

HUNGARY ALBANIA BOSNIA AND HERZEGOVINA CROATIA MONTENEGRO SERBIA SLOVENIA

# FOREER

May 2014 | XVIII Issue 05



17 HAPPY BIRTHDAY 17 HAPPY BIRTHDAY  
FLP HUNGARY SERBIA SLOVENIA CROATIA

# LE POPRAVITI JIH MORAMO!

*in že lahko gremo naprej.*



**Rex Maughan**  
predsednik uprave,  
generalni direktor

**V**sakdo kdaj naredi napako – to je neizogibno. Ni pomembno, koliko časa načrtujemo, ali da smo pogosto kdaj kaj narobe predvideli. Stvari gredo le poredko tako, kakor bi si želeli. Morda ste že slišali misel iz dela Roberta Burnsa z naslovom Miš (To a Mouse): »Še najboljši načrt se izjalovi med človekom in mišjo.«

Veliko lahko ugotovimo iz osebnosti, kako človek ravna v stresni situaciji. Pri vojakih so običajno rekli, da palma raste pod bremenom, to je tudi v nekaterih poslovnih panogah izrazit pogoj napredovanja. Postojmo za trenutek in se vprašajmo, kako naj se spopademo s pritiskom, ko se stvari obrnejo na slabše. Katere so danosti, ki razlikujejo dobro od imenitnega, kako naj spoznamo, da smo naredili napako, kako naj jo rešimo in gremo naprej.

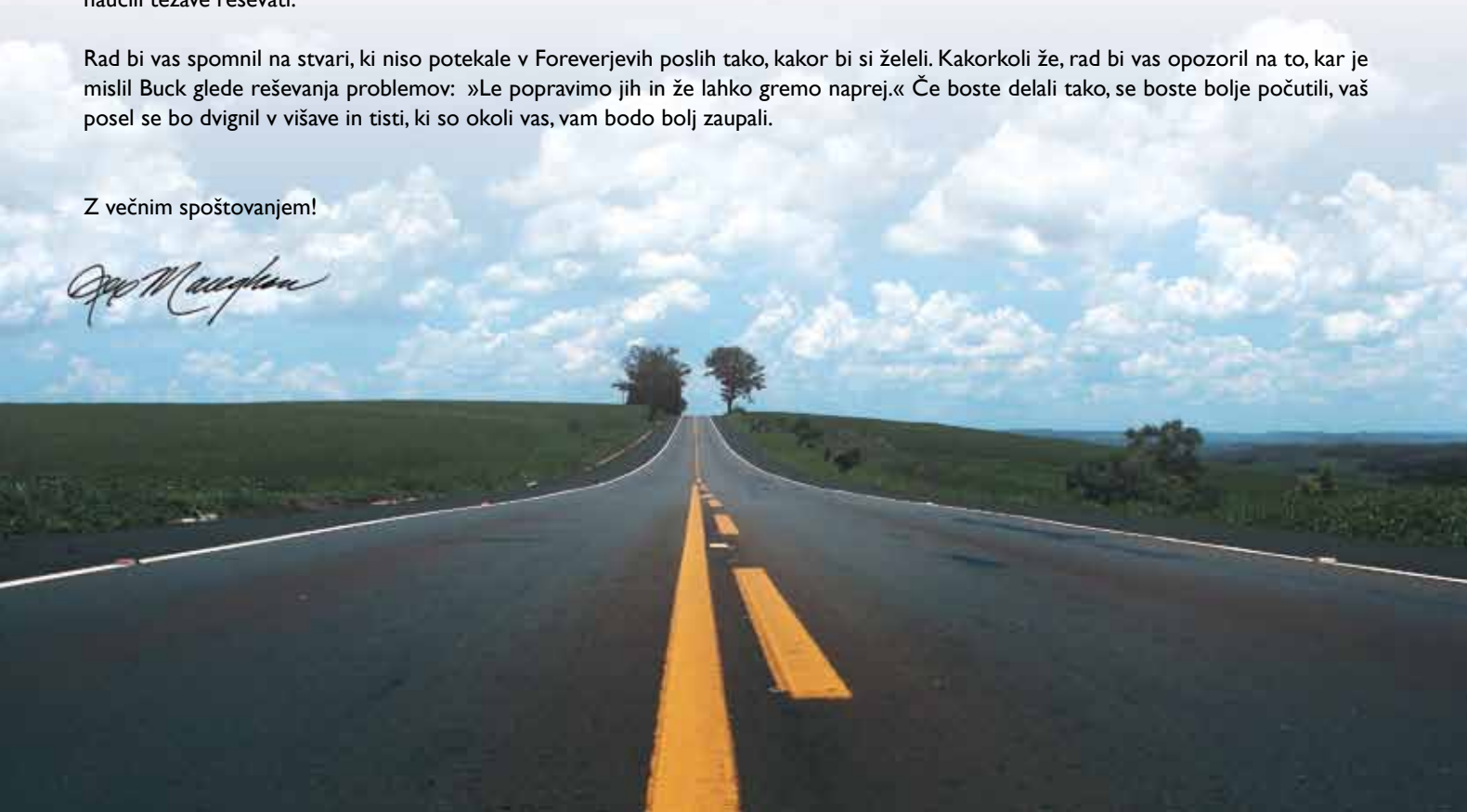
Prepogosto se osredinimo na sam problem in na njegovo rešitev, namesto da bi iskali krivdo pri sebi zaradi njegovega nastanka. Veliki voditelji vedno najdejo način, kako naprej. Iz napak se učijo, ocenjujejo jih in jih preprečijo, da ne bi več prihajalo do njih.

Prebral sem knjigo Marka Rashida Življenjski nauki nekega konja s kmetije (Life Lesson from a Ranch Horse). Avtor skozi vso knjigo pripoveduje o tem, kako je na kmetiji prišel v stik s konjem, ki so ga imenovali Buck. V šestem poglavju pravi: »Za Bucka je ovira nekaj, kar je treba premagati. Njegova narava pravi, da je treba le popraviti, in že lahko gremo naprej. Ni razlogov za skrb, pustimo, da ukrepa ego, ali pa prepustimo vse jezi.« Čudovit nasvet.

Zagotavljam vam, da v preteklih 66 letih stvari pri Foreverju niso vedno potekale tako, kakor bi si to želeli, vendar smo se sčasoma naučili težave reševati.

Rad bi vas spomnil na stvari, ki niso potekale v Foreverjevih poslih tako, kakor bi si želeli. Kakorkoli že, rad bi vas opozoril na to, kar je mislil Buck glede reševanja problemov: »Le popravimo jih in že lahko gremo naprej.« Če boste delali tako, se boste bolje počutili, vaš posel se bo dvignil v višave in tisti, ki so okoli vas, vam bodo bolj zaupali.

Z večnim spoštovanjem!



# Rojstni dan 2014



**Dr. Sándor Milesz**  
državni direktor

**S**pet je naokrog leto, polno novih možnosti, leto številnih programov, prireditev, veliko zanimivosti, obilo smeha in solza sreče. Ob teh priložnostih se veselo spominjamo in ugotavljamo, da smo naredili vse, pričakujemo rezultate in lepi rezultati prihajajo. Moje vprašanje je le: ali si dosegel 14-odstotno rast prometa, ker je imela regija tak rezultat. Če si dosegel več kakor 14 odstotkov, ti iz srca čestitam! Če je tvoj prihodek nižji, lahko več govoriš o aloji, o izdelkih, imaš več predstavitev (najmanj eno več) in boš dohitel druge.

Ko postane naš otrok star 17 let, opazujemo predvsem njegovo znanje in sposobnosti. Koliko časa si ti pri Foreverju? Se dobro počutiš? Super, ti si naš sodelavec! Ali imaš dovolj znanja za to, da postaneš manager, ali že imaš vstopnico za naslednje izobraževanje? Verjemi, spomniš se lahko česarkoli. Znanje, razvoj in motivacija – to so glavni elementi sistema MLM. Vse to na najvišji stopnji zagotavlja FLP za vse svoje sodelavce.

Forever zagotavlja svojim sodelavcem najboljši in najučinkovitejši izobraževalni sistem v srednji Evropi. Označuje ga ime našega diamantnega managerja Miklósa Berkicsa, v zaledju pa so izkušnje družin Lomjanski in Gidófalvi, znanje naših sodelavcev, ki vodijo mrežo. Vse to je ustvarilo čudež, ki je dostopen za vse nas.

Mirno lahko povemo, da pri Foreverju tukaj, v srednji Evropi, doživljamo enotnost treh čudežev. Prvi veliki čudež našega življenja in 21. stoletja je aloja, kar vam bom tudi dokazal v svoji knjigi, ki jo bom kmalu izdal. Drugi čudež, ki sta ga dodala Rex Maughan in Forever, je naš marketinški sistem. Tretji čudež pa je naš izobraževalni in motivacijski sistem. Hvala, Miklósu Berkicsu, da je prispeval k temu svoje ime, in še več: da dan za dnem, iz ure v uro vodi in uči naše sodelavce.

Ob rojstnem dnevu se zahvaljujem za neumorno vztrajnost in žilavost voditelju, ki je prvi prinesel na območje vzhodne Evrope alojo in Forever, to je József Szabó, safirni manager. Hvala, Józsi!

Zahvala gre kolegu Petru Lenkeyju, kakor tudi vsem sodelavcem madžarske in južnoslovsanske regije, da zagotavljate stabilno zaledje za delovanje podjetja! Hvala Rexu Maughannu, Greggu Maughannu in Aidanu O'Haru, da po 17 lepih letih, ki smo jih skupaj preživeli, še vedno uživam njihovo zaupanje in ljubezen in da lahko krmarim ladjo te regije. Zahvaljujem se in obljubljam, da bomo spet pripluli na vrh, saj čutim, da smo v najboljši ladji.

Naprej, Forever Slovenije!



# SUCCESS DAY

**NA MARČEVSKEM DNEVU  
USPEHA NI BILO GOVORA  
NE O VODI NE O ZRAKU,  
AMPAK O STVARI, BREZ  
KATERE NE MOREMO ŽIVETI  
V POLNI MERI: O SVOBODI. O  
POŽIVLJAJOČEM ELEMENTU,  
KI NAM GA PONUJA  
FOREVER.**

**BUDIMPEŠTA, 22. MAREC 2014**





Takšnega kostuma pri voditeljih Dneva uspeha še nismo zasledili: **dr. Ida Nagy in dr. Ferenc Kiss** sta na oder stopila kot pirata. Iz njune kratke ustvarjalne prisotnosti se je pokazalo, da je bolje pripadati posadki čolna Forever kakor se boriti proti očitnim dejstvom. Zakonca, ki sta zdravnika iz kraja Jászberény, že 14 let gradita svojo mrežo, ob tem pa nista opustila niti svojega izvirnega poklica. V fantazijski svet igre sta najavila državnega in regijskega direktorja dr. Sándorja Miliesza. Dr. Sándor Miliesz je raziskovalec, kemik, prejemnik nagrade za življenjsko delo na področju zdravilstva, že 17 let zaseda odločilno mesto na čelu domačega FLP-ja. Pod njegovim vodstvom je bila regija že večkrat prva v Evropi, na svetu že večkrat tretja. Dr. Sándor Miliesz je za geslo današnje prireditve izbral svobodo. »Počasi nam bo preostalo le še eno mesto, kraj, kjer lahko izpovemo resnico, kjer se lahko v miru pogovarjamo, kjer nam ne bo televizija narekovala kaj bomo delali. Ves svet je plačan, vendar mi ne bomo dopustili, da bi drugi ljudje vplivali na nas! Ali je biti svoboden dober občutek? Če je, potem zavpijite na glas: 'Svoboden sem!' Nikomur ne dovolite, da vas poniža! Status zaposlene osebe je neke vrste del modernega sužnjelastniškega sistema, bodite raje direktor samega sebe, upravljavec lastnega življenja, bodite svobodni in dovolite tudi otrokom, da se bodo razvijali na tak način!«

Kirurg travmatolog **dr. Endre Seres** se je z možnostjo Forever srečal zaradi svoje soproge. Izdelki, ki so takoj pokazali svojo učinkovitost, so ga spodbujali k temu, da je začel svojo mrežo graditi kot podjetnik v polnem delovnem času. Danes je safirni manager, s soprogo sta izpolnila prav vse izzive. Dr. Endre Seres je ob tej priložnosti spregovoril o vzpostavitvi družine, o nosečnosti, o zdravi vzgoji otrok.

»Prebivalstvo Madžarske se na leto zmanjša za prebivalstvo mesteca. Čeprav bi bila odločitev o otrocih idealna med 25. in 30. letom, so se naše okoliščine in prehranjevanje danes občutno spremenili. Če se nekdo kljub temu odloči za družino, je prve korake vsekakor smiselno opraviti z alojo.« Endre Seres je razložil podrobnosti o izdelkih





Forever, kateri so tisti, ki lahko pomagajo pri načrtovanju otrok, kakšne spremembe prehranskega reda predlagate v času načrtovanja nosečnosti. »Vitamine na naravni podlagi, elemente v sledovih in mineralne snovi lahko dobro izkoristimo že pol leta pred pričakovano nosečnostjo. Losos, lignji, olive, ginko, v tem obdobju lahko vsi vsebujejo pomembne snovi, vendar je prav tako pomembno zmanjšati učinke stresa.« Naravne sestavine nas spremljajo tudi pozneje: po rojstvu izdelki za nego kože, veliko nam lahko pomagajo pripravki za blaženje vnetij, pozneje pa tudi izdelki za nego dojenčkov. Dr. Endre Seres je razložil, kaj pomeni kakovostna prehrana v otroštvu, kaj je treba narediti za zdrav razvoj kosti in za oblikovanje močnih mišic, kot tudi na kakšen način lahko vzpostavimo stabilnost imunskega sistema.

»Narava se ne zaustavi, otroci se rojevajo, še zelo veliko lepim trenutkom boste pričeli!« tako je sklenil svoje predavanje, nato pa na oder povabil prisotne malčke. Po uvrstitvi supervisorjev in assistant managerjev je sledila gospa, katere uspeh dokazuje, da je človek zmožen prenove celo krepko po 60 letih. Sándorné Vig je postala managerka leta 2007, po njenem pripovedovanju jo je vedno zanimalo, kaj lahko da drugim. Dela v okolici, polni izzivov, kjer je pomembno predvsem to, da si pridobi zaupanje ljudi. Njene ključne besede so: samoizobraževanje, razvoj, sprememba. »Če želite, lahko spremenite svoje življenje,« je dejala in nato začela pripoved, kako se je s FLP-jem prvič srečala leta 2002. Že v petih tednih





je imela pozitivne izkušnje z izdelki in si je po nekem predavanju rekla: »Če je samo polovica od tega res, potem to vsekakor potrebujem.« Pa čeprav je v tem času že imela štiri vnuke, ki so vsak posebej zahtevali njeno pozornost. Prva priponka je imela izredno velik vpliv nanjo, in kot je dejala, je bila 35 let zaposlena, vendar nikoli od nikogar ni prejela nobenega priznanja. Zdaj so jo pravzaprav nagradili za to, ker se je ukvarjala s svojim lastnim zdravjem. »Čutila sem, da sem na zelo pravem mestu in da je treba to priložnost deliti z vsemi,« je povedala. »Zadovoljen kupec je najboljša reklama, boljše reklame od mene podjetje ni moglo imeti. Ogromno ljudi se mi je pridružilo. Korak za korakom sem vnaprej načrtovala. Vsakič sem našla človeka, ki me je potreboval. Odločila sva se, da bova dosegla raven direktorja, pri tem so nama zelo veliko pomagali sponzorji in sodelavci, kot tudi moj partner.« Učite se, bodite vztrajni in uporabite, kar ste se naučili. Če smo mi lahko dosegli to raven, boste tudi vi, je sklenila svojo izpoved Sándorné Vig.

60 cc+, Klub osvajalcev, managerji, lastniki registrskih tablic, vodilni managerji: zdaj smo lahko čestitali številnim novim uvrstitvam, nato pa smo prisluhnil izpovedi sodelavke, ki je nedolgo izpolnila pogoje za raven managerja. Vse se je začelo takrat, ko se **Erzsébet Kissné Szalay** po porodu ni želela vrniti na svoje delovno mesto in delati osem ur na dan. Spoznala je Forever in je razmišljala: če lahko s tem zasluži in pomaga tudi drugim, potem je to ogromna priložnost. Svetovala nam je: »Poiščite segment, ki ga v tem poslu potrebujete, to vas bo popeljalo skozi težave!« Erzsébet je od leta 2009 delala kot assistant managerka, vendar je čutila, da če se z nekom pogaja, potem mora pokazati nekaj več. Čeprav je imela še majhne otroke, ki so stalno zahtevali njeno pozornost, je čutila, da se to dogaja tudi zaradi njih. »Sreča, da se je tako zgodilo,« je dejala. »Ni vseeno, ali je družina izgovor ali vzrok. Ohranitev zdravja, razmišljanje v ekipi: vse znanje, ki je povezano s tem, predajte vašim otrokom! Če ne uspe neki datum, razmislite o tem, da je neko stvar treba drugače narediti! Bodite vztrajni in na raven managerja mislite tako, kot da pripada tudi vam!«





Čeprav sta **Izabella Zachár-Szúcs in Zsolt Zachár** začela kot zelo razvajena podjetnika, ki jima je življenje ponudilo prav vse, je življenje tudi njiju postavilo pred preizkušnjo. Finančna kriza in nato izguba najbolj priljubljenega sponzorja je zanj pomenila resen zlom tako na področju čustev kot tudi pri gradnji posla, vendar sta se po udarcu spet postavila na noge, kot pravita, saj jima drugega ni preostalo: to dolgujeta vsem, ki so vanju verjeli.

Nekoč sta oba delala v gradbeni industriji (Zsolt je tudi danes distributer s krajšim delovnim časom). Podjetju sta se pridružila leta 2008 in raven managerja dosegla v osmih mesecih. Leta 2013 so jima že čestitali kot seniorjema. »Tudi zaradi tega se izplača delati do jutra, da smo drugim za zgled,« je povedal Zsolt. »Udeležila sva se vseh prireditev, Tamás Budai naju je vedno vodil s praktičnimi nasveti. Vendar se je nakopičilo ogromno dolgov: ugotovila sva, da nekaj ni v redu in je treba nekaj spremeniti. Začela sva posnemati velika podjetja, vedno sva pazila na to, da sva bila odkrita, poštena in iskrena, saj se vse odloči v glavi, vse pomembne odločitve so v naši glavi. In samozaupanje naju je okrepilo: verjela sva, da bova postala res prava poslovneža.« Kot poudarja Izabella, vse to ne bi uspelo brez vzajemnega spoštovanja, kar njun zakon drži pokonci. »Pri vsakem človeku prihaja do izzivov, najpomembneje pa je, kako odreagirate na te odzive. Izzivi prihajajo, dokler se ne prebudite. Poglejte vase: kaj nosite v sebi? Jezo, ego, zamero? Vse to spremenite v vero, odpuščanje, ljubezen: v vaše življenje bodo prinesli popolnoma







drugačne vibracije. In če imate v glavi cilj, se lahko vse spremeni. Odpustite težave in se boste takoj sprostiti! Bodite optimistični, opazujte svoje misli, občutke: to je ključ vsega.« Po uvrstitvi asistansko supervisorjev je prišel na oder naslednji par, **Tibor Lapicz in Orsolya Lapiczné Lenkó**. Najprej je spregovorila žena: »Preteklih 12 let sva preživela tako, kot sem si predstavljala v otroštvu. Ko je Tibor začel z podjetništvom, sem čutila, da imam moža samo na papirju, saj je delal od jutra do večera.« Ko se je Orsolyi ponudila ta priložnost, je nikakor ni upala zavrniti. »Mož se najprej ni postavil zame, vendar sem imela neki poseben občutek. Pa vendar je začel s tem podjetništvom s polno paro, nato je gradnja posla počasi postajala del najinega življenjskega sloga. Leta pozneje sem končno razumela, kakšno vlogo ima partner v poslu, saj vendar ni treba vsakomur stati na odru. Jaz vzgajam otroka, sem žena, zagotavljam zaledje. Ni recepta, treba je razčistiti samo eno zadevo: ali ima človek cilj ali ga nima. Če imate cilj, boste premagali vsako oviro, če imate ob sebi partnerja, potem je še lažje.« »Na najino uspešnost je vplivalo ogromno izkušenj,« je prevzel besedo Tibor Lapicz. »Vse je odvisno od tega, kaj boste dali od sebe. Kajti če se usedete z nekom, potem ste Forever vi sami; za to sta potrebna moč in samozavest. Razvijajte svojo osebnost, pridite na prireditve, berite knjige, poslušajte ceđeje! Sveta ni dovolj le gledati, treba ga je videti, opazovati! V tem poslu je imela sreča le enkrat pomen, takrat, ko so vas poklicali, da bi vam ga predstavili. Od takrat naprej štejeta le vloženo delo in trud. Tudi to je neke vrste delo. Tisti, ki delajo tukaj, so srečni, da lahko drugim pripovedujejo o tej priložnosti. Ne gre le za izdelke in marketinški sistem: Forever je več, kot si predstavljate. Lepše življenje, varnejša prihodnost. Vi boste vplivali na to, koliko uspešnih ljudi bo v vašem okolju – mi smo ponosni na to, kolikim ljudem smo pomagali zgraditi življenje, za katero brez tega ne bi imeli priložnosti. Torej ni dovolj, da vidite samo izdelke v embalaži, treba je videti tudi zdrave, čeke, potovanja, spoštovanje – vse, o čemer ste sanjali.«



Tonsko gradivo  
Dneva uspeha 22.  
marca 2014 lahko kupite le  
na Dnevu uspeha 17. maja 2014.  
Za časa prireditve bodo v  
dvorani Syma na voljo v  
omejenem številu.



# ODLIČNOSTI SE LAHKO NAUČIMO

**B**esedo, kot je odličnost, lahko včasih uporabljamo tudi, ko gre za zmagovalno skupino, posameznega umetnika ali olimpijce, ki so nedavno tekmovali v Sočiju. Ta izraz slišim pogosto tudi takrat, kadar omenjajo člane Global Leadership Teama. Govor je o tistih distributerjih, ki so priložnosti, ki jih ponujajo izdelki Forever, in potencial, ki se skriva v njih samih, izkoristili zase in za svoje sodelavce. Popolnoma vseeno je, ali je športnik ali distributer tisti, ki želi doseči odličnost, oba namreč enako hrepenita po tem, da bi bila najboljša na svetu. To je tisto, po čemer se razlikujeta od drugih. Popolnoma vseeno je, ali bomo ciljni trak prekinili prvi s svetovnim rekordom ali bomo prevzeli ček Chairman's Bonus v vrednosti milijon dolarjev - odličnosti se v vsakem primeru lahko naučimo in jo uporabimo.

Naša strast v osrednjem uradu je, da bi naše stranke, distributerji in sodelavci obogateli. Spoznali smo, da bogatejše življenje ne pomeni le finančne varnosti. Obstaja nešteto zgodb o distributerjih, katerih življenje se je spremenilo s tem, da so začeli graditi svoj posel, tako so postali boljši, bolj zadovoljni. Pridobili so več prijateljev, postali so bolj samozavestni in bolj koristni člani skupnosti, v kateri živijo. Tako se v njihovem življenju zgodi manj napak, bogatejše življenje je prineslo s sabo tudi gmotno varnost.

V Foreverju se borimo za to, da bi izplačali več kot druga podjetja MLM. Nenehno si prizadevamo, da bi distributerji prejeli čedalje višje čeke bonusov in na podlagi tega bi še več ljudi doseglo odličnost. Zato smo pred nedavnim nekatere naše glavne izdelke zapakirali v embalažo za distributerje. Dva najnovejša paketa izdelkov sta Vital5 in En-Argi, s katerima se lahko seznanimo z izdelki in poslovno priložnostjo Foreverja.

V Foreverju smo izjemno zadovoljni, da imamo možnost preveriti različne oblike odličnosti, vendar je za nadaljnji razvoj še vedno veliko

možnosti. V različnih delih sveta najdemo na milijone ljudi, ki bi potrebovali naše storitve – naše možnosti za to, da bi lahko živeli bolj zdravo in bogatejše življenje. Kdorkoli, tudi vi lahko uresničite odličnost v Forever. Če boste odgovorili na sledeča tri vprašanja, boste prišli do edinstvenega recepta, ki lahko vodi k vašemu uspehu.

*Kaj je tisto, česar si želite?*

*V čem ste najboljši?*

*Kateri je najboljši trenutek, da začnete graditi svoj posel?*

Vaši odgovori na zgornja vprašanja vam bodo pomagali določiti, v kaj se vam izplača vložiti čas in energijo, da vam bo uspelo doseči cilje, ki ste si jih zastavili. Če boste dosledno in trdo delali, če boste kos oviram, ki bodo ležale na vaši poti, potem ste lahko prepričani, da boste uspeh gotovo dosegli. In domov boste lahko odnesli ček Chairman's Bonus. Prepričan sem, da ste tega sposobni.



**Gregg Maughan**  
predsednik

**Dobrodošli na prvi prolećni Success Day, seminar najuspešnijih saradnika Forever-a u Srbiji!**

Putovanja, druženja, zdravlje, pomoć sebi i drugima, obezbeđivanje budućnosti za svoju decu,... sve su to razlozi zbog kojih su Petković Aleksandra i Bogdan dugi niz godina uspešni u poslu Forever-a. Ovog puta su nam se predstavili kao voditelji programa i na opšte zadovoljstvo su svoj deo posla odradili maestralno.

Posao je krenuo, beležimo dobru statistiku i iz meseca u mesec imamo dvocifren porast prometa. Ovo je rezultat zajedničkog rada svih struktura saradnika, to je rezultat organizovanja i učestvovanja na seminarima, edukacijama i prezentacijama. Neka nam ova godina bude odlična, poručuje dr Branislav Rajić, direktor FLP-a u Srbiji.

Ukoliko uspemo da probudimo onu vatru u nama koja tinja i samo čeka trenutak da se rasplamsa, bićemo slobodni i nezavisni u svom poslu. Životi će nam biti potpuno drugačiji ukoliko ne dozvolimo medijima da nam kreiraju budućnost, već da sami uzmemo sudbinu u svoje ruke i navodimo je u pravicima u kojima želimo da idemo. Direktor FLP Mađarske i Južnoslovenske regije dr Miles Šandor nas uvek inspiriše da život kroz FLP gledamo sa vedrije strane i da zaista budemo slobodni u svojim idejama i njihovom pretvaranju u realnost.

Biološki aktivne supstance u svojim visokim koncentracijama u okviru FLP-ovih proizvoda čine čuda! Vreme i način na koji se resorbuju u organizmu daju za rezultat normalno funkcionisanje ćellije kao osnovne funkcionalne i organizacione jedinice organizma. Uz redovne životne navike i pravilnu ishranu, proizvodi FLP-a mogu u velikoj meri da poboljšaju kvalitet života svakoga od nas. Zvaničan lekar konsultant Forever-a i soaring menadžer dr Lazarević Predrag nam uvek slikovito, ali i nezaboravno objasni na koji način Forever uđe i u najsitniju poru našeg organizma. Ostalo je sve na nama.

Dr Vujasin Jelena živi Forever način života. Ovog puta nam je zdravlje i dobrobit prikazala uz pomoć svedočenja saradnika koji su koristeći proizvode Forever-a uspeli da reše svoje probleme i podignu kvalitet svog života na mnogo viši nivo. Ta iskustva su potvrdili i lekari koji u svojoj svakodnevnoj praksi preporučuju Forever kao obaveznu stavku.

Oni nam uvek donesi dobru energiju, a zadive nas svojim vratolomijama i akrobacijama. Akrobatstko-pleasna grupa USB iz Niša je pravi prijatelj naše kompanije.



ČLANAK SA  
**SUCCESS DAY-A**  
30.3.2014. GODINE





„Zahvaljujem se svima koji se raduju mom uspehu, a postavljam pitanje svima vama: Šta čekate, život vam prolazi?“ Ona je ušla u Forever zbog finansijskih problema i sagledala svoju budućnost kroz perspektivu Forever-a. Suzana Radić je jedna snažna i uspešna poslovna žena koja je zahvaljujući svojoj jakoj želji i svom timu svrstala sebe u red najuspešnijih. Zahvaljujemo se na poruci koju nam je prenela i na način na koji je to uradila.

Najuspešniji saradnici se okupljaju u Klubu osvajača, a oni koji sa svojim timovima grade jake i postojeane strukture postaju članovi kluba 60 bodova. Menadžer Dragana Marić i dijamant menadžeri Lomjanski Veronika i Stevan su bili za nijansu uspešniji od ostalih i na samom početku 2014. godine rezervisali svoje mesto u pomenutim kategorijama.

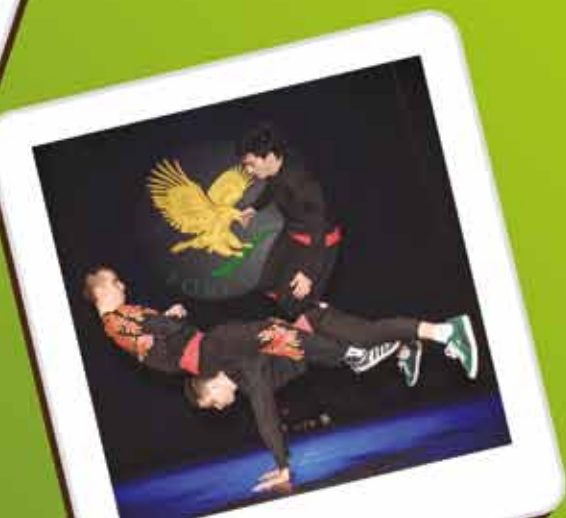
Uvek se desi da nešto što sasvim slučajno započnete preraste u vašu životnu strast. Sigurno nikada nije pomislila da će mrežni marketing biti njen životni poziv, ali desilo se upravo to. Korak po korak su se nizali uspesi, pa je tako sve do soaring menadžera stigla Vesna Kuzmanović. Posvećenost poslu, uzajamno poverenje prema saradnicima i sponzorima, dobra organizacija i podrška porodice su bili preduslovi za uspeh našeg soaringa.

Na sceni dvorane Doma sindikata smo promovisali nove asistent supervizore i poželeti im mnogo uspeha, gostovanja na sceni i brz napredak na više nivoe marketing plana Forever-a.

Svi mi radimo na razvoju šestog čula jer ga ne posedujemo. Ono nam razvija kapacitete koje posedujemo a da to nismo ni svesni. Sponzori su osobe koje vide ono što mi ne vidimo, ili pak vide dalje nego što mi vidimo. Najbolje upoznajemo sebe kroz rad sa ljudima jer svojim radom postajemo ono što jesmo. Emocije su oni fini detalji koji utiču na kvalitet našeg života i zdravlja. Predajmo se emocijama i omogućimo sebi da postanemo zaista ono za šta imamo predispozicije u životu, poslu i svakodnevnici, poručuje nam gost predavač mr Pavlović Dušan.

Naredni Success Day će biti održan 25.5.2014. godine u dvorani Doma sindikata u Beogradu.

Dr Branislav Rajić  
Area Manager  
Forever Living Products Srbija



# SUCCESS DAY

## Podgorica

5.4.2014. godine



Forever je u Crnoj Gori započeo ovu godinu sa odličnim trendom poslovanja i povećanja prometa. Najsupešniji saradnici su se okupili na Success Day seminaru, a voditelji su bili novi supervizori u Crnoj Gori, **Sana i Zoran Jovanov**. Oni su pravi primer kako mladi i porodični ljudi mogu biti uspešni. Postigli su supervizorsku poziciju vrlo brzo od momenta uključenja u FLP, i nadamo se da će zajedno sa svojim sponzorima i saradnicima već na narednim seminarima da se popnu barem za jednu lestvicu više. Hvala na dosadašnjoj saradnji i puno uspeha u daljem radu.

Prisutne je pozdravio **Dr Branislav Rajić**, direktor FLP-a u Srbiji. Cifre su jedno, a osmesi na licima prisutnih i pozitivna energija koju šire su nešto sasvim drugo što ohrabruje i daje na znanje da je potencijal tržišta u Crnoj Gori ogroman i delimično iskorišten. Pred nama su nove obaveze i ideja da naši proizvodu uđu u svaki dom u Crnoj Gori.

Vital<sup>5</sup> je najnoviji paket u ponudi naše kompanije i za vrlo kratko vreme od pojavljivanja na tržištu je postao pravi hit! Pojedinačno sadrži najbolje, najpopularnije i najefikasnije proizvode naše kompanije. Kroz video prezentaciju i kratke informacije smo se detaljno upoznali sa ovim idealnim zdravstveno- poslovnim paketom. Zahvaljujemo se dr Branislavu Rajiću, menadžeru na predavljanju Vital<sup>5</sup> paketa: paketa za kvalitetan život i uspešan posao!

Iskustva korisnika govore da su proizvodi vrhunskog kvaliteta. Tržište reaguje na svaki proizvod, a mi smo ponosni kada kažemo da imamo veliku „armiju“ zadovoljnih korisnika. Svoja dragocena iskustva korisnici pretoče u žive reči koje su direktna potvrda da je vrhunski kvalitet naših proizvoda uvek na prvom mestu. Zahvaljujemo se svim saradnicima koji su stekli snage i hrabrosti da ispričaju lična iskustva, kao i **dr Ratković Mariji**, safir menadžeru iz Novog Sada koja je vodila ovaj segment programa.

Košarkašku karijeru je zamenila karijerom FLP-a, a svoju rodnu državu Poljsku je menjala za Novi Sad. Ona je jedan od prvih saradnika Forever-a u Srbiji, a vredno je radila i stvorila veliku saradničku strukturu u Crnoj Gori. Na način na koji je radila, na način na koji sada radi i koje su realne prepreke na putu ka uspehu nam je sa puno emocija pričala menadžer **Kota Izabela Barbara**. Dobrodošli nam vi nazad u Forever i nadamo se da ćete se vrlo brzo vratiti na stare staze uspeha.

Jedini pravi razlog zašto svi nisu u Forever-u je to što nisu svi čuli za ovu kompaniju, započinjte svoje predavanje menadžer **Mitrović Pavlović Milan**. Marketing plan FLP-a je promenio njegovu percepciju poslovanja, te je Milan vrlo brzo napustio „siguran“ posao i otisnuo se u vode MLM-a. Jedan od najjednostavnijih načina da stalno budete motivisani za ovaj posao je da sebi date šansu i iskusite stalni osećan napredovanja prilikom ostvarivanja svojih ciljeva. Umesto da čekate da ostvarite svoje ciljeve ili da ne uspete u tome - neprekidno tražite ili oslušajte bilo koji trag napretka ka željenom cilju. Kada ga uočite, zgrabite ga svim svojim srcem.

Osnov našeg posla je sistem marketing plana zasnovan na realizaciji 4 boda. Upravo ta 4 boda su „kultura“ FLP-a, prvo slovo u bukvaru ako se tako može reći i osnov za uspešno građenje mreže. Senior menadžer **Sonja Knežević** je bila veoma precizna i koncizna prilikom predavljanja svih mogućnosti koje se nude ako se saradnici nauče da „rade aktivnost“. Putovanja, bonusi i grupni bonusi, veći prihodi, širina strukture saradnika i još mnogo toga ali samo kao rezultat rada 4 boda.

Ako želimo negde da stignemo, moramo da znamo gde je to mesto, odnosno koji je naš cilj. Naša mašta je projekcija života kakav bismo voleli da živimo, a ona nas vodi ka jedinstvenom cilju. Cilj mora biti jasan i precizan, zapisan i vremenski „oročen“, jer će samo na taj način biti moguće ostvariti ga. Safir menadžer dr Ratković Marija nam prenosi da 4 stvari pokreću ljudski život: priznanje, osećaj pobede, porodica i dobrota. Uspostavite ravnotežu kratkoročnih i dugoročnih ciljeva, dajte im vašu punu pažnju i ono najvažnije- ne sedite skrštenih ruku! Čestitali smo novim supervizorima Jovanov Sani i Zoranu, dodelili značke novim asistent supervizorima i zakazali sledeći susret 31.maja.

**Dr. Branislav Rajić**  
Area Manager  
Forever Living Products Srbija



# FAB PARTY

## LJUBEZEN IN ENERGIJA

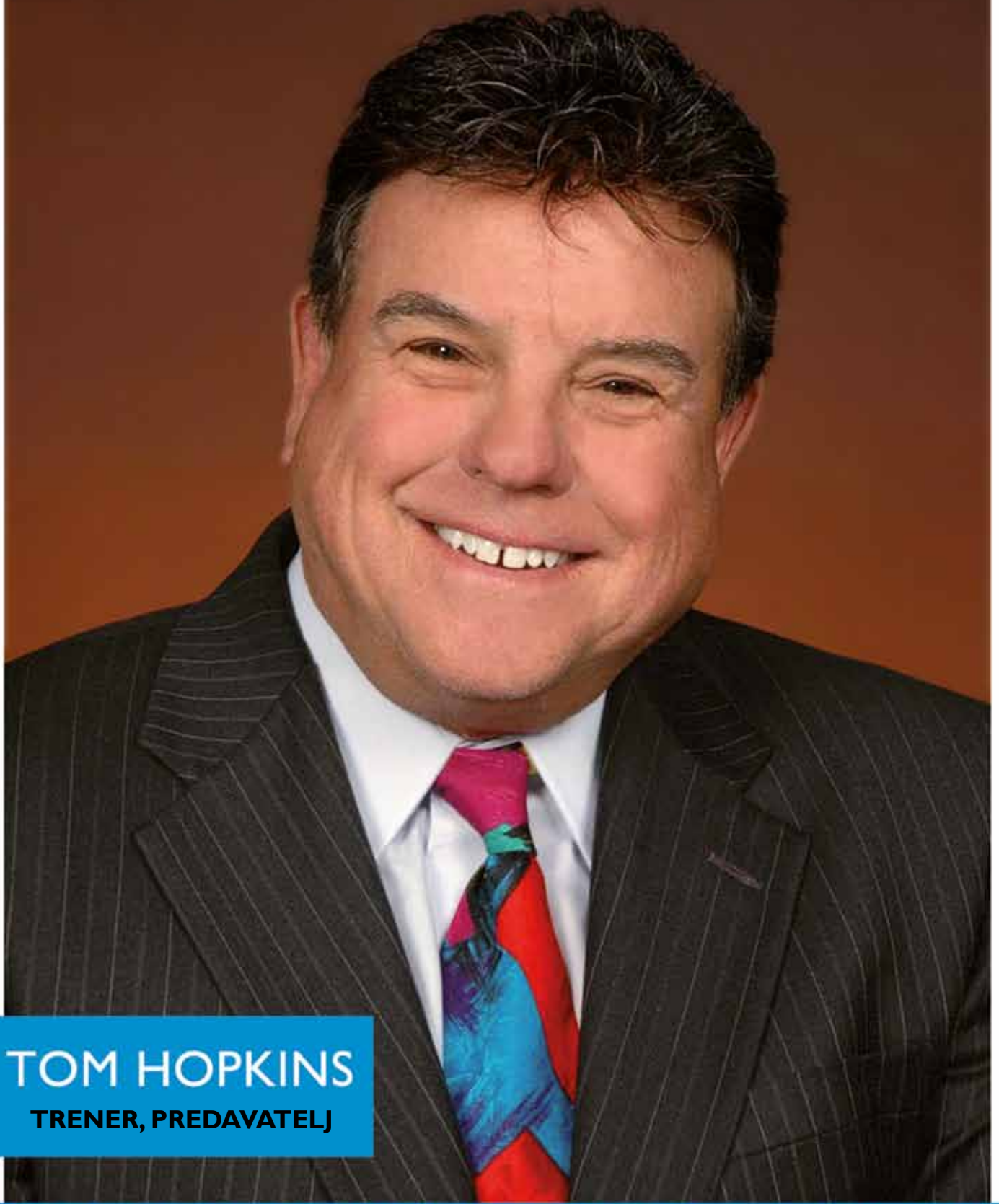
### zabava FAB v Subotici

Severni del Vojvodine so na valentinovo, 14. februarja, zajela prekrasna čustva, zaljubljeno vzdušje in neverjetna energija. Managerja iz Subotice József in Eleonóra Baranyi sta namreč tega dne v središču mesta v restavraciji Borsalino organizirala posebno zabavo FAB. Častni gost prireditve je bil regionalni direktor in soaring manager Tibor Radóczki. Naša višja linija Tibor Radóczki je vedno tako navdušeno pripovedoval o zabavah FAB, o njihovi podpori k razvoju posla in prispevku k promociji Forever, da smo sklenili tudi mi organizirati takšno prireditev. Veseli nas, da je prva zabava FAB v našem mestu k čudovitim priložnostim, ki jih ponuja Forever, usmerila več sto ljudi. Z namenom na čim višji ravni predstaviti naše na svetovni ravni edinstvene izdelke smo pripravili podrobne načrte prireditve. Izbrali smo oblikovanje celostne podobe, priprave. Veliko smo delali, vsi so bili skrajno napeti, vendar je bil uspeh neverjeten. S prekrasnimi mladimi in dinamičnimi članicami naše ekipe ter sodelavci smo dokazali, kaj za ekipo uspeha iz Subotice pomeni Forever. Na licih sijaj Sonya in Flawless, svežina, nasmeh in po fantastičnem napitku FAB še dolgotrajna popolna energija. FAB x smo predstavili z lastnim reklamnim filmom in letaki. Zadnji so bili tako uspešni, da jih je do konca zabave v restavraciji zmanjkalo. Hvala, dr. Branislav Rajić, Tibor Radóczki in državnemu direktorju dr. Sándoru Mileszu za nesebično podporo! Za dobro razpoloženje je do jutranjih ur skrbela skupina Ex Yu Band, katere prelepe članice so bile priložnosti primerno oblečene v obleke Forever in ne nazadnje tudi izjemno poslovno predstavnikih poslovnega daje napitek FAB. Za nas je zelo pomembno, da lahko tudi širše občinstvo spozna energijske napitke edinstvene sestave FAB in FAB x, s pomočjo teh pa tudi druge izdelke Forever in ne nazadnje nove smeri uživanja in kulture energijskih napitkov. Želimo vse, ki jim veliko pomenijo kakovostni izdelki in zdravje. Telega dne so bili z nami tudi predstavniki poslovnega in športnega življenja. S prekrasno prireditvijo smo predstavili fantastično tehnologijo, napitek je lahko brez kalorij in sladkorja, okus pa je popoln. Vsem želimo predati sporočilo: obstaja nov življenjski občutek, 'FAB X feeling'! Pripravili smo koktajle presenečenja za zaljubljene, seveda iz gela aloje in napitka FAB x. Tisti, ki so jih zaužili največ, so prejeli darilca presenečenja, česar so se najbolj veselile naše ženske. Ko se združijo ljubezen, energija in glasba, je rezultat čudovita zabava FAB!

Eleonóra in József Baranyi, managerja  
Aloe Info Centar, Subotica



SYMA HALL FOREVER DIAMOND TRAINING  
TOM HOPKINS FOREVER DIAMOND TRAINING 14



**TOM HOPKINS**

**TRENER, PREDAVATELJ**

R DIAMOND TRAINING 14-15 JUNE  
15 JUNE 2014 SYMA HALL TOM HOPKINS FOREVER

# SKUPNI CILJI USTVARIJO POSEBNO ENERGIJO

**Izredno ste priljubljeni med distributerji FLP. Poslušali so vas že na super reliju. Kako se spominjate preteklih srečanj?**

V ogromno čast mi je, da sem priljubljen med Foreverjevimi distributerji. Na super reliju sem občutil veliko navdušenja in energije. Energija tega čudovitega občinstva vpliva tudi na predavatelja. Na takem dogodku je sicer nemogoče neposredno govoriti z vsemi, a sem kljub temu sedel z nekaterimi distributerji in dobil zelo dober vtis. Po mojem mnenju je ljubezen do izdelkov in podjetja tisto, kar je naredilo delavce v omrežju uspešne. Neverjetno navdihujoč dogodek je bil.

**Kakšno je vaše mnenje o trenutnih gospodarskih razmerah, kakšne rešitve priporočate Evropi?**

Verjamem, da si vsak sam ustvari svoje gospodarsko okolje. Če smo osredinjeni na stvari, ki so zunaj našega dosega, izgubimo notranji fokus in potrebno odločnost, ki jo potrebujemo, da uresničimo svoje sanje. Kadar smo pred nekim izzivom – naj bo ta finančni ali osebni – vsem priporočam, da pobrskajo po svoji preteklosti. Kaj so naredili takrat, ko so dosegli svoje največje uspehe? Nato naj razmislijo, ali lahko določene naloge opravijo na enak način. Delo in aktivnost rodita uspeh. Ko

v svojem poslu delaš pravilne stvari, bo posel cvetel ne glede na gospodarske razmere.

**Katere svoje publikacije in knjige, ki so bile objavljene, bi priporočali našim distributerjem?**

Izkušnje kažejo, da je vedno več zanimanja za avdiotrening v digitalni obliki, zato smo digitalizirali vse dosedanje cedeje in jih pretvorili v MP3-datoteke. Novejše pa pripravljamo le v tem formatu. Nazadnje smo pripravili tridnevni trening Boot Camp. V teh treh dneh se poslušalci lahko naučijo skrivnih marketinških prijemov. Je zelo učinkovit tečaj za vse tiste, ki ne morejo priti do mene osebno. Nekaj vložiš in se lahko takoj začneš učiti. Ni potrebe po prehodnih obdobjih.

Moja najnovejša knjiga bo izšla vsak čas, njen naslov pa je When Buyers Say No (Ko kupci rečejo ne). Soavtor knjige je Ben Kattel. V tem delu sva opisala strategije in ukrepe, ki jih lahko uporabimo ob zavrnitvi. Vsebuje tudi poglavje o tehniki poslovnega pogajanja. Foreverjevim distributerjem pa bi po mojem mnenju najbolj pomagala knjiga z naslovom Selling in Tough Times (Marketing v težkih časih). V njej učim strategije, kako govoriti in delati s potencialnimi in obstoječimi kupci, ko se pojavijo 'ovire'. Z drugimi besedami, kako prodajati v času, polnem izzivov.

**Med povabljenimi gosti, predavatelji naslednjega vsedržavnega diamantnega usposabljanja Miklósa Berkicsa, je tudi trener Tom Hopkins iz Združenih držav Amerike. Njegovemu predavanju v dveh delih bomo prisluhnili 14. in 15. junija 2014 v dvorani Syma. Sledi kratek pogovor z njim.**

**Česa bodo deležni distributerji, ki bodo junija 2014 navzoči na našem izobraževanju diamantov?**

Spremenilo jim bo življenje. Izredno pomembna dneva v življenju vseh. Srečali bodo tiste, s katerimi delijo sanje, da postanejo uspešni s FLP-jem. Ti skupni cilji ustvarjajo posebno energijo.

**Kaj sporočate našim distributerjem?**

Prvo pravilo marketinga, pa naj bo govor o izdelku ali storitvi, je, da moramo vanj brezpogojno verjeti, ker bi sicer iskali izgovore, zakaj posel ne deluje. Pomanjkanje te vere je opazno, ko posel predstavljamo potencialnim kupcem. Če pa sporočilu podjetja in izdelku zaupamo, bomo živeli in dihali z mislijo, kako to priložnost deliti z drugimi. Če izdelke uporabljamo vsakodnevno, govorimo o njih iz izkušenj. Če imamo strast do izdelka oziroma podjetja, moramo to preplesti s navdušenjem in to nepremagljivo kombinacijo le še pravilno usmerjati, da dosežemo primerne rezultate. Praktični primeri, ki jih učim, pomagajo doseči vse to, kar si distributerji želijo.



## RAVEN SUPERVISORJA SO DOSEGLI

Ahmetović Refik & Ahmetović Samela  
 Balogh László György  
 Ban Natalia & Ban Igor  
 Bogišić Judit  
 Cetina Monika  
 Denjo Nada & Denjo Mili  
 Dr. Heringh Zsanett & Molnár Zsolt  
 Dr. Varga Judit  
 Dula Andrea  
 Erdei-Szigeti Babet & Erdei-Szigeti Dávid  
 Farády Andrea  
 Faragó Gábor Bálint  
 Furić Tatijana & Furić Mario  
 Gönczi Tünde & Szabó Péter  
 Jalzečić Lana & Jalzečić Marijan  
 Jančić Renata & Jančić Miljenko  
 Királyné Dr. Markovics Gyöngy  
 Kocsis Dániel  
 Koronić Ana  
 Leben Zsolt  
 Majoros Petra  
 Mandel Helga  
 Marinković Ivan



## RAVEN ASSISTANT MANAGERJA SO DOSEGLI

Ádám Edit & Farkas István  
 Dr. Dobos Attila  
 Dr. Sándor Erzsébet & Nagy Gyula

Molnár Brigitta  
 Nagy Gábor & Sós Erika  
 Pintér Elisabeth  
 Ristovski Marko  
 Rumora Andrea  
 Sándorné Csizmárik Mária  
 & Sándor Attila  
 Sauer Claus  
 & Tóthné Bakos Katalin  
 Smolić Ročak Josip  
 Sobočanec Gordan  
 Strašek Kata  
 Takács Tamás  
 Tašin Branka & Tašin Tomislav  
 Timotijević Zorica  
 Vas Goran & Vas Mirella  
 Veitné Molnár Anikó & Veit Attila  
 Vuk Tomislav  
 Vuković Ljiljana  
 Zagyva Béláné & Zagyva Béla  
 Zrakić Dubravka & Zrakić Mijo  
 Ötvös Lóránt  
 & Sebesi Anita Réka

## 60 CC+

### 03. 2014 UVRŠČENI

Tóth János  
 Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona  
 Marić Dragana  
 Éliás Tibor  
 Lipovac Alen & Lipovac Dolores  
 Szolnoki Mónika  
 Berkics Miklós  
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
 Nagy Andrea  
 Iskra Rinalda & Iskra Lučano  
 Beloša Stjepan & Beloša Snježana  
 Dr. Fábián Mária  
 Dr. Végh Judit  
 Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika  
 Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt  
 Dánku Ilona & Dánku Mihály  
 Dr. Kolonics Judit  
 Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre  
 Klaj Ágnes & Rostás László  
 Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea  
 Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária & Dr. Rédei Károly  
 Rajnai Éva & Grausz András  
 Hajdu Ildikó Rózsa & Hajdu Kálmán  
 Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter  
 Dr. Szénainé Kovács Gabriella & Dr. Szénai László  
 Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya  
 Gyurik Erzsébet & Sándor József  
 Tóth Zoltán  
 Žantev Andrea  
 Jakupak Vladimir & Jakupak Nevanka  
 Varga Józsefné

## CONQUISTADOR CLUB

### 03. 2014. NAŠI NAJUSPEŠNEJŠI DISTRIBUTERJI NA OSNOVI OSEBNIH IN NEMANAGERSKIH TOČK



#### MADŽARSKA

1. Tóth János
2. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
3. Éliás Tibor
4. Szolnoki Mónika
5. Berkics Miklós
6. Nagy Andrea
7. Dr. Fábián Mária
8. Dr. Végh Judit
9. Balogh László György
10. Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt



#### SRBIJA, ČRNA GORA

1. Dragana Marić
2. Novak Filipović
3. Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak



#### HRVAŠKA

1. Alen Lipovac & Dolores Lipovac
2. Andrea Žantev



### ZMAGOVALCI PROGRAMA ZA SPODBUJANJE NAKUPA OSEBNEGA VTOMOBILA

#### 1. RAVEN

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter  
 Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória  
 Bruckner András & Dr. Samu Terézia  
 Marija Buruš & Boško Buruš  
 Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya  
 Davis Erika & Davis Henry  
 Dobai Lászlóné & Dobai László  
 Dr. Dósa Nikolett  
 Éliás Tibor  
 Fekete Zsolt & Ruskó Noémi  
 Ferenc László & Dr. Kézsmárki Virág  
 Olivía Gajdo  
 Gecse Andrea  
 Gombás Csilla Anita & Gombás Attila  
 Gyurik Erzsébet & Sándor József  
 Hajcsik Tünde & Láng András  
 Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet  
 Rinalda Iskra & Lučano Iskra  
 Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak  
 Dragana Janović & Miloš Janović  
 Juhász Csaba & Bezzeg Enikő  
 Dr. Keresztényi Albert  
 Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya  
 Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida

Klaj Ágnes & Rostás László  
 Manda Korenić & Ecio Korenić  
 Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić  
 Kúthi Szilárd  
 Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor  
 Mázás József  
 Mentésné Tauber Anna & Mentés Gábor  
 Dr. Molnár László & Dr. Molnár-Stantić Branka  
 Muladi Annamária  
 Nagy Andrea  
 Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta  
 Vaselije Njegovanović  
 Dr. Marija Ratković  
 Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter  
 Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella  
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
 Tóth János  
 Varga Józsefné  
 Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt  
 Jožefa Zore  
 Zsidai Renáta

#### 2. RAVEN

Budai-Schwarz Éva  
 Haim Józsefné & Haim József

Sonja Jurović & Zlatko Jurović  
 Kása István & Kása Istvánné  
 Leveleki Zsolt & Leveleki Anita  
 Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes  
 Orosházi Diána  
 Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin  
 & Dr. Seres Endre  
 Siklósné Dr. Révész Edit & Siklós Zoltán  
 Tihomir Stilin & Maja Stilin  
 Tóth Sándor & Vanya Edina  
 Utasi István & Utasi Anita  
 Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona

#### 3. RAVEN

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



## HOLIDAY RALLY

*Opatija*

**KVALIFIKACIJSKO OBDOBJE: OD 1. MAJA DO 31. AVGUSTA 2014**

### **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 2014, 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 februarja 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,

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?**

3.-4. oktober 2014, kraj prireditve Opatija, Hrvaška.

# FOREVER

## Program za regeneracijo in prenovo Forever



**Zoli je študent tehnične fakultete in je pred poldrugim letom začel s programom Clean 9. Že po nekaj dneh je ugotovil pozitivne izkušnje, nato pa nadaljeval s programom, posebno pozornost namenil svoji prehrani in načrtnemu uživanju naših izdelkov, tako se je bistveno izboljšala kakovost njegovega življenja, postal je bolj čil in tudi shujšal.**



**Ildikó je televizijska urednica. Tudi programu Clean 9 gre zahvala, da je postala vitkejša in vitalnejša.**

**Ž**e sedemnajst let sem članica velike družine Forever, tako sem v teh letih, skupaj s svojimi sodelavci, pridobila veliko izkušenj o blagodejnih učinkih izdelkov.

Dolgo časa je zorela ideja, kako bi lahko zainteresiranim, novim kupcem in sodelavcem začetnikom s pomočjo celovitega programa predstavili učinkovitost naših izdelkov.

Zdaj pa so se uresničile moje sanje, saj so k izvedbi programa s svojim ambicioznim in zagnanim pristopom ter strokovnim znanjem pridružili tudi člani prenovljene skupine Sonya.

Poleg njih našemu programu s svojim strokovnim znanjem pomagajo še hišna zdravnika dr. Mária Botos, astrologinja Erika Vizer ter svetovalka za izbiro barv in sloga Anita Utasi.

Vsi poznamo rek, da lepota izvira iz notranjosti, vendar bo to držalo le takrat, če si bomo prizadevali k telesni, duševni in mentalni harmoniji.

Naš program izhaja iz tega reka, saj je temeljna vrednota našega podjetja prav zdravje oziroma zdrav življenjski slog. Neverjetna izbira izdelkov Forever omogoča na vseh področjih popolno osvežitev in prenavo, s tem pa vzpostavitve zunanjega in notranjega ravnovesja.

Za vašo regeneracijo smo v programu sestavili več faz in sicer osebno naravnano, posebej za ženske in posebej za moške.

Namen tega programa je pomagati k dobremu splošnemu počutju, vitalnosti in urejenemu videzu, s tako pridobljeno samozavestjo pa polepšati vsakdanje življenje ter uživati tako na delovnem mestu, kot v zasebnem življenju in seveda ne nazadnje tudi pri gradnji mreže. Z besedami diamantne managerke Katike Gidófalvi: Naj se vidi na vas, koga in kaj zastopate!

Prenovljeni s »čarovnijo« naših izdelkov, s spremenjeno miselnostjo boste veliko lažje sledili zdravemu življenjskemu slogu.

Pomagali vam bomo z idejami in nasveti, katere izdelke uporabljati, da boste tudi po končanem programu ohranili dosežene rezultate, svoj nov videz in vitalnost. Za vašo lepoto bodo tudi v prihodnje poskrbeli strokovnjaki centra Sonya, ki vam bodo svetovali o tem, kako zavestno vgraditi v svoje vsakdanje življenje zdravo prehrano in gibanje. Veliko sodelavcev Forever se ukvarja s poukom fitnesa in športa, oblikovanjem telesa in zavestnim oblikovanjem prehranskega reda in vam bodo vsi rade volje pomagali.

Mi bomo začeli, oni bodo nadaljevali.

Moj moto se glasi: Cenite in spoštujte svoje življenje, ker ga imate le eno!

Vsakič bomo predstavili nekaj udeležencev programa, ki vam bodo za zgled pri delu, da vam bo to prineslo veliko točk.

Čisto in preprosto, z močjo narave.

Prisrčno vabljeni vsi, ki si želite prenove!

**July Torcom**  
managerka  
dizajnerka & svetovalka





**Katalin Aranyi**  
kozmetičarka in medicinska  
maserka

Po izobrazbi sem medicinska sestra, vendar že dolgo ne delam v zdravstvu. Ker pa imam rada svoj poklic, sem se odločila za delo, pri katerem lahko skrbim za druge in polepšam ljudi.

Prej sem izvajala profesionalno nego z napravo Oxipo, ki je edinstvena na Madžarskem, uporabljala pa sem izrecno medicinsko čiste pripravke. Moj namen je čim več ljudem, ne le najstnikom ter dekletom in ženam, ampak tudi predstavnikom močnejšega spola predstaviti pomen nege kože. Že dolgo uporabljam izdelke Forever in prepričana sem, da lahko z naravnimi sestavinami rešimo marsikatero težavo.

Svoje znanje stalno razvijam in pozorno spremljam nove izdelke FLP na trgu ter njihovo uporabnost, saj je zame najpomembnejše, da so moje stranske zadovoljne in se rade vračajo v salon.

Prepričana sem, da kozmetičarke ne dajejo le zunanje lepote, ampak tudi samozavest za dušo.

Telefon: 06-20/4490077

## Skupina Sonya SE PREDSTAVI

# Sonya<sup>TM</sup> salon aloe inspired beauty



**Melinda Dósa**  
medicinska maserka

Vsi smo čuteča bitja, potrebna toplega dotika, brez katerega ni komunikacije, brez katerega ne moremo ne dajati ne prejemati. Ker rada osrečujem in prisluhnem drugim, sem leta 2010 začela z masažo. Dotik roke pozitivno vpliva na našo osebnost, saj aktivira samozdravilne energije našega organizma, blagodejno vpliva na dušo, vzpostavlja naše notranje ravnotežje, obenem pa nas osvobaja napetosti ter tako daje krila naši duši in umu.

Masaža je dražljaj, ki je v našem življenju enako nepogrešljiv kot prehranjevanje, pitje, gibanje ali spanje.

Vsi potrebujemo ta življenjsko pomemben eliksir! Svoje stranke pričakujem s pridobljenim znanjem (usposobljenost za medicinsko masažo), z veliko ljubezni in kakovostnimi izdelki.

Moje masaže:

- švedska masaža celega telesa ali delna (vrat in ramena, hrbet, lumbo-glutealis)
- masaža obraza/glave
- masaža stopal
- medena masaža
- aromaterapijska masaža

Torek in sredo od 10. do 18. ure, ob petkih od 10. do 15. ure. Telefon: 70/4332769







### **Alexandra Bándó, medicinska maserka**

Dve leti sem se učila medicinske masaže in letnik končala med najboljšimi. V teh dveh letih sem osvojila znanja o švedski masaži, od masaže glave/obrazu do masaže stopal, dodatno pa še večšine limfne drenaže. Uspešno sem opravila tudi tečaj masaže celulita. Trenutno delam s športniki, zato obvladam tudi obravnavo športnih poškodb in bolečine v mišicah. Lahko se prilagajam drugim, moj namen pa je pomagati čim več pomoči potrebnim. Vsakodnevna hvaležnost mojih strank me motivira, da bi postala še boljša. Prav zato obožujem svoje delo.

Ponedeljek od 10. do 18. ure, v petek od 15. do 18. ure.  
Telefon: 70/3695699



### **Krisztina Szöllösi, ustvarjalka umetnih nohtov**

Moda in zunanji videz sta v mojem življenju vedno imela velik pomen. Leta in leta sem delala kot modna oblikovalka in stilistka. Po dolgem času se znova ukvarjam s svojim najljubšim hobijem, ki ga opravljam z veliko vnemo. Del negovane zunanosti so tudi negovane roke in nohti. V poslovnem življenju morajo temu dati velik poudarek tako ženske kot moški. Moje storitve: manikiranje, lakiranje, modeliranje umetnih nohtov, pedikura. Za ženske imamo na voljo vse barve v paleti lakov in gelov za nohte, a tudi ljubiteljice naravnih nohtov imajo na voljo bogato izbiro.

Izdelujem tudi umetne nohte z želejem po želji v klasični ali ekstremni obliki.

Pri negi rok in nog uporabljam seveda izdelke FLP.

Telefon: 06202230080



### **Mihály Purczeld, zdravlilni maser**

Delam kot zdravlilni maser in s svojim strokovnim znanjem pomagam vsem gostom, ki me obiskujejo. Zame je zadovoljen in zdrav gost največje priznanje. Prizadevam si, da bi gostje vzljubili dotik zdravlilne roke in da bi razumeli, da masaža v današnjem hitrem svetu ni luksuz, ampak eden prijetnih načinov preprečevanja bolezni in ohranjanja zdravja. Zame je vsako telo drugačno, kar pomeni, da je potreben individualni pristop. Pomembno je, da namenimo problematičnemu področju več časa ali da masažo dopolnimo tudi z drugim tretmajem. Če gost želi, mu lahko pomagamo tudi s pasivno obdelavo mišic, kamor spada razgibanje in raztegovanje problematičnih delov telesa, kar je lahko koristno dopolnilo masaže. Moje masaže: zdravlilna masaža, švedska masaža, meridijska masaža, limfna masaža, celulitna masaža, masaža stopala. Druge storitve: kavitacijska/ultrazvočna razgradnja maščobe Pri svojih storitvah uporabljam izključno le profesionalne Foreverjeve izdelke. Prisrčno vabljeni!

V četrtek: od 8. do 20. ure Telefon: +36702736015, +36706994449



### **Andrea Csapkovits frizerka**

Kot moška, ženska in otroška frizerka delam že 13. leto. Svoj poklic opravljam z ljubeznijo, svoje znanje pa osvežujem na različnih tečajih in usposabljanjih. Med mojimi storitvami so frizerske storitve za ženske in moške, podaljševanje las, masaža glave z medicinsko nego las in analiza lasišča z mikrokamero.

Prijazno pričakujem svoje stranke ob sredah od 14. do 20. ure in ob petkih od 10. do 16. ure. Naročila po telefonu 06-70-774-2985





**LÁSZLÓNÉ DOBAI IN LÁSZLÓ DOBAI STA KLASIČEN PAR: EDEN JE NOSILEC ZVOKA, KI S SVOJO EKSPLOZIVNO ENERGIJO POGANJA POSEL, DRUGI POMENI ZALEDJE IN NJEGOVA VLOGA JE PRAV TAKO IZJEMNO POMEMBNA. VALIKA RADA O VESELIH ZAČETKIH IN O NAČINIH SVOJEGA DELA PRIPOVEDUJE NA DOLGO IN ŠIROKO, LÁSZLÓ Z VPRAŠANJEM OPRAVI BOLJ NA HITRO. KOT TRDI, LE OPRAVLJA SVOJE DELO.**

# Tu sva našla končno postajo

**Sponsorja:** Ágnes Klaj in László Rostás

**Višja linija:** Csaba Juhász in Enikő Bezzeg,  
Éva Budai-Schwarcz, Tünde Hajcsik in András Láng, Zsolt Fekete  
in Noémi Ruskó, Zsolt Leveleki in Anita Leveleki, Terézia Herman,  
Aranka Vágási in András Kovács, Miklós Berkics, József Szabó

**Kot vem, ste z mreženjem začeli bolj počasi.**

To je preblag izraz. Registrirala sem se leta 2004, vendar štiri leta nisem delala, med tem časom sem uporabljala le izdelke. V tistih časih sem že več kot 20 let kot dietetik delala na kirurgiji. Z drugimi besedami, prihajam iz sveta zdravil, in čeprav mi je bilo že takrat jasno, kako pomembna je preventiva, mi je bilo zelo težko karkoli spremeniti. Poleg svojega glavnega poklica sem čez nekaj časa začela s podjetništvom na področju zasvojenosti: po vseh svojih močeh in sposobnostih sem se trudila pomagati ljudem – odvisnikom, ki se spopadajo z drogo, alkoholom in čezmerno telesno težo. Vzporedno s tem sem uspešno dokončala izobraževanje na področju zdravilstva. Vedno me je zanimal bolnik in to, da lahko rešujem življenja. Vendar sem imela težave zaradi razporeditve časa: oba poklica sem ljubila, vendar je bilo opravljanje hkrati dveh poklicev naenkrat izjemno naporno. Glavno spremembo je v moje življenje prinesla prometna nesreča: kot invalidska upokojenka sem v blokovskem stanovanju ustanovila 'hišo življenjskega sloga'. Danes delam že na 150 kvadratnih metrih z maserjem in kiropraktikom – pacienti prihajajo k meni predvsem iz kraja Eger in okolice. Ogromno denarja sem vložila v to, potem pa je nastopila gospodarska kriza in v tistem trenutku sem začutila, da je znova treba narediti neko spremembo. Na poti, polni ovinkov, sem namreč izkusila, kakšen je občutek nemoči: enkrat je moje življenje na glavo obrnila finančna kriza, drugič nesreča ali pa gospodarsko okolje.

Hrepenela sem po stabilnosti in predvidljivosti. Tako sem poleti leta 2008 začela delati pri Foreverju in v letu dni sem dosegla raven managerja.

**S soprogom delujeta pod isto šifro – kako on sodeluje pri delu?**

Letos praznujeva 45. obletnico najine poroke. Veste, on je zelo dober človek, je mirna oseba, kot partner mi je vedno stal ob strani. Prvih deset let je bilo izjemno težkih, vendar se nikoli nisva opirala na nikogar. Če je bilo treba, sva poleg študija redila celo prašiča in piščance, vedno sva znala preklopiti. Zdaj čutim, da je bila ta sprememba pri Forever trajna: tu sva prišla do končne postaje.

**Kaj še lahko izvemo o vajini družini?**

Imava dve hčerki. Jusztina dela na finančnem področju in je neverjetno vztrajna. Anita je ekonomistka, njen partner je kmetijski podjetnik, njun sin Benike je star 17 mesecev. Oni so najina sreča.

**Kaj je bila vaša glavna motivacija na začetku?**

Zdrav življenjski slog večje skupine ljudi in pa prihodki. Seveda Forever poleg tega ponuja še marsikaj, kar je zame izjemno pozitivno. Vendar je človek vedno na prvem mestu. Petintrideset let sem delala od jutra do večera, zato niti v preteklosti nismo živeli v slabih finančnih okoliščinah. Naučila sem se boriti.





Dokler vztrajaš, boj vedno prinaša uspeh. Če se ne boriš, potem ni uspeha.

### **Kakšno strategijo ste uporabili pri svojem delu?**

Na začetku sem iskala ljudi, ki so bili v 'spodnjem predalu', oziroma take, s pomočjo katerih bo po pričakovanjih lažje priti na zeleno vejo. Vendar sem čez nekaj časa ugotovila, da to drži samo do prvega koraka, ti ljudje potem pogosto onemijo, obstojijo. Iskati je treba samo ljudi, ki so v 'zgornjem predalu', to so taki, ki so v mreženju boljši od nas, ki se bolje izkažejo. V svojo prvo linijo izberem le ljudi, ki sem jih popolnoma spoznala: sem tip bolj počasnega, vendar varnega poslovanja.

### **S predstavniki katere starostne skupine se najbolje razumete?**

Morda s štiridesetletniki. Večina članov moje generacije 'bulji' v televizor in premišljuje le o tem, ali bodo še dobivali pokojnino. Mladi si želijo več od tega, so polni ciljev in načrtov za prihodnost, so bolj ambiciozni. Tako so v moji starostni skupini bolj uporabniki izdelkov, nekateri izmed njih ne želijo biti več kot sodelavci, te ljudi je treba ves čas učiti, jih razvijati in pripravljati na to, da naj se raje ukvarjajo s prihodnostjo kot s preteklostjo. Sama to vidim, opazujem, saj vem, da je dolgoročno vse odvisno od mene, od mojega zdravstvenega stanja ter pristopa. Svoj cilj bom vsekakor poskušala doseči: sanjam o ogromnem poslu.

### **Kaj naredite, ko naletite na zidove?**

Postavim se na stran, naredim neke vrste distanco, poiščem naslednjega primernegega človeka. Spoštujem odločitev vsakega posameznika, saj so v tistem času tudi sponzorji ravnali na enak način z mano: štiri leta so čakali name, bili so vztrajni. Od takrat naprej tudi sama vztrajam: to je moje prvo mreženje, menim, da ga ne bo več. Petinštirideset let živim v zakonu in svojo ljubezen vedno dajem le eni osebi oziroma stvari.

### **Tudi to je neke vrste ljubezen?**

Da, tudi to je ljubezen. Tega posla ne moreš opravljati drugače, in seveda tudi tukaj pride do trenutka, ko začneš sovražiti svojega partnerja. Včasih grem domov in sem jezna na tisti dan. V takih situacijah me je mož vedno tolažil. Na kirurgiji sem se

naučila, kako se bojevati z življenjem, vendar zdaj nočem več vsem pomagati, samo tistim, ki si tega tudi sami zares želijo. Pravijo, da sem se ogromno spremenila, baje sem postala veliko bolj razumevajoča, potrpežljiva. Pomembno je predvsem, da smo sposobni odpovedovanja, vendar se nikoli ne smemo predati in je treba imeti razumevanje za druge. Če smo tega sposobni, bo sprememba gotovo prišla.

### **Kaj je prelomna točka?**

Nekomu pomagaš, da se premakne, vidiš, da je zagnan, vendar to navdušenje čez nekaj časa mine in začne iskati izgovore. Takrat poskušam poiskati točke, ki so zanj najbolj zanimive. Če teh točk ne najdem, potem ga izgubim. To ni preprosta naloga, ni lahek posel. Menim, da je zahteven, ampak izjemno varen. Kar sva se z možem na najinem prvem zmenku odločila, se je vse izpolnilo. Lastno stanovanje, vikend hiška, dva avtomobila, šolanje najinih otrok ... Imam neke vrste imperij. In če bi mi danes kdo rekel, da nam ni več preostalo nobenih virov, bi kljub temu preživeli, saj imamo veliko rezerv.

### **Kakšni so vaši trenutni cilji?**

Tu gre za ogromno denarja in za drobiž: to sta dve skrajnosti, jaz bi se rada odločila za nekaj srednjega. Moj cilj je, da bi lahko živela udobno in da bi postala vzor svojim sodelavcem, družinskim članom. Poleg tega me zanimajo stalni bonusi. Še v letošnjem letu bova postala senior managerja. Enkrat sva že dosegla raven eagle, vendar sem to lani opustila zaradi osmih točk, ker sem pri sebi rekla, da že ne bom kupovala izdelkov, da bi dosegla neko raven. Pravi občutek je, ko nekaj dosežeš z vloženim delom. Zdaj, ko sva spet dosegla raven eagle, tudi ne počivam, delam v širino in v globino. Imam visoke cilje, morebiti previsoke, vendar nočem izgubljati časa: narediti želim vse, da bi lahko čim več časa delala s sodelavci.

### **Od kod črpate energijo za vse to?**

Vsako jutro vstanem ob petih, preplavam kilometer, ob večerih pa se ukvarjam z jogo. Tako hodim domov zelo pozno, vendar si za vnuko vedno vzamem čas.

### **So za vas pozitivne povratne informacije pomembne?**



Seveda, priznanje, če je resnično, je zelo pomembno v našem življenju. Spoštovanje pa naj ostane za resnejše korake.

### **Kaj odgovorite, ko vas sprašujejo po skrivnosti uspeha?**

Da ni posebne skrivnosti. Ne vodim petminutnih pogovorov, nerada se pogajam z več ljudmi hkrati, kajti drug drugega pri tem preveč ovirajo. Običajno nisem nikogar usmerjala, vodila, raje postavljam vprašanja. O ljudeh, s katerimi delam, točno vem, kakšne težave imajo, tako jih lažje razumem. Naučila sem se ogromno psihologije, usedom se in že začutim, ali me je sočlovek sprejel ali ne, ali me posluša, opazuje in v kolikšni meri se lahko poistoveti z mano. Sem duhoven človek, ogromno žensk sodeluje v mojem poslu, njih se praviloma lahko dotaknem prek duševnih stanj. Zelo redka je namreč ženska, ki bi mislila samo na denar. Vendar vsak vloži toliko, kolikor se mu zdi pomembno in vredno. Sem neposredna oseba in ne maram ovinkarjenja. Vendar je pomembno predvsem poslušati: če bi vsakič povedala svoje pravo mnenje, potem ne bi več opravljala dela, kot je mreženje...



### **LÁSZLÓ DOBAI: ZAME JE ZELO POMEMBEN OBČUTEK, DA ME SPOŠTUJEJO**

»Z mreženjem je začela moja soproga, jaz zavzemam do vsega tega odprto in pozitivno stališče, tudi v tem primeru je bil moj pristop enak kot v preteklosti: začni in bomo videli. Vendar so se me dotaknile tudi informacije, saj sem spoznal izdelke Forever in se nanje navadil, ker so popolni. Zdaj sem star 67 let, v svoji koži se odlično počutim, moje splošno počutje je v redu, po mojem mnenju kdo drug pri teh letih ne bi bil več tu, kjer sem zdaj jaz. Vse svoje življenje sem zelo rad potoval, sedem let sem delal kot šofer avtobusa, prevozil vso Evropo, ko sem nehal, sem to izredno pogrešal. Kakšno daljše potovanja sva si prej lahko dovolila kvečjemu enkrat na leto. Zato je bil prvi večji čudež, ko sva se uvrstila na evropski reli v Malago. Od takrat mi je izjemno všeč sistem nagrajevanja, ki deluje v Forever. Letos bomo na primer odpotovali k Lake Tahoe, skratka jaz sem prejel same pozitivne stvari od Forever, do katerih sicer gotovo ne bi prišel. Potem so tu še priznanja: seveda človek tudi sicer dobi v življenju nekaj pohval, vendar pa je to, kar se dogaja tukaj, nekaj popolnoma drugega: sodelavci pokličejo, čestitajo in te spoštujejo, kar mi je zelo všeč in deluje spodbujajoče.

Sam se v glavnem ukvarjam z zalogami, beležim in preštevam, kaj gre v promet, kako gre v promet, kaj je treba nabaviti. Če je treba osebno po blago, potem to opravi jaz. Tudi sam sem poskušal graditi posel, vendar je moja generacija izjemno razvajena. Seveda se ne predam, vendar ta posel moja partnerica bolje obvlada, ona je sposobna obrniti tudi šesto zavrnitev. Zelo uživam pri vsem tem, ob njej poslušam ogromno pogovorov. Tudi najini otroci priznavajo učinkovitost izdelkov in najino delo.

Vse življenje sva veliko delala, vedno sva poskušala stati na več stebrih, zdaj je najin cilj ohraniti raven, ki sva jo dosegla. Čeprav sva zdaj že upokojena, nama to za zdaj uspeva. Najino glavno načelo je poštenost: ne zavajati ljudi, kajti izplača se le, če ljudem poskušava dati resnične sanje, to, kar je realno dosegljivo. In tega, kar obljubiva, se tudi drživa.«

# *lifestyle* *Življenjski slog*



## NEVROLOŠKA OBOLENJA 2.

### PARKINSONOV SINDROM

**Tako imenovani ekstrapiramidalni sistem je odgovoren za fine gibe in sprožitev gibanja. Ta sistem deluje s pomočjo prenosnika, dopamina. Najbolj značilno obolenje tega sistema je parkinsonov sindrom.**



V primeru obolenja so za postavitev diagnoze mogoči posamezni ali vsi naslednji simptomi: slabitev gibalnih avtomatizmov (pomanjkanje gibanja, spremembe pri pisavi, nagibanje naprej-nazaj, nesposobnost ocene moči gibov), posebna okrepitev mišičnega tonusa, drhtenje, nepravilna drža, monotoni govor, pomanjkanje mimike, nepravilno dihanje, spremembe razpoloženja, težave pomnjenja, pozabljivost.

Psihiatrični simptomi so vedno opazni, po nekaterih raziskav so to celo prvi simptomi!

Etiologija: dedno v majhnem odstotku.

Lahko se pojavi po encefalitisu kot del arterioskleroze in kot stranski učinek jemanja zdravil za duševna stanja. Drugi vzroki: poškodba glave, zastrupitev z ogljikovim monoksidom ipd.

Zdravljenje se izvaja s pomočjo ponovne vzpostavitve ravni dopamina in acetilkolinov sistema:

1. Spodbujanje izločanja dopamina.
2. Če ne zadostuje, potem dodajanje dopamina.
3. Zaradi podrtja dopaminsko-acetilkolinškega ravnovesja dajanje acetilkolinških inhibitorjev.

Jemanje zdravil lahko povzroči in tudi povzroča številne stranske učinke.

V primeru prehitrega dodajanja dopamina v obliki levadopa ali sredstev kolinerga lahko pride do razvoja psihotičnih stanj (huda umska prizadetost), prenapetih gibov in bolezenskih psihičnih stanj.

Telesni znaki: srčne težave, znižanje krvnega tlaka, znižanje funkcije dihanja, prebavne motnje, huda zaprtost, težave pri odvajanju urina. Vse to je nujno opazovati in zdraviti.

Zaradi stalnega slabšanja stanja, ki zahteva jemanje vse več zdravil, ki seveda privedejo do nadaljnjih stranskih učinkov, je nujno preveriti tudi druge možnosti za lajšanje tovrstnih težav.

Alternativne rešitve:

1. Spodbujanje prebave: učinkovita pomoč pri tem je uživanje naravnega soka aloje, probiotičnih bakterij in redno jemanje zelenih izvlečkov pšenice, lucerne in ječmena.
  2. Simptomi gibalnega sistema: lajšanje bolečin v sklepih (rudninske snovi, še posebno kalcij, fizioterapija, redno gibanje).
  3. Vitamin D: izsledki raziskave iz leta 2010 kažejo, da se je za trikrat povečala nevarnost razvoja parkinsonove bolezni v primeru, ko je bila raven vitamina D pod 30 µg. To pa pomeni, da se ob dvigu vnosa vitamina D blažijo sindromi parkinsonove bolezni.
  4. Raziskovali so tudi vitamin E kot učinkovino, ki varuje živčni sistem. Sano in sodelavci so ugotovili, da dnevno zaužitje 2000 E tokoferola blaži sindrome parkinsonove bolezni.
  5. Koencim Q10: spodbuja delovanje celic za tvorbo energije. Tudi pri zaužitju velikih količin (300, 600, 1200 mg na dan) Q10 ni bilo zaznati negativnih stranskih učinkov, hkrati pa so pri bolnikih s parkinsonovo boleznijo ugotovili upočasnitev oziroma celo remisijo sindromov. (5)
- Čeprav po potekale resne raziskave tudi z dovajanjem 2400 mg Q10, publikacije o tem nismo zasledili.
6. Ginko: spodbuja prekrvavitev kapilarnih žil, je odličen antioksidant za živčni sistem, obenem pa blaži napetost, so zapisali v poročilu o raziskavi, ki je bila izvedena leta 2007.
  7. Maščobne kisline omega 3: znižujejo raven lipidov v živčnem sistemu in tako izboljšujejo mentalno stanje, izboljšajo delovanje žilnega sistema, blažijo motnje cirkulacije, izboljša se raven trigliceridov in stanje žilnih sten, obenem pa blažijo simptome gibalnih organov, oči in vnetij.

# Lifestyle



Kakovostna zelenjavna in sadna prehranska dopolnila spodbujajo kakovostno prehranjevanje in krepijo energijsko moč organizma. V veliko pomoč pri tem je, če uživamo tudi Q10 in sok aloje. Barvasto sadje dovaja našemu telesu izjemno energijo.

Pod preprečevanjem parkinsonovega sindroma je mišljeno, da se doseže znatno zmanjšanje simptomov in upočasnitev poslabšanja. Poleg zdravljenja simptomov pomagamo ustvariti telesno harmonijo.

## LITERATURA

1. Marco Mumenthaler: Neurológia - Medicina, Budapest 1989.
2. A D-vitamin jelentősége a neurológiai kórképekben és neurorehabilitációban: a demenciától a szklerózis multiplexig. I rész. Speer Gábor - Ideggyógyászati Sz. 2013. 66. (9-11)
3. Parkinson Study Group. DATATOP: a multicenter controlled clinical trial in early Parkinson's disease. Arch Neurol 1989;46:1052-60.
4. NEUROPROTECTION IN PARKINSON'S DISEASE AND OTHER NEURODEGENERATIVE DISORDERS: PRECLINICAL AND CLINICAL FINDINGS Rákóczi K, MD; Klivényi P, MD, PhD; Vécsei L, MD, PhD, Dsc Ideggyogy Sz 2009;62(1-2):25-34.
5. Shults CW, Oakes D, Kieburtz K, and the Parkinson Study Group. Effects of coenzyme Q10 in early Parkinson's disease: evidence for slowing of the functional decline. Arch Neurol 2002;59:1541-50.
6. Clara Félix: Fókuszban az omega3 olaj. 1996. Berkeley Egyetem
7. Fehér János dr. - Via Sardegna 139, 00187 Roma, Italia (Forrás: Orvosi Hetilap)
8. Lóránt Ida: HOI a helyük a gyógyításban - 2008. Magyar Orvos (webdoki)
9. dr Liptai Katalin: A koenzim Q10 jelentősége 2011. okt 01. Q10 szimposium Balatonfüred



**Dr. Mária Fábián,**  
specialistka nevrologinja,  
managerka



# Nastop in konzultacija – Profesionalno

## profim



**TEŽKA IN NEKOLIKO NENAVADNA NALOGA JE PISATI O TEMATIKI, KI SEM JO TEMELJITO OBDELALA ŽEV TONSKEM GRADIVU, HKRATI PA TUDIVEM, DA JE TREBA NA TO LJUDIVEDNO ZNOVA OPOZARJATI. VEMO, DA JE TO ZNAČILNO ZA VES NAŠ POSEL: KAR NAPREJ SE PONAVLJAMO, PREDVSEM GLEDE TEMATIK, KI SO PRAV POSEBNEGA POMENA. TAKŠNA TEMATIKA JE DENIMO BISTVO GRADNJE POSLA: KAKO POSREDOVATI VREDNOTE, KI NAS OBDAJAJO, KAKO POMAGATI LASTNI VERODOSTOJNOSTI, JO POVEČEVATI IN IZBOLJŠATI NJENO UČINKOVITOST.**

**V**si ljudje so veseli, če jih imajo radi, če jih priznavajo, hvalijo, in slabo prenašajo kritiko. Če vemo, da je tako, potem bi bilo nespametno, če tega ne bi uporabili pri gradnji mreže. Zato je posebno pomembno, da pri gradnji mreže in konzultaciji vse to upoštevamo in smo previdni.

Pri našem poslu se vse podvaja in tudi gradnja mreže je področje, kjer s svojim odnosom in pristopom dosežemo vsaj toliko kakor z besedami. V tem tonskem gradivu sem se skušala približati svojim izkušnjam z več vidikov in mislim, da je v njem veliko koristnih nasvetov, saj stoji za njimi več kakor 15 let poslovnih izkušenj. Poslovno življenje me je naučilo, da je veliko lažje doseči stvari s pomočjo tretje osebe ali z uporabo pametnih instrumentov. Vsak človek je drugačna osebnost, nekateri se lahko identificirajo z menoj, drugi z Attilo Gidófalvijem, Miklósem Berkicsem ki je poleg tega še naš sponzor in prijatelj, odločilna osebnost našega poslovnega uspeha ali s katerim od mladih managerjev, z našim zdravnikom, torej z nekom, ki nisi ti.

Če gradnjo mreže pravilno uporabimo, bomo sebi olajšali pot pri tem delu. Zato uporabljam gradnjo in sredstva s takšnim veseljem, ker lahko svoje pomanjkljivosti in slabosti nadomestim z močjo, energijo drugih. Lahko se dopolnjujem, uporabljam razum sto in tisočih ljudi. Ni nujno, da si sam najpametnejši, ni treba, da bi ljudje brezpogojno verjeli le tebi. Ko postaviš podjetje, izdelke, sponzorje, sredstva, srečanja, se ljudje prepričajo na primeru drugih, najdejo svoj zakaj. To, zakaj prav zdaj, zakaj prav FLP, zakaj prav s teboj ... Serija zgoščenek je nastala zato, da bo gradnja mreže učinkovitejša, torej vas spodbujam, da prisluhnete tonskemu gradivu, da zajemate iz misli drugih in s pomočjo tega boste dosegli svoje cilje!

**Kati Gidófalvi**  
**diamantna managerka**



## OSREDNJA OBVESTILA

Na spletni strani naše družbe [www.foreverliving.com](http://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](http://www.youtube.com/user/AloePod).



## MADŽARSKA

### Osrednja generalna uprava Budimpešta:

1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11, e-naslov: [flpbudapest@flpseeu.hu](mailto: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 Milesz, tel: +36 1 297 1995,

mobilni telefon: +36 70 316 0002

Glavna direktorica: Erzsébet Ladák tel: +36-1-269-5370/160,

mobilni telefon: +36-70-436-4230;

Vodja mednarodnega oddelka: Valéria Kismárton, +36 70 436 4273

Vodja prodaje: Dóra Harman, +36 70 436 4197

Vodja marketinga: Bernadett Albert, +36 70 436 4278

Aranka Szecsei, +36 70 436 4229; Ottilia Csábrádi, +36 70 436 4227

Vodja komunikacijskega oddelka: Zsuzsanna Petróczy, +36-70-436-4276

Oddelek za izobraževanje in razvoj (FLP TV):

Sándor Berkes, interna 133, mobil: + 36 70 436 4213

Dr. Tamás Karizs, mobil: + 36 70 436 4271

### Center izdelkov Szondi

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: Adrienn Nagy, mobilni telefon +36 70 436 4272

Delovni čas: od ponedeljka do petka od 12. do 20. ure

### Izobraževalni center SONYA

BREZPLAČNO USPOSABLJANJE v izobraževalnem centru Sonya! v ulici Szondi vsak 1. torek v mesecu ob 10. uri, v ulici Nefelejcs, v hiški Sonya ob torkih in četrtek ob 10. uri, v ulici Nefelejcs, v hiški Sonya, ob četrtek, ob 15. ure.

Katalin Aranyi: 20-4490077 kozmetičarka

Melinda Dósa: 70-4332769 maserka

Alexandra Bárdó: 70-3695699 maserka

Krisztina Szöllösi: 202230080 ustvarjalka umetnih nohtov

Mihály Purczeld: 706994449 zdravniki maser

Andrea Csapkovits: 70-774-2985 frizerka

### NAROČANJE IZDELKOV

#### Po telefonu, telecenter:

V ponedeljek od 8. do 19.45 ure, od torka do četrta od 10. do 19.45. ure, v petek od 10. do 17.45. ure. tel.: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, mobilni telefon: +36-70-436-4290, +36-70-436-4291

v ponedeljek od 12. do 20. ure, od torka do petka od 10. do 18. ure lahko kličete številke: mobilni telefon: +36-70-436-4294, +36-70-436-4295 od ponedeljka do petka od 12. do 16. ure lahko kličete na številko: brezplačna (zelena) številka: +36-80-204-983

E-naslov telecentra: [telecenter@flpseeu.hu](mailto:telecenter@flpseeu.hu)

V naši spletni trgovini

[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) ali [www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu)

Kontaktne podatke službe za stranke spletne trgovine: tel: +36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286, e-pošta: [webshop@flpseeu.hu](mailto:webshop@flpseeu.hu)

Vodja oddelka za delo s strankami telecentra in spletne trgovine:

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.

### 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 distributersko 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](http://www.foreverliving.com);

– prek programske opreme telefona Forever;

– prek spletne storitve MyFlpBiz;

– 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:

1184 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 192, mobilni telefon: +36 70 436 4281

Finančna direktorica: Gabriella Véber Rókásné; tel.: +36-1-269-5370 interna 171, mobilni telefon: +36-70-436-4220

Finančna recepcija: mobilni telefon: + 36 70 436 4256

Direktor controllinga: Zsolt Suplicz; tel.: +36-1-269-5370 interna 181,

mobilni telefon: +36-70-436 4194

### Delovni čas naše službe za delo s strankami in skladišča v ulici Nefelejcs:

Ponedeljek do četrta od 10. do 19.45. ure, petek od 10. do 17.45. ure, vsak zadnji delavnik v mesecu, v vsakem primeru od 8. do 20. ure, vodja službe za delo s strankami: Melinda Malik, mobilni telefon: +36-70-436-4240

**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, od torka do petka od 10. do 18. ure (fakturiranje se zaključuje 30 minut 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:

Pon: od 12. do 20. ure, Torek-petek: od 10. do 18. ure (fakturiranje se zaključuje 30 minut pred koncem delovnega časa).

Regionalni direktor: Tibor Radóczy

**Regionalna uprava Székesfehérvár:** 8000 Székesfehérvár, Várkörút 17.

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, od torka do petka od 10. do 18. ure (fakturiranje se zaključuje 30 minut pred koncem delovnega časa).

Regionalni direktor: Tibor Kiss

Izredni delovni čas: prodaja izdelkov oziroma naročanje izdelkov na naših madžarskih zastopstvih in pri telecentru, vsako zadnjo soboto v mesecu, ki ji v istem mesecu več ne sledi delavnik: od 12. do 20. ure. Ti termini bodo vsakič objavljeni na naši spletni strani in pri naših zastopstvih. V petek, 2. maja in v soboto, 10. maja bomo naša predstavništva zaprta, odprti pa bomo v soboto, 31. maja.

### Forever Resorts

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

tel.: +36-32-485-300, faks: +36-32-485-285, [www.kastelyszirak.hu](http://www.kastelyszirak.hu)

Restavracija Sasfészek, tel.: +36-1-291-5474, [www.sasfeszketterem.hu](http://www.sasfeszketterem.hu)

Poslovni direktor madžarskih ustanov Forever Resorts Péter Lenkey, izvršna

direktorica Katalin Király, Direktor marketinga in trženja Tamás Mocsnik.

**Potovalna agencija Forever:** [www.foreverutazas.hu](http://www.foreverutazas.hu) tel.: +36-70-777-9997

**Naši zdravniki svetovalci:** dr. Edit Révész Siklósné, predsednica strokovnega zdravniškega odbora Forever Madžarske, dr. Gabriella Kassai: 70/414-2335; dr. László Mezösi: 70/779- 1943; dr. Endre Németh: 70/389-1746; dr. Terézia Samu: 70/627-5678, neodvisni zdravnik izvedenec dr. György Bakanek: 70/414-2913

### OSNUTEK PROGRAMA USPOSABLJANJ ZA LETO 2014:

**DNEVI USPEHA:** 17. maj, Dan zdravja: 18. maj, 19. julij,

13. september, 15. november **2 DNEVNA USPOSABLJANJA:**

14.-15. junij, 11.-12. oktober: **MOTIVACIJSKI PROGRAMI:**

13.-20. oktober usposabljanje Go Diamond,

24.-29. september Eagle Manager Retreat, 3.-4. 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

Prejaja naročil: narucivanje@flp.co.rs  
Delovni čas: ponedeljek, torek in četrtek: od 10. do 20.00 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:** Horgoš, Bartok Bela 80.  
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

Dnevi uspeha: 22. junij, 21. september,  
30. november



## ČRNA GORA

**Pisarna v Podgorici:** 81000 Podgorica  
Ulica Serdar Jola Piletića 20, Poštanski fah 254  
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.

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  
Usposabljanja: javna usposabljanja vsako sredo od 19. ure,  
Draš Center, Maribor, Pohorska 57  
Dnevi uspeha: 22. november Ljubljana

Obveščamo vas, da je prišlo do novosti pri pošiljanju naročenih izdelkov. V mesecu Decembru 2013 smo ponovno uvedli hitro dostavo, preko hitre pošte GLS. Paketi poslani preko hitre pošte so v več kot 90% dostavljeni že naslednji dan, paket pa kurir dostavlja enkrat na izbran naslov. Strošek pošiljanja je bolj ugoden v primerjavi z navadno Pošto in pred odpremo paketa ste obveščeni s SMS sporočilom, kurir pa vas tudi kontaktira pred samo dostavo. Hkrati je možen odkup po povzetju - z gotovino ali plačilno kartico (pri kartičnem načinu plačila se plača provizija za kartično poslovanje). Do spremembe je prišlo tudi pri paketih poslanih preko Pošte Slovenije, ki je spremenila čas za prevzem paketov s 15 na 8 dni. Zaradi zagotavljanje boljše kvalitete poslovanja, bodo vsa naročila z odkupnino po povzetju, ki so naročena oziroma odpremljena po 20. v mesecu poslana izključno preko hitre pošte GLS. Za vse nove distributerje, ki blago naročajo z odkupnino po povzetju tudi velja, da je odprema možno izključno preko hitre pošte GLS. Pri paketih, kjer ni odkupnine pa se lahko sami odločite ali želite odpremo preko hitre pošte GLS ali preko Pošte Slovenije.



## HRVAŠKA

**Zagrebska pisarna:** 10000 Zagreb, Trakoščanska 16,  
tel.: +385 1 3909 770; 3909773 in 3909775, Faks: +385 1 3909 776  
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,  
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 16. do 20. ure  
dr. Draško Tomljanović: mobilni telefon +385 91 41 96 101  
v torek od 14. do 17. in v petek od 14. do 16. ure  
Usposabljanja: Zagreb in Reka, ponedeljek, četrtek od 18. ure  
Naslov spletne strani: [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) – izberite hrvaški jezik,  
na tej strani lahko oddate tudi naročila. Naročila po e-pošti:  
<http://foreverzagreb@gmail.com>, [foreverzagreb@gmail.com](mailto:foreverzagreb@gmail.com)

Dnevi uspeha: 25. oktober Opatija



## ALBANIJA

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



## KOSOVO

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

Dnevi uspeha: 8. november Bijeljina



**A házaspár immár harmincöt éve vállalkozó, cégeikben számítástechnikai termékekkel és vezetői tanácsadással foglalkoznak. Budapesten élnek, két lányuk és négy unokájuk van. Az FLP lehetőséggel lányuk, szponzoruk, Nagy Andrea Soaring manager ismertette meg őket.**

**Felsővonal: Franyó Anna, Németh Antal és Németh Antalné, Schreiber Gyula, Fekete Zsolt és Ruskó Noémi, Leveleki Zsolt és Leveleki Anita, Herman Terézia, Berkics Miklós, Szabó József**

## NYITOTTSÁG ÉS RUGALMASSÁG

### BALOGH ANDOR ÉS BALOGH ANDORNÉ MANAGEREK

**A Foreverben gyakori, hogy a szülők példáját követve a gyerekek is hálózatépítők lesznek. Nálatok ez épp fordítva volt.**

**Márta:** Tegyük hozzá, hogy az aloe vera nem volt ismeretlen számunkra, mert sok-sok éve az USA-ból kaptunk egy növényt ajándékba. Akkor ez még itthon teljesen ismeretlen volt. Megismertük a hatását, kisebb háztartási balesetekkor, égésekkor használtuk is a konyhaablakban nevelt növényt. Gondolkodtunk is rajta, hogyan lehetne megismertetni az emberekkel. Sok év telt el aztán, Andrea lányunk felnőtt, és aktívan kezdett a témával foglalkozni.

**Milyen érzés, ha az ember lánya a szponzora is egyben?**

**Andor:** Csodálatos! *(nevet)*

**Márta:** Eleinte nem volt egyszerű. Sok súrlódás volt köztünk. Elhangzott az is, hogy ez nem fog működni, valami mást kéne inkább csinálni. Mondhatjuk, hogy kicsit nehézkesen indult a történet.

**Aztán egyszer csak történt valami, amitől számodra is elfogadottá vált az FLP-s üzlet.**

**Andor:** Ez egy kissé bonyolult ügy. Mivel hosszú évtizedek óta vállalkozásokkal foglalkozom, idegen volt eleinte az az értékesítési mód, ahogy a termék a vevőhöz kerül. Aztán amikor az ismerős vállalkozási elemeket is láttam már, onnantól lett számomra is elfogadható az MLM-rendszerű értékesítés.

**Márta:** Az első egy-másfél évünk nagyon hullámszó volt lelkesedésben és sikerekben egyaránt.

**Hogyan működik köztetek a munkamegosztás?**

**Andor:** Együtt dolgozunk. Andrea beleszületett a vállalkozási létformába, az egyéb vállalkozásainkban is így van ez. Ebbe a feladatmegosztásba simult bele szép lassan a foreveres munka is. Kezdtük izlelgetni az MLM-rendszerű értékesítést, elkísértük Andráét a Siker Napokra, egyéb rendezvényekre.

**Új munkamódszereket is kellett tanulnotok?**

**Andor:** Korábban nagyon elleneztük a „fehér asztal” politikát.

**Márta:** Hozzá kell tennem, hogy a régi, rossz értelemben vett előnyserzést nevezzük „fehér asztal” politikának, itt nyilván másról van szó: le kell ülni az emberekkel, beszélgetni kell velük, meg kell őket győzni valamiről. Ebben nincs semmi vállalhatatlan. Itt felvilágosítást adunk, aztán hagyjuk üledni a dolgokat: ez sok beszélgetést kíván annak érdekében, hogy eredmény is legyen.

**Azt hallom ki a szavaitokból, hogy az elmúlt időszak sok olyan döntést igényelt tőletek, amelyhez változnotok kellett korábbi önmagatokhoz képest.**

**Márta:** Nekem személy szerint nagyon is.

**Mi volt a motiváció? Az anyagiak?**

Az volt az utolsó helyen, bár én, mint racionálisabb személyiség erre is odafigyeltem, hiszem a közértben szavakra és tervekre nem adnak semmit. A legfőbb motiváció Andrea, a gyerekünk a mai napig.

**Andor:** Segíteni kell őt a szakmai képességei kibontakoztatásában. Korábban számos üzletággal próbálkoztunk, amiben Andrea is részt vett, ám ezek egy részét a válság miatt meg kellett szüntetnünk. Mondhatnám viccesen, hogy lassan már kevesebb szakma van, amit nem csináltunk, mint amennyit igen. Amikor jól mentek a vállalkozásaink, akkor is mindig előkészítés alatt állt két-három újabb ötlet. Mostanra érett meg az az elhatározás, hogy Andrea egyedül, nélkülünk építsen fel egy saját vállalkozást. És azt mondhatom, hogy sikerült, ami nagyon boldoggá tesz. Látjuk, hogy a gyerekünknek megvan a képessége, tudása, rátermettsége arra, hogy sikeres legyen.

**Mik a céljaitok?**

**Márta:** Amik Andrea céljai. A generációs különbségek kapcsán megtanultuk, hogy másként látjuk a világot, és nem feltétlenül az a jó, ahogy mi gondoljuk.

**Andor:** Ezt az utat nem feltétlenül nekünk kell végigjárnunk. A mi feladatunk inkább az, hogy segítsünk neki végigjárni.

**Mit kaptatok az elmúlt évektől?**

**Andor:** Tagadhatatlanul sok munkát és idegeskedést, de a mérleg pozitívba fordult mostanra. Bizakodóak vagyunk.

**Márta:** A maga döccenőivel is egy járható útról beszélünk, nem rohamtempóban, de szépen alakulnak a dolgok.

**Mennyiben más az FLP-s vállalkozás a hagyományos vállalkozásaitokhoz képest?**

**Márta:** A büszkeségünket kicsit félre kellett tenni, pedig azt hittük, hogy hatvan év felett már senki sem mutathat nekünk újat.

**Andor:** Vállalkozóként régi bánatom, hogy nincs egy klónom, akivel a feladatokat megoszthatnám. Nagy öröm számomra, hogy Andreával ezt megtehetem, ő a motorja az üzleti résznek, de én is viszem, én felelek az adminisztrációért, de ő is beszáll. Mi egymást támogatjuk azzal, hogy a másik tevékenységét kontrolláljuk, és módosítunk a terven, ha szükséges. Büszke vagyok a lányomra! Bár néha összemorgunk, de kölcsönösen egymást piszkálva haladunk előre. Konfliktus nélkül nincs előrelépés. Mindig azt vallottam, hogy a gyerekek legyenek okosabbak, ügyesebbek a szüleiknél, mert ez a fejlődés. De azért ott a kettősség: ha ez megvalósul, azt mondjuk: „mégis hogy képzeli?!” (nevet) Az is fontos, hogy ne halat adjunk, hanem halászni tanítsunk. Aztán ha mégsem úgy halászik, ahogy tanítottam, akkor jövök én, hogy de hát a hagyományok... De ha több halat fog, akkor nekem kell eltanulnom a módszert. Nyitottság és rugalmasság: enélkül nem működne nekünk sem.



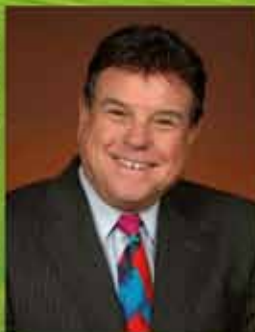
# BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

REGIONAL SEMINAR

14.-15. JUNIJ  
DVORANA SYMA



DR. SÁNDOR MILESZ  
Državni direktor



TOM HOPKINS  
Treneur, predavatelj



VERONIKA LOMJANSKI  
IN STEVAN LOMJANSKI  
Diamantna managerja



ATTILA GIDÓFALVI  
IN KATI GIDÓFALVI  
Diamantna managerja



MIKLÓS BERKICS  
Diamantni manager

KIKELOMO APEJI  
Diamantna managerka

BODITE TUDI VI UDELEŽENCI USPOSABLJANJA, KIVAM BO DALO VELIKO FANTASTIČNE ENERGIJE, MOTIVACIJE IN ZNANJA.

Dvorana Syma | 146 Budapest, Dózsa György út | Vstopnice za 10.000 Ft/35 EUR za oba dneva so v predprodaji v prodajnih skladiščih FLP.  
Pridržujemo si pravico do spremembe programa.

## GLOBAL RALLY 2015 BO EDEN NAJBOLJ OČARLJIVIH, NAJBOLJ ZANIMIVIH FOREVERJEVIH DOGODKOV.

Na Global Rallyju bomo skupaj praznovali in priznali Foreverjeve rezultate svetovnih razsežnosti in najboljše distributerje.

### DESTINATION: DESTINACIJA

Global Rally ponuja edinstveno doživetje: uvrščene čakajo večerje, treningi, programi za prosti čas, priznanja, predstavitve izdelkov in s tem povezani treningi. Na voljo bodo uvrstitve Chairman's Bonus in v vsem tem času bodo naši uvrščeni seveda bivali v najboljših, najiminenitnejših hotelih na zanimivi lokaciji.

### ACHIEVE IT. DOSEZI!

Pogoji **Global Rally** so uresničljivi in tudi ti boš lahko tam, vendar pa boš za to potreboval vztrajnost in odločenost. Spomni se, tukaj ne gre zgolj za to, kaj boš doživel med potjo, ampak tudi za potovanje samo. Stimulacijski program Foreverja ti bo pomagal pri tem, da se boš razvijal. Spretno si zastavi cilje, saj boš tudi sam spoznal, kaj boš lahko dosegel, in tako boš dal vse od sebe, da boš vse to v resnici tudi uresničil. Tu boš lahko usvojil najboljšo metodo in s tem vodil svoj posel v pravi smeri.

### BELIEVE IT. VERJEMI!

**Global Rally 2015** je velikanska možnost, da se srečamo z najboljšimi in v poslu, da se udeležimo izjemnih, popolnih treningov in postanemo priče vse višje in višje uvrščenih in še večjih prireditev. Tistim, ki se bodo uvrstili na Global Rally 2015, bomo omogočili, da bodo prišli na edinstvene in posebne lokacije, kjer jim bomo predstavili koncept našega poslovanja, pri katerem ni omejitev - saj je to posel brez meja.

### LIVE IT. DOŽIVI!

Pogoji za uvrstitev na Global Rally so preprosti. V koledarskem letu moraš doseči najmanj 1500 cc ali se uvrstiti na Chairman's Bonus. Da, le toliko! Pravila niso zapletena, ni drobnega tiska. Med 1. januarjem in 31. decembrom 2014 se moraš s 1500 točkami uvrstiti za Chairman's Bonus, za vse drugo bo poskrbel Forever. Koliko kartonskih točk boš dosegel v koledarskem letu: zgolj od tega je odvisno, koliko vsega boš lahko doživel na Global Rallyju.

## Kaj to pomeni zate?

S povezovanjem stimulacijskih programov Global Rally in Chairman's Bonus bomo pomagali, da boš dvignil svoj posel na še višjo raven. Ovire iz prejšnjih pravil smo odpravili. Zdaj, ko so pravila spremenjena, ne more biti izgovorov, da ne bi razvijali globalnega posla. Želimo ti veliko uspeha, zmoget boš!

**O stimulacijskem programu Chairman's Bonus lahko izveš več na naslednjih spletnih straneh:**

# SINGAPORE

## 2015 GLOBAL RALLY

[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)

[www.foreverglobalrally.com](http://www.foreverglobalrally.com)



## 27 APRIL - 05 MAY

# FOREVER

Izdajatelj: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. Telefon: (36-1) 269-5373 Faks: (36-1) 312-8455

Glavni urednik: Zsuzsanna Petrőczy Uredniki: Valéria Kismárton, Kálmán Pósa

Layout, priprava na tisk: Crossroad Consulting Kft. Prevod, lektoriranje: Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Gorán, Vladimir Žarko Anić Antić (hrvaški), Babity Gorán, Dragana Meseldžija (srbski), Jolanda Harmat 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](http://www.foreverliving.com)

NEW  
TOUCH



Vital<sup>5</sup>