC | SLOVENIA | SWEDEN | SWITZERLAND | UKRAINE | UNITED KINGDOM | **AFRICA** | ALGERIA | ANGOLA | BENIN | BOTSWANA | BURKINA FASO | BURUNDI | CAMEROON | CONGO | COTE D'IVOIRE | DR OF CONGO | GABON | GAMBIA | GHANA | GUINEA | GUINEA-BISSAU | KENYA | LESOTHO | MADAGASCAR | MALI | MAURITANIA | MAURITIUS | MOROCCO | NAMIBIA | NIGERIA | REUNION | RWANDA | SENEGAL | SOUTH AFRICA | SWAZILAND | TANZANIA | TOGO | TUNISIA | UGANDA | ZAMBIA | ZIMBABWE | **ASIA** | AZERBAIJAN | HONG KONG | IRAQ | KAZAKHSTAN | KYRGYZSTAN | MALAYSIA | MONGOLIA | SINGAPORE | TAIWAN | TURKEY | UAE | INDIA | VIETNAM | **NORTH AMERICA** | CANADA | UNITED STATES | **LATIN AMERICA** | ARGENTINA | BRAZIL | ECUADOR | MEXICO | VENEZUELA | FRENCH GUIANA | GUADELOUPE | MARTINIQUE

Qualifying Countries



Zakaj ste vnesli energetske napitke FAB v ponudbo pijač restavracije Kispipa (ki večinoma ponuja madžarska vina)?

Za to je več razlogov. Tradicionalne restavracije se moramo soočiti z dejstvom, da se naš krog gostov postopoma stara. Poleg njih se je pojavila nova, mlada generacija, ki pozna energetske napitke in rada posega po njih. Ta izdelek je postal del njihovega vsakdana, saj ga redno pijejo, in ko pridejo k nam na večerjo, so veseli, ko ga zagledajo v naši ponudbi. Seveda večina ne posega po energetskih napitkih le zaradi mode, ampak gre za to, da jih večina vozi, pa ne smejo po večerji poseči po kozarcu vina. Tisti, ki pa želijo spiti koktajl, ne želijo tvegati izgube vozniškega dovoljenja, zato radi izberejo naše koktajle, ki jih pripravljamo iz energetskega napitka FAB. Ti so namreč zelo raznovrstni in jim postrežemo na primer z veliko sadja, enako kot druge vrste brezalkoholnih koktajlov. V tej obliki je dovolj naliti en deciliter energetskega napitka iz naravnih materialov, saj se sadni okus napitka zelo dobro ujema z večino svežega sadja.

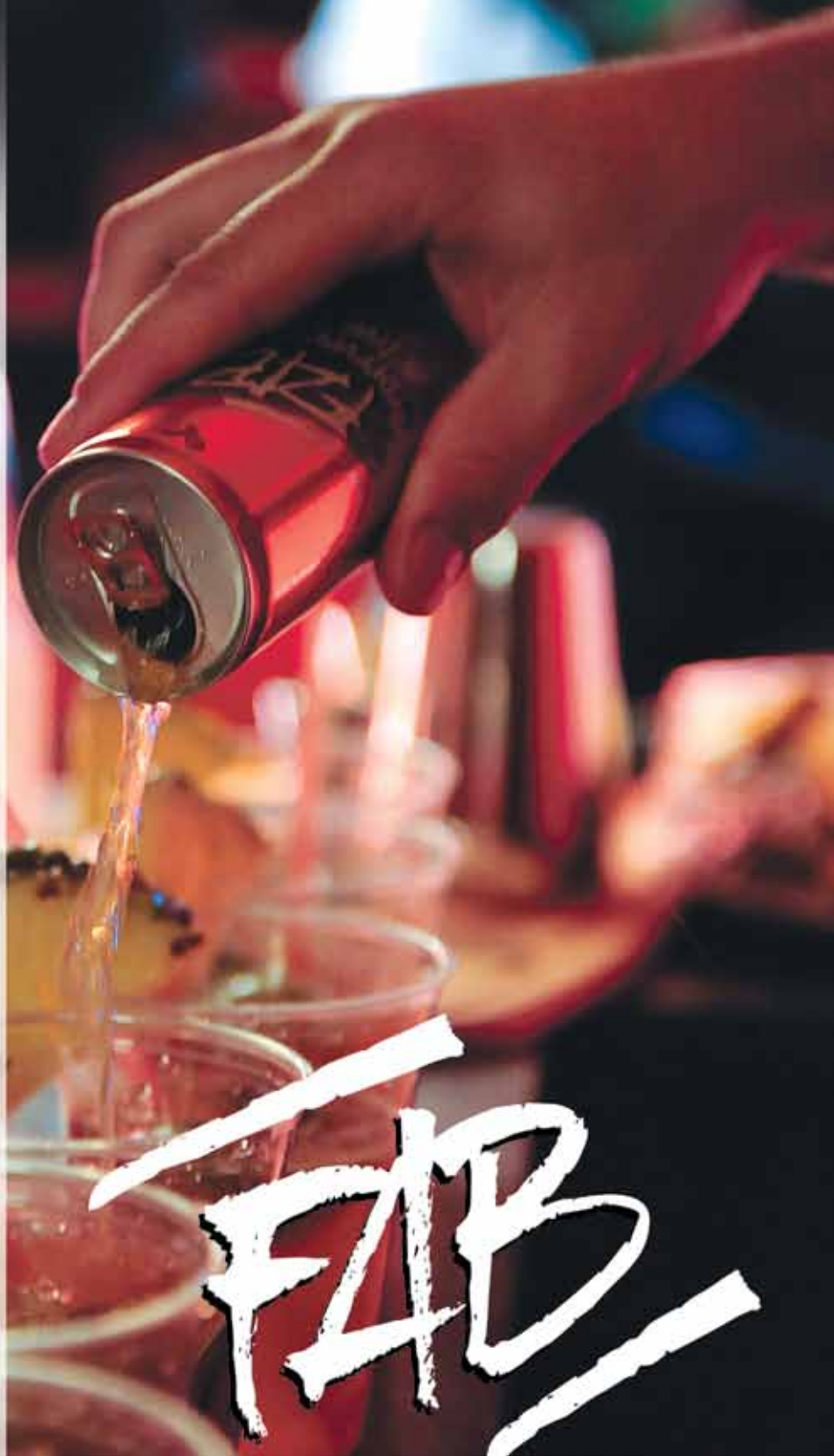
Ni poseben le izdelek, ampak tudi ponudba tega v gostinstvu. V čem je bistvo?

Lastniku pripada ne le običajna marža, ampak ob distribuciji napitka FAB dobi povrnjenih 40 odstotkov neto prodajne cene od distributerske verige. V primeru tako iskanega in modnega izdelka, kjer se pričakuje nadaljnja rast prometa, je privlačen prav ta sistem prodaje. Sam še nisem srečal kaj temu podobnega.

Kakšno prihodnost napovedujete FAB-u v gostinstvu?

Az energiailoknak stabil, és egyre növekvő a Energetske napitki imajo stabilen in rastoč trg. Z intenzivno distribucijo lahko pritegnemo mlade, ki pa bodo ostali naši potrošniki tudi v prihodnje, in seveda goste, ki jim je pomembno zdravje. Poleg tega lahko postanejo redni potrošniki tudi gostje nočnih lokalov ali tisti, ki poleti dolgo v noč radi posedajo v vrtnih prostorih gostiln, pa ne smejo piti alkoholnih pijač. Zanje je ponudba tega odličnega energetskega napitka prava obogatitev ponudbe. Ne nazadnje lahko FAB postane del vseh poletnih gastronomskih in zabavnih programov. Če bomo uspeli ustvariti markanten in zahteven krog gostov, potem bo napitek postal znan v širši javnosti in bo del klasične ponudbe pijač različnih gostinskih lokalov.

Objavljeno v julijsko-avgustovski številki časopisa Gourmet Gasztro 2011.



**FAB - ENERGETSKI NAPITEK
IZ NARAVNIH SESTAVIN**

Restavracija Kispipa je bila med prvimi, ki so v madžarskem gostinstvu začele ponujati energetske napitke FAB. Naš sogovornik je bil lastnik lokala Ervin Aubel. Pogovarjali smo se o tem, kako se je v tradicionalni madžarski restavraciji ob meščanski kuhinji našel nov energetske napitek.



*Delamo, da bi
VELIKI DAN
bil resnično Vaš!*

3044 Szirák, Petőfi u. 26. Tel/Fax: 06-32-485-300, 06-32-485-285, 06-32-485-117 www.kastelyszirak.hu



IDEJA ZA DARILO ZA

Materinski Dan

3 TENORJI CD

FOREVER 3 TENOR CD

Prva motivacijska zgoščenka z uspešnicami iz sveta MLM! Trije odlični graditelji mreže FLP: Diamantni manager Miklós Berkics, soaring manager Tibor Éliás in senior manager Lajos Túri LUI so skupaj pripravili zgoščenko z najbolj priljubljenimi madžarskimi in svetovnimi uspešnicami.

lifestyle

Življenjski slog



GIBANJE IN ZDRAVJE

Tesna povezava med rednim telesnim gibanjem in zdravjem je znana že tisočletja, a morda nikoli ni imela tolikšnega pomena kot prav v današnjem svetu, polnem pisalnih miz in prometnih sredstev. Prizadevanje za boljšo kondicijo je najidealneje začeti že v otroštvu, vendar ni nikoli prepozno.

Telesno gibanje je najboljši vzdrževalec našega zdravja, saj ima ugoden vpliv na naš celotni organizem. Naše telo postane močnejše, postopoma prenese vedno večje obremenitve, naše življenjske funkcije se izboljšajo. Boljše bo naše počutje, napolnili se bomo z energijo, lažje bomo premagovali vsakodnevne stresne situacije, izboljšala pa se bosta tudi naša fizična in psihična kondicija. Redno telesno gibanje bo tudi kratkoročno izboljšalo delovanje pljuč in srca. Spodbudilo bo krvni obtok, celično presnovo ali metabolizem, s tem pa se bo izboljšala naša odpornost. Izboljšala se bo stopnja izmenjava plinov v pljučih (izdih ogljikovega dioksida in vdih kisika) in povečala se bo sposobnost krvi prenašati kisik po krvnem obtoku. Po nekajtedenskem rednem gibanju se bo naš utrip opazno znižal.

Telesno gibanje pospeši presnovo, oddajanje energije, pomembno pa je tudi vedeti, da ima pozitivni vpliv ne le za čas aktivnosti, ampak tudi za naslednjih nekaj dni, kar pomeni, da fizična aktivnost, ki jo izvajamo vsake dva ali tri dni, pospešuje oddajanje energije tudi v vmesnih dneh. Telesno gibanje dolgoročno izboljšuje gibljivost sklepov, krepi kosti in pomaga

pri vgradnji kalcija v kosti. S pomočjo telesnega gibanja se izboljša prebava, razstrupljanje in odpornost. Naše fizično stanje ima nadvse pomembno vlogo pri preprečevanju in zdravljenju posameznih, spodaj navedenih, bolezenskih stanj in visoka raven našega fizičnega stanja zagotavlja velikansko odpornost.

1. Epidemiološke raziskave potrjujejo, da redno telesno gibanje zmanjšuje tveganje za nastanek srčno-žilnih bolezni in smrti, velik poudarek pa dobiva tudi pri rehabilitaciji akutnih obolenj koronarnih žil. Izboljšuje delovanje srčne mišice, krvni obtok, širijo se arterije in zmanjša se verjetnost nastanka krvnih strdkov. Zniža se krvni tlak, izboljša se občutljivost na inzulin in zniža se raven krvnih maščob.
2. Raziskave so pokazale, da je za vzdrževanje telesne teže potrebnih najmanj 30 minut intenzivnega telesnega gibanja na dan. Fizična aktivnost, ki je pomemben element kompleksnega programa za zniževanje telesne teže, ima številne ugodne vplive v primerjavi z dietami, saj ima pozitivno vsebino. Tu ni prepovedi in s telesnim gibanjem dosežemo večino izgubljenih kilogramov iz maščobnih tkiv, ne pa iz mišic.
3. S telesnim gibanjem lahko preprečimo ali obvladujemo zaprtost, saj pospešuje prehod hrane skozi črevesje, s tem pa se zmanjša čas prisotnosti strupenih snovi v telesu.
4. Rendszeres testmozgással megelőzhetjük, vagy 4. Z rednim telesnim gibanjem lahko preprečimo ali zmanjšamo obseg osteoporoze, saj na kritično kostno maso z vidika



lomljivosti vplivata največja kostna masa v mladosti in hitrost izgube kostne mase. Izvajanje vaj, kot so tek, hoja ali dvigovanje uteži, skupaj z vnosom zdrave količine kalcija v telo gradijo močne kosti.

5. Raziskovalci kalifornijske univerze so ugotovili, da tisti, ki se redno gibljejo, v 23 odstotkih redkeje zbolijo, in tudi če se prehladijo, lažje ozdravijo, saj šport izboljšuje delovanje imunskega sistema in prispeva k izločanju sluzi.

6. Redno telesno gibanje izboljšuje tudi stanje astmatikov, saj zmanjšuje težo bolezni. Športni zdravniki v ta namen priporočajo predvsem plavanje.

7. Najpomembnejši dejavnik pri nastanku sladkorne bolezni tipa 2 je daljši čas trajajoča kalorijsko bogata prehrana, ki skupaj s premalo gibanja vodi k čezmerni teži, v hujših primerih pa k debelosti. Redno telesno gibanje zmanjšuje tveganje za nastanek bolezni in poznejših zapletov, zmanjšuje raven krvnih maščob, holesterola, trigliceridov in sečne kisline.

8. Epidemiološke raziskave in programi rehabilitacijskih treningov dokazujejo, da ima dobra telesna pripravljenost pomembno vlogo pri preprečevanju določenih malignih tumorjev, pri že nastalih obolenjih pa izboljša preživetje. Najmanj 35 odstotkov smrti zaradi raka je povezanih s preveliko telesno težo in pomanjkanjem gibanja. Dokazano je, da ima telesno gibanje v primeru kadičev preventivni vpliv pri pljučnem raku, tega vpliva pa niso našli v primeru nekadičev. Najnovejše raziskave so pri fizično aktivnih bolnikih dokazale izboljšanje pri bolnikih z rakom na ledvicah v zadnjem stadiju. Pri eni od analiz Klinike Cooper so preučevali smrt zaradi pljučnega raka v primeru 37 tisoč oseb. Pri tem so ugotovili, da je raven fizične gibčnosti obratno sorazmerno s številom

smrti. Monga in njegovi kolegi so preučevali bolnike, ki so jih obsevali zaradi lokaliziranega raka prostate, ti pa so trikrat na teden izvajali trening aerobike. V primerjavi s kontrolno skupino in v primerjavi z vrednostmi, ki so jih izmerili pred tem, so se njihova kondicija, gibčnost in moč nog povečale, zmanjšal pa se je občutek utrujenosti, izboljšala se je tudi njihovo fizično in socialno počutje. Trening aerobike po operaciji raka na dojki oziroma v času kemoterapije zmanjšuje občutek utrujenosti bolnikov, pa tudi za ljudi, ki so preživeli maligne tumorje v otroški dobi, fizična aktivnost nedvoumno ugodno vpliva na splošno zdravje, na kakovost življenja in ohranjanje funkcionalnih kapacitet. Podobne so izkušnje v zvezi s tumorji na krvotvornih organih v odraslem obdobju. Navodila ameriške družbe Cancer Society iz leta 2006 predlagajo vsakemu bolniku z rakom 30- do 60-minutno fizično aktivnost na dan. Ugoden vpliv dobre telesne pripravljenosti je World Cancer Research Fund poudaril leta 2007, avstralska družba leta 2009, ameriški College of Sports Medicine pa leta 2010.

9. Telesno gibanje upočasni staranje, razvija logiko in spomin ter upočasni degeneracijo osrednjega živčnega sistema. Raziskovalci univerze iz Illinoisa menijo, da možgansko delovanje pri starejših, ki se redno gibljejo, doseže enake rezultate kakor v primeru mlajših odraslih. Ameriška raziskava je pokazala, da ljudje, starejši od 80 let, lahko dramatično izboljšajo svoje zdravstveno stanje, če se nekajkrat na teden telesno gibljejo.

10. Številne študije dokazujejo, da je možnost za nastanek možganske kapi pri ljudeh, ki se veliko gibljejo, 27 odstotkov manjša, pri tistih ljudeh, ki so povprečno aktivni, je za 20 odstotkov manjša možnost za nastanek možganske krvavitve oziroma njihove možnosti preživetja so veliko boljše. Učinkovitost primarnega preprečevanja težav glede motenj krvnega obtoka v možganih s telesno aktivnostjo je podkrepilo tudi opazovanje avtorja iz Skandinavije.



lifestyle



POMEMBNO JE VEDETI

Blagodejni vplivi redne telesne aktivnosti hitro ugasnejo, če se nehamo gibati. Po končani športni dejavnosti niti pri atletih ne moremo več ugotoviti dolgoročnih prednosti, njihova fizična kondicija ni boljša in njihov organizem se ne odziva hitreje na telesno gibanje kot pri tistih osebah, ki se niso nikoli aktivno ukvarjale s športom. Že v času dojenčka in v zgodnjem otroštvu moramo narediti prve učinkovite korake, da se izognemo nastanku zgoraj opisanih bolezni (ki so v odrasli dobi človeka na vrhu statistike o boleznih in umrljivosti) ali da jih vsaj prestavimo na poznejši čas. Pomembno sredstvo za doseganje teh ciljev je izoblikovanje prehranskih navad, ki ustrezajo starosti, redno telesno gibanje in vzor staršev.

11. Relaksacijske vaje pomagajo pri sproščanju napetosti, blažijo bolečine v glavi in hrbtu in izboljšajo nespečnost. Povečana telesna temperatura znižuje mišično napetost. Pri zdravljenju motenj spanja je izjemnega pomena vzpostavitev rednega dnevnega življenjskega ritma. Telesno gibanje podnevi ima v človeškem organizmu pomembno vlogo pri urejanju ritma in spanja. To je eden najučinkovitejših načinov sproščanja vsakodnevnega stresa, obenem pa zmanjšuje tveganje za številne telesne in duševne bolezni. Pomembno je, da predvideno telesno gibanje po možnosti opravimo tri do štiri ure pred spanjem.
12. Čim bolj smo fit, tem boljše bo naše seksualno življenje, saj se bomo bolje počutili v svoji koži, povečal se bo libido in izboljšal krvni obtok. Z rednim telesnim gibanjem lahko pozitivno vplivamo na zmanjšanje upada potence pri moških.
13. Fizična aktivnost prispeva k zdravi nosečnosti, za noseče ženske je pomembna relaksacija, razvijanje kolčnih in hrbtnih mišic.
14. Šport je enako koristen tako za telo kakor za dušo, ponuja možnosti za družabno življenje in izboljšuje samodisciplino. Telesna aktivnost odlično sprošča stres in ima antidepressivni vpliv. Zagotavlja osvežitev in prek sprememb ravni endorfina ter drugih hormonov povečuje samospoštovanje.



Dr. Brigitta Kozma
internistka,
gastroenterologinja, manager

LITERATURA:

- Krause T, Lovibond K, Caulfield M, et al. Guideline Development Group: Management of hypertension: summary of NICE guidance. *BMJ* 2011; 343: d4891; doi: 10.1136/bmj.d4891.
- Schnohr P, Jensen JS, Scharling H, et al. Coronary heart disease risk factors ranked by importance for the individual and community. *European Heart Journal* 2002; 23: 620–626.
- De Bacquer D, De Bacquer G, Östör E, et al. Predictive value of classical risk factors and their control in coronary patients: a follow-up of EUROASPIRE I cohort. *Eur J Cardiovasc Rehabil* 2003; 4: 289–295
- Simonyi G, Bedros JR. Az elhízás kezelésének szakmai és szervezeti irányelvei. *A Magyar Obezitológiai és Mozgásterápiás Társaság ajánlása és állásfoglalása. Cardiometabolica Hungarica* 2008; 1 (Suppl 2): 1–43
- Káplár M. A 2-es típusú cukorbetegség kialakulása és kezelése. *Debreceni Egyetem OEC, I. sz. Belgyógyászati Klinika*
- Bíró Gy. A táplálkozás kockázata – túl a főbb tényezőknél. *Magyar Táplálkozástudományi Társaság, Budapest*
- Szűcs M, Drabik Gy. Férfi szexuális zavarok Kenézy Kórház Nonprofit Kft., Urológiai és Andrológiai Osztály, Debrecen
- Gyurkovits K. A köhögéseről és annak csillapításáról gyermekkorban Mosdós
- Ketheth KD, Campbell KJ. Interventions to prevent obesity in 0-5 year old: an updated systematic review of the literature. *Obesity* 2010; 18 Suppl 1: S27–35. 32. Ciampa PJ, Kumar D, Barkin SL, et al. Interventions aimed at decreasing obesity in children younger than 2 years. *Arch Pediatr Adolesc Med* 2010; 164: 1098–1104.
- Kovács M. Az obesitas prevenciója kisdiedkorban. *Petz Aladár Megyei Oktató Kórház, Győr*
- Radics J. A pszichoszomatikus betegségben szenvedők házi- és munkahelyi gondozása. *Családorvosi Fórum* 2010; 10 (12): 9–11.
- Habon T. Miokardiális revaszkularizáció – az ESC 2010-es ajánlása alapján Pécsi Tudományegyetem Klinikai Központ, I. sz. Belgyógyászati Klinika, Kardiológiai Osztály
- Takács A. Terápiás cél: a stroke megelőzése
- Battigiani CL: Physical activity and hematological survivorship. *Rec. Results Cancer Res.* 2011, 186, 275–304.
- Courneya KS, Friedenreich CM: Physical activity and cancer: an introduction. *Rec. Results Cancer Res.* 2011, 186, 1–10.
- Juan AF, Wolin K, Lucia A: Physical activity and pediatric cancer survivorship. *Rec. Results Cancer Research* 2011, 189, 319–47.
- Jones LW, Eves ND, Kraus WE. és mtsai: The lung cancer exercise training study. *BMC Cancer* 2010, 10, 155.
- Kirschbaum MN: A review of the benefits of the whole body exercise during and after treatment for breast cancer. *J. Clin. Nurs.* 2007, 16 (1), 104–21.
- McNeely ML, Courneya KS: Exercise programs for cancer-related fatigue: evidence and clinical guidelines. *J. Natl. Compr. Can. Netw.* 2010, 8, 945–53.
- Monga U, Garber SL, Thornby J. és mtsai: Exercise prevents fatigue and improves quality of life in prostate cancer patients undergoing radiotherapy. *Arch. Phys. Med. Rehabil.* 2007, 88, 1416–22.
- Iski G, Márton H, Ilyés I. Az elhízás hatása a gyermekkori asthma bronchialéris és kezelhetőségére. *Debreceni Egyetem Orvos- és Egészségtudományi Centrum, Családorvosi és Foglalkozás-egészségügyi Tanszék*
- Takács I. Osteoporosis Semmelweis Egyetem ÁOK, I. sz. Belgyógyászati Klinika, Budapest
- Purebl Gy. Az inszomnia kezelésének korszerű irányelvei Semmelweis Egyetem ÁOK, Magatartástudományi Intézet, Budapest

Za idealno ličenje je nujna uporaba ustreznega pudra. Najboljši učinek dosežemo z izdelkom Sonya Cream to Powder Foundation, ki je na voljo v devetih barvnih odtenkih in je izdelan iz čistih naravnih sestavin ki vlažijo in mehčajo kožo. Primeren je za vse tipe in tene kož, zagotavlja popolno prekrivanje.

V naše veliko veselje se je ponudba dopolnila z novim pudrom Sandy. Za izbiro ustreznega barvnega odtenka uporabimo barvno lestvico Sonya Foundation Selector.

Zahvaljujoč praktičnemu in elegantnemu pakiranju ga lahko imamo pri sebi v vsakem trenutku, uporaba pa je enostavna.

Uporaba: Pripravimo kožo z uporabo izdelkov za nego kože Aloe Fleur de Jouvance. Pred nanosom pudra kožo očistimo, toniramo nato pa uporabimo vlažilno kremo. Puder lahko nanesemo z gobico oziroma okroglim čopičem in ga enakomerno porazdelimo po licu.

Vse zainteresirane in željne lepote prijazno pričakujem v našem izobraževalnem centru Sonya, v ulici Nefelejcs.

Vera Kozma kozmetičarka



Sonya™

CREAM TO POWDER FOUNDATION

FOREVER
LIVING



PRODUCTS
MAGYARORSZÁG



FOREVER DAN ZDRAVJA

DVORANA SYMA, 13. MAJA OD 10. URE

NA NAŠI DRUŽINSKI PRIREDITVI VAS PRIČAKUJEMO S PROGRAMI ZA OTROKE, POLJUDNO ZNANSTVENIMI PREDAVANJI O VAROVANJU ZDRAVJA, BREZPLAČNIMI PRESEJANJI TER S PREDSTAVITVIJO IN SEJMOV IZDELKOV!

Program povezuje: ENIKŐ DÉTÁR IN KÁROLY RÉKASI

Pozdravni nagovor - DR. SÁNDOR MILESZ

zdravilec, nagrada za življenjsko delo Pro Vita et Natura, safirni manager, državni direktor

DR. GYÖRGY BAKANÉK, zdravnik specialist ginekolog-porodničar, specialist medicine športa, svetovalec življenjskega sloga in neodvisni zdravnik svetovalec Forever: MISLI O VAROVANJU ZDRAVJA

DR. EDIT RÉVÉSZ SIKLÓSNÉ, anesteziologinja in specialistka intenzivne terapije, soaring managerka: NAŠE ZDRAVE JEDI

DR. TERÉZIA SAMU, specialista žilne kirurgije, soaring managerka: OD SKALPELA DO MAŠČOBNIH KISLIN OMEGA

DR. MÁRIA HOCSI, pediatriinja, diabetologinja, managerka: PREVENTIVA SLADKORNE BOLEZNI IN NJENIH ZAPLETOV

TIBOR ÉLIÁS soaring manager: ELIKSIR ZDRAVJA

IMRE MEGGYESI manager & **TAMARA KÁNTOR MEGGYESINÉ** managerka: ŠPORTNA SVOBODA

DR. OTTÓ KERTÉSZ, živinozdravnik, manager: ZDRAVJE NAŠIH LJUBLJENČKOV

FERENCNÉ TANÁCS IN FERENC TANÁCS, zdravilca, senior managerja: ZA ZDRAVE OTROČIČKE

DR. KATALIN PIRKHOFER DR. SERESNÉ IN DR. ENDRE SERES specialist kirurg-travmatolog, safirna managerja: »NAJINO ŽIVLJENJE SE JE SPREMENILO«

DR. ILONA JURONICS VARGÁNÉ, specialistka neonatalne in otroške medicine, soaring managerka: VAROVANJE ZDRAVJA NAŠIH OTROK

MIKLÓS BERKICS diamantni manager in **ISTVÁN HALMI** safirni manager: ZDRAV DIALOG

PREDAVATELJI ZVEZE MADŽARSKIH ZDRAVILCEV

IBOLYA BERÉNYI: SPOZNAJTE KDO STE, IN POSTANITE TO KAR STE! KDAJ, ČE NE ZDAJ?

ISTVÁN SÁGI: NA VZHODU JIN-JANG, NA ZAHODU KISLOST-BAZIČNOST

DR. TERÉZ FAUSZT: FENG SHUI V ZDRAVLJENJU

DR. ISTVÁN TARACZKÖZI, Predsednik Združenja madžarskih zdravilcev, nagrada za življenjsko delo Pro Vita et Natura: IZBIRA PARTNERJA, PARTNERSKI ODNOSI – OKUSI, VONJI, AROME

ERZSÉBET PÁL: ENERGIJA LJUBEZNI

DR. ISTVÁN MÁTYÁS: HOLISTIČNI PRISTOP

ILDIKÓ MAKRA SZILÁGINÉ: RAZVOJ GRAFOMOTORIČNIH SPOSOBNOSTI

SERFŐZŐ-GYŐR OXÁNA: HAMMERJEVA METODA ZDRAVLJENJA

Glasbena produkcija: **VEGAS SHOWBAND**



Skupna prireditelja Zveze madžarskih zdravilcev in Forever Living Products Magyarország Kft.

SREČANJE MANAGERJEV, DVORANA SYMA

Prisrčno vabimo naše nove managerje in managerje ki so dosegli nad 600cc na usposabljanje, ki bo 13. MAJA 2012!

(Podrobnosti v pisarnah in v managerskih okrožnicah.)



12. maj 2012.
Success Day
OB ROJSTNEM DNEVU



POVEZOVALCA PROGRAMA:
Dr. Ilona Juronics Vargáné in Géza Varga
soaring managerja
člana President's kluba 2011, 2012



Dr. Sándor Milesz
državni direktor
POZDRAVNI NAGOVOR



Dr. Terézia Samu
soaring manager
15 LET KOT ZDRAVNICA V FLP



Attila Gidófalvi
diamantni manager "Europe TOP 10" 2.
12.500 cc, član President's kluba 2012
I LOVE NEW PROFIT SHARING



József Szabó
safirni manager
"Europe TOP 10" 10.
»POSTALI SMO NAJSTNIKI«



Tamás Budai
safirni manager
član President's kluba 2011
PRIPRAVLJAM SE NA GLOBALNI RELI



Miklós Berkics,
diamantni manager "Europe TOP 10" 8.
član President's kluba 2011, 2012
TURBO START 2.0



Veronika Lomjanski
diamantna managerka
članica President's kluba 2011, 2012
PREMIŠLJUJ
O VELIKIH STVAREH!

NASTOPAJO:

EDVIN MARTON, ATTILA PATAKY, TRIJE TENORJI
UVRSTITEV SUPERVISORJEV, ASSISTANT MANAGERJEV
KLUB OSVAJALCEV, UVRSTITEV MANAGERJEV, PREDAJA REGISTRSKIH TABLIC, VODILNI MANAGERJI,
ČLANI BUSINESS BUILDERS KLUBA, UVRŠČENI NA SUPER RALLY

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: Zsuzsanna Petrőczy **Uredniki:** Valéria Kismárton, Kálmán Pósa, Sándor Rókás

Layout, priprava na tisk: Crossroad Consulting Kft. **Prevod, lektoriranje:** Mímoza 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



POWER OF NATURE