

MAGYARORSZÁG BOSNA I HERCEGOVINA CRNA GORA HRVATSKA SHQIPËRIA SLOVENIJA SRBIJA

FOREVER

May 2018 XXII Issue 05



GLOBAL
LEADERSHIP
TEAM

GLT

JÓZSEF SZABÓ

safirni eagle manager, član GLT,
Top poslovni partner Forever 2017
na osnovi totalnih svetovnih točk



40

YEARS
FOREVER®



PA SMO :) 7931 CC

Od mene pogosto slišite: moč Forever je moč ljubezni.

Moči ljubezni ni lahko prikazati. Čeprav čustev dejansko ni mogoče opisati, čutimo, da je to najboljši način za to, da bi pokazali, kdo smo in kaj delamo. Moje izkušnje kažejo, da čustva lahko razumemo le, če jih doživimo. Oziroma kot je dejal francoski filmski režiser Jean Luc Godard: Včasih je resničnost preveč zapletena, saj jo oblikujejo zgodbe.

Letos, ko praznujemo 40. obletnico delovanja Forever, veliko časa namenjamo prijetnim spominom. Ozremo se na vsako točko, kjer smo postali v preteklih štiridesetih letih. In ko se spominjamo oseb in krajev, ki so sodelovali pri oblikovanju Forever, ugotavljamo, da so prav te zgodbe prinesle moč ljubezni v naše življenje.

Z vami smo želeli podeliti zgodbe nekaj oseb in trenutkov, ki so skupaj z vami oblikovali Forever. Zato smo svojih 39 priljubljenih zgodb združili v knjigo z naslovom 40 Stories of Forever, ki smo jo predstavili v Dallasu na prireditvi Global Rally. Najprej smo pričakovali, da bodo te zgodbe v pomoč pri obujanju vsega dobrega, kar sta nam v štirih desetletjih pomenila skupna pot in sam posel, na koncu pa smo dobili veliko več!

Podobno kot v zgodbi o moškem, ki je življenje posvetil svojemu poklicu, ker je bil ponosen na svoje delo, oziroma v zgodbi o ženski, ki ji je bilo jasno, da bo spremenila življenje celotnega naselja, če jim bo zagotovila svežo vodo, tudi naše zgodbe nosijo v sebi poseben čar. Vsaka govori o moči ljubezni in o tem, kako Forever vsem nam omogoča čudežno priložnost podeliti prijaznost z drugimi in prebuditi upanje.

Našli pa smo še nekaj, kar povezuje te čudovite zgodbe z vseh koncev sveta. Ko smo začeli izbirati med priljubljenimi zgodbami oziroma tistimi, ki najbolj opisujejo Forever, smo ugotovili, da preprosto ne moremo izbrati. Jasno nam je bilo, da se zgodbe ne morejo končati na zadnji strani knjige, in prav v tem je razlog, da smo na koncu izbrali le devetintrideset zgodb. Najboljša pa je štirideseta, VAŠA zgodba!

Zgodba o Forever je pravzaprav nadaljevanka, ki spominja na moč Forever in nam dokazuje, da je nekaj najlepšega, ko ljudje skupaj delamo za skupni cilj, to pa je izboljšati svet, v katerem živimo. In prav zaradi tega je prihodnost sijajna!

Ob našem 40. rojstnem dnevu vas spodbujam, podarite vsem svojo zgodbo. In prav na tej poti boste resnično razumeli, zakaj je moč Forever moč ljubezni.

Z večno ljubeznijo,



Rex Maughan
CEO, Forever Living Products

NAJVEČJA ZGODBA





Čudežna ekipa V AMERIKI

Tokrat sploh ne bom imel težav s pisanjem tega pozdravnega uvodnika, saj se 10 tisoč metrov nad Zemljo, potem ko smo zapustili Dallas, spominjam le čudeža, ki ga je ustvarila naša fantastična ekipa. Spomini kar prihajajo, jaz pa jih urejam v glavi in jih želim podeliti tudi z vami, da bi lahko znova in znova doživeli te neverjetno prijetne trenutke.

Takoj ko smo prispeli, nas je čakalo prijetno srečanje z našim predsednikom Greggom Maughanom in celotnim vodstvom Forever, prisluhnili smo novim načrtom in idejam GLT ter seveda bili zelo ponosni, da so člani te vodilne skupine tudi József Szabó ter Katika in Attila Gidófalvi iz Madžarske.

Bil je dober občutek, ko smo prejemali prisrčna priznanja na sestanku državnih direktorjev z vsega sveta, dobili smo toliko daril, da smo jih komaj zložili na mizo, ki sva jo delila z general managerjem Péтром Lenkeyem. Le smehljali smo se in slavili. Dovolite mi, da se zahvalim za vestno delo vsem članom skupin iz naših osmih držav!

Čas neverjetno hitro leti, Forever slavi 40. obletnico! Pred 40 leti je Rex Maughan imel sen, vizijo, ki se ji nikoli ni odrekal, zato je postala stvarnost. 160 držav po vsem svetu danes slavi njega in Forever, vendar je to šele začetek fantastične prihodnosti.

Predstavili so nam tudi novo linijo izdelkov Forever iz aloje. Gre za izdelek, narejen s tehnologijo 21. stoletja, ki bo osvojil ves svet. 99,7-odstotna aloja – nihče na svetu nima tega, le mi v Forever. Hvala Rex, hvala Gregg!

Nato pa fantastična zabava na Southfork Ranchu ... Prevzeli smo prve čeke, internet je poln novic o nas, vsa regija se veseli. Slavje bomo maja nadaljevali doma, na odru. Lepo je videti vse več zadovoljnih in srečnih ljudi, lepo jih je objeti, jim čestitati. Čestitati vam! Rad vas imam!

Na oder so prihajali čeki z vse višjimi zneski, mi pa smo zaploskali vsem, vstali, sedli,

plesali, peli, nato pa je prispel ček Mikija Berkicsa, ki ga je skupina iz dvorane odnesla na ramenih. Na čelu kolone ogromne madžarske zastave, vsi so se naučili slogana: *ria, ria Hungaria!*

Ko je Kevin prišel pome, mi je takoj bilo jasno, da smo kot najbolj navdušena ekipa štiridesete obletnice osvojili tudi Spirit Award. Hvala vam! Vi ste najboljši na svetu, slikanje po reliju pa bo nepozabno za vse nas.

Naslednji reli bo v Stockholmu, blizu je, lahko nas gre več tisoč, naj čudež vidijo tudi drugi!

Naprej, Forever!

Dr. Sándor Miliesz PhD.
državni direktor



40 let zaleta

Vsako leto vam povem in bom ponavljal tudi v prihodnje – hvala VAM!

Hvala, da smo na prireditvi Global Rally skupaj slavili 40. obletnico! Dallas je poseben kraj v zgodovini Forever, sam pa sem izredno hvaležen, da sem vas lahko pozdravil na #FGR18.

Hvala, da ste nam pomagali in smo iz našega podjetja skupaj ustvarili največjo priložnost sveta. Hvala za vse, kar ste in boste naredili za to, da bi po svetu čim več ljudi spoznalo življenjski slog »Boljše počutje – lepši videz«. Predvsem pa se vam zahvaljujem za vaše navdušenje v trenutkih, ko Forever in naši izdelki doživljajo največji razcvet zadnjih štirih desetletij.

Veliko vloženega dela in odločenosti v tem podjetju in poslu jasno kaže, da se nič ne dogaja čez noč in da svoje dosežke dejansko vidimo le, če se ozremo nazaj.

Prireditve Global Rally 2018 se bom spominjal kot dogodka, ki najbolj zvesto odraža zgodbo našega podjetja. Hvala vam, da ste ta praznik naredili nepozaben! Zdaj pa naprej v naslednjih 40 let!

Bodite vedno nasmejani!

Gregg Maughan
predsednik, Forever Living Products



Aloja,
*kot nam jo
daje narava*

Zadnje čase je vse večje povpraševanje po živilih naravnega, trajnostnega izvora in izdelkih s certifikatom Fairtrade, tako ne presenečajo prizadevanja podjetij, ki sledijo filozofiji »z njive na mizo« in naredijo vse za preglednost izvora sestavin.

Ljudje čisto upravičeno želijo poznati izvor živil in pijač, ki jih uživajo. Prav zato je Forever Living ponosen na dejstvo, da je svoj posel od samih začetkov upravljal po načelu »od rastline do izdelka«. Pa ne zato, ker je to »kul«, ampak zato, ker smo prepričani, da je to edini pošten način pristopa do stvari.

Smo vertikalno integrirano podjetje, kar pomeni, da v naši lasti nista le predelava in veleprodaja oziroma nismo zgolj posredniki med proizvodnjo in potrošniki, ampak so v naši lasti tudi nasadi, na katerih raste naša aloja. Smo popolnoma samozavestni, kar zadeva naše proizvodne procese in kakovost naših izdelkov, in si zato lastimo naziv The Aloe Vera Company. Verjemite nam, ko boste pridobili več informacij o postopkih in o čistosti naših izdelkov, boste tudi sami delili naše prepričanje.

Od rastline...

Od trenutka, ko naša aloja požene korenine, zagotavljamo skrbno nego vsaki posamezni rastlini, ker bodo njeni listi le tako debeli, zeleni, močni in polni soka. Ko dozori spodnji listi (čez približno leto dni), jih ročno pobereмо. Spravljamo izključno zrele liste in s tem zagotavljamo gel aloje največje možne čistote.

Pobrane liste prenesemo v svojo predelovalnico, ki deluje na območju farme, jih operemo in iz njih pridobimo notranjo plast. Še preden listom odvzamemo gel, vsak list operemo dvakrat. Zelo pomembno je, da s to metodo pridemo do hranljivega notranjega gela rastline. Naslednji korak je kontrola kakovosti, ki je sestavljena iz različnih faz, saj nam to omogoča odstranitev morebitnih neustreznih delov, še preden bi ti prišli v predelavo v naše sterilne rezervoarje. Ves ta postopek se mora opraviti v največ šestih urah, saj bo aloja le tako ohranila svoje blagodejne učinke.

Med sterilno predelavo je aloja izpostavljena kratkemu toplotnemu učinku, s katerim ohranjamo svežino in blagodejne učinke rastline, medtem pa brez uporabe konzervansov učinkovito zmanjšujemo število prisotnih škodljivih bakterij. Ta postopek predelave dokazano ohranja čez 300 odstotkov vitaminov aloje in prav zaradi tega bo izdelek resnično svežega okusa in bo ohranil svoje hranljive vrednosti. Čisti gel aloje nato nadaljuje pot v naše proizvodne obrate.



do izdelka...



Iz naših nasadov letno v naše proizvodne enote pride več kot 8 milijonov galon gela aloje. Osrednje predelovalno podjetje aloje podjetja Aloe Vera of America se nahaja v Dallasu v zvezni državi Teksas. V tem objektu, ki je opremljen z vrhunsko tehnologijo, se ponašamo z najsodobnejšo tehnologijo predelave, laboratoriji za preverjanje izdelkov, tu potekajo raziskave in razvoj.

Ko pride gel v našo proizvodnjo, ga po lastni formuli dopolnimo z nadaljnjimi sestavinami. **Forever Aloe Vera Gel** vsebuje 99,7 odstotka aloje, kar pomeni, da je zelo blizu tistemu gelu, ki ga vsebuje sveže narezan list aloje. **Forever Aloe Berry Nectar** in **Forever Aloe Peaches** vsebujeta nadaljnje sestavine, saj smo jima okus dodatno izboljšali s sadnimi sokovi in koncentraty, ki prav tako blagodejno učinkujejo na organizem.

Da bi ustrezali vsem specifikacijam, izdelke seveda tudi testiramo, nato pa znova termično obdelamo na visoki temperaturi. Vse to zato, da bi se prepričali, da tudi na novo dodane sestavine niso vnesle ničesar, kar bi poslabšalo pričakovano kakovost izdelka. Šele nato gotovi izdelki pridejo do pakirnice.

Dokler ga ne napolnimo z napitkom aloje Forever, je vsak posamičen tetrapak povsem ploščat in dobi svojo končno obliko šele, ko ga napolnimo do vrha, nato ga vakuumsko zapremo in tako omogočamo sterilno hrambo gela aloje. Po zadnji kontroli kakovosti se začenja dostava napitka, ki vsebuje vse najboljše, kar nam je na voljo.

Preko naših regionalnih distribucijskih centrov – Aloe Vera of America (AVA) in





še enkrat pozorno preverimo vsak paket in ga tudi ustrezno zapremo. Naša filozofija »od rastline do izdelka« nam omogoča nadzor nad stroški, in kar je najpomembnejše, nad kakovostjo izdelkov na vsakem koraku. To pa pomeni, da ste lahko povsem prepričani, da boste vedno dobili izdelek vrhunske kakovosti.



ZAKAJ FOREVER?

Pridružite se tudi vi podjetju, ki

JE NAJVEČJI
PRIDELOVALEC,
PREDELOVALEC IN
DISTRIBUTER

ALOJE



AKTIVNO SODELUJE S
FOREVER GIVING, DA BI
PREMAGALI REVŠČINO

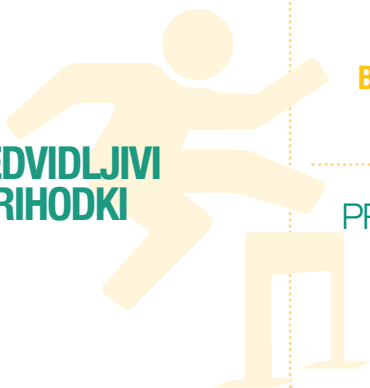


DELUJE NA OSNOVI
DRUŽINSKIH
VREDNOT IN
LJUBEZNI DO
SOČLOVEKA



VAM OMOGOČA UPRAVLJANJE
PRIHODKOV IN POSLOVNE
POTI

**PREDVIDLJIVI
PRIHODKI**



JE ETIČNO
IN ŽIVALIM
PRIJAZNO



JE KAPITALSKO MOČNO IN
BREZ DOLGOV



JE PONOSNO NA PONUDBO SVOJIH
KAKOVOSTNIH IZDELKOV

**PONUJA VAM
PRILOŽNOSTI, KOT SO...**



**BONUS IN MOTIVACIJSKI
PROGRAMI**

PRILAGODLJIVOST IN
PROSTI ČAS

GLOBALNI
POSEL IN
PRISOTNOST V
VEČ KOT

150
DRŽAVAH



CERTIFIKAT
KOŠER IN
HALAL



VERTIKALNA
INTEGRACIJA



**USPOSABLJANJA IN
PODPORA**



FOREVER



Women POWER

KARIERA ŽENSK V FOREVER

Partnerica, mati, poslovna partnerica. Neverjetno, koliko različnih vlog lahko sobiva v življenju ženske. In v kakšnem razmerju? V Forever gospodarite s svojim časom, kot vam najbolj ustreza. Predstavili vam bomo nekaj dobrih primerov.

Od otroštva sem bila odločena postati pediatriinja. Zame je največje priznanje, da k meni s svojimi otroki hodijo tudi tisti, ki sem jih zdravila in oskrbovala v njihovih otroških letih. Vendar sem ob svojem delu ugotovila, da z zdravili lahko bolj škodujemo, kot pomagamo. Ko sem odprla svojo zasebno ambulanto, sem končno dobila priložnost, da se v večji meri ukvarjam s preprečevanjem bolezni. V tem času sem srečala dr. Marianno Vörös, ki mi je predstavila podjetje Forever Living Products. Od maja 2004 se je naše življenje popolnoma spremenilo. Že v prvem mesecu smo od svojih višjih vodij, zakoncev Seres in njihove skupine, dobili več priznanj kot v vsej svoji zdravniški karieri. To nam je dalo krila, razvijamo se iz meseca v mesec, iz leta v leto. Že prvo leto smo dosegli 600 točk, vendar je pravi uspeh prišel, ko smo s pomočjo svojih vodij razvili močno skupino managerjev pod vodstvom



DR. ERZSÉBET NIKA
senior eagle managerka
uvrščena na Chairman's
Bonus, pediatriinja, otroška
pulmologinja, specialistka
za zdravljenje alergij
mami dveh odraslih otrok,
enkratna babica

dr. Judit Kolonics. Sodelujemo v vseh tekmovanjih podjetja. Uvrstitve je treba doseči le enkrat, potem pa vsako leto le ponavljati iste korake. Srečna sem, ker sta tudi naša otroka dosegla raven managerja in si tako zagotovila financiranje svojega življenja s Forever. Kot zdravnica predvsem priporočam odlične izdelke svoji okolici, vse večjo vlogo pa pri mojem delu v Forever dobiva tudi gradnja skupine. Zadnja leta spoznavamo svet spleta, tako lahko svetujemo tudi oddaljenim kandidatom in jim lahko ponudimo virtualno potovanje. Po spletu ali po običajni metodi – uživam v delu. Izjava o poslanstvu Svetovne zdravstvene organizacije in Forever Living Products je tudi moja zaveza služiti telesnemu, duhovnemu in socialnemu blagostanju drugih. Prepričana sem, da imamo zdravniki pomembno vlogo pri vzgoji za zdravo življenje, pri mreženju pa moramo biti zgled tistim, ki nam želijo slediti.

Pri 42 letih sem kot mati samohranilka z velikimi finančnimi težavami vzgajala tri otroke in v meni je rasla vse močnejša odločitve, da ne želim tako preživeti preostalega življenja. Iskala sem možnosti, da bi si ustvarila boljše pogoje. Ob službi sem delala še drugje, vendar večjih sprememb ni bilo. Vedno sem rada delala in bila pripravljena delati še več, privlačilo me je podjetništvo, vendar brez kapitala nisem mogla začeti. Takrat sem spoznala sistem mrežnega marketinga, ki mi je na prvi pogled ponujal brezmejne možnosti. Delala sem v treh podjetjih MLM, vendar sem se po številnih neuspehih in izkušnjah učila na svojih napakah in ugotovila, na kaj moramo biti pozorni, ko izbiramo. Več znanja in izkušenj sem imela (kljub neuspehom), bolj sem bila prepričana, da je zame prav tu priložnost za preboj. Zahvaljujoč Józsefu in Mariki Szabó sem leta 1996 srečala podjetje Forever. Po tolikokrat opevanem prvem večurnem pogovoru mi je postalo jasno, da gre za podjetje, marketinški načrt in izdelke, ki sem jih iskala. Dosežki so potrdili moje prepričanje. V treh mesecih

sem dosegla raven managerja – vse to brez telefona in avtomobila. Vzajemno si pomagamo, delamo s krasnimi ljudmi; ta posel deluje le tako. Poleg finančne neodvisnosti sem v Forever ustvarila svoje otroške sanje, potovati po svetu. Zame je zelo pomembno, da opravljamo raznoliko, kreativno delo, ki zahteva nenehni razvoj, ki pa nam obenem omogoča razvoj osebnosti. Zahvaljujoč spletu in družbenim medijem se je v zadnjih nekaj letih gradnja posla korenito spremenila. Šele zdaj lahko povemo, da gre za brezmejno priložnost, sama pa sem prepričana, da si še predstavljati ne moremo, kaj vse bo ta razvoj prinesel. Vsakdo lahko gradi globalni posel – trenutno v 160 državah – ne da bi bil vezan na kraj ali čas. S pomočjo prenosnika ali pametnega telefona lahko delamo kjerkoli. Ta članek pišem na palubi luksuzne ladje na Karibskem morju, vendar sem v stalni zvezi s svojimi sodelavci, obenem pa lahko odklikam še en cilj na svojem seznamu želja. Če si želite svobode in nadpovprečnega življenja, zagrabite priložnost!



KATI NAGY
soaring managerka
kemijski tehnik
mami treh otrok, babica dveh vnukov

Ženska kariera. Čudno je to slišati, ker si nekdanj tega sploh nisem želela. Hotela sem biti ženska, ki dela v šolstvu, poučuje, želela sem postati žena in mati. Menila sem, da če se ženska ukvarja s kariero, potem nima časa ne za otroke ne za moža, še najmanj pa zase. V Forever pa sem našla harmonijo, kjer vse to deluje. Kot zaposlena ali običajna podjetnica tega gotovo ne bi zmogla. Zahvaljujoč spletnemu sistemu je delovni čas danes dejansko nevezan. Delam takrat in tam, kjer si želim, saj zadostuje pametni telefon in se mi odpre ves svet. Ko mi je Vica Majoros predstavila to poslovno priložnost, sem se dolgo upirala in končno začela polna dvomov. Vedela sem, da so izdelki odlični, o MLM in mreženju pa sem imela negativno mnenje. Vendar me je prepričala osebnost sponzorke, skupina in prava podoba posla, ki sem jo spoznala na eni od prireditev. Ugotovila sem, da s filozofsko fakulteto in dvema otrokoma ni še ene možnosti, ki bi nam omogočila nadpovprečno



JUDIT HOLLÓNÉ KOCSIK
eagle managerka
pedagoška delavka
mami treh otrok

življenje, ob tem pa tudi zdravje in prosti čas. Prepričalo me je dejstvo, da lahko napredujem tako, da pomagam drugim spremeniti, izboljšati življenje. Nikoli nisem tako vesela pri napredovanju na višje poslovne ravni kot takrat, ko se uvrsti moj sodelavec. Nekdo, ki sem ga naučila uporabe sistema, in to, kako lahko naredi največ zase. Poučujemo in to je pravi poklic. Obenem pa smo deležni evropskih dohodkov, ki je za marsikaterega mladega človeka edina priložnost tako doma kot v tujini. Najin tretji otrok se je rodil, ker sva postala poslovna partnerja Forever. Kot javna uslužbenca sva načrtovala le dva otroke, saj ob 40-urnem delavniku preprosto ni ne časa ne denarja za več otrok. Ob soprogovni podpori zdaj služi denar z dejavnostjo, ki je ne štejemo za delo, saj naju napolnjuje in razveseljuje. Napredujeva tako, da kdaj vključiva tudi otroke. In to je največja svoboda!

LETEČI START IZZIV

UVRŠČENI



FOREVER®

3. RAVEN

Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Jakupak Vladimir & Jakupak Nevenka
Dr. Dósa Nikolett
H. Pezenhofer Brigitta
& Henc Krisztián Dávid
Berki Jennifer
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet

2. RAVEN

Varga Géza
& Vargáné Dr. Juronics Ilona
Hajcsik Tünde & Láng András
Petkovic Aleksandra
& Petkovic Bogdan
Lomjanski Ana
Barna Krisztina
Dobai Lászlóné & Dobai László
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária
& Dr. Rédei Károly
Sziklainé Bán Hajnalka
& Sziklai Gábor
Hausel Beatrix
Ross Andrea
Dr. Kolonics Judit
Szentpéteriné Kapus Ilona
Kozma Szikszai Szilvia
Almási Gergely & Bakos Barbara
Menkó Éva
Stojic Dragana
Wiederschitz Csilla
Utasi Anita & Utasi István
Légrádi Zoltán
Molnár Rudolf & Molnár Ildikó
Simon Beatrix
Velickovic Ivica
Pintér Tünde
Strober Barbara
Tóth Emese Ágnes

1. RAVEN

Nagy Katalin
Vágási Aranka & Kovács András
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika
Krizsó Ágnes
Herman Terézia
Éliás Tibor

Knezevic Sonja & Knezevic Nebojsa
Nyári Gabriella & Majoros János
Hartyányi Julianna
Stempelné Marosvölgyi Katalin
& Stempel Zoltán
Sobocanec Gordan
& Sobocanes Dubravka
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Ostojic Boro & Ostojic Mara
Rex Alexander
Tornyai Gyuláné
Futaki Ildikó
Korenic Manda & Korenic Ecio
Dr. Vörös Mariann & Sámoly Ferenc
Szabó Péter
Szabados Zoltán
& Szabadosné Mikus Emese
Mustafic Safet & Mistafic Subhija
Nagy Tímea
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor
Tóth Antalné & Tóth Antal
Pókecz Ivett
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Vigh Sándorné
Lérántné Tóth Edina & Léránt Károly
Máté Viktória
Tóth Anna
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Rajic Branislav & Rajic Ana
Avdija Ginera
Szakál István & Szakál Istvánné
Seres Máté & Seres Linda
Komondi Julia
Szovák Ferenc
Starcevic Damir & Starevic Vlasta
Vajda Lászlóné & Vajda László
Kurucz Endre
Godó Richárdné
Dr. Nedic Mirjana
Szolga Bernadett
Prágai-Szalay Katalin
Jaksic Tijana
Antalné Kerekes Mária
Orbán Tamás
Kosik Katalin & Szántó József
Barna Beáta & Barna Róbert
Misiné Simonyák Ágnes
Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt

Dr. Bucsku Melinda
Zsoldos András
Pavlovics Istvánné
Németh Anikó
Pristov Magdolna
Mitevaska, Milica
Buzási, Bálint
Vidovic Bojana
Dr. Klemencsics Zoltánné
Bogunovic Ksenija
Fraknóyné Mezei Gabriella
Béres Mónika
Belosa Stjepan & Belosa Snjezana
Czimre József
Alibabic Fata & Alibabic Ahmer
Barkócziné G., Tünde
& Barkóczi Sándor
Kaic Zeljko & Bodrozic Kaic Marija
Ciklic Vida
Dénes Gabriella
Alidzikovic, Lejla
Dr. Fazekas, Ferenc & Fazekas Mária
Fenyvesiné Simon Klára
Leel-Össy Gabriella
Dr. Djurdjevic Verica
& Prof. Dr. Djurdjevic Srdjan
Kaposi Tünde
Aradványi Viktor
Almási Vivien
Hartai, Klaudia
Pataki Tímea
Vukojevic Sladana
Lepojevic Laura
Pusománé Bencsik Ágnes
Laklia Nikolett
Ilyés Andrea Renáta
Molnár Nikolett
Kulcsár Renáta
Szabó Renáta
Miklós Tamás
Simon Beata
Papp Árpád
Nadrai Krisztián
Torma Sándor
Timári-Kovács Barbara
Kelemen Kornél Ferenc
Major, Krisztina
Kovács Imre

GIBAJTE SE!

GIBALNI PROGRAM ZA APRIL JE PRIPOROČILA

NAŠ MAJSKI PROGRAM GIBANJA PRIPOROČA:

Júlia Torcom, 65 let
managerka
mami petih otrok,
babica šestim
vnukom

Dvakrat tedensko telovadim na organizirani vadbi v centru na ulici Nefelejcs, kar zagotovo botruje tudi moji vitalnosti. Gibanje me spremlja že vse življenje in je izraz moje želje po svobodi. Tudi svoje sovrstnike spodbujam, naj se še ne pustijo 'pokopati'. Človek je 'kodiran' za 120 let, če pa lahko živimo vsaj 90 let zdravi, je že to veliko darilo. V naših letih ni nujno hoditi v fitness. Že vsakodnevna daljša hoja ali kolesarjenje ali vadba, zavestno prehranjevanje, preprečevanje čezmerne teže lahko pripomorejo, da ostanemo v starostnih letih zdravi, ne da bi nas pestile težave. Verjamem, da dokler smo mladi v duhu, ostajamo mladi tudi drugače. Če še nimate dovolj kondicije, začnite izvajati vaje postopoma. Potrebovali boste nekaj tednov, da se jih navadite, nato pa počasi povečajte število ponovitev posameznih vaj, vse dokler vam to še prija.



Za ogrevanje in masiranje utrujenih mišic uporabljam izdelek Aloe Heat Lotion. Gel aloje, mentol in evkaliptus pomagajo pri sproščenju in regeneraciji.



Raztezna vaja 1

1. Z nogami se postavite v stranski razkorak v širini bokov in iztegnite obe roki istočasno nad glavo. Iztegujte obe roki nad glavo, kot da bi skušali doseči zvezde. Vajo lahko ponovite tako, da nagnete dlan nazaj in se iztegujete z dlanmi, ki so obrnjene navzgor, kot da potiskate nekaj v zrak.

Ponovitev: 3-krat 10 sekund

Bodite pozorni: telo, trebušne mišice in tudi mišice zadnjice napnite, medenico pa potisnite malce naprej.

2. Prejšnjo vajo ponovite tako, da izmenično dvigujete roke. Ponovitev: 8- do 12-krat z obema rokama

Raztezna vaja 2

1. Z nogami se postavite v stranski razkorak v širini bokov in iztegnite eno roko nad glavo. Bodite pozorni: telo naj ostane napeto, medenico potisnite malce naprej, glava naj ostane vzravnan.

2. Prepognite se v stran in zadržite gib za 10 do 12 sekund, nato ponovite vajo na drugi strani.

Bodite pozorni: telo napnite, medenico potisnite malce naprej in med vajo naj se ne premika. Vaši sklepi naj bodo medtem v isti liniji.



Vaja za ramenski obroč

1. Vzemite v roke ročke, stopala postavite v širino bokov. Spustite roke globoko navzdol. Bodite pozorni: telo naj ostane napeto, trebušne mišice in mišice zadnjice napnite, medenico potisnite rahlo naprej, glava naj ostane poravnana s trupom. Ta položaj ohranite ves čas, ko izvajate vajo.

2. Dvignite obe roki v srednjo stransko lego.

3. Iz srednje stranske lege dvignite roki nad glavo.

4. Na koncu spustite roke v spodnjo lego.

Ponovitev: 6- do 8-krat

Bodite pozorni:

med vajo čvrsto napnite telo tako kot na začetku. Poskusite izvajati vaje najprej brez ročke, nato pa z ročko. Če nimate ročke, uporabljajte politrsko plastenko, napolnjeno z vodo, odvisno od vaše kondicije.





Vaja za bicepse

1. Vzemite v roke ročke, stopala postavite v širino bokov in dvignite ročki pred telesom do višine ramen.

Bodite pozorni: telo naj ostane čvrsto, napnite trebušne mišice in mišice zadnjice, medenico potisnite rahlo naprej, glava naj ostane poravnana s trupom. Ohranite ta položaj do konca izvajanja vaje.

2. Spustite ročki tako, da bosta vaši podlahti v vodoravnem položaju, nato se vrnite na začetni položaj. Ponovitev: 6- do 8-krat

Bodite pozorni: nadlahti držite tesno ob trupu.

**PRI VSARI
VAJI PAZITE**
na pravilno dihanje
(izdihnite pri naporu) ter na
pravilno dinamiko vaj. Raztezne
vaje ponovite tudi na koncu
telovadbe. Priporočam, da
se, preden začnete z domačo
telovadbo, posvetujete s
strokovnjakom.

Vaja za trebušne mišice 1

1. Ulezite se na hrbet, pokrčite kolena, mednje pa postavite žogo. Roke položite na tilnik. Bodite pozorni: napnite trebušne in zadnjične mišice, medenico rahlo potisnite naprej, križ pa ob podlago – naj ostane v tem položaju ves čas, ko izvajate vajo.

2. Sledi upogib trupa. Napnite trebušne mišice, nato se spustite nazaj na podlago. Ponovitev: 6- do 8-krat

Bodite pozorni: komolci naj bodo široko razprti v liniji ramen. Glave ne sklonite naprej, naj ostane za eno pest velik prostor med prsnim košem in brado. Vaje ne izvajajte z zaletom, ampak z mišicami.



Vaja za trebušne mišice 2

1. Na podlagi se ulezite na bok, kot je razvidno na sliki. Žogo postavite med gležnje.

Bodite pozorni: napnite telo, sklepi naj bodo v ravni liniji.

2. Nogi skupaj dvignite na stran, zdržite nekaj časa, nato jih spustite nazaj na podlago. Ponovitev: 6- do 8-krat

Bodite pozorni: medenice ne potisnite ne naprej ne nazaj.



Vaja za zadnjične mišice

1. Postavite se na vse štiri. Eno nogo dvignite v zrak tako, da bodo kolena pravokotno pokrčena. Stopala potisnite nazaj.

Bodite pozorni: telo naj bo napeto, glave ne smete nagibati nazaj, ostati mora poravnana s hrbtenico. Obraz držite vzporedno s tlemi. Medenice ne obračajte, naj ostane vzporedna s podlago več čas izvajanja vaje.

2. Potisnite peto navzgor 10-krat do 12-krat, nato ponovite vajo še z drugo nogo.

Bodite pozorni:
Kot pod točko 1.







Naš majski kuhar je svetovalec življenjskega sloga in networker, eagle manager Péter Szabó, ki nam priporoča preprosto, vendar okusno jed, priprave katere se lahko pogumno lotijo tudi manj vešči kuharskih opravil.

Sam sem zavezan zdravemu življenjskemu slogu in sem prepričan, da ima poleg rednega gibanja in uživanja ustreznih količin tekočine pri ohranjanju zdravja pomembno vlogo tudi zdrava prehrana. Podobno kot vse morske ribe je tudi losos bogat vir maščobne kisline omega-3 in živalskih beljakovin. K sreči je tudi pri nas vse bolj priljubljen sladki krompir, ki je zaradi nizke vsebnosti škroba in nizkega glikemičnega indeksa veliko bolj zdrav od običajnega krompirja. Sveža sezonska solata pa bi morala biti nepogrešljiva pri vsakem obroku, ki ga zaužijemo. Bodimo vsaj malo kot Italijani, uživajmo v življenju, prepustimo se slehernemu trenutku, smejmo se, ljubimo in seveda sledimo sredozemskemu prehranskemu redu: uživajmo čim več morskih rib!



Petijev namig

V času izvajanja programa spremembe življenjskega sloga večkrat začutimo, da smo malce brezvoljni. V takih primerih nam je v pomoč FABX, ki nas napolni z vitamini in elektroliti, ne da bi v organizem vnesli odvečne kalorije.

Losos na žaru, sladki krompir, posut z rožmarinom, sveža solata

Losos na žaru

SESTAVINE:

15–20 dag težek kos lososa (po osebi)
1 žlica kokosove masti
sol, poper

PRIPRAVA:

V ponvi segrejemo maščobo, kose lososa na vsaki strani popečemo približno 2 minuti, nato solimo in popramo.

Pečen sladki krompir

SESTAVINE:

1 srednje velik sladki krompir (po osebi)
1 dl oljčnega olja
1 žlička rožmarina
sol

PRIPRAVA:

Sladki krompir olupimo in narežemo na rezine debeline 1 cm in jih povaljamo v olju, ki smo mu dodali začimbe, naložimo na papir za peko in pečemo 20 minut pri temperaturi 200 stopinj.

Solata

SESTAVINE:

6–8 kosov paradižnika češnjevca
nekaj stebel zelene
1–2 mladi čebuli

Za preliv:

sok pol limone,
2 žlici oljčnega olja,
žlička gorčice,
sol, poper,
sveža bazilika

PRIPRAVA:

Zelenjavo narežemo na kose in jo prelijemo s prelivom.



DR. MÁRIA FÁBIÁN

managerka
specialistka nevrologije

ODPRAVLJANJE MOTENJ SPANCA

S SPREMEMBO ŽIVLJENJSKEGA SLOGA

SPREMEMBA ŽIVLJENJSKEGA SLOGA

Spanje je življenjskega pomena in nepogrešljiv del našega življenja. Označuje ga zmanjšanje namernega telesnega gibanja in odziva na zunanje dražljaje.

Med spanjem se pospeši delitev in se umiri hitrost odmiranja celic, imunski sistem se regenerira in ustali se delovanje hormonskega sistema.

Ob vsem tem pa poznamo tudi pomembno delovanje organov med spanjem.

Dnevni ritem pri sesalcih uravnava melatonin, ki ga izloča češerika oziroma epifiza v možganih. Pomanjkanje svetlobe ob mraku stimulira epifizo, ki povečuje izločanje melatonina, ta pa nam omogoča spanec. Če je v organizmu premalo melatonina, se poviša krvni tlak oziroma srčni ritem.

Jutranja svetloba pride do naših možganov skozi zaprte veke, s tem se zniža raven izločanja melatonina in začnemo se prebujati.

Če pa notranja ura našega organizma in ura zunanjega sveta nista usklajeni, pride do motenj spanja (denimo pri delu v nočni izmeni oziroma potovanjih, na katerih prestopimo časovne pasove). Notranja temperatura človeškega telesa je najvišja okoli devetih zvečer (lahko doseže tudi 37 stopinj Celzija), med spanjem se postopoma znižuje za eno stopinjo, okoli petih zjutraj pa je najnižja, nato se hitro dvigne na običajno vrednost (okoli 36 stopinj Celzija). Motnje spanca se pojavijo, ko telo ni

spodobno znižati notranje temperature. Po poročilu National Sleep Foundation je potreba po spancu pri najstnikih devet ur, pri odraslih pa dnevno med sedem in devet ur. Ugotovitve raziskave Whitehall II kažejo, da je za starost med 35 in 55 leti idealen čas spanja sedem ur (tisti, ki so spali manj kot šest ur, in tisti, ki so spali več kot osem ur, so bili slabši pri reševanju umskih nalog).

RAZVOJ OBČUTKA ZASpanosti

Čim dlje smo pokonci, tem bolj smo zaspani. Gre za ritem, ki nas spremlja vse življenje. Če naš dnevni ritem ni usklajen z našo notranjo razporeditvijo spanja in budnosti, s hormonsko ravno in spremembami telesne temperature, nastopi motnja občutka zaspanosti, kar pa pomeni, da naš spanec ne bo prinesel pravega počitka. In velja tudi obrneno: za pravilno delovanje in ravnotežje hormonskega sistema potrebujemo redne in predvidljive faze budnosti in spanja, ki prinaša resnični počitek. Neprespanost slabša naše mentalne in fizične sposobnosti ter ustrezno delovanje imunskega sistema. O motnjah spanca govorimo, če težko zaspimo oziroma če se ponoči večkrat prebujamo.



**»KONČAJTE DANAŠNJI DAN,
PREDEN ZAČNETE Z JUTRIŠNJIM,
MEJA MED NJIMA NAJ BO SPANEC.«**

Ralph Waldo Emerson



KATERI UČINKI RUŠIJO NAŠ DNEVNI RITEM SPANJA IN BUDNOSTI?

1. Različne telesne težave, denimo hormonske motnje ali bolezni živčnega sistema, astma, alergije, motnje krvnega obtoka, močne bolečine.

2. Biološke spremembe:

- s staranjem organizma se znižuje raven izločanja melatonina iz epifize, poruši se dnevni bioritem, zmanjša se dnevna fizična dejavnost
- neustrezna spalna higiena: slabe razvade, neudobno ležišče, previsoka temperatura v spalnici ...
- delo v nočni izmeni, večerno delo
- organizem pa obremenjujejo tudi spremembe prehranskega reda z veliko sladkarij in nočno uživanje hrane

3. Psihični vzroki, življenjski dogodki, strahovi, spomini, tudi prijetni stresi, načrti, ki sprožajo pozitivni stresne odzive.

4. Zdravila/mamila: redni spanec motijo tudi številna zdravila in mamila ter tudi uživanje alkoholnih pijač.

• Uspavala in pomirjevala sicer prinesejo prehodno izboljšanje, dolgoročno pa porušijo sistem in okrepijo motnje spanca. Kadar jih nehamo jemati, pa prav tako povzročajo motnje spanja.

• Kofein, tein, kokain, amfetamin in njihovi derivati, različna zdravila za srčne težave (denimo betazaviralci) prav tako neugodno vplivajo na spanec.

• Pri motnjah zaradi navedenih razlogov se obremenjujemo s tem, da ne moremo zaspati, prisiljeno spanje pa povzroča stres in stisko, kar še dodatno slabša možnosti zdravega spanca.



KAJ STORITI, ČE SE POJAVIJO MOTNJE SPANJA?

Če že dalj časa, denimo nekaj tednov, ugotavljamo motnje spanca, poskusimo ta biološki proces uravnati z naslednjimi programskimi koraki.

Spanje in spanec sta del našega 24-urnega bioritma. Izrednega pomena pa je tudi, kar se dogaja v budnem stanju. Torej ni dovolj obravnavati tiste pol ure, preden zaspiamo, ampak vseh 24 ur.

1. Eden najpogostejših vzrokov utrujenosti med dnevom je pomanjkanje tekočine. Začnimo svoj dan s kozarcem ali dvema čiste vode, vsak dan zaužijmo vsaj dva do dva litra in pol vode.

2. Bodimo zmerni pri uživanju pijač s kofeinom in teinom, sicer se proti

večeru ne bo pojavila zaspanost, ampak povečana, umetno ustvarjena budnost. Energijski napitki z naravnimi sestavinami, ki vsebujejo vitamine B, L-arginin in flavonoide, nam bodo v pomoč pri vsakdanjih obremenitvah, ne bodo pa umetno ustvarjali pretirane budnosti.

3. Če je v našem življenju prisotna preobremenjenost, izberimo kompleks godži jagod in sladkega korena. Njihov učinek antioksidanta se bo izrazil v uskladitvi energijske ravni organizma, ki jo bo dodatno spodbudil matični mleček.

4. Na vzpostavitev dnevnega rita izredno ugodno vpliva gibanje. Ko se zjutraj prebudimo – čeprav smo še zaspani – začnimo dan s polurnim razgibavanjem

SPREMEMBA ŽIVLJENJSKEGA SLOGA

(sprehodom, pozneje tekom), ki zagotavlja naravni način prebujanja organizma ter prispeva k hormonskemu ravnotežju (glej: ritem izločanja melatonina).

5. Nahranimo svoje izčrpano telo. Pozor, ogljikovi hidrati, ki se hitro absorbirajo (čokolada, pecivo, kruh), niso rešitev za otopelost zaradi pomanjkanja spanja oziroma znake izčrpanosti. Te jedi sicer prinesejo hitre pozitivne spremembe, dvigujejo telesno temperaturo in izločanje hormonov, zato bo organizem do večernih ur izčrpan, kar otežuje doživetje biološke zaspanosti in spanja nasploh. Poleg hrane z beljakovinami uživajmo ves dan dovolj vlaknin in zelenjave. V večernem času, po 19. uri, bo poln želodec le motil biološko delovanje organizma. Večerjajmo okoli 17. do 19. ure.

6. Obogatimo svojo prehrano z manjkajočimi hranilnimi snovmi. Zelenjavni napitek aloe in dnevno uživanje vitamina Daily nam bosta v pomoč, da bomo imeli polno energije.

7. Izoblikujmo svoj sistem navad, preden gremo zvečer v posteljo.

8. Pomembno je, da gremo vedno ob istem času v posteljo, in to zvečer pred pol enajsto uro. Naše ležišče naj bo udobno, soba pa ustrezne temperature.

9. Utišajmo svojo notranjost s programom, ki smo ga sami izoblikovali,

denimo s popisom nalog, ki jim moramo opraviti naslednji dan, kopanjem, branjem. Vzemimo si pol ure časa, da se uglasimo na spanje. V tem času se nam bo prilegla tudi skodelica toplega, finega zeliščnega čaja.

10. Gledanje televizije (svetloba in napetost), delo pred zaslonom (zaslon računalnika in pametnega telefona), v veliki meri moti ritem spanja. Izogibajmo se jih v tem času.

11. Izkušnje kažejo, da branje pravljic – tudi za odrasle – prispeva k biološkemu razvoju zaspanosti.

12. Postelja je namenjena spanju. Če po 15 minutah ležanja ne bomo zaspali, vstanimo in se zamotimo z branjem, domačimi opravili. Lahko delamo nekaj, kar izrecno sovražimo (likanje, pranje posode). Verjemite mi, da bomo raje zaspali.

13. Izogibajmo se situacijam, ko smo prepričani, da MORAMO spati, ker ...

14. Pogosto ugotavljam, da se nekateri borijo z nespečnostjo ne le nekaj tednov, ampak že več let. Že sam stavek kaže na nepravilnost tega pristopa.

15. Odpovejmo se boju. Posezimo po zgoraj navedenem programu, poiščimo slabe navade, vzpostavimo in ohranimo svoj pravi dnevni red!

Program življenjskega sloga na trdnih temeljih

Naši odlični in preizkušeni programi C9 in F15 nam bodo v pomoč pri izoblikovanju novih navad. Vrnejo nam tisto, kar smo izgubili v vsakdanjem življenju: dovolj zaužitih tekočin, kakovostna in hranljiva živila (brez glutena, pšenice in mleka); izčrpanemu organizmu zagotavljajo podporo s prehranskimi dopolnili in dnevnim gibanjem. Vse to nam bo v izjemno pomoč pri vzpostavitvi zdravega bioritma.

Želim vam veliko prijetnega spanja, lepe sanje, in da boste nabrali dovolj energije, da jih boste tudi uresničili!

**NEPRESANOST
SLABŠA NAŠE
MENTALNE
IN FIZIČNE
SPOSOBNOSTI
TER USTREZNO
DELOVANJE
IMUNSKEGA
SISTEMA**





Forever Royal Jelly®

Forever Royal Jelly je kraljevska hrana! Pravijo, da je skrivnost dolgega življenja čebelje kraljice v matičnem mlečku. Čebelja kraljica živi 50 krat dalj časa, kot čebele delavke. Ob tem, ko ima pomembno vlogo pri dolgi življenjski dobi čebelje kraljice, ga štejejo tudi za superživilo.

036 60 tablet



IZDELEK MESECA

DR. MÁRIA FÁBIÁN
MANAGERKA
SPECIALISTKA NEVROLOGIJE

Obožujem to snov, ki jo za nas izdelajo čebelice. Sestavine matičnega mlečka na naravni način zagotavljajo prehrano našega organizma. To čudežno sredstvo pomaga tako študentom pred izpitom kot osebam, ki jih čakajo trda pogajanja, ali predavateljem, ki morajo na oder, pa tudi vsem tistim, ki si želijo pripraviti svoj načrt spanja. Gre za hranilno snov, ki jo redno uživam in ki jo iskreno priporočam vsem vam.



TÍMEA HEGEDŰS managerka

SPOMLADANSKA PRENOVA

Vsak letni čas lahko povzroči težave pri negi kože, vendar je prav pomlad tista, ki jih prinaša največ.

Začnite s svojo kožo!

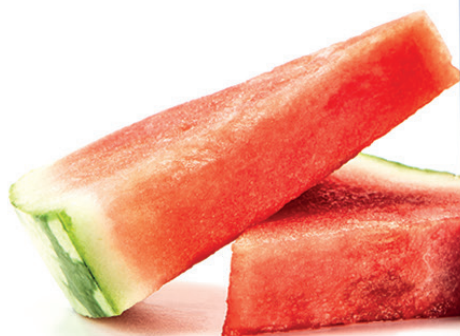
S prihodom pomladi si ob prebujanju narave tudi sami želimo preнове. Ogrevanje, suh zrak v prostorih, zunaj pa mraz in veter v zimskem času ne prizanašajo naši koži, ki se pred temi vplivi varuje tako, da postane povrhnjica debelejša. V tem času se odpornost kože zmanjša, morebitne napake postanejo še bolj vidne, koža izgubi svežino. V zimskih mesecih naš obraz ne dobi dovolj vitaminov A in D, katerih glavni vir so sončni žarki.

SPOMLADANSKA NEGA KOŽE POMEMBNO:

- Izbira ustreznih izdelkov za nego kože.
- Pravilno čiščenje, toniranje – ponovna vzpostavitev pH kože, odstranitev odebeljene povrhnjice z radirko, primerno naši koži. Dajmo koži dovolj vlage in maščob.
- Uživajmo tekočino ustrezne kakovosti.
- Pravilna prehrana. Ob pomanjkanju imamo na voljo zelo široko paleto primernih izdelkov zase in svojo okolico.

Ker dobi pozimi naša koža manj sončne svetlobe, se zniža tudi naravna raven melanina (barvila) v koži. Skratka, zbledimo. Zato je treba že zgodaj spomladi začeti uporabljati izdelke, ki varujejo pred sončnimi žarki. To zlasti velja za vse, ki:

- so nagnjeni k pegavosti, starostnim pegam
 - imajo vneto kožo
 - uporabljajo zdravila, mazila zaradi preobčutljivosti kože
- Za spomladansko nego kože vam brez zadržkov priporočam najnovejšo izdelke Forever (denimo dnevno kremo z zaščitnim faktorjem 20).



Za čiščenje kože obraza uporabite **Aloe Cleanser**, v nadaljevanju pa **Balancing Toner**. Ta tonik ne le zaključuje čiščenje in kožo naredi popolno, ampak gre za poseben izdelek, ki uravnava pH kože, saj ščiti njeno naravno kislost, ki varuje kožo pred kemičnimi vplivi in smogom ter zavira njeno staranje. Ob tem še zmanjša pore, zaradi česar bo vaš obraz videti veliko bolj gladek in mladosten. Izdelek je popolnoma brez dišav. Primeren je za vse generacije in za oba spola.

Učinkovine: aloja, beli čaj, kumarice, allantoin, hialuronska kislina, sadne kisline, betaglukan, morska trava – zahvaljujoč tem sestavinam je malce gostejši

Zdaj lahko posežemo po **Protecting Day Lotion**, ki je neverjetno bogata dnevna vlažilna krema z zaščitnim faktorjem 20. Cela zakladnica učinkovin poskrbi za popolno zaščitno in vsakdanjo nego kože. Najpomembnejše sestavine: aloja, kokosovo olje, lubenica, sadni izvlečki, izvlečki gob, hialuronska kislina, allantoin, tokoferon in olje citrusov

Naslednji, moj najljubši izdelek iz nove serije je **Soothing Exfoliator**, radirka za nego in čiščenje kože. Po njeni uporabi bo koža nežna in popolnoma gladka. Koža obraza in vratu dobi popoln tonus in teksturo. Osvežujoči vonj citrusov le še dopolni prijetno doživetje.

Učinkovine: aloja, bambus, biseri jojobe, ananas, naravni sadni izvlečki

Vaše telo se vsak dan znebi 30 do 40 tisoč odmrlih celic povrhnjice. Da bi se osvobodila teh odmrlih celic in druge nesnage, koža

poleg temeljitega čiščenja občasno potrebuje dodatno pomoč, s katero preprečimo, da bi bila videti ploska, utrujena in bleđa. Radirka kože obraza naredi mehko, sijajno in svilnato.

Vendar ne pretiravajmo in je ne uporabljajmo prepogosto (največ enkrat na teden), obenem pa bodimo pozorni, da po odstranitvi zgornjih slojev kože vsekakor nadomestimo koži prijazne zaščitne snovi.

In za konec še čudovita, nestrpno pričakovana krema za nego predela okrog oči **Awakening Eye Cream**. Njena učinkovitost presega vsa naša pričakovanja: blaži gube, otekle oči in temne podočnjake. Neverjetno lahka krema ne obremenjuje tanke kože okoli oči, poskrbi za mladostni in sijajni pogled, hkrati pa je idealna podlaga za ličenje.

Učinkovine: aloja, dopolnjena s posebno peptidno tehnologijo, morski kolagen, naravni izvlečki zdravilnih zelišč, hialuronska kislina, tokoferol.



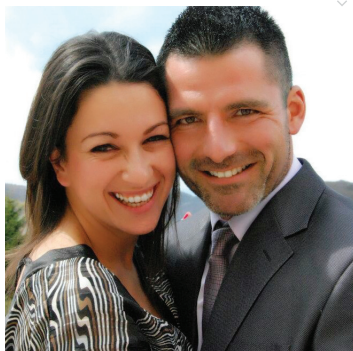
PREMAKNITE SE!

Po zimskem času, ko se zapiramo v toplo stanovanje, se z lepim vremenom pojavi tudi potreba organizma po gibanju. To pa sprošča endorfin, ki pomirja živce, krepi imunski sistem, prežene utrujenost zaradi vsakdanjega stresa, sprošča energijo. Tako bomo boljše volje in nasmejani. Tecimo, kolesarimo, obujmo si rolke, pojdimo na izlet ali pa se preprosto sprehajajmo po lepem sončnem vremenu. »Pri srečnih ljudeh je raven hormona stresa nižja, njihova koža pa lepša. Torej če se kdo dobro počuti, se to vidi tudi od zunaj, napisano mu je na kožo – ne glede na leta.«





SENIOR MANAGER



Like Comment Share

Szabó György & Szabó Nikoleta
sponzorka: Klaj Ágnes

Če imate pravi pristop, vztrajate pri svojih ciljih in sanjah, bodo vam čudeži začeli prihajati naproti!



MANAGERS



Like Comment Share

Angyal-Kadinger Anett Barbara
sponzor: Morina Beg

Če si želite stvari, ki jih še nimate, morate postati človek, kakršen še niste.



Like Comment Share

Dénes Gabriella
sponzorja: Rimócziné Németh Erika & Rimóczy Attila

Svojo usodo krojite v trenutku odločanja.



Like Comment Share

Dr. Horváth Zsófia
sponzorka: Rusák Patrícia

Skrivnost uspeha se skriva v odločenosti: odločite se, kaj želite doseči, nato pa vztrajno delate na tem, tudi takrat, ko se vam zdi, da ne more uspeti.



Like Comment Share

Illés György & Illés Györgyné
sponzorja: Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya

Ne se bati, da boste počasi napredovali, strah vas je lahko edino, če stojite na mestu.



Like Comment Share

Presinszki-Nagy Beáta
sponzorka: Major Bernadett

Če pomagate drugim, se boste tudi sami razvijali. Ne morete nekoga prenesti na drugi breg reke, ne da bi tudi sami prispeli z njim.

FOREVER2DRIVE

1.RAVEN:

Dr. Berezvai Sándor & Bánhegyi Zsuzsa
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Szabados Zoltán & Szabadosné Mikus Emese



ASSISTANT MANAGERS

Aradványiné Dedics Adél
sponzorja: Kovács Zoltán & Kovácsné Dr. Nagy Réka

Zeljko Kaic & Marija Bodrozic Kaic
sponzorja: Sonja Jurovic & Zlatko Jurovic

Kiss Zenobia
sponzorja: Molnár Rudolf & Molnár Ildikó

Lerinc Sándor
sponzorka: Kiss Zenobia

Pavlovics Istvánné
sponzor: Berkics Miklós

Szűcsné Kertész Lilla
sponzorja: Hollóné Kocsik Judit & Holló István

QUALIFICATIONS



Like Comment Share

Dr. Fazekas Ferenc & Fazekas Mária
sponzorja: Fejes Ferenc Lászlóné & Fejes Ferenc

Strahopetci nikoli ne bodo začeli. Slabiči nikoli ne bodo končali. Zmagovalci se nikoli ne bodo predali!



Like Comment Share

Felde Istvánné
sponzorja: Dr. Kardos Lajos & Dr. Kardosné Hosszú Erzsébet

Pot ki vodi do cilja, je najlepši del vašega življenja z veliko doživetji in verjemite, izplača se jo prehoditi.



Like Comment Share

Hegedűs Tímea & Hegedűs Gábor
sponzorja: Szabó György & Szabó Nikolett

Največja razlika med tistimi, ki so usojeni na uspeh in tistimi, ki so usojeni na neuspeh je v vztrajnosti. Delo je treba resno jemati, in uspeh ne bo izostal.



Like Comment Share

Stempelné Marosvölgyi Katalin & Stempel Zoltán
sponzorja: Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes

Prepričana sva, da s pravim ciljem in nekaj podpore lahko dosežemo veliko več, kot pričakujemo.



Like Comment Share

Szűcsné Pernyéz Kitti
sponzorka: Gödönné Konfár Kitti

Vedno sta pred vami dve poti: tista bolj varna in tista, za katero ste rojeni.



Like Comment Share

Willi Viktor
sponzorka: Schwarz Éva

Ne poznam ovir!



SUPERVISORS

Balogh Mihály
Balogh Péter Mihály
Bánhegyi Flóra
Bartha-Lőrincz Melinda
Ines Basta
Kristina Blazic
Csenki István & Seres Mónika
Csikós Katalin
Dallosné Garai Anikó

Dolányiné Mile Dorottya
Patricia Farkasova
Füzék István
Gyöngyösi Tamás
Háda Sándorné
Horváth Zoltán
Rada Jovanov
Kiss Balázs
Kiss Péter
Kissné Horváth Gabriella
Kovács Imre
Lukács Nóra

Mácsik Róbert
Magyari-Martos Mónika
Major Anita
Nenad Nastić
Patkó Diána
Pavlovics Andrea
Tatjana Pilaric
Prokaj-Birinyi Judit
Renata Radman Kromar
Robotka Anita
Samolyné Tóth Eszter
Natasa Saric

Peter Segec
Suller Henrietta
Szikszai János
Tornyai Gyuláné
Tóth Józsefné
Ubitz Gyula & Bába Adrienn
Veres Anna
Bojana Vidovic
Zsoldos Tamás
Zsupkóné Juhász Livia Anita

NEW QUALIFICATIONS

2+6CC

1.-15. april 2018

Heinbach József
& Dr. Nika Erzsébet
Dr. Berezvai Sándor
& Bánhegyi Zsuzsa
Barna Krisztina
Dr. Szecső Tímea
Szabóné Dr. Szántó Renáta
& Szabó József
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Dr. Kolonics Judit
Szabados Zoltán
& Szabadosné Mikus Emese
Takács Tamás
& Takács Tamásné
Vágási Aranka
& Kovács András
Horváth Sándor
Szórád Erzsébet
Kovács Angéla Zsuzsanna
Leel-Össy Gabriella
Kurucz Endre
Kása István & Kása Istvánné
Dr. Hocsi Mária
Hanyecz Edina
Pusománé Bencsik Ágnes

150+CC

marec 2018

Klaj Ágnes

100+CC

marec 2018

Almási Gergely
& Bakos Barbara
Dr. Berezvai Sándor
& Bánhegyi Zsuzsa
Dr. Dósa Nikolett
Hollóné Kocsik Judit
& Holló István
Szabados Zoltán
& Szabadosné Mikus Emese
Andreja Brumec
Ferencz László
& Dr. Kézsmárki Virág
Krasznai Cintia
Zsidai Renáta
Dr. Rokonay Adrienne
& Dr. Bánhegyi Péter
Varga Géza
& Vargáné Dr. Juronics Ilona
Majoros Éva
Aleksandra Petkovic
& Bogdan Petkovic
Zachár-Szücs Izabella
& Zachár Zsolt
Dobai Lászlóné
& Dobai László
Hegedűs Árpád
& Hegedűsné Lukátsi
Piroska Marietta

60+CC

marec 2018

Dr. Kardos Lajos
& Dr. Kardosné Hosszú Erzsébet
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Szabó Péter
Dr. Kolonics Judit
Berkics Miklós
Laura Lepojevic
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária
& Dr. Rédei Károly
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Köves Márta
Stjepan Belosa & Snjezana Belosa
Rusák Patrícia
Hajdu Ildikó Rózsa & Hajdu Kálmán
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Rimócziné Németh Erika & Rimóczi Attila
Schwarz Éva
Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak
Kurucz Endre
Szabóné Dr. Szántó Renáta
& Szabó József
Fekete Zsolt
Fejes Ferenc Lászlóné & Fejes Ferenc
Lérántné Tóth Edina & Léránt Károly
Sonja Jurovic & Zlatko Jurovic
Kiss Zoltán & Kissné Szalay Erzsébet
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
Kovács Zoltán & Kovácsné dr. Nagy Réka
Husztai Erzsébet & Pálkövi Tamás
Tóth Zsolt & Tóthné Borza Eszter
Háhn Adrienn
Willi Viktor
Szabó György & Szabó Nikolett
Dénes Gabriella
Halmi István & Halminé Mikola Rita
Skáfár István & Skáfárné Vásár Amália
Major István & Majorné Kovács Beatrix
Tóth Sándor & Vanya Edina
Fritz Adrienn
Glatter Andrea
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Kertész Venczel Katalin



Forever že dolga leta sodeluje z Rise Against Hunger, ki je ena vodilnih humanitarnih organizacij na svetu. Sodelavci našega podjetja po vsem svetu prostovoljno pomagajo pri delu te organizacije. Tako je leta 2017 do pomoči potrebnih prispelo 1,5 milijona paketov živil. Pri tem so pomembno vlogo imeli tudi poslovni partnerji Forever madžarske in južnoslovanske regije, ki so k blaženju lakote v svetu v razvoju prispevali 100 tisoč paketov živil.

POKAŽIMO

da bomo znova zmogli skupaj sestaviti 30.000 paketov živil in zbrali prepotrebno finančno pomoč. Moč Forever je moč ljubezni!

20. MAJ 2018

1184 Budimpešta, Nefelejcs u. 9-11.

Udeležencem zagotavljamo kosilo. Udeležba v programu je vezana udeležbo na dnevu uspeha, ki bo dan prej. Vstopite lahko z isto vstopnico, vendar se morate pred tem poimensko registrirati!



NAŠI REZULTATI V LETU

Kot rezultat dveh pakiranj živil je iz Madžarske za stradajoče v Afriki, predvsem v Zimbabve, prispelo 100 tisoč paketov. V pakete teže 40 dag smo položili vitamine, riž, sojin granulat in sušeno zelenjavo, kar zadostuje za en obrok za tri osebe.



Ko ste nazadnje podelili svoje misli z bralci, ste na osnovi totalnih točk postali vodilni distributer Evrope, kar ste ponovili tudi lani. V čem je skrivnost?

Ni nobene skrivnosti, če pa je, se skriva v skupini. V doslednem zastopanju človeških vrednot, ki jim sledim od leta 1995. Verodostojnost, vztrajnost in marljivost ti lahko stabilizirajo ta posel. To smo videli v Ameriki in sam enako vidim že 22 let v podjetju Forever: pri tistih, ki razmišljajo dosledno in dolgoročno, uspeh ne bo izostal.

Vse spremembe, ki so bile v preteklih 22 letih uvedene v marketinškem načrtu, so služile graditeljem mreže. Tudi po tem smo čutili, da matično podjetje svoje delo opravlja tako, da služi dobri stvari. Za podjetje je značilen dolgoročni pristop. To je strategija, zahvaljujoč kateri se je Rexova vizija v štiridesetih letih razvila v stabilno, neverjetno bogato podjetje svetovnih meril. In Rexu Maughanu je popolnoma jasno, da je osnova vsega prav graditelj mreže. Sam sem se s priložnostjo srečal 20. decembra 1995 in sem še danes hvaležen, da nisem zavrnil svojega sponzorja: gospod Anton Gajdo žal več ni med nami. Prepričan sem, da bo pri slehernem članu nekoč nastopil trenutek, ko bo hvaležen podjetju Forever oziroma tistemu, ki se ga je dotaknil s tem poslom. Pri nekaterih se to zgodi v letu, dveh, drugi za to spet potrebujejo več časa.

FOREVER

je del mojega življenja

Dajmo malce obuditi to dolgo življenjsko pot in najpomembnejše postaje v skupni zgodbi s Forever!

Sem iz Debrecena, stanovali smo ob ranžirni postaji. Ne izhajam iz premožne družine (oče je bil šofer, mama je delala kot tapetnik, imam eno sestro) in vedno smo morali vse preračunati, da bi se nam izšlo do konca meseca. Da bi zaslužili še kaj denarja, so moji starši nakladali vagone, in ko sem nekoliko odrasel, sem se jim tudi sam pridružil. In tudi nekaj mojih prijateljev. Za cent naloženega gramoza so plačali 50 filerjev. Delali smo vse poletje in septembra iz tega denarja kupili šolsko torbo, telovadne copate, ravnilo.

Torej vam ni bilo poslano z rožicami. Zdi se mi, da vas ta izkušnja spremlja vse življenje. S čim vse ste se ukvarjali, preden ste prišli do Forever?

Raje me vprašajte, s čim se nisem ukvarjal – ta faza iskanja je trajala vse do mojega 38. leta. Nakladanje vagonov me je naučilo vztrajnosti. To je podobno kot pri Forever: do ravni managerja se morate dokazovati, vendar pa bo nagrada šele sledila.

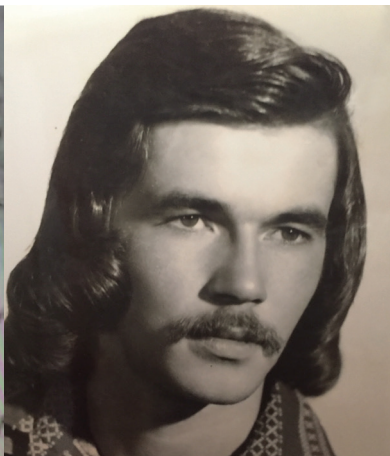
Spomnim se, da sem morje prvič videl pri 17 letih, v Opatiji. Plastenko sem napolnil z morskovo vodo – že 45 let stoji na moji polici. In tam in takrat sem si obljubil, da se bom vrnil. Danes je le malo morij, ki jih nisem kdaj videl ...

Se še spomnite, ko so vam prvič predstavili priložnost? Kaj je bilo tisto, kar vas je pritegnilo?

Ne bi mogel reči, da mi je bilo povsem jasno, za kaj gre. Tudi moj sponzor je posel spoznal šele pred štirimi meseci, nisva imela nobenih izkušenj z mrežnim marketingom, tako sva bolj tavalala. Sam sem krenil z zdravo kmečko pametjo: če je podjetje prisotno v 55 državah, zakaj ne bi moglo priti še v 56. državo? Zakaj ne bi prav Madžarska bila naslednja?

Ste načrtovali ustanovitev domačega podjetja?

Midva sva le krenila po tej poti. Pomislila sva, da bova pač prinesla izdelke, nato pa videla. Eden naših sodelavcev, Laci Hári, nama je pokazal časopis MLM, ki je izhajal v 10 tisoč izvodih, v katerem so že pred poldrugim letom pisali o Forever – takratni podpredsednik podjetja, Dusty



Zunanost se s časom spreminja, vendar se najpomembnejše spremembe dogajajo v nas: torej je vse odvisno od nas samih.

Nazadnje smo se z vami, ki ste na Madžarsko prvi prinesel izdelke Forever Living Products, pogovarjali, ko ste znova postali član skupnosti GLT. Takrat ste nam povedali, da boste kmalu odložili »gosli« in se s svojim novim avtodomom pripravljali na srečna, premožna upokojska leta. Vendar smo že takrat slutili, da ne bo popolnoma tako, kot ste se odločili. Ob 40. rojstnem dnevu svetovnega podjetja stoji pred nami še vedno aktiven Józsi Szabó.

JÓZSEF SZABÓ

safirni eagle manager
član GLT



Ulica v Debrecenu, kjer se je vse začelo – in moja današnja hiša.



Green, je govoril o tem, da se želijo širiti tudi na Madžarsko. Čudil sem se, da še nihče ni zagrabil priložnosti, in pomislil, da bom pač jaz poskusil.

Lahko si predstavljam, da je trg v prvem letu kar eksplodiral.

Tako hitro pa spet ni šlo, tudi sam sem potreboval poldrugo leto do ravni managerja. Predstavljajte si: ne poznate izdelkov ne marketinškega načrta – slednjega mi je predstavil nemški country manager v nemščini; lahko si predstavljate, kako, saj sam nisem govoril nemško. Pri meni je teorija sledila praksi, ob tem, da sem vedno naredil vse, kar so naročili. V Frankfurtu sem bil 35-krat, spal sem na parkirišču tamkajšnjega skladišča ...

Kako ste v tistih časih dobivali bonuse?

Obračun je bil korekten do zadnjega pfeniga. Prejel sem ček na svoje ime, moja prva nagrada je znašala 7 mark oziroma takrat 560 forintov. Denarja nikoli nisem dvignil, raje sem vedno kaj dodal in naročal izdelke. Sčasoma so prihajali čeki z vse večjimi zneski. Pa tudi drugim sem sam nosil te čeke, jim jih predal in se že vračal po nakupih.

Torej ste po poldrugem letu postali manager ...

Veliko sta mi pri tem pomagala moja neposredna sodelavka Katalin Nagy iz Debrecena in dr. Gabriella Kassai (prva zdravnica v moji skupini). Nato pa sta

se pojavila Miki Berkics in Ági Krizsó, z njima pa tudi odgovornost ... Predlagam vam, da najdete v svojem krogu znancev krog potrošnikov, pri katerih lahko nabirate dobre izkušnje. Če bo nekaj delovalo pri meni, sklepam, da bo delovalo tudi pri drugih, in tako bomo začeli razmišljati podjetniško.

Vam gre zahvala, da je Madžarska postala 56. država v globalni mreži Forever – z uradnim sedežem in skladiščem.

Za 16. januar 1997 sem od nemškega državnega direktorja dobil termin, ko se v Stuttgartu lahko srečam z Rexom Maughanom. Na pot sem krenil z



Naslov prve fotografije: Ponižnost z velikimi črkami. Pred dvajsetimi leti, v Nemčiji, v dvorcu z Rolfom Kippom. Raj menite, kako sem se počutil na poti domov?! Rolf je dosleden, marljiv, obenem pa trd in človečen – saj veste, pravi Nemec. In širokopotezen: večkrat sem bil njegov gost. Ljudje se razumejo tudi brez besed – seveda, če si to želijo. Do današnjega dne komunicirava z drobnimi gestami. Čeprav nimava skupnega jezika, se razumeva. Rolf me je naučil, kako je treba pogumno misliti. Nato pa sem tudi sam krenil: Romunija, Srbija, Ukrajina... Spodnja fotografija je bila posneta pred dvema letoma: v gosteh pri Rolfu, nekje v Avstriji"



Miklósom in bivšo soprogo Mariko. Saj se zgodi, da se ti naknadno kaj zdi komično, vendar vam pravim, vseeno je, kaj delate, le delajte. Danes sem že vesel, da sva se zaradi nekega nesporazuma lahko na odru rokovala z Rexom, ki mi je dejal, da načrtujejo širitev na madžarski trg in iščejo državnega direktorja. Domov sem prišel s poslanstvom, da ga bom našel. Na glavnem kolodvoru v Debrecenu sem videl oglas dr. Sándorja Milesza za

Ko sva se nazadnje pogovarjala, ste dejali, da boste nehali z delom in predvsem potovali s svojim novim avtomodom. Slednje se je uresničilo, prvo pa ne v celoti. Zakaj?

Poglejte, v 22 letih nisem zavrnil niti ene predstavitve izdelkov, ne glede na globino, iz katere je prišlo povabilo. Verjamem, da če bi pred desetimi leti toliko energije vnesel v svojo prvo linijo, bi danes bil nekje na ravni diamanta. V letu dni sem postal safirni manager, kar pomeni,



2018 Dallas, Global Rally.

izdelke Bioproducts. Poklical sem ga in s Tibijem Kissem, ki je tudi danes vodja službe za odnose s strankami, šel do njega. Dovolite mi, da se tudi tu zahvalim vsem zaposlenim v Forever, za katere je podpora mreži poslanstvo, enako kot je za Rexa na svetovni ravni. Upravičeno lahko trdimo, da je Forever eno najboljših podjetij sveta. Spodbujam vse, ki so še negotovi, naj mirne duše svojo letev prislonijo k temu zidu.

da nisem imel prostih sobot in nedelj, saj je bilo treba stebre dvigovati v ustrezni širini. Ker sem jaz tisti, ki stojim na odru, je pomembno, da lahko name v vsakem trenutku računajo vsi, ne glede na to, ali imam pri njih poslovni interes ali ne. Zame je Forever pomembna stvar. Imam 62 let, moj rokovnik je poln, delam v več kot 20 državah, če me pokličejo, grem. Menim, da imam dovolj izkušenj s tem poslom, in



Ko sem prvič potoval v Ameriko, me je na letališču pričakal Rex. Vzel je kovček iz mojih rok in sva tako šla do transferja. Rex in Rolf, njun odnos je tisti, zaradi česar sem tu že 23 let. Kako ne bi mogel tega začutiti?! Skoraj štirideset let sem imel in sem se znova rodil. Od takrat se stalno spreminjam: tako sem postal tisto, kar sem, graditelj mreže.

Mogoče ste že kdaj srečali naslednje misli:
"Verjemite vase, v svoje sanje, v moč volje,
v poštenost ljud ...
in malce tudi vame!"

sistemu služim tam, kjer me potrebujejo. Lepo je počivati, enako lepo je, če si pomemben. Mojih dohodkov prav nič ne ogroža, vendar denar ni vse. Ves denar vsega sveta ne more biti moj in ga tudi ne potrebujem, saj tudi danes pojem krožnik juhe kot pred dvajsetimi leti. Res pa je, da danes lahko več dam tudi v dobrodelne namene.

Kako vidite prihodnost Forever?

Ko je Rex začel s tem poslom, je jasno videl, kaj lahko človeštvu prinese aloja: Forever Living Products, izdelke večnega življenja. Dokler bo človeštvo potrebovalo biološka živila (in prepričan sem, da jih ljudje vse bolj potrebujejo) in zaščito kože, tako dolgo bo Forever večen, ne le po imenu, ampak tudi v praksi. Vprašanje pa je, kdo bo po moji generaciji prevzel štafeto palico in kako bodo ravnali z njo. Tu je moj avtodom s komaj nekaj kilometri. Torej bom pustil vse več praznih listov v svojem rokovniku. Pride namreč čas, ko želi človek uživati v sadovih svojega dela. Vendar bo Forever vedno del mojega življenja. Zvečer, ko poslušal glasbo v svojem avtodomu, pomislim: da, daleč sem prišel!

Tudi to je Forever Resort, saj ga je kupil Rex. Le da je v pogorju Bükk, v kraju Sebesvíz na Madžarskem.



Kaj menite, kolikokrat so me klicali na to številko? Zaupam vam: nihče, niti enkrat.

STEP BY STEP

TERÉZIA HERMAN
soaring managerka



Temeljna načela GRADNJE POSŁA



DEVET SMERNIC ZA GRADNJO POSŁA

Osnova za mrežni marketing.
Graditelji omrežja in njihove nove generacije opravljajo delo po teh smernicah v skladu s pridobljenim znanjem in izkušnjami, ki so si jih nabrali v zadnjih desetletjih.

1. IMEJTE SVOJE SANJE IN CILJE

Predstavljajte si sebe v prihodnosti, imejte svoje sanje. Iz sanj ustvarite cilje, po možnosti čim bolj konkretne. Če načrtujete gradnjo hiše, potem načrtujte in si jo predstavljajte do najmanjše podrobnosti. Določite rok za dosego cilja.

2. SESTAVITE SI IMENSKI SEZNAM

Sestavite si seznam vseh vaših znancev. To bo vaš kapital: v tem poslu ne vlagamo milijonov forintov, ampak kapital naših zvez. Seznam stikov na vašem telefonu ali prijateljev na Facebooku ni nadomestek za seznam imen. Poskrbite, da boste imeli na roko napisan seznam. Sledite tehniki 'iz možganov v roke, iz rok v možgane'.

3. VABITE

Zelo pomembno je, da informacij ne razsipamo, ampak vabimo ljudi, ciljne skupine posebej, ne glede na to, ali to storimo na spletu ali zunaj spleta. »Ne razsipam semena, ker tisto seme, ki pade na beton, ne bo vzkliklo. Pozorno pripravim zemljo.« Razmišljate tako, kot da koga povabite na kavo: usedli se boste lahko na kavi samo s tistim, ki se je odzval na vaše vabilo in prišel na sestanek. Ko imam webinar za voditelje,

vabim samo voditelje, v ločeni skupini. Če organiziram odprto predstavitev, vabim širši krog ljudi, vendar tudi tedaj poskrbim, da bo vabilo osebno.

4. SKLIČITE IN DOGOVORITE SE ZA INFORMATIVNE SESTANKE

Komuniciranje o izdelkih, o marketinških načrtih in možnih zasluških poteka dosledno v skladu z mednarodno poslovno politiko in drugimi pravili. Danes predstavitve in informativni sestanki niso več omejeni s fizičnimi ovirami. Z ljudmi lahko stopimo v stik neposredno od doma, prek prenosnega računalnika ali pametnega telefona po vsem svetu. Skličite čim več informativnih sestankov in spodbujajte svoje sodelavce, naj naredijo enako.

5. PONOVRNO VZPOSTAVITE STIKE

Ne glede na to, ali je bilo povabilo uspešno ali neuspešno, vsakokrat se ponovno povežemo s povabljenimi osebo, da bi ugotovil, kaj se je zgodilo. Zame ne obstaja pravi 'ne', le 'odloženi ne'. Pri ponovni vzpostavitvi stika ali na sestanku, na katerem se dogovorimo, kako naprej, postane jasno, ali bo moj kandidat v tem trenutku uporabnik izdelka ali sodelavec. Proučujem profil posameznika, da ugotovim, kje je njihov gumb za vklop, kako se jim lahko približam. Uporabniku izdelka pomagam, da se registrira, in od takrat lahko udobno naroča izdelke prek spletne trgovine. S kandidatom za sodelavca pa začnem skupno delo v skladu z devetimi poslovnimi smernicami – tako se naša dejavnost prenaša naprej!

6. USTVARITE PROMET

Zelo pomembno je, da se pri delu osredotočite na to, da izdelki podjetja, ki ga zastopate, pridejo do čim več ljudi, tako da lahko čim več ljudi doživi pozitivne izkušnje z izdelki in s tem pridobi motivacijo za nove nakupe. Razširite svoj krog. Prizadevajte si, da bi pritegnili več ljudi v posel.

7. GRADITE V GLOBINO

Kakšna je stabilnost vašega posla in kako dosegate cilje, je odvisno tudi od tega, v kakšni meri so vaši sodelavci, ki so neposredno pod vami, uresničili svoje sanje in cilje. Pot je najbolj varna, ko jo gradi čim več generacij pod vami in pod temi generacijami.

8. IZOBRAŽUJTE SE, POSKRBITI ZA SVOJ RAZVOJ

Berite, poslušajte zvočno gradivo, učite se od drugih, usvajajte nove tehnike. Želja po učenju in pridobivanju svežega znanja nas spremlja do konca našega življenja. Tisti, ki ne vlaga v svoj razvoj, ne nadgradi svojega znanja in veščin, bo zaostal.

9. PODVAJAJTE

Zelo pomembno je, da delate samo stvari, ki jih lahko ponovi katera koli starostna skupina, posameznik v katerikoli življenjski situaciji. Ne pozabite: negativen vzorec se prenaša prav tako kot pozitiven. Od sodelavcev lahko pričakujete samo to, kar ste sposobni tudi sami izvesti.

Poznamo številna izročila, ki se prenašajo iz roda v rod. Mednje spadajo, na primer, velikonočne šege. Pred nekaj desetletji so fantje še škropili dekleta z vedrom hladne vode, danes jih škropijo s kolonjsko vodo, bistvo pa je ostalo nespremenjeno. Tudi mi, graditelji omrežij, imamo podoben odnos do opravil svojega poklica: postajajo vedno bolj prefinjena, se spreminjajo, a preizkušena osnovna načela ostajajo enaka – naj gre za tradicionalni pristop zunaj omrežij ali za najnovejše spletne tehnike.



SEDEM TOČK PRI KLJUČNIH OSEBAH

Poglejmo si, kaj je značilno za ključno osebo, za najbolj uspešnega poslovnega v elitni ekipi graditeljev omrežja.

1. 100-ODSTOTNI UPORABNIK IZDELKA

Spremenite svoje nakupne in potrošniške navade ter spodbudite k temu tudi svoje sodelavce. V vašem gospodinjstvu zamenjajte vse izdelke za izdelke Forever.

2. RAZPOLAGA Z 10 DO 15 STALNIMI KUPCI

Imejte registrirane aktivne stalne kupce, ki iz meseca v mesec ustvarjajo načrtovani promet. Spodbujajte jih, da vsak mesec preizkusijo vsaj en nov izdelek. Najprej jih seznanite z izdelki, ki jih tudi drugače uporabljamo: šampon, zobna krema, milo, krema za obraz ...

3. IMA NAJMANJ 15 PREDSTAVITEV NA MESEC

Veliko ljudi je že slišalo za Forever, poznajo rumeno platenko ali First. Morate jih seznaniti z drugimi izdelki in poslovnimi priložnostmi. Načrtujte in sledite svojemu načrtu: če ste ključna oseba ali si želite to postati, imejte vsaj 15 predstavitev na mesec.

4. VSAJ 15 MINUT DNEVNO NAMENI UČENJU

Če že ne drugače, preberite kaj pozitivnega pred spanjem, nekaj, kar vam lahko pomaga pri delu. Poudarite za vas pomembne misli, interpretirajte in integrirajte jih v vašo dojemanje.

5. DNEVNO POSLUŠA VSAJ ENO ZVOČNO GRADIVO

Vaš avto je univerza na kolesih. Ko potujete, izkoristite svoj čas: poslušajte zvočno gradivo. Ste kdaj opazili, koliko prostega teka imate v dnevu? Med likanjem, kuhanjem ali rekreativnim tekom se lahko prav tako posvetite učenju.

6. UDELEŽI SE VSAKE PRIREDITVE

Ključna oseba nikoli ne zgreši niti osrednjih niti skupinskih prireditev. Za svoje kandidate in sodelavce pravilno predstavi pomen dogodka in nastopajočih. Prihaja prva in prireditev zapusti zadnja, nikoli ni prisotna kot gost, ampak kot aktivni udeleženec.

7. EKIPNI IGRALEC

Lojalen je podjetju. Gradi višjo linijo, nižjo linijo in sestrsko linijo. Posvetuje se in se v vsakem primeru temeljito pripravi: pripravi risbo skupine, oblikuje vprašanja, nadzira. FLP360 ne laže, učinkovitost nižje linije je takoj razvidna in ga je treba obvezno uporabljati od ravni managerja naprej. Ključna oseba nikoli ne križa linije: ne deli poslovnih podatkov o svoji skupini z drugimi linijami. Vedno gradi višjo linijo, je ne

kritizira. Uporablja vsa orodja, ki jih ponuja višja linija, ne glede na to, ali gre za dvodnevni seminar, webinar ali srečanje skupine.



ŽIVLJENJSKI ZNAKI

Kako boste vedeli, ali uspešno uporabljate devet smernic za gradnjo posla in da ste postali ključna oseba? Razvidno je iz življenjskih znakov, ki jih kažete.

1. NOVI ČLANI

Vaša skupina se nenehno širi, čim več ljudi vključujete, toliko bolj ste uspešni.

2. UDELEŽENCI PRIREDITEV

Oglejte si, koliko ljudi iz vaše skupine sodeluje na prireditvah, kar dobro kaže, kako obsežen je vaš posel. S 15 osebami imate lahko posel na ravni managerja, ta številka je neposredno sorazmerna z rastjo vašega posla in tudi dohodka.

3. AKTIVNI POSLOVNI PARTNERJI

Na ravni ekipe lahko računate na aktivne ljudi, torej na tiste, ki dosegajo 4 cc na mesec. Predvsem njih imejte pred očmi, pri njih morate biti pozorni, kje potrebujejo vašo pomoč.

NEW

ANITA FEKETÉNÉ

HORVÁTH

managerka

Anita Feketéné Horváth s soprogom Szabolcsem, šestletnim sinom Dávidom ter tri in pol leta staro hčerko Floro in starši živi v družinski hiši v Veszprému. Szabolcs dela v svojem računalniškem podjetju, Anita pa je službo tehničnega vodje v telekomunikacijskem podjetju zamenjala s Forever.



VEDNO JE TREBA NAPREJ

Sponzorka: dr. Judit Kolonics

Višja linija: dr. Prókay Edit in dr. Lipták József, Heinbach József in dr. Nika Erzsébet, dr. Vörös Mariann in Sámoly Ferenc, dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin in dr. Seres Endre, Krizsó Ágnes, Szabó József, Rolf Kipp

Anita sodi med mamice, ki niso zamorjene zaradi večletnega porodniškega dopusta; prav nasprotno, vseskozi je uživala v njem, saj je zanjo bilo najpomembnejše, da je lahko preživela čim več časa s svojima otrokoma. Kot gospodinja in mama je bila doma šest let. Čeprav je uživala v tej vlogi, si je sčasoma zaželela novih izzivov, pa tudi v družinski blagajni je manjkala ena plača.

Razumljivo bi sicer bilo, da bi se vrnila v službo v telekomunikacijsko podjetje, vendar še slišati ni hotela o tem, kajti delovni čas sploh ni bil naklonjen družinskemu življenju. »Delali smo v neprekinjenih izmenah. Ob zori, zvečer, ponoči, poleg tega pa sem bila v službi tudi ob božiču ali na silvestrovo. Ko sem še bila študentka, mi je to popolnoma ustrezalo, saj sem med predavanji lahko služila denar. Za mater z dvema otrokoma pa ni prišlo v poštev.«

Szabolcsovo mamo je takrat zdravila dr. Judit Kolonics Judithoz. Zgodilo se je, da je taščo enkrat pospremila Anita in se dolgo pogovarjala s primarijko, ki je imela idejo za Anito. Seveda, Forever. »Izdelke

sem poznala že 15 let, včasih smo tudi jemali vitamine. Še več, moja mama je takrat že bila članica z dvema točkama, vendar posla ni gradila. Mene pa je priložnost začela zanimati.«

Lani februarja se je Anita registrirala, pri pripravi njenega začetnega paketa je pomagala eagle managerka dr. Judit Kolonics, ji podrobneje predstavila izdelke in ji seveda podrobno predstavila tudi marketinški načrt. »Ne rečem, da nisem nič dvomila o tem, ali je to vse skupaj primerno zame. Če se je kdo vsiljeval, sem se takoj zaprla, vendar me je na neki način privlačil svet Forever, skupina, moja sponzorka, predvsem pa odlični izdelki. Moj notranji boj je trajal še nekaj mesecev, vmes pa sem obiskovala prireditve. Postopoma mi je postalo jasno, da sem našla svoje mesto. Seveda pa je bilo treba doseči raven, ki mi v pogledu dohodkov nadomešča običajno zaposlitev. K sreči so me soprog in starši podpirali pri doseganju ciljev in zagotovili varno družinsko zaledje, da sem lahko delala.«

Trudim se jim dopovedati, da je ta priložnost pomembna ZANJE, in nisem JAZ tista, ki jih želi na silo registrirati.

Anita si je zadala rok do konca porodniškega dopusta, da doseže to raven in ostane na tej poti. Če ne bo uspela, bo začela iskati službo.

»Nisem imela časa dve, tri leta, da bi počasi dosegla raven managerja, kar sem si vse bolj želela, saj sem pred seboj vedno imela službo z nevezanim delovnim časom, delo, ki ga ob dveh malčkih lahko opravljam tudi od doma. Predvsem sem želela ostati mati. Ju voziti v vrtec, hoditi ponju, da ju ne bi vzgajali stari starši. In prav tu sem videla Forever kot dobro priložnost.«

Želje so torej bile velike, vendar je imela tako motiviranost za zalet. Anita si je prizadevala pridobiti čim več izkušenj z izdelki, ki jih je nato posredovala svojim znancem. »Dejala sem si, da bom vsem povedala, za kaj gre, nato pa naj se vsak sam odloči, ali želi kupiti izdelke ali pa se bo podal v svet gradnje posla. Moj cilj je bil le, da bi mi prisluhnili, in to je delovalo.«

In stvari so se lepo počasi začele odvijati. Na začetku se je mesečno registriral le eden ali dva uporabnika izdelkov, nato jih je bilo vse več. »Za zdaj mi zelo ustreza delo mimo spleta (čeprav se že oziram tudi po spletnih metodah), saj je zame zelo pomemben osebni stik, ko lahko drugemu človeku pogledam v oči. Domače predstavitve so mi bile najbolj všeč, saj sem tam osebno srečala ljudi. Seveda pa se nadaljevanje odvija po več kanalih. Mogoče gre zahvala prav tej moji neposredni metodi, saj nisem pridobila le enkratnih kupcev, ampak stabilne uporabnike izdelkov. Kaj je najtežje? Mogoče je najpomembnejše, da vam povabljeni ne bodo pritrdili zaradi vpljudnosti, potem pa pol ure pred

srečanjem odpovedali; tudi to se je namreč dogajalo. Trudila sem se jim dopovedati, da je ta priložnost pomembna ZANJE, in nisem JAZ tista, ki jih želi na silo registrirati. Moja sponzorka in predstavniki višje linije so prevozili 150 kilometrov, da bi pri meni imeli predstavitev izdelkov in gradnjo posla ... Hvaležna sem jim, saj brez njihove pomoči gotovo ne bi dosegla te ravni!«

Vendar bi vse to bilo premalo, če se v Anitini glavi ne bi nič spremenilo glede delovnih metod: »Čez čas sem poskušala svoje poslovno napredovanje strukturirati in temu primerno začela delati. Pomemben mejnik je bil, ko sem bila kot supervizorka jeseni v Poreču. Dejala bi, da me je do ravni managerja pripeljalo prav tisto, kar sem tam dobila. Tako sem svoj prvi cilj dosegla v enajstih mesecih, vendar mi je že tam bilo jasno, da moram nadaljevati.« V tem času namreč cilj ni bil le finančna varnost. »Poleg časa in varne prihodnosti lahko svojim otrokom in drugim ponudim ustrezen življenjski slog. Ljudje so hvaležni za pomoč, dnevno prejemam pozitivne odzive. Sama pa sem se neverjetno razvila, pridobila empatijo in sem pozorna do drugih. Vsega tega ne bi bilo, če bi sedela kje v kakšni pisarni.«

Naslednji cilj je seveda raven eagle in Anita se zaveda, da je za doseganje tega cilja treba delati malce drugače. »Že imam sodelavce, za katere sem odgovorna. Njim moram zagotoviti enako pomoč, kot sem je bila nekoč deležna sama.«

TAKO GRADIM

- Ne za vsako ceno, pustite, da se bodo sami odločili!
- Določite si konkretne roke!
- Bodite vedno pozorni do svojih sodelavcev!

FOREVER SUN LIPS® Z ZAŠČITNIM FAKTORJEM SPF30

Ustnice so eno najbolj občutljivih delov naše kože. Poskrbite zanje in vzpostavite njihovo mehko s pomočjo Forever Sun Lips z zaščitnim faktorjem SPF30, ki varuje pred UVA in UVB žarki. Zaradi ultravijoličnega sevanja lahko vaše ustnice izgubijo polnost, zato je razumljivo, da ta balzam za ustnice daje tudi zaščito pred sončnimi žarki. Zahvaljujoč aloji in meti bodo vaše ustnice sveže in polne življenja.



Moj predmet POŽELENJA

Predmeti. Njihova vrednost, izražena v denarju, je lahko zelo velika, lahko pa so neprecenljive vrednosti le za svojega lastnika. Zgodi pa se tudi, da sta želja in prizadevanje imeti tak predmet vsaj tako velika kot zadovoljstvo, ko ga posameznik naposled drži v rokah. Obstajajo drobni, skoraj neopazni, pa tudi ogromni in vidni predmeti. Lahko simbolizirajo bogastvo, blagostanje, svobodo ali sadove življenjskega dela.

Moj predmet poželenja so športni copati.

Vendar zdaj ne bom začel predavati o gibanju in zdravju ...

No, vsaj ne povsem.

Pri meni ne gre za točno določen tip športnih copat, ampak preprosto za športne copate.

Športne copate, ki jih lahko privoščim kdorkoli, kadarkoli in kjerkoli.

Športni copati mi ponazarjajo zdravje, vendar ne na način, ki bi bil viden na prvi pogled.

Pred leti še nisem vedel, kako moje misli vplivajo na vse, kar se dogaja. Nisem poslušal zvočnih posnetkov, nisem bral, bil sem prepričan, da za do ni ne časa ne potrebe. Potem pa sem prišel (seveda z nekaj pomoči od zunaj) do približno 17 ur trajajočega zvočnega posnetka. Jasno mi je bilo, da če se ne bom naučil hitrega poslušanja, nikoli ne bom prišel do konca. Vendar so v meni prebudili željo in sem čutil, da si moram nekaj izmisliti. In je prišla ideja: poslušal bom med tekom.

Tako se je začelo. Zveza, ki traja še danes.

Dejal bi, da gre za ljubezenski trikotnik: jaz, šport in učenje. Minilo je veliko časa, mi trije smo dejansko postali eno.

Na začetku sem tekel tudi zato, da bi vmes poslušal posnetke.

Danes, ko si obujem športne copate, je naslednji korak slušalke v uho. Sploh ne vem, kaj je pomembnejše: tek ali posnetek!

Medtem sem se naučil ogromno novih stvari. Več sto, celo tisoč ur posnetkov in enako število gibanja.

Tudi prej smo upoštevali tri od štirih stebrov zdravja – gibanje, zdrava prehrana in prehranska dopolnila so že imela mesto v našem življenju. Nato pa sem začel še bolj zavestno opazovati zdravje.



V tem zapisu naše serije bo dr. Péter Bánhegyi, eagle manager predstavil predmet, ki je zanj neprecenljive vrednosti.

V tem času sem se soočil z lastno odgovornostjo in počasi razumel, kako pomembna je miselnost, da je pomembno to, kako sam vidim svet okoli sebe, kaj opazim in na kaj sem posebej pozoren.

Saj nas je veliko, ki nam je težko delati ZDAJ, da bi nam bilo boljše ČEZ 20 LET. Potrebujemo pozitivna čustva, takojšnjo nagrado.

Ni lahko začeti s športom. Človek je utrujen, nima časa, volje pa še manj. Vendar mi je prav zvočni posnetek dal pozitiven občutek, zaradi katerega sem HOTEL teči. To mi je pomagalo izoblikovati NAVADO. Navado gibanja in učenja.

Danes so športni copati tisti, ki ponazarjajo učenje, razvoj in mojo miselnost, s tem pa tudi mojo odgovornost do lastnega življenja.

Sčasoma se je razvila potreba, da se ne bi učil le med športno dejavnostjo, vendar je tovrstno učenje zame tudi danes najpomembnejše. In seveda **športni copati**.



JÓZSEF SZABÓ

član GLT, safirni eagle manager
MEDNARODNA GRADNJA POSLA



DR. SÁNDOR MILESZ

državni direktor
POZDRAVNI NAGOVOR



**VERONIKA LOMJANSKI
& STEVAN LOMJANSKI**

diamantna managerja
POUČUJEM STROKOVNJAKE SPLETNEGA MARKETINGA



DR. KATALIN PIRKHOFFER

**DR. SERESNÉ
& DR. SERES ENDRE**
safirna managerja
DRUŽINSKA GRADNJA MREŽE

**DR. EDIT RÉVÉSZ
SIKLÓSNÉ
& ZOLTÁN SIKLÓS**
soaring managerja
PROGRAM NAŠEGA
MAJSKEGA SD POVEZUJETA



Birthday **SUCCESS DAY** 19. MAJ TŰSKECSARNOK

KLAUDIA HARTAI
managerka
SPLETNO TRŽENJE



**MANDA KORENIĆ
& EĆIO KORENIĆ**
soaring managerja
CHAIRMAN'S BONUS



DR. JUDIT KOLONICS

eagle managerka
SESTAVLJANKA NA VISOKI RAVNI



PREDSTAVA GERGELYA LEBLANCA IN ANNE HEVESI



ÁGNES KLAJ

soaring eagle managerka
MOTIVACIJSKI PROGRAMI FOREVER



KOLEDAR PRIREDITEV 2018

BUDIMPEŠTA	ALBANIJA KOSOVO	SRBIJA	HRVAŠKA	SLOVENIJA	BOSNA
19. maj Tüskecsarnok 20. maj DAN ZDRAVJA					
	17. junij Kosovo	23. junij	9. junij Opatija	2. junij	
21. julij Tüskecsarnok					
15. september Arena	23. september		DHR Poreč 28-29. september		
			20. oktober Zagreb Rojstni dan		27. oktober Bijeljina
		24. november			
14. dec. Tüskecsarnok				1. december Rojstni dan	

GLOBALNI DOGODKI

7.-13. OKTOBER 2018
PHOENIX EAGLE MANAGER RETREAT

ROJSTNI DAN

19. MAJ TÜSKECSARNOK

20. MAJ DAN ZDRAVJA

1184 BUDIMPEŠTA, NEFELEJCS UTCA 9-11.



Predavateljica: Dr. Renáta Szántó Szabóné eagle managerka

Naslov predavanja: Izdelki Forever III.

Čas: 23. maj ob 18. uri

Kraj predavanja: Forever Living Products Magyarország Kft. 1184 Budapest, Nefelejcs utca 9-11.

CELOVITI PROGRAM ZDRAVSTVENEGA PRESEJANJA MADŽARSKE 2018.

Ponosni smo, ker smo že čisto leto glavni pokrovitelj akcije Celovit program zdravstvenega presejanja Madžarske 2010-2020 in ker je Forever Living Products Madžarske kot edino podjetje MLM pridobilo ekskluzivno pravico za promocijo izdelkov ARGi+ in Forever Ginkgo Plus.

Letos vam bo zopet dana priložnost osebno zastopati Forever na programskih prireditvah (največ dve osebi po prireditvi).

Za vse vas je to izjemna priložnost za promocijo izdelkov Forever in dodatna priložnost za gradnjo vašega posla.

Če smo uspeli prebuditi vašo pozornost in ste prav vi tisti, ki bi radi zastopali Forever, se prijavite po elektronski pošti na naslov rendezveny@foreverliving.hu.

Za vsak termin lahko sprejmemo dve prijavi in sicer po vrstnem redu prijav. Prosimo, da v prijavi navedete čas prireditve, svojo šifro poslovnega partnerja Forever in številko osebnega dokumenta.

Cena udeležbe: 5000Ft+DDV na prireditev za osebo na dan.

TERMINI IN KRAJI PRIREDITEV MED 12. MAJEM IN 11. JUNIJEM 2018

05. 12.	Budapest	05. 25.	Budapest	06. 02.	Szeged
05. 13.	Budapest	05. 26.	Balatonaliga	06. 03.	Budaörs
05. 14.	Üllő	05. 26.	Budaörs	06. 05.	Pápa
05. 15.	Budapest	05. 28.	Budapest	06. 06.	Veszprém
05. 18.	Budaörs	05. 29.	Mosonmagyaróvár	06. 07.	Budapest
05. 19.	Budapest	05. 30.	Bükk	06. 08.	Nyergesújfalu
05. 20.	Budapest	05. 31.	Szombathely	06. 09.	Soroksár
05. 23.	Budapest	06. 01.	Szombathely	06. 10.	Budapest
05. 24.	Budapest	06. 02.	Budapest	06. 11.	Rácalmás

Ta časovnica je predvidena v programu Celovitega zdravstvenega presejanja Madžarske 2010-2020 za leto 2018.

Program si v odvisnosti od prireditve, delovanja organizacij za prireditve in tehničnih parametrov lokalnih parkirnih možnosti pridržuje pravico do sprememb.

Spletna stran programa: www.egeszsegprogram.eu

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: dr. Sándor Miliesz Uredniki: Krisztina Pasqualetti, Kálmán Pósa

Layout, priprava na tisk: Crossroad Consulting Kft. Prevod, lektoriranje: MIMOZA Borbáth (albanski), Babity Gorán, Vladimir Žarko Anić Antić (hrvaški), Babity Gorán, Dragana Meseldžija (srbski), Jolanda Harmat Császár, Biro 2000 Ljubljana (slovenski).

Za vsebino člankov odgovarjajo avtorji. Vse pravice pridržane!
www.foreverliving.com

KÖZLEMÉNYEK SAOPŠTENJA OBAVJEŠTENJA OBVESTILA NJOFTIME

MAGYARORSZÁG

Termékrendelés

Webáruházunk: www.flpshop.hu

Telecenter: hétfőn 8:00-17:45-ig, kedden 8:00-19:45-ig, szerdán, csütörtökön, pénteken: 8:00-17:45-ig hívható számaink: +36-1-297-55-38; +36-70-436-4290; +36-70-436-4291; **+36-80-204-983 („zöld szám”): vezetőkes hálózathálóból díjmentesen hívható**), hétfőn 8:00-19:30-ig, keddtől-péntekig 10:00-17:30-ig hívható számunk: +36-70-436-4294

Ügyfélszolgálat, Információ

Ügyfélszolgálat (telecenter, webshop): ugyfelszolgalat@foreverliving.hu, +36-1-269-5370/110 és 111, ügyfélkapcsolati igazgató: Kiss Tibor, +36-70-436-4170

Nemzetközi és Belföldi Kommunikációs recepció: +36-1-269-5370/123

Pénzügyi Recepció: +36-1-269-5370/121

www.foreverliving.com

Budapesti Központi Főigazgatóság: 1184 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.

E-mail: flpbudapest@foreverliving.hu

Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995

Levelezési cím: 1439 Budapest, Pf.:745.

Ország igazgató: dr. Milesz Sándor: +36 1 297 1995, mobil: +36 70 316 0002

Főigazgató: Ladák Erzsébet: tel.: +36-1-269-5370/160-as mellék,

mobil: +36-70-436-4230;

Főigazgató-helyettes: Kismárton Valéria: 130-as mellék,

mobil: + 36 70 436 4273

Belföldi és nemzetközi kommunikáció: Szecsei Aranka: 136 mellék,

mobil: +36 70 436 4229;

Csábrádi Ottília: 135 mellék, mobil: +36 70 436 4227

Oktatás és Fejlesztési Osztály (FLP TV): Berkes Sándor, 133. mellék,

mobil: + 36 70 436 4213, dr. Karizs Tamás, mobil: +36 70 436 4271

Pontérték nélküli termékek: Nagy Adrienn, mobil: +36 70 436 4272

Rendezvényszervező: Altrichter Anett, rendezveny@foreverliving.hu,

mobil: + 36 70 436 4240

Teremfoglalás: rendezveny@foreverliving.hu

Ügyvezető Igazgatóság:

1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.

Tel.: + 36 1 297 1704, +36-70-436-4288, -4289

Ügyvezető igazgató: Lenkey Péter: mobil: +36-70-436-4279

Varga-Berecz Klára, tel.: 192. mellék, mobil: +36 70 436 4281

Vékás-Kovács Mónika, tel.: 191-es mellék, +36-70-436-4239

Budapest, Nefelejcs utcai vevő- és ügyfélszolgálat és raktár

nyitvatartás: H: 10-17:45, K: 10-19:45, Sz-P: 10-17:45,

minden hónap utolsó hétköznapi munkanapján minden esetben 8-20 óráig,

Ügyfélkapcsolati igazgató: Kiss Tibor, mobil: +36-70-436-4170

Debreceni Területi Igazgatóság:

4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.

Tel.: +36-52-349-657, mobil: +36-70-436-4287

Nyitvatartás: H – P: 10-18 óráig (a számlázás zárás előtt 30

perccel befejeződik).

Területi igazgató: Pósa Kálmán, mobil: +36-70-436-4265

Szegedi Területi Igazgatóság:

6726 Szeged, Pillich Kálmán u. 1.,

Tel.: +36 62 555 444, mobil: +36 70 436 4175 Nyitvatartás: H: 12-20 óráig,

K – P: 10-18 óráig (a számlázás zárás előtt 30 perccel befejeződik).

Területi igazgató: Radóczi Tibor

Rendkívüli nyitvatartás: Termékkárosítás illetve termékrendelés magyarországi képviselőinken és telecenterünknel minden olyan hónap utolsó szombatján, amely után abban a hónapban már nincs munkanap: 10-16 óráig. Ezen alkalomok pontos időpontját honlapunkon és képviselőinken minden alkalommal meghirdetjük.

Forever Resorts

Teleki-Degenfeld Kastélyszálló, 3044 Szirák, Petőfi u. 26.,

Tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285 www.kastelyszirak.hu

Sasfészek Étterem, tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszkeketterem.hu.

A Forever Resorts magyarországi intézményeinek ügyvezető igazgatója Lenkey Péter, szálloda igazgató Király Katalin.

Orvos szakértőink: Siklósné dr. Révész Edit, a Forever Magyarország Orvos Szakmai Bizottságának elnöke, dr. Hoci Mária: 70/882-3495, dr. Kertész Ottó: 70/418-7233, Szabóné dr. Szántó Renáta: 70/612-2486, dr. Samu Terézia: 70/627-5678, dr. Bakanek György: 30/942 8519

SRBIJA

Internet prodavnica: www.flpshop.rs **Telecenter:** +381 11 309 6382; +381 65 309 6382

Beogradska kancelarija: 11010 Beograd, Kumodraška 162

tel.: +381 11 3970 127, fax: +381 11 3970 126, Email: office@flp.co.rs

Predaja narudžbina: narucivanje@flp.co.rs

Radno vreme telecentra: ponedjeljak, utorak i četvrtak 12:00-18:30;

sreda i petak 9:00-16:30

Direktor: dr. Branislav Rajić

Lekari konsultanti: dr. Biserka Lazarević i dr. Predrag Lazarević: +381 23 543 318

Utorkom i petkom 14:00-16:00

CRNA GORA

Podgorička kancelarija: 81000 Podgorica, Srdara Jola Piletića 20.

Poštanski fah 25

tel: +382 20 245 402, fax: +382 20 245 412

Radno vreme: ponedjeljakom 12:00 – 20:00, ostalim radnim danima: 9:00 – 17:00

Svakog meseca poslednja subota je radni dan, radno vreme: 9:00-14:00

Lekar konsultant: dr. Nevenka Laban +382-69-327-127

Email: flppodgorica@t-com.me

SLOVENIJA

Spletna trgovina: webshop.forever.si (dežurni telefon za spletno trgovino 064 259 222)

Pisarna Ljubljana: Stegne 15, 1000 Ljubljana

Telefon: +386 1 562 36 40; email: info@forever.si; www.forever.si

Naročanje izdelkov: +386 1 562 36 40; mobilni telefon +386 40 559 631;

email: narocila@forever.si;

Delovni čas: ponedeljek in četrtek od 12:00-20:00, torek, sredo in petek

od 09:00-17:00

Pisarna Lendava/Lendva: Kolodvorska 14, 9220 Lendava

Telefon: +386 2 575 12 70, email: lendva@forever.si

Spletna trgovina / webshop: <http://sl.flpshop.hu>

Delovni čas: ponedeljek – petek od 09:00 – 17:00

Direktor: Andrej Kepe

Zdravnik svetovalec: dr. Miran Arbeiter: +386 41 420 788

Izobraževanja: Forever Info točka Slovenska Bistrica, Ljubljanska cesta 20 in na

sedežu podjetja Stegne 15, Ljubljana (razpored izobraževanj je na voljo na spletni strani www.forever.si)

HRVATSKA

www.foreverliving.hr

Zagrebački ured: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16,

Telefon: + 385 1 3909770; 3909773 ili 3909775; Faks: + 385 1 3909 776

Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak od 09:00 do 20:00,

utorak, srijeda i petak od 09:00 do 17:00

Područni direktor: Mr.sc. László Molnár

Naručivanje e-mailom: foreverzagreb@foreverliving.hr

Edukacije u uredima Zagreb : ponedjeljak i četvrtak od 18:00h

Telefonski liječnici: Dr. Zoran Vrcić: + 385 91 5176510 – ponedjeljak od 16:30 do

18:30 četvrtak od 16:30 do 19:30, Dr. Draško Tomljanović: + 385 91 4196101 –

utorak od 14:00 do 17:00, petak od 14:00 do 16:00

SHQIPËRIA

Zyra e Tiranës: Rr. Selim Brahma 110. Sank – Tirana

Tel./Fax: +355 44 500 866

Hapur: ditët e punës 9.00-13.00 dhe 16.00-20.00

Drejtor rajonal: Atilla Borbáth, cel: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293

Shef Zyre: Xhelo Kijaj: Cel: +355 69 40 66 811

e-mail: flpalbania@tring.al

KOSOVA

Office Address: Rr. HILMI RAKOVICA Nr 13 Prishtina-KOSOVA

E-mail: lulzimt@foreverliving.hu

Area Manager: Lulzim Tytynxhiu

+386 49 866 865 email: lulzimt@hotmail.com

BOSNA I HERCEGOVINA

Centralna kancelarija: - adresa: Trg Đ. D. M. broj 3, 76300 Bijeljina

tel: +387-55-211-784, +387-55-212-605, fax: +387-55 -221-780

Radno vrijeme - ponedjeljak-petak: 9:00–17:00

elektronska pošta: forever.flpbos@gmail.com

Direktor FLP BiH: dr. Slavko Paleksić

Ured u Sarajevu - adresa: Džemala Bijedića 166 A, 71000 Sarajevo

tel: +387-33-760-650, +387-33-470-682, fax: +387-33-760-651

Radno vrijeme - ponedjeljak, četvrtak, petak: 09:00–16:30,

utorak, srijeda: 12:00–20:00

elektronska pošta: flpm@bih.net.ba

Rukovodilac ureda: Enra Ćurovac-Hadžović



28.-29. SEPTEMBER 2018

DIAMOND 2018 HOLIDAY RALLY

Maksimalni okus. Maksimalni uspeh.



ARG I+ | 473 ARG I+plastenka | KI 424

foreverliving.com



FOREVER