

LETNIK XVII. ŠTEVILKA 4. / APRIL 2013

FOREVER

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



HAWAII
GLOBAL RALLY
2013 21-29 APRIL



HVALEŽNOST

ustvarja uspeh



Rex Maughan

Rex Maughan

predsednik uprave, generalni direktor

Nekega dne sem premišljeval o pomenu hvaležnosti. Zanimivo je, kako se ljudem spremeni duševno stanje, ko pomislijo na to besedo. Hvaležnost ne vpliva le na naše vedenje in obnašanje, vpliva tudi na naš odnos do drugih in njihovega do nas. Izjemen verski vodja Thomas S. Monson je nekoč dejal: »Če odstranimo negativne misli in okrepimo hvaležnost v svoji duši, se lahko dvignemo in pomagamo tudi drugim. Če nehvaležnost štejemo med najhujše grehe, potem hvaležnost sodi med najžlahtnejše vrline.« Srečen sem, ker lahko z vami delim te čudovite izdelke in ta fantastičen poslovni načrt. Prepričan sem, da ima hvaležnost oprijemljivo korist. Ta mi določa vrstni red pomembnih reči v življenju in mi daje tako duševno moč, ki me dvigne in ki mi pomaga dvigniti tudi druge.

Hvaležnost nam pomaga osredotočiti se na pomembne reči

Ena tipičnih človeških lastnosti je, da se poskušamo primerjati z drugimi ne glede na položaj, ki ga imamo v življenju. Izredno srečni smo, da imamo v Forever sodelavce, ki nas navdušujejo in spodbujajo, da bomo še boljši od njih. To je tudi v redu. A ne sme nam biti najpomembnejše, da postanemo takšni, kot so oni. Ne moremo izvleči najboljšega iz sebe, če smo pozorni le na to, kaj imajo oni, česar mi nimamo. Osredotočimo se na to, da razvijamo tisto, v čemer smo uspešni, in se ognimo stvarim, ki nas zavirajo. Kot pravi Judy Garland: »Bodimo raje prvorazredna različica samih sebe kot drugorazredna različica koga drugega.« Poglejte v ogledalo vsak dan in bodite hvaležni fantastični osebi, sebi! Če znamo ceniti sami sebe, je to korak k temu, da znamo ceniti tudi druge.

Hvaležnost navdihuje

Čim več nam uspe povleči iz skritih rezerv, tem uspešnejši smo. Če znamo ceniti vse fantastične vire, možnosti, ki nam jih ponuja Forever – kot so spletni treningi, pripravljen, dobro informiran višji nivo ali

celo neverjetne kvalifikacije: Eagle Managers Retreat in Chairman's Bonus – imamo možnost za ogromen napredek v življenju. Te zunanje vire moramo združiti s svojimi notranjimi vrednotami in prirojenimi danostmi. Vam je že uspelo razviti te na tako visoki ravni, da služijo tudi drugim? Če nenehno razvijate sposobnosti, v katerih resnično uživate, lahko s tem pomagate svoji skupini veliko bolj, kot si predstavljate. Z besedami Marka Avrelija: »Naredite seštevek tistih izrednih lastnosti, ki jih imate v lasti, in jim bodite hvaležni! Le pomislite, kako močno bi hrepeneli po njih, če jih ne bi imeli.« Hvaležnost za notranje vire nas spomni, česa smo sposobni in kako priti do tega, kar nas bo naredilo zares uspešne v Forever.

Hvaležnost je lahko drugim v spodbudo

Vse, kar obožujemo v zvezi s Forever, je rezultat dela fantastičnih distributerjev, sodelavcev ter vodstvene ekipe. Ko delamo skupaj z drugimi, se vsak dan znova spomnimo, katere so tiste stvari, ki jih pri njih cenimo. To pomaga spodbujati občutek tovarštva, to je to, kar nas združuje in ponese naprej. William James je

rekel: »Človek si najbolj želi, da bi ga cenili in spoštovali.« Če vidite, da izobraževanje na nižji ravni deluje, jim dajte to vedeti! Pomembno je, da vedo, da ste pozorni nanje in da cenite njihov trud. Ali če se srečate z novim distributerjem, ki se resno zanima za izdelke, bodite pozorni in zadovoljite njegovo željo po informacijah. William Arthur Ward nas spomni: »Biti hvaležen, a tega ne pokazati, je podobno, kot če zapakiramo darilo, pa ga ne predamo.«

Če se vsakodnevno osebno zahvalite komu zato, ker je prinesel spremembo v vaše življenje, ga ne motivirate le za nadaljnji trud, tudi vi boste želi sadove hvaležnosti, ki jih prinaša njegovo delo. Ko govorim o hvaležnosti, ne mislim na velike stvari. Že en preprost 'hvala' lahko dela čudeže. Thornton Wilder pravi: »Samo takrat lahko rečemo, da res živimo, ko se globoko znotraj zavedamo zakladov, ki jih imamo.«

Čestitam vam ob uspešnem prvem četrtletju! Zares cenim in sem vam hvaležen za vložen trud. Pokažite tudi vi vsak dan svojo hvaležnost in zagotavljam vam, rezultati ne bodo izostali!

FOREVER - globalna zahvala

Še nekaj dni, pa bomo poleteli proti Havajem. Ali imate že vozovnico za polet? Ali se lahko zahvalite Rexu Maughanu, ki vam je omogočil obisk tega prekrasnega otoka, kjer boste prevzeli zaslužen ček z deležem od dobička podjetja?



V življenju vsakega človeka pride trenutek, ko začuti, da se mora komu zahvaliti za vse, kar je dobil v življenju. Sam se zahvaljujem Rexu Maughanu, Greggu Maughanu in Aidanu O'Haru, ki madžarskim in južnoslovanskim distributerjem omogočajo polet v višave, o kakršnem smo nekoč lahko le sanjali. Dober je občutek zahvaliti se za neizmerno pomoč, ki jo vsak dan dobivamo od Home Office, za neverjetno in edinstveno priložnost, ki jo na temelju marketinškega načrta vsem nam po svetu zagotavljata Rex Maughan in Gregg Maughan. Hvala za čudovita potovanja in doživetja, ki vsako leto bogatijo našo dušo, svetovni nazor in zavest. Saj želite tudi vi biti del skupine, ki se lahko osebno zahvali. Greste na oder in rečete le toliko: »Thank you Rex, thank you Gregg, thank you Aidan.«

Morda se zdi, da gre za malenkost, vendar ta zahvala vsebuje vse vaše življenje, vse vaše boje, poštenje in človečnost. V veliko veselje in čast si štejem, da lahko na Havaje vodim tako ekipo. Hvala, Rex, Gregg, Aidan!

Po obisku Briana Tracyja na Madžarskem, ko je postal del našega globalnega sistema usposabljanja, diamantnega usposabljanja Forever, sva se mu skupaj z Mikijem Berkicsem v imenu vseh vas seveda zahvalila za vse, kar je naredil za člane Forever Madžarske in južnoslovanske regije. Brian je v svojem odgovoru zapisal naslednje:

»Apostol Pavel je v svojem pismu Filipljanom zapisal: Nič ne skrbite, ampak ob vsaki priložnosti izražajte svoje želje Bogu z molitvijo in prošnjo, z zahvaljevanjem.

Božja želja je, da bi molil za svoje prijatelje, zato molim tudi za vas. Napišite mi, kaj je tisto, za kar želite, da bi molil Nebeškemu očetu, in bom skupaj s svojo skupnostjo vaše prošnje zajel v svojo molitev in bodo vaše želje z božjim blagoslovom izpolnjene. Vedeti morate, da Nebeški oče pričakuje vaše prošnje. Pomislite, kaj je tisto, kar ne deluje v vašem življenju. Kakšne težave imate v družini – in pošljite mi svoje prošnje. Molil bom z vami in za vas, videli in doživeli boste zdravilni božji dotik v vašem življenju in življenju vaših najdražjih.«

Na naslednji Global Rally nas mora kreniti vsaj dvakrat toliko kot na letošnjega. Imate še skoraj leto dni, delajte, da bi lahko šli z nami in izrekli zahvalo na odru.

Naprej, Forever Slovenije!

DR. SÁNDOR MILESZ
DRŽAVNI DIREKTOR

Thank
You



FOREVER DIAMOND TRAINING

Berkics Miklós

FOREVER



DIAMOND
TRAINING

BUDIMPEŠTA NEDELJA, 16.–17. FEBRUAR



Nihče, ki želi biti uspešen v tem poslu, ne sme zamuditi Diamantnega izobraževanja Miklósa Berkicsa, smo zapisali marca, ko smo povzeli vsebino prvega dne prireditve. Tu je zdaj drugi del – z novimi velikimi topovi Foreverja.

DR. SÁNDOR MILESZ, DRŽAVNI DIREKTOR

Sponsor je ključna figura pri gradnji posla. Kot pravijo, pomaga že s tem, da obstaja. Pa vendarle ni vseeno, kakšna osebnost je, saj pomaga na vseh stopnjah. »Moj je najboljši sponzor na svetu, a on je tudi sponzor vseh nas,« govori o ustanovitelju Rexu Maughanu dr. Sándor Milesz, ki pravi, da je po njegovi definiciji sponzor tisti, ki ne le pokaže poslovno možnost, ampak tudi nenehno pomaga in uči. Toda kakšen je dober sponzor? Državni direktor ima odgovor tudi na to. Dober voditelj je zanesljiv, točen, dosegljiv, resnicoljuben, pripravljen pomagati, je vzor, smotrni, vesel, skrbni, karizmatični, dober organizator, navdušen, optimist, vztrajni, vsestranski, pošteni, ljubeznivi in nenehno raziskuje prihodnost. Sliši se nemogoče, vendar so za številne, ki sodelujejo pri gradnji mreže, te lastnosti znane. »Vi ste najboljši, vsi se prihajajo učiti sem,« pravi dr. Sándor Milesz in doda, »vsem vam je dano, da postanete diamantni, le odločiti se morate!«



BRIAN TRACY, TRENER, ZDRUŽENE DRŽAVE AMERIKE

Brian Tracy je eden najuspešnejših predavateljev in avtorjev sveta. Kot gost Diamantnega izobraževanja želi podkrepiti trditve, da niti uspeh niti neuspeh nista slučajna: če slediš poti uspešnih ljudi, boš prišel tja, kjer so oni. Za to je dovolj, če opravljaš dobre reči v pravilnem vrstnem redu. »Tvoje okoliščine določajo tvoje misli, tvoje misli te naredijo, da si to, kar si,« pravi Tracy, nato začne naštevati glavne značilnosti uspeha: dober voditelj, odličen izdelek in marketinški načrt, dobra strategija človeških virov, hitrost, osredotočenost ... Vse tega se lahko naučimo! Številne raziskave se usmerjajo na vprašanje, zakaj postanejo ljudje dobri voditelji. V teh ljudeh je neka skupna poteza: imajo nedvoumno in pomembno vizijo in verjamejo vanjo. »V rokah imate vse znanje, talent in sposobnosti,« trdi Tracy, »ko boste naredili prvi korak, se bo pred vami pojavil drugi in tretji. Pomembno je, da ne tehtate, da takoj ukrepate!«

Ker zagotavlja 90 odstotkov našega prihodka 10 odstotkov našega dela, se splača izbirati (in celo zapisati), v kaj je treba vložiti energijo. Po mnenju trenerja je bolje, da se ukvarjamo z manjšim številom del, a z njimi intenzivno. »Cilj in načrt: s tema dvema lahko uresničiš enkratne reči!«



JÓZSEF SZABÓ, SAFÍRNI MANAGER

József Szabó kar 17 let ni mogel verjeti, da se bo nekoč preživiljal z multi-level marketingom, nam zaupa, in ni mogel verjeti, kako daleč bo prišel. Danes pa je tukaj na Foreverjevem odru in nas spodbuja kot ustanovitelj na Madžarskem: »Še sam ne veš, kaj boš lahko dosegel v tem poslu, kakšne skrite rezerve imaš. Tudi jaz sem si nekoč zastavil za cilj le to, da bom poskušal priti med najboljše. Je pa pomembno, kaj boš storil naslednji teden. Namesto tebe ne more nihče, sam moraš.« Pravi, da je to »posel preprostih, poštenih ljudi, ki si želijo od življenja več kakor le živeti povprečno«.

Na Diamantnem izobraževanju so bili zbrani sami takšni ljudje, in ne le iz države, ampak iz širšega območja. József Szabó je prepričan, da je regionalno bratstvo ena pomembnih nalog podjetja Forever. »Tisoče različnih ljudi in isti cilji, zaradi tega bo svet boljši!«

Predavatelj je pozval na oder člane mlade generacije: 17- do 18-letne potencialne graditelje mreže. Zanimivo je pomisliti, kako veliki so bili, ko se je Foreverjeva zgodba začela ... »Vse je mogoče, zato tudi danes verjemite v pravljice!« sklene svojo misli József Szabó.



ISTVÁN HALMI, DIAMANTNO-SAFIRNI MANAGER

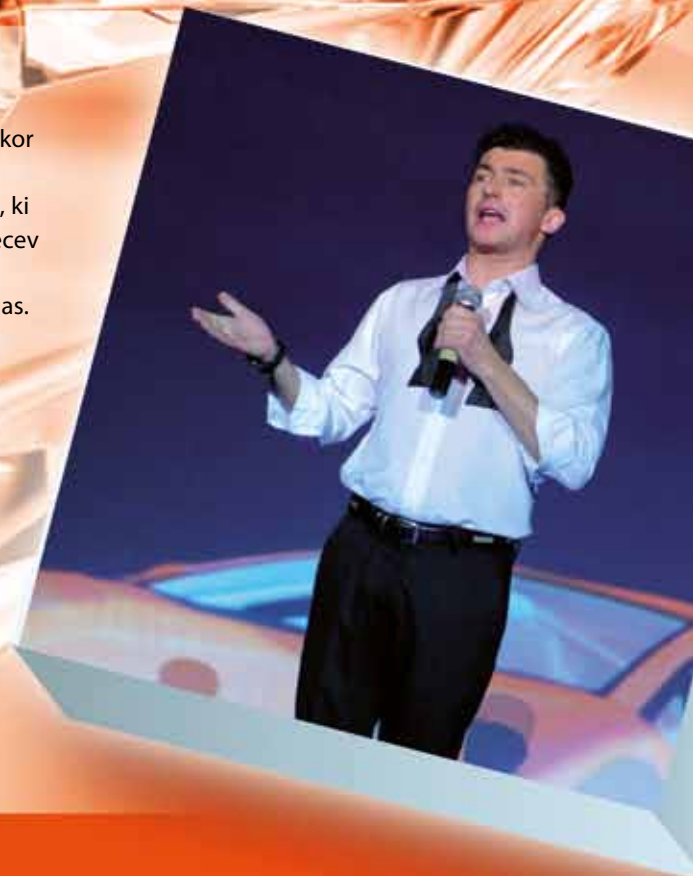
Kdor redno prihaja na prireditve Dan uspeha, že pozna zgodbo Istvána Halmija in Rite Mikola Halminé. Vedno pa jima je dobro prisluhniti, kakšno pot lahko prehodite pri Foreverju, skozi kakšne težave se je treba prebijati in do kam je mogoče priti. Zakonca Halmi ne le da sta bila vztrajna, česar koli sta se lotila, ničesar nista jemala kot nekaj samoumevnega in pod častjo, če je bilo v prid ciljem. Blagostanje in družina sta zanju na prvem mestu, zanju sta trdo delala na najrazličnejših delovnih mestih. István je začel kot kontrolor letenja, ob tem pa se redno izobraževal, bral, si pridobil dve diplomii, ko pa je bilo treba, je brez nerganja vozil kamion. Rita je poučevala v šoli, poleg tega pa delila letake. Pozneje sta odprla trgovinico s pijačo, vendar nista bila kos konkurenci. Po številnih težavah sta se

podala v MLM. »Ko sem bil mlad, sem imel dva cilja: postati milijonar in vzgojiti sina po svoji podobi. Tukaj mi je uspelo oboje. Začela sva in postala uspešna, ker sva veliko delala. Dobila sva prijatelje, ki so odtehtali vse težave, ki sva jih imela nekoč. Zapisala sem si, da bom na svoj 50. rojstni dan postala diamant. Verjamem, da se mi bodo uresničile tudi te sanje!«

MIKLÓS BERKICS, DIAMANTNI MANAGER

»Preden bo prišel uspeh, je pred teboj pot, ki ni lahka, a se vsekakor splača stopiti nanjo,« nam pove Miklós Berkics, seveda ne tako preprosto, ampak skozi zanimive in zabavne zgodbe. Vse zgodbe, ki jih pove, so se zgodile njemu: pred nami se je zvrstilo osem mesecev življenja človeka, ki je diamant. Lepo je bilo slišati, da se tudi on pogosto spotika in se išče po labirintu, kakor marsikateri izmed nas. Pa kljub vsemu ... »Zakaj so ljudje, ki so dosegli raven diamanta, posebni?« postavi vprašanje sebi in nam.

»Strasten, nor, odločen: tudi drugi diamanti so takšni, ne le jaz,« pove. »Brez težav ni uspeha, vendar se ne dam, saj mi je zapisano, da bom nekega dne prišel na vrh, ko bo pot krajša in udobnejša. Pogosto vsa znamenja kažejo na to, da bi morali odnehati, a nadaljuješ, ker veš, kaj pomeni skleniti pogodbo. In čudež bo ta, ko boš postal 'sam svoj duplikat'. Pri gradnji posla bo vedno potrebna ponižnost ne glede na to, na kateri ravni si. Če boš od tod odšel kot enaka osebnost, kot si bil ob prihodu, ne bo sprememb. Če pa sprememba bo, se bo spremenil tudi rezultat. Pridobi si navade, kakršnim sledijo diamanti, in tudi sam boš postal diamant!«



Junija bo na Madžarsko spet pripotoval vodilni evropski trener, uspešen graditelj mreže in podjetniški svetovalec Michael Strachowitz. Danes poleg mrežnega marketinga deluje tudi na področju neposrednega in strukturiranega trženja. Njegovo znanje uporablja več tisoč distributerjev po vsej Evropi.

MICHAEL STRACHOWITZ **TRENER**



V VSEH NAS SE SKRIVAJO BREZMEJNE MOŽNOSTI

Že pred tem ste se srečali in se pogovarjali z madžarskimi in južnoslovanskimi distributerji. Kakšen vtis so naredili na vas?

Vedno mi je v veliko veselje, ko se srečam z madžarskimi in južnoslovanskimi distributerji, saj so zelo predani in se čuti, da obožujejo delo v Forever, zato so tudi odprti za novo znanje in razvoj. So prijazni ljudje, polni topline.

Kakšni so bili odzivi po vašem obisku?

Odzivi so bili še posebno veliki na skupnostnih straneh. Vsakič, ko imam trening v Forever, me veliko ljudi označi kot znanca in dobim veliko komentarjev. Te pripombe so iskrene, jasne in duhovite ter seveda pišejo tudi o tem, kako deluje njihov posel.

Kaj kot vodilni predavatelj pričakujete od seminarja?

Komaj čakam, da bom srečal nekaj starih prijateljev, voditeljev in veliko novih distributerjev. Sem prav očaran, kako množična so ta usposabljanja. Kot sem slišal, bom govoril pred več tisoč udeleženci. Moj namen je slušateljem pokazati in povedati, da so na najboljšem mestu ob najboljšem času. Imam občutek, da še nikoli ni bilo boljše priložnosti za gradnjo posla Forever kot danes.

Kaj menite o gospodarski krizi, ki smo ji danes priče?

Živimo v času sprememb. Kot se spremenijo stvari okoli nas, se vedno pojavijo prednosti in tudi slabosti. Nekateri trpijo zaradi sprememb, drugi v njih vidijo priložnost. Vendar brez sprememb ni razvoja. Lahko povemo, da so minili stari časi, ko so nas vzgajali v smislu: uči se, pridobi poklic, nato delovno mesto in delaj tam do upokojitve. Potrebujemo več ljudi s podjetniško žilico, take, ki sprejemajo odgovornost za vsa področja svojega zasebnega in poklicnega življenja. Prepričan sem, da sodijo graditelji mreže v to skupino ljudi.

Ali imate kakšen dober nasvet glede spopadanja s krizo, kakšen je pravi pristop?

Na krizo gledam kot na izziv. Prišel je čas, ko moramo stopiti iz svoje cone ugodja in stopiti v akcijo. V kitajščini

uporabljajo za krizo enak znak kot za priložnost. Pravi modreci, kaj praviš? Na našem področju delovanja je tako imenovana splošno gospodarska kriza vedno imela ugoden vpliv na posle, saj vse več ljudi išče alternative in nove možnosti ter jih tako lahko vključimo. Vsakič, ko je bila v preteklosti v Nemčiji gospodarska kriza, smo se mi še posebno dobro razvijali. Moj najboljši nasvet se glasi: Nikoli se ne ozirajte na vrata, ki ste jih zaprli. Raje se ozrite na tista vrata, ki so odprta pred vami.

Kaj sporočate našim distributerjem?

Prepričan sem, da se v vseh nas skrivajo brezmejne možnosti, torej tudi priložnost postati uspešen, bogat in srečen. To je večna resnica, na katero včasih pozabimo. Zgodi se, da v ospredje pridejo zunanje okoliščine, ki nam preprečijo, da bi zaživel življenje, kot si ga zaslužimo. Stvarnost je tisto, kar se dogaja v našem umu, ne pa tisto, kar vidimo in slišimo. Vsak dan se spomnite: Življenje je prekrasno in tudi vi ste čudoviti! Lahko uresničite vse svoje misli oziroma vse, v kar verjamete. Posel Forever pa je najboljša priložnost, da bi to tudi pokazali in dokazali.

Kaj lahko pridobijo distributerji, ki se bodo udeležili junijskega diamantnega usposabljanja Forever Miklósa Berkicsa?

Izjemno pomembno je sodelovati na tej mogočni prireditvi, saj bodo tu tudi v praksi doživeli, kaj pomeni biti član uspešne ekipe. Seminar vas bo še bolj približal k čudovitemu podjetju in priložnosti, v katero verjamete, obenem pa boste občutili pozitivno energijo uspešne skupnosti. S svojim predavanjem vam bom dokazal, kako enostaven je ta posel, da ni nobenih skrivnosti, da torej lahko vsak, ki hoče delati, doseže izjemen poslovni uspeh. Vendar pa 'enostavno' ne pomeni tudi, da je ta posel lahek. Tudi zato bom spregovoril o tem, kakšna sta pravilen pristop in ustrezna miselnost, če želite utrditi svojo vero v svojo uspešnost. Ta seminar bo marsikomu omogočil začetek odlične in čudovite zgodbe o uspehu. Vsi morate priti, nihče si ne sme dovoliti, da bi manjkal na tem usposabljanju.



Zakaj ponosno nositi svojo priponko?

Forever, podjetje s srcem

Iz sanj se je razvil posel, vreden več milijard.

Pred več kot 35 leti je bil Rex Maughan prvi, ki je ustanovil podjetje, ki je spremenilo življenje milijonov po vsem svetu.

Prepoznal je, da je edina človeška motivacija želja po priznanju človeških vrednot. Rex je dojel moč priznanja in ga umestil kot osrednjo ideologijo Forever. Velikokrat ste ga že slišali reči: »Moč Forever je moč ljubezni.«

»Iskreno verjamem in vem, da ljudje ob sprejemanju priznanja – čeprav se to dogaja na skromen način – čutijo ljubezen. Priponko, ki priča o priznanju, smo uvedli kot močan simbol priznanja dosežkov posameznika. Tako izžareva ljubezen, ki jo čutimo do njih in do doseženih rezultatov.«

Priponka priznanja



Ali je kaj boljšega, kot če osebe in dosežke priznavamo z zlatom in dragimi kamni? Zlato je že stoletja simbol odličnosti, že pred časom pismenosti pa je bilo zelo iskano blago.

Ko pa v marketinškem načrtu napredujemo do višjih ravni, se na priponkah, ki kažejo na uspeh distributerjev, pod zlatim orlom že pojavijo tudi dragi kamni, ki simbolizirajo dragocenost in razkošje: rubini, safirji in vrhunec vsega: diamanti.

Simbol priznanja: Nosite ponosno svojo priponko!

Naj nošenje priponke postane del dnevne rutine. Podobno, kot ne greste iz stanovanja brez parfuma ali toaletne vodice Forever 25th Edition in denarnice. Kot številni drugi uspešni distributerji se zavedajte tega, da lahko kadarkoli, tudi v trgovini ali na nogometni tekmi svojega sina, srečate bodočega eagle managerja iz svoje nižje linije. Nosite vsak dan svojo priponko, prepoznajte njeno vrednost, bodite ponosni na to, kar ste dosegli do zdaj. Ponosno jo pokažite vsemu svetu!

Priponka je del Forever – gre za simbol, ki ponazarja pot, po kateri hodite.

Priponka je del Rexa Maughana, človeka, ki je dojel: Čutiti moramo, da smo dragoceni.

Priponka je del človeka, ki jo nosi.

Izraža naslednje: Ponosen/a sem na svoje dosežke.

Naredite to, nosite ponosno svojo priponko!

Priponka ponazarja pot. Vse izzive, ki jih srečujemo na tej poti, po kateri hodimo, da bi lahko živeli življenje, kakršnega si želimo.

Naj sreča spremlja vsak vaš korak!



Assistant Supervisor



Supervisor



Assistant Manager



Manager



Senior Manager



Soaring Manager



Sapphire Manager



Diamond Sapphire Manager



Diamond Manager



Double Diamond Manager



Triple Diamond Manager



Centurion Diamond Manager



**WINTER
CHALLENGE
2013**

-PANIC EARLY

SEZNAM UVRSTITEV

3.RAVEN

Maczali Lászlóné
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Mogyoródi Gábor & Soós Anna
Éliás Tibor
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Sega Marjana & Segá Anton
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika
Izer Zoltán & Lugosi Tünde
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Szabóné Dr. Szántó Renáta & Szabó József
Dr. Tumbas Dušana
Vágási Aranka & Kovács András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Kása István & Kása Istvánné
Petković Aleksandra & Petković Bogdan
Krključ Ksenija & Ignjatović Milorad
Ugrenović Miodrag & Ugrenović Olga
Kuzmanović Vesna & Kuzmanović Siniša
Knežević Sonja & Knežević Nebojša
Davidović Svetlana & Davidović Milan
Škorić Zoran & Škorić Dragana
Popović Viktorio

2.RAVEN

Nagy Istvánné & Nagy István
Strboja Jovanka & Strboja Radivoj
Dr. Jović Randjelović Sonja & Randjelović Dragan
Molnár Rudolf & Molnár Ildikó
Šimunić Dinko & Šimunić Sandra
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Antunović Kata
Tóth Gabriella
Molnár Ferenc & Molnárné Horváth Ildikó
Dr. Kolonics Judit
Pohánka Tamásné
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Gojković Dragana
Matula István
Vetrih Leskovar Jožica & Leskovar Vetrih Branko
Beloša Stjepan & Beloša Snježana
Meló Anita & Vasas Tamás
Gavrić Vesna & Gavrić Ivan
Tóth Csabáné
Kovács Annamária & Csávás Péter
Kostyál Katalin & Németh Miklós Márton
Domonyik Enikő & Árva Zsolt
Nakić Marija
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág

Lehoczky Enikő
Luketa Goran
Hajcsik Tünde & Láng András
Gerő János & Gerőné Jócsák Julianna Katalin
Menkó Éva
Nagy Andrea
Herman Terézia
Vajagic Slobodan
Blašković Siniša
Dr. Hócsi Mária
Žurka Dragana & Žurka Radiša
Buruš Marija & Buruš Boško
Simon János
Dr. Nedić Mirjana
Schleppné Dr. Kász Edit & Schlepp Péter
Mitrović Dragana & Mitrović Nebojša
T. Nagy Sándorné & T. Nagy Sándor
Dézsiné Váradi Erzsébet & Dézsi József

I. RAVEN

Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Csizmadia Róbert & Porubszky Marianna
Dr. Fábián Mária
Pável Ildikó
Lipcseiné Vozár Ilonka
Dr. Gróf Ilona & Horváth Tibor
Miklós Istvánné & Tasi Sándor
Jécsy Gyula Lajosné
Utasi Viktor
Dr. Dósa Nikolett
Szabó Bálint László & Szabóné Uhrin Éva
Hegy László & Hegyi Dominika
Molnár Judit
Töreki Győzőné
Vincze Tibor & Vinczéné Sos Katalin
Gellért Judit
Todorović Ksenija
Pintér Lászlóné & Pintér László
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Kovács Istvánné
Szabóné Varga Zsuzsa & Szabó Imre
Krasnyánszky Jánosné & Krasnyánszky János
Juhász Imréné & Juhász Imre

Lovas István & Lovasné Borbély Éva
Popovac Dušica & Popovac Ratko
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Ónodiné Szuhár Edina
Tóth Zoltán
Mázás József
Berecz Zsanett
Tapasztai Zsuzsanna & Hartó István
Stilin Tihomir & Stilin Maja
Horváthné Nagy Márta
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Mandák Ágnes
Zečević Boban & Zečević Dušanka
Csontos Sándorné
Simon-Jójártné Bárkányi Éva & Simon-Jójárt Gábor
Repac Milan & Repac Stana
Almási Gergely & Bakos Barbara
Fekete Terézia
Berkics Miklós
Halmi István & Halminé Mikola Rita
Paizs Roland
Szatmáriné Seres Marianna & Szatmári Ferenc
Csányi Erzsébet & Szalay Rajmund
Palanca László & Springmann Andrea
Czeglédi Antal & Czeglédiné Hajts Judit
Bara Imre
Velkovska Vecka
Hajdu Kálmán & Hajdu Ildikó Rózsa
Vukoša Jelena & Vukoša Milivoj
Balogh Balázs
Buljin Sava
Csordás István András & Csordásné Tanács Zsuzsanna
Király Antalné
Muszka Tímea & Muszka Ernő
Rosta László
Királyné Tímár Lilla & Király Attila
Izsó Antalné & Izsó Antal
Fülöp Attila & Fülöpné Szabó Szilvia
Kürtös Annamária & Kürtös László
Baletić Sonja & Baletić Ivan
Péter Gabriella & Péter Zsolt
Borbáth Attila & Borbáth Mimóza
Dragojlović Jasmina & Dragojlović Miroslav
Futaki Ildikó

BERKICS MIKLÓS

FOREVER DIAMOND TRAINING

FOREVER 
The Aloe Vera Company

REGIONAL SEMINAR



DR. MILESZ SÁNDOR
Državni direktor



ROLF KIPP
Double Diamond
Manager



BODO SCHÄFER
Trainer



GIDÓFALVI ÁTTILA
GIDÓFALVI KATI
Diamond Managers



MICHAEL
STRACHOWITZ
Trainer



LOMJANSKI VERONIKA
LOMJANSKI STEVAN
Diamond Managers

2013 JUNIJ 08-09.
SYMA CSARNOK
BUDAPEST

PRIDITE NA FANTASTIČNO PRIREDITEV, KI VAS BO
NAPOLNILA Z ENERGIJO IN VAM DALA POLET IN ZNANJE.
ZAGOTOVLJENO SIMULTANO TOLMAČENJE.

VSTOPNICE PO CENI 10.000 HUF OZIROMA 35 EUR /2 DNI
LAHKO KUPITE V PREDPRODAJI V FLP PRODAJALNAH.
SYMA CSARNOK, H-1146 BUDAPEST, DÓZSA GYÖRGY ÚT 1.

BERKICS MIKLÓS
Diamond Manager



Spoštovani člani FLP!

Želite darilo v obliki potovalnega bona v vrednosti 150 tisoč forintov? Odločite se za nakup paketa Exclusive Travel Touch zdaj in bon bo vaš!

Lep pozdrav,
ekipa Potovalnega Kluba Forever



Glede na veliko zanimanje se od 2. aprila nadaljuje skupna promocijska akcija FLP in Potovalnega Kluba Forever.

Z nakupom Exclusive Travel Touch boste prejeli zlate cekine v vrednosti 150 tisoč forintov, ki jih boste kot ugodnost lahko uporabili pri svojem potovanju.

Potujte in se odpočijte z nami, s Potovalnim Klubom Forever!

KAJ MORATE STORITI:

1. Registrirajte se za leto dni v Potovalnem klubu Forever!
2. Po registraciji vam bo na spletni strani www.foreverutazas.hu dosegljiva ponudba zlatih cekinov Potovalnega kluba Forever.
3. Izberite potovanje in stopite v stik z nami!

Ponudba potovanj je na spletni strani www.foreverutazas.hu dosegljiva od 15. aprila 2013.

Potovanj se lahko udeležite med 1. majem in 30. septembrom 2013, lahko pa jih podarite svojim najdražjim.

KONTAKTNI PODATKI:

Osebnost: centrala FLP, Budimpešta XVIII., Nefelejcs utca 9-11. Po telefonu: +36 70 7779997 Po e-pošti: travel@foreverutazas.hu

Brezmejne možnosti



Zgodba govori o starejšem človeku, ki je leta in leta hranil svoj denar, da bi lahko šel na križarjenje okrog sveta. O tem je sanjal vse svoje življenje, to ga je gnalo, da je trdo delal vsak dan. Izrezal si je slike krajev, ki jih je želel obiskati, ter neprestano brskal po spletu in časopisih, da bi našel vozovnico, ki bi si jo lahko privoščil. Končno je našel idealno vozovnico na ladji, ki bi ga ponesla do mest, ki so ga zanimala, po najboljši ceni. Bil je presrečen! Zdelo se je, kot da bi se mu uresničile sanje. Ker denarnica ni bila polna, se je odločil stvari spraviti v dva kovčka. V enem bodo obleke ter kamera, v drugem konzerve in testenine. Imel je popoln načrt: ostal bo v kabini, tako se bo izognil dodatnim plačljivim ekskurzijam in se ognil dragi večerji v predragi ladijski restavraciji. Slikal bo kar s svojega malega okna na ladji in si ogledal čudovita mesta sveta iz udobja kabine, ki si jo je privoščil.

Končno je prišel čas velikega potovanja. Kabina je bila manjša, kot je pričakoval, a to ga ni vrglo iz tira, njeno majhno okence je kljub vsemu imelo odličen razgled. Tri tedne je jedel le fižol in testenine, medtem ko je opazoval, kako potujejo mimo svetovnih čudes. Vsak dan je lahko vohal tiste odlične in prijetne vonjave, ki so prihajale iz restavracije nad njim. Lahko je slišal zabavo in smeh ljudi, ki so šli poleg kabine na ekskurzije in na dnevne ture proti mestom in nazaj. Nakar ga je zadnji večer eden od spremljevalcev slučajno vprašal, na katero poslovilno večerjo bi rad prišel?

»O,« odgovori starejši mož, »ne morem si privoščiti, da bi se udeležil kakršnegakoli programa, imam premajhen proračun.«
Rahlo zmeden, spremljevalec razloži možu, da je na ladji vse, vključno z izleti in prehrano, že vključeno v ceno vozovnice!

»To je nemogoče!« vzklikne potnik.

Ni znal izkoristiti vseh priložnosti iz sanj svojega življenja, saj se je, namesto da bi se spoznal s pogoji in možnostmi glede potovanja, zadovoljil z lastnim mišljenjem o njih. V sanjah teh dodatnih možnosti ni bilo, zato si je predstavljal, da mu te ne pripadajo, mu niso dosegljive. S svojim razmišljanjem je sam postavil meje svojim zmogljivostim.

Prepogosto smo priče temu, da distributerji izpustijo priložnosti, skrite v marketinškem načrtu, ker se ne posvetijo podrobnostim. Ali – kar je še slabše – pa si o tem, kar je mogoče doseči, ustvarijo mnenje, da je to zanje nedosegljivo. En primer: več kot 30 distributerjem je zmanjkalo manj kot sto točk za potovanje na havajski Global Rally. Le mesečnih 8 cc jih je ločilo od potovanja njihovega življenja. Zagotovim vam lahko, da to ni imelo nobene zveze s količinami, ampak toliko bolj z vero!

Mohamed Ali je v pravo smer spremenil način razmišljanja: »Nemogoče je le ena beseda, s katero se obmetavajo majhni ljudje, saj jim je lažje živeti v svetu, ki jim je dan, kot pa v sebi zbrati dovolj moči za spremembe. Nemogoče ni dejstvo, je mnenje. Ni manifestacija, ampak izziv. Nemogoče je priložnost, je minljiv trenutek. Nemogoče ne obstaja.«

Medtem ko ocenjujete prve mesece leta 2013 in delate načrte za prihodnje, poiščite način, da izkoristite svoje priložnosti in izbrišete nemogoče!

Willie Wonka je to najbolje opisal v igranem filmu: »Charlie, se spomniš človeka, ki je naenkrat spoznal, da ima vse, kar si je kadarkoli želel?«
»Kaj se je zgodilo z njim, Willie?«
»Živel je srečno do konca svojih dni.«

Na koncu te pustolovščine nas lahko vse čaka srečen konec. Pa če verjamete ali ne!

Gregg Maughan,
predsednik Forever Living Products



4 FOREVER core

development • recruitment • retention • productivity

Nekaj idej v razmislek, kako uporabiti navodila štirih osnovnih načel.

REKRUTIRANJE – RECRUITMENT

- Bodite pogumnejši in vsak dan dodajte še eno osebo, ki ji predstavite poslovno priložnost.
- Prosite od vsakogar priporočilo, da si povečate možnosti pridobitve novih strank in distributerjev.
- Spomnimo se: najboljšje je, da izberemo sponzorski način, pri katerem novi član takoj opravlja nakupe.

STORILNOST – PRODUCTIVITY

- Poskusite stopiti v stik s svojimi uporabniki na kreativen način, da jim lahko predstavite še več izdelkov.
- Preizkusite izdelek, ki ga še niste, ali še bolj pozorno spremljate, kakšne izdelke uporabljate doma. Izdelke za 0 cc zamenjajte z izdelki FLP!
- Poučite se podrobneje o izdelkih.

OHRANITEV – RETENTION

- Skupaj z ekipo si postavite cilj, da vsak mesec izpolnijo aktivnost 4 cc, in pri tem jim bodite za zgled.
- Še bolj podrobno spremljajte razvoj dogodkov.

RAZVOJ – DEVELOPMENT

- Pozorno spremljajte svojo skupino, da boste vedeli, kdo je blizu naslednje ravni, in se osredotočite nanj.
- Ostanite dan ali dva dlje na Global Rallyju ali srečanju Eagle Manager, da lahko vpeljete nove ljudi ali se le počutite dobro, da boste ob prihodu domov z novimi močmi širili mrežo.
- Trudite se, da na uvrstitvah na Chairman's Bonus, Eagle Manager ali Global Rally dosežete višjo raven!





HOLIDAY RALLY

Opatija

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

KDO SE LAHKO UVRSTI

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

POGOJI ZA UVRSTITEV V MOTIVACIJSKI PROGRAM

Stopite za raven višje. Bodite aktivni v kvalifikacijskem obdobju od prvega polnega meseca naprej (4 cc osebno priznanega nakupa, če se nakup v vrednosti vsaj 1 cc opravi pod lastno šifro), torej če boste vstopili 15. junija 2013, 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 junija in julija ter julija in avgusta znova doseči skupni promet 25 cc. Če ste krenili z ravni supervisorja in junija dosegli raven assistant managerja, morate ob ohranitvi aktivnosti junija in julija ter julija in avgusta znova doseči 75 cc prometa in tako naprej. S tem se boste uvrstili na 2. raven Holiday Rallyja.

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

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

NAMESTITEV

hotel s štirimi zvezdicami, oskrba all inclusive.

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

KDAJ IN KJE BO HOLIDAY RALLY?

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



forevergiving

Make a Difference



Spreminjajmo!

Da bi dokazali zavezanost k podpori za razvoj človeštva, Forever Giving sodeluje z humanitarnimi organizacijami, ki delujejo na različnih koncih sveta.

Naši otroci so prihodnost vsega človeštva. Prav zato si Forever Giving posebej prizadeva doseči svetovno spremembo pri delitvi materialnih dobrin, podpira nadarjene in prispeva k temu, da bi bili mladi po vsem svetu deležni ustreznega izobraževanja. Poleg tega se bori proti revščini, lakoti in pomanjkanju ustrezne zdravstvene oskrbe otrok. Tudi v primeru naravnih ujm si prizadeva čim več pomagati na območjih, kjer deluje fundacija oziroma humanitarne skupnosti. Forever Giving spodbuja vse, da bi pomagali. V okviru naše fundacije zagotavljamo vsem donatorjem, da bo njihova pomoč resnično prišla do pomoči potrebnih.

TNadaljnje informacije o Forever Giving in načinu doniranja si lahko preberete na naši spletni strani www.forever-giving.org.

Obiščite nas!



Safirni manager József Szabó in diamantni manager Miklós Berkics, ambasadorja Forever Giving naše regije



RAVEN SOARING MANAGERJA JE DOSEGEL



János Tóth

(sponzor: Annamária Muladi)

»Zame je to skrivnost uspeha: Sprejmite odločitev! Sprejmite odgovornost zanjo! Vsak dan znova premagajte sebe!«



RAVEN MANAGERJA STA DOSEGLA



Gábor Mogyoródi in Anna Soós

(sponzor: János Tóth)

»Naj bo vaš cilj priti na Luno! Nič zato, če boste zgrešili, vsekakor boste pristali med zvezdami.«

Les Brown



RAVEN SUPERVISORJA SO DOSEGLI

Bulyáki-Jenei Szilvia Dr. Bulyáki-Jenei Sándor
Glazar Doroteja
Győri Pál Jenő & Győri Pál Jenőné
Hegyi László & Hegyi Dominika
Huszai Erzsébet & Huszai Attila

Illés Györgyné
Juhász Imréné & Juhász Imre
Kavcsásnszki Erzsébet
Kleva Danko
Knežević Tanja & Knežević Mato
Kovács Istvánné
Pelsőczy László Györgyné & Pelsőczy László György

Pevc Ales & Pevc-Urbancić Andrejka
Šoštarić Zana
Szabóné Uhrin Éva
& Szabó Bálint László
Szabóné Varga Zsuzsa & Szabó Imre
Szolga Szilvia
Uršić Stanko
& Fister Uršić Suzana



ZMAGOVALCI PROGRAMA ZA SPODBUJANJE NAKUPA OSEBNEGA VTOMOBILA

1. RAVEN

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Budai-Schwarz Éva
Marija Buruš & Boško Buruš
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Davis Erika & Davis Henry
Dr. Dósa Nikolett
Éliás Tibor
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Gyurik Erzsébet & Sándor József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Rinalda Iskra & Lučano Iskra
Dragana Janović & Miloš Janović
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Sonja Jurović & Zlatko Jurović
Dr. Keresztényi Albert
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
Mázás József
Dr. Molnár László & Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi Annamária
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Andrea
Vaselije Njegovanović
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Szénai László &
Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Józsefné
Jožefa Zore
Zsidai Renáta

2. RAVEN

Haim Józsefné & Haim József
Kása István & Kása Istvánné
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Orosházi Diána
Siklósné Dr. Révész Edit
& Siklós Zoltán
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Utasi István & Utasi Anita

3. RAVEN

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



SKUPAJ NA POTI USPEHA

CONQUISTADOR CLUB

02. 2013. NAŠI NAJUSPEŠNEJŠI DISTRIBUTERJI NA OSNOVI OSEBNIH IN NEMANAGERSKIH TOČK.

MADŽARSKA



1. **Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona**
2. **Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre**
3. **Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes**
4. Senk Hajnalka
5. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
6. Rajnai Éva & Grausz András
7. Kovács Mihályné & Kovács Mihály
8. Tóth János
9. Tóth Tamás & Bostyai Emília
10. Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág

SRBIJA



1. **Vitomir Nešić & Suzana Radić**
2. **Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski**

HRVAŠKA



1. **Manda Korenić & Ecio Korenić**
2. **Ivan Lesinger & Danica Lesinger**

6000+

UVRŠČENI 02. 2013

Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Nešić Vitomir & Radić Suzana
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Senk Hajnalka
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Mázás József
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika
Rajnai Éva & Grausz András

Éliás Tibor
Kovács Mihályné & Kovács Mihály
Tóth János
Tóth Tamás & Bostyai Emília
Brumec Tomislav & Brumec Andreja
Korenić Manda & Korenić Ecio
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Lesinger Ivan & Lesinger Danica
Kurucz Endre
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella





OPATIJA VAS PRIČAKUJE!

Prvega maja se začne tretje in obenem zadnje obdobje za uvrstitev na letošnji Holiday Rally, ki vas letos pričakuje na novi lokaciji, v Opatiji. O tem, zakaj morate tudi vi oktobra biti tam, so spregovorili uspešni graditelji mreže in večkratni uvrščeni.

HOLIDAY RALLY

UVRSTITE SE NA HOLIDAY RALLY!



Hajnalka Serény managerka

»ŠE SOLZE SO MI PRITEKLE«

Prvič sem bila na prireditvi Holiday Rally leta 2009. Uradno se sicer nanj takrat nisem uvrstila, so pa mi potovanje, ki sem se ga kot supervisor udeležila s svojima novima supervisorjema, podarili moji sponzorji. Prvič smo bili na taki veliki prireditvi Forever in takrat mi je postalo jasno, da se je sem vedno treba vračati s skupino. Leta 2010 sta se moji globini uvrstila zakonca Anna (mi jo kličemo le Anikó) in Lajos Katkó. Bila sem zelo ponosna nanju, saj sta raven supervisorja dosegla ob štirih otrocih in službi. Anikó nam je povedala, da že 20 let nista bila v dvoje na dopustu. Srečna sta se sprehajala ob morju in občudovala razkošen hotel in potovanje. Pripovedovala je o vzdušju na prireditvi in o tem, kako veliko so se naučili. Domov so se vrnili neverjetno navdušeni, še solze so mi pritekale, ko sem jih poslušala. Pravzaprav sem v tem trenutku dojela, kaj lahko damo svojim sodelavcem s prireditvijo Holiday Rally. Leta 2011 sva se z mojo prvo managerko Zsuzsi v Poreč vrnili že kot uvrščeni. Predavanja so bila fantastična. Poučna pripoved Mikija Berkicsa je govorila o doživetjih nekega gekona. Osrednja tema je bila: Kdo sem jaz? Izplača se ji prisluhniti, saj nosi zelo globoko sporočilo. Mene bo spremljala vse življenje. Med letoma 2009 in 2012 se je iz moje skupine vsako leto kdo uvrstil v Poreč. Postali so temeljni steber mojega posla. Trdno sem prepričana, da se lahko prav prireditvi Holiday Rally zahvalim za svoj današnji stabilni managerski posel. Hvaležna sem svojim sodelavcem za njihovo vztrajno delo in ljubezen.



József Mázás senior manager

»DOVOLJ JE STAVEK, DA BI ZASLUŽILI MILIJONE FORINTOV«

Meni Holiday Rally pomeni naslednje vrednote. Tisti, ki so do zdaj le tipali v temi, bodo tu gotovo našli pot, ki vodi do boljšega življenja. Tu lahko doživite veličino FLP, to, o čemer gre v tem poslu. Ni pomembno, ali ste začetnik ali nov sodelavec, ta konec tedna boste dobili vpogled v diamantni življenjski slog in na svoji koži občutili spoštovanje ter to, da ste na pravem mestu. Po tem koncu tedna se bo spremenil vaš pristop, postali boste veliko bolj samozavestni. Ko se boste pogovarjali s svojimi kandidati, se bodo vaše oči iskrile, vaš govor ga bo očaral, vaš nastop pa bo privlačen. Vse to zato, ker boste odslej o poslu govorili kot nekdo, ki je o tem ne le slišal, ampak ga tudi doživel. Vse življenje sem sanjal o tem, da bi si ogledal rezidenco ameriških predsednikov v Camp Davidu. Zame je to mesto nekaj posebnega, saj se tu srečujejo predsedniki, pomembneži in pametni ljudje ter se sproščeno pogovarjajo, si izmenjujejo ideje, ki so tudi za nas lahko zelo poučne. Takšno mesto je tudi Holiday Rally, kjer nas poučujejo največji na svetu, med drugim Miklós Berkics, Attila in Katika Gidófalvi, Veronika Lomjanski, dr. Sándor Milesz, Péter Lenkey in drugi. Sami taki ljudje, ki so spremenili trg MLM po vsem svetu. Zadostuje le en stavek, da bi po tem vikendu zaslužili milijone forintov, da bi imeli večjo mrežo, kot jo je kdaj imel kdo v zgodovini FLP. Tu se lahko srečate s katerikoli vodjo, na svoja vprašanja boste dobili takojšnje odgovore in vsi vaši dvomi se bodo razblinili.



»HVALEŽNA SEM, DA SEM BILA LAHKO DEL TEGA«

Zame je zelo pomembno, da se bom uvrstila na usposabljanje, ki bo potekalo v Opatiji. Učenje je del našega življenja in temeljno sredstvo za doseganje ciljev. Treba je iti na vse prireditve in usposabljanja, ki jih organizira podjetje. Nikoli ne morete vedeti, katera je beseda ali občutek, ki bo spremenil vaše življenje in prinesel preobrat, vam dal nov zalet. Usposabljanja nam dajejo energije za vsakdanje delo, za vse ne-je in še bolj za vse da-je. Poreč je bil zame prekrasno doživetje, hvaležna sem, da sem bila lahko del tega. Tisti, ki se nam šele pridružujejo oziroma so novi v tem podjetju, dobijo podobo o življenjskem občutku Forever, se učijo o izdelkih in o tehnikah ki so pomembne pri gradnji mreže, obenem pa se družijo z vodji, ki s svojim zgledom, uspehi, neverjetno ponižnostjo in predanostjo zastopajo vse nas in Forever Madžarske. You can do it!



Andrea Nagy senior managerka

»DELAJTE S CILJEM, POŠTENOSTJO IN ENERGIJO.«

Poznate koga, ki se ne veseli daril? Kolikokrat ste za svoje dobro opravljeno delo kar tako dobili darila pa še priznanje za povrh? FLP, katerega pomemben element ste tudi vi, vas nagraduje že pri prvem dosežku – »Postal(-a) sem supervisor!« – in vam podarja konec tedna v hotelu s štirimi zvezdicami s polno oskrbo. Udobje, užitek ... le kdo si ne želi tega? Kot dodatek pa dobite še pravo darilo: možnost učenja. Od koga? Od tistih, ki imajo v malem prstu vse tisto, kar se vi morate še naučiti. Imate srečo, saj vam svoje znanje predajajo nesebično, iz srca in z neverjetno energijo. Domov se boste vrnili napolnjeni in polni doživetij, delo s svojo skupino pa boste nadaljevali z neskončno energije. Če pa boste šli s svojo skupino, za kar je treba samo delati s ciljem, poštenostjo, energijo in prestopom ravni, in bo ta nagradni vikend spet vaš, potem bodo 'veliki' na odru delali namesto vas, da bi vi bili še bolj uspešni, da bi imeli še večjo skupino. Ne verjamem, da je veliko podjetij po svetu, ki bi vam podarila vse to. Midva s soprogom Harryjem sva prvič šla kot supervisorja, ampak samo zato, ker takrat nisva imela drugega opravila. Naslednjič sva že šla kot managerja: ponosno! Tretjič pa že s skupino, kot senior managerja. Ponosna sva bila na najino odlično skupino in srečna, ker nisva osramotila svoja sponzorja, Aranko Vágási in Andrása Kovácsa, ki nama do današnjega dne predajata svoje ogromno znanje, ki sta ga dobila na podobnih prireditvah. Prekrasen je občutek in zahtevno delo, ko se letno uvrstimo na Holiday Rally! Vendar kakšno bi bilo življenje brez ciljev in izzivov?



Erika Davis senior managerka



MOTIVACIJSKI PROGRAM

Motivacijski program je resnično velikopotezen. Gre za najbolj priljubljeno spodbudo v Forever, ki distributerjem izdelkov zagotovi dodatne prihodke, te pa lahko namenijo po svoji volji, naj gre za nov avtomobil, jadralnico ali počitnice. Da bi se nanj uvrstili, morate na podlagi določil iz spodnje razpredelnice v treh zaporednih mesecih doseči določeno raven kartonskih točk. K vašemu skupnemu rezultatu lahko prištejete tudi kartonske točke svoje skupine.

Druga dobra stvar v motivacijskem programu je, da se lahko že takoj v prvem mesecu, ko ste izpolnili pogoje treh mesecev, uvrstite raven višje. Če boste na primer pogoje za 1. raven izpolnili januarja, februarja in marca, se lahko že aprila uvrstite na 2. oziroma 3. raven.

Pogoji za pridobitev in ohranitev pravice do udeležbe v motivacijskem programu

Mesec	1. raven vseh kartonskih točk	2. raven vseh kartonskih točk	3. raven vseh kartonskih točk
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

- 1. raven: FLP na mesec plačuje največ 400 evrov v najdaljšem obdobju 36 zaporednih mesecev.
- 2. raven: FLP na mesec plačuje največ 600 evrov v najdaljšem obdobju 36 zaporednih mesecev.
- 3. raven: FLP na mesec plačuje največ 800 evrov v najdaljšem obdobju 36 zaporednih mesecev.

Gornji opis ne vsebuje vseh pogojev in pravil razpisa motivacijskega programa. Podrobnejše informacije boste našli v Mednarodni poslovni politiki. Prosim, preberite jo in se posvetujte s svojim sponzorjem ter višjo linijo!

**BI RADI ŽIVLJENJSKI SLOG, KAKRŠNEGA STE SI VEDNO ŽELELI?
UVRSTITE SE V MOTIVACIJSKI PROGRAM!**



V naši reviji začenjamo z novo rubriko, v kateri vam bodo odlični graditelji mreže priporočali knjige, ki so imele velik vpliv na njihovo miselnost in osebnostni razvoj. Serijo začenja diamantno-safirni manager Róbert Varga.

Ko so mi uredniki poslali to zaprosilo, so mi rekli, naj izberem dve ali tri knjige. Še pomislil nisem, kako težka bo izbira, saj sem v preteklih 20 letih prebral več kot tisoč knjig in vse so pozitivno vplivale na moje življenje. Medtem ko sem premišljeval o teh številkah, sem bil sprva tudi sam presenečen, potem pa sem ugotovil, da gre tedensko za eno knjigo oziroma za 20 do 40 strani na dan.



KEITH ELLIS: THE MAGIC LAMP

Ta knjiga na zelo preprost način govori o ciljih in pomenu postavljanja ciljev. Iz knjige boste izvedeli, zakaj boste dosegli svoje cilje.

NAPOLEON HILL: Z IDEJO DO BOGASTVA

Ko sem prebiral to knjigo, sem bil najprej besen, nato skeptičen, potem pa sem spoznal: 1. Za vse dobro in slabo, kar se mi je zgodilo v življenju, sem odgovoren izključno jaz sam. 2. Če sam povzročam sebi največje težave, je tudi rešitev v meni. 3. Čim večji je izziv, tem večja je nagrada. Vse težave in problemi, ki sem jih kdajkoli pritegnil v svoje življenje, so preizkušnja, in če jo bom uspešno prestal, mi bo v življenje prinesla desetkrat, stokrat večje dosežke.




BRIAN TRACY: REINVENTION

Vsak, ki želi na kateremkoli življenjskem področju (na primer v poslu FLP) biti uspešen, mora najprej zgraditi, sestaviti sebe. Krasna knjiga s čudovitimi mislimi.

Torej, berite in dosežite duhovno in gmotno bogastvo! Vrstnega reda ne morete spreminjati.





ENA IN ENA JE SEVEDA
VELIKO VEČ KOT DVE – TUDI
TO VAS BO NAUČIL FOREVER.
ČEPRAV JE ISTVÁN UTASI
SAM DOSEGEL RAVEN
SAFIRNEGA MANAGERJA,
JE NJEGOVO DELO DOBILO
NOV ZALET, KO SE MU JE
V ŽIVLJENJU IN MREŽI
PRIDRUŽILA ANITA.

Sponzorka: Katalin Gulyás

Višja linija: Andrea Gecse, Róbert Varga, Zsolt Leveleki, Terézia Herman, Zoltán in Zsuzsi Becz

Postati boljši človek

ISTVÁN IN ANITA UTASI SAFIRNA MANAGERJA

Že 15 let je od ustanovitve mreže Utasi in že devet let jo gradita skupaj. Anita, vi ste zraven prišli kot potencialna sodelavka?

Anita: Ne, ravno obratno. Jaz sem želela njega pridobiti za drug posel MLM, potem pa sva primerjala marketinška načrta, preizkusila sem izdelke in ugotovila, da z enako količino vloženega dela pri Forever zaslužiš veliko več. Preprosto sem se zaljubila v izdelke. Da o Istvánu sploh ne govorim! Vrgla sem se v gradnjo mreže in v Istvánovi fronti dosegla raven supervisorja.

István: Takrat sva bila le sodelavca, še pomislil nisem, da se lahko razvije kaj več. Ko pa sva povezala svoji življenji, sva združila tudi posel.

Vi ste bili takrat že na ravni safirnega managerja. Ste že imeli izkušnje z MLM?

István: Domišljjal sem si, da jih imam. Imel sem sicer predstavo o tem, kako bi naj deloval sistem, vendar resnici na ljubo to v praksi – vsaj pri meni – ni delovalo.

Kako hitro pa je krenil posel takrat, ko ste mrežo gradili pri Forever?

István: Lahko rečem, da dokaj počasi. Poldrugo leto je trajalo, da sem si lahko iz tega zagotovil preživetje za svojo družino. Ampak se temu sploh ni treba čuditi, saj sem delal na treh mestih: bil sem avtomehanik, varnostnik in zavarovalni agent. Zato ne sprejemem izgovorov, kot je: »Nimam dovolj časa ...«

In potem poveste za svoj primer?

István: Včasih da, včasih pa se s tem vprašanjem sploh ne ukvarjam, saj če boste odgovorili na en izgovor, bo ta oseba takoj našla drugega, tretjega ... Kar pomeni, da ji niste uspeli povedati, zakaj bi ta posel bil pravi prav zanjo. Ob takih priložnostih raje govorim o prednostih, ki jih ponuja Forever, in čez nekaj časa izgovori preprosto izginejo. Izplača se premisliti: če ste dobri pri izgovorih, boste čez nekaj časa reševali še več izgovorov. Če pa boste dobri pri promociji podjetja, boste imeli obsežen posel.

Ali je vaš priljubljeni tip tisti, ki se takoj v začetku zažene z ogromnim navdušenjem?

István: Ne gre posploševati. So taki, ki so resnično dobri in takoj povedo, da so čakali prav na to priložnost, torej začnimo! So pa tudi taki, ki se počasi ogrevajo. Smo pač različni.

Pri tebi je bila edina ovira pomanjkanje časa?

István: Ne bi mogel reči, da sem bil poln samozavesti, nisem imel veliko znancev, vsaj tak občutek sem imel. Pa še sam sem krenil v ta posel. Javil sem se na časopisni oglas in moj sponzor mi kaj več, kot je bilo to povabilo k sodelovanju, ni mogel pomagati.

Zakaj ste se javili? Saj ste imeli dovolj dela ...

István: Ampak nobeno delo mi ni bilo pri srcu. Poleg tega sem se že takrat aktivno ukvarjal z zdravilstvom in sem iskal možnosti, kako trajno izboljšati splošno zdravstveno stanje ljudi.





Kako vam je uspelo razširiti svojo mrežo stikov?

István: S priporočili. Nismo vsi sposobni nagovarjati druge na ulici, ampak če je kdo zadovoljen z nakupom, potem bo izdelek gotovo priporočil tudi drugim.

Kaj je prineslo preboj? Za raven safirnega managerja je treba vložiti kar veliko energije.

István: Naenkrat sem se odločil, da si to močno želim. Delal sem veliko več kot prej, našel sem veliko več novih oseb, organiziral ogromno predstavitev. Tako sem dosegel raven managerja, in to brez sodelavcev, čeprav se je takrat že del poznejših managerjev pojavil ob meni. Tako je bil posel dovolj širok, že kot manager sem imel prihodke s sedemmestno številko in mi ni bilo težko pustiti prejšnje službe. In potem nisem popustil, še dve ali tri leta sem delal z enako intenzivnostjo.

Medtem pa Anita ...

Anita: Medtem sem jaz delala v gostinstvu, nato v hotelirstvu, pa tudi kot organizatorica prireditev. Vendar moja plača ni pokrivala mojih potreb, zato sem se preizkusila v MLM. V neki knjigi sem prebrala, da je povabilo treba začeti s takimi, ki si jih sicer ne bi upali nagovoriti. Naredila sem si seznam in sem serijo srečanj začela z Istvánom. Vse drugo pa že veste ...

Kakšen je vaš idealni kandidat za sodelavca?

Anita: Ki hoče in dela. Je samozavesten in pripravljen delati za to, kar ga privlači. Jaz zelo rada spoznavam nove ljudi, se pogovarjam, meni to ne pomeni težave. Hodim z odprtimi očmi in zgrabim podano žogo.

István: Točno zato sem jo potreboval v svojem poslu ... [se smeji] Ko sva se spoznala, sem postal veliko bolj umirjen, tako sva leta sproščeno delala in veliko potovala. Videl sem, da lahko z malo energije vzdržujem doseženo življenjsko raven, vendar novi ljudje tako niso prihajali. Anita je z novim elanom pripeljala veliko novih sodelavcev in njej gre zahvala, da sva krenila tudi drugič. Zato sem se odločil, da bo polnopravna udeleženka distributerske šifre: zaslužila si je to. Izglasovala sva si vzajemno zaupanje. Tudi moji sodelavci so jo sprejeli, danes večkrat kličejo Anito kot mene. Malce sem že ljubosumen ... [se smeji]

Anita, kaj je vam prinesla ta fuzija?

Anita: Postala sem vztrajna. Prej sem bila nagnjena k temu, da sem pri najmanjšem odporu odnehala. Spomnim se, ko smo krenili, da bi se uvrstili na evropski reli. Kar precej nam je še manjkalo in nisem videla realnih možnosti za uspeh. Imeli smo precej trd pogovor in sem ugotovila, da tega pač ne moreva zgrešiti, in sva bila na moje veliko presenečenje čez štiri ali pet dni uvrščena. Po 'naključju' so se vsi, ki sem jih takrat srečala, zagreli za izdelke, vsa moja dogovorjena srečanja so se uspešno zaključila. Naučila sem se, kako se premakniti z mrtve točke ali preživeti neuspehe. Tega sta me naučila István in Forever. To mi je veliko pomenilo pri razvoju in sem jima iskreno hvaležna. Poleg tega sem temu poslu hvaležna tudi za svojo srečno družinsko življenje, za najinega прекрасnega sinka. Hvaležna sem za svobodo, za fantastičen življenjski slog, za 'Forever feeling'! Hvaležna sem za čudovitih preteklih devet let, za sedanjost in prihodnost, hvaležna sem Forever za popolnoma drugačno življenjsko pot, za edinstveno in neizmerno ljubezen, ki sem jo doživela. Veliko mi pomeni prijateljstvo ljudi iz najine skupine, vsi so prekrasni ljudje, zelo jih imam rada in se veselim njihovih uspehov. Globoko ceniva prijateljstvo ter človeško in poslovno podporo najinih sponzorjev, Zolije in Zsuzsi Becz.

István: Malo je tistih, ki vedo, da se skupina z največ člani in največjim prometom v regiji lahko prav njima zahvali za Forever. Če njiju ne bi bilo, danes v Forever ne bilo imen, kot so Teca Hermann, Robi Varga, István Halmi, Csabi Tóth, Ádám Nagy in še veliko drugih, vsaj tisoč managerjev. Ta posel vam bo dal vse, kar ste si kadarkoli v življenju zaželeli, pa tudi tisto, o čemer še sanjati niste upali. Sam se lahko za vse zahvalim prav Forever. Naučil sem se bolje in pogumneje komunicirati, nekoč si nisem mogel niti predstavljati, da bom nekega dne brez treme stopil na oder in spregovoril drugim. Naučil sem se biti pozoren do drugih, brez tega stvari ne bodo delovale.

Anita: Gradnja mreže je idealno sredstvo, s katerim se ne glede na to, od kod smo krenili, razvijemo v idealno osebnost. Tu je nakopičenega veliko znanja, ki ga lahko uporabimo tako v poslu kot v zasebnem življenju.



Usposabljanja Forever pa so prava zakladnica osebnostnega razvoja.

Je prvotna delitev nalog tudi danes aktualna? Anita spoznava nove ljudi, István trenira?

Anita: Večinoma, da. Navezovanje stikov s kupci je v moji pristojnosti. So primeri, ko koga pripeljem do ravnih supervisorja, ne da bi sploh srečali Istvána, so pa tudi taki primeri, ki jih že na distributerski ravni ali pri doseženih dveh točkah predam Istvánu. Pri meni to ni problem ega. Največ se ukvarjam z ženskami, saj sem svetovalka za ličenje in stilistka. Moja srčna ljubezen je dekorativna kozmetika Sonya, najbolj sem doma na lepotnih srečanjih.

Omenila sta svoje potovalno obdobje. To je preteklost, vendar sem prepričana, da tudi danes ne sedite le doma.

Anita: Ne bi rekla, da je to preteklost. Vsako leto januarja je naš obvezni program potovanje v Kenijo. Zelo rada sva tam, se napolniva z energijo, to je pravzaprav najin drugi dom. Seveda pa potujeva tudi drugam in sva vesela, da razpolagava s tovrstno svobodo.

István, vi imate štiri otroke, najmanjši, šestletni Levente, je vajin skupni otrok z Anito. Kateri izmed njih bo postal graditelj mreže?

István: Veliki žal ne, Levente pa je že izjavil, da bo nadaljeval z atijevim 'vitaminskim poslom'.

Anita: Vprašal naju je, zakaj je na paketu Touch Mikijeve, ne pa najina fotografija. Rekla sva, da so na paketu najboljši na svetu. On pa naju je očitajoče pogledal in dejal, da bo njegova fotografija na tem paketu. V vrtcu razkazuje svojo zobno kremo, drugi otroci jo poskušajo in potem pridejo njihove mamice in sprašujejo po kremi. Torej najin Levente že pri šestih letih gradi v širino.

Si vidva ne želita med najboljše?

István: Nama je dovolj, če smo med prvimi desetimi. Če nimava dnevnih eksistenčnih težav, je pri naju poudarek na osebnostnem razvoju – postati boljši človek. Poleg tega v Kenijo ne hodiva le na zimske počitnice, ampak želiva tam

sezidati hotel, nato šolo in bolnišnico, saj je tam zelo globoka revščina. Priprave so že stekle ... Obenem pa je Forever močno navzoč v najinem življenju, tudi v Keniji ne moreva iz svoje kože.

Anita: Veliko je tistih, ki cenijo najino mnenje, kar je dober občutek, pa tudi odgovornost. Prav zato sva si že zaradi drugih postavila precej visoke cilje: če kdo napreduje, nastane za njim vakuum, in to je potrebno. Jaz si tudi v Keniji ne morem predstavljati življenja brez Forever, nazadnje sva v tednu dni pet dni namenila predstavitvi izdelkov ...

Ali imata poleg mreže v Keniji še kakšne načrte za letošnje leto?

István: Kot poslovni cilj želiva doseči raven eagle managerja in izpolniti pogoje za Chairman's Bonus, pa še svoje prihodke želiva podvojiti. Ta posel to omogoča, midva pa potrebujeva ogromno denarja, da bi lahko uresničila nove načrte. Imava pa tudi neposlovne cilje, v svoj letni načrt sva zajela nekaj treningov duševnega razvoja.

Anita: Moja želja je vsem ženskam, ki jim je pomembna estetika in kakovost, predstaviti kozmetične izdelke in ličila Sonya ter vzpostaviti trajno prijateljstvo ... to je ena najboljših reči! Če bi poleg mene vsi aktivni distributerji izdelkov namenili malce več pozornosti temu segmentu, bi se lažje dvignili na lestvici držav, poleg tega pa verjetno tudi podvojitev prometa nikomur ne bi pretirano škodila.



lifestyle

Življenjski slog



O nenasičenih maščobah



RAZVRŠČANJE MAŠČOB

NASIČENE MAŠČOBNE KISLINE

(ne vsebujejo dvojnih vezi)

NENASIČENE MAŠČOBNE KISLINE

(vsebujejo eno ali več dvojnih vezi)

eno dvojno vez vsebuje oljna kislina, dve dvojni vezi vsebuje linolska kislina (LA) in tri dvojne vezi vsebuje alfa-linolenska kislina (ALA)

Linolska in linolenska kislina sta **esencialni maščobni kislini**, ki ju prejmemo izključno iz **rastlinskih** hranilnih snovi. Naš organizem ustvari večkrat nenasičene maščobne kisline z njihovim nadaljnjim oblikovanjem, med katerimi je najpomembnejša petkratno nenasičena eikozapentaenojska kislina (**EPA**) in šestkratno nenasičena dokozapentaenojska kislina (**DHA**). Za njuno pridobitev je treba vložiti veliko energije. Naš organizem potrebuje najmanj deset ALA, da ustvari eno EPA, zato je veliko bolj gospodarno, če jih vnašamo s takšnimi hranilnimi snovmi **živalskega izvora**, ki v veliki meri vsebujejo EPA in DHA. **ALA najdemo** v lanenem semenu, lanenem olju, repičnem olju, orehih in zelenolistnih rastlinah. **EPA in DHA vsebujejo** ribje olje, sveže alge, školjke in kalamari.

Nenasičene maščobne kisline se imenujejo glede na to, pri katerem ogljikovem atomu je prva dvojna vez z vidika maščobne verige. Tako razlikujemo maščobne kisline **omega 3, omega 6 in omega 9**. Zahvala pomenu esencialnih maščobnih kislin gre predvsem vplivu njihovih kemijskih spojin. Linolska kislina je izhodiščna snov skupine omega 6, medtem ko je linolenska kislina izhodiščna snov skupine omega 3.

Prehranski biološki vpliv obeh esencialnih maščobnih kislin je v organizmu večinoma nasproten, bioaktivne kemijske spojine različno vplivajo denimo na tonus žil, nasprotno delujeta na strjevanje krvi ali na vnetne procese. Kritično je razmerje med omega 6 in omega 3. Žal veliko diet vsebuje omega 6 maščobne kisline, ki jih lahko najdemo tako v tradicionalnih jedeh kakor tudi v predelanih živilih. Poleg tega veliko diet vsebuje premalo rib in omega 3 maščobnih kislin, kar ustvari nezdravo razmerje med omega 6 in omega 3, na primer 30 : 1 ali celo 40 : 1! Najpomembnejše je, da vzpostavimo zdravo razmerje, kar mora biti pri preventivi **3 : 1**, v primeru bolezni pa **1 : 1**, pri tem pa je temeljnega pomena, da **povečamo količino DHA**. DHA najdemo predvsem v možganih, očeh in srcu.

Pomen maščobnih kislin omega 3 je odkrila raziskava pri grenlandskih Eskimih. Člani te populacije zaužijejo veliko morskih rib, pri njih pa so skoraj neznane bolezni, ki so tako značilne za zahodno civilizacijo. Morska olja v veliki meri vsebujejo EPA in DHA. **American Heart Association priporoča uživanje rib** (predvsem mastnih rib, kot so skuše, jezerske postrvi, slaniki, sardele, tuna, lososi) najmanj **dvakrat na teden**. V primeru povečanega tveganja je potrebna dopolnitev z dvema do štirimi grammi na dan. Raziskave so pokazale, da maščobne kisline omega 3 zmanjšujejo vnetje in pomagajo pri kroničnih boleznih, kot so bolezni srca, rak, vnetje sklepov. Maščobne kisline omega 3 se močno skoncentrirajo v možganih in videti je, da so pomembne pri kognitivnih funkcijah (možgani, spomin in učinek) ter pri funkcijah obnašanja. Zato jih je treba v večji količini uživati v času nosečnosti, dojenja in pri dojenčkih. *Pomembno je, da matere in otroci uživajo izključno le dopolnila, ki izvirajo iz zanesljivih virov, namesto onesnaženih rib.*



Na pomanjkanje maščobne kisline omega 3 kažejo utrujenost, pozabljivost, suha koža, težave s srcem, spremembe razpoloženja ali depresija in slab krvni obtok.

Obstaja prehransko dopolnilo, ki vsebuje **patentirano** mešanico, bogato z DHA (**lignjevo olje, ribje olje** z ultračisto omega 3, **olivno olje** z visoko vsebnostjo oljne kisline). Ta edinstvena mešanica ne le da omogoča za 33 odstotkov večji vnos DHA na dan, ampak ustvari idealno ravnotežje v količini DHA in EPA.

Vplivi maščobne kisline omega 3

1. V srcu in ožilju:

- **Prepreči nastajanje krvnih strdkov.** Tromboksen, ki se tvori iz omega 6, preprečuje nastajanje tromboze. EPA zmanjšuje preveliko tvorbo tromboksana in podobno kakor pri aspirinu, vendar brez stranskih učinkov preprečuje tvorbo krvnih strdkov.
- **Zmanjšuje možnosti nastanka možganske kapi.**
- **Pomaga pri širitvi žil.** Tromboksen izboljšuje krvni obtok.
- **Povečuje elastičnost membran rdečih krvničk,** s tem pa te lažje pridejo skozi zavite ali ožje žile.
- **Zmanjšuje možnost za nastanek motenj srčnega ritma** in električnega vzburjenja v srcu. Na podlagi nekaterih raziskav se pri rizičnih posameznikih lahko zmanjša tveganje za nenadno srčno smrt tudi za 45 do 60 odstotkov.
- Znižuje količino ravnin skupnega holesterola (20 odstotkov) in trigliceridov (krvna maščoba), povečuje raven HDL (zaščitni holesterol), s tem pa zmanjšuje poapnenje žil, med njimi tudi žil srca.
- **Povečuje učinkovitost statinov (zdravilo za znižanje holesterola) in znižuje njihove stranske učinke.**
- **Znižuje visok krvni tlak.**
- **Zmanjšuje vnetje žilnih sten,** s tem pa tudi nastanek zoženja žil in tromboze.
- **Varuje srčno mišico** pred vplivom slabe prekrvavitve.
- **Varuje tudi očesne žile, zavira in upočasnjuje nastanek degeneracije makule** (rumena pega). Vendar, pozor, to velja samo v primeru EPA in DHA, medtem ko ALA povečuje tveganje!

2. Pri rakastih obolenjih

Pri rakastih obolenjih pomeni največjo zaščito močan imunski sistem. Če se poruši ravnotežje med omega 6 in omega 3, to vodi k njegovemu popuščanju. Medtem ko maščobne kisline omega 6 pospešujejo rast tumorjev, jih maščobne kisline omega 3 zavirajo. Predvsem japonski raziskovalci so objavili, da maščobne kisline omega 3:

- **zaustavijo delitev celic malignih tumorjev**
- **preprečujejo ali upočasnijo nastajanje metastaz**
- **izboljšajo bolezensko izsušenost**
- **zavirajo vnetne procese, ki jih povzročata stres**
- **s spreminjanjem sestave membrane celic tumorjev so učinkovite predvsem pri tumorjih na jetrih, trebušni slinavki, na debelem črevesu, danki, dojkah, prostati in pri levkemiji (ALA povečuje tveganje pri tumorjih na prostati!)**

V preteklih letih so raziskovali primere raka na debelem črevesju in danki ter predvsem pri dopolnilih z visokim DHA ugotovili, da:

- **preprečuje raka debelega črevesa in danke, po nastanku pa upočasnijo njegovo rast in zavira metastaze**
- **povečuje učinek kemoterapije**
- **povečuje občutljivost celic za obsevanje**
- **zmanjšuje toksičnost tako v primeru kemoterapije kakor tudi pri obsevanju**
- **zavira oblikovanje lastnega žilnega sistema tumorja, angiogenezo**

DHA je sposoben izboljšati majhno število krvnih celic, podhranjenost in s tem izboljšati učinek zdravljenja.

3. Pri živčnih, psihičnih boleznih:

- Omega 3 maščobne kisline so nepogrešljive pri **razvoju možganov** in oči, že v času nosečnosti jih potrebujemo v ustrezni količini in tudi hrana dojenčkov jih vsebuje. Alkohol zmanjšuje količino maščobnih kislin omega 3, zato lahko matere alkoholičarke rodijo duševno prizadete otroke.
- **V primerih depresije** se v celični membrani zmanjša količina maščobne kisline omega 3, celice utrpijo oksidativne poškodbe, zato proizvajajo manj serotonina. Z dodajanjem je mogoče simptome depresije **odpraviti ali izboljšati**. Dobre rezultate so dosegli tudi v pri **alkoholiziranosti in poporodni depresiji**.
- Pri **bipolarnih motnjah** (ko se izmenjujejo obdobja maničnosti in depresivnosti) je **manj labilnosti razpoloženja**.
- Za učinkovite so se izkazale tudi pri **glavobolu in migreni**.
- Uspesno je uporaba tudi v primerih **hiperaktivnosti, kroničnega pomanjkanja pozornosti, povečane razdražljivosti in disleksije**.
- **Varujejo pred alzheimerjevo boleznijo in demenco.**
- **DHA varuje zdrave beljakovine živčnega sistema** – raziskovali so ga pri dveh tumorjih v otroški dobi, v primeru nevroblastoma in meduloblastoma (posebno pri bolezni meduloblastoma so trajne poškodbe živčnega sistema).

Lifestyle



- Zaščita pri travmatskih poškodbah možganov, poškodbah hrbtenjače, pri borilnih športih, pretresu možganov, ki nastanejo pri športu.

4. Pri boleznih kože:

- suha koža
- stalna kurja polt na nadlahti
- ekcemni dermatitis
- psoriza ali luskavica (samo ustrezna raven in razmerje EPA in DHA sta zares učinkovita)
- odlično vpliva na lomljive lase in izpadanje las

5. Pri sladkorni boleznih

Zmanjša nastanek inzulinske rezistence v celicah in izboljša toleranco za glukozo. Rastlinska maščobna kislina omega 3 je tako rekoč neučinkovita, prav nasprotno, dviga raven sladkorja!

6. Pri revmatičnih obolenjih sklepov in putiki

Učinkovito zmanjšuje bolečine in vnetja. Bolečina se umirja, izboljša se jutranja togost sklepov, omejenost v gibanju. Zmanjšuje vpliv nastanek ulkusa zaradi jemanja steroidnih zdravil proti vnetju!

7. Pri boleznih imunskega sistema

Veliko izboljšanje je mogoče doseči tako v primeru alergij, astmatičnih obolenj kakor tudi pri avtoimunskih boleznih (vnetje debelega črevesja z razjedo, sindrom razdražljivega črevesa, luskavica, ledvične bolezni). Zmanjšuje stranski vpliv zdravil (ciklosporin) po presaditvi srca in povečuje učinek steroidov za lokalno zdravljenje pri luskavici in drugih avtoimunskih boleznih.

8. Pri ginekoloških težavah

Nove možnosti ponuja pri lažšanju težav, kot so predmenstrualni sindrom, menstrualni krči, vročinski valovi, težave v meni.



Dr. Edit Révész Siklósné
anesteziloginja in specialistka
intenzivne terapije
soaring managerka

9. Pri osteoporozii

Pri ženskah nad 65 letom starosti se je izguba kostne mase v treh letih bolj zmanjšala kakor pri tistih, ki so jemale placebo. Številne so ugotovljale, da se je povečala kostna masa.

10. Pri imunski zaščiti

DHA pomaga pri hitrejšem okrevanju pri okužbah z virusi (nahod, herpes), za 26 odstotkov se zmanjša kašelj, za 15 odstotkov se zmanjša nastajanje izločkov in za 30 odstotkov se je zmanjša piskajoče dihanje, pri dojenčkih starosti 1-3-6 mesecev preprečuje astmo.

11. Vpliv na zaviranje staranja

Pri starejših pomaga pri nastajanju mišičnih beljakovin in zmanjšuje degenerativno izgubo mišic.

Zaščitni vpliv na nenasičene maščobne kisline imata vitamin E in selen:

ta dva preprečujeta oksidacijo maščobnih kislin v membranah. Tudi **vitamina A in C** močno varujeta membrano. Ti vitamini antioksidanti podpirajo njihov medsebojni vpliv. Uživanje maščobnih kislin omega 9 je zdravo, ker se ne preoblikujejo v omega 6, najboljše je ekstra deviško olivno olje, ki pomeni temelj sredozemske kuhinje. Ljudje, ki redno uživajo maščobne kisline omega 3, lahko tudi za 50 do 70 odstotkov zmanjšajo tveganje zaradi smrti srčnega izvora ali nenadne smrti.

P.S.: Poudarjeni deli vsebujejo rezultate novih raziskav in so potrjeni predvsem pri vnosu ustreznega razmerja DHA.

LITERATURA:

1. Falk-Petersen, S., et al. „Lipids and fatty acids in ice algae and phytoplankton from the Marginal Ice Zone in the Barents Sea“. Polar Biology . (1998. júlíus 2.).
2. DeFilippis, Andrew P.; Laurence S. Sperling: Understanding omega-3's (2007. október 2.)
3. Int J Clin Pract. Omega-3 fatty acids: their role in the prevention and treatment of atherosclerosis related risk factors and complications. 2003 May;57(4):305-14.
4. Larsen, H.R. Nélkülözhetetlen tápanyag: halolajak International Health News
5. Bhatnagar D., Durrington PN .
6. Griffin BA (2008). „How relevant is the ratio of dietary n-6 to n-3 polyunsaturated fatty acids to cardiovascular disease risk? Evidence from the OPTILIP study“. Curr. Opin. Lipidol. 19 (1), p. 57–62. DOI:10.1097/MOL.0b013e3282f2e2a8. PMID 18196988.
7. Mozaffarian D, Ascherio A, Hu FB, Stampfer MJ, Willett WC, Siscovick DS, Rimm EB. (2005. július 2.). „Interplay between different polyunsaturated fatty acids and risk of coronary heart disease in men.“. Circulation 111 (2), p. 157–64.
8. Willett WC (2007. július 2.). „The role of dietary n-6 fatty acids in the prevention of cardiovascular disease.“. J Cardiovasc Med 8, p. Suppl 1:542-5. PMID 17876199.
9. Tribble, E.F. (2006. július 2.). „Excess Omega-6 Fats Thwart Health Benefits from Omega-3 Fats“. BMJ 332, p. 752–760. Hozzáférése ideje: 2008. március 23.
10. Hooper L, Thompson RL, Harrison RA, Summerbell CD, Moore H, Worthington HV, Durrington PN, Ness AR, Capps NE, Davey Smith G, Riemersma RA, Ebrahim SB. Risks and benefits of omega 3 fats for mortality, cardiovascular disease, and cancer: systematic review. BMJ, doi:10.1136/bmj.38755.366331.2F (published 24 March 2006)
11. Shahidi F, Miraliali H. Omega-3 fatty acids in health and disease: part 2—health effects of omega-3 fatty acids in autoimmune diseases, mental health, and gene expression. J Med Food. 2005 Summer;8(2):133-48. Review.
12. Cathcart, E.S. and Gonnerman, W.A. 1991. Fish oil fatty acids and experimental arthritis. Rheumatic Disease Clinics of North America. 17: 235-242.
13. Paragh Gy, Katona É: Az omega-3 zsírsavak szerepe az ateroszklerózis prevenciójában. Háziorvos Továbbképző Szemle 2003; 8:86-89

TELEKI-DEGENFELD KASTÉLYSZÁLLÓ**** SZIRÁK

HOTEL DVOREC TELEKI-DEGENFELD**** SZIRÁK

Dragi naši stalni in bodoči gostje! Tudi letos vas pristrčno pričakujemo v prenovljenem Hotelu dvorcu Teleki-Degenfeld**** v Sziráku, ki je evropski ponos Forever Resorts in Rexa Maughana, kjer se boste oddahnili ob že običajni ponudbi na visoki ravni oziroma kjer boste lahko organizirali skupinska usposabljanja ali družinske prireditve. Tudi hotel dvorec v Sziráku zagotavlja 25 % popusta, ki jih Forever Resorts daje vsem foreverovcem, saj je Rex to čudovito baročno zgradbo iz 18. stoletja kupil prav z namenom, da bi postal dom sodelavcev Forever.

Baročno
IN PONUDBA 21. STOLETJA
okolje

H-3044 Szirák, Petőfi u. 26.
Tel.: +36-32-485-300 Mobil: +36-70-436-4301
info@kastelyszirak.hu www.kastelyszirak.hu



UGODNOSTI

Vsem lastnikom kartice Forever dvorec zagotavlja 25 % popusta pri ceni nočitev, 10 % popusta v restavraciji in kar 50 % popusta za vse, ki boste uživali v storitvah Sonya.

Ugodne cene že od 6.650 Ft + DDV na osebo za nočitev v dvoposteljnih sobah superior v stranskem krilu dvorca.

PO DOGOVORU ZAGOTAVLJAMO POSEBNE UGODNOSTI ZA SKUPINE FLP.

V primeru rezervacije nočitve sta najem dvorane in uporaba opreme brezplačna.



Bodite naši gostje v Sziráku, v Hotelu dvorcu Teleki-Degenfeld!

Všečkajte nas na Facebooku! Deseti, stoti in petstoti bo dobil darilni bon za dve osebi za dve nočitvi pri nas!

OBVESTILA

OSREDNJA OBVESTILA

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



MADŽARSKA

Osrednja uprava v Budimpešti:

I 183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. E-naslov: flpbudapest@flpseeu.hu
Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995
Poštni naslov: 1439 Budapest, Pf.:745.
Državni direktor: dr. Sándor Milecz: +36 1 297 1995, mobilni telefon: +36 70 316 0002
Direktorica za marketing in komunikacije: Bernadett Huszti: interna 194, mobilni telefon: +36-70-436-4212;
Dóra Harman: interna 157, mobilni telefon: + 36 70 436 4197
Zsuzsanna Petrőczy: interna 13, mobilni telefon: +36-70-436-4276
Direktorica prodaje in trženja: Erzsébet Ladák: tel.: +36-1-269-5370, interna 160, mobilni telefon: +36-70-436-4230
Oddelek za mednarodne komunikacije: Aranka Szecsei, interna 136, mobilni telefon: +36 70 436 4229; Ottilia Csábrádi, interna 135, mobilni telefon: +36 70 436 4227
Oddelek za razvoj in usposabljanje (FLP TV): Sándor Berkes, interna 133, mobilni telefon: +36 70 436 4213
Izobraževalni center: 1067 Budapest, Szondi utca 34., tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285, +36-1- 373-0025, faks: + 36-1-312-8455
Najem dvorane/informacije: Bálint Rókas, mobilni telefon: + 36 70 436 4280
Delovni čas: ponedeljek–petek: 10.00–21.00
Izobraževalni center SONYA: Naročanje: Veronika Kozma, kozmetičarka: +36 70 436 4208; Melinda Ésik, frizerka: +36 70 436 4178
Popust na abonma: za 10 obiskov 10 %, za 5 obiskov 5 %
BREZPLAČNO USPOSABLJANJE v izobraževalnem centru Sonya! V ulici Szondi, ob torkih ob 10. uri, v ulici Nefelejcs, v hiški Sonya, ob četrtrkih, od 15. ure. Prijave po telefonu skupine Forever: Kata Ungár 30-331-1883.

NAROČANJE IZDELKOV

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

NADALJNJA PRODAJA, OGLAŠEVANJE

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

PODATKI O PROMETU so na voljo iz naslednjih virov:

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

Operativna uprava:

I 183 Budapest, Nefelejcs u 9-11. Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289
Generalni manager: Péter Lenkey, mobilni telefon: +36-70-436-4279
Asistentka: Barbara Dörnyei, interna 191, mobilni telefon: +36 70 436 4292
Finančna direktorica: Gabriella Véber Rókasné, tel.: +36-1-269-5370, interna 171, mobilni telefon: +36-70-436-4220
Finančna recepcija: Ildikó Páll, interna 121, mobilni telefon: + 36 70 436 4256
Controlling direktor: Zsolt Suplicz, tel.: +36-1-269-5370, interna 181, mobilni telefon: +36-70-436 4194

Regionalna uprava Debrecen: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48

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

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

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

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

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

Regionalna uprava Székesfehérvár: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3

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

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

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

Forever Resorts

Hotel dvorec Teleki-Degenfeld, Szirák, 3044 Szirák, Petőfi u. 26.,

tel.: +36-32-485-300, faks: +36-32-485-285, www.kastelyszirak.hu

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

Direktorica ustanov Forever Resorts na Madžarskem: Katalin Király,

Potovalni urad Forever

www.foreverutazas.hu

tel.: +36-70-777-9997

Naši zdravniki svetovalci:

dr. Edit Révész Siklósné, predsednica strokovnega zdravniškega odbora Forever Madžarske, dr. Gabriella Kassai: 70/41 4-2335; dr. László Mezősi: 70/779- 1943; dr. Endre Németh: 70/389-1746; dr. Terézia Samu: 70/627-5678, neodvisni zdravnik izvedenec dr. György Bakanek: 70/414-2913 Pokličete jih lahko med delovnim časom

Delovni čas izpostave v ulici Nefelejcs:

ponedeljek od 8. do 20. ure, torek–sreda–četrtek od 10. do 20. ure, petek od 10. do 18. ure

Telecenter:

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

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

NAČRT PROGRAMA USPOSABLJANJA ZA LETO 2013

DNEVI USPEHA: 11. maj, 12. maj dan zdravja, 20. julij, 21. september, 16. november

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

MOTIVACIJSKI PROGRAMI: 21.–29. april: Global Rally; 23.–26. maj: usposabljanje Eagle Manager;

11.–18. september: usposabljanje Go Diamond; 4.–5. oktober: Holiday Rally

OBVESTILA



SRBIJA

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

Predaja naročil: narucivanje@flp.co.rs
Delovni čas: ponedeljek, torek in četrtek: od 12. do 19.30 ure, sreda in petek od 9. do 16.30 ure. Vsako zadnjo soboto v mesecu in v času dneva uspeha od 9. do 12.30 ure.
Telecenter: +381 (0) 11 309 6382
Lepotni salon Sonya: 065 394 1711

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

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

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

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



ČRNA GORA

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



SLOVENIJA

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

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

Success Day: 18. maja, 28. septembra, 23. novembra
Usposabljanja: javna usposabljanja vsako sredo od 19. ure,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57



HRVAŠKA

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

Reška pisarna: 51000 Reka, Strossmayerova 3/A,
tel.: +385 51 372 361, mobilni telefon: +385 91 455 1905
Delovni čas: ponedeljek in četrtek od 12. do 20. ure,
torek, sreda in petek od 9. do 17. ure
Regionalni direktor: dr. László Molnár
Zdravnika svetovalca: dr. Ljuba Rauški Naglič,
mobilni telefon: +385 91 51 76 510
Ob neparnih dnevih: od 17. do 20. ure
dr. Draško Tomljanović, mobilni telefon: +385 91 41 96 101
v torek od 14. do 17. ure, ob petkih od 14. do 16. ure
Usposabljanja: Zagreb in Reka, ponedeljek, četrtek od 18. ure
Telefonska naročila: +385 13909773, +385 13909775
Naročila po e-pošti: <http://foreverzagreb@gmail.com>,
foreverzagreb@gmail.com
Success Day: 18. maja, Opatija, 19. oktobra, Opatija – hotel Adriatic



ALBANIJA

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



KOSOVO

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



BOSNA IN HERCEGOVINA

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

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

Success Day: 7. decembra, Bijeljina



Lilla in Attila sta po poklicu učitelja in z 12-letno Liliáno in 9-letnim Mátéjem živita v bližini mesta Pécs v naselju Keszű. V prejšnji službi sta dala odpoved in se danes ukvarjata le še s Forever.

Sponzor: Szilárd Kúthi, Višja linija: Ildikó Jakab Mezőfiné, Zsolt Róth, Rex Alex, Terézia Herman, Miklós Berkics

LILLA TÍMÁR KIRÁLYNÉ IN ATTILA KIRÁLY MANAGERJA

Kako se je začela vajina zgodba v Forever?

Lilla: Pred desetimi leti sem podjetje spoznala kot uporabnica izdelkov, nato pa se je Attila pred nekaj leti udeležil marketinške predstavitve, vendar ga stvar ni zanimala, do mene pa informacije niso prišle. Potem sem pred tremi leti tudi sama dobila poslovno ponudbo, ki mi je bila všeč, in sem krenila. Tudi Attila me je kdaj pa kdaj pospremil, se udeležil usposabljanj, me podpiral, vendar sem v začetku delala sama.

V čem se to delo razlikuje od tvoje prejšnje učiteljske službe?

Lilla: Popolnoma drugačno okolje, sami pozitivni ljudje z vizijo in uspehom. Zame je bilo vedno pomembno priznanje, česar kot mlada, navdušena učiteljica na delovnem mestu nisem dobila. Priznanje je zame najpomembnejša motivacija.

Attila, kdaj ste se vi pridružili?

Attila: Ves čas sem podpiral Lillo pri njeni dejavnosti, iz svojega kroga znancev sem ji pošiljal ljudi, vendar sem zadevo nekako jemal tako, da je to njen posel, in se veselil, da se dobro počuti v njem. Potem pa se je zgodil preobrat v mojem življenju. Vedno sem si želel biti vodja v podjetju, ko pa se je to zgodilo, sem bil izredno razočaran.

Bi lahko podrobneje razložili?

Attila: Če si zaposlen in napreduješ na vodstveni lestvici, si vedno bolj izpostavljen. Od začetka gospodarske krize sem videl veliko 40-, 50-letnikov z ogromno izkušnjami, ki so izgubili službo, ker so namesto njih jemali mlade, ki so bili pripravljeni delati za nižjo plačo.

In ste začeli iskati rešitev v Forever?

Attila: Verjamem, da ljudi motivirajo tri stvari: gmotna varnost, zdravje in čas. Če ti katere primanjkuje, potem začneš iskati rešitev za to ozko grlo v življenju. Pri meni je to bil čas. Od 15 leta sva par z Lillo, njen jezik ljubezni je čas, ki sva ga skupaj preživela. Čim višje sem prišel v svoji karieri, tem manj časa sem imel zanjo in za otroke. Zame so oni najpomembnejši. Dobro sem zaslužil, vendar sem moral sklepati vse več kompromisov.

SKUPAJ

PO POTI USPEHA

Kdaj sta začela aktivno delati skupaj?

Lilla: Attila se mi je pridružil, ko sem dosegla raven assistant managerja. Do takrat sem delala, dobila veliko pozitivnega odziva, kar je le krepilo mojo samopodobo. Potem pa je prišel Attila, ki je mislil, da lahko dela bolje od mene, ni prisluhnil mojim nasvetom in je vse delal po svoje. To me je precej prizadelo in sem rekla: Prav, potem delaj ti! Ampak začetki zanj niso bili enostavni, on je prihodnost videl v svojem podjetju. Potem pa je lanski Poreč prinesel pravi preobrat. Po vrnitvi domov je ukinil svoje podjetje in se od tistega trenutka v celoti posvečava poslu Forever, hkrati pa sprejema tudi moje nasvete. Morala sva se osebno razviti, da bi lahko skupaj delala in se tako dopolnjevala na poti, ki vodi k najinim ciljem.

Kateri so ti skupni cilji?

Lilla: Postati stabilni manager, od maja naprej delati za izziv eagle manager in čim več sodelavcem pomagati do njihovih ciljev. Tudi do zdaj sva jih spremljala in se odzivala na izzive, tudi v zimsko kampanjo sva se uspela uvrstiti. Rezultat tega je več takih front - želijo delati in zdaj jim morava pomagati.

Kakšne spremembe so se zgodile v vajinem življenju v preteklih treh letih?

Lilla: Osebno sem dosegla precejšnji osebni razvoj: izboljšalo se je moje samospoštovanje in samozavest, postala sem bolj odločna. V odnosih z ljudmi sem postala veliko bolj odprta. Spoznala sem veliko fantastičnih ljudi, partnerje imava po vsej državi. Vendar ne bi dosegla uspehov, če moj sponzor ne bi bil Szilárd, ki je pravo nasprotje mene: z neverjetno samozavestjo, fantastično energijo, dinamizmom in odločnostjo. Zame je on prava bergla, vseskozi sem se naslanjala nanj. Prepričana sem, da sem uspela le z njegovo pomočjo.

Attila: Omenil sem že, da sem vse življenje želel postati vodja. Ko sem zapustil svoje zadnje delovno mesto, sem na dan odpovedi moral marsikomu sam povedati, da bodo tudi oni ostali brez službe. Če želi kdo biti pravi vodja, je njegovo mesto v Forever. Če te tu sodelavci sprejmejo za vodjo, lahko z njimi delaš vse življenje, kar pa je najpomembnejše. Tu dobiš tudi veliko prijateljev.



FOREVER
LIVING



PRODUCTS
MAGYARORSZÁG



FOREVER IV. DAN ZDRAVJA

DVORANA SYMA 12. MAJA OB 10. URI

NA NAŠI DRUŽINSKI PRIREDITVI VAS PRIČAKUJEMO Z ZABAVNIM PROGRAMOM, PROGRAMOM ZA OTROKE, S PREDAVANJI O OHRANJANJU ZDRAVJA, BREZPLAČNIMI PRESEJANJI IN PREDSTAVITVAMI TER SEJMMOM IZDELKOV!

PROGRAM POVEZUJEJO: ÉVA BUDAI-SCHWARCZ, safirna managerka, TÜNDE HAJCSIK IN PATRÍCIA RUSÁK senior managerki

POZDRAVNI NAGOVOR

DR. SÁNDOR MILESZ

zdravilec z nagrado za življenjsko delo pro vita et natura, safirni manager, državni direktor

DR. GYÖRGY BAKANEK

specialist ginekolog in porodničar, specialist športne medicine, svetovalec življenjskega sloga, neodvisni zdravnik, svetovalec Forever
OHRANJANJE ZDRAVJA

DR. EDIT RÉVÉSZ SIKLÓSNÉ

anestziologinja, specialistka intenzivne terapije, soaring managerka
JEJMO ZDRAVO!

DR. TERÉZIA SAMU

specialistka žilne kirurgije, soaring managerka
ZA ZAŠČITO OŽILJA

DR. MÁRIA HOCSI

pediatrinja, diabetologinja, managerka
DIETA SLADKORNIH BOLNIKOV

TIBOR ÉLIÁS soaring manager

ČAR MEDU

ERIKA DAVIS

senior managerka, fizioterapevtka
KRENITE K ZDRAVJU!

DR. OTTÓ KERTÉSZ

živinozdravnik, manager
NASVETI ZA ŠTIRINOŽCE

**FERENC TANÁCS IN
FERENCNÉ TANÁCS**

zdravilec, senior manager
V INTERESU NAŠEGA ZDRAVJA

SONYA SHOW

DR. ENDRE SERES specialist kirurg,
DR. KATALIN PIRKHOFER DR. SERESNÉ
hišna zdravnica, internistka, specialistka medicine dela,
safirna managerja
ZDRAVJE V DRUŽINI

DR. ILONA JURONICS VARGÁNÉ

specialistka neonatologije in pediatrije,
soaring managerka
ČUVAJMO SVOJE OTROKE!

**LILLA TÍMÁR KIRÁLYNÉ
IN ATTILA KIRÁLY**

managerja
VAROVANJE ZDRAVJA DRUŽINE

MIKLÓS BERKICS

diamantni manager
POGOVOR O ZDRAVJU, POSLU IN SVOBODI

**PREDAVATELJI MADŽARSKE
ZVEZE ZDRAVILCEV:**

ISTVÁN SÁGI

Tudi če se držite diete,
ste lahko bolni

ÁGNES TOMANÓ KÁRÁSZNÉ

Risalni test Tarczközi pri izbiri poklica

MÁRIA PATAKI: Jejmo ilovico

ERZSÉBET PÁL

Visoke frekvence – nove metode
energetskega zdravljenja v praksi

DR. ISTVÁN TARACZKÖZI

Pozdravite se z hrano!

ERIKA FODOR

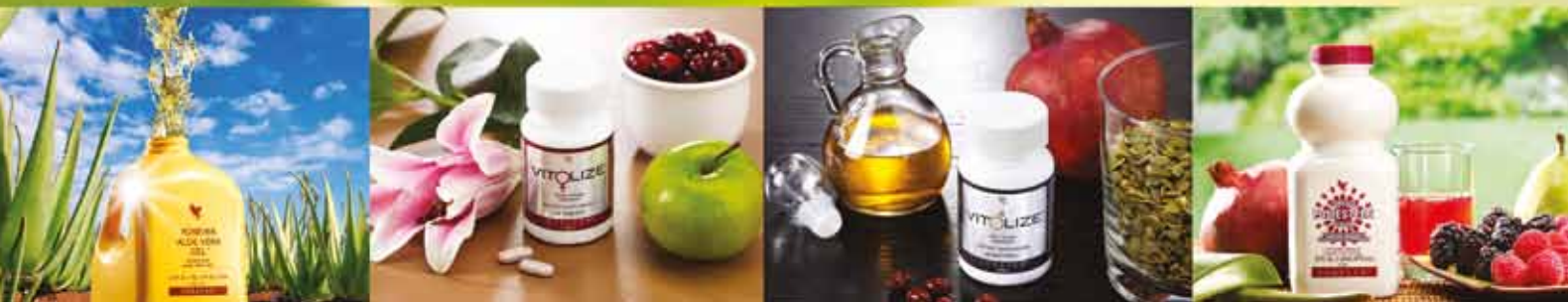
5 Tibetancev – 5 gibov za zdravje

DR. ANNA MÁRIA NAGY

Zdravje, lepota, harmonija



Skupna prireditev Madžarske zveze zdravilcev in Forever Living Products Madžarske, d. o. o.



Success Day

2013. 05. 11.

UVRSTITEV SUPERVISORJEV, ASISTANT MANAGERJEV
KLUB OSVAJALCEV, UVRSTITEV MANAGERJEV, PREDAJA REGISTRSKIH
TABLIC, VODILNI MANAGERJI, ČLANI BUSINESS BUILDERS CLUBA,
UVRŠČENI NA CHAIRMAN'S BONUS
NASTOJAJOČI UMETNIKI: **TRIJETENORJI, JÓZSEF NÉMETH "CSICSÓ"**
IN NJEGOVA SKUPINA ODLOMEK IZ MUZIKLA KROG SKUPINE EDDA MÚVEK -
PREDPREMIERA - **EDDA MÚVEK**



POZDRAVNI NAGOVOR
DR. SÁNDOR MILESZ
državni direktor



PROGRAM POVEZUJETA: **TIBOR LAPICZ
IN ORSOLYA LENKÓ LAPICZNÉ**
soaring managerja



KOLIKO ČASA IMAŠ?
SÁNDORTÓTH
soaring manager



NAJBOLJŠA ODLOČITEV
ARANKA VÁGÁSI
diamantno-safirna managerka



KAJ JE TREBA NAREEDITI
ZA DIAMANTNO RAVEN?
VERONIKA LOMJANSKI
diamantna managerka



IZKUŠNJE Z IZDELKI
DR. GABRIELLA KASSAI
managerka, pediatrinja



SAMO STAROST JE NAJSTNIŠKA
JÓZSEF SZABÓ
safirni manager

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 Petróczy **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, Dragana Meseldžija (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



Forever Lean