

LETNIK XVII, ŠTEVILKA 10. OKTOBER 2013

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

FOREVER



FOREVER
BEE PROPOLIS®

100% Natural

DIETARY SUPPLEMENT
60 CHEWABLE TABLETS

©2007

FOREVER®

BODITE UDELEŽENCI NAŠEGA *potovanja*

Vsakič, ko slišim govoriti o tem, da je Forever vplival na življenje nekoga, se nasmehnem. Eden od razlogov za to, da je Forever spremenil toliko življenj, je, da imajo ljudje občutek, da jih navdihuje. Navdihujejo jih potovanja, katerih udeleženci smo v tem fantastičnem poslu. Ko vaši prijatelji slišijo o tem, da ste potovali na Havaje na Global Rally, ali o tem, kako nestrpno pričakujete potovanje na Lake Tahoe, se bodo verjetno tudi oni začeli zanimati za to dejavnost. Z rastjo našega posla čedalje bolj uživamo v možnosti potovanja, finančni svobodi in prožnem sistemu dela. Medtem ko si prizadevate za izpolnitev motivacijskih programov, ne pozabite, da je to skupno potovanje s Foreverjevo družino že samo po sebi velika nagrada.

Ko postanete distributer, je eno najlepših presenečenj, da ste uspešno usvojili marketinški načrt. Ko se pogovarjam z uspešnimi vodilnimi managerji, vedno zaznam njihovo navdušenje za posel. Medtem ko se seznanimo s štirimi osnovnimi načeli – pridobivati, obdržati, produktivnost, razvoj –, usvojimo različne komunikacijske tehnike. Ko se pogovarjamo z ljudmi, ki imajo različno zaledje in izkušnje, se spremeni naš pogled in postanemo prožni.

Vsi začnemo potovanje tako, da smo polni upanja v uspeh. Ko se zberemo in se nasmehujemo drug drugemu, spoznamo, da smo pomemben del te velikanske Foreverjeve družine. Zakaj se smehljamo? Ker se dobro počutimo. Srečujemo se z ljudmi, kot smo tudi sami. Pogumni, ki jih ni strah sprejeti možnosti enega največjih poslov na svetu. Našo pot prečka veliko zanimivih ljudi, s katerimi delimo svoje znanje in uživamo v njihovem prijateljstvu. Ko pomislim na vas, se mi resnično dozdeva, da imam družinske člane v 150 državah sveta.

Medtem ko nadaljujete svojo pot s Foreverjem, vas spodbujam, da spoznate možnosti, ki vam jih ponujamo na DiscoverForever.com, ki je spletna stran našega skupnega velikega potovanja (The Journey).

Nekoč je le peščica distributerjev imela možnost videti naše svetovno znane objekte in nasade. Zdaj pa prek računalnika lahko občudujete ameriški center in vidite nasade aloje, ne da bi vam bilo treba zapustiti svoje stanovanje. Najboljše pri vsem tem je, da s to možnostjo veliko lažje predstavite imenitnost Foreverja svoji nižji liniji ali ljudem, ki se šele zdaj spoznavajo s tem podjetjem. Tu lahko najdete intervjuje s člani vodstva, z lokalnimi kmeti in tistimi, ki skrbijo za to, da bi bili naši izdelki res najboljše kakovosti. S pomočjo te spletne strani lahko pogledate tudi v zakulisje.

V čast nam je, da ste že 35 let udeleženci tega čudovitega potovanja. Potovanje skupaj je brezmejno. Sposobni ste ustvariti nekaj velikega. Ne mislim samo na nagrajevanje po marketinškem načrtu, ampak tudi na čudovit razvoj vaših sposobnosti, kar je neizogibni rezultat tega dela. Razvoj vaših komunikacijskih in vodstvenih sposobnosti bo vplival na vaše vsakdanje življenje in vam bo pomagal na vaši nadaljnji dolgi poti. Ko boste prišli vedno dlje in dlje, ne pozabite, da ste zelo pomembni člani Foreverjeve družine! Zato vas tudi spodbujam, da izkoristite možnosti, ki vam jih ponuja potovanje in spletna stran. Moder človek je nekoč dejal: »Duša potovanja je svoboda, popolna svoboda. Misliš, čutiš in delaš to, kar te resnično osrečuje.«

Z nasmehom na licih uživajte svobodo, zdravje, to čudovito potovanje skupaj s to velikansko Foreverjevo družino!



Rex Maughan

Rex Maughan

predsednik uprave, generalni direktor



Trgatev

Grozdje dozoreva, jablane so polne okusnih rdečih sadežev, vinske kleti so se napolnile z dobrim razpoloženjem, mušice letajo nad svežim moštom. To je čas trgatve in spravila. Dober je občutek, ko spravljamo težko pričakovan pridelek, ki smo ga veliko zalivali, obdelovali zemljo, rahljali tla, odstranjevali plevel, seveda pa predvsem sejali, sejali in sejali.

Podobno ravnamo tudi sami pri gradnji mreže: najprej posejemo seme, nato rastlina dozoreva, nazadnje pa na odru požanjemo pridelek. Po septembrskem Dnevu uspeha lahko z veseljem ugotovim, da je delo, usposabljanje in izobraževanje, ki smo ga vložili na madžarskem in južnoslovanskem območju, rodilo svoje sadove. Že dolgo nismo videli toliko udeležencev, skupaj z novouvrščenimi managerji je slavilo tisoče supervisorjev, assistant managerjev in assistant supervisorjev. Na odru smo v živo videli uresničen Rexov marketinški načrt. Seveda smo v to vložili veliko veliko dela, za kar se zahvaljujem vsem svojim sodelavcem vodilnim distributerjem izdelkov, ki so aktivno sodelovali pri pripravi in izvedbi izobraževanja FLP Madžarske in južnoslovanske regije, vsem, ki so svoje znanje predali tistim, ki šele prihajajo. Na vseh izobraževanjih in dnevih usposabljanja se boste naučili marsikaj novega. Včasih je dovolj en stavek, da bi krenili po poti, ki je izbrana za vas. Udeležite se vseh izobraževanj Forever! Morda boste prav tam slišali stavek ali besedo, ki je pomembna za vašo prihodnost. Udeležite se prireditve Turbó Start, Dan uspeha, Diamantnega usposabljanja Forever Miklósa Berkicsa, prireditve Go Diamond Gidófalvija! Te prireditve so namenjene vam, da bi lažje uresničili svoje najbolj skrite sanje, da bi postali to, kar ste si vedno želeli, da bi svobodno živeli, da bi se udeležili velikih prireditvev Forever: Holiday rallyja v Opatiji, globalnega relija v Londonu in na srečanju eagle managerjev v Lake Tahoe. Te prireditve organiziramo zato, da bi okrepili vaše znanje, da bi se širila vaša skupina in da bi prejeli bonus, ki je vreden vašega vloženega dela.

Sam imam zelo rad te prireditve, ker se zavedam, da lahko veliko dam, skupaj veliko damo svojim sodelavcem, da bo njihova življenjska pot lepša, po drugi strani pa tudi sam veliko dobim, saj čutim vašo ljubezen, čutim veselje ob času, ki ga preživimo skupaj, ko se skupaj veselimo skupnih uvrstitev. Vzajemno si delimo svoje znanje in dosežke. Iskreno se veselimo uspehov drug drugega, saj je to majhen delček našega uspeha. Sledimo svojim sponzorjem, njim gre namreč zahvala za naš obstanek v Forever. Septembra smo začeli izvajati jedro programa London nas pričakuje. Obljubil sem evropskemu senior podpredsedniku Aidanu O'Hari, da nas bo iz Madžarske in južnoslovanske regije v London prišlo dva tisoč. To lahko dosežem le skupaj z vami – kako se bom skupaj z vami veselil, slavil, se smejal in navijal v londonski areni O2. Vsem predstavite program London nas pričakuje (London Calling), povabite vse svoje znance v očarljivo evropsko prestolnico kulture, slavimo skupaj 2. in 3. maja 2014!



DR. SÁNDOR MILESZ
DRŽAVNI DIREKTOR

Naprej, FLP Slovenije!



SUCC Day

KO SE POSLAVLJA POLETJE IN SE ZAČENJA JESEN SE NA SEPTEMBRSKEM DNEVU USPEHA VSEVRTI OKOLI LONDONA IN GLOBAL RALLYJA V MAJU, SAJ SE ZAČENJA OBDOBJE UVRSTITEV. GOVORI SE O OPATJI, O BONUSIH PA TUDI O VSEM SKUPAJ ...



CELEBS

Številni so se odrekli svojemu običajnemu ritmu in začeli graditi mrežo, čeprav so bili uspešni v svojem poslu. Zelo malo je tistih, ki bi se zaradi kariere v Foreverju odpovedali dobri eksistenci, kot sta to storila **Ádám Nagy** in njegova žena ekonomistka **Brigitta Nagyné Belényi**, ki sta bila zaposlena v veliki multinacionalni družbi. Sprejela sta odločitev in imata danes več svobode in več časa, ki ga namenjata svojim otrokom. »Na svetu ni človeka, s katerim bi zamenjala,« pove Brigi na odru. Zakonski par je namreč vodil septembrski prireditveni program.

Ádám in Brigitta najprej najavita nagrajenega naravnega zdravlilca, raziskovalnega kemika in dovolj je, če povesta le toliko, saj občinstvo že ve, da gre za **dr. Sándorja Milesza**, ki 16 let vodi Forever na Madžarskem in v južnoslovanski regiji.

Sándor najprej spregovori o doživetjih izobraževalnega programa Go Diamond. Fotografije kažejo Bolgarijo, Varno, kjer sta **Attila Gidófalvi** in **Miklós Berkics** odigrala glavno vlogo: ustanovila sta center znanja, ki je danes eden najboljših izobraževalnih programov v svetu Foreverja.

Med madžarskimi distributerji podjetja Forever Living Products je registriranih 4600 zdravnikov. Eden od njih je zakonski par kirurga in družinske zdravnice, **Endre Seres** in **dr. Katalin Pirkhoffer** – sta prva madžarska zdravnik, ki sta dosegla raven safirnih managerjev. Katalin zdaj govori o tematiki, ki je pomembna za prihodnost nas vseh, in sicer skrbi za otroke.





Septembra večina družin pripravlja malčke na nove izzive. Žal se lahko že v otroštvu pojavijo težave, kot so ukrivljena hrbtenica, krhke kosti, napetost ali stres, poleg tega tudi virusi in bakterije pogosteje napadajo otroke, ki so v skupinah. Dr. Katalin Seresné Pirkhoffer govori o tem, da ne moremo več verjeti niti v moč sadja niti zelenjave, saj pomeni njihova hranilna vrednost le še petino tiste izpred 30 let, zato tudi Svetovna zdravstvena organizacija priporoča uživanje prehranskih dopolnil, če je ustrezne oblike in kakovosti. Govori tudi o pomenu tekočin in o pijačah z vsebnostjo aloje oziroma o naravnih materialov, kot so ameriški slamnik, borovnice, goba svetlikava pološčanka (*Ganoderma lucidum*) ali šitake, s številnimi ugodnimi učinki.

Oder postaja počasni premajhen, ko supervizorji preteklega obdobja prevzemajo svoje priponke: dr. Sándor Milesz neumorno čestita in ponosno pripomni, da že dolgo nismo videli na odru toliko uvrščenih. Po pozdravu asistent managerjev sledi predavanje razvijajočega se talenta, ki je pred kratkim postal manager, to je **Bence Halmi**. Kot vemo, so stimulacijske prireditve pri gradnji mreže izjemno pomembne. Med temi je nadvse pomemben Holiday Rally, ki je že preštevilnim dal začetni zagon. Letos bo izobraževalni program organiziran v Opatiji, številni udeleženci bodo prvič videli morje in deležni bodo doživetij, ki si jih z lastnimi sredstvi ne bi mogli uresničiti. Uvrstitev pa lahko da še več: kdor uresniči izzive, lahko dobi za nagrado možnost dvodnevne udeležbe na Global Rallyju



SUCC



prihodnje leto v Londonu. Bence Halmi pove, na kaj naj se osredotočijo tisti, ki so si zadali tak cilj. Nato nas seznanji z idejami oziroma vabili, s triki glede uporabe Facebooka in klepetalnice. Vsaka situacija je lahko dobra za gradnjo posla! »Lotite se ga, ker se splača! Gremo na Holiday Rally, gremo v London!« s temi besedami se poslovila Bence Halmi, nato pa preda oder novim slavljencom, uvrščenim v 60 cc+, Klub osvajalcev, med managerje, v motivacijski program za nakup avtomobila in na Holiday Rally.

Éva Rajnai dolgo časa ni verjela, da se bodo tudi njene sanje uresničile. Zdaj pa občinstvu že pripoveduje o svoji zgodbi o uspehu. Pravi, da je treba ponoviti le nekaj vsakodnevnih navad in prišel bo rezultat, ki smo si ga vedno želeli. Recept je preprost: poslušanje cedejev, obiskovanje prireditev, izbira ustreznih poslovnih partnerjev. »Vsak dan mora vsak izmed nas izbojevati svojo bitko s samim seboj, s svojim zaupanjem, vero in navdušenjem,« pove Éva. »Nauči se, kako boš spravil samega sebe iz jame! Pomembno je, da se okleneš svojega partnerja in svojega mentorja. Vsi imamo takšne partnerje, čeprav jih morda še nismo našli ...« Éva nam pove, da je motivacija lahko karkoli, tudi par rdečih čevljev. Nekaj je zagotovo res, da moramo svoje cilje postaviti v čas, v katerem živimo. »Ne odlašajmo s svojimi cilji, saj ne vemo, koliko časa smo dobili,« svetuje Éva. »Če se imaš rad, boš storil in razumel, zakaj so potrebne globine, v katere padeš, kako ti bodo pomagali znanje in izkušnje, ki si si jih



ESSS



nabral iz neuspehov. Hvala zanje, ker le tako se lahko razvijaš. Sprejmi v svoje srce plamen in daj ga naprej!»

Skoraj nemogoče je pričarati vzdušje na predavanju soaring managerja **dr. Endreja Németha**. Velikansko ekipo soaring zdravnika, naravnega zdravlca in poslovneža uvrščajo med 20 najboljših v državi. »Tako kot zdravnik ne izvaja predstavitev, ampak zdravi in pomaga, tako tudi delo ne nadomesti vrednosti točke,« pravi Endre, ki opiše dogodek, ko navdušenje zamenja učinkovitost. Nadaljuje z vzporednicami med anamnezo, diagnozo, terapijo: oziroma odkritjem, ugotovitvijo, urejanjem stanja. »Tudi mi moramo delati enako kakor dober zdravnik,« pripoveduje, nato pa nam izda, katere vire informacij uporablja sam, ko se pripravlja na predstavitev izdelkov družinam. »90 odstotkov uspeha si ti sam, tvoj pristop, tvoja motivacija,« pove. »Tu se lahko postaviš ob bok podjetju, ki stremi k temu, da popelje človeštvo naprej. Zato so njegove zahteve visoke tako pri kakovosti izdelkov kakor pri kakovosti vodenja podjetja. Verjame vate in v države. Ne spreminja pogojev. Tukaj vračamo vid, ponujamo enotnost, boj za druge ljudi. Ne pozabite, čudežev in sreče ni, le ljudje so, ki jih ustvarijo. Vi ste tisti!«

Sledi uvrstitev asistent supervizorjev, nato pa stopi na oder nova zanimiva predavateljica, safirna managerka **Ágnes Krizsó**. Poleg madžarskih sodeluje Ágnes tudi s hrvaškimi,



SUO



Ste si že kupili vstopnico?
Zadnjič v letu 2013 se
bomo srečali 16. novembra
na Dnevu uspeha, kjer
tudi vas čakajo odlična
predavanja, fantastično
vzdušje in veliko uspešnih
ljudi!

slovaškimi, češkimi in amerškimi poslovnimi partnerji, je mati in poslovna ženska v eni osebi. Tokrat spregovori o tem, kaj pomeni zanjo ljubezen do te domovine, vztrajati med državnimi mejami, doma. Pri tem ima lahko učinkovito podjetje veliko vlogo. »Nič zato, če ste začeli šele zdaj! Naj o materialnem stanju in načinu življenja družine ne odloča priponka, ampak naj določajo to vaša čustva, kako čutite! Želim si, da bi tudi vi dosegli duševni mir, ki bo pomagal ustvariti vašo notranjo varnost.« Veliko dela je še do Londona, a da bo lažje, nas Ágnes spodbuja, naj premislimo, komu gre zahvala, da smo lahko danes tukaj. Ona sama se poimensko zahvali svojim pomočnikom, vzornikom. »Ne morejo vsi postati graditelji podjetja Forever, lahko pa so vsi uporabniki z ugodnostmi,« pripoveduje o praktičnih stvareh. »Naša naloga je korektno obveščanje in nič več. Ponujajte izdelke, pravico do odločitve pa pustite drugim! Ne pričakujte nagovarjanja, ne bodite zaskrbljeni nad tem, kdo bo sposoben iti v korak z vami! Delajte za to, da boste lahko ostali tukaj, da se boste iz dneva v dan lahko razvijali, da se boste duševno okrepili. Bodite odprti do ljudi in ti vas bodo poiskali. V tem ni nobenega čudeža, če ne gledaš zgolj lastnih interesov. Zdaj je najpomembneje, s koliko ljudmi bo prišla Madžarska v London – cilj je dva tisoč ljudi. Rada imam Madžarsko, katere elitna delegacija boste vi. Vsak, ki si to zares želi, lahko pride v London!«



ESSS



Sonya™

Kozmetični dan

3. SEPTEMBER 2013



Glede na uspešnost preteklih prireditev smo v veliki predavalnici našega prodajnega skladišča znova organizirali Kozmetični dan Sonya, na katerem smo predstavili izdelke iz skupine Flawless by Sonya. Prireditve za vse, ki se želijo naučiti vse o poslu Sonya, je odprl državni direktor dr. Sándor Miliesz. Vsi predavatelji prireditve so rade volje sprejeli povabilo za predavanje, saj so z aktivnim sodelovanjem na kozmetičnem dnevu prispevali k razvoju našega skupnega posla.

Prva predavateljica prireditve je bila internistka, specialistka homeopatskega zdravljenja **dr. Renáta Szántó Szabóné**. Eagle managerka je spregovorila o strukturi in vlogi kože. Renáta meni, da so take prireditve pomembne tudi zato, ker imajo poleg prehranskih dopolnil pomembno vlogo tudi izdelki za nego in lepoticenje. Da bi postali še lepši in da bi bila naša koža pravilno negovana, moramo poznati njeno strukturo, funkcije in zgradbo, saj bomo le tako razumeli, kaj naša koža potrebuje, da bi dolgo časa ostala lepa in zdrava.



Managerka **Renáta Zsidai**, ki je najprej izrazila svoje veselje nad velikim zanimanjem in polno dvorano, je predstavila izdelke iz kolekcije Sonya Skin Care. Prepričana je, da se bodo konec dneva vsi odločili preskusiti in pozneje tudi uporabljati izdelke. Najpomembnejša sestavina izdelkov tudi te kolekcije je aloja, vsebuje pa še beli čaj, mimozo in izvleček lipovega lubja. Renáta nas spodbuja k uporabi izdelkov, ki prispevajo k obnovi kože.



Soaring managerka **Edina Vanya** je predstavila družino izdelkov Fleur de Jouvence, ki jo ima zelo rada, saj vsebuje vse, kar ženske in moški ne glede na tip kože potrebujejo za vsakdanjo nego. Odlično se uporablja pri vseh štirih glavnih korakih nege: za čiščenje, toniranje, prehranjevanje in vlaženje kože. Osnovna izdelkov je aloja. Komplet je primeren tako za preprečevanje težav kot za korekcijo manjših napak na koži.



Kirurginja in specialistka žilne medicine soaring managerka **dr. Terézia Samu** je v svojem predavanju spregovorila o potrebi nadzora telesne teže. Dodala je, da večina ljudi začne z dieto, da bi hujšali, saj je za vse pomembno dobro počutje in prijeten videz.



Safirna managerka **Éva Budai-Schwarcz** je za temo svojega predavanja izbrala Aloe Body Toning Kit, saj meni, da gre za genialno skupino izdelkov. Éva vse nas spodbuja k športni dejavnosti ter spremembi življenjskega sloga in prehranskih navad. Ljudje še vedno ne cenimo dovolj za zdravo življenje, zato je še kako pomembno o tem čim več in čim pogosteje govoriti. »Poleg tega pokažimo ženskam, da se dajo rešiti tudi težave s kožo,« pravi predavateljica.



Safirna managerka **Anita Utasi** je v svojem predavanju predstavila bogastvo barvnih odtenkov, slišali smo koristne in praktične namige o ličenju. Povedala nam je, kako poteka ličenje v treh minutah oziroma kako se naličimo podnevi, na koncu pa nam izdala tudi skrivnost, kako dnevno ličenje v trenutku spremenimo v priložnostno. Spregovorila je tudi o tem, komu katere barvne kombinacije ustrezajo. Njen namen je povečati samozavest in izboljšati samopodobo žensk, da bi pogumno uporabljali izdelke za svojo lepoto.

Specialistka anesteziologije in intenzivne terapije, soaring managerka **dr. Edit. Révész Siklósné** je spregovorila o kozmetičnih izdelkih Flawless by Sonya. Nova kolekcija je bila predstavljena na prireditvi Global Rally na Havajih. Kolekcija izdelkov Sonya je na trgu že 15 let, zato so letos ob upoštevanju sodobnih kozmetičnih trendov tako po barvi kot po sestavinah prenovili celotno kolekcijo. Edit meni, da jim je to resnično uspelo, tako pri pudrih kot pri rdečilih ali dvobarvnih senčilih za veke, pa tudi pri barvni lestvici so rezultati fantastični. Svetleči sijaji za ustnice so popolna novost v kozmetični industriji. So veliko bolj kremasti, bolje prekrivajo, granulacija senčil za veke je veliko bolj fina, zato se tudi laže nanaša, veliko večje so možnosti kombiniranja in mešanja barvnih odtenkov. Pri tem nas lahko omejuje le naša domišljija. Tudi sestava kreme BB je edinstvena in posebna, uporaba pa lahka in jo hitro usvojimo.



Senior managerka **Tünde Hajcsik** je uporabila prisposodbo v zvezi z motivacijskim programom London nas pričakuje, ki se je začel 1. septembra: plima dvigne vsako ladjo. V sistem je treba pripeljati nove sodelavce in tako večkratno povečati vrednost svojega bonusa. Pri tem nam je v izjemno pomoč program Sonya. Pomembno je, kako izdelek predstavimo, da ga imamo radi in da smo verodostojni. Če je naša samopodoba prava, bodo to prepoznali tudi naši bodoči sodelavci. Tünde s svojim osebnim zgledom dokazuje, da je mogoče izpolniti vse izzive Forever. Tudi s tem uresničujemo Rexove sanje, pa tudi sanje velikega števila ljudi.



IZOBRAŽEVALNI CENTER SONYA Budapest, Nefelejcs utca 9-II

PRIJAVE:

Veronika Kozma kozmetičarka

+ 36 70 436 4208

Melinda Ésik, frizerka

+ 36 70 436 4178

NOVA STORITEV:

*Si želite ravnih las, ki se ne kodrajo in ne cepijo?
Pozanimajte se v salonu Sonya pri Melindi Ésik!*





2. SEPTEMBRA 2013 STA DRŽAVNI DIREKTOR DR. SÁNDOR MILESZ IN GENERALNI MANAGER PÉTER LENKEY V OKVIRU URADNEGA ODPRTJA PREDALA SVOJEMU NAMENU PROSTORE SKLADIŠČA IN IZOBRAŽEVALNEGA CENTRA NA NOVI LOKACIJI. O POMENU DOGODKA SMO SE POGOVARJALI Z DIREKTORJEM REGIONALNE UPRAVE TIBORJEM KISSEM.

REGIONALNA UPRAVA V SZÉKESFEHÉRVÁRU **NA NOVI LOKACIJI**

Od kdaj je Forever prisoten v Székesfehérváru?

Z dejavnostjo smo začeli maja 2005, skladišče je delovalo v predmestju. Nova lokacija resnično pomeni veliko kakovostni skok; Forever je prišel v veliko lepše, uglednejše in dostojnejše okolje: skladišče in učilnice izobraževalnega centra so dobili prostore v zgodovinskem mestnem jedru, v neposredni bližini sprehajališča, spomenika in javnih institucij. Lokacija je zelo ugodna tudi z vidika parkiranja.

Zakaj je bila potrebna preselitev prostorov?

Na prejšnji lokaciji so distributerji lahko uporabljali le eno predavalnico, tu pa imajo na voljo tri predavalnice, katerih kapaciteta je 45, 25 in 20 m². Izpostava deluje odslej na veliko večjem prostoru in z večjo prostorsko kapaciteto kakor doslej.

Od otvoritve je preteklo nekaj tednov. Kakšne so izkušnje?

Videti je, da so vsi zelo zadovoljni, novih predavalnic se ne poslužujejo zgolj distributerji iz Székesfehérvára in Zahodnega Prekdonavja, ampak tudi iz Miskolca in Salgótarjána. Distributerji so se dogovorili in zaprosili državnega direktorja dr. Sándorja Milesza za uporabo





Ágnes Krizsó safirna managerka

“S svojo dejavnostjo, z mrežnim marketingom, vplivamo na ljudi. S pomočjo tega centra jim bomo zagotovili kakovostni, duhovni in duševni razvoj in seveda orientiranost na izdelke. Forever pomeni zvestobo, dediščino in poslanstvo.”



REGIONALNA UPRAVA SZÉKESFEHÉRVÁR:

8000 Székesfehérvár, Várkörút 17. Telefon: +36-22-333-167
+36-70-436-4286, +36-22-500-020. Faks: +36-22-503-913

prostorov; razvrstili so se po dnevih tedna in že uporabljajo predavalnice. Prizadevamo si maksimalno zadostiti potrebam distributerjev, zato smo pripravljene imeti odprto tudi ob koncu tedna. da jim tudi s tem pomagamo pri njihovem delu. Povedati je treba, da predavalnice – v skladu s Foreverjevo tradicijo – uporabljajo distributerji tudi pri nas popolnoma brezplačno. Učilnice so za skupinsko izobraževanje na voljo v vsakem delu dneva, distributerji pa lahko prihajajo na konzultacije tudi v ožjem krogu.

Imate že vse zasedeno, ali še pričakujete skupine?

Zdaj je izkoriščenost kapacitete zgradbe okoli osemdeset odstotna , z veseljem pa pričakujemo nove prijave. Eno izmed predavalnic smo uredili izrecno za potrebe programa Sonya, opremljena pa je seveda tudi s sredstvi za marketing, tako je primerna tudi za manjše skupinske konzultacije.

Kakšne spremembe ste zaznali pri prodaji?

Skladišče je obnovljeno in lepo, kupcem sta na voljo dva skladiščnika in dva blagajnika. Glede na velikost skladišča lahko ustrezno predstavimo tudi izdelke brez točkovne vrednosti.

Kaj pričakujete od nove lokacije kot regionalni direktor?

Upam, da bo prihajalo vse več ljudi. Ekskluzivna lokacija v centru mesta ne bo samo za distributerje udobnejša, ampak bo radovednost pripeljala interese tudi z ulice. Za naše okolje je to pomembna trgovina, saj pravijo: glej, glej, Forever je v našem mestu odprl novo predstavništvo.

Edit Móricz senior managerka

“Nova lokacija je uresničitev želja, saj smo že leta čakali, da bi podjetje našlo kraj, ki bi bil dostojen imenu Forever. Nova lokacija izpolnjuje vse kriterije . Tudi tisti, ki doslej niso mogli ali niso hoteli v skladišče v predmestje , bodo zdaj lažje prišli. Nova lokacija oz. zgradba je zelo privlačna, prijetno je stopiti vanjo tudi če nimaš konkretnega opravila. Po nekaj tednih od otvoritve je že vidno, da se informacij in izobraževanja udeležujejo tudi tisti sodelavci, ki se doslej niso.”



Želel bi vam postaviti vprašanje. Ko ste se danes zjutraj zbudili in se začeli oblačiti, ali ste pomislili na to, kateri čevlji bi si obuli najprej? Ste razglabljali o tem: Ali naj bo to desni ali levi čevlji? Seveda niste. Obuvanje čevljev je preprosto stvar navade. Navada! Ko ne razmišljamo, kaj naj storimo, ampak to preprosto storimo.



Smile

Ker smo vsi sužnji svojih navad, sem se zamislil nad tem, katere navade so značilne za Foreverjeve distributerje? Katere navade moramo opustiti, katere bomo uvedli ali spremenili, da bi postali kar najboljši distributerji? Naj povem zamisel! Kako bi bilo, če bi postala navada vsak naš korak, ki ga je treba narediti za to, da ne postanemo preprosto le dobri distributerji, ampak izjemni? Če bi postali koraki naša navada, naš običaj. Ali življenje ne bi bilo preprostejše? Nagonsko bi ukrepali in natančno vedeli, kaj moramo narediti. Kako preprosto bi bilo vse. Koliko uspešnejši bi bili. Gotovo ste slišali govoriti: Le čemu spreminjali stvari, ki smo se jih navadili? Povedal vam bom, zakaj. Ker če bomo spremenili svoje navade in bomo nagonsko ravnali prav, se bomo naučili delati pametneje in bomo nazadnje produktivnejši.

Ko bomo produktivnejši, bomo svoj čas namenili stvarjem, s katerimi bomo lahko uresničili svoje sanje. Nato bomo s svojim zgledom vodili druge, člani naših skupin bodo prevzeli naše navade in s tem bodo produktivnejši. Vendar je tako kot za vse v življenju tudi za to treba imeti voljo, hotenje. Sam vas ne morem prisiliti. Rex ne more narediti tega, proces mora izhajati iz notranjosti.

Kako bomo torej spremenili svoje navade? Povedal vam bom preprost primer. Motiv je dolgočasje. Rutina je, da prižgemo televizor, nagrada pa je nekaj mentalne stimulacije: lahko se sprostimo in posedamo pred njim ...

Namesto tega se lahko usedemo in se pogovarjamo z družinskimi člani ali pokličemo člane svoje ekipe, nižjo linijo, in povprašamo, kaj je novega. Lahko tudi preverimo, ali je vse v redu, in jih motiviramo. To je veliko bolj produktivno, kakor da se zgrudimo pred televizor. Lahko pa skočimo tudi v fitnes na trening, da bomo bolj zdravi, da se bomo bolje počutili, da bomo močnejši. Nagrada je veliko bolj dragocena kakor mentalna stimulacija, ki nam jo ponuja televizija.

Menite, da so naši imenitni distributerji uspešni zato, ker imajo srečo? Ker se jim je slučajno izšlo? Lahko mi verjamete, da ne gre za to. Razlog je v tem, da so našli primerne navade, ki so jih prevzeli, in vsak dan jim sledijo, znova in znova, dosledno. To jim je prineslo imenitne rezultate. Vzemite si čas in prisluhnite mojemu govoru, ki sem ga imel na Global Rallyju, poslušate ga lahko na www.discoverforever.com. Slišali boste o nekaterih navadah in uspehih enega naših vrhunskih distributerjev

Johna Ekperigina, ki so mu jih prinesle navade, enako pa tudi njegovi ekipi.

Ko sem razmišljal o vseh mogočih navadah, ki bi jih lahko uvedli v Foreverjevi družini, sem izbral eno, ki se mi zdi med vsemi najpomembnejša. Iskreno verjamem vanjo in menim, da je najpomembnejša izmed vseh, ki jih imamo kot podjetje in kot posamezniki. Vesel bi bil, če bi jo uvedli tukaj, v Foreverju. To pomeni, da ne prosim samo zgolj vas, ampak tudi sebe, vse zaposlene v Foreverju, državne direktorje, delavce Aloe Vera of America in Forever Nutraceutical oziroma vse, ki so povezani s Foreverjem. Če bomo uvedli to navado, bo imela vpliv na vse, kar bomo storili, in na naše blagostanje.

Navada, ki je za nas v Foreverju temeljnega pomena, je NASMEH.

Naj postane naša navada, da se bomo smehljali vsak dan. Smehljajmo se, ko bomo hodili po ulici. Smehljajte se tudi, ko boste stali v dvigalu. Vsi se lahko več smehljamo. Tako bomo bolj privlačni mi, člani naših ekip, naši kandidati, kupci, privlačnejši pa bomo tudi v očeh naših partnerjev.

Če se smehljamo in če smo pozitivno naravnani, bomo lažje rešili tudi težave. Poglejte na svoje življenje, opazujte vse, kar počnete pri svojem delu, in če je kaj, zaradi česar bo vaš nasmeh izginil z obraza, pomeni, da se morate glede tega spremeniti.

Ključna navada sodelavcev Forever je SMEHLJATI SE

Spremeniti morate svoje navade, motive in rutino. Spremeniti se moramo v to smer, da bo nagrada smehljaj. Vsi lahko postanemo ambasadorji smehljaja. Obljubljam vam, da vam bo to prineslo uspeh in rezultate v poslovanju. Saj veste, kajne, da Forever ni navaden posel, ampak je naše življenje! Smehljaj bo imel številne pozitivne učinke na naše življenje.

Želim, da veste, da vas imamo radi, da nam je mar za vas, da vam želimo vse dobro, želimo, da se vam uresničijo vse sanje, in vem, da bo zaradi smehljajev vse to tudi uresničeno.

Smile



Gregg Maughan

predsednik

6. septembra 2013
smo znova skupaj slavili v Budimpešti, Debrecenu,
Szegedu, Székesfehérváru, Ljubljani in v Zagrebu.
Skupaj smo se veselili novemu izdelku FAB X,
ki je prebudil uspavano tržišče.



FAB X Party

Budapest, Szeged, Székesfehérvár, Ljubljana, Zagreb





FOREVER
active boost™
ZERO CAL
ENERGY





2014
GLOBAL RALLY
LONDON
27APRIL-5MAY



FOREVER

www.foreverglobalrally.com

CHAIRMAN'S BONUS

- 1) Vse države udeleženske, katerih prodaja preseže 3000 cc, prispevajo v globalni sklad za deleže.
- 2) Vse, ki se bodo uvrstili na Chairman's Bonus, bomo ne glede na to, ali bodo dosegli 1500 cc, povabili na Global Rally, kjer bodo prevzeli svoj ček.
- 3) Distributerji s Chairman's Bonusom lahko k svoji ravni za Chairman's Bonus za udeležbo v skladu za deleže Chairman's Bonusa k svoji ravni prištejejo svoje managerje s Chairman's Bonusom iz nižjih linij iz katerekoli države.

POMEMBNE RAZLAGE

Sodelujoča država: država, ki se uvrsti v program Chairman's Bonus.

Matična država: država, kjer živite in ki ste jo označili kot matično državo.

Uvrščena država: država udeleženka, ki ste jo označili kot uvrščeno državo (kjer boste izpolnili pogoje za doseganje ravni).

Nov posel: posel, ki izvira od **distributerjev** izdelkov, ki ste jih na novo sponzorirali v kvalifikacijskem obdobju.

TEMELJNE ZAHTEVE

Bodite aktivni (4 točke) priznani manager v vseh mesecih kvalifikacijskega obdobja. V kvalifikacijskem obdobju se uvrstite v vodstveni bonus.

Uvrstite se v dosežen motivacijski program (avtomobilski program).

Na kaj morate biti pozorni?

Vsak distributer se lahko odloči, da bo splošne pogoje izpolnil v uvrščeni ali matični državi, izjema je le program za spodbujanje nakupa osebnega avtomobila, saj je mogoče pogoje izpolniti v katerikoli sodelujoči državi.

TRI RAVNI CHAIRMAN'S BONUSA

1. raven: Izpolnite osnovne pogoje in zberite 700 osebnih in nemanagerskih kartonskih točk, od česar naj jih bo 150 iz novega posla. Nove kartonske točke lahko izvirajo iz katerekoli države oziroma držav. Nove kartonske točke iz držav, ki niso matična država uvrščenega, se ne prištevajo k znesku sklada za deleže.

Uvrstite se na raven managerja s 600 kartonskimi točkami po starem programu oziroma na raven managerja Chairman's Bonusa v poljubni državi udeleženki.

2. raven: Izpolnite osnovne pogoje in zberite 600 osebnih in nemanagerskih kartonskih točk, od česar naj jih bo 100 iz novega posla, nato podprite tri managerje Chairman's Bonusa v katerikoli državi med udeleženkami.

3. raven: Izpolnite osnovne pogoje in zberite 500 osebnih in nemanagerskih kartonskih točk, od česar naj jih bo 100 iz novega posla, nato podprite šest managerjev Chairman's Bonusa v katerikoli državi med udeleženkami.

Podrobneje o pogojih lahko preberete v 11. točki mednarodne poslovne politike.





RAVEN MANAGERJA SO DOSEGLI



László Hartvig in Csilla Kárpáti Hartvigné
(sponzorja: László Ferencz in dr. Vinág Kézsmárki)
„Ne vemo, kam vodi pot, le kreniti je treba po njej in jo prehoditi do konca.”



Zoltán Kiss in Erzsébet Szalay Kissné
(sponzorja: Károly Léránt in Edina Tóth Lérántné)
„Postali boste tisto, o čemer največ premišljujete. Dajte vsakemu dnevu priložnost da postane najboljši dan vašega življenja!”



Ildikó Kiss
(sponzorja: dr. Ferenc Kiss in dr. Ida Nagy):
„Nabiram si uspehe in na Zemlji puščam svoje sledove.”



Gabriella Schey in György Schey
(sponzorka: Gabriella Lengyel):
„V življenju je vse mogoče, če resnično hočemo in če nismo sami.”



Mónika Schunk in dr. Anwar Aimen
(sponzor: Bentamra Csaba Rédha)
„Ker je Bog ustvaril neskončnost sveta, če čutim njegovo moč, zame ni nemogočega.”



ZMAGOVALCI PROGRAMA ZA SPODBUJANJE NAKUPA OSEBNEGA VTOMOBILA

1. RAVEN

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Budai-Schwarz Éva
Marija Buruš & Boško Buruš
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Davis Erika & Davis Henry
Dr. Dósa Nikolett
Éliás Tibor
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Gyurik Erzsébet & Sándor József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Rinalda Iskra & Lučano Iskra
Vladimír 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
Manda Korenić & Ecio Korenić
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Kúthi Szilárd
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Mázás József
Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor
Dr. Molnár László
& Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi Annamária
Nagy Andrea
Vaselije Njegovanović
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Józsefné
Jožefa Zore

Zsidai Renáta

2. RAVEN

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

3. RAVEN

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



SKUPAJ NA POTI USPEHA



RAVEN ASSISTANT MANAGERJA SO DOSEGLI

Balogh János
Boda Sándor & Bodáné Tóth Tímea
Bubic Silvia & Bubic Ivan
Dankulyné Schalk Judit & Dankuly József
Farkas Lászlóné
Gara Zoltán
Izer Zoltán & Lugosi Tünde
Izerné Járvas Györgyi
Klár Anna
Kruschné Ábrahám Krisztina
Kulcsár László & Kakula Ildikó
Markovics Tiborné
Molnárné Ertner Anikó & Molnár László
Mozsár Erik & Mozsárné Kutor Veronika
Német Ildikó
Pelsőczy László Györgyné
& Pelsőczy László György
Schalk Andrea & Lengyel Dezső
Sztamári Ágnes
Sümegei Mária
Torda Béláné
Zubikné Farkas Mónika & Zubik Pál

Blaskovic Sabrina & Blaskovic Mladen
Bogovic Petra & Bogovic Mirko
Chlepkó Istvánné & Chlepkó István
Colic Marina & Colic Nedjeljko
Danyi Attila
Derdic Goran
Dr. Balázs Szilvia & Dr. Láng Péter
Dr. Pavlik Attila
& Pavlikné Körtvélyessy Csilla
Dr. Tudor Alajos
Dr. Tölgyvári Tamás & Dr. Szilágyi Gabriella
Fekete Zoltán
Ferencz Szilvia & Derzsi György
Gémes Roland
Gemes Tamás
Gránási Marianna
Hartvig Csaba & Vass Nikolett
Hegedűs István
Hubert Tibor & Hubertné Csonka Hajnalka
Ivanovski Ivana & Nedeljkovic Aleksandar
Jankovic Slobodan & Jankovic Snezana
Kiss Judit & Kun Miklós
Kiss Gergely & Kántor Brigitta
Klemm István
Knábel Erika
Knábel Norbert & Nagy Katalin
Kocsispéter Károly
& Kocsispéterné Szemes Ágnes
Kovács Péter & Veres Zsuzsanna
Kovács Angéla
Kovács Dóra & Teimel Róbert
Krasznai Linda
Kuller József
Kuti Margit & Gosztola Zoltán
Magos Eliza Adriana

Martinovic Edita & Martinovic Predrag
Mihajlovic Dejan & Mihajlovic Jelena
Mladenovic Ivan & Mladenovic Jelena
Murané Takács Irma Margaréta
& Mura István
Németh Miklósné & Németh Miklós
Palotás-Streitmann Ivett
Pintér Levente & Mold Erika
Platthy Elemér
Schüsler Zoltán
Subics Roland & Kozó Julianna
Tállay Eszter
Takácsné Priston Magdolna
Tandari Ágnes
Torma Krisztina
Trickovic Marija
Töröki Győzőné & Dr. Dávid Tamás
Tóth Bence
Tóth György & Tóthné Vancsik Viktória
Tóth Ildikó
Válóci-Major Katalin & Major Attila
Varga Józsefné
Varga Valéria & Raposa Sándor
Vigassyné Rác Noémi & Vigassy Zoltán



RAVEN SUPERVISORJA SO DOSEGLI

Aranyné Takács Mónika & Arany István
Balázs Anita & Sárvári Gábor
Barnáné Hajtó Melinda & Barna Szilárd
Bartók Lászlóné & Bartók László

60CG+

08. 2013 UVRŠČENI

Léránt Károly & Lérántné Tóth Edina
Ferencz László & Dr. Kézmárki Virág
Korenić Manda & Korenić Ecio
Dr. Seresnő Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tóth János
Varga Géza
& Vargáné Dr. Juronics Ilona
Kiss Zoltán & Kissné Szalay Erzsébet
Dobai Lászlóné & Dobai László
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Zantev Andrea
Kiss Ildikó
Gulyás Melinda
Klaj Ágnes
Bunyeváczné Méh Zsuzsa
& Bunyevác Viktor
Hartvig László
& Hartvigné Kárpáti Csilla
Keneseiné Szűcs Annamária
Szolnoki Mónika
Borbáth Artila & Borbáth Mimóza
Rajnai Éva & Grausz András
Muladi Annamária
Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor
Dr. Fábíán Mária
Schunk Mónika & Dr. Anwar Aimen

CONQUISTADOR CLUB

08. 2013. NAŠI NAJUSPEŠNEJŠI DISTRIBUTERJI NA OSNOVI OSEBNIH IN NEMANAGERSKIH TOČK.



MADŽARSKA

1. Léránt Károly & Lérántné Tóth Edina
2. Ferencz László & Dr. Kézmárki Virág
3. Dr. Seresnő Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
4. Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
5. Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
6. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
7. Kiss Zoltán & Kissné Szalay Erzsébet
8. Dobai Lászlóné & Dobai László
9. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
10. Kiss Ildikó



HRVAŠKA

1. Manda Korenić & Ecio Korenić
2. Andrea Zantev





Uvršćeni III. kvalifikacijskega obdobja (05. 2013 - 08. 2013)

HOLIDAY RALLY *Opatija*

I. RAZINA

Dr. Stiránszki Henrikné
Aranyné Takács Mónika & Arany István
Attia Rita & Attia Hazem
Balázs Anita & Sárvári Gábor
Baranji Eleonora & Baranji Josip
Barnáné Hajtó Melinda & Barna Szilárd
Bartók Lászlóné & Bartók László
Begović Jelena & Begović Sladjan
Blašković Sabrina & Blašković Mladen
Bogović Petra & Bogović Mirko
Božinovski Ines & Božinovski Blaže
Böröcsök Adrienn & Schüzler Zoltán
Brljak Zlatko
Čolić Marina & Čolić Nedjeljko
Danczakné Gordos Annamária
& Danczak Attila
Danyi Attila
Daragó István
Davidović Milica & Lučić Aleksandar
Dr. Balázs Szilvia & Dr. Láng Péter
Dr. Király Tünde & Nagy Károly
Dr. Matúz Dezső
Dr. Mezey Zsuzsanna
Dr. Pavlik Attila & Pavlikné Körtvélyessy Csilla
Dr. Tudor Alajos
Fenyőné Dr. Horváth Andrea
& Fenyő Zsolt
Ferencz Szilvia & Derzsi György
Gémes Roland
Hack Imréné & Hack Imre
Harsányi Dezsőné
Hartvig Csaba & Vass Nikolett
Hartvig László & Hartvigné Kárpáti Csilla
Hegedűs Andrea & Sajti Gábor
Hegedűs István
Hóborné Kiss Barbara
Hubert Tibor
& Hubertné Csonka Hajnalka
Ivanovski Ivana & Nedeljković Aleksandar
Izerné Járvas Györgyi
Janković Slobodan & Janković Snežana
Kiss Judit & Kun Miklós

Kiss Zoltán & Kissné Szalay Erzsébet
Kocspéter Károly
& Kocspéterné Szemes Ágnes
Koltai János
Kósa Anett
Kovács Angéla
Kovács Dóra & Teimel Róbert
Kovács Péter & Veres Zsuzsanna
Kovácsné Csóka Bernadett
& Kovács Péter
Krasznai Linda
Lukanić Žarko & Lukanić Brankica
Magos Eliza Adriana
Mihajlović Dejan & Mihajlović Jelena
Mladenović Ivan & Mladenović Jelena
Molnárné Ertner Anikó & Molnár László
Mozsár Erik & Mozsárné Kutor Veronika
Németh Miklósné & Németh Miklós
Nyitó Tibor & Nyitóné Endrédi Erzsébet
Palotás-Streitmann Ivett & Palotás László
Pelsőczy László Györgyné
& Pelsőczy László György
Pintér Levente & Mold Erika
Platthy Elemér
Rabi Mária
Radović Aleksandar & Radović Dana
Sári Csaba & Abonyi Éva
Schey Gabriella & Schey György
Subics Roland & Kozó Julianna
Sümege Mária
Szabó Norbert & Dávid Zsuzsanna
Sztarmari Ágnes
Sztyc Slavica & Đurđević Nikola
Takácsné Priston Magdolna
Tandari Ágnes
Torda Béláné
Tóth György & Tóthné Vancsik Viktória
Tóth Ildikó
Tricković Marija
Válóci-Major Katalin & Major Attila
Varga Valéria & Raposza Sándor
Vigassyné Rác Noémi & Vigassy Zoltán
Živković Bojan

2. RAZINA

Ćurovac Elvedin
Bacsó Andrea
Benkőné Krizmanich Edina
& Benkő József
Budavári Gergely
Cuc Gizella
Csonka Sándor
Dobos Krisztina
Földi István & Csukás Csilla
Fülöp Mónika & Fülöp István
Hack Imréné & Hack Imre
Horváth Anikó
& Horváth Tamás
Hős Teréz
Kovács Ferencné & Kovács Ferenc
Kulcsár László & Kakula Ildikó
Lak Laszlo & Ceri Renata
Láng Andrásné & Láng András
Lukács Norbert & Bartók Judit
Mikó Krisztina & Huber Nándor
Nagy Gedeonné
& Nagy Gedeon Béla
Nagy Norbert
Ócsai Judit
Parac Damir
Schunk Mónika
& Dr. Anwar Aimen
Schwarcz Attila
Štajdohar Daniel
& Štajdohar Martina
Szalainé Dr. Semega Éva
& Szalai Imre
Székely László
& Székely Szilvia
Szentpéteriné Kapus Ilona Tünde
& Szentpéteri Zoltán Csaba
Szilágyiné Gál Tímea & Szilágyi László
Tímárné Németh Ildikó
& Tímár Károly
Tóth Jolán & Sebők Péter
Ureczky Anita
& Ureczky Csaba



XXI. Velika zabava v Vácu 26.–28. julij 2013

FLP PRED OBČINSTVOM

»Bilo je pravo skupinsko delo. Vsakega od treh dni je vodil drug vodja managerjev, ki je delal z izbranimi ključnimi osebami. Opravili smo meritve telesnih maščob, ponujali naš čaj iz aloje in se pogovarjali. Veliko obiskovalcev je že poznalo izdelke na osnovi aloje, vendar niso vedeli, kje bi lahko naročili naše izdelke, zato so bili prav veseli naše navzočnosti. V naših glavah je že takoj prisotna gradnja mreže, širitev imenskega seznama pa je naš najbolj zeleni cilj. Ta prireditev je bila idealna za to, saj jo je ob podaljšanem koncu tedna obiskalo več tisoč ljudi. Seveda nam je jasno, da tudi v tem primeru velja splošno pravilo za mrežno delovanje, kar pomeni, da je na hladnem trgu treba uporabiti posebne metode. Tovrstno udeležbo lahko sprejmemo le na podlagi in ob sprejemanju zakona velikih števil. Zavedati se je treba, da se od desetih udeležencev ne bo deset odločilo za naročilo paketa Touch, lahko pa dosežemo, da se bomo pozneje v dobro strukturiranih okoliščinah srečali vsaj s tremi, kar pa že šteje za dosežek. Zavedam se, da zahteva tovrstno delo še več predanosti, prav pa je, da graditelji mreže širimo svoje obzorje, premagujemo svoje strahove in ovire, se postavimo na startno črto in tudi zmagamo. V treh dneh smo nagovorili več kot 300 oseb, z 20 odstotki smo ohranili stike, pogajanja potekajo tudi danes. Torej sejali smo že, žetev pa že poteka. V ponos so mi managerka Gabriella Péter, manager Endre Kurucz in ključne osebe naše skupine, ki so tri dni vztrajali ter ob ustrezni poslovni drži opravljali svoje kakovostno delo. Sama prireditev je bila dobra priložnost tudi za utrjevanje ekipe, bilo je pravo doživetje, veliko smo se naučili drug od drugega na področju komuniciranja in tehnike spraševanja. Menim, da smo danes vsi bogatejši za to izkušnjo. Obenem pa se zavedamo, da je na kraju samem mogoče opraviti le 40 odstotkov dela, preostalo nas še čaka – dvigniti je treba telefon! Prepričani smo, da se ne bomo zaman oglašali.«

Melinda Gulyás senior managerka



FOREVER LOVE!



*Zakonsko zvezo sta sklenila
supervisorja Andrea Varga-Szilágyi in Sándor Varga.
Iskrene čestitke!*



4 osnovna načela

FOREVER core

development • recruitment • retention • productivity

II. del: Odnos

V seriji, ki smo jo razdelili na štiri dele, pišemo o štirih osnovnih načelih. Dobičkonosnost in moč podjetja lahko določimo z merjenjem naslednjih štirih osnovnih načel: pridobivanje **oziroma zbiranje, ohranjanje, produktivnost in razvoj.**

Od štirih osnovnih načel je drugo načelo **odnos**. Pravilo je naslednje. Če bi radi zgradili cvetoč in dolgotrajen posel, potem je poleg vzpostavljanja novih povezav in vključevanja novih distributerjev treba narediti korake za to, da jim zagotovimo angažiranost za izdelke in za možnosti.

Odnos: izraža, koliko odstotkov naših distributerjev je pri obračunu bonusov aktivnih z rezultati 4 cc in koliko odstotkov v danem mesecu ni novih.

Naj navedemo nekaj priporočil, kako lahko dvignemo te kazalnike na maksimum. Prvi in najpomembnejši kazalnik je stalna **komunikacija**, ta je najpomembnejši za ohranitev naših distributerjev, da bodo ostali angažirani. Dokazano dejstvo je, da se stik začne s komunikacijo, in pomanjkanje komunikacije lahko konča zvezo.

Distributerji potrebujejo informacije in opogumljanje, da se počutijo spoštovane in pomembne, kar s komunikacijo deluje odlično. Zelo pomembno je, da redno vzdržujemo stike po telefonu, prek SMS-a, po elektronski pošti ali z osebnimi srečanji z našo nižjo linijo. Pomembno je, da jih informiramo o najbolj svežih novicah, da jim pošiljamo povezave za nove videe, povezave o treningih in o novih izdelkih ter o sporočilih nove osrednje pisarne.

Medtem ko zalagamo naše distributerje z informacijami, pa vedno potrdimo njihovo odločitev v zvezi z gradnjo posla in njihovo angažiranost za uporabo izdelkov. Priznajmo njihov trud, njihova doživetja, pohvalimo njihovo odločitev, da so izbrali našo ekipo. Opogumljajmo jih, da pridejo na najvišjo raven, in pomagajmo jim na poti do ravni, do katere se želijo povzpeti.

Spomnimo se reka: Pojdite z njimi tja, kamor si želijo, ostanite z njimi tam, kjer se dobro počutijo, in rastite tam, kjer se razvijajo. In trudite se, da boste s razvijanjem svojih komunikacijskih sposobnosti obdržali čim večji del svoje distributerske skupine.

LONDON KLIČE

Zaslužite €800 na vaši poti v London

EVROPSKA SPODBUDA

1. SEPTEMBER –

31. DECEMBER, 2013

1. NIVO



Dosežite skupaj novih 15CC (brez osebnih CC)

+2 vstopnici za Global Rally O2 dogodek

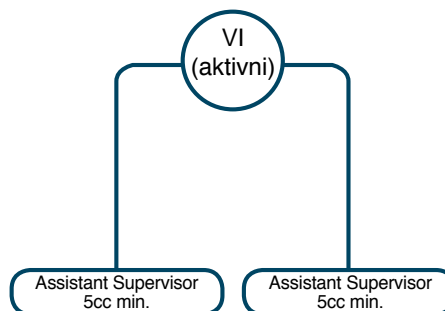
2. NIVO

Dosežite skupaj novih 30 CC (brez osebnih CC)

€4



+2 vstopnici za Global Rally O2 dogodek



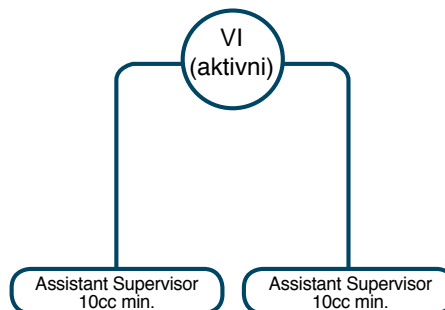
3. NIVO

Dosežite skupaj novih 60 CC (brez osebnih CC)

€8



+2 vstopnici za Global Rally O2 dogodek



DATUM FOREVER GLOBAL RALLY O2 DOGODKA – 2. IN 3. MAJ 2014

Standardne Zahteve za vse Nivoje:

Vsak Novi Distributer mora doseči minimalno zahtevano število CC točk, kot je navedeno zgoraj. Sami dosežite status šaktiven vsak polni mesec v kvalifikacijskem obdobju spodbude. Spodbuda (oziroma kvalifikacije) bo potekala od 1. Septembra do vključno 31. Decembra, 2013. V kvalifikacijskem obdobju morajo biti izpolnjeni vsi pogoji. Novi Distributerji se lahko kvalificirajo, a morajo biti Aktivni v prvem polnem mesecu in vsak naslednji mesec kvalifikacijskega obdobja. Distributer mora biti Aktiven v zadnjem mesecu kvalifikacij. Datum prijave Distributerja bo datum, ko je prijavnica vnešena v računalniški sistem glavne pisarne. Ta spodbuda (kvalifikacije) je na voljo samo Distributerjem znotraj kvalifikacijske Forever regije - Evropa. Vse skupine spodnje linije (downline) se morajo sponzorirati lokalno. Vsi stroški, vključujoč pot, hrano, ...itd., ki so povezani z udeležbo na Global Rally dogodku so odgovornost kvalificiranih. Vsak Distributer je v celoti odgovoren za razumevanje pravil in zahtev za to spodbudo. Ta spodbuda vključuje samo tisto kar je navedeno zgoraj v besedilu. Zmagovalci bodo nagrajeni z denarno nagrado in vstopnicami glede na nivo za katerega so se kvalificirali. Nagrade se ne bo združevalo. Zmagovalci bodo obveščeni pred 15. Februarjem 2014. Denarne nagrade bodo izplačane 15. Marca, 2014 v ekvivalentnem znesku vaše lokalne valute. Za dodatne informacije ali vprašanja povprašajte v vaši FLP pisarni. Izjeme niso možne in spodbude niso prenesljive.



**GRADNJA EKIPE, NAČRTOVANJE,
OSREDINJENOST NA REZULTATE.
KO SE POJAVIJO TE TEME,
POGOSTO VIDIMO MED
PREDAVATELJI ANIKÓ KARDOS.
ŠTEVILNI SO SI JO ZAPOMNILI,
KO JE LETA 2012 POSTALA
ENA OD TREH SENIOR EAGLE
MANAGERJEV MADŽARSKE.**

ANIKÓ KARDOS SENIOR EAGLE MANAGERKA

Posel je veliko bolj

PERSPEKTIVEN, KOT BI SI MISLILA

Sponzor: Edit Móricz

Višja linija: Ildikó Csepi in Gábor Kovács, Tibor Lőv,
Vilmos Halomhegyi, László Horváth in Miklós Berkics.

Številni se sprašujejo, v čem je vaša skrivnost?

Zgodi se. Skrivnosti ni, je le preprosto poslovanje. Treba se ga je samo dobro naučiti. Treba je usvojiti reči, ki jih razlaga ustanovitelj podjetja Rex Maughan že 35 let, in se tega držati. Seveda pomaga, če je človek vztrajen, marljiv in vdan, če ne škodi in če je borben.

Vendar vsak človek oblikuje osnove po svojem vzorcu.

Nekoliko res: vsak ima takšno poslovanje, kakršen je sam. Naša narava nas spremlja povsod in določa, na koga bomo imeli vpliv. V moji skupini so v večini zdravniki, podjetniki in nekdanji športniki, ki odražajo glavna področja mojega življenja.

Pa pogledjmo, katera so.

Odraščala sem v kraju Pinchehely. Mama moje prijateljice je delala v krajevni bolnišnici, zato sva se veliko igrali v vrtu bolnišnice. Všeč mi je bilo, ko so zdravniki pomagali številnim ljudem, da so imeli na sebi bele halje ... Pa sem kljub temu postala podjetnica, kar sem od svojega 20. leta. Uslužbenka sem bila le dvakrat v življenju: enkrat sem bila administratorica v nekem državnem podjetju, pozneje pa pomočnica nekega podjetnika. Odločila sem se, da bom sam svoj gospodar in bom tudi sama podjetnica. Ukvarjati sem se začela z ženskimi modnimi oblačili, odprla sem tri trgovine v Székesfehérváru in Budimpešti, pozneje sem se vključila tudi v proizvodnjo. Ne bi pa mogla reči, da so bile to moje sanje, pred očmi sem imela samo to, da je s tem mogoče dobro zaslužiti.

Zdravniški poklic vas ni privlačil?

Skoraj 30 let mi je bilo, ko sem pomislila, kakšna škoda je, da si nisem izbrala tega poklica, vendar me vsakodnevna zdravniška opravila niso privlačila, le zdravniško poslanstvo mi je bilo všeč.





Vendarle ste prišli v bližino ohranjanja zdravja.

Nikoli si nisem mislila, da bo tako, vse drugo sem hotela postati, le graditeljica mreže ne. Imela sem predstavo o njih, spomnila sem se drame Arthurja Millerja Smrt trgovskega potnika. Menila sem, da je graditelj mreže nekakšen krošnjar: ko ga vržejo skozi vrata, se vrne skozi okno. Če hoče doseči uspeh, mora biti nesramen in nasilen.

Kaj mislite zdaj? Mora biti človek res takšen?

Teh sredstev mi nikoli ni bilo treba uporabiti za to, da bi imela svojo ekipo, sicer bi že pustila vse skupaj.

Pomeni, da je vsak takoj prišel, ko ste ga poklicali?

Ne, toda tisti, ki so prišli, niso prišli, ker bi bila nasilna. Zelo kmalu sem spoznala, če si kdo česa ne želi, je to njegov problem, ne moj. Nasilje ne deluje ne pri vzgoji otrok ne v partnerskem odnosu. Kako bi torej lahko delovalo v poslovnem življenju?

Kaj pa deluje pri vas?

Korektne informacije dajem tako o proizvajalcih kakor o izdelkih in marketingu. Delam z dušo in srcem in govorim le tisto, kar drži. Ne bi imelo nobenega smisla, saj se vse hitro razkrije. Kratkoročni uspehi me ne zanimajo, saj sem te že izkusila in so mi zagotovili lepo življenje. Moja vizija je z veliko ekipo zgraditi dolgoročno sodelovanje.

Omenili ste svojo športno preteklost. Kako vam pomaga?

Ukvarjala sem se z atletiko, odbojko, namiznim tenišom, košarko, bila sem tudi županijska prvakinja. Potem sem se poročila, rodila dva otroka in morala nehati, a po tridesetih sem se spet začela ukvarjati s športom: sem amaterska maratonska tekačica in hodim v fitnes. To mi daje vztrajnost, sposobnost za boj, za željo po zmagi in discipliniranost. To mi pomaga ne le v poslu, ampak na vseh področjih življenja, sem veliko bolj žilava od povprečja.

Kako pa vam pomaga vaša podjetniška preteklost?

Tam sem se naučila odgovornosti. To, da moram nositi

posledice svojih odločitev. Delala sem s številnimi delavci in morala sem prevzeti odgovornost zanje, pa tudi za kupce. Pri svojih štiridesetih sem ustvarila marsikaj, kar drugi niso v vsem svojem življenju: hišo, potovanja, avto, dva otroka, zdravje, uspehe.

Kaj vas je potlej tako močno motiviralo, da ste premagali celo odpor do gradnje mreže?

Nisem se hotela vdati, nisem hotela, da bi se mi življenje odvijalo tako: delati, včasih oditi na počitnice, potem pa spet vse po starem. Življenje podjetnika pomeni še več trdega dela, kot če si uslužbenec, kajti podjetnik izčrpa samega sebe, jaz pa sem se utrudila početi to. Razbijala sem si glavo s tem, kdo sem, zakaj sem tu ... Dana je bila možnost in pomislila sem, morda pa je to tista priložnost, za katero lahko zamenjam svoje tradicionalno podjetništvo. O tem sem se večkrat pogovarjala s svojim sponzorjem, psihologinjo Edito Móricz, brez poskusa prepričevanja. Všeč mi je bil dohodek in to, da sem lahko svobodna – to mi je bilo vedno pomembno. Nisem vedela, kako bo, kaj bom morala početi, ker pa sem na Dnevu uspeha videla, kako živijo drugi, sem se odločila.

Je res vse tako, kot ste si zamišljali?

Ni ravno tako, ampak še več kot to. Tudi če bi se uresničilo le toliko, kot sem takrat pričakovala, bi bila zadovoljna, vendar je ta posel veliko bolj perspektiven, kot sem na začetku menila. Na čim višji ravni opravljaš ta posel, tem bolj spoznaš, v čem je resnični smisel, in to te še bolj spodbuja.

Skozi katere postaje ste morali iti?

Gre za to, da sem težko postala supervizor – potrebovala sem celih šest mesecev za to. Nenadoma sem spoznala, da stopicam na mestu, in delala iz jeze. Leto dni sem bila supervizor in vsem svetujem, naj ne postanejo zagrenjeni, saj je to učni proces: postati moraš voditelj in del ekipe, poklica se moraš naučiti. Novembra leta 2010 sem postala manager, avgusta 2012 senior in še istega eagle senior manager. Po supervizorski ravni so dogodki potekali



hitreje, pri vsaki ravni se moraš naučiti posebnosti ravni. Ko ti to uspe, lahko narediš korak naprej.

Kaj bi danes naredili drugače?

Od prvega trenutka bi ubogala svojega sponzorja. Kot podjetnica s prakso sem bila na začetku precej trmasta. Zgodba bi se lahko odvijala veliko hitreje.

Ali poteka gradnja mreže po drugačni logiki kakor tradicionalno podjetništvo?

MLM sploh ne deluje na podlagi logike, ampak ga premikajo čustva in energija, niti podoben ni tradicionalnemu podjetništvu. Ima seveda neke vrste racionalnost, a to ni tak posel, kjer bi bilo vse načrtovano in izpeljano: lahko pride do popolnoma slučajnega srečanja in lahko obrneš nekomu svet na glavo.

Na kaj ste najbolj ponosni?

Na svoja dva frontna managerja, to sta dr. László Szénai in njegova žena dr. Gabriella Szénainé Kovács, ponosna pa sem tudi na Ildikó Jónás Zsoltné, na managerja Tiborja Horvátha in njegovo ženo dr. Illono Gróf – vsi so aktivni. Lepo je videti, da dosegajo uspehe ljudje, ki sem jih učila mreženja. Zdaj je moj veliki cilj, da bi vsi moji managerji odpotovali na Lake Tahoe kot eagle managerji in da bi stopili na naslednjo raven go diamondi. Mislim, da sem uspešna pri motiviranju. Nazadnje sem ljudi navduševala za London – jaz bom zagotovo tam!

Kako preživljate čas, ko se ne ukvarjate s Foreverjem?

Z učenjem angleščine, s športom, s svojim psičkom, branjem, izleti in plavanjem – seveda je del teh dejavnosti povezan s Foreverjem. Imam dva velika sinova, Tibor je star 24 let, politolog, Krisztián jih ima 20 in bo kmalu maturiral, vpisati se želi na pravo.

Lani ste sprejeli pomembno odločitev: prodali ste svoje podjetje. Je bil to težak trenutek za vas?

Vedno se je težko ločiti od nečesa, kar deluje. Vendar sem

hotela stopiti na resnejšo pot in morala sem se osrediniti nanjo. Prodala sem podjetje in čez dva meseca postala senior manager.

Kako najdete potencialne sodelavce?

Še nisem prišla do konca svojega imenika ...



lifestyle

Življenjski slog



SLADKORNA BOLEZEN JE ENA NAJVEČJIH ZDRAVSTVENIH PROBLEMOV 21. STOLETJA. TA CIVILIZACIJSKA BOLEZEN JE LETA 2011 ZAJELA 346 MILIJON LJUDI PO VSEM SVETU IN SEDANJI TREND KAŽE, PO MNENJU STROKOVNJAKOV, DA SE BO ŠTEVILO BOLNIKOV DO LETA 2030 PODVOJILO.

Sladkorna bolezen **v otroški in odrasli dobi**

Na Madžarskem ocenjujejo, da je število znanih sladkornih bolnikov okoli 600 tisoč. Hkrati pride na vsakega prepoznanega bolnika po en pacient, ki že ima diabetes, le da še ni diagnosticiran, in ena oseba z motnjo presnove ogljikovih hidratov, ki je predhodnica sladkorne bolezni. To pa pomeni, da je okoli 20 odstotkov madžarske populacije povezane s to boleznijo osebno, 80 odstotkov pa prek družinskih članov ali prijateljev. Sladkorna bolezen je kompleksna motnja presnove, in če je ne zdravimo, povzroča visoko raven krvnega sladkorja. V ozadju je nezadostno izločanje in/ali neustrezen učinek inzulina. Rezultat tega je nastanek absolutnega ali relativnega pomanjkanja inzulina v organizmu, posledično pa visoke vrednosti krvnega sladkorja, kar lahko spremljajo komplikacije malih in/ali velikih arterij, ki poslabšajo kakovost in dolžino življenja. 10 odstotkov sladkornih bolnikov ima sladkorno bolezen tipa **1 ti.** otroški diabetes. To v glavnem povzroča avtoimunski proces, ki napade in uniči celice, ki proizvajajo inzulin, zato je treba v teh primerih dodajati inzulin od odkritja

te bolezni. Na to bolezen je potrebno pomisliti, ko se pojavijo klasični simptomi: otrok več pije, več lula, ima povečan apetit, pa kljub temu hujša. Med letoma 1989 in 2009 se je na Madžarskem v starostni skupini 0 – 14 let permanentno povečevalo število novih primerov, ki so jih odkrili v enem letu. V letu 1989 je na 100 000 otrok bilo število na novo diagnosticiranih 7,7, leta 2009 pa že 18,2 otrok. Stopnja rasti je pri obeh spolih enaka, najizrazitejša je v najmlajši starostni skupini, pri otrocih med 0 in 4. leta. Sladkorne bolezni tipa 1 po sedanjih ugotovitvah ni mogoče preprečiti. Pri tej vrsti sladkorne bolezni so redki primeri, da bi otroci imeli komplikacije že ob odkritju bolezni. Zato diabetes v tem obdobju še ni bolezen, ampak stanje, pri katerem je potrebno doziranje inzulina, da bi vzdrževali normalno vrednost krvnega sladkorja. Bolezen postane v primeru, če pride do zapletov. Poleg zmanjšanja nastanka tveganja je potrebno povedati, da nastanek zapletov danes že lahko preprečimo s primerno prehrano, načinom življenja in doziranjem inzulina.



Glavni razlog za nastanek sladkorne bolezni **tipa 2**, ki predstavlja 90 odstotkov vseh primerov, ki jo na Madžarskem običajno imenujemo sladkorna bolezen odraslih, ne občutljivost celic na inzulini, inzulinska rezistenca. V teh primerih organizem ne zazna normalne količine inzulina v organizmu, in za ustrezen vpliv potrebuje nenormalno velike količine. Tako je v začetnem obdobju bolezni nenormalno visoka raven inzulina v krvi. Tega običajno niti ne izvemo, saj čeprav nam občasno pregledajo višino sladkorja v krvi, ravni inzulina ne. Prevelika proizvodnja inzulina v telesu je za organizem škodljiva, poveča se možnost nastanka srčno-žilnih bolezni. Če tega procesa ne zaustavimo, ga ne obrnemo nazaj, se β -celice v trebušni slinavki, ki proizvajajo inzulini, utrudijo in začnejo propadati zaradi pretiranega delovanja, prevelike obremenjenosti. Posledica tega pa je, da se začne najprej dvigati raven krvnega sladkorja, nato pa tudi tukaj pridemo do točke, ko bo bolnik lahko živel le z dodajanjem inzulina. Ob tem se tudi tukaj že pojavljajo klasični simptomi. Začetno obdobje pa je brez simptomov. Torej če se na presejalnih pregledih ne ugotovi visok krvni sladkor, se pogosto le v primeru, ko bolnik obišče zdravnika specialista zaradi komplikacij, je le-ta prvi, ki se spomni na kontrolo sladkorja v krvi.

Sladkorna bolezen tipa 2 se po današnjih ugotovitvah lahko prepreči. Vendar če do nje pride, pa žal že nastanejo zapleti zaradi, za organizem škodljive, visoke ravni inzulina, ki nastane v začetni oz. uvodni fazi. Komplikacije sladkorne bolezni tipa 2 lahko preprečilo le tako, če ne postanemo sladkorni bolniki.

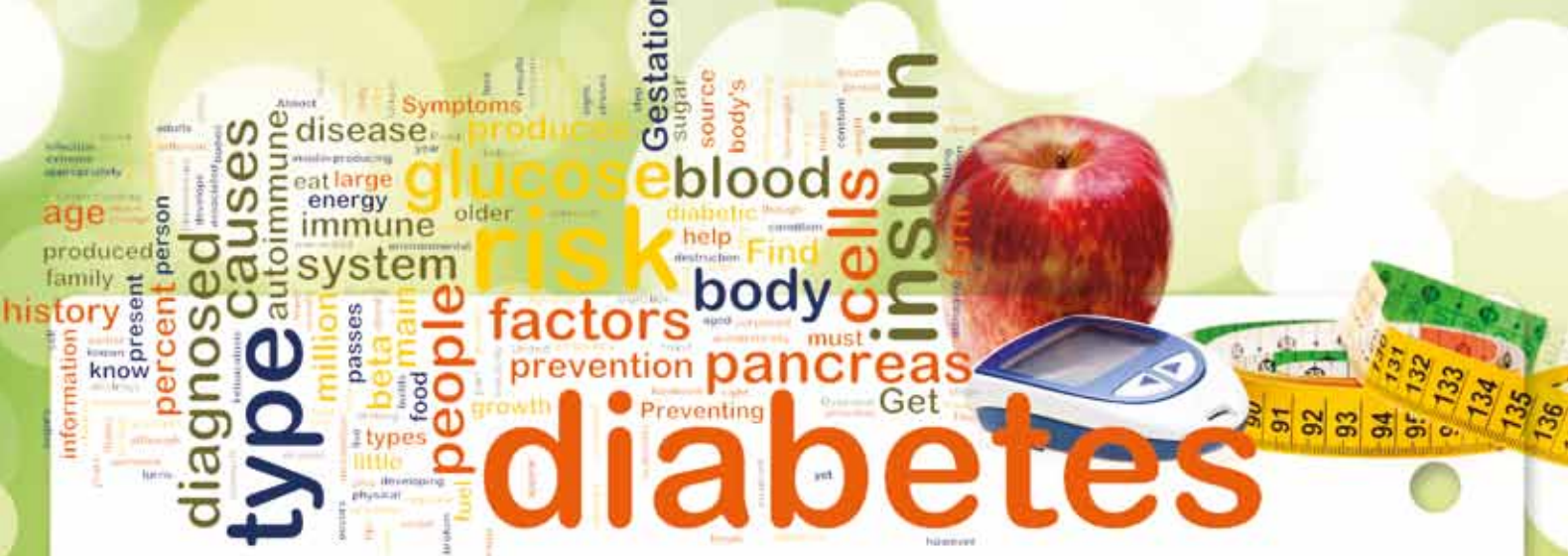
Razlog za nastanek **zapletov** je visoka raven inzulina in/ali visok krvni sladkor, ki pospeši nastajanje prostih radikalov, bolezenske spremembe žilnih sten in povzroča njihovo vnetje. Vse to skupaj vodi k srčno-žilnim poškodbam in k prezgodnjemu postarjanju organizma. Poškodbe žilic so povezane z zapleti oči, ledvic in živčnega sistema. Bolezenske spremembe lahko prizadenejo vsa očesna tkiva. Najhujša je poškodba mrežnice, ki lahko vodi do slepote, a tudi nastanek sive mrežnice je 2-5-krat pogostejši. Poškodba ledvic lahko vodi od poškodb krvnih žil do odpovedi ledvic. Zaradi poškodb žilic, ki hranijo živce, lahko nastanejo številni simptomi, ki negativno vplivajo na kakovost življenja: motnje občutkov, bolečine, izpad

reflekov, spremembe, povezane s slabšanjem mišic, padec krvnega tlaka pri vstajanju, motnje srčnega ritma, zastoj želodca, hujšanje, labilna presnova, velik, len žolčni mehur, motnje pri praznjenju mehurja, impotenca.

Zaradi poškodb velikih žil so pogostejše ishemične bolezni srca, angina, bolezenska sprememba srčne mišice, njeno kronično vnetje, bolezni visokega krvnega tlaka, pogostejši je srčni infarkt in zožitev oziroma stenoza arterije. Kompleksni zapleti so diabetične noge, ki pogosto vodijo do amputacije.

Pri preprečevanju nastanka sladkorne bolezni tipa 2 in pri obrambi pred nastankom zapletov pri obeh skupinah bolnikov ima posebno pomembno vlogo način življenja. Grško ime za način življenja je **dieta**. Je zbir pravil, ki zagotavljajo zdravo življenje. To pa so: spanje, uživanje tekočine ustrezne kakovosti in količine, gibanje in prehrana.

Premalo **spanja** spremeni delovanje našega imunskega sistema. Premalo spanja poruši ravnovesja, zaradi katerega je organizem v stresu. Naloga stresnih hormonov je zagotoviti organizmu preživetje, torej zagotovijo hitro pomoč tako, da dvignejo raven krvnega sladkorja. V primeru trajnega stresa (=nikoli ne spiš dovolj) uskladiščijo energijo, ki jo v telo vnašamo s hrano, v maščobi. Drobovna maščoba, ki se nalaga v trebušni votlini, je endokrini organ, podobno kot ščitnica. Ni dobro, če deluje premalo kot pri anoreksiji, ni pa tudi dobro, če deluje preveč. V tem primeru se namreč v večji količini sproščajo bioaktivne snovi, ki jih proizvaja, ki povzročajo nastanek ali poslabšanje inzulinske rezistence, povečajo nevarnost za nastanek srčno-žilnih bolezni, imajo pa tudi neposreden negativni vpliv na plodnost. Ustrezna količina spanja – pri odraslih 6 do 8 ur – ni pomembna samo zato, ker med spanjem ne moremo jesti, ampak ker je to vsak dan potrebno za vzdrževanje ravnovesja organizma. Po biološki uri je čas spanja, ki je potreben za počitek organizma, med 22. in 03. uro. Po možnosti spremenimo svoj način življenja tako, da bomo v teč časovnem okvirju lahko spali. Tudi v tem primeru velja osnovni zakon, da izgubljenega časa ne moremo nadoknaditi. Zaradi bioritma človekovega organizma enako dolgo spanje, vendar v drugem času, ne more zagotoviti enakega učinka za počitek organizma in obnovo energije.



75-80 odstotkov telesa novorojenčkov predstavlja **voda**. V primeru odraslega organizma znaša odstotek vode 60-70, kar je pomeni v primeru odrasle osebe, ki tehta 80 kg, 54 litrov vode. 78 odstotkov možganov, 86 odstotkov krvi, 77 odstotkov srca, 84 odstotkov jeter, in 70 odstotkov mišic je voda. Pa kljub temu raje jemo kot pijemo. Čeprav je za dobro delovanje teh organov potrebna ustrezna količina vode. Občutek lakote je močnejši dražljaj, kakor občutek žeje in pogosto jemo zato, ker ima naš organizem v resnici potrebo po vodi, ki jo dobi iz hrane. Prisilimo se spiti ustrezno količino tekočine! In kaj naj bo to? Za ohranitev oz. ponovno pridobitev optimalne telesne teže, moramo spiti tekočini, ki ima nič ali minimalno vsebnost kalorij. V tem primeru je voda nepremagljiva. Voda z nizko vsebnostjo natrija ali mineralnih snovi, zmanjša apetit, pomaga pri izgorevanju maščob in ne obremenjuje ledvic. Seveda pa lahko izberemo tudi čaj iz odličnih zdravilnih rastlin brez dodatkov oziroma okusov (=dodatnih kalorij).

Gibanje! Verjetno se prav tukaj pustimo svoj organizem najbolj na cedilo glede njegovih potreb. Čeprav zmanjšanje telesne teže za 7 odstotkov in najmanj 150 minutno gibanje tedensko zmanjša tveganje za nastanek sladkorne bolezni tipa 2 za 58 odstotkov. Ohranitev oziroma ponovna pridobitev optimalne telesne teže je potrebna tako za preprečevanje sladkorne bolezni v odrasli dobi, kakor za preprečevanje in lajšanje zapletov pri sladkorni bolezni tipa 1 in 2. Gibanje poveča absorpcijo sladkorja v mišicah in s tem zmanjšuje raven krvnega sladkorja.

Izboljša inzulinsko občutljivost tkiv in s tem zmanjša potrebo po inzulinu, inzulinsko rezistenco. Enaka mišična masa tudi med počitkom porabi več kalorij kot enaka količina maščobne mase. Torej če del naših maščob med gibanjem spremenimo v mišico, povečamo količino energije, ki se porabi z osnovno presnovo.

Gibanje naj bo redno in načrtovano. Gibajmo se tedensko najmanj petkrat, vsakokrat več kakor 30 minut, tako da se prepotimo! Povečanje našega utripa naj no zmerno, izogibajmo se pretirani obremenitvi organizma! Izberimo dejavnost, ki so jim naši sklepi kos in ki jih imamo radi, saj jih bomo lažje vnesli v svoj vsakdan! Če se bomo redno gibali, bo prišel trenutek, ki ga na začetku le redki verjamejo: gibanje nas bo navdalo z veseljem. Zaradi gibanja se bodo namreč v našem organizmu proizvajali prav takšni endorfini, „hormoni sreče“, kakor če bi jedli čokolado.

O vplivu gibanja na biološke procese, na ohranjanja zdravja in na preprečevanje bolezni, lahko veliko izveste iz našega lista: FOREVER, in sicer smo decembra 2012 objavili članek **Ildikó Futaki** z naslovom *Naše življenje je gibanje*, marca 2013 pa članek **Dr. Edit Révész** z naslovom *Življenje s premalo gibanja in njegove posledice*.

Odločilni element našega načina življenja je prehranjevanje. Kako to storiti v zvezi s sladkorno boleznijo? Pogovorimo se o tem naslednji mesec!

STROKOVNA LITERATURA:

1. Gyűrűs Éva dr., Chris Patterson dr., Soltész Gyula dr., Magyar Gyermekdiabétesz Epidemiológiai Munkacsoport: „Folyamatos emelkedő vagy csúcsok és fennsíkok?“ A gyermekkori 1-es típusú diabetes incidenciája Magyarországon (1989–2009). Orvosi Hetilap, 2011. 152. évfolyam, 42. szám 1690–1695
2. A serdülőkori BMI alakulása, valamint a diabetes és a koszorúér-betegség rizikója közötti kapcsolat. Kivonatot készítette Dr. Taybani Zoltán. 2011. május 30

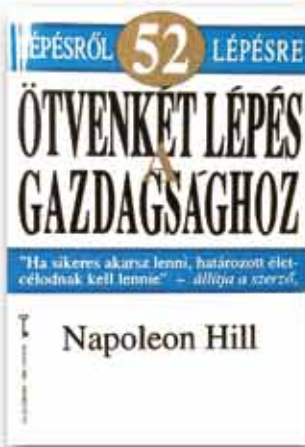


Dr. Mária Hoci
specialistka pediatrija,
diabetologinja
managerka



ISTVÁNNÉ KÁSA

Nedolgo tega sem se spomnila vprašanja, ki sem ga pred 20 leti zastavila Brianu Tracyju, kako je treba zgraditi uspešen posel. »Kako? Prijazno in z navdušenjem!« Njegov drugi odgovor je bil: »Z vsakodneвно metodo dela. Vsak dan, vsak dan, vsak dan! V tem je skrivnost.« To sem si takrat zapomnila za večno in mi zelo pomaga pri svojem delu. Torej, dovoli, da ti veliki ljudje oblikujejo življenje. Name je močno vplival Napoleon Hill s svojo knjigo Razmišljaj in gospodari. Na začetku sem se je držala kot nekakšne biblije, nato so sledile še druge knjige. Kako lepo bi se bilo srečati z njim tudi osebno.



NAPOLEON HILL:

52 KORAKOV DO EKONOMIJE

Kupila sem več izvodov knjige in jih podarila svojim sodelavcem. »Če želiš biti uspešen, moraš imeti trden življenjski cilj,« trdi avtor. Ne moreš biti uspešen, če nisi pri stvari. Knjiga mi je dala navodila za vsak teden. Kaj moram narediti danes in kaj preostale dni v naslednjih tednih ... Avtor pravi, da je treba ogenj motivacije ves čas ohranjati pri življenju, da morajo biti tvoja čustva in tvoj odnos vedno pozitivni. Premačaj svoje strahove, da boš lahko imel cilje! Moč vere: privlačiš ljudi, katerih značaj je podoben tvojemu.

LYNN GRABHORN: MOČ PRIVLAČNOSTI

Za to delo je zelo pomembno, da se naučimo, kako je treba spremeniti napačno miselnost, kako delovati na višji ravni, da nam bo v življenje prinesla dobre stvari. Sleherni trenutek našega življenja določajo čustva, zato bodimo pozorni nanje. S spremembo misli in čustev ustvarimo svojo lastno srečo. Sposobni bomo ustvariti v sebi stanje, ki bo v naše življenje nenehno privlačilo pozitivno energijo. Poleg tega je zelo pomembna ljubezen, saj zdravi dva človeka: tistega, ki jo daje, in tistega, ki jo prejema.



RALPH S. MARSTON JR.:

MOTIVACIJA VSAKO JUTRO

Bodi hvaležen! Hvaležnost naj bo tvoja prva misel, in česar koli se boš lotil, bo čez čas vedno vodilo tvoja dejanja in dosegel boš velike stvari. Namesto da bi iskal slabo, si vedno prizadevaj videti lepe reči, lepoto. Osredotoči se na to, da boš imel vedno nekaj, za kar boš hvaležen. Svojim otrokom običajno pravim, ko se jim zgodi kaj nepričakovanega: »Preštejte dobre stvari, ki so se vam zgodile. Navadite se na to, da se bodo v vas vsaki trenutek porajale pozitivne misli. Spoštujte to, kar imate, in pozneje, ko bo vaše življenje popolno, boste lahko še bolj hvaležni za vse, kar ste dosegli.« Najpomembnejše dejanje našega življenja naj bo ljubezen!



OBVESTILA

OSREDNJA OBVESTILA

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



MADŽARSKA

Osrednja uprava v Budimpešti:

I 183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11, e-naslov: flpbudapest@flpseeu.hu
Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995
Poštni naslov: 1439 Budapest, Pf.:745.
Državni direktor: dr. Sándor 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 četrtek ob 10. uri. v ulici Nefelejcs, v hiški Sonya, ob četrtek, 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 torka 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 torka do petka od 10. do 18. ure lahko kličete številke: mobilni telefon: +36-70-436-4294, +36-70-436-4295
od ponedeljka do petka od 12. do 16. ure lahko kličete na številko: brezplačna (zelena) številka: +36-80-204-983
E-naslov telecentra: telecenter@flpseeu.hu

V naši spletni trgovini
www.foreverliving.com ali 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
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 distributorsko dejavnostjo in o izdelavi lastne spletne strani so v točkah 16.02 (h) oziroma 17.10.

PODATKI O PROMETU so na voljo iz naslednjih virov:

- po internetu: na distributerski strani www.foreverliving.com;
- prek programske opreme telefona Forever;
- prek spletne storitve 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 do četrta od 10. do 19.45. ure, petek od 10. do 17.45. ure, vsak zadnji delavnik v mesecu, v vsakem primeru od 8. do 20. ure, vodja službe za delo s strankami: Melinda Malik, mobilni telefon: +36-70-436-4240
Regionalna uprava Debrecen: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.
Tel.: +36-52-349-657, faks: +36-52-349-187 Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20. ure, od torka do petka od 10. do 18. ure (fakturiranje se zaključí 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 zaključí 30 minut pred koncem delovnega časa).
Regionalni direktor: Tibor Radóczy
Regionalna uprava Székesfehérvár: 8000 Székesfehérvár, Várkörút 17.
Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020. Faks: +36-22-503-913
Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20. ure, od torka do petka od 10. do 18. ure (fakturiranje se zaključí 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, 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.sasfeszketterem.hu
Direktorica ustanov Forever Resorts na Madžarskem: Katalin Király.

Potovalna agencija Forever: www.foreverutazas.hu tel.: +36-70-777-9997

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

OSNUTEK PROGRAMA USPOSABLJANJ ZA LETO 2014:

DNEVI USPEHA: 25. januar, 22. marec, 17. maj, Dan zdravja: 18. maj, 19. julij, 13. september, 15. november **2 DNEVNA USPOSABLJANJA:** 15.-16. februar, 14.-15. junij, 11.-12. oktober. **MOTIVACIJSKI PROGRAMI:** 27. april - 5. maj 5. Global Rally, 20.-27. maj usposabljanje Go Diamond, 24.-29. september Eagle Manager Retreat, 3.-4. oktober Holiday Rally

OBVESTILA



SRBIJA

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

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: 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: dr. Branislav Rajić
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: 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
ponedeljek in četrtek od 9. do 20. ure,
torek, sreda in petek od 9. do 17. ure.

Reška pisarna: 51000 Reka, Strossmayerova 3/A, tel.: +385 51 372 361,
Delovni čas: ponedeljek in četrtek od 12. do 20. ure,
torek, sreda in petek od 9. do 17. ure
Regionalni direktor: dr. László Molnár
Zdravnika svetovalca:
dr. Ljuba Rauški Naglič: mobilni telefon +385 91 51 76 510
Ob neparnih dnevih: od 16. do 20. ure
dr. Draško Tomljanović: mobilni telefon +385 91 41 96 101
v torek od 14. do 17. in v petek od 14. do 16. ure
Usposabljanja: Zagreb in Reka, ponedeljek, četrtek od 18. ure
Naslov spletne strani: www.foreverliving.com – 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 Kičaj, mobilni telefon: +355 69 40 66 811,
+36 70 436 4310
Flpalbania@abcom.al



KOSOVO

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



BOSNA IN HERCEGOVINA

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

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

Success Day: 7. decembra, Bijeljina

FOREVER





ZA ODLOČITVE JE POTREBEN POGUM

Par, ki živi v kraju Túrkeve, je imel vsak od zakoncev dva otroka iz prejšnjega zakona, imata pa tudi skupnega, osemletno Luco. Csilla je upokojena policijska podpolkownica, László pa medicinski maser. Sponzorja: László Ferencz in dr. Virág Kézsmárki Višja linija: Ibolya Ferenc Lászlóné, dr. Nikolett Dósa, dr. Ilona Juronics in Géza Varga, dr. Terézia Samu in András Bruckner

LÁSZLÓ HARTVIG IN CSILLA HARTVIGNÉ KÁRPÁTI MANAGERJA

Sta takoj pristala na gradnjo mreže, ko sta se prvič srečala z možnostjo, ki jo ponuja Forever?

Csilla: Leta 2011 nisem razmišljala o gradnji mreže. Najprej sva spoznala izdelke, potem sva videla, da so pred nama ljudje, ki sva jim verjela, da imamo prihodnost, in tako sva začela tudi s poslom.

László: Lackója Ferencza sem spoznal leta 2011. Večkrat mi je rekel, da bi bilo dobro delati v Foreverju. Vedno se ga vljudno zavrnil, ko pa je Csilla potrebovala pomoč, sem začutil, da bi skupaj našla rešitev težave in se tudi dobro razumela.

Kakšne spremembe si doživela v zadnjih dveh letih?

Csilla: V začetku je bilo nekaj skepticizma. Nisem razumela, kdo so ljudje, ki jih slavijo na prireditvah, in zakaj. Zdaj razumem, koliko trdega dela in vztrajnosti je treba vložiti, da dosežeš uvrstitev. Z velikanskim spoštovanjem gledam te ljudi, pa naj imajo dve točki, 75 točk ali so osvajalci. Šla sem skozi velike pozitivne osebnostne spremembe, kar so najbrž opazili tudi drugi. V policiji se bila na vodilnem delovnem mestu, ukvarjala sem se s številnimi ljudmi, vendar je hierarhija v teh 28 letih, kolikor sem prebela tam, pustila v meni globoke sledi. Humanost, ljubezen in nesebičnost v zadnjih dveh letih v Foreverju mi je pomagalo pozabiti na to. Ponosno razglašam, da se angažirana sodelavka Forever Living Products.

Kaj je treba imeti, da se človek vaše starosti odloči za gradnjo posla?

Csilla: Potrebuje pogum. Nisem človek, ki bi se brez pomisleka podal v neznano, vendar pa je potreben pogum, da pri 40 letih začneš novo življenje – in tu mislim na zakon, ki sva ga sklenila z Lacijem, in da sem pri 42 letih rodila še enega otroka. Potreben je pogum tudi za to, da verjamemo, da smo sposobni izpeljati

posel. Pri tem nama je veliko pomagala najina višja linija, pa tudi vse to, kar sva slišala na prvem Holiday Rallyju v Poreču. Ker z možem nisva imela skupne preteklosti, sva jo morala ustvariti! Skupaj sva delala v Foreverju, da bi imela tako midva kakor najini otroci skupno prihodnost. Tudi doslej smo delali vse skupaj in drug za drugega in bomo tudi v bodoče. V zadnjih dveh mesecih je bilo veliko napetosti, razprav, vendar sva vedno zaključila stvari s tem, da ima sleherna solza, sleherna neprespana noč svoj pomen in svojo vrednost.

Prav razmišljam, da Csilli pomenite zanesljivo zaledje?

László: Ne vem, ali sem v lahkem ali težkem položaju. Od leta 1986 sem medicinski maser, pravzaprav nisem človek besed. Jaz se počutim doma v osebnih pogovorih, Csilla korajžno govori pred občinstvom, saj je ima prakso v tem. Mislim, da sem po toliko letih pomagal številnim ljudem, ki so mi zaupali, zato me poznajo tudi v Foreverju.

Vajini sodelavci so predvsem iz Lacijevega kroga?

László: Ne zgolj iz njegovega, a tudi od tam, saj so jim zagotovljeni priporočeni izdelki, in dokazali smo se tudi mi. Tudi vsi družinski člani, ki so bili v začetku skeptični, so postali porabniki izdelkov, še več, moj sin Csabi se je uvrstil na raven supervizorja.

Kakšni so vajini načrti?

Csilla: Šele pred enim mesecem sva dosegla managersko raven in svojih načrtov še nisva dala na papir, čeprav že vidiva svoje naloge. Imava načrte za širitev in poglobitev: veliko sodelavcev z zanesljivimi štirimi točkami! Lackó Ferenc, najin sponzor, nama bo pokazal pot, on si je zdaj zadal za cilj doseči raven soaring in uvrstitev eagle. Vidiva in slediva njegovim korakom, saj gre za sledenje Foreverju. Kam pelje pot, ne veva, a morava kreniti in prehoditi celotno pot. Midva sva zdaj krenila na pot!



FOREVER DESIGN

Ali veste da
komunicira tudi
vaš avtomobil? Vse
več je edinstvenih
vozil ki oglašujejo
Forever. Pridružite
se jim tudi vi!



Za tehnično pomoč se povežite z našo ekipo za marketing: literatures@flpseeu.hu

SUCCESS DAY

BUDAPEST 2013.11.16.
BUDIMPEŠTA, 16. NOVEMBER



POZDRAVNI NAGOVOR
DR. SÁNDOR MILESZ
državni direktor



GOSTITELJA
**ANDRÁS BRUCKNER IN
DR. TERÉZIA SAMU**
soaring managerja



ZIMA JE PRED VRATI
DR. EDIT RÉVÉSZ SIKLÓSNÉ
anesteziologinja in specialistka
intenzivne terapije, soaring managerka

GLASBENI PROGRAM **SKUPINA MATYÓ**



RAD IMAM SVOJE KUPCE
DR. LÁSZLÓ JAKAB
Manager



LONDON NAS PRIČAKUJE
ELEONORA BARANJI IN JOSIP BARANJI
managerja



DELAJTE ZA GLOBAL RALLY!
**DR. KATALIN PIRKHOFFER DR.SERESNÉ
IN DR. ENDRE SERES**
safirma managerja



STE NA PRAVEM MESTU
JÓZSEF SZABÓ
safirmi manager

UVRSTITEV SUPERVISORJEV,
ASSISTANT MANAGERJEV,
ČLANOV KLUBA OSVAJALCEV,
MANAGERJEV, PREDAJA
REGISTRSKIH TABLIC,
UVRSTITEV VODILNIH
MANAGERJEV

FOREVER

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



EAGLE
MANAGER
RETREAT
LAKE TAHOE
2014



FOREVER