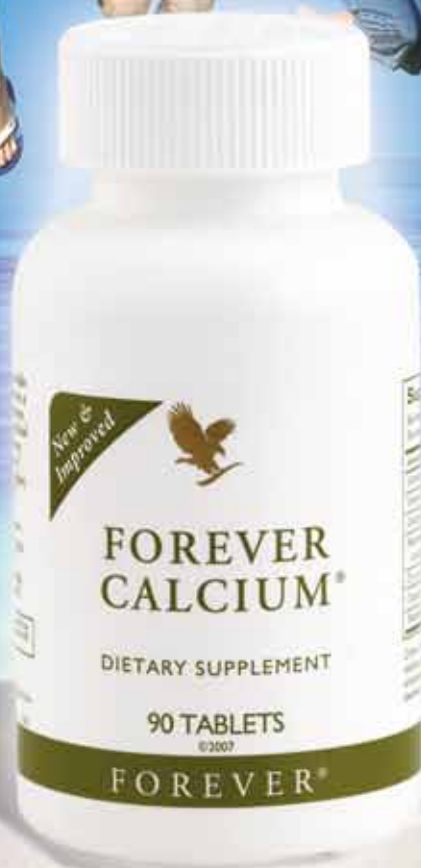


LETNIK XVII, ŠTEVILKA 8. AVGUST 2013

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

# FOREVER





# Posladkajte

## SVOJE DNEVE Z NASMEHOM

Ker smo že globoko v času kvalifikacij za Chairman's Bonus, bi vam rad predstavil nekaj koristnih nasvetov glede upravljanja časa. Za vodjo nekega podjetja ali skupine je pomembno, da ima izdelan strateški načrt, kako uporabiti enega najpomembnejših dejavnikov, čas. Vedno sem navdušen, kadar vodje govorijo z distributerji in se vidi, da je njihovo življenje oziroma posel v ravnovesju, ves čas pa delajo z nasmeškom.

### Načrtujte svoj dan

Kako lahko organiziramo dan, da bomo produktivnejši? Sam vsako jutro namenim nekaj časa temu, da vzpostavim vrstni red pomembnih stvari in se prepričam, da to, kar naredim, v polni meri prispeva k mojim uspehom pri Forever. Najenostavneje se je izogniti najtežjim stvarim, toda v tistih je največji izziv. Kot je rekel Ben Franklin: »Ti lahko zamudiš, čas ne bo.« Najpomembnejše je, da kar se da natančno načrtujemo dan in velike naloge razdelimo na manjše, bolj praktične dele.

### Preoblikujte svojo delitev časa

Ena največjih prednosti Forever je, da si sami razdelite svoj čas. Ste človek, ki zgodaj vstaja? Če je odgovor da, potem je to najboljši čas za vas, da opravite najpomembnejše. Če ste v svojem najboljšem času produktivni, imate še boljše možnosti doseči svoje cilje. Da bi bili učinkovitejši, upoštevajmo nasvet Charlesa Darwina: »Človek, ki zanemari uro svojega življenja, še ni odkril prave vrednosti življenja.«

### Gospodarite s svojim časom, da bi lahko odgovorili na vprašanja, ki so namenjena vam

Na vodjo nekega podjetja ali skupine – kot tudi na vas – so ljudje pozorni, potrebujejo njegovo strokovnost, njegov čas, njegovo

pozornost. Kot distributer Forever tudi vi pomagajte drugim, da so bolj zdravi in bogatejši, zato ne bodite presenečeni, če dobite nekaj vprašanj, telefonskih klicev ali sporočil medijev z različnih področij. Načrtujte svoj dan, da boste imeli dovolj časa tudi za to in da jih boste lahko zadovoljili. Tudi to vam lahko pomaga pri tem, da nadgradite svojo delitev časa ter razvijate svojo koncentracijo.

Vsi imamo na voljo enako časa. Tudi naš najuspešnejši distributer uporablja enakih 24 ur, tako kot vi. Razlika med doseganjem in opustitvijo ciljev je v tem, kako razporedimo svoj čas in ga izrabimo v svojo korist. Ko se tega naučimo, si lahko med sabo pomagamo pri tem, kako doseči finančno neodvisnost, višjo kakovost življenja in uravnoteženo življenje. Zgrabite priložnost, ki jo daje Forever, ter jo delite z vsemi, s komer le morete. Uporabite svoj čas tako, da boste lahko ponosni, da predajate svoje pridobljeno znanje tudi drugim.

Rex Maughan

predsednik uprave, generalni direktor

# LONDON NAS PRIČAKUJE

# LONDON



DR. SÁNDOR MILESZ  
DRŽAVNI DIREKTOR

Mislím, da lahko mirno rečem, da je moje delo moj konjiček, saj sem prav zaljubljen vanj. Naše življenje s Forever nam omogoča veliko potovanj. Tako sem tudi sam v preteklih 16 letih, odkar sem v Forever, veliko hodil po svetu: obiskal sem kar 120 držav. Seveda imam svoje priljubljene države, kot sta Japonska in Kambodža, ter priljubljena mesta, med njimi Las Vegas, Los Angeles in Sankt Peterburg. Vendar je evropsko mesto, v katerem sem preživel največ časa, ga največkrat obiskal, kdaj samo zaradi muzikala ali premiere rock opere. Da, kulturna prestolnica Evrope je zame in za mojo družino London, kjer je najin sin Matyi že pri šestih mesecih poslušal Madonnin koncert. London je lahko vzljubiti, saj je v nasprotju z drugimi mesti Kraljestva tukaj tudi vreme prijetnejše, brez vsakdanjega dežja. Kulturno življenje je fantastično, zgodovina mesta, ki je polno dragocene dediščine, pa je senzacionalna. Najboljši dokaz za to je, da vsak mesec pride tja na milijone turistov iz vsega sveta, da bi si ogledali prestolnico nekdanjega imperija.

Rex Maughan je znova imel sanje in nas bo popeljal v enega najlepših mest sveta, kjer si lahko ogledamo Dalijevo ali Picassovo razstavo, zvečer pa kakšno Webberjevo delo, poleg tega pa srečamo najboljše graditelje mreže sveta, saj nam razkošno potovanje in bivanje v Londonu plača Rex. Aprila-maja 2014 bo namreč Forever Living International prav tu organiziral svoj Global Rally. Običajno pravim, da se morajo tu zbrati vsi, ki živijo in delajo v Forever. Nikoli do zdaj še nismo imeli takšne priložnosti, da bi ob vodstvu našega podjetja srečali tudi najboljše distributerje izdelkov sveta. Gre za ogromno priložnost in največjo motivacijo v vaši gradnji mreže, edini pogoj, ki ga morate izpolniti, je 1500 točk ali uvrstitev na Chairman's Bonus. Naredite vse, da bi se nanj uvrstili! Če pa ste začetnik v gradnji posla, poiščite možnosti, da bo madžarsko in južnoslovansko regijo na eni največjih prireditvah v zgodovini Forever zastopala večtisočglava množica. Dvorana O2 lahko sprejme 20 tisoč sodelavcev Forever. V srednjevzhodnem evropskem prostoru nas živi blizu 30 milijonov. Naj bo dvorana glasna od navijanja članov naše skupine, naj bo vsak deseti udeleženec iz naše regije! Če nas bo dva tisoč, se bo domov vrnilo dva tisoč motiviranih sodelavcev, ki bodo navdihnjeni z dosežki v Londonu in bodo krenili s še večjim zanosom.

Dajte si priložnost! Naredite ta korak in boste z nami v Londonu, kjer se bomo skupaj veselili, prepevali in pozdravili uvrščene na odru. Naredimo to zase, za svojo družino, za prihodnost!

Naprej, FLP Slovenije!



# SUCCESS

**BUDIMPEŠTA, 20. JULIJ 2013**

# DAY

TA POSEL NE BO DELOVAL BREZ PARTNERJEV – TO BI LAHKO BILO OSREDNJE SPOROČILO DNEVA USPEHA. VEČ ZAKONCEV JE Z NAMI DELELO SKRIVNOST SKUPNEGA USPEHA, OD DRUGIH PA SMO SLIŠALI, ZAKAJ JE POMEMBNO, DA NAŠI SODELAVCI DELUJEJO KOT ODLIČNO UIGRANA SKUPINA.

**N**aš Dan uspeha se je začel v pravem razpoloženju: skupina **Lui and the Band** je igrala najbolj priljubljene zimzelene melodije, nato pa smo na odru pozdravili managerje, seveda po doseženi ravni uvrstitve. Program sta to pot povezovala zakonca Halmi, diamantno-safirna managerja **István Halmi in Rita Mikola Halminé**. Trdo sta delala za uspeh, ne le pri Forever, ampak že pred tem. Kot podjetnika sta se preizkusila na različnih področjih, vendar se najboljše počutita prav tu. Povedala sta, da je njun cilj diamantna raven in da pred njim ne bosta obstala. Za kakšen posel gre? Ali je res tako dober? Koliko lahko zaslužimo? Ali tudi jaz zmorem? Rita je obljubila, da bomo do konca dne na vprašanja dobili prave odgovore.

»Dober vodja ne govori o tem, kaj je treba delati, ampak pokaže, kako je treba narediti,« s temi besedami so najavili državnega direktorja **dr. Sándorja Milesza**, ki je najprej spregovoril o najnovejših izdelkih, potem pa o pomenu svetovnega programa usposabljanja Forever – diamantnega izobraževanja. »Pripravljamo se na poseben dosežek: znova želim zasesti prvo mesto,« je dejal državni direktor, nato pa nam predstavil svojo oziroma izjavo podjetja o poslanstvu, ki se glasi: Smo v najboljšem podjetju sveta, vprašanje je le, kaj mu lahko mi dodamo.«

Hišna zdravnica, reševalka, družinska terapevtka in zdravilka **dr. Boglárka Francia** je povezovala del programa o zdravniških izkušnjah. Sama je hkrati delala na treh delovnih mestih, tudi kot soproga in mati je izpolnjevala svoje dolžnosti, ko jo je našla priložnost Forever. Danes dela tisto, kar ima najraje: pomaga drugim.



Po mimohodu supervisorjev in assistant managerjev sta managerja **Gergely Almási** in **Barbara Bakos** spregovorila o svojih začetkih. Zakonca ekonomista sta delala kot podjetnika in bila vajena svobodno razpolagati s svojim časom. »Stvari so kar delovale, imela sva svoje zaposlene, hodila na počitnice, vendar sem si želela več,« priznava Barbara. O Forever sta slišala že pred desetletjem, do preobrata v njenem življenju pa je privedlo srečanje z zakoncema Halmi. »Pred tem sem že opustila svoje sanje, vendar sem jih znova pobrala in jih preoblikovala v cilje. Imam vizijo,« je pripovedovala Barbara.

»Za naju je Forever zakladnica izpolnitve in možnosti,« je prevzel besedo Gergely Almási. »V preteklem letu dni sva postala boljša. Kako? Samo s cilji in sanjami. Narediti je treba korake, ki jih kažejo sponzorji. Usoda pa bo že naredila tako, da bomo ugotovili, kaj je bilo smiselno in kaj ne. Midva bi lahko padla na številnih točkah, vendar sva se odločila, da ne bova postala zgled za to, kako ne gre, ampak vzor za uspešnost. Naši dosežki so odvisni od naših sanj!«



**Tibor Radóczki** je bil zaposlen v podjetju, ko je začel graditi posel. Med tednom je opravljal svoje poslovne funkcije, ob koncu tedna pa organiziral predstavitve izdelkov. Kot ekonomist in strokovnjak za marketing in zunanjo trgovino si je prizadeval, da bi multilevel marketing dobil svoje mesto tudi v višjem šolstvu. Danes je soaring manager s štirimi managerskimi posli v petih državah. O odgovornosti meni, da obstajata dve vrsti ljudi: tisti, 'ki nikoli niso krivi', ampak so krive okoliščine, in tisti, ki sprejemajo odgovornost zase, pa tudi za tiste, ki jim zaupajo. Z vidika poslovne uspešnosti je pomembno tudi, ali razmišljamo podložniško ali podjetniško. Torej, ali pričakujemo, da nam bodo drugi povedali, kaj je treba delati, ali pa smo pripravljeni sami usmerjati svojo usodo in tudi kaj žrtvovati, da bi dosegli svoje cilje. Na tem področju Forever Partner's Business Club posreduje najvišjo raven podjetniške miselnosti. »V Forever ni treba stopiti, temveč pridobimo pravice, obveznosti do nas pa ima podjetje,« razlaga Tibor Radóczki, nato pa povzame, o čem naj bi spregovorili potencialnim sodelavcem. »Temeljnega pomena je varnost, in to je treba ponuditi.« Po nasvetih smo dobili še profesionalno kalkulacijo o tem, kako se izplača upravljati točke in na tej osnovi načrtovati potek posla. »Če želite dosežke, morate voditi: sebe in svojo skupino. Od vašega izžarevanja je odvisen uspeh celotne skupine.«

Znova so sledile uvrstitve: na odru so se zvrstili sodelavci, ki so dosegli 60 cc+, Klub osvajalcev, managerji, dobitniki avtomobilskega programa in vodilni managerji.

Po zaslužnem slavju sta nova zakonca **dr. Ilona Juronics Vargáné** in **Géza Varga** spregovorila o načrtovanju prihodnosti. Ilona je pripovedovala o tem, da ji sam poklic zdravnice ni omogočal posebnih prednosti, saj se je ubadala s podobnimi težavami kot vsi drugi. Tudi njima ni bilo lahko kreniti. Ilona je dodala: »Največje uspehe ne bomo dosegli z gradnjo uporabniške mreže, ampak z utrjevanjem skupine. Uspeh je enak enoti cilja in vloženi energiji, torej času, znanju, organiziranemu delu. Od zdaj vam nihče ne more ukazovati, kaj je treba narediti, bodite svoj šef!« Posebno pomembno je, da kažete zgled: »1 cc že prvi dan, 4 cc do



sredine meseca, vendar se ne ustavimo pri tem!«  
Pa še nekaj je pomembno, »imejte partnerja, ki  
vam bo stal ob strani, podobno kot ga imam jaz«,  
je pristavila Ilona. Géza Varga je dopolnil misli  
svoje soproge. »Uspehe dosegate vi sami, le od  
vas je odvisno, ali boste uspešni. Vendar morate  
prepoznati priložnost, se prilagoditi okoliščinam  
vsak dan, saj gradimo drug drugega. In kdaj  
začeti? Pravi trenutek je tisti, ko srečate priložnost.  
Ne odnehajte, imejte visoke cilje, pokažite vsem,  
kakšen človek ste, in da boste uresničili vse, kar  
ste si zadali.«

Veselili smo se uvrstitve assistant supervisorjev,  
nato pa nam je diamantno-safirni manager  
**Róbert Varga** postavil vprašanje: Kakovostno  
življenje ali denar? K sreči pri Forever ni treba  
izbirati. Na platnu so si sledili skrb vzbujajoči  
podatki: zdravstvene statistike, vzroki umrljivosti,  
količina potrošnje zdravil na Madžarskem,  
prisotnost sintetičnih snovi v našem organizmu.  
Bolezni srca in ožilja, tumorji, alergije,  
narkomanija, cigarete ... Same strah zbujujoče  
stvari, pri preprečevanju teh pa imata pomembno  
vlogo naš življenjski slog in naša prehrana.



Medtem pa se vsebnost vitaminov in rudninskih snovi v zelenjavi in sadju drastično znižuje. To je eden razlogov, zakaj se izplača jemati prehranska dopolnila. Spregovoril je tudi o prednostih gradnje posla in FLP: prilagodljive možnosti nakupa, dosežena poslovna raven ostaja, možna je le rast, etično vodenje podjetja, neomajen gospodarski razvoj v več kot 150 državah sveta, v sekundi se proda plastenka gela, vsak dan se pridruži tri tisoč članov. »Gre za poslovno priložnost 21. stoletja,« je dodal Róbert Varga, »pri ljudeh bosta dve stikali vedno delovali: življenjska kakovost in varnost: oba sta potrebni.« Vendar, kako kreniti? Predavatelj nam je pomagal pri orientaciji pri izračunu točk, bonusov in honorarjev, ob tem pa nas povedel tudi po strokovnih vprašanjih. »Ali zaslužite toliko, koliko ste vredni? Kako bi radi živeli, če bi imeli izbiro?« je spraševal Róbert Varga. »Če je vaš cilj propadel, si zastavite nove cilje, prenova je vedno mogoča. Madžarska še nikoli ni potrebovala FLP kot danes, in velja tudi obratno.«



*Učite in zabavajte se s FLP TV!*

**POVZETKI DOGODKOV, PREDAVANJA S PRIREDITEV DAN USPEHA, ZGODBE O USPEHU, GASTRONOMIJA, KULTURA, RUMENI TISK – VSE NA ENEM MESTU:**

[www.fullarts.hu/flp](http://www.fullarts.hu/flp)



BERKICS MIKLÓS

# FOREVER DIAMOND TRAINING

FOREVER  
The Aloe Vera Company

REGIONAL SEMINAR

DVORANA SYMA 1146  
BUDIMPEŠTA, DÓZSA GYÖRGY ÚT 1.



DR. SÁNDOR MILESZ  
državni direktor



ALLAN PEASE  
avtor, predavatelj



CHRISTEL REICHLÉ  
DIETMAR REICHLÉ  
diamantna managerja



VERONIKA LOMJANSKI,  
STEVAN LOMJANSKI  
diamantna managerja



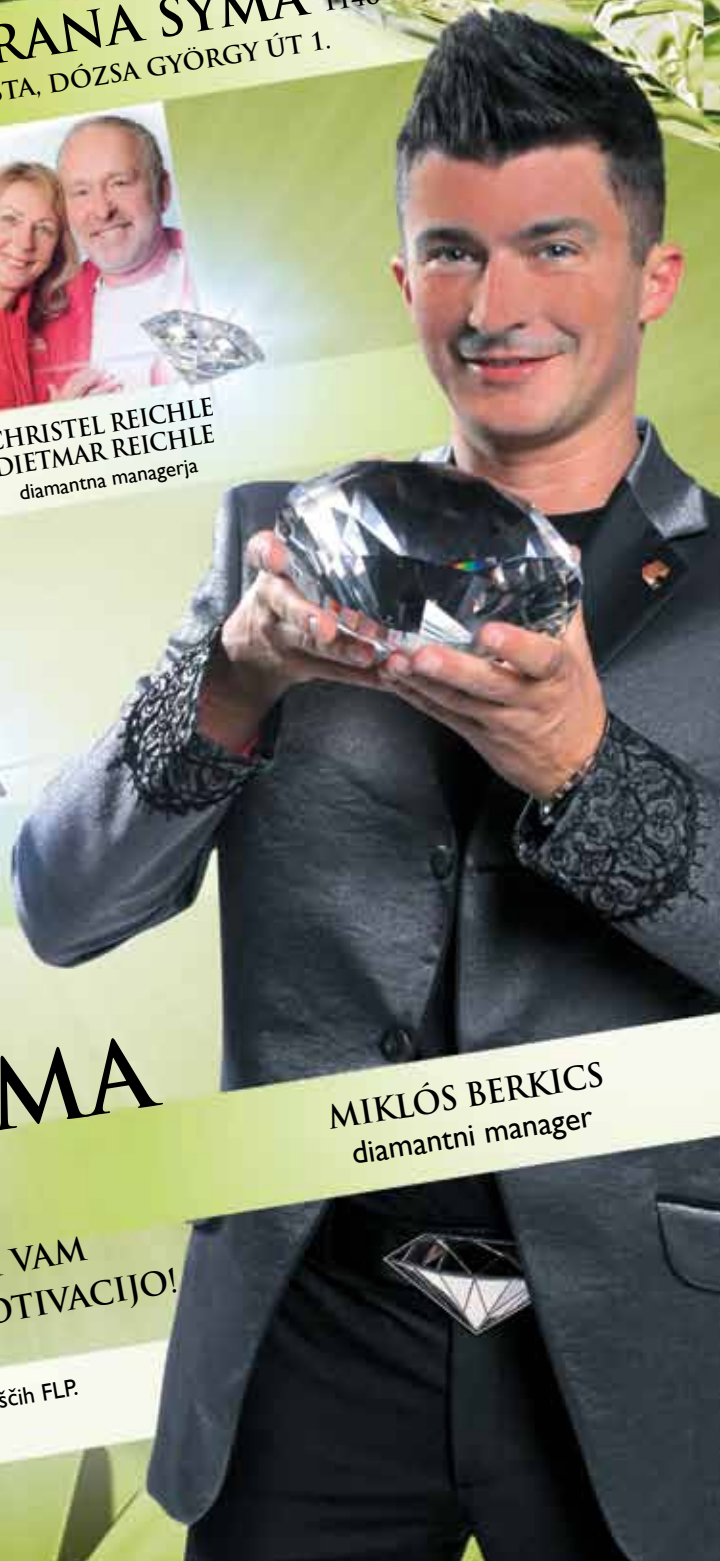
ATTILA GIDÓFALVI,  
KATI GIDÓFALVI  
diamantna managerja

2013. 12.-13. OKTOBER  
DVORANA SYMA  
BUDIMPEŠTA

PRIDITE IN SE UDELEŽITE USPOSABLJANJA, KI VAM  
ZAGOTAVLJA FANTASTIČNO ENERGIJO IN MOTIVACIJO!

Vstopnice v predprodaji za 10 tisoč Ft za 2 dni lahko kupite v skladiščih FLP.  
Pridržujemo si pravico do spremembe programa.

MIKLÓS BERKICS  
diamantni manager





# BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

**BUDIMPEŠTA** 9. JUNIJA 2013

O prvem dnevu junijskega diamantnega usposabljanja smo poročali že v prejšnji številki, zdaj pa je pred vami povzetek predavanj drugega dne s pravo parado zvezdnikov. Voditelja sta bila tudi tokrat diamantni manager Miklós Berkics in državni direktor, safirni manager dr. Sándor Milesz.





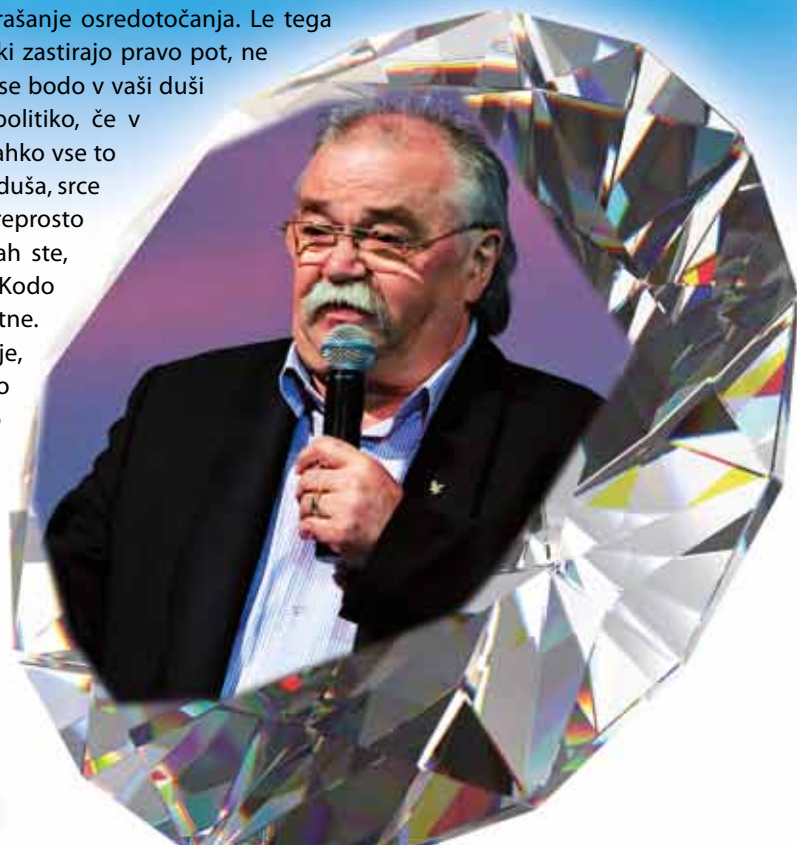
**BODO SCHÄFER JE PODJETNIK, PISATELJ, TRENER, OČE TREH OTROK. PRED ČASOM JE Z NEKAJLETNIM DELOM POSTAL FINANČNO NEODVISEN, IMA PROSTI ČAS IN SREČNO ŽIVLJENJE – SVOJO METODO PA ŽELI PREDSTAVITI TUDI DRUGIM.**

»Rad vidim, ko ste nasmejani, takrat ste veliko bolj uspešni v poslovnem svetu, pa tudi v zasebnem življenju. Če ste v težavah, si letvico postavite visoko, dajte si obljubo in ji sledite. Če si obljubite, ste dolžni poiskati tudi rešitev. Race pred težavami zmrznejo, orli iščejo rešitve. Ne bodite raca, bodite ore! Ne bodite polni izgovorov, to ne pomaga odstraniti težave. Ni objektivne realnosti, ni avtomatičnih odgovorov, le izzivi so in priložnosti. Imejte nekaj v življenju, kar počnete vsak dan, to je ključ do uspeha, poleg tega pa bodite odgovorni.

Za to pa je treba imeti samozavest. Samozavest in prihodki: so vzporedne linije. Ne glede na ne-je morate verjeti vase, uspeh si lahko lastimo le tisti trenutek, ne moremo ga kupiti, vsak dan je treba plačati ceno zanj. V tem niste sami: vedno potrebujemo nekoga, ki verjame v nas, trenerja, ki je poleg nas, saj ima vsak od nas tudi težke trenutke. Ne glede na to, kako uspešni ste, boste najboljše trenutke doživeli v skupini. Poglejte naokoli: Forever Living Products deluje, najdete ljudi, ki bi lahko bili za vzor, in postanite tudi vi takšni! Priložnost je tu pred vsemi. Med delom bomo naleteli na težave, a težave nikoli niso velike, le mi smo majhni. Poskusimo torej zrasti! Povem vam, kaj sem obljubil sebi. Pred sedmimi leti sem ustvaril nekaj in si obljubil, da bom to znanje predstavil milijonom ljudi. Mislim, da sem dosegel svoj cilj. Postavite se za svoje sanje, nikoli ne obupajte, potegnite iz sebe največ, naj bo vaše življenje mojstrovina, dobimo se na vrhu!«

**SAFIRNI MANAGER JÓZSEF SZABÓ, USTANOVITELJ MADŽARSKEGA FLP, ZGLED MNOGIH.**

»Svet ne pripada le 20-letnikom! V duši se počutim diamant in to dnevno doživljam. Prišel bo čas, ko se bom lahko osredinil le na to, saj je vse le vprašanje osredotočanja. Le tega se držite v svojem življenju! Dokler ne odstranite stvari, ki zastirajo pravo pot, ne boste dosegli svojega cilja. Če boste pozorni le na posel, se bodo v vaši duši odprle misli. Vendar: zaman boste prebiral poslovno politiko, če v duši ne boste začutili, da gre za pomembno stvar. Da bi lahko vse to doživeli s strastjo, morate spustiti roko svojega sponzorja, duša, srce in vztrajnost pa vas bodo peljali naprej. Ne analizirajte, preprosto delajte vsak dan in vam bo včasih tudi uspelo. V težavah ste, če imate bančno kartico, pa ne poznate svoje PIN-kode. Kodo potrebujete tudi pri nas, a pogosto niti vi ne poznate lastne. Kodo iščemo vse življenje, jemljite resno svoje življenje, svojo usodo! Če vi ne boste vedeli, je tudi mi ne moremo poznati, to si morate izboriti sami. Svoboda je verjetno največja vrednota, takoj za zdravjem. Ko pa imate oboje, pride tudi denar!«





**MICHAEL STRACHOWITZ, EDEN NAJBOLJŠIH TRENERJEV EVROPE, JE PRED ČASOM V PETIH LETIH ZGRADIL MREŽO, KI JE IMELA 22 TISOČ LJUDI. PREDAVAL JE V NEŠTETIH DRŽAVAH SVETA. MENI, DA SE V VSAKEM OD NAS SKRIVA NESKONČEN POTENCIAL, LAHKO DOSEŽEMO VSE, NA KAR POMISLIMO OZIROMA V KAR VERJAMEMO.**

»Pozdravljam vas v poslu, ki ga je tašča poskušala skrivati pred vami! Se še spomnite, kako so se odzvali vaši družinski člani? Ni smešno? Ljudje imajo vedno dvome, kadar želijo spremeniti življenje na bolje, saj to postavlja človeka pred ogledalo. Nobeden se ne bo veselil vaših uspehov razen sodelavcev, vsi drugi le čakajo, da vam spodrsne. Ne vedo, da je tu lažje postati uspešen kot drugje: MLM je eden najenostavnejših poslov na svetu. A zakaj bo enemu uspelo, drugemu pa ne? Enaki izdelki, enak sistem bonusov, enaka pravila. Neprijetno je, a vse je odvisno od nas. Edini, ki vas lahko pripelje do uspeha ali pahne v neuspeh, ste vi sami. Vsak, ki je postal uspešen, se je ukvarjal s tremi stvarmi: znanjem, motivacijo, pristopom. Znanje, ki ga v praksi ne uporabimo, nima vrednosti. Tvoja edina naloga: najti kupce, uporabnike, sodelavce distributerje in jim pokazati, kaj je treba storiti.

Prepoznati vodje in jih usposobiti. A samo poskušanje nikoli ne deluje, potrebujete ljudi, ki to že delajo. Sprejmite, da ne bodo vsi vztrajali, a da bo vsak diamant, ki se za to odloči in si tega želi.

To je mesto, kjer lahko uporabite vse svoje sposobnosti, tu se pokaže, kaj se v kom skriva, in to je tisto, kar vas bo osrečilo, ne pa denar, čeprav je res, da gre oboje skupaj. Statistika deluje: pet stikov – eno srečanje, tri srečanja – en podpis, trije podpisi – eden začne delati, od treh bo eden postal manager. Delajte s tem znanjem in boste dosegli višjo stopnjo! Prebudite velikana v sebi, poiščite svoj osebni zakaj, vse drugo bo prišlo samo od sebe. Vprašanje je, kaj je tisto, na kar najpogosteje mislite. Ogromno ljudi je, ki vedo le, česa si ne želijo, pa vseeno dobijo to, ker imajo zgolj to v mislih. Spremenite svoje mišljenje! Kar danes definirate kot jaz, je vse preteklost. Preteklost ne obstaja, le danes, o tem pa lahko svobodno odločate.«

**ROLF KIPP JE NEMŠKI DVOJNI DIAMANTNI MANAGER. ZAČEL JE PRED 18 LETI, DO DANES JE ZGRADIL NAJVEČJE OMREŽJE, KAR GA POZNA FLP, KOT 'TRINAJSTO PLAČO' PREJME ČEK V VREDNOSTI 1,2 MILIJONA DOLARJEV.**

»Nisem drugačen. Kar sem, je rezultat skupinskega dela. Res ogromno delam, a pri meni vsak dela tako. Takrat še nismo vedeli, da bomo uspešni, smo pa imeli upanje in bili sposobni narediti nekaj za to. Sem otrok izdelka, rad imam izdelke, tako se je začelo. Poldrugo leto sem delal ob službi, potem le še v Forever in sem v začetku naredil vse možne napake. Danes imam tri milijone distributerjev v 80 državah. Prvo pravilo: če želite zgraditi nekaj izjemnega, le storite to, prej vas ne bodo mogli posnemati. Ne poskušajte spreminjati drugih. Edini, ki ga lahko spremenimo, smo mi sami, pa še to je izredno težko. Ta posel temelji na čustvih, navdušenju, iskrenosti in zanesljivosti: 90 odstotkov je čustev, 10 odstotkov pa znanja. Pomembno je: Ste pri poslu vredni zaupanja? Ste svoj najboljši kupec? Koliko izdelkov uporabljate? So vam všeč? Odgovorni ste do svoje globine, saj vam ti ljudje zaupajo. Lahko jih dvignete ali pa pohodite. Gre za resen posel: le to lahko pričakujete od drugih, kar tudi sami naredite. Nimate težkega dela, nikoli doslej niso izdelki imeli tako velikega trga, poleg tega imamo tak poslovni model, kateremu inteligenčen človek ne more reči ne. Je poslovna priložnost, ki zagotavlja uspeh, z močno podporo, kjer lahko z malimi vložki zaslužimo milijone. A vsak doseže le, kolikor si zasluži. Razmislite, kakšne ljudi iščete. Moji izbranci imajo cilje, se znajo navduševati, so resni, hitro razumejo. Od nekoga takega ne sprejmi ne-ja. Ob začetku mi je devet od desetih reklo ne, danes je to razmerje obratno: to je rezultat 18 let razvoja. Posel v Forever mi je medtem dal vse, kar sem potreboval. Vsak dan živimo, kot si želimo, ceno pa smo plačali vnaprej. Pomislite: kako bi se spremenilo vaše življenje, če bi imeli moj denar?«






**DIAMANTNI MANAGER MIKLÓS BERKICS, KI MREŽO ŠIRI ŽE 15 LET, FOREVERJEV OBRAZ, JE BIL NA GLOBAL RALLYJU 2013 NAGRAJEN ZA SVOJE DOSEŽKE V OBLIKI ČEKA V VREDNOSTI 425 TISOČ DOLARJEV.**

»Kaj se je zgodilo z vami v zadnjih štirih mesecih? Lahko bi se zgodilo marsikaj, in tudi v naslednjih štirih se lahko zgodi enako! Vsako srečanje ima drugo temo, diamantno usposabljanje pa je edinstveno. Naloga je: delajte z glavo, ne s silo! Jaz sem potreboval pet mesecev, da sem dosegel raven managerja. Medtem se mi je nabralo že za 5 tisoč dolarjev provizij, in od tam je le raslo ... Minilo je 16 let, mnogo Profit Sharingov, nato Chairman's Bonus – to je že vsota, ki spremeni življenje. Skupno sem prejel že 5,5 milijona evrov nakazil od Forever Living Products, in to je le znesek, ki presega mesečni bonus ... Tu je zares veliko denarja, a je treba tudi delati za to – skupaj. Sodelavci gredo in pridejo, nekdo pa vedno ostane, vaš sponzor. Ste pripravljeni, da vam sponzor spremeni življenje? Snemite si očala slabe volje ter si nadenite nasmeh! Nasmeh je enak zdravju, rezultatom, uspehu in denarju. Napolnite si življenje z veselimi, pozitivnimi stvarmi. Globoko v sebi se še znate nasmehnuti, nasmeh je zakoreninjen v vas. In lahko pridejo programi spodbude, uvrstitve: tudi vas čaka Bolgarija, Varna, Amerika, Lake Tahoe, London ... V rokah imate svojo usodo, bodite pozorni, da ne bo v rokah drugih!«



**Naša ponudba do razprodaje zalog:**

Vsi, ki boste pod eno šifro kupili vsaj dve vstopnici za oktobrsko diamantno usposabljanje, boste na USB-ključu dobili posnetek predavanj s februar-skega izobraževanja. Naša ponudba velja do prodaje zalog. Udeležite se tudi vi usposabljanja, ki vam bo dal fantastično energijo, motivacijo in znanje!







tudi drugi. Zdravniki – poleg tega, da so tudi sami uporabniki – ob vsakdanjem delu delijo nasvete in s tem odpirajo nove vidike za program našega podjetja. **Dr. Gabriella Tót**, tudi sama managerka FLP, je briljantno povezovala ta del programa.

Posel FLP je tudi neke vrste zabava, zato nam ni tuje, da se na seminarjih zabavamo. Glavna vloga pri tem je imel tokrat frontman skupine Divlji kesten, mojster vzdušja, **Igor Starović**. Zabavni del je bil pravi uvod v poslovni del Dneva uspeha.

FLP je podjetje, ki lahko izpolni tisoče želja, a moramo spoštovati nekaj osnovnih pravil: načrtovanje, organizacijo poslovnih srečanj, poslušanje drugih, na podlagi tega potem izbira pravega načina za predstavitev poslovne priložnosti, redna skrb za stranke. Živ dokaz, da vse to res deluje, je managerka **Jovanka Štrboja**, saj tudi sama uporablja vse našteteto pri gradnji svojega posla FLP.

Uvrstitve so izložbeno okno našega dela. Pozdravljamo naše supervisorje, kot tudi nove srbske managerje: **Danija Radovića ter Eleonóro in Jánosa Baranyja**.

V nadaljevanju nagradujemo nove člane Kluba osvajalcev in 60 cc+ oziroma tiste, ki s svojo skupino zberejo 60 osebnih in nemanagerskih točk na mesec. Oni so pravi mojstri svoje stroke!

Sodelovanje v programu spodbude so si za nadaljnjih 36 mesecev zagotovili **Nevenka in Vladimir Jakupak** z doseženo prvo stopnjo ter **Veronika in Stevan Lomjanski** z doseženo tretjo stopnjo.





Vsi imamo sanje, vendar v številnih manjka vera, da bi vztrajali pri njihovi uresničitvi. Vsi imamo možnost, da nekaj dobimo od življenja, zato ni dovolj sedeti in čakati, da nam sreča pade v naročje. Vse je boljše od posedanja, nam sporoča manager **Vitomir Nešić**. Njegov cilj je, da čez svoje izdelke ali marketinški načrt spravi FLP v sleherno gospodinjstvo.

Raven assistant supervisorja je prva stopnička marketinškega načrta FLP. Ta pomeni poslovno zrelost in začetek zares neodvisnega poslovanja. Čestitamo našim novim supervisorjem!

Vsako srečanje FLP je prelomnica: stopimo z vrtiljaka vsakdanjih obveznosti, spremenimo lasten pogled na svet. FLP je v resnici način za gradnjo skupine. Vsak dobi v roke pravo orodje: paket Touch of Forever. Ta je temeljnega pomena v tem poslu: ohranja aktivnost, zagotavlja finančni prihranek oziroma je izredna reklama ob zagonu lastnega podjetja, sporoča safirna managerka **Marija Buruš**.

Naše naslednje srečanje bo 23. septembra 2013, ko vas pričakujemo z novimi idejami in novimi poslovnimi uspehi.

**Dr. Branislav Rajić,**  
regionalni direktor FLP Srbije





# LAST MINUTE!

Kvalifikacijsko obdobje:  
1. maj - 31. avgust 2013

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

## POGOJI ZA UVRSTITEV MOTIVACIJSKI PROGRAM

Raven višje! Bodite aktivni v času trajanja kvalifikacij od prvega polnega meseca naprej (priznani osebni nakup v vrednosti 4 cc, če je od tega opravljen nakup v vrednosti vsaj 1 cc pod lastno šifro), torej če ste vstopili na primer 15. junija 2013, potem od 1. julija. Glede na svojo sedanjo raven distributerja se uvrstite raven višje po marketinškem načrtu (tisti na ravni distributerja morajo doseči raven supervisorja). To je prva raven za Holiday reli.

Po uvrstitvi lahko do konca časa trajanja kvalifikacij, v dveh zaporednih mesecih, znova izpolnite pogoje za uvrstitev, torej če ste z ravni distributerja oziroma assistant supervisorja junija dosegli raven supervisorja, mora vrednost vašega prometa, ob ohranitvi aktivnosti, v junija in julija oziroma julija in avgusta skupaj dosegati 25 cc! Če ste krenili z ravni supervisorja in junija dosegli raven assistant managerja, potem mora vrednost vašega prometa, ob ohranitvi aktivnosti junija in julija oziroma julija in avgusta spet doseči 75 cc, itd., kar pomeni, da se boste uvrstili na II. raven Holiday relija.

Če ste pristopili v zadnjem mesecu časa trajanja kvalifikacij in boste izpolnili pogoje za uvrstitev na Holiday reli, vam na Holiday reliju sicer ne pripada oskrba VIP, seveda pa se boste uvrstili na I. raven. Tisti, ki boste v kvalifikacijskem obdobju napredovali dve ali več ravni v našem marketinškem sistemu, boste na Holiday Rallyju deležni oskrbe VIP, torej boste dosegli 2. raven.

**NAMESTITEV:** v hotelu Ambasador s petimi zvezdicami, polna oskrba. Sodelavce, ki se bodo uvrstili na 2. raven, bomo na kraj relija prepeljali z VIP-avtobusi, med prireditvijo bodo deležni oskrbe VIP-bifeja, zanje bomo uredili prodajne točke VIP, torej se jim ne bo treba postavljati v vrsto.

Naši sodelavci, ki se bodo uvrstili na I. raven, morajo sami pokriti stroške potovanja, naše podjetje pa jim seveda ob plačilu zagotovi vse storitve.

## KDAJ IN KJE BO HOLIDAY RALLY?

Od 5. do 6. oktobra 2013 v Opatiju na Hrvaškem.

# HR

## HOLIDAY RALLY

Opatija



## Global Rally 2014

Forever Global Rally 2014 bo ena najbolj očarljivih in vznemirljivih prireditev leta. V londonski areni O2 bomo skupaj z 20 tisoč distributerji z vsega sveta slavili in priznali svetovne dosežke in distributerje Forever.

# BELIEVE IT. VERJETI!

Global Rally 2014 je prava priložnost srečati najboljše v tem poslu. Tam se boste udeležili prefinjenih in popolnih usposabljanj, spremljali uvrstitve na vse višje ravni in boste deležniki še bolj mogočne prireditve. Vse, ki se boste uvrstili na Global Rally 2014, bomo popeljali na edinstvene in posebne kraje, kjer vam bomo predstavili osnove delovanja našega podjetja. Saj veste, ni ovir, gre za posel, ki ne pozna meja.



# 2014/20

## DESTINATION LONDON. KRAJ PRIREDITVE LONDON

Global Rally vam ponuja edinstveno doživetje. Na uvrščene čakajo večerje, treningi, programi za prosti čas, priznanja, predstavitve izdelkov in povezana usposabljanja ter uvrstitve na Chairman's Bonus, seveda pa bodo nameščeni v najboljših in najrazkošnejših hotelih na najprivlačnejših lokacijah. Pripravite si cilindre, potujete v London!

# ACHIEVE IT. DOSEČI!

Pogoje za uvrstitev na Global Rally lahko izpolnite tudi vi, potrebujete le vztrajnost in odločnost. Ne pozabite, ne gre le za to, kam boste prispeli, ampak tudi za to, kaj boste doživel med samo potjo. Motivacijski program Forever vam bo v pomoč pri razvoju, zato spretno zastavljajte cilje in se prepričajte, česa vsega ste sposobni. Seveda morate vložiti vse, kar lahko, da bi svoje cilje tudi dosegli. Tu se lahko naučite najboljših metod in z njihovo pomočjo boste lahko uspešno vodili tudi svoj posel.

# LIVE IT. DOŽIVETI!

Pogoji za uvrstitev na Global Rally so več kot enostavni. V koledarskem letu morate doseči vsaj 1500 cc ali se uvrstiti v Chairman's Bonus. Da, toliko! Pravila niso zapletena, ni odstavka z drobnim tiskom. Med 1. januarjem in 31. decembrom 2013 naberite 1500 točk ali se uvrstite v Chairman's Bonus, za vse drugo bo poskrbel Forever. Od števila vaših kartonskih točk v enem letu je odvisno, kaj vse lahko doživite na prireditvi Global Rally.



# ,000/02

## Kaj vse to pomeni za vas?

S povezavo motivacijskih programov Global Rally in Chairman's Bonus vam bomo pomagali posel dvigniti na še višjo raven. Ovire iz prejšnjih pravil smo ukinili, kar pomeni, da več ni izgovorov za razvoj globalnega posla. Želimo vam veliko uspehov. Zmorete!

O spodbujevalnem programu Chairman's Bonus lahko podrobneje preberete na spletnih straneh:

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



FOREVER



# SREČANJE

»Moč skupine je odvisna od prijateljstva med člani skupine.«

(Sokrat)

## NA HRVAŠKEM

HRVAŠKI MANAGERJI FOREVER LIVING PRODUCTS SO JUNIJ ZAČELI NA DOMAČJI JEHIČI PRI OPATIJI, KJER SO OB DELU IN DRUŽENJU PREŽIVELI DVA PREKRASNA DNEVA. VSE JE BILO NA NJIHOVI STRANI: PREKRASNO OKOLJE, DOBRO RAZPOLOŽENI SODELAVCI, PA ŠE SONCE JE VEDELO, KDAJ MORA NAJBOLJ SIJATI.

Zbrane je pozdravil hrvaški regionalni direktor FLP **dr. László Molnár**, ki je spomnil, da je najpomembnejši pogoj uspešnosti izžarevati pozitivno energijo, s katero bomo pritegnili nam podobne. V svojem nagovoru je spodbujal k enotnosti, saj bomo le tako dosegli pomembne rezultate.

Program je z veliko mero elana povezoval senior manager **dr. Albert Keresztényi**, ki je svoje izkušnje nesebično delil z navzočimi.

Senior managerka **Manda Korenić** nam je v svojem

predavanju z naslovom Korektnost pri delu sporočila: »Naša skupina že velja za blagovno znamko. Pri svojem delu moramo čuvati ugled te znamke. Naučimo svoje sodelavce, kako se pravilno dela.«

Nato nas je managerka **Jadranka Kraljić - Pavletić** v svojem predavanju popeljala na Havaje, kjer je preživela nepozabne trenutke, vendar je pogrešala nas, sodelavce FLP Hrvaške! Njene besede, polne čustev, so nas spodbujale, da bi prihodnje leto na avtobusu napolnili vse prazne sedeže, ki jih je rezervirala za nas, ter da bi med potjo vsi videli rdeče-bele kvadratke hrvaškega grba.

Soaring managerka **Sonja Jurović** nam je s svojim predavanjem predala jasno sporočilo: »Spremenite se v tisto, kar želite postati!«

Senior manager **Tihomir Stilin** je živ dokaz za to, da lahko ideja spremeni človekovo življenje.

Soaring manager **Zlatko Jurović** pa nam je sporočil: »Vlagajte v učenje, pridobljeno znanje bo napolnilo vaše žepel!«

Predavatelji so nizali pozitivne primere, nas krepili in učili. Lepo je bilo videti enotnost.

Po predavanjih so se naši sodelavci udeležili razkošne večerje ter se zabavali ob glasbi in plesu, pa še sodelavko managerko **Ivanko Vidiček** smo presenetili s torto ob njenem rojstnem dnevu.

Največje presenečenje pa nam je pripravila zagrebška pisarna, ki je za nedeljo organizirala predavanje safirne managerke **Ágnes Krizsó**. Ta je spregovorila o ciljih, ki nas ženejo naprej. Moramo sanjati, ker svoje sanje lahko uresničimo. Poleg tega nas sanje nič ne stanejo!

Po predavanjih so se managerji pomerili v nekaterih nevsakdanjih športnih panogah. Oblikovali so štiri skupine, in sicer Eagle, Activator, Vihar in Diamant. Vihar je bil prepoznaven po svoji moči, tako so člani te skupine zmagali v vleki vrvi. Skupina Eagle je bila edina, ki je bila dovolj previdna in pozorna, tako je surovo jajce celo prišlo v cilj.

Skupina Activator nas je nasmejala, skupina Diamant pa je zmagala v porivanju samokolnice in v posebni nogometni igri.

Napolnili smo se s pozitivno energijo, ki je domačijo Jehnici obdajala ves čas našega bivanja.





# ALOE INFO CENTAR

## NOVA INFORMACIJSKA PISARNA FOREVER V SUBOTICI

**ZAKONCA JÓZSEF IN ELEONÓRA BARANYI, KI STA SE PRED KRATKIM UVRSTILA NA RAVEN MANAGERJA V FOREVER LIVING PRODUCTS, STA V SVOJEM PODJETJU, KI DELUJE ŽE 20 LET V SUBOTICI, ODPRLA INFORMACIJSKO PISARNO.**

József in Eleonóra sta dobra ekipa. József je poslovnež, Eleonóra pa zdravilka. Pravita, da je Forever kot naročen zanj, saj združuje posel in zdrav življenjski slog.

Slavnostni gostje odprtja so bili član malteškega viteškega reda, znanstvenik, raziskovalec, podpredsednik Združenja madžarskih zdravilcev, državni direktor Forever Madžarske in južnoslovanskih regij, safirni manager dr. Sándor Milesz, diplomirani ekonomist, soaring manager in regionalni direktor Forever Living Products Tibor Radóczki in zdravnica, soaring managerka dr. Ilona Gurka Radóczkiné.

Na odprtju je dr. Sándor Milesz med drugimi povedal: »Pravi razvoj Forever se je v Srbiji začel okoli leta 1998. Lepo, postopoma. Med južnoslovanskimi državami je danes Srbija najuspešnejša. Želim si, da bi se sčasoma resnično razvili v podjetje, ki bi zagotavljalo eksistenco po vsej državi. Človeški viri so dani, podjetje pa zagotavlja tudi ekonomsko zaledje. Gre za izredno močno multinacionalko z vsemi danostmi, s popolnim marketinškim sistemom in odličnimi vodilnimi sodelavci.«

Tibor Radóczki je v svojem nagovoru poudaril: »Bodite ponosni, ker ste enakopravni partnerji, podjetniki ameriškega podjetja svetovne ravni, ki deluje že 35 let in je danes s

prometom v višini tri milijarde dolarjev navzoče v 160 državah sveta.«

Eleonóra in József sta se zahvalila svojim sponzorjema, Ildikó in Rudolfu Molnárju, ki sta jima štiri mesece pred odprtjem predstavila priložnosti, ki jih ponuja Forever Living Product. Hvaležna sta tudi svoji višji liniji, Tiborju Radóczkiju in dr. Iloni Gurka, ki ju vztrajno podpirata in motivirata, priložnost

Forever pa jim zagotavlja letenje z orli. Povabljeni so počastili s posebnimi koktajli iz aloje, ki so jih pripravili prav za to priložnost.

V okviru informacijske pisarne bodo potekala podjetniška srečanja in dnevi zdravja, na katerih bodo zainteresirani dobili odgovore na vsa vprašanja v zvezi z vzpostavitvijo finančne varnosti in zdravjem. Eleonóra meni, da je poleg gnotne varnosti najpomembnejše, da lahko svojim otrokom zagotovimo zdravje in lepšo prihodnost.

V bližnji prihodnosti načrtujejo v središču Subotice odprtje še enega, še prostornejšega centra. To bo Aloe Info II.

S temi načrti in sanjami nadaljujemo z zanesljivimi koraki po poti, ki vodi do diamanta.

**Krisztina Molnár**

»Aloe Info Centar sva ustanovila zato, da bi lahko vsem predstavili fantastično priložnost, ki jo ponuja Forever. V Vojvodini je veliko brezposelnih, vse več družin potrebuje socialno pomoč in seveda kakovostnejši in bolj zdrav življenjski slog.«

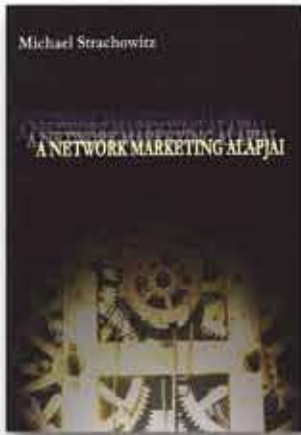


## **SAFIRNI MANAGER JÓZSEF SZABÓ PRIPOROČA**

**Menim, da so temeljne knjige tiste, ki nam dajo nepogrešljive nasvete za razvoj osebnosti, kar je pogoj za uspeh v sistemu MLM. Mi, graditelji mreže, gledamo na svet z drugačnimi očmi. Drugače vidimo ljudi, čas, odnose, naloge. Razviti se moramo v drugačno osebnost. Da bi pridobili in vse življenje obrestovali znanje, ki vas bo popeljalo do uspeha, vam priporočam v branje naslednji knjigi.**

**Želim vam pomagati tako, kot je avtor pomagal meni. To je posel posnemanja.**

**Dragi prijatelj začetnik, priporočam ti naslednje:**



## **MICHAEL STRACHOWITZ**

### **OSNOVE MREŽNEGA MARKETINGA**

»Ta knjiga sicer ne bo namesto vas opravila dela, ki ga je treba opraviti v mrežnem marketingu, ne bo vas obvarovala razočaranj, na katere pač morate računati. Ne bo izbrisala ne-jev in zavrnitev, ki vas bodo spremljali na poti, ki vodi k uspehu. Lahko pa vam bo v pomoč, da bo manj takih neprijetnosti, morda vas bo obvarovala nekaterih stranpoti, da boste prehodili dolgo in uspešno pot, ki vodi do vaših ciljev.«

Knjiga med drugimi opiše razliko med direktnim in mrežnim marketingom, osnovna načela in zakonitosti, ki vodijo do uspešne gradnje mreže, ter genialno metodo, s katero lahko sestavite dolg seznam imen.

Nadalje vam svetuje, kako povabiti na poslovno

predstavitel, kako predstaviti posel in katere so učinkovite vodstvene metode, ter ne nazadnje tudi to, kako postavljati in dosežati cilje.

## **MICHAEL STRACHOWITZ**

### **NAŠ VSAKDANJI STRUP ... SOVRAŽNIKI USPEHA**

Uspešen trener, zdravilec bolečih ran začetnikov graditeljev mreže nas opozarja na strupene pasti trnove poti, ki včasih pelje v gradnjo mreže. Neusmiljeno razkriva vse napade, s katerimi si vsak dan tudi mi sami, pa tudi naši partnerji, rušimo priložnost za uspešno gradnjo mreže. Dobivamo jasne nasvete in recepte za ukrepe in vedenje do naših vsakdanjih strupov.

Zdaj, ko sem znova prelistal obe knjigi, ugotavljam, da jih lahko priporočim tudi svojim sodelavcem, s katerimi skupaj delamo že 10 do 15 let. Torej vsem nam. Misli, zajete v teh delih, so izkušnje gospoda, ki se je tri desetletja uril v gradnji mreže.

Kaj bi lahko sam dodal njegovim besedam? Ne veliko, saj sem se tudi sam iz njih učil osnov. Torej: brez komentarja, le berite, dragi prijatelji!





## RAVEN MANAGERJA SO DOSEGLI



**Bernadett Csóka Kovácsné in Péter Kovács**  
(sponzorja: *Tímea Takács Rózsáné in Imre Rózsa*)  
»Če je v vas vztrajnost, ni zunanjih ovir.«



**Attila Schwarcz**  
(sponzorja: *Anna Tauber Mentésné in Gábor Mentés*)  
»Nikoli ne reci nikoli!«



**Daniel Štajdohar in Martina Štajdohar**  
(sponzorja: *Stjepan Beloša in Snježana Beloša*)  
»Ko so vsi proti vam, pomeni, da ste v popolni zmoti ali pa imate v celoti prav. Ne glede na to, kaj drugi mislijo, morate zaupati vase. Midva sva verjela vase.«



## RAVEN ASSISTANT MANAGERJA SO DOSEGLI

Davidović Milica & Lučić Aleksandar  
Dobos Krisztina  
Dr. Király Tünde & Nagy Károly  
Láng Andrásné & Láng András  
Parac Damir

Begović Jelena & Begović Sladjan  
Božinovski Ines & Božinovski Blaže  
Brljak Zlatko  
Budavári Gergely  
Dr. Dobos Attila  
Dr. Matúz Dezső  
Dr. Sándor Erzsébet & Nagy Gyula  
Fülöp Mónika  
Gregov Ružica & Gregov Dražen  
Hack Imréné & Hack Imre  
Jedlicska László  
Kemenczki Péter & Kemenczkiné Pallagi Anita  
Koltai János  
Lak Laslo & Ceri Renata

Lisak Mirko & Ivošević Svetlana  
Lukanic Žarko & Lukanic Brankica  
Maslesa Predrag & Maslesa Kristina  
Mezei Blanka  
Murganić Đurđina & Murganić Dragiša  
Nytó Tibor & Nyitóné Endrédi Erzsébet  
Ríchlik Istvánné  
Slavinec Branka  
Slovensky Noémi & Simó Károly  
Sztyc Slavica & Đurđević Nikola  
Tot Ibolja & Stojanović Tomislav  
Živković Bojan  
Zöldi Gábor & Zöldi-Keil Szilvia



## RAVEN SUPERVISORJA SO DOSEGLI

Battancs Szilveszter



## ZMAGOVALCI PROGRAMA ZA SPODBUJANJE NAKUPA OSEBNEGA VTOMOBILA

### 1. RAVEN

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter  
Bezc Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória  
Bruckner András & Dr. Samu Terézia  
Budai-Schwarcz Éva  
Marija Buruš & Boško Buruš  
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya  
Davis Erika & Davis Henry  
Dr. Dósa Nikolett  
Éliás Tibor  
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi  
Ferencz László & Dr. Kézmárki Virág  
Olivia Gajdo  
Gecse Andrea  
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila  
Gyurik Erzsébet & Sándor József  
Hajcsik Tünde & Láng András  
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet  
Hertelendy Klára  
Rinalda Iskra & Lučano Iskra  
Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak  
Dragana Janović & Miloš Janović  
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő  
Sonja Jurović & Zlatko Jurović  
Dr. Keresztényi Albert

Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya  
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida  
Klaj Ágnes  
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić  
Kúthi Szilárd  
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya  
Mázás József  
Dr. Molnár László  
& Dr. Molnár-Stantić Branka  
Múladi Annamária  
Nagy Andrea  
Vaseliye Njegovanović  
Dr. Marija Ratković  
Dr. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter  
Sebők Judit  
Senk Hajnalka  
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin  
& Dr. Seres Endre  
Dr. Szénai László  
& Dr. Szénainé Kovács Gabriella  
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona  
Varga Józsefné  
Jozefa Zore  
Zsidai Renáta

### 2. RAVEN

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

### 3. RAVEN

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





# SKUPAJ NA POTI USPEHA

## CONQUISTADOR CLUB

06. 2013. NAŠI NAJUSPEŠNEJŠI DISTRIBUTERJI NA OSNOVI OSEBNIH IN NEMANAGERSKIH TOČK.

MADŽARSKA



1. **Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor**
2. **Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona**
3. **Schwarcz Attila**
4. Láng Andrásné & Láng András
5. Rózsáné Takács Tímea & Rózsa Imre
6. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
7. Lopiczné Lenkó Orsolya & Lopicz Tibor
8. Dékány Mónika
9. Kovácsné Csóka Bernadett & Kovács Péter
10. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre

SRBIJA



1. **Vitomir Nešić & Suzana Radić**

HRVAŠKA



1. **Stjepan Beloša & Snježana Beloša**
2. **Andrea Zantev**

06. 2013

6000+

UVRŠČENI

Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor  
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona  
Schwarcz Attila  
Beloša Stjepan & Beloša Snježana  
Štajdohar Daniel & Štajdohar Martina  
Rózsáné Takács Tímea & Rózsa Imre  
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea  
Lopiczné Lenkó Orsolya & Lopicz Tibor  
Dékány Mónika  
Kovácsné Csóka Bernadett & Kovács Péter  
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre  
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
Žantev Andrea  
Rajnai Éva & Grausz András  
Dobai Lászlóné & Dobai László  
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida  
Nešić Vitomir & Radić Suzana  
Brumec Tomislav & Brumec Andreja  
Iskra Rinalda & Iskra Lučano  
Léránt Károly & Lérántné Tóth Edina  
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág  
Tóth János  
Szolnoki Mónika  
Éliás Tibor



JÁNOS TÓTH SOARING MANAGER

# *Pred mano*

## JE ŠE DOLGA POT

V SVET FOREVER JE VSTOPILO IZ TRADICIONALNEGA PODJETNIŠTVA, ZATO RAZUME JEZIK PODJETNIKOV: VEČINA ČLANOV NJEGOVE SKUPINE IZHAJA PRAV IZ PODJETNIŠKIH KROGOV. S SVOJIMI PETIMI NEPOSREDNIMI MANAGERJI IN DVEMA MANAGERJEMA V GLOBINI JE JÁNOS TÓTH PRAVI PERSPEKTIVNI SOARING V FLP.

**Sponzorka:** Annamária Muladi

**Višja linija:** Attila Dobsa in Mónika Csáki Dobsáné, József Haim in Marcsi Haimné, Miklós Berkics in József Szabó

Bil sem običajen podjetnik, ko je v moje življenje stopil Forever. Moje podjetje [salon kopalniške opreme] je od jutra do večera zahtevalo celega človeka, res je sicer, da finančnih težav nisem imel. Takrat so me povabili na nekaj prireditev, iskra pa preskočila na enem od Berkicsevih usposabljanj: sicer ne verjamem v vse skupaj, ampak mu bom dal mesec dni. Hotel sem dokazati, da običajno podjetništvo pač bolje deluje. Pridružil sem se s paketom Touch.

### **Kakšne so bile prve izkušnje?**

Izbral sem šest oseb in so me seveda vsi zavrnil. Vendar se nisem dal in sem v 20 dneh dosegel raven supervisorja. Vendar moj načrt ni deloval: nisem mogel reči, da posel ne deluje, saj je na moje veliko presenečenje stvar začela delovati. Ob podjetju sem se s tem poslom ukvarjal tri leta: med tednom sem vsako popoldne imel dva do tri pogovore. Čez dva meseca sem postal assistant manager, potem pa so se stvari ustavile.

### **Le zakaj?**

Ker sem do takrat gradil s silo in v svojem krogu, nisem razumel, da je treba delati s čustvi, saj ni dovolj siliti le zato, ker jaz nekaj hočem. Tako sem leto dni postopal na mestu. Nato sem začel prebirati knjige in se je v mojem življenju začel osebni razvoj. Sicer me je moj ego še nekaj časa oviral, vendar sem počasi dojel, da so cilji mojih sodelavcev vsaj tako pomembni kot moji. Danes mi je sicer žal, da je trajalo toliko časa, vendar je dobro, da nam to podjetje pusti tudi dovolj časa: kadarkoli lahko nadaljujemo s točke, na kateri smo obstali.







### **In je prišel preboj?**

Da, vendar sem moral zapreti svoje podjetje. Pomislil sem namreč, da če sem v dveh urah na dan dosegel raven managerja, bom v osmih urah gotovo zaslužil vsaj toliko kot v svojem podjetju.

### **Kako delate?**

Rad delam in tudi znam delati, svoje življenje v Forever živim tako, kot sem živel v času podjetništva. Medtem ko se drugi šele prebujajo, jaz že oblečen čakam, da bom lahko komu telefoniral. Vendar še nisem prišel do cilja, pred menoj je še dolga pot.

### **Kakšne so vaše delovne metode?**

Sicer spoštujem knjige, vendar se stroke ne želim učiti iz njih, ampak zunaj, na 'bojišču'. Veliko je treba delati, naučiti se je treba konfrontacij in si zapomniti nauke iz vsake zgodbe. Ko pridem domov, pred očmi zavrtim film svojega dneva in točno vem, zakaj me je kdo zavrnil, še posebno če sem sam delal kaj narobe.

### **Imate kakšno zanesljivo tehniko?**

Zame je eden najpomembnejših elementov konec pogovora: tega se je treba naučiti. Marsikdo se boji tega, raje prekine pogovor, ker se boji, da bo na koncu prišla neželena besedica, torej ne. Jaz pa rad čim prej izvem odgovor, zato v 99 % primerov končam na mestu samem.

### **S kakšnim uspehom?**

Osemdeset odstotkov jih sprejme ponudbo, vendar to ni pravi dosežek, ampak ko članom svoje skupine predajam svoje znanje. Tudi če ne bodo tako uspešni, tudi če bo razmerje obrnjeno, je pomembno znanje deliti, saj dokler sodelavci ne bodo delali, ne sebi ne meni ne bodo služili denarja.

### **Kaj pa če gre le za navidezno privolitev?**

Tudi moji da-ji niso vedno tisto, kar si želimo. Od nekoga sem se naučil: Zaupaj vsem, vendar ne čakaj na nikogar.

Ta stavek me spremlja na vsakem koraku. Nikogar ne čakam dolgo. Po prvem tednu se že jasno vidi, kakšen je bil tisti da. Če je slabe kakovosti, dam še eno priložnost, potem pa grem naprej. Moj čas je denar, ki ga posvečam le tistim, s katerimi lahko skupaj zaslužimo. K sreči sem uspešen pri pogovorih, ljudje mi zaupajo, tako me ne skrbi, koliko pogovorov na teden mi bo uspelo organizirati. Čeprav se marsikdo ne strinja z menoj, predvsem uporabljam metodo 1/1, saj tu lahko takoj sklenem posel in se takoj dogovorim tudi za srečanje: kako naprej.

### **Vaše podjetje je uspešno delovalo. Se je izplačalo tvegati in ga zapreti?**

Ko sem začel v Forever, je podjetje res dobro delovalo. Sezidali smo družinsko hišo, kupili avto, imeli tudi nekaj rezerve. Potem pa je prišla kriza in sem videl, da stvari pešajo. Odločitev je padla. Ne zato ker bi bežal s potapljaljoče se ladje, ampak ker je občasno nujna prenova. Začutil sem, da se moram preizkusiti na drugem področju. Pa vseč mi je bilo tisto, kar sem videl na prireditvah Forever. Čutil sem iskrenost, videl, da so ti ljudje veliko bolj uravnoteženi kot jaz. V svojem prejšnjem podjetju sem moral biti vedno poleg, v soboto smo zapirali, v nedeljo zvečer pa sem že premišljevali o tem, kako bo v ponedeljek ...

### **Medtem je vaša sponzorka, senior managerka Annamária Muladi, postala vaša partnerica tudi v zasebnem življenju. Kaj to pomeni pri skupnem delu?**

Cilj imava isti, le najina pot do cilja se kdaj pa kdaj razlikuje, zato delava samostojno, kar pa verjetno pomeni tudi, da se ne moreva v vsakem trenutku dovolj podpirati. Kljub temu je ona moja vzornica, ponosen sem nanjo, saj je prava mati in partnerica, poleg vodenja gospodinjstva pa je tudi zelo uspešna poslovna ženska. Lani je postala senior managerka in eagle managerka pa še pogoje profitne motivacije je izpolnila. V novi generaciji je edina, ki je v enem letu uspela doseči vse tri nazive.



### **Vaša ekipa je v 80 odstotkih sestavljena iz podjetnikov. Gre za naključje?**

Čeprav ima taka sestava ob številnih prednostih tudi določene slabosti, se dobro počutim v tej sredini. S podjetniki je toliko lažje, ker vam bodo jasno povedali, tako da kot ne, poleg tega pa imajo tudi nekaj denarja, ki je potreben za zagon posla. Veliko je zagonov s 25 točkami, saj ni rečeno, da se bo uspešen poslovnež zavezal k naložbi 150 tisoč forintov. Kljub temu je tudi v tem krogu precejšen osip: sicer pritrdijo meni, so pa odprti tudi za druge stvari. Ampak jaz tega ne doživljam kot neuspeh. Večina mojih managerjev je to raven dosegla v štirih mesecih. Moj cilj je doseči promet, ki se lahko pričakuje od soaring managerja.

### **Obstaja tekmovanje med člani Forever, ki so na isti ravni?**

Vsekakor in s tem dosežemo medsebojno priznanje ali celo prijateljstvo. Veliko si vzajemno pomagamo, tudi sam sem vedno pripravljen pomagati, če kdo potrebuje pomoč. Nam zaupate svoje skrivnosti?

Seveda, saj sem jih tudi sam izvedel od drugih. Res pa je, da sem tudi sam marsikaj razvil. Če bomo znanje zadržali, stvar ne bo delovala: zdaj pomagam drugim, mogoče bom prihodnji teden sam potreboval pomoč nekoga. Opazujem, kaj kdo obljublja z odra, pa tudi sam obljubim le tisto, kar lahko tudi izpolnim. Nočem aplavza za predujem.

### **Ali so ljudje dovzetni za izdelke?**

Prvih pol ure niti ne, za večino ne pomenijo novosti, saj so jih že srečali, zato je potreben drugačen pristop. Res pa je, da vam bodo vsi veliki vodje povedali, da brez uporabe izdelkov ta posel ne bo deloval.

### **Omenili ste pomen osebnostnega razvoja. Občutijo rezultate tega razvoja tudi vaši sodelavci?**

Upam, saj sem bolj potrpežljiv, prisluhnem drugemu, naučil sem se, da je včasih tudi molk izredno učinkovit. Po drugi strani pa nisem prav dober motivator, sem strog in nikogar ne razvajam. Včasih sem jezen, ampak le zato, ker si od njih bolj želim njihovega razvoja, vendar se pozneje vedno

opravičim. Rad bi se še razvijal in svoje dosežke uveljavljal tudi v družinskem življenju.

### **Imate dovolj časa za svojo hčerko?**

Trudimo se skupaj preživeti vikende, saj nam to daje novih moči za vsakdan. Želim si čim prej doseči stabilen in uspešen posel, ker bom potem imel še več časa zanjo. Liza je sijaj v najinih očeh, je smisel najinega življenja, zame najboljši sponzor. Od otrok se lahko veliko naučimo. In če bom zmogel položiti osnove za njeno življenje, bo tudi meni veliko lažje.



# lifestyle

## Življenjski slog



# Stanje

## pomanjkanja

### v organizmu



## Folna kislina in vitamin B12

**Ž**e dolgo so znani znaki pomanjkanja vitamina B12. Mednje gotovo sodita huda slabokrvnost (anaemia pernicioza) in nereverzibilna nevropatija. Danes poznamo tudi vse več netipičnih znakov pomanjkanja tega vitamina, ki se lahko razvijejo v kronična stanja, ta pa privedejo do poslabšanja kakovosti življenja pri starostnikih. Pomembna članica skupine vitaminov B je folna kislina, ki ima pomembno vlogo pri presnovi v celicah, zlasti pri tvorbi molekul, ki so del strukture verige DNA.

Izsledki kliničnih raziskav so pokazali, da v času nosečnosti uživanje folne kisline zmanjšuje nevarnost nastanka nevroloških motenj, med njimi tudi razvoja odprte hrbtenice. Že poldrugi mesec pred načrtovano zanositvijo je smiselno začeti jemati folno kislino, saj se ta obolenja razvijejo prav v začetni fazi nosečnosti. Do anencefalije lahko pride do 23. dne,

do odprte hrbtenice pa do 25. dne, torej v času prvih treh do štirih tednov nosečnosti, ko večina žensk še niti ne pomisli na nosečnost.

Nekatera črevesna obolenja oziroma sredstva proti tumorjem in zdravila proti bakterijam lahko prav tako zavirajo absorpcijo folne kisline, torej privedejo do pomanjkanja tega vitamina v organizmu. Posledica je slabokrvnost, ki pa je ne smemo enačiti z anemijo zaradi pomanjkanja vitamina B12. Do slabokrvnosti zaradi pomanjkanja folne kisline lahko privede tudi dolgotrajno uživanje kozjega mleka. Ime folna kislina izvira iz latinske besede folium, ki pomeni 'list', saj so primarni viri folne kisline listnata zelišča. Vendar je absorpcija folne kisline iz prehranskih dopolnil veliko učinkovitejša kot iz naravnih virov. Za nalaganje v celice pa je potreben vitamin B12.



Vitamin B12 je nepogrešljiva sestavina dveh pomembnih encimov. Encima metionin sintaza in metilmalonil-CoA mutaza imata osrednjo vlogo pri presnovi aminokislin z razvejeno verigo ogljikov in dolgih maščobnih kislin z neparnim številom ogljikovih atomov. V primeru pomanjkanja koencima B12 se kot posledica zmanjšane delovanja dveh encimov zviša raven metilmalonske kisline in homocisteina, posledično pa se dvigne tudi raven vseh holesterolov. Druga pomembna posledica pomanjkanja vitamina B12 je motnja v metilacijskih procesih, ki potekajo v celicah: to prizadene tudi izločanje fosfolipidov, ki tvorijo celično membrano, snovi za prenos dražljajev, biogenih aminov, torej DNK in RNK, oziroma izločanju bazičnih mielinskih beljakovin, ki obdajajo živčne proge.

Na osnovne procese na celični ravni v veliki meri vpliva skupno učinkovanje folne kisline in vitamina B12. Zaman je na voljo ustrezna količina folne kisline, če nam primanjkuje vitamina B12, saj bodo naše celice tudi v tem primeru trpele zaradi pomanjkanja folne kisline, kar privede do zastoja sinteze DNK, to pa najprej vpliva na celice, ki se najhitreje razmnožujejo, torej na tvorbo rdečih krvnih teles v kostnem mozgu, posledica pa je huda slabokrvnost. Ob jemanju vitamina B12 se bo aktiviral encim metionin sintaze, kar privede do uravnotežene presnove folne kisline.

Pomanjkanje folne kisline in motnje metilacijskega procesa lahko povzročijo številne simptome: utrujenost, nemir, potrtnost, občutek stiske, motnje spanja, pomanjkanje življenjske radosti, raztresenost, pešanje spomina, prebavne motnje, vnetje jezika in ustne sluznice, prerana osivelost.

Absorpcija vitamina B12 je sestavljen proces, ki je v največji meri odvisen od stanja in delovanja prebavnega sistema, učinkovitost absorpcije vitamina B12 pa se z leti postopoma znižuje. Ker ta vitamin značilno najdemo v živilih živalskega izvora, je pomanjkanje vitamina B12 pogostejše pri vegetarijancih. Vitamin B12 iz hrane je tesno povezan z beljakovinami, za njegovo razgradnjo pa je potreben zdrav prebavni proces oziroma ustrezna količina prebavnih encimov. B12 se veže na beljakovino, ki se izloča v želodcu, nato pa se v dvanajsterniku poveže s tako imenovanim intrinzičnim faktorjem. Ta kompleks B12-IF se ob prisotnosti ustreznih količin kalcija lahko absorbira v tankem črevesu.

Laboratorijske raziskave so pokazale nizko raven vitamina B12 pri vegetarijancih, starostnikih, v primeru motenj absorpcije B12, starostne demence in presenilne demence, kot je alzheimerjeva bolezen. Veliko govora je že bilo o škodljivih posledicah povečane ravni homocisteina v organizmu. Tisti, ki imajo povišano raven homocisteina zaradi genetskih oziroma podedovanih vzrokov, bodo hitreje oboleli za boleznimi srca in ožilja. Tveganje za temi boleznimi se poveča tudi v primerih, če do dviga ravni homocisteina pride zaradi pomanjkanja vitamina B12.

Peroralno uživanje vitamina B12 je v veliki meri znižalo tveganje za možgansko kap pri bolnikih, pri katerih je bila ob začetku zdravljenja ugotovljena nizka raven aktivnega vitamina B12 in visoka raven homocisteina. Druge raziskave so pokazale, da je kombinirano jemanje vitamina B12 in folne kisline v veliki meri izboljšalo cirkulacijo srčnih koronarnih žil.

Povišana raven homocisteina že dolga leta sodi med diagnostična merila alzheimerjeve bolezni. Številne raziskave dokazujejo, da je pri 40- ali 50-letnikih z nizko ravnijo aktivnega vitamina B12 in visoko ravnijo homocisteina veliko večja nevarnost razvoja demence in tako tudi nastanka alzheimerjeve bolezni. Če nam s peroralnim jemanjem vitamina B12 uspe znižati raven homocisteina, se tveganje za razvoj demence zmanjša za 22 odstotkov. Prav tako je pomembna ugotovitev, da peroralno jemanje vitamina B12 zelo dobro vpliva tudi na starostno depresijo.

Nizka raven vitamina B12 v organizmu poveča tudi tveganje zlomov kosti, kar lahko preprečimo z uživanjem vitamina B12.

Shumin M. Zhang in njegovi kolegi, sodelavci Harvard Medical School, so več kot sedem let spremljali 5442 žensk, starejših od 42 let. Pri ženskah nad 65. letom, ki so redno uživale vitamine B6, B12 in folno kislino, je bilo za četrtno manj rakavih obolenj in za 38 odstotkov manj raka na dojkah.

Pri bolnikih s sladkorno boleznijo tipa 2, ki dolgotrajno jemljejo zdravila z vsebnostjo metformina, lahko pride do motenj absorpcije vitamina B12. Če ne zaužijejo dovolj vitamina B12 in folne kisline, se razvijejo živčne motnje oziroma tveganje za nastanek nevropatije in poslabšanje že obstoječih zapletov.

# Lifestyle



Vitamin B12 se v največji meri nalaga v jetrih. Ker se samo pomanjkanje razvija leta in leta, je tudi odpravi pomanjkanja treba nameniti veliko časa. Številne raziskave dokazujejo, da je peroralno uživanje velikih količin vitamina B12 dolgoročno veliko učinkovitejše, kot če se daje v obliki injekcije.

Za absorpcijo vitamina B12 in folne kisline, ki ju zaužijemo s hrano, pa je pomembno ustrezno stanje želodca in črevesja. K zdravju teh organov prispevamo z uživanjem aloe z visoko vsebnostjo vlaknin ter čistilnim bioaktivnim učinkom, saj ta spodbuja delovanje celic. K optimalnemu stanju črevesne sluznice in resic prispevata tudi betakarotin in naravni vitamin E. Zdrava črevesna flora je temeljni pogoj zdrave prebave, s tem pa tudi ustreznega delovanja debelega črevesja in imunskega sistema. Da bi ohranili optimalno razmerje koristnih črevesnih bakterij, je občasno nujno – tudi v primeru zdravega prebavnega sistema – podpreti koristno črevesno floro s probiotiki, ki vsebujejo ustrezno količino klic.

Vitamin B12, ki ga zaužijemo v obliki prehranskega dopolnila, je v prosti obliki, zato za njegovo absorpcijo ni nujno pretirano delovanje prebave.

Uživanje folne kisline in vitamina B12 v obliki prehranskega dopolnila, ki se lahko absorbira, se priporoča tudi pri načrtovanju zanositve in vsaj prve tri mesece nosečnosti. Zlasti se priporoča ob trajnem uživanju kozjega mleka, pri jemanju nekaterih zdravil, črevesnih obolenjih, boleznih jeter in živčnega sistema ter pri starostnikih.



## LITERATURA:

1. Dr. Bezzegh Attila: A B12 vitamin és a folsav anyagszere aktuális kérdései. MedicalOnline 2013.06.24.
2. Herrmann W, Schorr H, Obeid R, and Geisel J: Vitamin B-12 status, particularly holotranscobalamin II and methylmalonic acid concentrations, and hyperhomocysteinemia in vegetarians. Am J Clin Nutr 2003;78:131–6.
3. Homocysteine Lowering Trialists Collaboration. Dose dependent effects of folic acid on blood concentrations of homocysteine: a meta-analysis of the randomized trials. Am J Clin Nutr 2005; 82: 806–12.
4. Spence JD, Bang H, Chambless LE and Stampfer MJ: Vitamin intervention for stroke prevention trial: an efficacy analysis. Stroke 2005; 36: 2404–9.
5. B. Hooshmand, A. Solomon, I. Kåreholt, J. Leiviskä, M. Rusanen, S. Ahiluoto, B. Winblad, T. Laatikainen, H. Soininen and M. Kivipelto: Homocysteine and holotranscobalamin and the risk of Alzheimer disease: A longitudinal study. Neurology 2010; 75: 1408-1414.
6. Kang JH, Cook N, Manson J, Buring JE, Albert CM and Grodstein F: A trial of B vitamins and cognitive function among women at high risk of cardiovascular disease. Am J Clin Nutr 2008; 88: 1602–10.
7. Walker JG, Batterham PJ, Mackinnon AJ, et al. Oral folic acid and vitamin B-12 supplementation to prevent cognitive decline in community-dwelling older adults with depressive symptoms – the Beyond Ageing Project: a randomized controlled trial. Am J Clin Nutr 2012; 95: 194–203.



**Dr. Mária Hocsi,**  
specialistka neonatologije in  
pediatrije, diabetologinja,  
managerka





**D**istributerja izdelkov Forever Living Products, assistant supervisorja Gergely Oláh in Linda Lukács, sta lastnikoma novoodprte restavracije Bársony v Szécsényju Kornélu Ónodiju in Eriki Tóth ponudila možnost poslovnega sodelovanja s FLP. Ko sta lastnika zakonca spoznala sestavine in raznolikost izdelkov Forever, sta se takoj odločila svojo ponudbo razširiti s temi izdelki. Pa ne le za ponudbo živil in pijač, ampak bodo za čistila in izdelke za osebno nego uporabljali izdelke Forever. Restavracija Bársony želi prek tovrstnega sodelovanja postati referenčno gostišče.

Doletela naju je čast, da je najino povabilo na slavnostno odprtje sprejel tudi državni direktor dr. Sándor Milesz in njegova ljubezniva partnerica Anna Hevesi, ki sta prejela certifikat, ki vsem distributerjem izdelkov Forever Living Products zagotavlja 10-odstotni popust.

Gostilna Bársony svoje goste razvaja v spomeniški stavbi, v kateri je vzpostavljeno vzdušje iz 18. stoletja, v impozantnem mestnem jedru Szécsényja. Sama lokacija je izredno primerna tako s turističnega kot z gostinskega vidika, saj se vrata odpirajo na najlepšo zgodovinsko ulico Szécsényja, s katere pot vodi neposredno do prekrasnega dvorca Forgách. Gostilna, ki je obenem tudi turistični center, se ponaša z enim najlepših okolij ne le v Szécsényju, ampak celo v županiji Nógrád.

Storitve in ponudba gostilne Bársony izhajajo iz lokalne tradicije. Pomemben vidik je ohranjanje in negovanje lokalnega ljudskega kulturnega izročila. Vse te prvine so zajete tako na različnih prireditvah kot tudi na samem jedilniku. Notranost gostilne je preprosta, obenem pa elegantna in ekskluzivna, svoje prispeva tudi lepo urejena galerija, pokrita terasa in krušna peč, ki so jo postavili sami lastniki. Pri sestavi ponudbe so prednost dali zdravim lokalnim surovinam: mlečnim izdelkom, mesninam in medu. Zanimivost pri pripravi jedi je uporaba tehnologije iz obdobja renesanse, saj se jedi pripravljajo v krušni peči, pražijo na kamnu iz lave, pečejo na žaru oziroma na ražnju. Seveda gostje ob ohranjanju ljudskega izročila in okušanju tradicionalnih jedi lahko posežejo tudi po jedeh iz sodobne kuhinje, uživajo ob koktajlih in uporabljajo multimedijско opremo.

»Ob zastopanju opisane miselnosti sva ugotovila, da sta ponudba in miselnost podjetja Forever Living Products primerni za dolgoročno sodelovanje,« sta dejala lastnika. »Za naju je pomemben vidik, da so izdelki iz ponudbe FLP odlične kakovosti. Poleg izdelkov, ki so uporabni v kuhinji, smo posegli tudi po izdelkih za osebno higieno.« V gostilni Bársony uporabljajo tudi čistilo MPD in tekoče milo Aloe Hand & Face Soap. Kornél Ónodi in njegova partnerica Erika Bernadett Tóth sta premislila o možnostih sodelovanja ter se odločila za ponudbo FLP in nakupila izdelke v vrednosti treh kartonskih točk.

Kaj gostilna Bársony ponuja članom FLP? Ne le 10 odstotkov popusta na hrano in pijačo, ampak – kot je povedal soaring manager Tibor Lapicz – »tu lahko zaposleni v FLP svoje poslovne pogovore vodijo pod ogromnim znakom Forever iz kovanega železa, medtem pa uživajo v izdelkih FLP«.

To okolje bo gotovo prispevalo k poslovnemu uspehu, motiviranosti in samozavesti udeležencev. Seveda bodo veseli tudi tistih, ki bodo prišli kot običajni gostje, in jim rade volje postregli napitke in jedi iz ponudbe FLP. Izbirajo lahko med alkoholnimi in brezalkoholnimi koktajli, šejki, solatami, jedmi iz perutnine in posebnimi sladicami. V gostilni jim bodo postregli tudi mineralno vodo Sirona, obe različici energijskega napitka FAB in tudi čaj Aloe Blossom Herbal. Skratka, lahko ugotovimo, da gre za edini gostinski objekt na Madžarskem, v katerem obiskovalci srečajo ponudbo podjetja FLP, ki zagotavlja zdravo prehrano in zdrav življenjski slog.

V upanju na vzajemno sodelovanje s FLP vam glavni kuhar gostilne Bársony in pobudnik ideje Gergely Oláh želi uspešen posel in užitek ob okušanju jedi.

# OBVESTILA

## OSREDNJA OBVESTILA

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



## MADŽARSKA

### Osrednja uprava v Budimpešti:

I 183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11, e-naslov: [flpbudapest@flpseeu.hu](mailto:flpbudapest@flpseeu.hu)  
Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995  
Poštni naslov: 1439 Budapest, Pf.:745.  
Državni direktor: dr. Sándor Milesz, tel: +36 1 297 1995, mobilni telefon: +36 70 316 0002  
Direktorica za marketing in komunikacije: Bernadett Huszti:  
interna 194, mobilni telefon: +36-70-436-4212;  
Dóra Harman, interna 157, mobilni telefon: + 36 70 436 4197  
Zsuzsanna Petröczy, interna 13, mobilni telefon: +36-70-436-4276  
Direktorica prodaje in trženja: Erzsébet Ladák,  
tel.: +36-1-269-5370, interna 160, mobilni telefon: +36-70-436-4230  
Oddelek za mednarodne komunikacije: Aranka Szecsei, interna 136, mobilni telefon: +36 70 436 4229; 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  
Najem dvorane/informacije: Bálint Rókás, mobilni telefon + 36 70 436 4280  
Delovni čas: od ponedeljka do petka od 10. do 21. ure  
Izobraževalni center SONYA  
Naročanje: Veronika Kozma, kozmetičarka, tel: +36 70 436 4208; Melinda Ésik, frizerka, tel: +36 70 436 4178  
Popust na abonma: za 10 obiskov 10 %, za 5 obiskov 5 %  
BREZPLAČNO USPOSABLJANJE v izobraževalnem centru Sonya! v ulici Szondi vsak 1. torek v mesecu ob 10. uri, v ulici Nefelejcs, v hiški Sonya ob torkih in četrkih ob 10. uri. v ulici Nefelejcs, v hiški Sonya, ob četrkih, od 15. ure. Prijave po telefonu skupine Forever: Kata Ungár 30-331-1883.  
Izdelke Forever Living Products tržimo s priporočilom Zveze madžarskih zdravilcev.  
Naše izdelke lahko kupite osebno oziroma jih naročite v naših predstavništvih.

### NAROČANJE IZDELKOV

Po telefonu, pri telecentru:  
v ponedeljek od 8. do 20. ure, od torika do petka od 10. do 20. ure lahko kličete na številke: tel.: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, mobilni telefon: +36-70-436-4290, +36-70-436-4291  
v ponedeljek od 12. do 20. ure, od torika do petka od 10. do 18. ure lahko kličete številke: mobilni telefon: +36-70-436-4294, +36-70-436-4295  
od ponedeljka do petka od 12. do 16. ure lahko kličete na številko: brezplačna (zelena) številka: +36-80-204-983  
E-naslov telecentra: [telecenter@flpseeu.hu](mailto:telecenter@flpseeu.hu)

V naši spletni trgovini  
[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) ali [www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu)  
Kontaktne podatke službe za stranke spletne trgovine: tel: +36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286, e-pošta: [webshop@flpseeu.hu](mailto:webshop@flpseeu.hu)  
Vodja oddelka za delo s strankami telecentra in spletne trgovine:  
Melinda Malik, mobilni telefon: +36-70-436-4240  
Izdelke, naročene po telefonu ali prek spleta, bomo v dveh dneh – s predhodnim usklajevanjem – dostavili na dom. Če vrednost nakupa dosega 1 cc ali več, plača stroške dostave podjetje.

### NADALJNJA PRODAJA, OGLAŠEVANJE

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

**PODATKI O PROMETU** so na voljo iz naslednjih virov:

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

### Operativna uprava:

I 183 Budapest, Nefelejcs u 9-11. Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289  
Generalni manager: Péter Lenkey; mobilni telefon: +36 70 436 4279  
Asistentka: Barbara Dörnyei; interna 192, mobilni telefon: +36 70 436 4292  
Finančna direktorica: Gabriella Véber Rókásné; tel.: +36-1-269-5370 interna 171, mobilni telefon: +36-70-436-4220  
Finančna recepcija: Ildikó Páll; mobilni telefon: + 36 70 436 4256  
Direktor controllinga: Zsolt Suplicz; tel.: +36-1-269-5370 interna 181, mobilni telefon: +36-70-436 4194

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

Ponedeljek: od 8. do 20. ure, od torika do četrta od 10. do 20. ure, petek od 10. do 18. ure,  
vsak zadnji delavnik v mesecu, v vsakem primeru od 8. do 20. ure,  
vodja službe za delo s strankami: Melinda Malik, mobilni telefon: +36-70-436-4240  
**Regionalna uprava Debrecen:** 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.  
Tel.: +36-52-349-657, faks: +36-52-349-187 Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20. ure, od torika do petka od 10. do 18. ure (fakturiranje se zaključuje 30 minut pred koncem delovnega časa).  
Regionalni direktor: Kálmán Pósa, mobilni telefon: +36-70-436-4265  
**Regionalna uprava Szeged:** 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,  
Tel.: +36-62-425-505, faks: +36-62-425-342 Delovni čas:  
Pon: od 12. do 20. ure, Torek-petek: od 10. do 18. ure (fakturiranje se zaključuje 30 minut pred koncem delovnega časa).  
Regionalni direktor: Tibor Radóczki  
**Regionalna uprava Székesfehérvár:** 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3.  
Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, faks: +36-22-503-913  
Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20. ure, od torika do petka od 10. do 18. ure (fakturiranje se zaključuje 30 minut pred koncem delovnega časa).  
Regionalni direktor: Tibor Kiss

Izredni delovni čas: prodaja izdelkov oziroma naročanje izdelkov na naših madžarskih zastopstvih in pri telecentru, vsako zadnjo soboto v mesecu, ki ji v istem mesecu več ne sledi delavnik: od 12. do 20. ure. Ti termini bodo vsakič objavljeni na naši spletni strani in pri naših zastopstvih.

### Forever Resorts

Hotel dvorec Teleki-Degenfeld, Szirák, 3044 Szirák, Petőfi u. 26. .  
tel.: +36-32-485-300, faks: +36-32-485-285, [www.kastelyszirak.hu](http://www.kastelyszirak.hu)  
Restavracija Sasfészek, tel.: +36-1-291-5474, [www.sasfeszeketterem.hu](http://www.sasfeszeketterem.hu)  
Direktorica ustanov Forever Resorts na Madžarskem: Katalin Király.

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

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

### NAČRT PROGRAMA USPOSABLJANJA ZA LETO 2013

**DNEVI USPEHA:** 21. september, 16. november  
**2 DNEVNA USPOSABLJANJA:** 12.–13. oktober  
**MOTIVACIJSKI PROGRAMI:** 11.–18. september: usposabljanje  
Go Diamond; 4.–5. oktober: Holiday Rally

# OBVESTILA



## SRBIJA

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

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

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

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

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

Success Day: 29. septembra, 24. novembra



## ČRNA GORA

**Pisarna v Podgorici:** 81000 Podgorica  
Ulica Serdar Jola Piletića 20, Poštanski fah 254  
tel.: +382 20 245 402, faks: +382 20 245 412  
Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20. ure,  
preostale delavnike od 9. do 17. ure.  
Vsako zadnjo soboto v mesecu od 9. do 14. ure.  
Regionalni direktor: Aleksandar Dakić  
Zdravnica svetovalca: dr. Nevenka Laban: +382 69 327 127  
flppodgorica@t-com.me



## SLOVENIJA

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

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

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



## HRVAŠKA

**Zagrebska pisarna:** 10000 Zagreb, Trakošćanska 16,  
tel: +385 1 3909 770; 3909773 in 3909775, Faks: +385 1 3909 776  
Poletni delovni čas od 1. 7. 2013 do 2. 9. 2013  
ponedeljek in četrtek od 12. do 20. ure,  
torek, sreda in petek od 9. do 17. ure.

**Reška pisarna:** 51000 Reka, Strossmayerova 3/A, tel.: +385 51 372 361,  
Delovni čas: ponedeljek in četrtek od 12. do 20. ure,  
torek, sreda in petek od 9. do 17. ure  
Regionalni direktor: dr. László Molnár  
Zdravnika svetovalca:  
dr. Ljuba Rauški Naglič: mobilni telefon +385 91 51 76 510  
Ob neparnih dnevih: od 16. do 20. ure  
dr. Draško Tomljanović: mobilni telefon +385 91 41 96 101  
in torek od 14. do 17. in v petek od 14. do 16. ure  
Usposabljanja: Zagreb in Reka, ponedeljek, četrtek od 18. ure  
Naslov spletne strani: www.foreverliving.com – izberite hrvaški jezik,  
na tej strani lahko oddate tudi naročila. Naročila po e-pošti:  
http://foreverzagreb@gmail.com, foreverzagreb@gmail.com

Success Day: Opatija, 19. oktobra, Opatija – hotel Adriatic



## ALBANIJA

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



## KOSOVO

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



## BOSNA IN HERCEGOVINA

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

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

Success Day: 7. decembra, Bijeljina

# FOREVER





# LJUDJE RADI PODPREJO DOBRE STVARI

BERNADETT CSÓKA KOVÁCSNÉ  
MANAGERKA

**Managersko raven je Bernadett Csóka dosegla po osmih letih, vendar sama ne šteje let, saj ni pomembno, kdaj se kaj zgodi, ampak da prispemo na cilj. Ne le v gradnji posla, tudi v svojem poklicu je napredovala. S soprogom Péтром Kovácsom in sinkom živi v Tapolci. Sponzorja: Tímea Takács Rózsáné in Imre Rózsa**

## **Bili ste na porodniškem dopustu, ko ste začeli graditi mrežo. Kako ste uskladili obveznosti?**

Stvar organizacije. Pred osmimi leti, ko sem se udeležila družinske predstavitve, je imel sin osem mesecev. Takrat sem delala kot medicinska maserka, zato so me tovrstni izdelki pač zanimali: vedno sem podpirala zdrav življenjski slog. Čeprav sem bila takrat precej osamljena v svoji odločnosti, moj mož je bil namreč skeptičen, sem se odločila, da se bom pridružila.

## **Kaj vas je prepričalo?**

Najprej izdelki, saj gre za odlično sestavo in učinkovitost posameznih pripravkov, po drugi strani pa me je pritegnila osebnost moje višje linije, Zsuzse Szegfű. Ona je zdravilka, zato je bila zame še posebno verodostojna. Tudi v mojem primeru se je izkazalo, da je ta posel povezan z osebnostjo posameznika: pogosto se odločitve sprejemajo prav na tej ravni.

## **Sodite med tiste, ki se jim ni bilo treba odpovedati svojemu osnovnemu poklicu, prav nasprotno ...**

Zahvaljujoč dejstvu, da se izdelki odlično vklaplajo v moj posel, je res tako. Potem ko sem se pridružila podjetju, sem napredovala tudi na svojem izvirnem področju: v Tapolci smo odprli center za zdravje, ki ga sama vodim. Imam stalne kupce. To so pač prednosti malega mesta: poznajo me, čutim, da me imajo radi v tistem okolju. V tem poslu je še kako pomembno, kako ste se v svojem 'prejšnjem življenju' obnašali do drugih. Če ste verodostojni, bodo radi delali z vami, saj zastopate dobro stvar, in ljudje radi podprejo dobre stvari. V pomoč nam je tudi miselnost Forever.

S tem, ko ustvarimo boljšo različico sebe, smo pogumnejši tudi na drugih področjih v življenju.

#### **Kako hitro ste napredovali v poslu?**

Obiskovali smo prireditve, s seboj smo peljali poln avtobus ljudi. Tudi družinske predstavitve so bile uspešne. V prvem mesecu sem se s štirimi točkami takoj uvrstila na raven assistant supervisorja, čez dva meseca sem že bila supervisorica, čez leto dni sem imela tudi 75 točk. Potem pa je minilo kar nekaj časa, vendar mi ni žal, ker menim, da sem zdaj dozorela za raven managerja. Res pa je, da sem v tem času dala prednost nekaterim drugim življenjskim vprašanjem. Zame uspeh nikoli ni bil nujen, saj ni pomembno vedno stati v soju reflektorjev, pomembnejše je ohraniti stabilnost tukajšnjega položaja.

#### **Kako vaše stranke sprejemajo izdelke?**

Odzivi so v 98 odstotkih primerov pozitivni, preostali so po mojem mnenju tisti, ki ne sledijo nasvetom za uporabo izdelkov. Seveda so tudi mene velikokrat zavrnil, zgodilo se je tudi, da se je pri meni pozneje javil prav tisti, ki me je najodločneje zavrnil. Po drugi strani marsikdo, za katerega sem bila prepričana, da bo uspešen, ni izpolnil mojih pričakovanj.

#### **Kateri so vaši glavni argumenti, ko iščete sodelavce?**

Vsakič poudarim, da je aloja kot zdravilna rastlina zaradi svojih bogatih sestavin brez konkurence. Trg se stalno obnavlja in tudi promet izdelkov je zadovoljiv: mesečno ali dvomesečno že potrebujemo nove izdelke. Ker gre za posel s pravicami, boste lahko preživeli tudi na dolgi rok, le pravo količino in kakovost dela si je treba zagotoviti.

#### **V čem ste se spremenili v osmih letih?**

Postala sem močnejša, čeprav tudi danes dobivam zavrnitve, jih lažje prenašam. Postala sem bolj odprta. Prej sem se le stežka premaknila iz Tapolce, vendar gre za globalni posel: tudi mi smo se morali premakniti. Moje delovne metode so dejansko ostale enake. Vedno je treba delati isto, pa vendar malce drugače, saj se trg iz leta v leto spreminja, spreminja pa se tudi osebnost ljudi. Ni se lahko spreminjati, vendar gre za nujno zlo, če hočemo napredovati.

#### **Kaj pa vaši načrti za letošnje leto?**

Moj cilj je ohraniti mesečno 60 točk, in da bi stalno lahko registrirala nove sodelavce. Počakam, da se v njih prebudi radovednost in začnejo spraševati. V tistem trenutku mi je jasno, da smo na pravi poti.





## BRSKAJTE BREZPLAČNO, POTUJTE UGODNO S POTOVALNIM KLUBOM FOREVER!

Še niste član potovalnega kluba Forever,  
pa bi si radi ogledali našo ponudbo?

Kot aktivni član FLP – torej, če imate  
distributersko kodo FLP – si lahko ogledate vse  
akcije in potovanja na naši spletni strani. Za obisk  
strani se morate le registrirati v potovalni klub  
Forever, nato boste lahko kot 'obiskovalec' vstopili  
na našo stran.

Vam je všeč katero od potovanj in ga želite  
rezervirati?

Če želite poseči po naših storitvah, morate postati  
polnopravni član kluba. Za to sta le dva pogoja: plačilo  
letnega registracijskega prispevka oziroma v roku 30 dni  
pred registracijo opravite nakup za vsaj 55 evrov. Znesek  
letnega registracijskega prispevka oziroma prispevka za  
obnovitev registracije je bruto 9900 forintov. Registracijski  
prispevek plačate z nakupom registracijskega kupona.  
Lahko ga kupite osebno v ulici Nefelejcs 9-11, v pisarni  
potovalnega kluba Forever, na prireditvah Dan uspeha, pri  
zastopniku potovalnega kluba Forever, lahko pa ga naročite  
tudi po elektronski pošti – v tem primeru boste zanj plačali  
z nakazilom in ga prejeli v obliki e-kupona. Po vplačilu vam  
preostane le še to, da s kuponom (ali e-kuponom) obiščete  
spletno stran [www.foreverutazas.hu](http://www.foreverutazas.hu) in se s klikom na  
ustrezno polje prijavite.

Potovanja Forever tudi v ulici Szondi!

Potovalni klub Forever vas odslej pričakuje tudi v  
ulici Szondi. Prsrčno vas pričakujemo s koristnimi  
informacijami v centru Forever vsak četrtek od 16.30.  
do 18. ure.

Za nadaljnje informacije pokličite po telefonu 06 70 777 9997  
oziroma nam pišite na naslov [travel@foreverutazas.hu](mailto:travel@foreverutazas.hu).

WELCOME

Success Day

2013. 09. 21.



POZDRAVNI NAGOVOR  
**DR. SÁNDOR MILESZ**  
državni direktor



PROGRAM POVEZUJETA: **ÁDÁM NAGY IN BRIGITTA  
BELÉNYI NAGYNÉ**  
senior managerja



NAŠLA SEM SEBE  
**LÁSZLÓNÉ MACZALI**  
managerka



VSAK DANJA GRADITEV MREŽE  
**ÉVA RAJNAI**  
managerka



MOJA DRUŽINSKA PREDSTAVITEV  
**DR. ENDRE NÉMETH**, soaring manager



GREMO V LONDON!  
**ÁGNES KRIZSÓ**  
safirna managerka



OTROK GRE V ŠOLO  
**DR. KATALIN PIRKOFFER DR. SERESNÉ**, hišna zdravnica, internistka, specialistka medicine dela

UVRSTITEV SUPERVISORJEV,  
ASSISTANT MANAGERJEV, ČLANOV  
KLUBA OSVAJALCEV, MANAGERJEV,  
PREDAJA REGISTRSKIH TABLIC,  
UVRSTITEV VODILNIH MANAGERJEV,  
PREDSTAVITEV UVRŠČENIH NA  
HOLIDAY RALLY.

FOREVER

KOLOFON

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

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

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



EAGLE  
MANAGER  
RETREAT  
LAKE TAHOE  
2014



FOREVER