

LETNIK XVI., ŠTEVILKA 6, JUNIJ 2012

FOREVER



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



EAGLE MANAGERS RETREAT
Sardinia Italy - May 23-26, 2013

Možnost izbire



Pred kratkim sem se vrnil z neverjetne prireditve, s svetovnega relija iz prekrasnega Hongkonga, ki je prav čarobno mesto! Neizmerno sem užival v vsakem trenutku, ki sem ga preživel z vodilnimi sodelavci z vseh koncev sveta. Navdihujoče je bilo čutiti energijo, predanost in zanos, ki ga gojite do posla Forever. Čaka nas še afriški reli in s tem se končuje obdobje regionalnih relijev. V zgodovini Forever se zaključuje pomembno obdobje, saj so bili regionalni reliji dolgo časa pomemben del kulture Forever. Res je sicer, da sem včasih kar ganjen, ker jih več ne bo, vendar je odločitev posledica previdno premišljene in usklajene odločitve. Prepričan sem, da bo ta odločitev dobila pomembno vlogo pri rasti in razvoju našega podjetja. Naša nova strategija globalnega relija namreč pomeni več izzivov in doživetij za naše distributerje po vsem svetu.

V času svojega zadnjega potovanja sem prebiral uspešnico Good to Great (Iz dobrega do odličnega) avtorja Jima Collinsa. Pisatelj in njegova skupina so dolga leta analizirali, kako nekaterim podjetjem uspeva iz povprečnega doseči odličnost in zakaj nekaterim to nikakor ne uspeva. Knjiga podrobno opisuje vzroke. Zakaj je prehod neuspešen? Meni je dalo misliti razporedanje o tipu ježa. Knjiga namreč pravi, da v vodenju posla obstajata dva vrhunska voditelja. Eden je kot jež, drugi pa kot lisica.

Lisica si prizadeva napredovati, leti od ene odlične priložnosti do druge. Vedno jo zanima naslednja velika priložnost, zanima jo vse, kar lahko njenemu poslu prinese veliko denarja. Lisica se želi dokazovati na vsakem koraku in rada pozabi na posledice. Veliko se razburja, je stalno nezadovoljna in vedno polna novih načrtov. Mene vse to spominja na številne posle MLM, ki se nenadoma pojavijo iz nič in čez nekaj let tudi izginejo v nič, saj je ta vrsta vodenja poslov dolgoročno neživljenska.

Jež deluje počasneje in bolj premišljeno. Pred vsako odločitvijo previdno pretehta vse možnosti za uspeh, saj želi doseči najboljše v svojem poslu. Opusti vsako idejo, ki ni usklajena z njegovimi poslovnimi interesi. Čeprav je odprt tudi za novosti in je po potrebi pripravljen tudi popuščati, nikoli ne spreminja svoje osnovne usmeritve. Napreduje korak za korakom. Vedno izhaja iz tistega, v čemer je najboljši. No, to pa je kot naš posel Forever. V preteklih 33 letih se trdno in stalno razvijamo po vsem svetu.

Energetska bomba in pripravljenost, da bomo storili vse za razvoj, nam včasih govori, da lahko v tej bitki zmagale tip lisice. Lisica pri svojih osebnih in poslovnih načrtih izhaja iz tega, da je treba biti odprt in izkoristiti vse nove priložnosti. Vendar se na koncu praviloma izkaže, da je bistvo nekje drugje. Tip lisice nima dolgoročnih načrtov, nima konkretnih zamisli, ne vidi jasno smeri, kam napreduje oziroma bi moral napredovati njegov posel.

Po drugi strani pa je jež premišljen in načrtuje ves postopek razvijanja posla, kar pomeni, da bo iz te bitke gotovo prišel kot zmagovalec. Ta tip si namreč zastavi cilje, za katere se splača boriti. Načrtuje in vnaprej vidi pot in tudi način, kako bo prišel do zastavljenega cilja. Razvije se v poznavalca svoje dejavnosti, kar pomeni, da pomaga tudi drugim. Jasno mu je, kaj je najboljše za njegov posel, in daje najboljše od sebe. Temeljito pretehta vse možnosti, preden se odloči za metodo, ki bo privedla do izboljšanja in rasti.

Ključ je v doslednosti. To velja tako za posle, ki obračajo milijarde, kot za posel graditeljev mreže Forever.

V preteklih letih so se brez dvoma spremenile tehnike, ki vplivajo na razvoj našega posla. Internet oziroma globalno komuniciranje nam prinašajo vedno nove možnosti. Kljub temu ne smemo pozabiti, da se je velikanski posel Forever vedno naslanjal in tudi danes naslanja na osebno komunikacijo. Vedno je to bila osnova in tako je tudi danes. Pomembno je, da to poveste tudi svojim članom skupine. Povejte jim, da bodo lahko tudi oni povedali naprej, ko bodo postali vodje.

Če boste sledili temu osnovnemu načelu, bo to imelo odličen vpliv na vaš posel. Mislite tako kot premišljen in dosleden jež. In nikoli ne pozabite: karkoli boste naredili, vedno si prizadevajte doseči odličnost.


REX MAUGHAN

PREDSEDNIK UPRAVE, GENERALNI DIREKTOR



Brez meja

Naše vsakdanje življenje je polno ovir, dejanskih ali namišljenih dovoljenj, mediji nas zasipavajo s samimi negativnimi novicami in nam tako nalagajo spet nove ovire.

VENDAR TE OVIRE POSTAVLJAJO NAŠE MISLI, zato jih moramo tudi porušiti z mislimi.

Za kaj sploh gre? Vsak dan slišimo veliko informacij. Včasih jih preprosto ne moremo urediti, ne moremo preveriti njihove resničnosti, vendar se odločimo, da jih bomo nekje namestili. Novice o ovirah preprosto vrzite v koš za smeti. Saj veste, tako kot pri računalniku, ko pa se napolni, jih preprosto zavržete skupaj s košem. Potem odprite nov koš za smeti, saj bodo slabe novice še vedno prihajale – nekateri jih kar naprej proizvajajo – , in tako lahko pridete do ravni, ko več ne boste dovzetni za te informacije, jasno pa vam bo, da bo vaše življenje veliko lepše. Obstajajo tudi ljudje, ki uživajo pri predaji negativnih informacij. Jaz jih vedno poslušam z nasmehom, vendar njihovim besedam nikoli ne pustim do svoje zavesti. Vzpostavite svoj notranji filter, ki vam bo omogočil, da bodo do vaše zavesti prišle le dobre in lepe misli. Če živite v lepi družini, med svojimi otroci, prijatelji in bližnjimi, če boste vzpostavili harmonijo, potem ti prenašalci slabih novic in negativne informacije sploh ne bodo prišli do vas. Ne dovolite jim, da se vam približajo. Mi svoj televizor uporabljamo le še za gledanje filmov. Novic in dnevnika ne gledamo, tako ne motijo našega miru. Si lahko predstavljate takšno življenje? Zdaj je prekrasen letni čas, polja so zelena, jutraj se prebujamo ob slavčkovem žvrgolenju, opazujemo, kako cvetijo rože in drevesa, kako se pojavljajo prvi sadeži ... Zemlja nosi toliko čudovitih vrednot! Žuborijo čisti potoki in **DOBRI LJUDJE** se pogovarjajo. Išcite družbo teh ljudi, išcite takšne, kot ste vi sami, in živeli boste brezskrbno življenje.

V rokah imate neverjetno priložnost: **FOREVER**. Vendar ni dovolj te priložnosti le čuvati, morate jo negovati, jo razvijati in – kar je najpomembnejše – jo vsak dan posredovati tudi drugim. Če boste tako delali, vam ne bo ostalo časa za slabe novice in ljudi, ki jih prinašajo. Živite svoje življenje! Doživite vse, kar si resnično želite, porušite svoje ovire, razvijajte svojo miselnost, da bo dovolj močna za tak pomemben korak. Če je treba, poskusite vsak dan vsaj nekaj časa živeti v tem svetu. Živeli boste uravnoteženo, varno in mirno življenje, uživali boste v sadovih svojega dela, v brezmejni **SVOBODI**. Ne dajem vam priložnosti, da bi preiščevali o zapisanem, ne dajem vam možnosti izbire, lahko vam priporočim le najboljše. Izberite svobodo! Naprej, Forever Madžarske!



DR. SÁNDOR MILESZ,
DRŽAVNI DIREKTOR

HAWAII
GLOBAL RALLY
2013
21-29 APRIL





Happy
15
Birthday

Success Day

15
LET FLP NA MADŽARSKEM

Prazniki si kar sledijo. Za nami je doživetje evropskega relija, zdaj nas daje nostalgija ob obletnici. Letos mineva 15 let, odkar so prvi paketi Touch prišli do podjetnih posameznikov: madžarsko podjetje Forever Living Products slavi 15. obletnico. Med začetniki je danes veliko tistih, ki danes na oder stopajo kot diamantni managerji.



Soaring manager **Géza Varga** je kot umetnik rezbar. Pravijo, da v Forever namesto lesa oblikuje ljudi. **Dr. Ilona Juronics** je pediaterka, ki ji veliko pomeni družina, pravi vzpon pa je doživela prav tu v Forever. Že več let sta člana President's kluba, danes pa sta gostitelja jubilejnega dneva uspeha. »Teh 15 let se ne bi zgodilo brez vas,« začneta s povezovanjem programa. Že 15 let deluje Forever Living Products Madžarske in skupaj z južnoslovanskimi regijami posreduje poslanstvo ustanovitelja **Rexa Maughana** po vseh celinah. Ilona meni, da je najpomembnejša sprememba, ki se je v preteklem poldrugem desetletju zgodila v življenju distributerjev. »Sanjsko je, kar smo dosegli, vrnili smo prestiž stroki in danes je ni boljše poslovne priložnosti kot Forever. Pomembno pa je, da svoje delo opravljamo profesionalno. In prav v tem je lahko ta rojstni dan prava prelomnica. Začeli smo kot orli in se zaobljubili, da bomo tako tudi nadaljevali!« je sklenila svoje misli Ilona in najavila violinista virtuozu **Edvina Martona**, ki je na oder stopil v spremstvu simfoničnega orkestra. Začel se je pravi šov, še med občinstvom so zaigrali. »Fantastično je stati pred vami po 15 letih!« začneta svoj slavnostni nagovor državni direktor **dr. Sándor Milesz**, nato pa najprej spregovori o vrhunskih voditeljih. »Zahvaljujem se svojemu sponzorju **Rexu Maughanu**, ki je najboljši sponzor in najboljši človek sveta. Veliko sem dobil od njega. Ponosen sem na to, poskušam živeti kot on. Naš predsednik **Gregg Maughan** usmerja Forever z vizijo in energijo, ki nas naredi neustavljive. Pod vodenjem podpredsednika **Aidana O'Hara** je Evropa leta 2011 dosegla 9,5-odstotno rast v tem poslu: kriza nam nič ne more, za nas obstaja le v medijih!«



V tem trenutku sledi presenečenje, na zvezi je Phoenix. Na velikem zaslonu se smehljata Gregg Maughan in Aidan O'Hare. »Nikoli ne bova pozabila zadnjega evropskega relija, visoko ceniva vaše delo in napore, da bi dosegli vodilno mesto na svetovni ravni,« nam spregovorita voditelja in prek nas vsem distributerjem Madžarske ter južnoslovanske regije. Posebno se zahvalita vsem, ki so z nami od prvega dne, torej so svoje izkušnje nabirali vseh 15 let. Poudarita vztrajnost **Józsefa Szabója**, boj, ki so ga bili do zmage **Miklós Berkics** in **zakonca Lomjanski**, dosežke **družine Gidófalvi**. »Uresničile so se sanje: posel ste podelili z veliko ljudmi, pomagali ste jim. Gre za krasno življenje, ki ga ponuja Forever!«

Dr. Sándor Milesz poudari, da se je v regiji nabralo toliko vodstvenih sposobnosti in znanja, da smo edinstveni tudi v svetovnem merilu. Državni direktor seveda ni zadovoljen z majhnim: »Če bo od mene odvisno, sledi še vsaj trikrat 15 let.« In doda: »Jaz sem zadovoljen le s prvim mestom, nič drugega ne pride v poštev. Hočem biti prvi na svetu in v Evropi. Če bomo polni diamantov, bo ta diamantna regija vodila ves svet!«

Po čustvih in slavu se vračamo k zdravstvenim temam. Sledi soaring managerka, zdravniški obraz Forever, **dr. Terézia Samu**, ki je bila kot žilna kirurginja v začetku polna dvomov, vendar so jo prepričala zdravilna zelišča in izkušnje z izdelki, tako je vse njeno življenje dobilo nov smisel: »Karkoli sem naredila v svojem poslu, nisem imela dolgoročnega vpliva na zdravstveno stanje svojih bolnikov.

Sprememba se je zgodila, ko sta **Ágnes Krizsó** in **János Szabó** v naše življenje pripeljala Forever, ki zagotavlja celovito blagostanje telesa in duše ter denarja. Kaj sem lahko iz tega dala drugim? Preventivo in s pomočjo marketinškega načrta priložnost za kakovostno življenje.«

Iz zadnjega smo videli tudi nekaj odlomkov, kako Terézia Samu preživlja svoj vsakdan: rojstni dan v Visokih Turah, trenutki v areni, križarjenje z ladjo, prevzem čekov Profit sharing, prijatelji, družina. Vse to zahvaljujoč zdravilni rastlini, ki razstruplja, hrani in usklajuje življenjske funkcije. To je aloja.

Sledi naslednji zabavnoglasbeni velikan, poje **Attila Pataki**, nato pa na oder pride diamantni manager **Miklós Berkics**. Vendar ne kar tako.

Pred oder se pripelje porsche z registrskimi tablicami FLP. Iz njega izstopi ustanovitelj, ki je pred poldrugim desetletjem na Madžarsko pripeljal priložnost Forever, **József Szabó**. In kako Józsefu s še enim porschejem sledi Miklós Berkics, tako se v tem poslu posnemajo tudi druge stvari. Po uspešnici serije Turbo Start je zdaj izšla nova serija z naslovom Turbo Start 2.0 s predavanji o gradnji mrež. Seveda so predavatelji najznamenitejši vodje Forever. Povabilo, predstavitev, struktura, konzultacije, gradnja v globino in





širino, skupinska igra ... Lepilna malta, ki nas povezuje, opeke, iz katerih lahko gradimo gradove. Potrebujemo le še vlagatelja in skrivnost, za katero Miklós pravi, da je sila preprosta: če smo kaj začeli, nikoli ne odnehajmo. »Končno naj bo nekaj, kar boste naredili do konca!« Diamantni manager pravi, da bo v Forever enkrat prišel čas za vsakogar. »Kakor se razvija vaša osebnost, tako bodo prihajali tudi rezultati. Jaz pač delam tisto, kar deluje, zato sem se danes pripeljal s porschejem,« pravi Miklós, ki pove, da od problemov pozna le predhodno preizkušnjo pred resnično velikimi nalogami.

Miklósevim mislim sledi slavnostno sporočilo Rexa Maughana. Glava družine Forever zaželi veliko uspehov za prihodnjih 15 let Forever.

»Prepričan sem, da boste uspeli rešiti vse naloge,« je njegovo osebno sporočilo vsem nam. »Go diamond, bodite diamanti!« Pred 17 leti je nekdo verjel, da ga bo škatla naredila svobodnega in bogatega. To je bil József Szabó, ki je danes safirni manager in predavatelj jubilejnega dneva uspeha. »Verjel sem v to, da bo to otok za vse, ki želijo uresničiti sebe. Brez sanj življenje nima smisla. Dajte si

priiložnost in uspelo vam bo. Najdite nekaj, kar ste si zamislili, ustvarite nekaj trajnega, ogenj pride v življenje tistih, ki tudi sami gorijo. Vi ustvarjate denar in posel, ne pa obratno. Če boste imeli prijatelje, boste imeli tudi denar. Obratno ne gre!« József Szabó priznava tudi najmanjše distributerje. »Brez vas ne bi uspelo,« pravi in tudi poimensko omeni nekaj kolegov, ki so prispevali k njegovemu uspehu: **dr. Sándor Milesz, dr. Gabriella Kassai, Miklós Berkics, Ágnes Krizsó.** »Obljubljam, da vas nikoli ne bom pustil na cedilu, ker je to prečudovit svet!«

Seveda pa tudi če človek sprejme eno samo pravo odločitev, težave in izzivi ne izginejo v trenutku. Dokaz za to je primer safirnega managerja **Tamása Budaija**. Za očetom treh otrok je razburkano obdobje. Zdaj že govori o njem, saj je zmagovito prišel iz situacije, v kateri bi marsikdo odnehal. Vendar je rojeni borec: »Najprej moraš rešiti sebe, saj si vzor drugim. Moraš se postaviti na noge. Skoraj sem že obupal, potem pa sem se spomnil svoje obljube, da bom dosegel safirno raven. Ne maram biti peti ali petnajsti, zame je sprejemljivo





samo prvo mesto. Vstopil sem v 'klub bojevnikov', ni bilo več 'rad bi', ampak samo 'hočem' in mi je uspelo. Ob uvrstitvi sem dobil toliko ljubezni, da se je izplačalo. Delajte tudi vi redno, navdušeno, z znanjem. Tudi čez 20 let bom z vami. To je dobra skupina. Če je lahko nastal en diamant, lahko nastane tudi drugi.«

Na odru si sledijo novi veliki borci: generalni direktor **Péter Lenkey** in območni direktorji regije: **Tibor Kiss, Kálmán Pósa, Tibor Radóczki, Branislav Rajić, Slavko Paleksić, Andrej Kepe, dr. Molnár László, Aleksandar Dakić, Borbáth Attila**. Pred celotnim vodstvom soaring manager **Tibor Lopicz** napove aktualne uvrstitve.

Med atraktivnim **šovom Sonya** in nastopom **treh tenorjev FLP** slišimo nova predavanja, polna spodbud.

Zakonca **Veronika in Stevan Lomjanski** sta nagonsko postala diamanta. Vsaj tako pravita. »Nič me ni zanimalo, kaj pravijo drugi, nisem dovolila okoliščinam, da bi vplivale na moje odločitve,« poudarja Veronika v svojem predavanju. »Preprosto sva se odločila, hotela sva postati najboljša, in to je odpravilo vse ovire. Ni bilo težko s tem podjetjem in najboljšim marketinškim sistemom.« Veronika meni, da je vzrok za neuspeh, če se kdo obda z zidovi. »Izbrišite iz sebe zavist in jezo, naj bo privlačno to, kar delate. Raje delajte, kot da se delate pametni. Najpomembnejše so ambicije. Čeprav še zdaleč ne znam vsega, sem sama prepričana, da sem najboljša in najpametnejša na svetu. Pa iskreno povedano delam zaradi denarja, ker z njim lahko pomagam drugim, da bodo namesto pritoževanja dajali nasmeh. Zapomnite si: ni skrivnosti uspeha, gre le sistematičnost, zaledje in vztrajnost. Znebite se starih miselnih vzorcev, sprostite genija v sebi, saj ste vi geniji! Imejmo vsaj 50 diamantov v regiji!« sklene svoje predavanje diamantna managerka Veronika Lomjanski, ki ji sledi naslednji po vsem svetu cenjeni diamant **Attila Gidófalvi**. Za njim je le štiriletna preteklost v FLP, vendar načrtuje dolgoročno, saj se je pred štirimi leti zavestno odločil za to podjetje iz ponudbe MLM. »Ponosen sem na to, da lahko delam v tem podjetju. Denar, ki ga zaslužim mesečno, zaslužijo drugi v treh letih. Moja žena pravi, da je bolje imeti deset takih, ki nama zavidajo, kot enega, ki se mu smiliva. Vendar ima vsak takšen posel, kot ga prenese njegova osebnost. Seveda je treba imeti veliko zanesenjaštva in predanosti, da boste prepričali tudi druge. Res pa je, da boste vedno prišli do takih, kot ste vi sami.«





Attila meni, da se izplača vsak dan vprašati: Dobro pristopam? Dobro delam? Je moja osebnost že prava? »Dnevno se borimo, da bi bili boljši, in to ustvarja promet, zato tudi drugi čutijo, da nam je vredno slediti. Naučite se ta posel graditi ne za denar, ampak za trenutek, ki ga doživljate. Vendar se morate odločiti za svojo življenjsko vlogo. Zaman obstaja kolo, če ni nikogar, ki bi ga poganjal. S tem je treba v posteljo in iz nje, saj gradnja mreže vpliva na življenja ljudi. Dokler bosta ljudem pomembna zdravje in lepota, bo ta posel deloval. Petnajst in nadaljnjih 15 let. Edino vprašanje ostaja, ali ste vi pripravljeni.«

Kot se spodobi, se rojstni dan sklene s torto in ognjemetom. Najboljši pa z odra vsem nam zaželijo velikokrat 15 let s Forever.



FLP-lexikon

4.03 Aktivitási Minősítés

4.03 Kvalifikacija za status aktivnega distributerja

- Za pridobitev pravice do izplačila bonusov in posebnih premij, razen pravice do osebnega bonusa, bonusa novega distributerja ter NDP-profita, se mora Sales Leader kvalificirati kot aktivni distributer in izpolnjevati preostale zahteve marketinškega načrta tekom koledarskega meseca, v katerem so bili pridobljeni bonusi.
- Za pridobite statusa aktivnega distributerja v določenem mesecu mora Sales Leader v tekočem mesecu v državi svojega prebivališča zbrati vsaj 4 točke »CC« iz priznane osebne prodaje, pod pogojem, da je vsaj ena točka pridobljena na podlagi osebne nakupa.
- Zaradi neaktivnosti distributerja se njemu namenjeni bonusi in druge nagrade izplačajo njemu najbližjemu aktivnemu distributerju zgornjega nivoja. Nadalje se bonus, ki bi pripadal temu aktivnemu distributerju, izplača nad njim delujočemu, aktivnemu distributerju in se skladno temu cel sistem premakne po lestvici za eno stopnico navzgor.
- Distributerji, ki v določenem mesecu zaradi neaktivnosti niso upravičeni do bonusov in nagrad, se lahko v naslednjem mesecu ponovno, kot aktivni distributerji kvalificirajo za bonuse in nagrade, kar pa ne velja za pravice, ki so bile izgubljene zaradi neaktivnosti



FOREVER DAN ZDRAVJA

13. MAJ 2012, BUDIMPEŠTA

Pred dvema letoma je bil Dan zdravja pri Forever še popolna novost, danes pa že vsi vedo, kaj lahko pričakujejo na tej koristi prireditvi, na kateri imajo glavno vlogo dejstva: na tej prireditvi lahko izvemo skoraj vse o delovanju oziroma motnjah delovanja našega organizma ter o najbolj naravnih sredstvih za preventivo.



Predstavitve izdelkov, najsodobnejša medicinska diagnostična oprema, koristni nasveti zdravilcev, ocena stanja organizma, presejanja in prostovoljno krvodajalstvo ter seveda veliko zanimivih predavanj o ohranjanju zdravja – vse to v enem dnevu. To je Dan zdravja Forever. Lani in predlani smo tvegali in prireditev organizirali na prostem, letos pa smo se odločili za dvorano Syma, v kateri sta program povezovala **Enikő Détár in Károly Rékasi**.





»Nekdo, ki mu vse uspeva,« s temi besedami sta najavila državnega direktorja **dr. Sándorja Milesza**. Kemik zdravilec, član malteškega viteškega reda, nagrajenec Pro Natura, oče petih otrok ni le vodja podjetja, ampak tudi uspešen graditelj mreže na ravni safirnega managerja. »Današnji dan je namenjen zdravju, osnova zdravja pa je blagostanje,« s temi besedami začne svoje predavanje. »Iščemo osebe, ki bi rade živele tako, kot živimo mi. V telesnem in duševnem skladju ter miru. Saj bolezni vedno izvirajo iz kakšnega pomanjkanja, velikokrat tudi zaradi nepravilnega prehranjevanja. Vendar če bo naš organizem dobil vse potrebno, bo naš imunski sistem zagotovil učinkovito obrambo. Za to pa so potrebni vitamini in rudninske snovi, pa tudi duhovna in duševna hrana. Podelite možnost čistega življenja s čim več ljudmi,« nam položi na srce.

Ko državni direktor prosi, naj vstanejo vsi, ki menijo, da so zdravi, vstane veliko manj oseb, kot jih ostane na sedežih. »Želim si, da bi na našem naslednjem dnevu zdravja vsi vstali in povedali: Živim v harmoniji in izžarevam ljubezen!« sklene. Potem se začne serija predavanj: o izkušnjah s svojega strokovnega področja poročajo zdravniki in zdravilci. »Služiti drugim tako, da jih usposabljam in izobražujem, to je naše poslanstvo,« meni zdravnik zdravilec, neodvisni zdravnik svetovalec Forever **dr. György Bakanek**. »Lepo je vedeti, da so ljudje prav zaradi naše dejavnosti bolj srečni in zdravi, res pa je, da moramo najprej poskrbeti za svoje zdravje,« pravi in doda, da je tudi zdravje projekt, ki ga je treba zavestno načrtovati in ustvariti. »V življenju boste uspešni le, če boste delali projektno. Ali ste pripravljeni narediti kaj za to?« sprašuje György Bakanek, ki meni, da so osrednji dejavniki uspeha prehrana, gibanje, manj stresa in škodljivih



snovi. Uživati je treba veliko zelenjave in čistih živalskih beljakovin, poleg tega pa so nepogrešljiva tudi prehranska dopolnila, saj se je v zadnjih desetletjih nevarno zmanjšala vsebnost hranilnih snovi v sadju in zelenjavi. »Težko je prodati izdelke, lahko pa prodate načrt za zdravje – to imejte vedno pred očmi!« je svetoval predavatelj.

Čeprav imamo vse več informacij o zdravju, se celo med otroci širijo civilizacijske bolezni, nas opozarja anesteziologinja in specialistka intenzivne terapije ter predsedujoča strokovne zdravniške komisije Forever **dr. Edit Révész**. Veliko je dejavnikov, ki vplivajo na to stanje: na pojav različnih zdravstvenih težav vplivajo genetske danosti, imunologija in tudi hormonski razlogi. Kaj lahko storimo za izboljšanje stanja? Vrniti se je treba k osnovam, se vsak dan veliko gibati in uživati potrebne vitamine. Dr. Edit Révész podrobno predstavi nekatera področja in snovi, spregovori o vitaminu D, o vlogi beljakovin, o maščobnih kislinah omega 3, bioflavonoidih, antioksidantih ter pre- in probiotikih. Pomembno je, da si zapomnimo osnovno pravilo: veliko beljakovin, malo maščob in še manj ogljikovih hidratov. Tega se moramo držati pri svoji prehrani. Edit Révész priporoča zmernost pri uživanju mlečnih izdelkov, glede ogljikovih hidratov pa priporoča le najkakovostnejše. Res pa je, da velja to za vsa živila in prehranske navade: poleg ustreznih razmerij in sestave je poudarek na kakovosti. Vse, kar velja za nas, velja tudi za naše hišne ljubljence, o katerih pripoveduje živinozdravnik **dr. Ottó Kertész**. Živali imajo enake osnovne potrebe: telesno, duševno in socialno zdravje. Tudi nastanek bolezni sledi mehanizmu, ki ga poznamo pri človeku, zato so najpogosteje učinkoviti isti izdelki kot pri ljudeh.

Po atraktivnem in akrobatskem nastopu skupine **Vegas Show Band** manager **Imre Meggyesi** spregovori o športni svobodi. Jasno nam je že, da brez rednega gibanja ni zdravja, vendar pa smo si zelo različni glede tega, kaj za koga pomeni redno gibanje. S športom se na Madžarskem ukvarja le 28 odstotkov mladih, kar ni tako slabo, če vemo, da se le 16 odstotkov odraslih in pet odstotkov starejših od 60 let redno ukvarja s športom. Vendar sama namera še zdaleč ne zadošča za aktivno življenje. Ob pomanjkanju vitaminov, aminokislin in rudninskih snovi seveda nihče nima energije in volje za šport. Poleg tega je tu še vprašanje gospodarjenja s prostim časom, saj je za šport treba najti čas ob službi in družini. Imre Meggyesi nam je predstavil pripravke in izdelke, s katerimi Forever Living Products podpira aktivni življenjski slog.

Predsednik zveze madžarskih zdravilcev **dr. István Taraczközy** nas preseneti s posebno temo predavanja: biologija pri izbiri partnerja. Spregovori o skritih prvinah človeške privlačnosti in odbijanja: o vlogi telesnih vonjev in avre. Tako poskusi na živalih kot socialno psihološke raziskave dokazujejo, da imajo nekateri genetski signali še kako pomembno vlogo pri oblikovanju naših stikov – spoznali smo torej molekularno raven ljubezni in zaljubljenosti.

Po zanimivi teoriji je o svoji priljubljeni temi, izdelkih iz čebeljega panja,



spregovoril soaring manager **Tibor Éliás**. Med, cvetlični prah, matični mleček in propolis, vsi ti so pravi izvor dragocenih rudninskih snovi za naš organizem. V njihovem izvlečku so strnjene neverjetne količine energijskih učinkovin: le pomislite, da ena sama tabletketa vsebuje 375 miligramov propolisa! Kar pa je posebnega pomena, propolis ne le razkužuje, spodbuja prebavo in krepi bazičnost našega organizma, ampak varuje našo sluznico pred različnimi okužbami. Žalosten je podatek, da je vsak tretji par prizadet zaradi neplodnosti, ki ji pogosto sploh ne najdejo razloga. Čeprav res ne moremo vedno poznati medicinskega ozadja, je dejstvo, da tudi nepravilno prehranjevanje, uživanje različnih strupenih snovi in številni stresni dejavniki, ki spremljajo naše sodobno življenje, le še poslabšajo takšno stanje. Senior managerka **Ferencné Tanács** si kot svetovalka najprej prizadeva odpraviti stanje pomanjkanja v organizmu, kar pomeni, da



je treba zagotoviti pomembne vitamine in rudninske snovi, ustrezne količine folne kisline, železa in aminokislin. Ob pomanjkanju teh bo namreč zarodek vse to odzvel materinemu telesu. Poleg tega je že za oploditev zelo pomembna uravnoteženost našega hormonskega sistema. »Najraje imam, ko se partnerja skupaj udeležita programa, saj gre za skupno odgovornost. Če smo uspešni pri obravnavi in pride do nosečnosti, tudi to spremljamo,« pove.

V podjetju Forever je že tradicionalno veliko zdravnikov, graditeljev mreže, vendar slabo poznamo njihove strokovne dileme. Kirurg dr. **Endre Seres** in internistka osebna zdravnica **dr.**

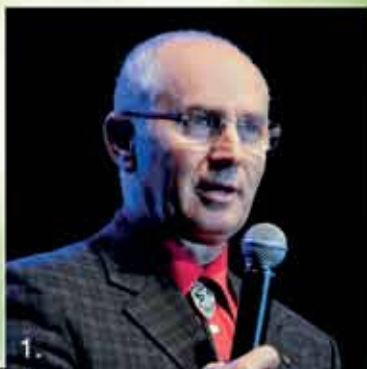
Katalin Pirkhoffer Seresné sta se ob srečanju s priložnostjo FLP morala odločiti. Da sta se pravilno odločila, dokazuje dejstvo, da danes na odru stojita kot safirna managerja. »Morala sva dojeti, da medicina pač ne pozna odgovorov na vsa vprašanja. Hotel sem spremembo, vendar sem za to potreboval energijo in podporo družine,« pripoveduje **Endre Seres**. »Najin posel se je bliskovito razvijal, vse se je spremenilo. Verjemite mi, ni treba biti genij, le poiskati je treba tiste, ki si želijo boljšega življenja. Veliko je takih iskalcev, vi pa jim lahko pomagate. Tudi njim pripada priložnost. Naša edina naloga je pomagati drugim do uspeha in verjemite mi: številke bodo delovale,« nam povesta vzorec



svojega vedenja zakonca.

Idealen imunski sistem, to je želja vseh nas. Specialistka perinatalne medicine in pediatrija, soaring managerka **dr. Ilona Juronics Vargáné** pozna skrivnost. Kot na vseh drugih področjih se tudi v tem primeru osnove položijo že v otroštvu. Vendar od tega ni odvisna le naša zrela doba, danes tudi otroci potrebujejo posebno zaščito. Kot je povedala Ilona Juronics, se bolezni dihalnih poti, alergije in dermatološke težave pojavljajo tudi pri otrocih, in čeprav je skoraj neverjetno, se tudi pri mladih pojavljajo osteoporoza ali bolezni ožilja oziroma prebavne motnje. »Čeprav je rešitev na dlani, jo praviloma pričakujejo od zdravnikov. Ni naključje, da





sem sama kot zdravnica poleg zdravil posegla tudi po prehranskih dopolnilih.«

Dr. Ilona Juronics je v svojem predavanju že omenila, da se nekatere bolezni, ki jih štejemo za bolezni odraslih, pojavljajo že v otroštvu, kar je v nadaljevanju s svojega strokovnega področja potrdila tudi pediatrična diabetologinja in managerka **dr. Mária Hocsí**, ki je spregovorila o sladkorni bolezni in njenih zapletih ter o načinih za preprečitev nastanka bolezni. Povedala je, da je v zadnjem desetletju skokovito naraslo število diagnosticiranih bolnikov do tretjega leta starosti in da se bolezen pojavlja v vse hujših oblikah. Pogosto se zgodi, da dokaj pozno ugotovijo obolenje, pri otrocih pa je tudi zdravljenje precej zapleteno. Zato je najboljša rešitev, da začnemo s preventivo že pri mamicah.

Soaring managerka **dr. Terézia Samu** na oder stopi v presenetljivi obleki: oblečena v zeleno obleko za operacijsko sobo in z masko priča o svojem izvirnem poklicu. Potem se hitro znebi te obleke in pripoveduje o tem, zakaj je operacijsko mizo in kirurški nož zamenjala za Forever. Kot žilna kirurginja se je namreč počutila kot serviser napeljav, in je sicer »popravila pokvarjen del cevi«, vendar ni imela možnosti za spremljanje svojih bolnikov, ni imela časa ne za preventivo ne za svetovanje. V svojem predavanju je spregovorila o varovalni vlogi že stoletja znanih zdravilnih zelišč, kot so ginko biloba, česen in goba reši, katerih učinkovine spodbujajo ohranjanje našega zdravja. Oder si v nadaljevanju delita safirni manager **István Halmi** in diamantni manager **Miklós Berkics**, ki sta sklenila tudi lansko prireditev Dan zdravja. Na glas premišljujeta o tem, kaj za koga pomeni bogastvo. Vir bogastva sta Istvánu sinova, prekrasna soproga in družina, Miklós pa pove, da se že 15 let počuti bogatega, ker lahko uživa izdelke Forever in je zdrav. »Kaj bi storil, če bi imel glavni zadetek na loteriji?« sprašuje István. »Nič, nadaljeval bi s tem, kar delam zdaj, saj je Forever že sam po sebi glavni zadetek,« odgovarja Miklós, nato pa s prijateljsko agresivnostjo doseže, da István Halmi izreče besede: »Konec avgusta 2012 bom diamantno-safirni manager!«

Do naslednjega Dneva zdravja bomo že vedeli, ali bo Istvánu uspelo izpolniti obljubo. Forever Living Products prijazno pričakuje vse zainteresirane!





Posebna zahvala velja predavateljem Zdrženja madžarskih zdravilcev, saj so obiskovalci dobili informacije o osnovah tradicionalnega vzhodnega zdravljenja, o Hammerjevi terapiji, o feng šuju in holističnem pristopu!

»Presenečena sem nad raznovrstnostjo programa, nad številom razstavljavcev in zanimivimi predavanji. Že deveto leto redno uživam izdelke, nimam nobenih težav, le nekaj odvečne telesne maščobe. Prišla sem s skupino, saj v nasprotju z Dnevom uspeha sem lahko pripeljemo vse, ki jih zanima ohranjanje zdravja, a se še ne zanimajo za gradnjo mreže.«

Beatrix Országh Nagyné, Budimpešta

»Prisluhnem predavanjem in dam kri. Moja soproga, medicinska sestra, je rekla, da moramo moški biti vzor. Sam sem maser in se seveda tudi v okviru svoje dejavnosti ukvarjam s preventivo. Do zdaj sem se udeležil vseh takih prireditvev.«

Imre Bara, supervisor, Budimpešta

»Menim, da je ljudi treba poučiti o zdravem življenjskem slogu. Tudi v tem se kaže velikost Forever. Na takih prireditvah vsi vidimo, da gre za iskreno in odprto podjetje.«

Gyuláné Kovács, managerka, Békéscsaba

»Ta prireditev ljudem čisto in preprosto razloži tisto, kar je treba stalno poudarjati: moramo skrbeti za svoje zdravje.«

Károlyné Birgány, supervisorica, Baracska

»Najbolj me zanima, v kakšnem stanju je moj organizem in kaj moram narediti, da bi popravila morebitne pomanjkljivosti.«

Márti Molnár, supervisorica, Budimpešta

»Z našim trimesečnim dojenčkom sva se udeležila tako dneva uspeha kot dneva zdravja. On je zadržan in dober otrok, prepričan sem, da je prav on diamant naše prihodnosti. No, upam, da bom sam prej postal diamant. Radi smo med pozitivnimi ljudmi. Videli smo party FAB, predavanje o izdelkih iz čebeljega panja, ogledali smo si sistem za čiščenje vode, kupili knjigo, presejanj pa za zdaj ne potrebujemo. Že leta uživamo izdelke.«

Zoltán Pallai, manager, Szigetszentmiklós

Hvala za požrtvovalno delo naših znakovnih tolmačev, ki so dva dni pomagali pri premagovanju težav naših sodelavcev z okvaro sluha.



»Čez teden dni naj bi rodila, zato sem Dan uspeha gledala samo na internetu, ker pa sem bila na vseh Dnevih zdravja, tudi tega nisem hotela izpustiti. Počutim se odlično, pogovarjala sem se z znanci, ta prireditev je dobra tudi zato, ker vzpostavljamo nove stike. Lani sem dobila dobre nasvete o nosečnosti in sem prepričana, da so prispevali k mojemu dobremu stanju: moja prva nosečnost še zdaleč ni bila brez težav.«

Krisztina Dobos, supervisorica, Budimpešta

LJUBLJANA 31. MARCA 2012

Success Day

LAHKO BI BILA LE
POVPREČNA SOBOTA V
ŽIVLJENJU POVPREČNIH
LJUDI. LAHKO BI BIL ŠE EN
ZAPRAVLJEN DAN PRED
TELEVIZORJEM. LAHKO BI
OBJOKOVALI TRENUTNE
GOSPODARSKE IN
POLITIČNE RAZMERE, SAJ SO
ZA MNOGE RES NEMOGOČE,
IN VERJAMEM, DA JE TA DAN
ZA ŠTEVILNE RES MINIL
V TAKŠNEM TUROBNEM
RAZPOLOŽENJU.

Vendar ne za nas, ne za tiste, ki so se zbrali v hotelu Lev na Dnevu uspeha. Prišli smo nasmejanih obrazov, odprtih src in polni pričakovanja. Od naših srečanj pričakujemo topel stisk roke, razvedrilo, prav poseben poudarek pa dajemo izobraževanju. Tudi v današnjih razmerah je uspeh zagotovljen tistim, ki mu gredo naproti, ki so pripravljeni vložiti energijo, znanje, vztrajnost in našo največjo vrednoto – ČAS.

Otroci so naša bodočnost, zato smo danes povabili najmlajše člane plesne šole **Bolero**, da so nas razveselili s svojim nastopom.

Po uvodnem pozdravu območnega direktorja **Andreja Kepe** je navzoče pozdravil **dr. Sándor Milesz**, ki je vedno poln energije in zaverovan v lepšo prihodnost. Poseben pozdrav velja članom President Cluba za leto 2012 – to so distributerji, ki so si s svojim delo zaslužili, da lahko v letu 2012 soustvarjajo strategijo poslovanja našega podjetja.





Dobro je nasprotnik veličastnega, zato nikoli ne smemo biti zadovoljni z dobrim, vse moči moramo usmeriti v to, da ustvarimo veličastno okolje, v katerem bodo zadovoljni vsi okoli nas. Nazorno nam je prikazal, kaj moramo storiti, kako moramo delati, da bo naš posel boljši in večji.

Voditelja managerja **Tanja in Jožef Trglec** sta krmilo prevzela v svoje roke in napovedovala dogodke kot prava profesionalca. Senior manager **dr. Miran Arbeiter** je začel s temo z naslovom Starostniki in FLP-izdelki. Medicus curat, natura sanat. Zdravnik zdravi, narava pozdravi. Pomembno je, da se zavedamo, da ima hrana v vsakem obdobju našega življenja izjemen pomen. Zavedati se moramo, da z leti določene funkcije v telesu ne delujejo popolno, zaradi česar moramo uživati določenih hranil več, določenih pa manj. Forever ponuja širok nabor kakovostnih izdelkov za vsa življenjska obdobja, še posebno za starostnike.

Vemo, da dr. Arbeiter vedno pripravi odlično predavanje o izdelkih, vse do danes pa nismo vedeli, da senior managerka **Jožica Arbeiter** lahko pripravi tako zanimivo





in strokovno predavanje, kot nam ga je predstavila danes z naslovom Dober vodja in Holiday Rally. Vodja se ne rodi. Delno imamo res dedne lastnosti, vse drugo pa se moramo v življenju naučiti, tudi vodenja. Neodgovorno je, če nekdo ustvari delujočo skupino, ki jo nato ne zna pravilno usmerjati. Pravi vodja spremlja svoje sodelavce z budnimi očmi in jim je pripravljen vedno priskočiti na pomoč. Predstavi in pomaga jim doseči pogoje za udeležbo na brezplačnem izobraževalnem seminarju Holiday Rally, kjer predavajo najboljši v FLP-jevem poslu.

Supervisorjem in assistant managerjem smo kot priznanje za njihovo delo podelili pripadajoči znak FLP-ja, ki priča o njihovem uspehu.

Senior managerka **Rinalda Iskra** je dosegla zelo lepe rezultate, ki jih le še nadgrajuje. Zgradila si je lasten posel, ki ji zagotavlja miren sen tudi v kriznih časih, ker pa so njene hčere že odrasle in jo kdaj pa kdaj pustijo brez prevoznega sredstva, se je odločila, da bo izkoristila še eno od mnogih možnosti, ki jih ponuja FLP – to je AVTOPROGRAM. Predstavila nam je, kako ga je naredila ona, in si skoraj na račun FLP-ja kupila luksuzni avto. Mali škratek mi je v glavi govoril: Zakaj pa še ti nimaš zastoj avtomobila? Na oder smo povabili tiste, ki iz meseca v mesec potrjujejo, da je z delom, znanjem in vztrajnostjo mogoče doseči zastavljene cilje. Uravnotežen posel ima manager, ki vsak mesec dosega 60 cc nemanagerske in osebne prodaje. Čestitamo jim!

Ponosno so prevzeli svoje značke tudi novi managerji. Povedali so nam o svojih občutkih ob tem in se zahvalili svojim sponzorjem, ki so jih spodbujali in vodili do uspeha.





Sledil je kratek počitek ob glasbi in plesu. Vsega imamo dovolj, omejen je le naš čas. Senior managerka **Jožica Zore**, ki je prva v Sloveniji spoznala moč Forever Living Products in začela posel, je vsekakor dovolj izkušena, da ji lahko verjamemo. Vsaka sekunda, ki mine, je dokončno izgubljena in se ne vrne nikoli več. Svoj čas moramo razporediti tako, da bo koristno porabljen. Zapomnimo pa si, da nikoli ni tako malo časa, da se ne bi mogli posvetiti svojim prijateljem.

Vse se nekje začne – supervisorji so prejeli orla. Orel simbolizira moč in višave. **Rex** nam nenehno ponavlja, da lahko dosežemo prav vse, kar smo si začrtali in za kar smo pripravljeni delati. V Forever ni omejitev.

Ogledali smo si povzetek evropskega relija Budimpešta 2012, kjer smo tudi Slovenci uspešno sodelovali. Naša najboljša predstavnikinja sta bila safirna managerja **Andreja in Tomo Brumec**, ki sta osvojila prvo raven Profit sharinga.

Tomo Brumec nam je iz lastnih izkušenj predstavil pot do uspeha. Opisal nam je vse lastnosti, ki jih mora imeti dober vodja, da bo uspešna celotna njegova skupina, saj brez tega tudi sam ne bi mogel uspeti. Spodbudni programi so narejeni za tiste, ki si želijo nekaj več. Eden takšnih zanimivih je tudi udeležba pri dobičku, saj FLP vsako leto med dobitnike razdeli več milijonov evrov. Tomo je že drugič dosegel pogoje in zatrdil nam je, da to vsekakor ni bilo zadnjič.

Naprej, Forever, ponovno se vidimo na Dnevu uspeha v Ljubljani 29. septembra 2012!



SPOŠTOVANI DISTRIBUTERJI!

Obveščamo vas, da lahko vsa aktualna obvestila FLP (akcije, izobraževanja, novosti) zdaj prejimate tudi v obliki SMS-sporočil. In to popolnoma brezplačno*. Za brezplačno prijavo pošljite sporočilo SMS z besedo OBVESTILA na številko 041 140 140.

**Velja na območju Slovenije.*

POMEMBNO: FLP SLOVENIJA IMA NOVE E-POŠTNE NASLOVE!

Zaradi zagotavljanja boljše storitve smo odprli nove e-poštne naslove.

Prosimo, da si jih zabeležite oziroma spremenite obstoječe, kajti stari naslovi se ukinjajo.

Splošna e-pošta: pisarna@forever.si • **E-pošta za naročanje (oddajo naročil):** narocila@forever.si

E-pošta za računovodsko-finančne zadeve: racunovodstvo@forever.si

E-pošta poslovalnice Lendava: lendva@forever.si

VEDNO NAS LAHKO POKLIČETE TUDI NA SLEDEČE TELEFONSKE ŠTEVILKE:

NAROČILA – stacionarni telefon: 00386 1 563 75 01 in 00386 1 563 75 02 • **NAROČILA** – mobilni telefon: 00386 40 559 631

PISARNA – stacionarni telefon: 00386 1 562 36 40 • **LENDAVA** – stacionarni telefon: 00386 2 575 12 70



I. JANUAR - 30. APRIL

Holiday Rally 1.

POREČ

UVRŠČENI

I RAVEN

Andrási Zsolt
Hajdu Kálmán & Hajdu Kálmáné
Tomić Ljiljana & Tomić Borisa
Dr. Badicsné Dr. Várbír Mária & Dr. Badics János
Andó Ákos & Gordos Csilla
Senk Ferenc & Senk Ferencné
Kisné Szaszko Andrea & Kis József
Fragó Dénesné & Fragó Dénes
Nagyné Gallai Erika & Nagy Róbert
Kurucz Endre
Mátyás Mária
Dékány Mónika
Badawi-Mudrić Katarina & Mudrić Igor
Nagy Imre & Nagyné Bozóki Erika Éva
Czövek Zsuzsanna
Magyar Lászlóné & Magyar László
Joksimović Snežana & Joksimović Aleksandar
Nagy Andrea
Ondró Zsuzsanna & Tóth Szilveszter
Rácz Nikolett & Kis Gábor
Janković Ana
Simon-Jóhátné Bárkányi Éva & Simon-Jóhárt Gábor
Vér István & Véré Hegedüs Bernadett
Virág Istvánné & Virág István
Dudás Gábor
Markovics Tiborné & Héthy Tamás László
Simó Mária
Leskovar Peter & Kebert Nataša
Király Katalin
Györgyi Gyula & Györgyi Gyuláné
Rosić Virna
Belosa Stjepan & Belosa Snježana
Kelemen Lajosné
András Katalin
Hartvig László & Hartvigné Kárpáti Csilla
Orosz Zsuzsanna
Lipták-Hajdu Julianna & Lipták János
Boros Anikó
Letnik Iva & Letnik Stanko
Vetrih Leskovar Jožica & Leskovar Vetrih Branko
Baldauf Viktor & Baldaufné Antal Bernadett
Molnár János
Magda Attila
Simon Edina & Simon Ákos
Gilbert Csaba
Jónás Vilmos
Gombás Dezső
Szekeres Viktor & Polgár Eszter
Dudás Józsefné
Mladičević Ljiljana & Mladičević Miodrag
Popadić Marineta & Popadić Zoran

Tunić Tanja & Lukić Dragan
Pavlović Mirjana & Glumičić Milutin
Jovanović Nataša & Janović Milovan
Čović Svetlana
Čović Marko & Čović Ivana
Štefić Ivana & Štefić Zoran
Sopar Saša & Sopar Tanja
Frindt Attila & Frindt Attiláné
Papp Marianna & Szabó Péter
Biczi Orsolya
Alibabić Fata & Alibabić Ahmet
Bartáné Pelyhe Edina
Beno Ladislav & Benoova Monika
Kovacova Olga & Kovac Ladislav
Szakall Barnabas

2 RAVEN

Budai Tamás & Budai-Schwarzcz Éva
Senk Hajnalka
Móricz Edit
Hartainé Dr. Benkő Ibolya
Jaušovec Urška
Ferkovics Sándorné & Ferkovics Sándor
Nagy Attiláné & Nagy Attila
Nagy Krisztina
Nagy Judit
Egriné Csuhaj Melinda & Egri Zoltán
Horváth Tibor & Dr. Gróf Ilona
Alatić Marija & Alatić Jože
Mázás József
Mocsányi Bettina & Fehér Dániel
Csordás István András
& Csordásné Tanács Zsuzsanna
Kócsó Antalné & Kócsó Antal
Molnár Rudolf & Molnár Ildikó
Váradi Emilia
Fürst Karmen & Fürst Bogdan
Ivić Sonja & Ivić Teodor
Sirotković Milica & Sirotković Davor
Vágácssy Eszter
Biróné Dr. Molnár Valéria & Biró Szabolcs
Bácsné Balázs Katalin
Kovács Anikó
Bihari Tiborné
Králíkné Molnár Erika & Králik József
Putz Csaba
Kordaova Kinga Mgr.
Csernokova Eva Mvdr.
Balázs Ersebet & Balázs Csaba
Fabian Jan & Fabianova Julia
Kovac Gejza & Kovacova Magda

SPREMEMBE MEDNARODNE POSLOVNE POLITIKE

OD 1. JUNIJA 2012

2 DEFINICIJE

2.03 »**Bonus**« je gotovinsko plačilo podjetja distributerju.

a) **Bonus novega distributerja (NDB)**

je plačilo *Supervisorju, Supervisorju, Asistant Managerju* ali *Managerju*, in sicer v višini 5-18% PMC njihovega osebno sponzoriranega distributerja (ali temu distributerju podrejenega distributerja), kadar je osebno sponzorirani distributer na ravni novega distributerja.

b) **Količinski bonus (KB)** je plačilo *kvalificiranemu* distributerju, in sicer 3-13% PMC od priznane osebne prodaje podrejenega distributerja, ki ni pod aktivnim podrejenim managerjem.

2.12 »**Prisluženo potovanje**« je potovalna nagrada za dve osebi, pripadajoča distributerju, ki doseže različne stimulatívne programe v okviru marketinškega načrta. V primeru, ko se zakonec distributerja ne udeleži prisluženega potovanja lahko distributer pripelje s sabo gosta, ki je distributer oziroma izpolnjuje pogoje, da bi lahko postal distributer. Prislužena potovanja so omejena na: *Global Rally* na osnovi 1500CC ali več, srečanje *Eagle Manager-jev, Sapphire, Diamond Sapphire, Diamond, Double-Diamond, and Triple-Diamond potovanja*.

2.31 »**Sponsor**« je distributer, ki osebno vpiše novega distributerja.

2.36 »**Zgornji nivo**« so distributerji, ki so v rodoslovju distributerja nad njim.

7 DRUGE STIMULACIJE

7.03 b) Zasluzena potovanja so omejena na naslednje prireditve: za 1.500 in več točk »CC« prireditve *Global Rally, srečanje Eagle Managerjev, Sapphire, Diamond Sapphire, Diamond, Double Diamond in Triple-Diamond potovanja*.

II PROFIT SHARING

b) **Profit Sharing manager Level 1.**

Poleg zgoraj naštetih Temeljnih zahtev je v Kvalificirani državi potrebno izpolniti še sledeče zahteve (kolikor ni določeno drugače):

7) *Responzorirani distributerji se upoštevajo pri doseganju te stopnje v vseh ozirih razen 150 »novih« distributerskih točk »CC«.*

c) **Profit Sharing manager Level 2.**

Poleg zgoraj naštetih Temeljnih zahtev je v Kvalificirani državi potrebno izpolniti še sledeče zahteve (kolikor ni določeno drugače):

5) *Responzorirani distributerji se upoštevajo pri doseganju te stopnje v vseh ozirih razen 100 »novih« distributerskih točk »CC«.*

d) **Profit Sharing manager Level 3.**

Poleg zgoraj naštetih Temeljnih zahtev je v

Kvalificirani državi potrebno izpolniti še sledeče zahteve (kolikor ni določeno drugače):

5) *Responzorirani distributerji se upoštevajo pri doseganju te stopnje v vseh ozirih razen 100 »novih« distributerskih točk »CC«.*

12 FLP GLOBAL RALLY

12.01 a) Distributerji, ki so na ravni managerja in ki so v obdobju od 1. januarja do 31.

decembra tekočega leta zbrali vsaj 1.500 točk »CC«, so med drugim upravičeni do obiska

prireditve FLP Global Rally za dve osebi in jim pri tem podjetje krije stroške letalskih vozovnic, prenočišče, hrano, udeležbo na vseh aktivnostih in žepnino. Da bi bil upravičen do teh ugodnosti, se mora distributer udeležiti treningov in motivacijskih srečanj na prvem prihajajočem Global Rally-ju, po tem, ko se je kvalificiral.

d) Distributerji, ki so na ravni managerja in ki v kvalifikacijskem obdobju opravijo prodajo v vrednosti določenega števila točk »CC«, so upravičeni do Global Rally nagrad kot sledi. Vsak kvalificirani distributer bo prejel obroke hrane, ki jo dostavi družba ali plačano prehrano v skladu s stopnjo kvalifikacije. Nagrade bodo prejeli le tisti distributerji, ki se bodo Rally-ja osebno udeležili.

e) za 1.500 skupnih točk »CC« (1,5K):

- 1) udeležbe na prireditvi FLP Global Rally za 5 nočitev na stroške podjetja,
- 2) žepnine v višini 500 dolarjev,
- 3) dodatek za aktivnosti v višini 300 dolarjev.

f) za 2.500 skupnih točk »CC« (2,5K):

- 1) udeležbe na prireditvi FLP Global Rally za 7 nočitev na stroške podjetja,
- 2) dodatne žepnine 500 dolarjev (skupaj 1.000 dolarjev,
- 3) dodatek za aktivnosti v višini 500 dolarjev.

g) za 5.000 skupnih točk »CC« (5K):

- 1) udeležbe na prireditvi FLP Global Rally za 8 nočitev na stroške podjetja,
- 2) dviga dodatne žepnine 1.000 dolarjev (skupaj 2.000 dolarjev),
- 3) dodatek za aktivnosti v višini 500 dolarjev,
- 4) možnost uporabe VIP-postrežbe na prizorišču Rallyja.

h) za 7.500 skupnih točk »CC« (7,5K):

- 1) udeležbe na prireditvi FLP Global Rally za 8 nočitev na stroške podjetja,
- 2) dviga dodatne žepnine 1.000 dolarjev (skupaj 3.000 dolarjev),
- 3) dodatek za aktivnosti v višini 600 dolarjev,
- 4) možnost uporabe VIP-postrežbe na prizorišču Rallyja,

i) za 10.000 skupnih točk »CC« (10K):

- 1) udeležbe na prireditvi FLP Global Rally za 8

nočitev na stroške podjetja,

- 2) povratne letalske vozovnice prvega razreda (Business Class) za namen potovanja na prireditve Global Rally,
- 3) dviga dodatne žepnine 1.000 dolarjev (skupaj 3.000 dolarjev),
- 4) dodatek za aktivnosti v višini 600 dolarjev,
- 5) možnost uporabe VIP-postrežbe na prizorišču Rallyja.

j) za 12.500 skupnih točk »CC« (12,5K):

- 1) udeležbe na prireditvi FLP Global Rally za 8 nočitev na stroške podjetja,
- 2) povratne letalske vozovnice prvega razreda (Business Class) za namen potovanja na prireditve Super Rally,
- 3) žepnine v skupni višini 12.500 dolarjev,
- 4) dodatek za aktivnosti v višini 600 dolarjev,
- 5) možnost uporabe VIP-postrežbe na prizorišču Rallyja.

14 PRAVILA PONOVNEGA SPONZORIRANJA

14.01

c) Ponovno sponzorirani distributer začne graditi mrežo marketinškega načrta kot nov distributer, je razvrščen pod novega sponzorja, kupuje po NDP ceni in izgubi tudi ves, do tedaj, v tujini izgrajen spodnji nivo. Pri izpolnjevanju pogojev za Profit Sharing se promet responzoriranih distributerjev ne upošteva pri »novih« distributerskih točkah »CC«. Responzorirani distributerji pa se upoštevajo pri pogoju sponzoriranja za *Eagle Manager stimulatívni program*.

17 POSLOVNE POLITIKE

17.01

a) Distribucijsko razmerje z FLP temelji na pogodbenem razmerju. Samo polnoletne osebe lahko sklenejo pogodbo z FLP in postanejo distributerji.

17.09 **Odpoved** ali **začasna ustavitev učinkov pogodbenega razmerja o sodelovanju.**

d) *Začasna ustavitev učinkov pogodbenega razmerja pomeni, da distributer začasno ne more oddajati naročil, prejemati izplačila bonusov in udeležbe na dobičku in ne more sponzorirati novih distributerjev.*

e) *Udeležba na dobičku in bonusi suspendiranega distributerja bodo zadržani, dokler ne bo pogodba obnovljena ali pa bo izključen. V primeru obnovljene pogodbe mu bodo zadržana sredstva izplačana, v nasprotnem primeru pa bodo razpršena v skladu s poslovno politiko po marketinškem načrtu.*

Spremembe so označene v poševnem tisku.



RAVEN ASSISTANT MANAGERJA SO DOSEGLI

Beloša Stjepan & Beloša Snježana
Hartvig László & Hartvigné Kárpáti Csilla
Jaušovec Urska
Leskovar Peter & Kebert Nataša
Süli Zoltán & Süliné Guller Ágnes
Tomić Ljiljana & Tomić Boriša



RAVEN SUPERVISORJA SO DOSEGLI

András Katalin
Baldauf Viktor & Baldaufné Antal Bernadett
Bartáné Pelyhe Edina
Čikala Ureke Korina
Čović Svetlana

Čović Marko & Čović Ivana
Dankulyné Schalk Judit & Dankuly József
Dudás Gábor
Dudás Józsefné
Frindt Attila & Frindt Attiláné
Gilbert Csaba
Gombás Dezső
Győriné Sima Mária
Jovanović Nataša & Janović Milovan
Jovica Ofelija & Jovica Laviné
Jónás Vilmos
Kéri Károly & Kériné Dömötör Rita
Kovacova Olga & Kovac Ladislav
Letnik Iva & Letnik Stanko
Lipták-Hajdu Julianna & Lipták János
Mátyás Mária
Magda Attila
Maruzs Adél
Mladičević Ljiljana, & Maldičević Miodrag
Nagy Imre & Nagyné Bozóki Erika Éva

Ondró Zsuzsanna & Tóth Szilveszter
Orosz Zsuzsanna
Panić Vesna & Panić Zoran
Pavlović Mirjana & Glumičić Milutin
Popadić Marineta & Popadić Zoran
Rošić Virna
Rumpné Bakos Eszter & Rump Zoltán
Sopar Saša & Sopar Tanja
Špiljar Slavica & Sprohar Vinko
Štefić Ivana & Štefić Zoran
Stevanović Zvonko & Stevanović Radmila
Surdučki Dušan & Surdučki Dušica
Suszter Ferenc & Suszterné Farkas Tímea
Szabó Hajnalka
Szekeres Viktor & Polgár Eszter
Sümeği Mária
Tunić Tanja & Lukić Dragan
Vetrih Leskovar Jožica & Leskovar Vetrih Branko



ZMAGOVALCI PROGRAMA ZA SPODBUJANJE NAKUPA OSEBNEGA VTOMOBILA

1. RAVEN

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Marija Buruš & Boško Buruš
Dr. Dósa Nikolett
Éliás Tibor
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Gyurik Erzsébet & Sándor József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Rinalda Iskra & Lučano Iskra
Dragana Janović & Miloš Janović
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Sonja Jurović & Zlatko Jurović
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić

Kúthi Szilárd
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Dr. Molnár László & Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi Annamária
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Dr. Pavkovics Mária
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin és Dr. Seres Endre
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Szöllősi Cecília
Tanács Erika
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Józsefné
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor

Jožefa Zore
Zsidai Renáta

2. RAVEN

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

3. RAVEN

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



SKUPAJ NA POTI USPEHA

KOSOVO, SRBIJA, ČRNA GORA, SLOVENIJA

CONQUISTADOR CLUB

04. 2012. NAŠI NAJUSPEŠNEJŠI DISTRIBUTERJI NA OSNOVI OSEBNIH IN NEMANAGERSKIH TOČK.



MADŽARSKA

1. **Senk Hajnalka**
2. **Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella**
3. **Tanács Ferenc & Tanács Ferencné**
4. Ferencz László
5. Temesváriné Ferenczi Ágnes & Temesvári Andor
6. Szolnoki Mónika
7. Dr. Fábíán Mária



SRBIJA

Dr. Ratković Marija

60CG+

UVRŠČENI

04. 2012.

Brumec Tomislav & Brumec Andreja
Senk Hajnalka
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Kraljić-Pavletić Jadranka & Pavletić Nenad
Ferencz László
Dr. Ratković Marija
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Vágási Aranka & Kovács András
Temesváriné Ferenczi Ágnes & Temesvári Andor
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Éliás Tibor
Szolnoki Mónika
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Tóth János
Dr. Fábíán Mária
Váradí Éva
Mázás József
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya





be free
FOREVER

WORLD & ASIAN RALLY HONG KONG 2012

AZIJSKI IN SVETOVNI RELI HONGKONG

Najprej hvala vsem, tudi vodjem in sodelavcem slovenske in madžarske pisarne, ki ste s pridnim delom omogočili, da je Slovenija imela predstavnika na tem čudovitem dogodku. Dr. Sándor Milesz je znova dokazal profesionalnost na vseh ravneh, posebno pa sva ponosna na očeta podjetja FLP Rexa. Danes sem prepričan, da nič dobrega ne nastane po naključju.

Pot naju je vodila s taksijem do Budimpešte, nato sva stopila na letalo in po skupno 12 urah pristala v Hongkongu. Potovati v ležečem udobnem stolu, ki ti ponuja masažo, pogrinjek, zaslon s številnimi možnostmi gledanja filmov, poslušanja glasbe itd., je res užitek. Seveda je tu še žepnina, ki jo podeli podjetje vsakemu udeležencu poleg vseh ugodnosti all inclusive, ki te tako spremlja celotno potovanje. Nato je sledila nastanitev v hotelu in prvi prost večer, ki sva ga z Andrejo takoj izkoristila za ogled mesta. Že prvi vtis je posebno težko opisati, treba ga je namreč doživeti. Sedem milijonov ljudi živi na razmeroma majhnem prostoru, kar močno razbremeni podzemna železnica. Ljudje so nevsiljivi, umirjeni in zelo prijazni. Čistost mesta je na zavirljivi ravni, vse pa ti da občutek varnosti in izjemne domačnosti. Možnosti nakupovanja so seveda neizmerno kamor pogledaš, same prodajalne z vsemi mogočimi izdelki. Večer sva sklenila v prijetni kitajski restavraciji z izjemno ponudbo.

Naslednji dan je bil namenjen prvemu od izletov, ki smo si jih lahko izbirali. To je bil ogled otoka Hongkong z njegovimi znamenitostmi, popotovanje s klinasto železnico in vožnjo z rikšo, ki jo je posebej izkusila Andreja. Voznik je bil namreč tako navdušen nad dobro voljo, ki smo jo izžarevali, da je nikakor ni želel odložiti. Ogled taoističnega templja je pustil sled miru in dobrega počutja v vseh nas. Ob vrnitvi v hotel smo si privoščili plavanje v devetem nadstropju, zraven bazena pa je bil tudi velik fitness center in telovadnica za skvoš. Pripravili so nam dobrodošlico in prvo srečanje z Rexom, ki je potekalo bolj na ravni dobrih prijateljev ali družinskih članov.

Nato je sledil težko pričakovani reli in prevoz do kongresnega centra. Zelo domiselni je bil program z dobrimi predavanji managerjev iz različnih kultur. Skupno vsem predavanjem so bili predanost, vera in ljubezen, ki je gonilna sila Forever. Pomembno je imeti cilj v življenju in delu ter moč, da ga dosežemo. Tudi drugi dan dneva uspešnosti je bil poseben ne samo zaradi čekov, ki so jih prijeli najuspešnejši, ampak zaradi nastopov kitajskega zmaja in prikaza borilnih veščin res dobro pripravljenih karateistov in drugih borcev.

Pred nami so bili trije dnevi nepozabnih dogodkov. Najprej obisk mesta Makao, ki velja za meko igralnštva in se lahko primerja z Las Vegasom, do katerega smo se po morju pripeljali



z zelo zmogljivimi hidrogliserji, udobna vožnja pa je trajala nekaj več kot uro. Nato je sledil ogled znamenite katedrale, kjer nam je Rex pokazal spretnost in modrost distributerja, ki je predan svojemu podjetju. Na stopnišču katedrale smo opazili poročni par v belem, Rex pa je pristopil k njima, ju nagovoril in jima v nekaj minutah predstavil podjetje ter poslovno priložnost, ki jo ponuja. Prijazno sta ga sprejela in potrdila z željo, da se seznanita s poslom. Tako sta dobila generalnega direktorja za njunega sponzorja, kar sta izvedela šele pozneje od naših managerjev. Velikodušni Rex se je izkazal tudi z darilom diamantne pripanke, ki jima jo je podaril.

Obisk Makaa je bil poseben po obisku templja, ki se razteza med ogromnimi skalami in pomeni varnost in uspeh ulova. Pomorščakom naj bi pomenil silo, ki je ustvarila vse bogastvo morja. Kosilo je potekalo v stolpu, ki je med petimi najvišjimi na svetu z vrtečo se restavracijo na vrhu. Z njega je bil čudovit razgled na vse mesto. Ob vrnitvi v Hongkong seveda nismo zamudili ogleda znamenite nočne tržnice, kjer smo preizkušali potrpežljivost ob določanju cene nakupa.


Naslednji dan je sledilo zame težko pričakovano potovanje na otok Lantao, ki ga imenujejo tudi otok miru ali otok molitve. Povzpeli smo se na pečino, kjer so svoje mesto poiskali budistični menihi. V templju imaš res občutek druge razsežnosti bivanja, 25 metrov visoka skulptura veselega Bude, ki je sestavljen iz 25 kosov več ton težkega bronu, spreminja barvo in daje impozanten pogled na vse svetišče. Res sem hvaležen Forever, da smo to videli in doživeli.

Zvečer še ni bilo konec presenečenj: zaključna večerja na morju na res lepi ladji, kjer so Aidan, Greg in preostala ekipa pripravili karaoke. Za vrhunec je ladja plula v zalivu, kjer smo lahko posneli nočni svetlobni utrip, ki je res veličasten. Hvala za tako čudovito izkušnjo, ki jo seveda nihče od nas ne bo pozabil, pustila je sled zadnjega relija v Aziji in prehod na globalna potovanja, ki seveda lahko določijo čez leta isto lokacijo.

Vem, da nam bo uspelo doseči svobodo z dosego diamantne pozicije. Vse dobro vsem, ki ste si postavili ta cilj.



Andreja in Tomislav Brumec
safirna managerja, člana President's kluba



**POROČENA STA 30 LET,
14 LET PA JE NJUNO
ŽIVLJENJE POVEZANO
TUDI S FOREVER. NJUNO
GIBALO JE BITI VZOR
IN POMAGATI DRUGIM.
NISTA SE ZADOVOLJILA
Z GRADNJO POSLA,
VZORNIKA STA OSTALA
TUDI V SVOJEM
IZVIRNEM POKLICU.**

Višja linija: dr. Terézia
Samu in András Bruckner,
Ágnes Krizsó, József Szabó
Sponzorka: Éva Menkó

KRASNO JE PREDATI *svoje znanje*



DR. ILONA JURONICS IN GÉZA VARGA SOARING MANAGERJA

Kateri je bil tisti dejavnik, zaradi katerega sta stopila na pot Forever?

Ilona: Strogost, s katero naju je spremljala Terézia Samu. Saj sva že prej podpisala pristopnico, vendar nisva krenila. Nekaj časa je bila potrpežljiva, nato pa je izrekla ukaz: No, zdaj pa gremo. Malo sem tudi potrebovala to odločnost, saj sem se, čeprav sem že nekaj časa preskušala izdelke, posla bala. Najprej sem bila seveda skeptična zdravnica, vendar sem po številnih pozitivnih izkušnjah z izdelki skeptso uspešno premagala. Teca pa je v naju videla možnost posla in na koncu je bil Géza tisti, ki je sprejel odločitev, da bo začel delati.

Géza: Že takrat sem bil podjetnik. Rad sem imel mizarški poklic, ki mi je zagotovil tudi ustrezne prihodke, vendar so me vedno privlačili izzivi. Nenehno me je spremljal občutek, da bi lahko živeli tudi drugače, da smo sposobni česa več. Zato sem takrat, ko so me poiskali, pomislil, da je zdaj nastopil pravi trenutek. Takrat sva gradila svojo družinsko hišo, vendar nisva imela ne denarja ne energije, da bi jo tudi končala. Ker sem stalno delal, sem komaj še videl svoje otroke. Bolelo me je, da bodo odrasli brez očeta. Potem pa je eden vprašal: Ati, kdaj boš nehal s tem poslom? Jaz pa sem spontano odgovoril: Kmalu, morda čez mesec dni. Sicer sem le napol mislil resno, vendar me je pred potekom meseca znova vprašal, kaj načrtujem. Nisem ga mogel razočarati, res je nastopil čas za spremembe.

Ilona: Géza je rekel, da bi se rad ukvarjal s tem poslom, jaz pa sem rekla, da mu bom pač pomagala, čeprav nisem bila prepričana, da bom lahko kot zdravnica sodelovala v gradnji mreže. Torej, ali sem sposobna tega, kaj bodo rekli kolegi v stroki ... Sem pristaš klasičnega partnerskega odnosa. V tem poslu mi je najbolj všeč, da lahko pomagam svojemu partnerju, da lahko delam z njim in zanj. Vem, da potrebuje ta občutek. Kdo pa ga naj ceni, če ne njegova soproga? Videla sem moč v njegovi takratni odločitvi in tudi v tem, kako do današnjega dne opravlja ta posel. Ne dovoli mi, da bi se sesula ob težavah. Vedno gre naprej, ker so izzivi zanj naloge. Okolica je dolgo časa mislila, da sem pri naju v Forever jaz gonilna sila, ampak niso poznali ognja, ki gori v Gézi. Vesela sem, da zadnje čase vse več ljudi opazi to.





Odločitev je torej bila sprejeta. Kdaj so prišli prvi vidni rezultati?

Géza: Zelo kmalu. Začela sva januarja in konec marca dosegla raven managerja. Takrat sva začutila, da se je nekaj premaknilo.

Ilona: V začetku naju je gnalo navdušenje, delala sva spontano, obenem pa čutila odgovornost, saj so nama sledili tudi drugi. Stroko sva se začela učiti šele po tistem, ko sva postala managerja. Včasih tudi v lastno škodo. Zgodilo se je na primer, da je nekaj najinih managerjev prestopilo v drugo skupino. Ni mi dalo miru vprašanje, kaj sva delala narobe. Nauk tega je, da je treba sesti in se pogovoriti. Naj se zgodi karkoli, nikoli ne smeš obtoževati drugih, poskušati jih moramo razumeti.

Géza: V začetku sem tudi sam bil pogosto prizadet, ko so me zavrnil, potem pa sem dojel, da to ni namenjeno osebno meni, morda še niso razumeli tega, kar zastopava. Zgodilo se je na primer, da sva organizirala predstavitev, še na lestencu so viseli, toliko je bilo udeležencev. Midva pa sva pomislila, da bova zdaj imela veliko novih sodelavcev. Pa se nama nihče ni pridružil. Ugotovila sva, da je bilo preveč udeležencev, nisva se mogla ukvarjati osebno z ljudmi. Ta posel pa deluje le, če bomo poiskali odgovore na konkretne življenjske situacije. Vendar so bili ti neuspehi dobri tudi za to, da sva spoznala, kaj morava delati drugače. Danes pač ponudiva vse možnosti Forever, potem pa pustiva, da se posameznik samostojno odloči: v tem je skrivnost. V začetku se zdi, da gre zelo počasi, vendar dolgoročno deluje.

Ilona: SVelikokrat doživljam, da je nekoga strah kupiti izdelke, ker si ne more predstavljati, da bo imel denar za redni nakup. Potem pa ti ljudje praviloma postanejo najboljše sodelavci, ker pridejo od spodaj in vedo, kam se želijo povzpeti.

Kaj pa vaju izvirni poklic?

Géza: Občasno še mizarim, vendar samo v dobrodelne namene. Nikoli si nisem predstavljal, da bi lahko popolnoma opustil svoj poklic. Raje imam umetniško izdelane predmete, vesel sem, če ustvarim kaj obstojnega.

Ilona: Dosežkom v Forever se lahko zahvalim, da je danes pediatrija moj konjiček. Nisem prizadeta zaradi težav, ki danes pestijo druge kolege v zdravstvu, ko ne dobivajo ne gmotnega ne človeškega priznanja ... Sama vse to dobim v Forever, zato lahko kot zdravnica delam mirno in z nasmehom, torej dajem otrokom in staršem to, kar potrebujejo. Ne želim se odpovedati svojemu poklicu, veliko ljudi me kliče in rada pomagam, saj je najlepše predajati svoje znanje, zlasti če tako pomagamo tudi drugim.

Po kakšnih nasvetih najpogosteje posegajo na področju otroškega zdravstva?

Ilona: Največ težav povzročajo prehranske navade. Malčki pojedjo ogromno ogljikovih hidratov, praviloma jih nagrajujejo s slaščicami, uživajo pa premalo vitaminov. To je odgovornost staršev. K sreči je danes vse več tistih, ki iščejo rešitev, mi pa jo poznamo.

So se kaj spremenile tvoje zdravniške medicinske metode, odkar poznaš izdelke in ta življenjski slog?

Ilona: Marsikdo misli, da poteka Forever v ordinaciji. Pa ne! Gre za posebno stroko zunaj delovnega časa. So se pa stvari spremenile v moji glavi, drugače gledam na preventivo. V Forever sem se več naučila o pravilnem prehranjevanju kot na medicinski fakulteti. Danes nisem več pristaš zdravlil, bolj se nagibam naravi. V začetku so bili ljudje v dvomih glede tega, zdaj pa me predvsem iščejo prav zaradi tega. Tudi danes se držim svoje zaobljube glede načela 'nikoli škodovati', saj so te blage zdravilne metode osnova zdravja. Tudi na drugih področjih mi je v pomoč vse tisto, kar sem se naučila v



Forever. Popolnoma drugače komuniciram z ljudmi, kar pa lažje privede do rezultatov.

Kaj pa stroka? So bili upravičeni njeni strahovi?

Ilona: Sodelavci so mi v začetku marsikaj očitali, danes pa me sprašujejo, kako sem uspela ohraniti svojo mladostnost. Kako to, da si vedno nasmejana, kako to, da te ne motijo okoliščine. Danes jim je popolnoma normalno, da zastopam še eno stroko.

Kaj menita, kdo lahko postane uspešen?

Géza: Samo dosledni ljudje, ki jim je sveta dana beseda. Tisti, ki verjamejo in zaupajo vase in v svoje sodelavce. Tisti, ki se ne izogibajo težav. Potrebne je kar nekaj energije, da bi izrekli: To je moj cilj in se bom zanj boril do konca. Najpomembnejši pa je osebnostni razvoj.

Ilona: Moč izhaja iz našega prepričanja, da zastopamo dobro stvar. Pomembno je, da smo lojalni do podjetja tudi takrat, ko dosežki zaostajajo za pričakovanimi, pa tudi če nas drugi kritizirajo.

Géza: Obožujem delati s svojo partnerico. Ta posel nama je omogočil, da si lahko pomagava tudi v poslu. Trideset let sva poročena, v tem času sva se vzajemno brusila in prilagajala, se vzajemno sprejela, živiva v ljubezni in spoštovanju, kar želiva predati tudi svoji družini.

Ilona: Najina sinova sta stara 25 oziroma 26 let, oba se učita in delata v Avstriji na področju financ oziroma arhitekture.

In graditelja mreže ...

Ilona: Za zdaj ne, vendar se lahko pozneje zgodi tudi to. Pri naju sta videla, da lahko človek opravlja več nalog, pa tudi to, da je prava vrednota to, kar sam dosežeš. Ko sva se prvič vrnila iz Amerike, sem jima rekla, da ju bom odpeljala v New York. Odgovorila sta, da bosta sama ustvarila pogoje za potovanje. S tem delom sva jima vzor.

Kaj pa prosti čas?

Ilona: Jaz uživam na vrtu, v svojem naslednjem življenju bom vrtnarka. Géza pa je zelo skromen in le redko pove, kako odličen rezbar je. Nazadnje je izrezljal svečnik za cerkev.

Géza: Rada imava naselja Harka, rada imava skupnost, v kateri živiva. Delovati skupaj, kot tudi v Forever, ker ne delava le v svoji skupini, ampak si vzajemno pomagamo v veliki skupini FLP za razvoj madžarske in južnoslovske regije.

Kakšne so vajine letošnje naloge pri tem?

Géza: Po ravni soaring je seveda najina želja doseči naslednjo stopničko. Za cilj sva si zadala safirno raven, zdaj iščeva prave ljudi, ki so kot vodje pripravljeni delati z nama.

Ilona: Zame nikoli ni bila pomembna priponka, ampak to, da najino napredovanje kaže pot tudi najinim sodelavcem, ki nama sledijo.



lifestyle

Življenjski slog



SONCE

=

VITAMIN D???

Sonce je življenje, ki nam s svojimi jutranjimi žarki prinaša svetlobo in zaradi katerega se nam ob občudovanju rdečih plamenov ob njegovem zatonu, ki se razlivajo za obzorjem, zdi življenje tako čudovito! Zaradi vpliva UV-žarkov, ki prodrejo v kožo, obenem postanejo koža in vlakna veznega tkiva tudi neelastični, koža pa se hitreje stara. Daljša izpostavljenost kože sončnim žarkom brez ustrezne zaščite lahko povzroči poškodbo povrhnjice. V primeru, da nas sonce v otroški dobi večkrat požge, in če smo, čeprav krajši čas, izpostavljeni močnim sončnim žarkom, se tveganje za nastanek kožnega raka, malignega melanoma, močno poveča. Nismo varni, tudi če smo v prostoru z naravno svetlobo, za velikimi okni, ker UV-žarki prodrejo tudi skozi okensko steklo. Zmanjšajo nastanek vitamina D v koži in proizvodnjo hormona melatonina, ki bi zaščitil organizem prav pred nastankom melanoma. Vendar mi poznamo rešitev. Za zaščito svoje in kože svojih najdražjih uporabljamo kreme za zaščito pred sončnimi žarki. A nas le malo ve, da uporaba kreme z najmanjšim zaščitnim faktorjem 8 (SPF = sun protecting

factor) v 95 (!) odstotkih zmanjša nastanek oziroma proizvodnjo vitamina D. Tistega vitamina D, ki ga 90 odstotkov nastane v koži in ki ga s hrano dobimo v telo le do 10 odstotkov.

Vsak človek v vsakem starostnem obdobju potrebuje ustrezno količino vitamina D. Vendar vitamin D ni vitamin, ampak hormon, ki ga potrebujejo vse naše celice in vsi organi. Doslej so v več kakor 30 različnih tkivih našli enote, ki so sposobne vezati vitamin D, tako imenovane receptorje: med drugim v črevesju, ledvicah, obščitnici, v celicah, ki proizvajajo kri, v celicah trebušne slinavke, ki proizvajajo inzulin, v mišičnih in živčnih celicah ter v belih krvničkah. Ko se vitamin D poveže s temi receptorji, sproži biološke procese. Če ni zadostne količine vitamina D, ni povezave in se ne sprožijo celični mehanizmi, ki ohranjajo zdravje organizma.

Največ ljudi pozna vpliv vitamina D na okostje. Najhujša oblika pomanjkanja vitamina D je rahitis. S to boleznijo



se danes le še redko srečamo zaradi obveznega vnosa vitamina D v organizem dojenčkov in otrok. Dnevna količina 400 ME (mednarodna enota) pa dejansko zadostuje samo za razvoj okostja. Vendar v odrasli dobi ne vnašamo v telo niti te otroške količine, zato se ne smemo čuditi, da uvrščamo osteoporozo med ljudske bolezni na Madžarskem. Zaradi pomanjkanja vitamina D se zmanjša nujna mišična funkcija in tudi koordinacija, ki poveča tveganje za padce, vezna tkiva matičnih celic pa se veliko pogosteje razvijajo v maščobne celice kakor v kostne. Razmerja se spremenijo, ravnovesje se poruši, količina maščobnega tkiva bo večja, kot je treba, tako je tudi pomanjkanje vitamina D lahko pomemben razlog za nastanek debelosti. Danes vemo že vsi, kakšne škodljive posledice lahko ima povečana telesna teža: povečajo se motnje presnove ogljikovih hidratov, nastane sladkorna bolezen v odrasli dobi, pogoste so bolezni srca in ožilja ter tveganje za nastanek rakastih obolenj. Pomanjkanje vitamina D pa že samo po sebi, brez prevelike telesne teže, vpliva na zvišanje krvnega tlaka in povečuje tudi možnost za nastanek srčno-žilnih bolezni. Pomanjkanje vitamina D v organizmu je neposredni dejavnik za nastanek srčnega popuščanja in najmanj za 30 odstotkov poveča tveganje za srčni infarkt, večje je tveganje za nastanek ledvičnih bolezni, pri odpovedi ledvic v končnem stadiju pa ga je nujno treba ustrezno nadomestiti.

Pogostost številnih avtoimunskih bolezni kaže na geografsko lego, saj se od severa proti jugu njihovo število zmanjšuje. Nedvoumno povezavo so našli med sladkorno boleznijo tipa I., sklerozo multipleks, revmatoidnim artritisom, avtoimunskimi boleznimi veznega tkiva (sistemski lupus erythematosus, mešana bolezen veznega tkiva, kolagenoza), pogostostjo nastanka kroničnih črevesnih bolezni in med časom trajanja izpostavljenosti sončnim žarkom ter krvno ravnijo vitamina D. V primeru pomanjkanja vitamina D se zmanjša število in delovanje tistih regulatornih celic T, ki imajo glavno vlogo pri zagotavljanju ravnotežja imunskega sistema in pri vzdrževanju tolerance do lastnih celic in tkiv. Obenem z nadomeščanjem vitamina D lahko izboljšamo imunološke procese, ki se odvijajo v ozadju bolezni. Pomanjkanje tega vitamina škodljivo vpliva na procese imunskega sistema, ki varujejo naš organizem pred povzročitelji bolezni, ki prihajajo od zunaj. Zmanjša se aktivnost celic, ki povzročitelje bolezni uničijo neposredno, nastajanje protisnovi, nastajanje antibakterijskih beljakovin celic

dihalne poti, kar pomeni, da je pri pomanjkanju vitamina D naš organizem veliko bolj izpostavljen raznim okužbam.

Imunski sistem se mora neprestano spopadati tudi s patološkimi celicami v človeškem organizmu. Dobro delujoč imunski sistem, ki ima tudi ustrezno količino vitamina D, prepozna in uniči rakaste celice, ki nastajajo v organizmu, preprečuje razmnoževanje rakastih celic, nastanek metastaz in razvoj žil, ki bi cistam dovajale hrano. Raziskava, ki so jo naredili v Združenih državah Amerike, je pokazala, da je sončenje za 66 odstotkov zmanjšalo tveganje za nastanek raka na prostati, dnevno dodajanje 2000 ME vitamina D pa je za 50 odstotkov zmanjšala njegov ponovni nastanek. Glede raka na dojkah so ugotovili, da je umrljivost pri pomanjkanju vitamina D za 75 odstotkov pogostejša, nastanek metastaz pa za 94 odstotkov. Pomembna je povezava tudi pri pomanjkanju tega vitamina in nastanku raka na debelem črevesju. Tudi kemoterapija znižuje raven vitamina D, ustrezno nadomeščanje vitamina D med zdravljenjem močno poveča možnost preživetja bolnikov.

Pomanjkanje vitamina D je posebno pogosto v otroški dobi in starosti, v času nosečnosti in dojenja, nanj pa kaže tudi pigmentirana koža in uporaba zaščitnih sredstev proti soncu.

Količina vitamina D pri nosečnicah mora biti ustrezna že v času začetka nosečnosti, sicer je veliko pogostejša nosečniška sladkorna bolezen, visok krvni tlak, možnost zapletov pri porodu (eclampsia). Med otroki so poznejši sladkorna bolezen tipa I., alergije in nastanek nekaterih bolezni živčnega sistema. Znano je že, da pomanjkanje vitamina D noseče ženske nima velikega vpliva le na zdravje otroka, ki ga bo rodila, ampak se bo prek reproduktivnih matičnih celic zarodka pri vnukih povečalo tveganje za nastanek določenih bolezni.

Povprečni madžarski jedilnik vsebuje 80 ME vitamina D, preostale potrebne enote bi morale nastati v koži. Zato je potrebno sončenje ramen, rok in obraza 15 do 30 minut med 10. in 16. uro brez uporabe kreme za zaščito pred sončnimi žarki (SPF). Od sredine oktobra do marca pa zaradi manjših vpadnih kotov sončnih žarkov na Madžarskem ni primeren čas za nastanek vitamina D. Tako ima 70 do 80 odstotkov prebivalstva do konca zime premalo vitamina D, a tudi poleti ga polovici ljudi

Lifestyle



primanjkuje. Normalna vrednost hormona D, ki ga je mogoče izmeriti v krvi, je 30 do 60 $\mu\text{g}/\text{ml}$, medtem ko je v primeru madžarskega prebivalstva ta vrednost v povprečju 15 do 20 $\mu\text{g}/\text{ml}$. Nadomeščanje se lahko rešuje z dnevnim, pa tudi s tedenskim vnosom, z izjemo nosečnosti, ko je potrebno dnevno dovajanje. Predebeli potrebujejo dvakrat toliko vitamina D kakor ljudje z normalno telesno težo. Za nadomeščanje vitamina D ni nobenega tveganja. Varna dnevna mera za odrasle je 4000 ME. Predoziranje nastopi šele, če več mesecev vnašamo v telo več kakor 10.000 ME. Za dojenčke, ki so mlajši od enega leta, je priporočljiv dnevni odmerek 400 ME, za majhne otroke pa vnos 1000 ME vitamina D na dan. V primeru večjih otrok in odraslih je

dnevna količina 2000 ME dnevno, nosečnice pa potrebujejo vsak dan 3000 do 6000 ME enot. Pri velikih otrocih in odraslih je doziranje lahko tudi tedensko, in sicer v količini 7000 do 15.000 ME.

Na podlagi izračunov mednarodne delovne skupine je mogoče zaključiti, da če bi raven hormona D pri madžarskem prebivalstvu lahko dvignili le za 10 $\mu\text{g}/\text{ml}$, bi se število zlomov kolkov zmanjšalo za četrtnino, obolenj, kot je gripa, za 90 odstotkov, nastanek sladkorne bolezni tipa I bi bil manjši za 80 odstotkov in pogostost vseh oblik raka za tretjino. To bi za našo državo pomenilo 7 do 10 odstotkov manjšo umrljivost in dva do tri leta daljšo življenjsko dobo.



Dr. Mária Hoci
pediatrinja, diabetologinja,
managerka

LITERATURA:

1. Michael F. Holick, M.D., Ph.D.: Vitamin D Deficiency. *New England Journal Medicine* 2007;357:266-81.
2. Vajda Adrienne Dr., Zámolyi Szilvia Dr.: D-vitamin felvétel lehetőségei és veszélyei bőrgyógyászati szempontból. *Metabolizmus*, 2011,4: 251-252
3. Bodolay Edit Dr.: D-vitamin szisztémás autoimmun kórképekben: a D-vitamin immunregulatorikus hatása. *Metabolizmus*, 2011,2: 110-115
4. Barna Mária Dr.: Néhány táplálkozási faktor szerepe a testtömeg szabályozásában. *Metabolizmus*, 2011,2:116-119
5. Giovannucci E.: 25-hydroxyvitamin D and risk of myocardial infarction in men: a prospective study. *Arch Intern Med* 2008 Jun 9;168(11):1174-80.
6. Krishnaveni GV: Maternal vitamin D status during pregnancy and body composition and cardiovascular risk markers in Indian children: the Mysore Parthenon Study. *Am J Clin Nutr* 2011;93:628-35
7. Erkkola M: Maternal vitamin D during pregnancy and its relation to immune-mediated diseases in the offspring. *Vitam Horm*, 2011;86:239-60.
8. Hazai konszenzus a D-vitamin jelentőségéről (12 magyar orvostársaság konszenzusa alapján). *Praxis*, 2012,3:17-22

FOREVER 

EUROPEAN RALLY *be free* BUDAPEST 2012

POT DO DRUGAČNEGA ŽIVLJENJA

Za nas kot začetnike pri gradnji mreže iz skupine Gecző iz Debrecena je bil zadnji evropski reli Forever Living Products fantastično doživetje, ki nam je dalo neverjetno količino energije za nadaljevanje dela. Prekrasno je videti 12 tisoč ljudi, ki praznujejo skupaj, polni ljubezni in ponižnosti. Prav ganljivo je bilo videti predstavnike različnih narodov v svojih ljudskih ali prazničnih nošah, ko obenem vihajo zastave, plešejo, pejejo in se SMEHLJAJO. Mogoče smo prav zdaj dojeli, da je to edina prava pot v prihodnost. V ta čudež smo še posebno verjeli, ker so na odru stali ter gmotno in moralno priznanje dobili ljudje, ki jih tudi osebno poznamo. Resnično smo ponosni na to, da smo na fotografijah skupaj z najboljšimi na svetu. Vsi moramo doživeti občutek, ko priznavajo in cenijo delo vsakega izmed nas, ne glede na to, kako daleč je prišel v poslu. Nepopisna sta pozornost in predanost, ki smo ju bili deležni na tej prireditvi. Čeravno nas je bilo več tisoč, smo se tudi v množici pozdravljali kot prijatelji, ki se že dolgo niso srečali in se iskreno veselijo novega srečanja. Nedojemljiva je energija, ki je sevala iz vsakega trenutka dvodnevne prireditve. Neskončna moč skupnosti nam je dala vero in vztrajnost za nadaljevanje dela. Dotaknil se nas je občutek uspeha. Občutek relija je treba osebno občutiti in doživeti, midva ga bova gotovo na globalnem reliju.



Mónika Lendvai & Barnabás Riczu,
assistant supervisorja



OBVESTILA

OSREDNJA OBVESTILA

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



MADŽARSKA

Osrednja uprava v Budimpešti:

I 183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. E-pošta: flpbudapest@flpseeu.hu
Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289
Državni direktor: dr. Sándor Milecz, mobilni telefon: +36 70 316 0002
Direktorica za marketing in komunikacije: Bernadett Huszti, interna 194, mobilni telefon: +36-70-436-4212;
Zsuzsanna Petrőczy: interna 131, mobilni telefon: +36-70-436-4276;
Melinda Molnár: interna 120, mobilni telefon: + 36 70 436 4178
Dóra Harman: interna 157, mobilni telefon: + 36 70 436 4197
Direktorica prodaje in trženja: Erzsébet Ladák, tel.: +36-1-269-5370, interna 160, mobilni telefon: +36-70-436-4230; Oddelek za mednarodne komunikacije: Aranka Szecsei, interna 136, mobilni telefon: +36 70 436 4229; Otilia Csábrádi, interna 135, mobilni telefon: +36 70 436 4227.
Oddelek za razvoj in usposabljanje (FLP TV): Sándor Berkes, interna 133, mobilni telefon: +36 70 436 4213

Izobraževalni center:

1067 Budapest, Szondi utca 34., tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285, +36-1-373-0025, faks: + 36-1-312-8455, Delovni čas: ponedeljek-petek od 10.00 do 21.00 ure.

Izobraževalni center SONYA:

Usklajevanje terminov: Krisztina Hasznosi +36 70 436 4207, Róbert Horváth +36 70 436 4206, Ildikó Hrnicsjár +36 70 436 4210, Veronika Kozma +36 70 436 4208, Popust na abonma: za 10 obiskov 10%, za 5 obiskov 5%
BREZPLAČNO USPOSABLJANJE v izobraževalnem centru Sonya! V ulici Szondi, ob torkih ob 10. uri, v ulici Nefelejcs, v hiški Sonya, ob četrtrkih, od 15. ure. Prijave po telefonu skupine Forever: Kata Ungár 30-331-1883.

NAROČANJE IZDELKOV

Naše izdelke lahko kupite osebno v naših predstavništvih oziroma jih naročite:
- po mobilnem telefonu na številkah +36-70-436-4290 in +36-70-436-4291 oziroma po telefonu +36-1-297-5538 in +36-1-297-5539, +36-70-436-4295, +36-70-436-4294 med tednom od 8. do 20. ure, oziroma na brezplačni zeleni številki +36-80-204-983, od 12. v ponedeljek od 12. do 20. uri, ostale dni od 10. do 18. ure

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

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

Izdelke Forever Living Products tržimo s priporočilom Zveze madžarskih zdravilcev.

NADALJNJA PRODAJA, OGLAŠEVANJE

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

Informacije o **PODATKIH O PROMETU**: po internetu: na distributerski strani www.foreverliving.com, prek programske opreme telefon Forever, prek spletne storitve MyFlpBiz in v naših centralah: madžarski partnerji po telefonu na številkah +36-1-269-5370 in +36-1-269-5371, iz drugih držav naše regije na številki +36-1-332-5541.

Operativna uprava:

I 183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289
Generalni manager: Péter Lenkey, mobilni telefon: +36 30 447 1927
Tajništvo: Mónika Vékás-Kovács, interna 192, mobilni telefon +36 70 436 4281
Delovni čas skladišča: ponedeljek: 9–20, torek-četrtek: 8–20, petek: 8–19 h
Finančna direktorica: Gabriella Véber Rókásné, tel.: +36-1-269-5370, interna 171, mobilni telefon: +36-70-436-4220
Finančna recepcija: Katalin Blahut, interna 12, mobilni telefon: +36 70 436 4218
Controlling direktor: Zsolt Suplicz, tel.: +36-1-269-5370, interna 181, mobilni telefon: +36-70-436 4194,

Regionalna uprava Debrecen: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48. Tel.: +36-52-349-657, faks: +36-52-349-187 Delovni čas: ponedeljek-petek: od 10. do 18. ure, fakturiranje od 10. do 17.30. ure, regionalni direktor: Kálmán Pósa, +36-70-436-4265

Regionalna uprava Szeged: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25., Tel.: +36-62-425-505, faks: +36-62-425-342 Delovni čas: ponedeljek-petek: od 10. do 18. ure, fakturiranje od 10. do 17.30. ure, regionalni direktor: Tibor Radóczy

Regionalna uprava Székesfehérvár: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3. Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, faks: +36-22-503-913 Delovni čas: ponedeljek-petek: od 10. do 18. ure, fakturiranje od 10. do 17.30. ure, regionalni direktor: Tibor Kiss

Forever Resorts

Hotel Kastély Szirák, 3044 Szirák, Petőfi u. 26., tel.: +36-32-485-300, faks: +36-32-485-285 www.kastelyszirak.hu
Restavracija Sasfészek, tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszeketterem.hu.
Direktorica ustanov Forever Resorts na Madžarskem: Katalin Király.

Phónix prodaja letalskih vozovnic

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

NAŠI ZDRAVNIKI SVETOVALCI:

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

KOLENDAR PRIREDITEV

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

PROGRAM USPOSABLJANJ ZA LETO 2013

DAN USPEHA: 26. januar, 30. marec, 11. maj, 12. maj Dan zdravja, 20. julij, 14. september, 16. november

2 DNEVNA USPOSABLJANJA: 16.-17. marec, 8.-9. junij, 12.-13. oktober

MOTIVACIJSKI PROGRAMI:

21.-29. april, Global Rally, 23.-26. maj usposabljanje Eagle Manager, 15.-22. september usposabljanje Go Diamond, 4.-5. oktober Holiday Rally

OBVESTILA



SRBIJA

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

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

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

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

Beograd, Success Day: .23.06., 22.09., 01. 12. 2012



ČRNA GORA

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

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



SLOVENIJA

Ljubljanska pisarna: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.
tel.: +386 1 562 3640, faks: +386 1 562 3645
naročanje izdelkov: mobilni telefon: +386 40 559 631, tel: +386 1 563 7501
Delovni čas: Ponedeljek od 12. do 20. ure
Torek, sreda, četrtek, petek od 9. do 17. ure

Prodajno skladišče v Lendavi: 9220 Lendava,
Kolodvorska 14. tel.: +386 2 575 12 70, faks: +386 2 575 12 71
Delovni čas: ponedeljek-petek od 9. do 17. ure
e-pošta: forever.living@siol.net

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

Ljubljana, Success Day: 24. 11. 2012



HRVAŠKA

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

Reška pisarna: 51000 Rijeka, Strossmayerova 3/A
tel: +385 51 372 361, +mobilni telefon: +385 91 455 1905
Delovni čas: ponedeljek in četrtek od 12. do 20. ure,
torek, sreda in petek od 9. do 17. ure

Regionalni direktor: Dr. László Molnár
Zdravnica svetovalca: Dr. Ljuba Rauški Naglič: mobilni telefon: +385 91 51 76
510, Dr. Draško Tomljanović: mobilni telefon: +385 91 781 4728,
torek in petek

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



ALBANIJA

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

Tirana, Success Day: 2011. 11. 20.



BOSNA IN HERCEGOVINA

Sarajevska pisarna: 71000 Sarajevo,
Dzemala Bijedica 166 A.
tel.: +387 33 760 650, +387 33 470 682,
faks: +387 33 760 651
forever.flpbos@gmail.com
Regionalni direktor: Dr. Slavko Paleksić

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

Vodja pisarne: Enra Hadžović

Bijeljina, Success Day: 08. 12. 2012



KOSOVO

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



ENDRE KURUCZ

MANAGER

Devetintridesetletni manager se danes ukvarja le še s FLP, pred tem je delal v trgovini. Njegov konjiček je glasba, do zdaj je igral na skoraj 400 gostijah. S svojo partnerico živi v naselju Órbottyán.

Sponzorka: Melinda Gulyás

Višja linija: Éva Keszi Szépné in Mihály Szép, Ilona Illyés, Zsófia Gergely, Aranka Vágási, Miklós Berkics, József Szabó, Rolf Kipp, Rex Maughan



RAD IMAM IZZIVE

Kako si prišel v stik s Forever?

Najprej sem spoznal izdelke, ko sem iskal rešitev za svoje zdravstvene tegobe. Svojo sponzorko Melindo, ki je pozneje postala moja partnerica, sem spoznal leta 2005. Izmenjala sva nekaj besed in vizitke, po preteku enega meseca pa sem jo poklical. Srečala sva se, ponudila mi je izdelke, jaz pa sem se odločil in se ji pridružil. Dolgo časa sem bil le uporabnik izdelkov, posel sam se me ni dotaknil. Potem ko sva se našla tudi zunaj FLP, me je Melinda leta 2007 povabila na ameriško nagradno potovanje, na Traditional Rally, ki je pomenil spremembo v mojem življenju. Pred tem sem bil tako zaposlen kot podjetnik, za opravljeno delo sem dobil točno toliko, kot je bilo predvideno, ni bilo nobenih dodatnih nagrad. Ugotovil sem, da je v Forever vse to drugače. Ogromni nasadi aloeje in Dallas so mi jasno pokazali, da gre za svetovno in zanesljivo podjetje. Preprosto očarljivo.

Kaj se je zgodilo v preteklih petih letih?

Zahvaljujoč svojim uporabnikom sem zelo kmalu postal supervisor, vendar še nisem začel graditi mreže. Vzporedno je delovalo tudi moje podjetje, ki mi je jemalo vse več časa in energije, rezultati pa še daleč niso bili usklajeni z vloženim delom, pa še prostega časa nikoli nisem imel. Poleg tega sem še zidal. Iskal sem rešitev za svoje težave. Imel sem vse več uporabnikov, tako sem dosegel raven assistant managerja, vendar sem še vedno premišljeval le o številu uporabnikov, ne pa o gradnji mreže. Pomladi 2010 sem se odločil za spremembo še istega leta sem ukinil podjetje in začel graditi skupino. Veliko sem se posvetil osnovnemu delu, s tematskimi predstavitvami se je začela tudi gradnja mreže. Začel sem se zavestno usposabljati.

Kaj ti je dalo zalet?

Letos januarja je prišel veliki izziv, usposabljanje Go, Diamond. Zaman sem imel dovolj denarja za udeležbo, usposabljanja so se lahko udeležili le tisti, ki so že dosegli raven managerja. Tako sem januarja sprejel končno odločitev, da bom do konca marca postal manager. Naredil sem vse, da bi lahko šel v Antalyo na seminar. Prepričan sem, da je biti vzor ne eden, ampak edini način vodenja. Prepričan sem bil, da če bom sam pokazal svojim sodelavcem, da lahko v kratkem času dosežem svoj cilj, lahko pomagam tudi njim, da mi sledijo.

Kakšni so tvoji cilji v prihodnosti?

Pomagati sodelavcem in se odzvati na izzive: odkar sem se pridružil, sem bil od Stockholma dalje na vseh evropskih religij. Motivira me tekma, v skupini sem že prejel veliko pokalov in priznanj. Meni to ogromno pomeni. Seveda sem tudi pripravljen delati za to, zato se zdaj pripravljam, da bi se dokazal pred velikim občinstvom. Rad potujem, še veliko je krajev, ki jih želim obiskati. Vse pomembnejše mi je pomagati sodelavcem in uporabnikom izdelkov. Veliko zahvale dolgujem zdravnikom svetovalcem, nešteto krat sem jih prosil za pomoč, prav tako sem hvaležen programom in prireditvam v Jakabszállásu, svoji sponzorki in seveda sodelavcem. Izkoristil bom vse priložnosti, ki jih ponuja podjetje, vzel bom, kar ponuja Rex na pladnju. V preteklih letih sem opazoval največje graditelje posla in ugotovil, da sem na pravem mestu. Tu lahko z zanosnim in vztrajnim delom vsak doseže svoje cilje.

Kaj je glavna sprememba v primerjavi s tvojim življenjem pred Forever?

Gmotna varnost, kakovost prostega časa, življenje z veliko manj stresa in veliko več zdravja.

V svoji družinski hiši si na 80 kvadratnih metrih uredil dvorano za predstavitve in predavanja. Kako jo napolniš z vsebino?

Zgodba se je začela lani decembra. S svojo partnerico in sodelavko organizirava tematske predstavitve za uporabnike in zainteresirane iz svoje okolice. Predavalnica lahko sprejme 40 oseb. Za zdaj ni polna, do konca leta pa bo. To je moj cilj.

Čeprav si se pred tem dolgo obotavljal, si sprejel odločitev in postal manager. Kaj sporočaš tistim, ki se še niso odločili?

Škoda je izgubljenih mesecev. Primite za roko svojega sponzorja, zaupajte mu, saj imata enake interese, kar je eden najpomembnejših elementov mrežnega marketinga. Vsem želim veliko uspeha, vztrajnosti in dobrih rezultatov.
GO, DIAMOND!



Novost!

S PRIPOROČILOM DIAMANTNEGA MANAGERJA MIKLÓSA BERKICSA

TURBO START 2.0

profin



Dragi bralci, verjetno ste pogosto premišljevali o tem, kaj je treba narediti za uspeh. Poleg osebnih dejavnikov, kot so cilji, pripravljenost, pridnost, vztrajnost, ki jih lahko sami oblikujemo na podlagi notranje motivacije in verodostojnih vzornikov, ne gre pozabiti, da je tudi naše delo, gradnja mreže, stroka kot vse druge, ki jih človek poklicno opravlja. Nihče se ni rodil kot manager, vendar imamo dobro novico: tudi tega poklica se lahko naučimo. Prvotni program Turbo Start, ki ga je pripravil Miklós Berkics, poznajo in cenijo ne le po Evropi, ampak v številnih državah po vsem svetu, kjer ga uporabljajo in poučujejo, uspeh voditeljev, ki so v preteklih letih postale prave legende, pa govori sam zase. Vendar ni nobena skrivnost, da se informacije in tudi ves svet stalno spreminjajo, tako je prišel čas za prenovo tega odličnega izobraževalnega gradiva. Dobro je, da nam ni bilo treba znova odkrivati česa novega, saj je uspešno serijo zgoščenek, kolekcijo Turbo Start, aktualiziral eden vodilnih diamantnih managerjev sveta, sam Miklós Berkics. Na prvotnih tonskih posnetkih so zrasli tisoči uspešnih graditeljev posla in vodij mreže, zato nikogar ne preseneča, da smo nestrpno čakali izdajo prenovljene serije. Smetana odličnih graditeljev mreže deluje prav v svetu Forever in zdaj nam predajajo šopek, sestavljen iz svojega najboljšega znanja. Skrbno sestavljena serija vodilnih predavateljev FLP nam omogoča brez odvečnih poskusov in stranskih tirov opravljati profesionalno dejavnost. Vodje svetovnega razreda, naši vzorniki, nam govorijo o svojem prepričanju in izkušnjah ter na s tem podarjajo največje blago, ki ga lahko dobimo mi, sodelavci, ki si želimo uspeha in rezultatov. Predavatelji nam predajajo prave človeške vrednote. Posezimo po njih, prevzemimo njihov zanos, energično profesionalnost in natančno strokovnost, skrivnosti njihovega uspeha in človeško veličino!



Zsuzsa Lenkey, managerka

Success Day

21. JULIJ 2012.



PROGRAM POVEZUJETA

ÁDÁM NAGY & BRIGITTA BELÉNYI NAGYNÉ

senior managerja, člana President's kluba 2011, 2012.



DR. SÁNDOR MILESZ

državni direktor

POZDRAVNI NAGOVOR



DR. KATALIN PIRKHOFFER DR. SERESNÉ

safirna managerka, članica President's kluba 2011, 2012

VAROVANJE ZDRAVJA V POLETNEM ČASU



TIBOR LAPICZ

soaring manager, član President's kluba 2011, 2012

GRADITE SVOJ POSEL Z ZANOSOM!



ENDRE KURUCZ

manager

POSTANITE TUDI VI MANAGER!



SZILÁRD KÚTHI,

manager

HOLIDAY RALLY



JÓZSEF MÁZÁS

senior manager

POGUMNE ŽELJE

UVRSTITEV SUPERVISORJEV, ASSISTANT MANAGERJEV, PRIZNANIH MANAGERJEV, MANAGERJEV, KLUB OSVAJALCEV, PREDAJA REGISTRSKIH TABLIC.

FOREVER 

KOLOFON

Izdajatelj: Forever Living Products Magyarország Kft. **Uredništvo:** FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Faks: (36-1) 312-8455

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

Layout, priprava na tisk: Crossroad Consulting Kft. **Prevod, lektoriranje:** Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Gorán, Vladimír Žarko Anić Antić (hrvaški), Babity Gorán (srbski), Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana (slovenski). **Tisk:** Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdano v 30500 izvodih.

Za vsebino člankov odgovarjajo avtorji. Vse pravice pridržane!

www.foreverliving.com

FAB

POLETJE JE TU - OSVEŽITE SE!
KUPITE 4 KARTONE FAB-A IN 5.
KARTON VAM PODARIMO!



*Delite ta čudovit
izdelek z drugimi!*



TOP 40

Najboljše kupce FAB-a
v poletnih mesecih bomo
nagradili na Success Day-ih.