

X. letnik 11. številka november 2006.

# FOREVER

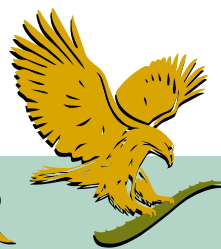


HUNGARY / ALBANIA / BOSNIA AND HERZEGOVINA / CROATIA / KOSOVO / MONTENEGRO / SERBIA / SLOVENIA





FOREVER



# Korenine

**V**minulih nekaj mesecih sem imel priložnost doma prebiti nekoliko več časa kot sicer, tako seveda nisem izpustil običajnega jutranjega jogginga.

Vsak dan sem zgodaj vstajal in krenil na pot okrog našega doma. Vmes sem premišljeval o nešteto zadevah, nazadnje tudi o naših trojnih diamantnih managerjih, Marcu in Milagro Dubon. Dolga leta sta člana naše družine Forever, prekrasen je občutek spremljati njun razvoj do ravni drugega trojnega diamanta v življenju Forever. Prisrčne čestitke!

Med jutranjim tekom vedno opazujem naše rastline, ali imajo vsa drevesa in grmički dovolj vlage in dovolj prostora za rast. V našem vrtu raste veliko vrst dreves, vsaka zahteva posebno skrb in pozornost. Nekatera drevesa tudi dolge tedne preživijo brez vode in visoko zrastejo, nekatera pa je potrebno dnevno zalivati, rezati, gnojiti. Nekatera naša drevesa so zrasla neverjetno visoko, so izjemno košata in nam že leta zagotavljajo prijetno senco. Njihovo deblo je trdno in debelo tudi en meter. Ta drevesa so bile priče našim pomembnim življenjskim dogodkom; vedno neomajna, ne glede na vremenske razmere oziroma naravne nesreče.

Imamo tudi drevesa ki so še vitka, mlada, ki počasi rastejo, ki se še velikokrat upognejo, ki jih narava še in še preizkuša. Nekaterim moramo priskrbeti oporo, da bi jih veter ne poškodoval. V vročih poletnih mesecih v Arizoni spodnji del mladih sadnih dreves prebarvamo na belo in jih tako ščitimo pred vročino (morda bi kdaj veljalo preskusiti aloe Sunscreen. . .)

Lepo je viden razvoj naši dreves, vendar pa ostane skrivnost očem skrita! Skrivnost njihove moči in neomajnosti je nevidna. Garancija za mogočnost naših velikanov je sistem korenin, ki se je potrpežljivo razvijal

dolga leta. Korenine naših mladih dreves potrebujejo še veliko nege, saj še vedno niso dovolj obsežne in močne, vendar bodo čez čas, rastlinam zagotavljale oporo in energijo. Ni lahko zgraditi razvejanega in močnega sistema korenin, za to je potrebna potrpežljivost, vztrajnost in nenehna predanost. Prebiti se je treba skozi različne tipe tal, skozi ovire in pregrade. Skrivnost močnih in mogočnih dreves je prav v tem, da poženejo vedno nove korenine in krepijo že obstoječe.

Med opazovanjem dreves našega vrta pa sem odkril še eno zanimivost. Ugotovil sem namreč da nikoli ne bom sposoben v celoti oceniti moči drevesnih korenin, če ne bo prišlo do velikega viharja. V tihem, mirnem vremenu bodo tudi najslabša drevesa stala tako trdno kot njihovi močni tovariši, njihova prava moč pa se bo pokazala le, če bodo izpostavljena izzivu.

Veliko tega sem videl in se naučil. Največji nauk pa je vsekakor ta, da potrebuje vsak človek posebno pozornost, različno podporo in skrb. Pripravljene moramo biti na to, da bomo za vsakega svojega sodelavca imeli dovolj energije. Konstantno negujmo in krepimo svoje korenine, redno se udeležujmo prireditvev FLP, spoznavajmo in uporabljajmo izdelke. Stalno učenje, vse več informacij o podjetju in izdelkih nas bo približalo našim ciljem. Če bomo svoje podjetje gradili s trdno in neomajno predanostjo, se nam bo le-to zahvalilo z neverjetno rastjo. Ko pa pridejo viharji, ko se bomo morali soočiti z zavračanjem, dvomi ali konkurenco, bomo stali ponosno in trdno, podobno kot najmočnejša drevesa našega vrta, da bomo vsem za vzor lojalnosti, stabilnosti, zaščitite in podprete vsem tistim, ki so tega potrebni.

  
**REX MAUGHAN**

# Rojstni dan

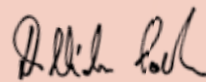


**V**si se rodimo in pridemo na Zemljo s točno določenim ciljem, vsi imamo svojo točno določeno nalogo v tem velikanskem, navidezno kaotičnem svetu. Od samega rojstva, kakor odrasča in se uči novih stvari, krene človek v smer, ko bo sposoben skrbeti zase in svojo okolico. Rodijo se pa tudi takšni, ki so s svojo dejavnostjo sposobni vplivati na življenje več deset, sto, milijonov ljudi, milijonom zagotavljajo možnosti za delo, s tem pa bolj zdravo, lepše in bolj srečno življenje, skratka: svobodo. Ta človek je vzpostavil sistem ki se mu pridružuje vse več ljudi po vsem svetu, saj ta sistem gradi na temeljni človeški lastnosti, na zaupanju. Zaupanje ne dovoljuje dvoličnosti, laži, prevar, saj če bi le enkrat, tudi v najmanjši meri bilo omajano to zaupanje, bi bila omajana vera več milijonov ljudi.

On je vzor, on je človek, ki ga spoštujejo in ljubijo milijoni, on je tisti, ki je s svojo dejavnostjo naredil veliko več kot tisti, ki v današnjem svetu zase držijo, da so "veliko naredili za nas". Morda za svojo dejavnost še ni prejel Nobelove nagrade, vendar pomeni ljubezen več deset

milijonov ljudi tako moralno Nobelovo nagrado, ki pomeni veliko več od opredmetenega materiala.

Je odličen strokovni vodja, senzacionalen in energičen oče in dedek, vodja, usmerjevalec in organizator milijonov ljudi. Rojen je za vodjo, da bi usmerjal ljudi na pravo pot, da bi jim podal priložnost za prekrasno in svobodno življenje. Vse to dela z veliko ljubezni, ki se mu seveda tudi vrača na slehernem koraku. Oziroma kot sam pravi: "Moč Forever je moč ljubezni". Ponosni smo ker te poznamo, ponosni smo, ker nas imaš za prijatelje, brate in sestre, srečni smo, če te srečamo. Naj ti Bog da dolgo življenje, Rex Maughan, predsednik-generalni direktor Forever Living Products!



**DR. MILESZ SÁNDOR**

državni direktor  
FLP Magyarország Kft.

Tako iz Budimpešte kot iz Beograda je na pot krenilo več sto navdušencev, da bi se udeležilo izjemne prireditve, prireditve, ki smo jo v zgodovini Forever prvič organizirali 29. septembra 2006 v čudovitem primorskem mestu na Hrvaškem, v Poreču. Karavane avtobusov so več ur peljale naše izjemno dobro razpoložene sodelavce do hrvaške meje, po prestopu meje smo pot nadaljevali po čudoviti pokrajini, kjer so tisti bolj pogumni izkoristili tople sončne žarke in se namočili v najlepšem morju Evrope. Čudovita pokrajina, prijetno okolje in fantastičen hotel all-inclusive nas je željne učenja že čakal.



# Utrinki z izjemnega

**N**a dan prispetja so nekateri spoznavali okolico, drugi morskovo vodo, tretji so namenili preostanek dneva počitku. Zvečer so se uvrščeni distributerji izdelkov udeležili izjemne večerje, ki so ji sledile prijetne urice v National Discu. Vsi smo se pripravljali in pogovarjali o prireditvi naslednjega dne in napeto čakali naslednjega dne.

Po izdatnem zajtrku so vsi hoteli k izobraževalnemu centru, kjer je učenja željno občinstvo čakal

čudovit oder s tribuno. Voditelja programa **dr. Albert Keresztényi** in **Jadranka Kraljić Pavletić** sta začela senzacionalni Rally, ki je zgodovinskega pomena ne le zato, ker se v zgodovini Forever dogaja prvič, temveč tudi zato, ker je naša regija prejela od **Rexa Maughana** in **Gregga Maughana** čast, da smo lahko prvi gostitelji te prireditve. Državni direktor **dr. Sándor Milesz** se je v svojem pozdravnem govoru zahvalil Rexu in Greggu za to fantastično priložnost, na oder je

povabil distributerje, ki so izpolnili pogoje za udeležbo na Rallyju, in jim izročil priznanja. Tudi tu jim čestitamo in smo nanje zelo ponosni.

Občinstvo je s svojo izjemno produkcijo zabavljala glasbena skupina **Putokazi**, ki so predstavljali Hrvaško na izboru za pesem Evrovizije.

Po zaslugi izjemne predavateljice, soaring managerke **dr. Edit Révész Siklósné**, članice President's Cluba,



FOREVER 



# usposabljanja

smo o naših izdelkih pridobili znanja, ki so pri našem delu nepogrešljivo nujna. Njeno predavanje je izžarevalo tak šarm in prisrčnost, da so jo udeleženci nagradili z ovacijami.

Naša sodelavka soaring managerka **dr. Terézia Samu**, članica President's Cluba, je v svojem predavanju opozorila občinstvo supervisorjev na to, katera dejstva naj poudarjajo pri posredovanju informacij, kako in s katero tehniko lahko posredujejo informacije do

novih kupcev in distributerjev. Hvaležni smo ji za nazorno in izjemno natančno pripravljeno predavanje. Veseli smo, da nam pri gradnji mreže pomagajo izkušeni, z izjemnim znanjem opremljeni zdravniki.

Naš sodelavec senior manager **Tamás Bíró** je na svojstven način in z izjemno predanostjo nakazal priložnosti, ki so pred našimi novimi supervisorji, prikazal nekaj utrinkov iz svojega življenja, ki so dosegljivi vsakomur, ki primerno ukrepa in dela.

Naša safirna sodelavca iz Srbije **Goran Dragojević** in **Irena Dragojević**, člana President's Cluba, sta prisrčno in odkrito spregovorila o pomembnosti nivoja supervisorja, o tistih stopnicah, s katerih ni več poti nazaj. Pot do ravni manager je ravna, toda vsakdo mora sprejeti pomembno odločitev, storiti pomemben korak v svojem življenju in odločitev pri prisotnih je bila sprejeta tu v Poreču.

Safirna managerka **Ágnes Krizsó**, članica President's Cluba, je



spregovorila o tistih pomembnih človeških značilnostih, ki so temelj celotnega njenega dela, to so vztrajnost, predanost in zaupanje, ki so najpomembnejše lastnosti sodelavcev Forever, saj jim pomagajo na poti naprej, pri doseganju ciljev in ta vztrajnost slej ko prej rodi sadove, to je nivo managerja.

Safirni manager **József Szabó**, član Senior President's Cluba, je kot zadnji predavatelj dopoldanskega izobraževalnega programa v vsakem svojem stavku in besedi potrdil predanost, ki jo čuti do Forever in Rexa. Občinstvo je dobesedno požiralo njegove besede, skupaj

z njim podoživljalo dogodke, sodelovalo v igrivih zadolžitvah in čutilo pomembnost njegove prisotnosti ter zaznalo njegovo in našo skupno prihodnost.

Čestitamo za izjemna predavanja! S temi fantastičnimi doživetji smo začeli odmor, da bi po hitrem kosilu glavno vlogo lahko ponovno prevzelo učenje.

Naš sodelavec safirni manager **Róbert Varga** se je v svojem predavanju spomnil tistih dni, ko je sam dosegel raven supervisorja in je vedel, da ne more obstati, saj je čutil notranji zagon, notranjo prisilo, da mora ta posel še dalje opravljati

z elanom, in ta elan je prenesel na več sto tamkajšnjih naših sodelavcev, da bi s tem elanom ponesli zastavo Forever po celotni regiji.

Naša sodelavca diamantno-safirna managerja **András Kovács** in **Aranka Vágási**, člana Senior President's Cluba, sta v svojem predavanju izpostavila dosežke, ki so potrebni, da bi naši sodelavci postali managerji. Dosežke je mogoče uresničiti le s temeljitostjo, usposobljenostjo in z učenjem in k temu sta s številnimi koristnimi nasveti pomagala prisotnim. Posebna zahvala gre Andrásu za njegove globoke, pristrčne misli.



Safirni manager **dr. Adolf L. Kósa** je v svojem izjemno lahkotnem predavanju prikazal distributerjem možno alternativo: preprosto, nivo managerja je treba doseči. Ni dovolj le poskušati, mreže ni mogoče graditi počasi. Po mnenju Adolfa je le poskočna, hitra in z uspehi bogata gradnja mreže tista, s katero je možno z dobrim občutkom, z veliko odrskih nastopov drveti po poti, ki nas vodi do postavljenega cilja. Ni narobe, če se zmotimo, saj smo tedaj v opomin drugim, le dvakrat ne smemo storiti iste napake.

V vse bolj segretem ozračju je na oder stopil naš diamantno-

safirni manager **Miklós Berkics**, član Royal President's Cluba, ki je z natančnim in z gotovostjo podanim predavanjem osvojil občinstvo. Miklós je na svoj lahkoten način poučeval supervisorje o prihodnjih korakih. Poudaril je pomen vztrajnega dela, predanosti, stabilnosti mreže in pozitivnega mišljenja. Hvala za nazorno predavanje.

Diamantna managerka **Veronika Lomjanski**, članica Senior President's Cluba, nas je v svojem predavanju seznanila s temeljnimi koraki, ki so neizogibni, če želimo biti uspešni; če pa jih ne naredimo, bomo

zagotovo neuspešni. Veronikino metodo dela poznajo številni in jo spoštujejo zaradi njene izjemne vztrajnosti, vztrajnosti, s katero je pri svojem delu že doslej veliko storila za FLP, in tako bo tudi v prihodnje. Če njene metode dela prevzamejo supervisorji, bo ta regija imela še veliko diamantov. Hvala Veroniki, da je svoje znanje tu v Poreču podelila z nami.

Na koncu smo na odru pozdravili našo gostjo predavateljico, dvojno diamantno managerko **Katrin Bajri**, ki je izjemno podrobno, na svojstven precizen način prikazala delo graditeljev mrež,

metodo, po kateri je sama zgradila številne managerske mreže, in to svoje znanje je sedaj, tu na odru Holiday Rally predala nam.

Hvala ji, da je sprejela naše povabilo, kmalu jo bomo imenovali za častno članico Forever Madžarska. Ne more zavriniti našega povabila na predavanje, saj čuti, da se sodelavci radi učijo od nje, jo imajo za vzor in da bi ji bili številni radi podobni, uspešni. Hvala **Katrin Bajri**, da je od svojega dragocenega časa odtrgala dobršen del in ga namenila usposabljanju sodelavcev Holiday Rally.

Sodelavcem FLP Madžarske in Hrvaške se je državni direktor **dr. Sándor Miliesz** v zaključnem govoru zahvalil za udeležbo na Holiday Rallyju in za njihov izjemen prispevek k realizaciji Rallyja. Posebej se je zahvalil **dr. Lászlóju Molnárju**, regionalnemu direktorju hrvaške FLP. Na oder je povabil vse predavatelje dneva, ki jim je občinstvo namenilo dolge, ponavljajoče se ovacije. Z novimi supervisorji, to je z Vašimi supervisorji, se dobimo ob letu osorej.

Po uradnem programu Holiday Rallyja so se uvrščeni sodelavci udeležili lepe in prijetne zaključne večerje, fantastičen niz prireditiv pa se je zaključil z banketom, ki se je zavlekel pozno v noč. Čestitamo vsem udeležencem, posebej se zahvaljujemo vsem nastopajočim, vodilnim sodelavcem Forever, ki so po svojih najboljših močeh dostojno predstavljali najboljše sodelavce mrežnega marketinga srednje-vzhodne Evrope.











# Spoštovani sodelavci!

**Čeprav še potekajo kvalifikacije za Evropski Rally, vam lahko že poročamo o nekaterih podatkih.**

**Prizorišče** Rally-ja bo *Arena Hovet*, ki se nahaja v južnem delu Stockholma, v bližini postajališča podzemne železnice Globen. Čas izvajanja Evropskega Rally-ja je *petek 13., in v soboto 14. aprila*. V petek se bo program začel ob 13.30, v soboto ob 11.00. uri.

Rally se bo izvajal v popolnoma prenovljeni obliki. Za razliko od dosedanje prakse, bo Rally potekal v času dvodnevne programa in kvalifikacije za Profit Sharing se bodo izvajale oba dneva, torej program ne bo razdeljen na dneve Profitne udeležbe in dneve Rally-ja. V soboto zvečer prirejamo banket za vse, ki se bodo uvrstili v Rally-ju in v programu Profit Sharing. Na tej prireditvi lahko sodelujejo le tisti, ki so se uvrstili.

**Vstopnice** omogočajo udeležbo na vsej prireditvi, uvrščene na World Rally, na Profit Sharing Program in Evropski Rally bomo slavili na enem mestu. Vstopnice seveda omogočajo udeležbo na celotnem dvodnevem programu.

**V nadaljevanju gre za načrt nastanitve po državah, po izvedbi kvalifikacij vas bomo obvestili o morebitnih spremembah.**

Clarion Hotel		Sheraton	Radisson SAS Royal Viking	Nordic Light
Baltske države	Izrael	Združeno Kraljestvo	Madžarska	Skandinavija
Države Beneluxa	Italija	Island	Srbija	Švica
Bolgarija	Poljska	Irska	Črna Gora	
Češka	Portugalska	Nemčija	Kosovo	
Slovaška	Španija	Romunska	Bosna in Hercegovina	
Francija	Ukrajina		Turčija	
Grčija				

Za tiste, ki se ne bodo uvrstili, so od novembra na razpolago vstopnice, katerih cena je 15 EUR + DDV. Dvojno doživetje za ceno, ki je enaka lanski!

Novembra vas bomo seznanili o namestitvah, torej o tem, v katerem hotelu bodo nameščeni uvrščeni iz posameznih držav. Seveda obstaja možnost, da se tudi tistim, ki se ne bodo uvrstili – po želji, upoštevaje možnosti, zagotovi namestitev glede na državo porekla. (Jacqueline Commins: [jacqueline@creativerealisation.com](mailto:jacqueline@creativerealisation.com). oziroma +44 1352 744281).

Z mednarodnega letališča v Stockholmu vas bo hitri vlak Arlanda Express v 20 minutah pripeljal do središča mesta in sicer za ceno 200 SEK (21 €), cena povratne karte pa je 380 SEK (40 €).

Letalski prevoz do Stockholma vam zagotavljajo letalske družbe, ki jih najdete na naslovu: [www.sas.se](http://www.sas.se), [www.klm.com](http://www.klm.com).

Za predstavitev naših sodelavcev so na razpolago posterji oziroma predstavitve Power Point.

FOREVER 

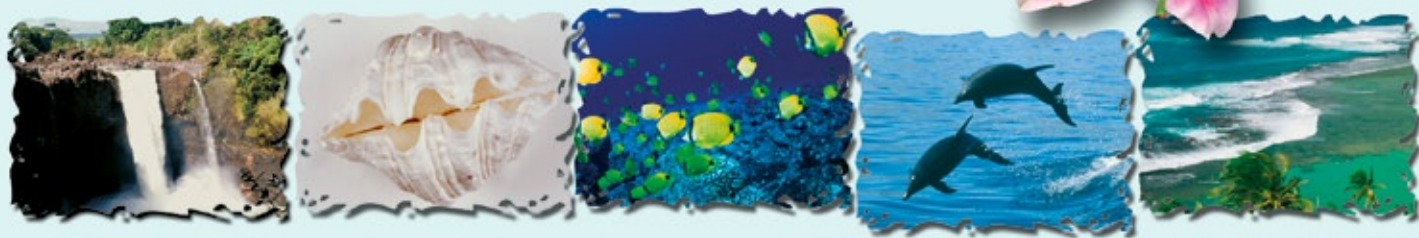
# Silver

Post Rally Tour 2007

Če vam ne zadostuje dan v Anaheimu, se uvrstite na Silver Post Rally Tour in se udeležite svojega največjega potovanja! Preživite šest nepozabnih dni (in pet noči) v pravljičnem tropskem svetu Havajev! Videli boste, to bi bilo škoda izpustiti!

**5.-10. avgusta 2007**

# HAWAII



- Zberite **2,500 cc**, tako se boste Vi uvrstili na Silver Post Rally Tour— PLUS \$1,000 žepnine za vsakega distributerja!
- Zberite **5,000 cc**, tako boste pridobili pravice na vse bonuse tistih, ki so se uvrstili na raven 2,500 cc, — PLUS \$1,000 žepnine za vsakega distributerja (skupaj \$2,000), posebno priznanje na Super Rally-ju, nadaljnje možnosti na mestu samem za pridobitev vrste VIP pri nakupu izdelkov!
- Zberite **7,500 cc**, tako boste pridobili pravice na vse bonuse tistih, ki so se uvrstili 5,000 cc - PLUS, \$1,000 žepnine za vsakega distributerja (skupaj \$3,000) ter posebno srečanje z vodstvom podjetja na Silver Post Rally Touru!
- Zberite **10,000 cc**, tako boste pridobili pravice na vse bonuse tistih, ki so se uvrstili 7,500 cc - PLUS, za Vas pa bomo zagotovili tudi potovanje na Super Rally z Business Class-om!





**ZSOLTA RÓZSAHEGYIJA IN  
MARIKE RÓZSAHEGYI ZSOLTNÉ**

soaring managerja  
voditelja programa  
Člana President's Cluba

**Ob udeležbi več tisoč  
sodelavcev smo prvo  
jesensko Forever prireditve  
v letu 2006, Success Day  
organizirali v športni areni  
Papp László v Budimpešti.  
Kljub izrednim zunanjim  
okoliščinam se zahvaljujemo  
vsem, ki so se udeležili te  
prireditve z namenom, da  
bi lahko zaploskali na novo  
uvršenim sodelavcem, ki  
bodo glavni akterji na odru  
in se bodo seveda naučili  
novih stvari.**

# Za uspehe se spl

**P**od vodstvom soaring managerjev **Zsolta Rózsahegyija in Marike Rózsahegyí Zsoltné** smo bili priče izjemnega dneva, saj smo v naši sredini lahko pozdravili vse, ki so se uvrstili v preteklih mesecih. **Dr. Sándor Miliesz** nas je v svojem pozdravnem nagovoru seznanil z neverjetnim razvojem, ki za vse nas predstavlja presenečenje. Avgusta, v zadnjem poletnem mesecu smo v primerjavi z lanskim letom dosegli dvajset odstotno rast.

Ta velikanska dinamika vzpodbuja naše distributerje izdelkov k delu in to so tisti uspehi, za katere se spleča iz dneva v dan delati. Zahvalil se je vsem sodelavcem, distributerjem, kupcem in seveda vodjem mrež.

Zakonca Rózsahegyí sta v Združenih državah prejela naziv najboljšega sponzorja za območje New York-a in Floride. Priznanje je na ta način pristalo v rokah najbolj zaslužnim. Čestitamo k doseženemu uspehu.

Prisluhnili smo nostalgичnemu programu **Shadow Hungary Band-a**, pred odrom so nekateri celo zaplesali. Hvala skupini za njihovo izjemno predstavo.

Iz predavanja managerjev, zdravnice raziskovalke **dr. Edit Wohlmuth in dr. Gyule Wirtha**, kandidat za doktorja na področju ekonomije, smo izvedeli, katere so bile njune prve izkušnje, ki so ju pripravile do tega, da sta se odločila za pot distributerja.

Z ekonomskimi znanjem prežeto predavanje je nazorno prikazalo dejstvo, da naš generalni direktor **Rex Maughan** ni le sanjal o marketinškem sistemu in marketinški filozofiji, za katero so eni prejeli Nobelovo nagrado, temveč jo sam do današnjega dne razvija in predaja drugim.

Hvala za izjemno zanimivo in koristno predavanje, ki nam je predstavilo številne nove elemente in med udeleženci spodbudil nov pristop.

Naša sodelavka senior managerka **dr. Anna Schmitz** je z vodenjem programa izkušenj z izdelki prevzela vlogo domačina najbolj dragocenega in zanimivega dela našega dneva Forever. Spoznali smo nekaj, tudi nam zanimivih primerov, ki so številnim spremenili življenje in na odru smo pozdravili več kot sto zdravnikov, ki so na oder prišli v imenu zdravstvenih delavcev. Hvala jim za predanost in vztrajnost.

Na odru so si sledili vsi, ki so se uvrstili meseca julija in avgusta, zaslužno priponko, dokaz za njihovo uvrstitev jim je predal sam državni direktor. Čestitamo vsem na novo uvršenim in jih znova pričakujemo na odru Forever.

Naša sodelavca senior managerja **Ferenc Szabó in Ferencné Szabó** sta nam prikazala svojo življenjsko pot, ki ju je pripeljala v Forever. Spoznali smo lahko drugačnost, ki jo je priložnost Forever prinesla v družino, drugačnost, ki deluje na znanstvenih temeljih. Podala sta nam primerjavo med preteklostjo,

# ača delati vsak dan!

sedanjostjo in prihodnostjo. Hvala za neobičajno predavanje.

Naša sodelavka senior managerka **Tünde Ibolya Császár** je v svojem predavanju spregovorila o enotnosti svoje ekipe Forever, o lepoti gradnje mreže, o moči ekipe, ki je sposobna premagovati ovire. Ibolya se je na njen značilen prijazen, čist in odprt način zahvalila vsem, ki so ji pomagali pri doseganju ravni seniorja. Ponosni smo na njeno vztrajnost in predanost. Želimo ji veliko uspeha pri doseganju sledečih nivojev.

Iz predavanja **Lajosa (Lui) Túrija** so odzvanjali znane melodije, katere je občinstvo nagradilo z velikanskim aplavzom. Izjemno nadarjen človek je na odru prejel svojo priponko managerja. Čestitamo mu in želimo da bi se čim prej ponovno srečali na deskah Forever, ki predstavljajo svet.

Med uvrščenimi, ki so prihajali na oder Forever, smo med prvimi pozdravili člane kluba osvajalcev, potem sta priponko prevzela naša sodelavca soaring managerja **Sándor Tóth in Edina Vanya**. Nove managerje, ki so jim sledili, so pred odrom pričakali sodelavci, znanci in sorodniki z velikimi šopki rož, nakar so prevzeli zaslužene priponke. Vsak od managerjev se je v nekaj besedah zahvalil svojemu sponzorju in svoji mreži za pomoč pri uresničitvi dosežene ravni.

Čestitamo in želimo veliko uspehov k nadaljnjemu delu, to je pomemben

del razvoja, to so pomembni temeljni stebri Forever.

Pozdravili smo najnovejšo uvrščene v program za spodbujanje **nakupa osebnega avtomobila**. Naši novi senior managerji meseca julija, **Tünde Ibolya Császár, dr. Erika Tanács Tombáczné in dr. Attila Tombácz** ter **senior manager meseca avgusta dr. Mária Debródi** so se po uvrstitvi zahvalili svojim ekipam za njihovo izjemno delo ter za vsa prizadevanja, ki so jih vložili v to, da so dosegli to pomembno raven. Ne bomo zastali, s enakim zanosom bomo nadaljevali in dobimo se ponovno na odru.

Naša safirna sodelavka **Ágnes Krizsó** je kot neke vrste nagrado za rojstni dan doživela, da bo kot predavateljica pomagala pri delu na prireditvi Forever. Ági je na odru športne arene v Budimpešti ponovno dokazala svojo neverjetno predanost. Vse je spodbujala k sprejetju odločitve, da bi začeli svoje delo pri Forever, ki ga označujeta zaupanje in poštenje. Hvala za njeno uspešno predavanje, hvala za njen odličen nastop.

Iz predavanja našega sodelavca novega safirnega managerja **dr. Adolfa L. Kóse** smo izvedeli nekaj pomembnih podatkov o poti, ki vodi do uspeha. Spoznali smo, da je mrežo mogoče graditi le z zanosom. Adolf gradi svojo mrežo z zanosom, saj so ljudje željni uspehov, uspešni pa so lahko le, če nemudoma začnejo s tem

delom in nepretrgoma delajo. Zakaj? Vsakdo mora storiti kaj zase, za svojo materialno neodvisnost, da svobodno življenje. Njegovo očarljivo predavanje je spremljal velikanski aplavz. Čestitamo tako tebi Adolf kot velikanski ekipi, ki stoji za tabo.

Naš zadnji predavatelj, gost je na našo prireditev prispel z Danske. Iz predavanja diamantno safirnega managerja **Kima Madsena** smo izvedeli, da je kot mornar okusil svobodno življenje, toda popolno neodvisnost je uresničil šele pri Forever. Leta 2007 bo v Skandinaviji organiziral Svetovni in Evropski Rally ter Profit Sharing. V življenju Forever bo to tradicionalna prireditev. Le redko imamo priložnost pridi do Stockholma, zato je Kim vse prisotne spodbujal, naj naredijo vse, da bomo lahko skupaj proslavljali na odru Forever. S svojim nazornim prikazom in posnetki je naredil svoje predavanje zelo atraktivno in razumljivo. Hvala za njegovo predavanje, hvala mu, da je z nami podelil svoje izkušnje. Želimo mu veliko uspehov za skandinavski Rally.

V zaključnem delu prireditve je na odru sledila uvrstitev naših novih **assistant supervisorjev**, ki so se v neskončni koloni približevali odru Forever. Hvala jim za vztrajnost in predanost, izpit so položili z odliko. Želimo jim veliko uspehov pri doseganju novih ravni.

Dobimo se na naslednjem dnevu Forever!













### DRAGOJEVIĆ IRENA IN DRAGOJEVIĆ GORAN

safirna managerja  
voditelja programa  
člana President's Cluba

**Čas dopustov je za  
nami in v Forever Living  
Products Srbije nas  
čakajo novi izzivi. Na naši  
septembrski prireditvi  
Success Day smo z veseljem  
pozdravili svoje sodelavce  
in vsem zaželeli z uspehi  
bogato jesensko obdobje.**



# „Če verjameš boš uresničil

**G**ostom sta se predstavila naša sodelavca safirna managerja **Irena in Goran Dragojević**. Njuna neomajna vero v FLP, naši izdelki vrhunske kakovosti in ogromna vztrajnost je njuno življenje obdarilo z veliko dozo samozaupanja in materialno varnostjo. Zakonca Dragojević sta postala ena najuspešnejših distributerjev Srbije. Pri njunem delu jima želimo veliko uspeha.

Naše sodelavce je pozdravil območni direktor FLP Srbije **Branislav Rajić**. Območni direktor Rajić nam je prenesel dobre želje državnega direktorja dr. Sándorja Milesza, ki je sodelavcem FLP Srbije zaželel plodno in uspešno delo. Prvič smo lahko videli tudi nov logotip FLP. Orel je simbol vztrajnosti, moči in lepote, kar uspešno in učinkovito povezujemo. Omenil je sodelavce, ki so izpolnili pogoje Hollyday Rally in bodo konec septembra gostje prireditve v Poreču.

FLP je našima sodelavcema senior managerjema **Marijani Mičić in Vilmosu Harnosu** zagotovil nepozabno doživetje na njunem prvem potovanju po Ameriki, v okviru katerega sta obiskala tudi tamkajšnjo pisarno Forever Living Products. V desetih nepozabnih dneh v družbi z Rexom in sodelavci ter sponzorji sta si ogledala Združene

države v vsem sijaju ter postala bogatejša za izkušnjo obiska nasada in obrata Aloje. Radi bi, da bi vsako leto več naših sodelavcev imelo možnost ogledati si matično pisarno našega podjetja, da bi se prepričali o preprostem, toda toliko bolj učinkovitem delovanju FLP.

V delu programa, namenjenem izkušnjam uporabnikov izdelkov, so naši uporabniki pogumno spregovorili o zdravstvenih težavah, ki so se jih uspeli znebiti s pomočjo izdelkov FLP. Izkušnje zdravnikov in uporabnikov naših izdelkov dokazujejo, da so izdelki učinkovito zdravilno sredstvo za zdravstvene težave vseh nas. Ta izjemno pomemben del programa je uspešno povezovala **dr. Marina Mitić**, ki smo ji hvaležni za sodelovanje.

S ciljem ohraniti zdravje in doseči blagodejne spremembe v našem organizmu moramo zagotoviti optimalno delovanje naših notranjih organov in vire energije za organizem. Hvala **dr. Dušanki Tumbas**, ki je s svojim izjemnim in nazornim predavanjem obogatila naše znanje.

Na odru smo čestitali našim novim **supervisorjem, assistant managerjem in managerjem**, ki so vse leto delali z vso energijo in gradili pot, ki vodi do uspeha FLP.

# vase, vse načrte!”

Čestitamo vsem novouvrščenim sodelavcem in jim želimo veliko uspeha pri osvajanju novih nivojev na stopnicah marketinškega načrta.

Po dolgem času lahko z velikim veseljem pozdravimo naše novouvrščene **soaring managerje**.

**Vesna in Siniša Kuzmanović** sta s svojim delom v FLP pristala na čelu čudovite ekipe, katere cilji so kristalno jasni in ki ima dobro zgrajeno pot, ki vodi do uspeha. Vesna in Siniša sta izrazila iskreno hvaležnost svojim neposrednim sodelavcem, sestrskim linijam in vodstvu podjetja. Našim novim soaring managerjem želimo veliko uspeha in še višje uvrstitve. Prepričani smo, da bosta zakonca Kuzmanović to tudi dosegla, saj sta prava zmagovalca.

Tako naše nove soaring managerje kot goste smo presenetili z mini koncertom priljubljenega glasbenika **Ace Pejovića**.

Zakaj FLP? „Zavestno nismo želeli videti resnične slike življenja in niti sebi nismo priznali, kako slab je naš življenjski standard! Živeli smo življenje tipičnega povprečnega. Marketinški načrt razblini sivino vsakdana, prisili nas nenehno delati z novimi ljudmi, saj z vsakim novim distributerjem začnemo delo od samega začetka. Vsakemu lahko

priporočamo FLP, saj učinkovito izboljša življenjski standard,” je bilo sporočilo našega sodelavca, novega senior managerja **Daniela Barnaka**.

Marketinška mreža zagotavlja podjetniške možnosti, za katere v nasprotju s klasičnim podjetništvom ne potrebujemo začetnega kapitala. Naš notranji zagon nas spodbuja delati po najboljših močeh, posredovati svoje pozitivne izkušnje o izdelkih in distribuciji tudi drugim.

**Dr. Predrag Lazarević** vsem priporoča marketinško mrežo, saj je to zakonit način pridobivanja zaslužka, ki je na svetovnem trgu že skoraj tri desetletja v stalnem porastu.

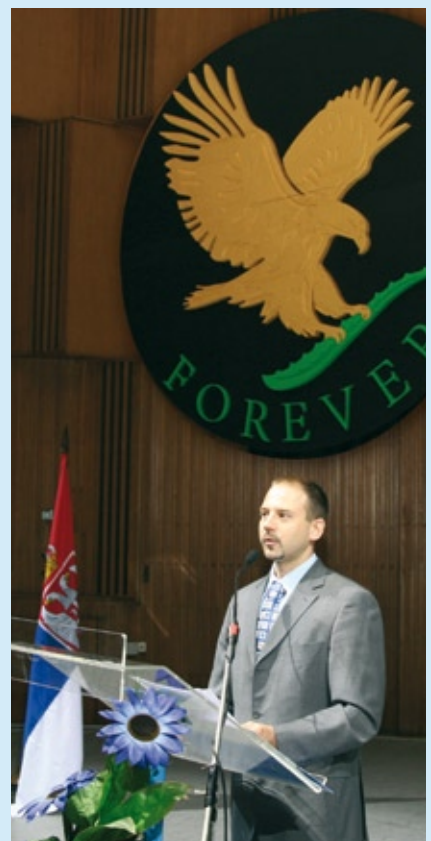
Predstavili so se nam tudi tisti distributerji, ki so v preteklem obdobju v precejšnji meri povečali obseg svojega dela in so se kvalificirali za članstvo v **Consquistador Clubu**. Čestitamo novouvrščenim sodelavcem in upamo, da bodo tako uspešni tudi v prihodnje.

„Skoraj neverjetno, pa kljub temu resnično: Če zaupaš vase, lahko uresničiš vse svoje načrte!” je navdušeno pripovedovala najuspešnejša distributerka Srbije in Evrope **Veronika Lomjanski**. Izjemna kakovost naših izdelkov vliva zaupanje v uporabnike in nas s tem postavlja pred velikansko nalogo: pomagati moramo vsem, ki

si pomoči želijo. Skrivnost uspeha je v primernem pristopu in zavrnuti je potrebno tiste, ki ovirajo naš razvoj. **NAPREDUJMO Z VSO SILO, SAJ SMO NAJBOLJŠI NA SVETU!**

Našim novim **assistant supervisorjem** smo zaželeli veliko delovnih uspehov in najavili naslednji Success Day, ki bo 25. novembra v Beogradu.

**BRANISLAV RAJIĆ**  
regionalni direktor FLP Srbije





DANI USPEHA  
16.9.2006.



SRBIJA  
USPEHA  
16.9.2006.

DANI USPEHA  
16.9.2006.

# FOREVER DANI USPEHA 16.9.2006.



# SONYA STORITVENO-IZOBRAŽEVALNI CENTER FOREVER LIVING PRODUCTS MAGYARORSZÁG Kft.

1067 Budapest, Szondi utca 34. II. emelet, 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.

*Imetnike grosističnih kartic pričakujejo  
v našem centru strokovni sodelavci!*

Delovni čas: Szondi u.: sredi-petek 13,00-17,00

Nefelejcs u.: ponedeljek-torek-četrttek 12,00-20,00

Naročanje po telefonu 06-1-269-5370/151 oziroma

♦ za kozmetične usluge pri Magdolni Darvas, telefon 06-1-269-5370/124,

♦ za masaže pri Móniki Vida, telefon 06-20-457-1155.

## CENA KOZMETIČNIH STORITEV

### Nega obraza:

- ♦ Nega obraza s čiščenjem: 4800 Ft
- ♦ Nega najstniške kože: 3500 Ft

### Majhna nega (brez čiščenja):

- ♦ Cvet mladosti: 3000 Ft
- ♦ Boj proti gubam: 2900 Ft
- ♦ Čarovnija morja: 2900 Ft
- ♦ Depilacija moškega hrbta: 1500 Ft
- ♦ Globinsko vlaženje: 3000 Ft
- ♦ Vitalna bomba: 3100 Ft

### Ličenje:

- ♦ Dnevno: 2800 Ft
- ♦ Priložnostno: 3500 Ft
- ♦ Poročno: 4000 Ft
- ♦ Lepljenje umetnih trepalnic:
  - prameni 150 Ft/pramen
  - vrstne 2000 Ft

### Barvanje:

- ♦ Barvanje obrvi: 500 Ft
- ♦ Barvanje trepalnic: 700 Ft
- ♦ Barvanje brkov: 500 Ft
- ♦ Beljenje obraza: 1000 Ft

### Depilacija

- ♦ Obrvi: 500 Ft
- ♦ Brki: 500 Ft
- ♦ Obraz: 1000 Ft
- ♦ Pazduha: 700 Ft
- ♦ Delno fazoniranje: 900 Ft
- ♦ Popolno fazoniranje: 1100 Ft
- ♦ Depilacija nog: 2500 Ft
- ♦ Delna depilacija nog: 1700 Ft
- ♦ Depilacija rok: 1000 Ft
- ♦ Depilacija moških prsi: 1200-1500 Ft
- ♦ Depilacija moškega hrbta: 1500 Ft

### Masaža:

- ♦ Indijska masaža: 3700 Ft
- ♦ Tajska masaža: 3800 Ft
- ♦ Masaža podplatov: 3900 Ft
- ♦ Aromatična, relaksacija/  
Svedska masaža: 4100 Ft
- ♦ Masaža za hujšanje,  
proticelulitna masaža: 4600 Ft



Želimo vam veliko lepote, počitka in sprostitve, sodelavci novega centra, maserki Ildikó Hrnicsjár in Csilla Fülöp ter kozmetičarka Ildikó Mészáros. Vse ki si želite lepote in učenja, vas ob torkih in četrtek od 10. ure pričakuje Kata Ungár!

**„Spoštovanim distributerjem z veseljem sporočamo, da bomo  
9. novembra 2006, v našem skladišču v Nefelejcs utca  
(1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.) svečano odprli naš novi  
Sonya storitveno izobraževalni center.  
Prisrčno vabljeni!”**

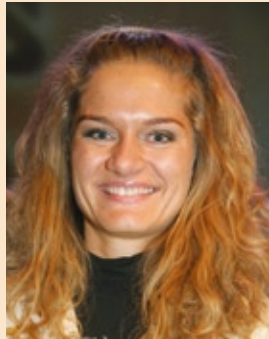
Naročila sprejema Szilvia Sztanyó na številki (06-1) 291-8991/119.



# Bussiness Builders Club



Dezső Imre in Dezsóné Osztermájer Marianna



Dominkó Gabriella



Dr. Kósa L. Adolf



Hajcsik Tünde in Láng András

april  
2005 –  
marec  
2006.



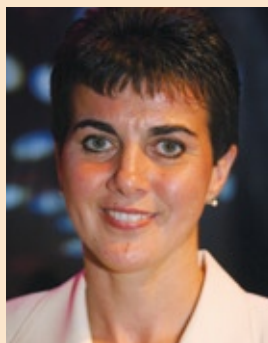
Nagy Ádám in Nagyné Belényi Brigitta



Ráth Gábor



Tordai Endre in Tordainé Szép Irma



Dr. Debródi Mária



Dr. Szabó Tamásné in Dr. Szabó Tamás



Hertelendy Klára



Marić Jahno Nadica in Jahno Aleksa



Perina Péter



Ratković Marija in Ratković Cvetko



# Klub osvajalcev



Prvih deset  
distributerjev  
– osebnih in  
nemanagerskih  
točk

# CONQUISTA

## Najuspešnejši distrib

### MADŽARSKA



1. Bakos Károly in Tanka Éva
2. Tanács Ferenc in Tanács Ferencné
3. Mrakovics Szilárd in Csordás Emőke
4. Juhász Csaba in Bezzeg Enikő
5. Botis Gizella in Botis Marius
6. Gulyás Melinda
7. Senk Hajnalka
8. Balla Mária
9. Papp Imre in Péterbencze Anikó
10. T. Nagy Sándorné in T. Nagy Sándor

### SRBIJA IN ČRNA GORA



1. Dulić Tanja
2. Kostić Nada
3. Lomjanski Stevan in Lomjanski Veronika
4. Radišić Nadica in Radišić Jovica
5. Glogovac Dragan
6. Ocokoljić Danijela
7. Jakupak Vladimir in Jakupak Nevenka
8. Novoseljački Slobodan in Novoseljački Julka
9. Rac Mihalj in Rac Eržebet
10. Svenderman Hajnalka in Svenderman Stevan

# DOR CLUB

## uterji meseca septembra 2006

### HRVAŠKA



1. Golub Vasilija
2. Stilin Tihomir in Stilin Maja
3. Drašić Dušan in Drašić Marija
4. Calušić Dubravka in Calušić Ante
5. Žutinić Momo in Žutinić Mare
6. Jurović Zlatko in Jurović Sonja
7. Bojović Branko
8. Jezl Vladimir in Jezl Irena
9. Ivančan Slavica in Ivančan Dragutin
10. Golubović Karmela in Golubović Roman

### BOSNA IN HERCEGOVINA



1. Mustafić Subhija in Mustafić Safet
2. Smajić Mevludin
3. Vraneš Zrinka
4. Šurković Edin in Šurković Amira
5. Njegovanović Vaselije
6. Njegovanović Svetlana
7. Hodžić dr. Sead
8. Đorđević Radmila
9. Kurevija Slavko in Kurevija Bibe
10. Elez Vlasta in Elez Spasoje

### SLOVENIJA



1. Arbeiter Jožica in dr. Arbeiter Miran
2. Bizjak Marija
3. Jazbinšek Kim
4. Brumec Lovro
5. Bole Natalia in Bole Matej
6. Bigec Danica
7. Novak Mihaela
8. Iskra Rinalda in Iskra Lucano
9. Mirt Jože in Mirt Antonija
10. Hladnik Barbka

FLP Madžarska, Hrvaška, Bosna in Hercegovina, Srbija in Črna gora, Slovenija

# Skupaj na poti uspeha

## Raven senior managerja je dosegla

Mrakovics Szilárd és

Csordás Emőke



## Raven managerja so dosegli

Bakos Róbert in Újváry Zsuzsanna  
Dulić Tanja  
Hajdu Adrienn  
Kiss Attiláné in Kiss Attila

Kobza Rita Zita  
Kostić Nada  
Külley István Zsolt  
Nagy Zoltán

Novoseljački Slobodan in  
Novoseljački Julka  
Rac Mihály in Rac Eržebet  
Szakál Istvánné in Szakál István



## Raven assistant managerja so dosegli

Ádám Miklós in Ádám Miklósné  
Csillag Adrienn in Lányi Roland  
Czuczor Aranka  
Damjanović Marina  
Dojčinović Ana in Dojčinović Nebojša  
Dr. Czap Lajos  
Dr. Horváth Györgyike in  
Kóta Béla György  
Dr. Kása Gergely  
Dr. Tárczy Jolán in Zyzych Andriy  
Eszes Emil in Eszes Emilné  
Eszes Anita

Fridrik Eszter  
Kocsi Katalin  
Kovács Tímea  
Kurucz Levente in Kurucz Leventéné  
Kósa János in Kósa Jánosné  
Kőszegi Péter  
Lábodí Éva  
Lukács Levente  
Molnár Ágnes  
Pálóczi Ildikó in Varga István  
Pásztor József in Sugár Orsolya  
Papp Dániel Botond

Stojiljković Srba  
Svenderman Hajnalka in  
Svenderman Stevan  
Szakacsics Eszter  
Tarjányi Imre in Tóth-Baranyi Anita  
Tomić Nataša in Tomić Dejan  
Turjačanin Snežana  
Urbán Éva  
Urbán Katalin  
Vorgučin Rac Aranka in  
Vorgučin Boško  
Zoványi Katalin



## Raven supervisorja so dosegli

Avramović Veroslava  
Bácskai Zsuzsanna  
Bakonyi Katalin in Bakonyi Károly  
Balogné Kósa Andrea in Balog Gábor  
Batári Péter in Batáriné Gődér Natália  
Benke Adrienn  
Bondžić Gordana in Bondžić Milan  
Cvetković Veselin in Cvetković Mirjana  
Czakó Gabriella  
Czeczón László  
Dege György  
Dikić Slavica  
Đurđević Marina in Nikolić Siniša  
Dr. Kaluđerski Sonja in  
Kaluđerski Siniša  
Dr. Baloghné Nagy Katalin in  
Dr. Balogh Imre  
Dr. Ginál Rózsa  
Dr. Kozinszky Zoltán  
Dr. Bitó Tamás  
Dudás Imréné  
Duduković Goran in Duduković Jelena  
Döbrössy Ágnes  
Erdős Tamás in Erdősné Solymosi Edit  
Fekete Márta in Fekete József  
Ferencz Zsolt in Szabó Anita  
Forray Rita  
Földi Attila  
Földi Istvánné

Fülöp Enikő  
Gáspár Gyöngyi  
Galambos Krisztina  
Gyuris Anita  
Hadrik Marija in Hadrik Jan  
Havasi Tamás  
Horváth Szilvia  
Hutóczki Melinda  
Ipacs Eszter  
Jáger Katalin  
Janjić Mirjana in Janjić Rade  
Japundžić Miloš  
Jovanić Mile in Jovanić Milka  
Kádár László in Fekete Erika  
Kanzler Andrea  
Karda Boróka  
Kasza Csaba  
Kecskés Zsolt in Kecskés Zsanett  
Kigyósi Tibor in  
Kigyósiné Fazekas Magdolna  
Kiss Béla in Kissné Király Judit  
Kissné Dalanics Ildikó in Kiss Ferenc  
Kostić Momčilo  
Kostić Veselin  
Kovács Erika  
Kovács Nikolett  
Körösi Zsolt  
László Károly in László Károlyné  
Labrnja Svetlana in Labrnja Zoran

Laposa Katalin  
Magda Gábor  
Magyar Anita  
Megyaszai Tamás in Bartha Ildikó  
Mičić Gordana  
Mihajlov Snežana in Mihajlov Bogoljub  
Milovanović Radoslava  
Molnár Zoltán Tihamér  
Molnár Zoltánné in Molnár Zoltán  
Németh Péterné  
Nacsa Tibor  
Nagy Mónika  
Nagy Ildikó  
Novak Mihaela  
Nyőgér Dezsőné  
Orgován Jánosné  
Pálinkás Józsefné  
Pável Ildikó  
Péterné Lengyel Katalin in Péter Imre  
Pavlović Goran in Pavlović Dragana  
Perjini Andorné in Perjini Andor  
Popović Biljana in Popović Miodrag  
Pruzinszky Ivett  
Radišić Smiljka  
Rakočević Jelena in Rakočević Vladimir  
Reich Szabolcs  
Rimai György in Rimai Györgyné  
Schwahofer Krisztina  
Sculitéy Katalin



Sebes Viktor  
Somogyvári Zoltánné  
Sudar Slobodan in  
Sudar Živadinka  
Szabó László  
Szilágyi Henriett  
Szilágyi Bernadett in  
Csudai Sándor  
Társi Józsefné

Tanács Imre in  
Tanácsné Kiss-Patik Tünde  
Tesla Branko in Tesla Ester  
Toppantó Judit  
Tornyiné Horváth Andrea in  
Tornyai Ferenc  
Tóth Eszter  
Tóthné Kertész Ilona in  
Tóth László

Vajdáné Lajkó Mária Csilla in  
Vajda Imre  
Varga László in  
Varga Katalin  
Veress Ildikó in Novák Tamás  
Vujić Nada  
Vukelić Marjan  
Zsupos Sándorné in  
Zsupos Sándor

## Dobitniki programa za spodbujanje nakupa osebnega avtomobila



### I. nivo

Atanasov Divanis  
Babály Mihály in  
Babály Mihályné  
Bakóczy Lászlóné  
Bali Gabriella in Gesch Gábor  
Barnak Danijela in Barnak Vladimir  
Becz Zoltán in Becz Mónika  
Begić Zemir  
Bertók M. Beáta in  
Papp-Váry Zsombor  
Bánhegyi Zsuzsa in  
dr. Berezvai Sándor  
Botis Gizella és Botis Márius  
Bognárné Maretics Magdolna in  
Bognár Kálmán  
Bojtor István in Bojtorné Baffi Mária  
Brumec Tomislav  
Budai Tamás  
Császár Ibolya Tünde  
Csepi Ildikó in Kovács Gábor  
Csuka György in Dr. Bagoly Ibolya  
Csürke B. Géza in Csürke Bálintné  
Darabos István in Darabos Istvánné  
Davidović Mila in Davidović Goran  
Dr Csisztu Attila in Csisztuné Pájer Erika  
Dr. Dóczy Éva in Dr. Zsolczai Sándor  
Dr. Farády Zoltán in  
dr. Farády Zoltánné  
Dr. Farkas Margit in Szabó János  
Futaki Gáborné  
Dragojević Goran in Dragojević Irena  
Fejszés Ferenc in  
Fejszésné Kelemen Piroska  
Gulyás Melinda  
Hajcsik Tünde in Láng András  
Halomhegyi Vilmos in  
Halomhegyiné Molnár Anna  
Haim Józsefné in Haim József  
Hanyecz Edina  
Hári László in Hegyi Katalin  
Heinbach József in  
Dr. Nika Erzsébet  
Hertelendy Klára  
Jakupak Vladimir in Jakupak Nevenka  
**Juhász Csaba in Bezzeg Enikő**  
Kása István in Kása Istvánné  
Keszlerné Ollós Mária in Keszler Árpád  
Kibédi Ádám in Otós Emőke  
Knisz Péter in Knisz Péterné  
Dr. Kovács László in  
dr. Kovács Lászlóné

Kovács Zoltán in  
Kovácsné Reményi Ildikó  
Kuzmanović Vesna in  
Kuzmanović Siniša  
Lapicz Tibor in Lapiczné Lenkó Orsolya  
Mayer Péter  
Markó Mária in Markó Antal  
Márton József in  
Mártonné Dudás Ildikó  
Mičić Mirjana in Harnos Vilmos  
Milovanović Milanka in  
Milovanović Milislav  
Milanović Ljiljana  
Molnár Attila  
Dr. Molnár László in  
dr. Molnár Stantić Branka  
Molnár Zoltán  
Nakić Marija in Nakić Dušan  
Miškić dr. Olivera in Miškić dr. Ivan  
**Mrakovics Szilárd in Csordás Emőke**  
Dr. Németh Endre in Lukácsi Ágnes  
Németh Sándor in  
Némethné Barabás Edit  
Ocokoljić Daniela  
Ocokoljić Zoran  
Orosz Ilona in Dr. Gönczi Zsolt  
Orosz Lászlóné  
Ostojčić Boro  
Papp Tibor in Papp Tiborné  
Perina Péter  
Petrović Milena in Petrović Milenko  
Radóczy Tibor in dr. Gurka Ilona  
Ramháb Zoltán in Ramháb Judit  
Révész Tünde in Kovács László  
Šaf Ljiljana in Šaf Vladimir  
Schleppné dr. Kász Edit  
Senk Hajnalka  
Stegena Éva  
Stilin Tihomir és Stilin Maja  
Pintér Csaba in Szegfű Zsuzsa  
Szabó Ferencné in Szabó Ferenc  
Szabó Péter in Szabóné Horváth Ilona  
Szeghy Mária  
Szekér Marianna  
Szidiropulosz Angelika és Miklós  
Tamás János in Tamás Jánosné  
Tanács Ferenc in Tanács Ferencné  
Dr. Tombáczné Tanács Erika in  
dr. Tombácz Attila  
Tóth Csaba  
Ugrenović Miodrag in Ugrenović Olga  
Virágné Tóth Erika in Virág Tibor  
Vító László

### II. nivo

Ádám István in  
Ádámné Szöllösi Cecília  
Bánhegyi Zsuzsa in  
dr. Berezvai Sándor  
Bíró Tamás  
**Botis Gizella in Botis Marius**  
Czele György in  
Czeléné Gergely Zsófia  
Dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin in  
dr. Seres Endre  
Erdős Attila és Bene Írisz  
Gecse Andrea  
Illyés Ilona  
Janović Dragana in Janović Miloš  
Kis-Jakab Árpád in  
Kis-Jakabné Tóth Ibolya  
Nagy Gabriella  
Nagy Katalin  
Papp Imre in Péterbencze Anikó  
Rózsahegyi Zsoltné in  
Rózsahegyi Zsolt  
Dr. Schmitz Anna in dr. Komoróczy Béla  
Siklósné dr. Révész Edit in  
Siklós Zoltán  
Székely János in Juhász Dóra  
Tóth István in Zsiga Márta  
Tóth Sándor in Vanya Edina  
Varga Géza in  
Vargáné dr. Juronics Ilona

### III. nivo

Berkics Miklós  
Bruckner András in  
dr. Samu Terézia  
Buruš Marija in Buruš Boško  
Éliás Tibor  
Fekete Zsolt in Ruskó Noémi  
Dr. Kósa L. Adolf  
Halmi István in Halminé Mikola Rita  
Herman Terézia  
Krizsó Ágnes  
Leveleki Zsolt  
Lomjanski Stevan in  
Lomjanski Veronika  
Dr. Ratković Marija in Ratković Cvetko  
Szabó József in Szabó Józsefné  
Szépné Keszi Éva in Szép Mihály  
Utasi István  
Varga Róbert  
Vágási Aranka in Kovács András

# Spoštovani distributerji!

## SUCCESS DAYS V LETU 2007

13. januar, 17. februar, 24. marec, 26. maj, 23. junij, 21. julij, 15. september, 20. oktober, 17. november, 15. december.

## OSREDNJA OBVESTILA REGIJE

### Naše pisarne na Madžarskem

- osrednja pisarna v Budimpešti: 1067 Budapest, Szondi utca 34, tel.: +36-1-269-5370. Direktor za mednarodne odnose: Péter Lenkey
- prodajno skladišče v Budimpešti: 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11, tel.: +36-1-291-8995. Regionalni direktor: Péter Lenkey
- pisarna v Debrecenu: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48, tel.: +36-52-349-657. Regionalni direktor: Kálmán Pósa
- pisarna v Szegedu: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25, tel.: +36-62-425-505. Regionalni direktor: Tibor Radóczy
- pisarna v Székesfehérváru: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3, tel.: +36-22-333-167. Regionalni direktor: Attila Földi

### Naše pisarne v Bosni in Hercegovini

- pisarna v Bijeljini: 76300 Bijeljina, Trg. Ćenerala Draže Mihajlovića 3, tel.: +387-55-211-784
- pisarna v Banja Luki: 78 000 Banja Luka, Duška Koščica u. 22, tel.: +387-51-228-280  
Regionalni direktor: dr. Slavko Paleksić
- pisarna v Sarajevu: 71000 Sarajevo, Akita Šeremeta do 10, tel.: +387-33-760-650. Regionalni direktor: Enra Hadžović

### Naše pisarne na Hrvaškem

- pisarna v Zagrebu: 10000 Zagreb, Grada Mainza 21, tel.: +385-1-390-9770
- pisarna v Splitu: 21000 Split, Križine 19, tel.: +385-21-459-262
- pisarna v Čakovcu: 40000 Čakovec, Masarykova 22, tel.: +385-40-310-430. Regionalni direktor: dr. László Molnár

### Naša pisarna na Kosovu

- Prishtina, Rr. Zagrebi PN, tel.: +381-38-240-781.  
Regionalni direktor: Lulzim Tytynxhiu

### Naše pisarne v Črni gori

- 81000 Podgorica, Crnogorskih serdara bb., tel.: +381-81/621-201, tel./fax: +381-81/621-301. Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

### Naše pisarne v Srbiji

- pisarna v Beogradu: 11000 Beograd, Kumodraška 162, tel.: +381-11-397-0127
- pisarna v Nišu: 18000 Niš, Ucutelj Tasina 13/1. Tel.: +381-18-514-130, +381-18-514-131
- pisarna v Horgošu: 24410 Horgoš, Rade Končara 80, tel.: +381-24-792-195. Regionalni direktor: Branislav Rajić

### Naša pisarna v Sloveniji

- 1236 Ljubljana Trzin, Borovec 3, tel.: +386-1-562-3640.  
Regionalni direktor: Andrej Kepe
- Naslov skladišča v Lendavi: Kolodvorska 18, 9220 Lendava.

## SPOSTOVANI SODELAVCI!

Sporočamo vam, da je Forever Living Products International, Inc., zaradi kršitve 14.3.3.3. točke Mednarodne poslovne politike Forever Living Products iz kroga distributerjev izdelkov Forever Living Products Magyarorszáig Kft. izključil sodelavca Péterja Kovácsa.

**SKLEPI!** Na temelju sklepa Forever Living Products International Inc. smo izrekli pisno opozorilo Lászlóné Galánfy in Lászlóju Galánfyju ter njihov status in celotno mrežo premestili v nižjo linijo Raymunda Lángá in Nóre Lángné Galánfy, pod osnovno sponzorsko linijo.

**PROTI PRAVILOM:** Nikoli ne kupujte oziroma prodajte izdelkov po drugih elektronskih kanalih oziroma maloprodajnih enotah. Po pravilih Forever Living Products namreč različni kanali elektronskih medijev štejejo za **maloprodajne enote**. Po veljavni poslovni politiki FLP je strogo prepovedana distribucija oziroma razstavljanje izdelkov ali tiskovin v maloprodajnih enotah. Elektronska distribucija izdelkov je dovoljena izključno preko spletne strani **www.flpseeu.com**. **Sporočamo Vam, da je podpis in predaja pogodb brez pooblastila proti pravilom, in bomo zaradi ponarejanja poslovnih listin proti storilcem sprožili postopek pri ustreznih organih.**

### Naročajte izdelke po spletni strani [www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com).

Je najbolj udobna in varna rešitev – ne le zaradi neposrednega nakupa temveč tudi zaradi evidence naročil. Je odlično sredstvo tudi pri priporočanju izdelkov, saj je taka možnost mamljiva za vse zainteresirane. Vrednost točk slehernega naročila se v roku 24 ur prišteje k aktualni vrednosti, po spletu lahko v vsakem trenutku preverite stanje vaših točk ([www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)).

### Plastične grosistične kartice lahko prevzamete v pisarnah našega podjetja vsak delavnik v tednu!

Svojim distributerjem zagotavlja naše podjetje več načinov za pridobitev informacij o podatkih oziroma doseženih točkah:

- Mesečni obračun bonusa (v zadnji vrstici podjetniškega obračuna {obračun provizije}) boste našli svoje uporabniško ime (LOGIN ID) in geslo (PASSWORD) za ogled ameriške podjetniške spletne strani ([www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)). Na tej strani boste našli povezavo za Madžarsko, kjer si lahko ogledate aktualno število svojih točk.
- Informacije o točkah lahko pridobite tudi v sistemu SMS, ki uspešno deluje že več let.
- Prijazno Vas pričakujejo tudi naši sodelavci telefonske informativne službe v osrednji pisarni v Budimpešti. O **svojih osebnih točkah** lahko sodelavci iz Madžarske vprašate na številkah +36-1-269-53-70 in +36-1-269-53-71, sodelavci iz Hrvaške, Bosne in Hercegovine, Srbije in Črne gore pa na številki +36-1-332-55-41. Sodelavce prosimo, da sprašujejo le po vrednosti svojih točk oziroma o svojem poslovanju!

**Internetinfo:** Našim spoštovanim distributerjem sporočamo, da so informacije dosegljive na dveh domačih straneh našega podjetja. Na

spletni strani naše regije „www.flpseeu.com“ so dosegljive tudi naše spletne prodajalne. Za dostop do teh strani oziroma za spletni nakup pridobite vstopno kodo v naših pisarnah. Osrednja domača stran podjetja oziroma tako imenovana „ameriška domača stran“ je **www.foreverliving.com**. Prinaša novice iz sveta FLP, o mednarodnih dosegljivostih ter druge pomembne informacije in tudi dnevno sveže podatke o doseženih točkah posameznega sodelavca. Dostop do distributerske spletne strani je mogoč s klikom na "distributor login". Vaše uporabniško ime je vaša distributerska številka (brez vezajev). Geslo najdete na dnu vašega mesečnega obračunskega lista.

Tudi v bodoče prosimo cenjene distributerje za pravilno izpolnjevanje **naročilnic in drugih obrazcev**. Da bi se izognili nesporazumom, ne sprejemamo popravljenih (podatki naročnika in sponzorja) in nepodpisanih naročilnic. Prav tako vas prosimo za pravilno in čitljivo izpolnitev prijavnice: s tiskanimi črkami, s črnilom črne ali modre barve. V primeru spremembe podatkov, prosimo, uporabljajte ustrezne obrazce!

Če želite pridobiti **informacije o bonusih** preko pooblaščenega osebe, mora ta imeti pri sebi osebno izkaznico. To je potrebno upoštevati iz varnostnih razlogov.

Na temelju mednarodne poslovne politike pridobi vsak distributer, ki podpisuje prijavnico (pogodbo), pravico do izdelkov po veleprodajnih cenah neposredno iz pisarne. Registrirani distributer postanete s prvim nakupom ob predložitvi že prej predane in z žigom opremljene prijavnice (2. primerek) in izpolnjene naročilnice.

**RESPONZORIRANJE!** Opozoriti vas želimo na pravila v zvezi s „ponovnim sponzoriranjem“, ki jih najdemo v 12. poglavju Poslovne politike. Pomembno je vedeti, da možnost resporoziriranja ni samodejni proces, temveč ga je možno uveljavljati izključno z izpolnitvijo in predajo določenih obrazcev (izjava o resporoziriranju, nova prijavnica) ter ob preverjanju, ali prošilec ustreza postavljenim pogojem. Za kršitev Poslovne politike šteje, če kdo ponovno vključi že registriranega distributerja, ne da bi opravil postopek resporoziriranja.

## OBVESTILA NAŠIH PISARN NA MADŽARSKEM

Svoje cenjene distributerje obveščamo, da je mesto naše prireditve Success Day, ki bo 18. novembra ob 10. uri, Papp László Sportaréna, 1143 Budapest Stefánia út 2. Prsrčno vabljeni! **Izdelke Forever Living Products distribuiramo s priporočilom madžarske zveze zdravilcev.**

Cenjeni distributerji! Prijavnici tudi v prihodnje priložite kopijo podjetniške izkaznice, tudi za nazaj; podjetja naj priložijo tudi kopijo prijave

## Skladišče FLP v Budimpešti



dejavnosti davčnemu uradu. Provizijo vam v bodoče lahko nakažemo le ob predložitvi teh dokumentov. Madžarski partnerji, ki želijo izstavitev računov za nakupe na ime lastnega podjetja, lahko storijo to le v primeru, če bodo naši pisarni posredovali vse potrebne izpolnjene obrazce oziroma kopije poslovnih dokumentov, s katerimi dokazujejo lastništvo v podjetju. Podrobne informacije so na razpolago na oglasnih deskah naših pisarn oziroma osebno pri naših sodelavcih. **Na naši spletni strani lahko z geslom "forever" preberete aktualno številko in prejšnje številke našega časopisa.**



**Pisarna v Debrecenu**

## Informacije o nakupu z ugodnostmi

Za enostaven nakup z ugodnostmi, prosim, upoštevajte naslednja pravila:

**1. Izjava:** Prosim, pozorno in točno izpolnite vsako rubriko izjave. Naši sodelavci pri osebnem prevzemu preverijo točnost podatkov, vendar pa v primeru pošiljanja po pošti to ni mogoče. Prav zaradi tega prosimo, pozorno preverite svoje podatke, saj v primeru napačne izpolnitve izjave sistem ne bo odobril nakupa z ugodnostmi.

**2. Nakup:** Pri nakupu bo sistem avtomatično ponudil maksimalni znesek popusta vsem, ki so ustrezno izpolnili izjavo. Nakup pomeni ugodnost oziroma izplačilo bonusa, zato je pri osebnem nakupu potrebno predložiti osebni dokument. V primeru skupinskega nakupa se za vsako posamezno osebo predloži, k vsakemu naročilu priloži, pisno pooblastilo overjeno s podpisom dveh prič. Sodelavci bodo naročilo sprejeli le, če bodo izpolnjeni vsi navedeni pogoji. Brez osebne identifikacije oziroma veljavnega pooblastila tudi za osebe, ki so podpisale izjavo, ne bo mogoče izpolniti naročil!



**3. Informacije:** Sodelavci v prodajnih skladiščih posredujejo informacije o aktualnem znesku popusta na temelju osebne predložitve osebnega dokumenta oziroma pooblastila.

Tisti, ki že imajo izjavo, ter sodelavci, ki želijo bonuse dvigniti tudi v obliki računa, dobijo informacije o točnih zneskih v Budimpešti, v Szondi u. 34.

**Informacija našim madžarskim distributerjem v zvezi z možnostjo paketne dostave naših izdelkov. Na ta način bomo našim spoštovanim distributerjem naročilo izpolnili v največ dveh dneh – na temelju uskladitve časa dobave na katero koli točko v državi. Blago se mora prevzeti v 48 urah, sicer bomo račun in pripadajoče točke stornirali. Cena naročenih izdelkov in dostavni stroški se poravnajo ob prevzemu. V primeru nakupa v vrednosti nad eno točko prevzame stroške dostave naše podjetje.**

Način predaje vašega naročila:

- po telefonu, kjer boste od našega sodelavca dobili točne informacije o vrednosti naročila, o številu točk in dostavnih stroških. Telefonske številke: 061-297-5538, 061-297-5539, mobil: 06-20/456-8141, 06-20/456-8149
- preko spletnega naslova [www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu),
- in sedaj že tudi po SMS na številki 0620-478-4732.

#### Dostavni stroški:

	Budimpešta	Podeželje
0-5 kg	640 Ft	1260 Ft
5-10 kg	1240 Ft	1720 Ft
10-30 kg	1520 Ft	1940 Ft
nad 30 kg	30 Ft/kg	30 Ft/kg

- Gornje cene veljajo za tri naročila po naslovníku, v primeru več kot treh naročil zaračunavamo po naročilu 200 Ft dodatnih stroškov.
- Stroški pobiranja prispevka za dostavnino 360 Ft/naslov.
- Zavarovalnina: do 200.000 Ft zajeto v ceni dostave, nad tem zneskom, za vsakih začetih 100.000 Ft, 50 Ft.

Zgoraj navedeni zneski ne vsebujejo 20 % DDV.

Dostava pošiljk po predhodnem telefonskem naročilu.

Gornje cene vsebujejo strošek telefonskega usklajevanja.

Naši partnerji lahko predajo naročila tudi po telefonu. Telefonske številke našega Telecentra so: +36-1-297-5538, +36-1-297-3172.

#### OBVESTILA NAŠIH PISARN V SRBIJI

Forever Living Products Beograd vam ponuja naslednje storitve: naročanje blaga preko telefona – Telecenter. Blago lahko naročite na naslednjih številkah: 011/309-6382. Delovni čas Telecentra in beogradske pisarne: ponedeljek, torek in četrtek od 12.00 do 19.30, ostale delavnike od 9.00 do 16.30. V primeru telefonskega naročila se blago pošlje naslovníku, ki je naveden na kodni številki. Plačilo se izvede ob prevzemu blaga. Poštni stroški se obračunajo po tarifnih postavkah Pošte Srbije na dan predaje pošiljke. Poštne stroške povrne FLP Beograd le v primeru, če vrednost naročila pod eno kodno številko presega vrednost 1 točke. Preko telefona ni možno

včlaniti novih članov. Pri telefonskem naročilu upoštevamo le naročila, ki so bila oddana do 25. v mesecu, po tem datumu lahko naročila oddate le osebno v naših pisarnah. Tudi v naših pisarnah v Nišu in Horgošu lahko kupite propagandno gradivo in obrazce za spreminjanje podatkov. Naš naslednji Success Day bo 25. novembra 2006.

#### OBVESTILA NAŠIH PISARN IZ BOSNE IN HERCEGOVINE

V primeru telefonskega naročila v bosanskih pisarnah Forever Living Products kličite naslednje številke (ni možna registracija novih distributerjev po telefonu):

Bijeljina: +387-55-211-784. Delovni čas ob delavnikih od 9.00 do 16.30.



**Pisarna v Bijeljini**

#### Obvestilo Sarajevske pisarne FLP

Spoštovanim uporabnikom izdelkov in distributerjem sporočamo, da je naslov sarajevske pisarne: Akifa šeremeta št. 10, 71000 Sarajevo, telefon: +387-33-760-650 oziroma +387-33-470-682, faks: +387-33-760-651 Delovni čas: 9:00 – 16:30, ob sredah: 12:00 – 20:00

Spoštovanim uporabnikom izdelkov in distributerjem sporočamo, da nam je od septembra na razpolago zdravnica svetovalka v Bosni in Hercegovini, in sicer: **Dr. Esma Nišić** +387-62-367-545 Njen delovni čas ob delavnikih: 18:00 – 21:00 Naša zdravnica svetovalka bo ob sredah, od 17. do 19.30. ure, izvajala svetovanje v sarajevski pisarni.

V primeru telefonskega naročila se blago plača po povzetju. Če vrednost naročila ne dosega 1 točke, plača stroške dostave distributer. Naslov pisarne v Bijeljini: Draže Mihajlovića br. 3, tel.: +387-55-211-784 +387-55-212-605, faks: +387-55-221-780. Naslov našega centra v Banja Luki: Duško Koščica u. 22. Tel./Faks: +387-51-228-280, Faks: +387-51-228-288

#### OBVESTILA HRVAŠKE PISARNE

Obveščamo svoje uporabnike in sodelavce, da je pisarna FLP Zagreb v Ulici grada Mainza 21. Delovni čas: ponedeljek in četrtek od 12. do 20.



ure.; torek, sreda in petek od 9. do 17. ure, telefon: 00 385 1 3909 770 in faks: 00 385 1 3909 771.

Telefonska naročila lahko sporočite na telefonsko številko 00 385 1 3909 773. Če vrednost enega naročila preseže 1 točko, plača stroške dobave blaga FLP.

Predavanja o marketingu in proizvodih so ob ponedeljkih in četrtnih ob 18. uri v osrednji pisarni. Sporočamo Vam, da poslušamo tudi v Splitu, na naslovu Križine 19, telefon: 00 385 21 459 262. Delovni čas splitske pisarne: ponedeljek od 12. do 20. ure; torek, sreda, četrtek in petek od 9. ure do 17. ure.

## OBVESTILA NAŠE PISARNE V SLOVENIJI

Sporočamo Vam, da je pisarna v našem skladišču v Trzinu ob ponedeljkih in četrtnih odprta od 12. do 20., v torek, sredo in petek od 9. do 17. ure.

Ta delovni čas velja tudi za naročanje po telefonu. Številka Telecentra (naročanje po telefonu): 01/563-7501. Naslov skladišča v Lendavi: Kolodvorska 18, 9220 Lendava. Telefon: +3862-575-1270. Skladišče v Lendavi je ob četrtnih odprto od 9. do 17. ure.



**Pisarna v Lendavi**

### Telefonske številke naših madžarskih sodelavcev zdravnikov

dr. Gabriella Kassai: +36-30-307-7426  
dr. György Bakanek: +36-30-9428-519  
dr. László Kerekes: +36-20-9-441-442  
dr. László Mezősi, živinozdravnik: +36-20-552-6792

### Telefonske številke naših hrvaških sodelavcev zdravnikov

dr. Ljuba Rauski Naglič: +385-9151-76510  
dr. Eugenija Sojat Marendić: +385-9151-07070

### Telefonske številke naših srbskih sodelavcev zdravnikov

dr. Biserka Lazarević in dr. Predrag Lazarević: +381-23-543-318

### Telefonske številke naših slovenskih sodelavcev zdravnikov

dr. Miran Arbeiter: +386-4142-0788  
dr. Olga Čanžek: +386-4182-6163

### Telefonska številka naše črnogorske sodelavke zdravnice

dr. Nevenka Laban: +381-69-327-127

## FLP TV

### na internetu

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

#### SPORED

od 13. novembra do 10. decembra 2006

- 10.00 **Dnevnik**
- 10.05 **25 let FLP**
- 10.20 **Holiday Rally – Poreč – 2006.**
- 11.15 **Evropski Rally 2006 – Cannes, Nizza**
- 12.20 **Success dan – Dr. Kósa L. Adolf**
- 12.40 **Film o izdelkih – Forever Pomesteen**
- 12.45 **Srečanje managerjev 2006 – Szirák**
- 13.45 **Success dan – Ibolya Császár**
- 14.05 **Intervju - dr. György Bakanek**
- 14.30 **FLP - Marketinški načrt**
- 14.45 **Success dan – Tibor Radóczy**
- 15.05 **Intervju - Andrea Gecse**
- 15.35 **Michael Strachowitz – Kako začeti ...?**
- 16.30 **Film o izdelkih – Active HA**
- 16.35 **Od rastline do izdelka**
- 50.50 **Šampon – pravljica**
- 16.55 **Emil Tonk – Razvijanje posla**
- 20.20 **Film o izdelkih – Forever Pomesteen**
- 17.25 **Tibor Virág – Odvisno od tega ...**
- 18.00 **Dnevnik**
- 18.05 **25 let FLP**
- 18.20 **Holiday Rally – Poreč – 2006.**
- 19.15 **Evropski Rally 2006 – Cannes, Nizza**
- 20.20 **Success dan – Dr. Kósa L. Adolf**
- 20.40 **Film o izdelkih – Forever Pomesteen**
- 20.45 **Srečanje managerjev 2006 – Szirák**
- 21.45 **Success dan – Ibolya Császár**
- 22.05 **Intervju - dr. György Bakanek**
- 22.30 **FLP - Marketinški načrt**
- 22.45 **Success dan – Tibor Radóczy**
- 23.05 **Intervju - Andrea Gecse**
- 23.35 **Michael Strachowitz – Kako začeti ...?**
- 00.30 **Film o izdelkih – Active HA**
- 00.35 **Od rastline do izdelka**
- 00.50 **Šampon – pravljica**
- 00.55 **Emil Tonk – Razvijanje posla**
- 01.20 **Film o izdelkih – Forever Pomesteen**
- 01.25 **Tibor Virág – Odvisno od tega ...**
- 02.00 **Dnevnik**
- 02.05 **25 let FLP**
- 02.20 **Holiday Rally – Poreč – 2006.**
- 03.15 **Evropski Rally 2006 – Cannes, Nizza**
- 04.20 **Success dan – Dr. Kósa L. Adolf**
- 04.40 **Film o izdelkih – Forever Pomesteen**
- 04.45 **Srečanje managerjev 2006 – Szirák**
- 05.45 **Success dan – Ibolya Császár**
- 06.05 **Intervju - dr. György Bakanek**
- 06.30 **FLP - Marketinški načrt**
- 06.45 **Success dan – Tibor Radóczy**
- 07.05 **Intervju - Andrea Gecse**
- 07.35 **Michael Strachowitz – Kako začeti ...?**
- 08.30 **Film o izdelkih – Active HA**
- 08.35 **Od rastline do izdelka**
- 08.50 **Šampon – pravljica**
- 08.55 **Emil Tonk – Razvijanje posla**
- 09.20 **Film o izdelkih – Forever Pomesteen**
- 09.25 **Tibor Virág – Odvisno od tega ...**



**LAJOS LUI TÚRI**  
manager

**Pred dnevi sem moral peš prek trga Kossuth. Veliko je bilo ljudi, slišalo se je vpitje, negotovanje. Prestrašen, z enim očesom usmerjen proti drogom za luči sem se prebijal skozi množico. Na odru je govornik pravkar končal svoj govor, ko je s prstom pokazal name. Le kaj bo k temu s svojim krasnim glasom pripomnil Lui Túri? – se je drl. Množica je enoglasno skandirala: Lui Lui Lui.**

# ZGODBA STR

**N**isem bil pripravljen na koncert, toda do odra sta me peljala mišičasta mladeniča. Pogledal sem okoli. Več sto tisoč ljudi. Govor sem začel le s težavo.

*Toliko ljudem še nikoli nisem spregovoril o marketinškem načrtu FLP.*

Ko sem končal, je nastala presenetljiva tišina. Nekateri so še poskušali rogoviliti, toda pametnejši so jih umirili. In sledile so uvrstitve in izkušnje z izdelki. Številni so izdelke že uporabljali, vsi so imeli pozitivno mnenje o njih.

Zbiranje podpisov za člansko izkaznico je potekalo že v umirjenem vzdušju. Tudi številni v parlamentu so lahko slišali moj govor, saj so poslanci prihajali drug za drugim ne glede na strankarsko pripadnost. Vsi so se želeli pridružiti.

Okrog polnoči nihče več ni omenjal strank ... Povezovalna beseda je bil FLP. Vložili smo peticijo z naslovom *Zaščitimo živali*. Politiki so se vidno pomirili. Pravniki so pripravljali novo ustavo.

**Zdravje in materialno neodvisnost vsej državi.**

To je bil cilj. Več ministrov, med njimi tudi premier, so sami podali svojo odstopno izjavo, da bi na ta način lahko namenili več časa za doseganje ravni supervisorja.

Do jutra se je oblikovala nova vlada. Predsednika ni potrebovala, ministrstva pa so izginila. Tam nihče ni hotel delati. Vsi so si poiskali delo, kjer so se lahko v dobrem ozračju in z nasmehom pogovorili o svojih problemih, izkušnjah. Na začetku so šli pomagat v kmetijstvo, gradbeništvo, javno upravo, saj pravzaprav ničesar niso znali delati.

Parlament je sestavljalo dvanajst ljudi. Vsak od njih je predstavljal en mesec in to tudi z družbeno koristnim delom. Številni uradniki prav tako niso bili prisotni. Njih so imenovali za državno *odgovorne*.



# GA KOSSUTH

Odgovorni za zdravilstvo se je ukvarjal predvsem s prekvalifikacijo zdravnikov in s specializacijo pretežnega dela bolnišnic v centre za dnevni počitek po dnevu USPEHA.

**Adolf F. Pósa**, odgovorni za kulturo, se je ukvarjal z reorganizacijo madžarske televizije.

Kanal NATURE-MIN je predvajal pretresljive slike o globokomorskih usedlinah, življenju školjk in rakov. Norbijevo oddaja.

Poleg srkanja Forever Lite Ultra in Freedoma je bilo treba v plazečem

položaju zgrabiti posamezno hitro kotalečo se garcinio plus!

Vrnil se je TV Medo, ki je otroke učil umivati se z milom aloje in prati zobe z zobno pasto z alojo. Tu so sicer nekaj posodobili, saj je le grgal in požiral. Ni pljunil. Preteklost je bila popolnoma pozabljena.

Stáhlova kuhinja. Naučili smo, kako skuhati pörkölt z nenasičenimi maščobnimi kislinami omega-3 in omega-9. Program kulture bivanja.

Poučevali so nas o tem, kako zalepiti tapeto na pobeljeno steno

s propolisom. TV-dnevnik je prvič poročal o nemirih v Švici.

Na vsak način so se hoteli pridružiti Madžarski, toda Avstrija je bila na preži, ni se dala. Zaprla je meje. Da ne bi švicarske kape poplavile madžarske trgovine.

Potem je novinar spraševal predsednika države. No? Milesz? – **Sándor** je mirno odgovoril: Gremo na Rally. Globoka umirjenost se je usedla na obraz poročevalca.

Največji problem naše notranje politike je bil dnevnik. Nismo se zmogli zediniti, kako naj poimenujemo novozgrajeni, sedeminšestdeseti most na Donavi. Toda kar hitro smo se uspeli dogovoriti glede tega, naj se metro ne ustavlja med Budimpešto in Debrecenom, saj bomo med Budimpešto in Szolnokom zgradili drugega.

Nova oddaja z naslovom GINGKO. Predstavljeni so bili tisti učenja željni bivši politiki, ki so v štirih letih želeli končati osem razredov osnovne.

Kanal Multi-Maca seks je zagotovil rezultat. Na otroškem igrišču v parku je bilo vse več mladih mamic. Vsaka mamica je glede na število svojih otrok prejela napotnico za Royal Jelly. Zakon je zagotavljal brezplačno uporabo KIDS-a in FIRST-a.

Več tisoč milijard forintov, namenjenih za zdravstveno varstvo, so preusmerili za šolanje otrok.



Pokojninsko zavarovanje je ukinjeno. Nihče se ni želel upokojiti. Madžarski državljani iz svoje zaslužene premije lahko vsako četrletje gre dvakrat v tujino na dopust.

Ko se je razvijala država in smo imeli vse več visoko izobraženih strokovnjakov, smo morali v državo poklicati zdomce. In ti so prihajali tako iz Švice, Nemčije kot Nizozemske. Nujno smo jih potrebovali, saj je v poletnih mesecih več kot polovica državljanov odpotovala. Nekateri v gore, drugi na morje, številni prek oceana. Prebivalci Dubaja so se udeležili hitrega tečaja madžarskega jezika, da bi lahko madžarskim turistom ponudili več in boljše.

Odgovorni za zunanje zadeve. Tudi Lenkei ni postopal. Po vzoru Disneylanda je poleg letališča Ferihegy dal zgraditi dvojnik parlamenta v izvirni velikosti – in se na ta način izognil prometnim zamaškom glavnega mesta, ko je sprejemal masovno prihajajoče tuje ministre, ki so s sabo pripeljali svoje gospodarske strokovnjake, vlagatelje in velikokrat tudi industrijske vohune, ki so raziskovali, iz česa bomo vrnili vse naše dolgove.

No, tudi odgovorni za notranje zadeve je bil aktiven. Po dnevih uspeha je tiste, ki so se obmetavali z gelom, obsodil na dvodnevno *oskrbo Licium* v krajevnih wellness zaporih.

Sicer pa madžarska policija ni imela veliko dela. V glavnem se je rekrutirala iz mladih žensk. Tudi opremo je sestavljal le en sprej v verziji 99,8 % precejene aloje pod nazivom aktivator, ki, če ga brizgnemo v oči, na začetku zbada,

kasneje pa zagotavlja vse radosti čistega vida.

Postali smo država Diamanta in Safirja. Rumeni tisk se je čedalje več ukvarjal z dolgovi **Vérobija**, nastalimi v preteklosti, o katerih je heroj sam spregovoril na tiskovnih konferencah. Doba herojev – pravi mojster; ko sem iz telefonske govorilnice ob minus desetih stopinjah v sakoju organiziral 1/1. Danes je eden od najvplivnejših vlagateljev ZDA. Odkar je kupil imperij Billa Gatesa, že bolj odločno vključuje svoj leptop.

Apropo, BORZA! Vsi dnevnikarji sveta nestrpno čakajo stanje madžarskega BUX-a. Na Madžarsko masovno prihaja kapital z vseh koncev sveta! DDV je odpravljen.

Letna stopnja dohodnine je 5 odstotkov. In še ta šele po uvrstitvi za supervisorja!

OPEC je izrazil svojo zaskrbljenost zaradi madžarskega znanstvenega razvoja. Rafinerija v Százhalombatti je prenehala obratovati. Nove avtomobile, termo turbine in celo letala poganja po raziskovalcih preizkušen, *že uporabljen* alojin čaj z *obnovljivo* filter vrečko.

Tudi industrija zdravil se je temeljito spremenila. V nekaj tovarnah so poskušali ponarediti izdelke Forever, toda večina je proizvajala le mila, šampon, alojin gel za tuširanje v lepi embalaži.

Turizem se je razvil do neverjetnih razsežnosti. obratovati so začeli zabavne plesne palače, restavracije,

gledališča, ki so se zapolnila z madžarskim in tujim občinstvom. Budimpešto in skoraj vsak madžarski zaselek so zasedli arabski šejki, ameriški magnati. Brad Pitt – je kupil družinsko hišo v županiji Nógrád, Michael Jackson se je belil v parni kopeli hotelskih verig Probiotic v Hajdúszoboszlú.

Kot resen športni uspeh lahko knjižimo začetek priprav na olimpijado, in to *kot država organizatorka*. Imamo tudi nogometno ekipo, ki se v Tati pripravlja na finale svetovnega prvenstva. V madžarskih dresih igrajo Ronaldinho, David Beckham in Rooney, ki so takoj po treningu vložili prošnjo za stalno bivanje na Madžarskem.

Po svetovnem prvenstvu bodo oni pripravljali madžarske fante na naslednje tekmovanje.

Tako! Sedaj sedim na vrtu palače Csürke in iz moje skodelice diši alojinem čaju ... Toda kaj se dogaja? Naenkrat ne vidim jasno. Kadi se! Gospod Géza bi si prižgal cigareto? Sežem po Visionu, toda ne morem premakniti rok, pulz mi otipavajo ljudje v belih haljah, zdravnik, ki smrdi po tobaku, mi daje obkladke na glavo, s katero sem se zaletel v drog luči tam pred velikim odrom.

Počasi vstajam, in ko se ozrem, vidim le poteptano travo, odvržene steklenice in ogorke. Ponovno realnost. Ne vem, kam naj grem, kam sem želel iti, le prazen, brez cilja tavam. Celó svoje ime sem pozabil. Slučajno sežem v žep, kjer najdem vizitko: Túri Lajos, manager, 360-000-464-899, posvetilo se mi je. FLP. Že vem kam spadam, zakaj in kam sem bil namenjen. K vam!

**BENCE NÓGRÁDI**

predavatelj podjetništva  
(Južna Afrika)

**Odkar obstaja sistem MLM, poteka stalna razprava o tem, ali je treba v tem sistemu prodajati ali ne. Ker je za večino na tem svetu sklenitev posla najtežje opravilo in po mnenju nekaterih se je lažje naučiti upravljati celo helikopter, običajno poskušamo malce prikrojiti – če že ne zamolčati – „senčno“ stran podjetništva. Zato z veliko vnamo razlagamo zainteresiranim, da tu „ni treba prodajati“ oziroma da tu „ni govora o klasični prodaji“.**

*Odlomek iz nedavno objavljene knjige o mrežnem marketingu z naslovom **Kdaj boš milijonar?** II, katere prvi del je na madžarskem knjižnem tržišču poslovnih knjig v letu 2005 dosegel naklado bestsellerja.*

*Avtor je dosegljiv na naslovu [milliomos@milliomos.hu](mailto:milliomos@milliomos.hu) ali na osebni spletni strani [www.nogradibence.hu](http://www.nogradibence.hu).*

# Namig za uspeh

## To, kar mora o prodaji vedeti vsak graditelj podjetništva

**K**ar je res, je res: pameten distributer „se ne ukvarja s prodajo izdelkov“, temveč „informira druge o obstoju izdelkov“. Zato za izgradnjo mreže resnično ne potrebujemo izrazitega občutka za sklepanje poslov oziroma pogajalske tehnike. Kakor tudi to ni življenjskega pomena, da graditelj mreže zna take tehnike trženja, kot so tehnike columbo, benjamin franklin oziroma hruščov, na pamet.

Toda sistem multi-level marketing je ena od METOD TRŽENJA, katere bistvo ostaja šestdeset let nespremenjeno:

- 1) Člani mreže uporabljajo izdelke podjetja.
- 2) Člani mreže priporočajo izdelke drugim znotraj svojega kroga znancev in za to prejmejo premijo.
- 3) Del kupcev dobi voljo za gradnjo mreže in vodje, ki so jim v strukturi neposredno nadrejeni, prejmejo plačo tudi od njihove *realizacije*.

Kakor koli je presenetljivo, podjetje zagotavlja distributerjem premijo glede *na doseženi promet prodaje*.

Prava tortura se začne tedaj, ko želimo s tremi ljudmi ustvariti to, za kar bi jih potrebovali trideset. In

presenečeni smo, če se ti trije ne veselijo več niti tega, da slišijo naše ime po telefonu. Ker jim je jasno: če smo mi na drugi strani linije, jih to stane.

Na naših usposabljanjih se redno srečujemo z graditelji poslovnih mrež, ki že vrsto let poskušajo priti s pet na šest, toda ne znajo ne vprašati ne uskladiti termina ne ponudbe prositi. Ti ljudje niso neuspešni zato, ker bi bili nesposobni ali ker „niso rojeni za MLM“, temveč zato, ker jih nikoli *niso naučili osnov trženja*.

V večini mrež bi veliko pripomogli k možnostim preživetja naših novih sodelavcev, če bi namesto tega, da sporno temo trženja pometemo pod preprogo, takoj na začetku nalili čistega vina: „Dame in gospodje! Novica je resnična – določen del našega podjetništva je trženje. In prav zato pri trženju posvečamo posebno pozornost usvojitvi znanj o temeljih trženja . . .“

Toda ne misli, da govorim o tridnevnem usposabljanju! Za začetek bo zadostovalo, da začetnika seznaniš z najpogostejšimi napakami, ki jih lahko stori graditelj mrež med trženjem.

## 1. Če bi to, kar je vredno vedeti o trženju, moral izraziti v enem stavku, potem bi se ta glasil: VSAK, KI SE UKVARJA S TRŽENJEM, GOVORI PREVEČ!

Kar po vsej verjetnosti velja tudi za graditelje mrež. Bistvo vsake prodaje je, da prisluhnemo temu, kaj želi stranka, in potem ji damo *točno to*, kar potrebuje. In kaj v nasprotju s tem naredi povprečni graditelj mrež, ko se sreča s potencialnim kupcem? Brez prekinitve razlaga! Z izdelki pregazi drugega. Z besedami ga prevrta!

Stranke nas pogosto prosijo, naj svoje graditelje mrež naučimo predvsem ravnanja z izgovori. Ob takih priložnostih strpno razložim, da je najpomembnejša sposobnost prodajalca spretna TEHNIKA SPRAŠEVANJA. Na treningih prodaje največ časa porabimo za to, da se naučimo, kako je treba stranki postavljati učinkovita vprašanja.

Kajti če že na samem začetku pogovora postavljaš dobra vprašanja, se ti pozneje ne bo treba ukvarjati z izgovori.

## 2. Poleg govoričenja je druga „priljubljena“ napaka pri prodaji ta, da imamo že pri prvem srečanju s kupcem vnaprej načrtovano, katere izdelke mu bomo ponudili v nakup.

Eden od vzrokov za to je lahko v tem, da za ta izdelek prejmemo najvišjo premijo (npr. v primeru zavarovanja) oziroma da se je znotraj mreže razširilo, kateri „izdelek je najbolj priljubljen“, in zato ga vsem

priporočamo. Rezultat takega vnaprej načrtovanega srečanja je ta, da graditelj mreže NI POZOREN na to, kar govori stranka, zato se srečanje pogosto konča neuspešno. Prav te dni sem se srečal z nekim „svetovalcem za ohranjanje zdravja“. Zaman sem trikrat ponovil, kaj potrebujem, na vsak način me je želel prepričati, naj se odločim za nakup izdelkov, ki presegajo moje potrebe. (Kot se je pozneje izkazalo, je imel teh izdelkov še precej na zalogi . . .). Je sploh presenetljivo, da kupci brezglavo bežijo od takih graditeljev mrež?

Po mnenju ameriškega prodajnega guruja Zig Zigarja ima vsaka prodaja pet ovir: ni potrebe, ni denarja, ni sile, ni želje, ni zaupanja. Sam bi dodal še šesto: niti stranke ni!!!

## 3. Ne zamešaj gradnje mreže z direktnim trženjem!

Večina graditeljev mrež se izogiba prodaji kot Charlie visokemu C-ju. Drugi gredo v drugo skrajnost: so taki, ki se osredotočijo *izključno* na prodajo in popolnoma sami ustvarijo neverjeten promet. Spominjam se neke svoje učenke, ki sem jo poimenoval *Korajžna mama*. Žilava poslovna ženska. Če je v „dobri formi“, je sposobna v roku enega samega meseca prodati čistilne robčke v vrednosti enega in pol milijona forintov. Toda koliko časa ji poleg tedenskih petnajstih predstavitev ostane za gradnjo ekipe? In koliko sodelavcev bo sposobno uresničiti te nadčloveške dosežke . . .? Ta metoda ne bo posnemljiva.



Prodaja je sicer sestavni del gradnje podjetništva, toda že samo ime vsebuje bistvo: prišli smo *graditi podjetništvo*, ne prodati.

#### 4. Prva naloga začetnika: poišči kupce!

Druga stran zadeve – glede na to, da o prodaji sami ne govorimo radi, je ta, da se številni na novo pridruženi takoj usmerijo na gradnjo mrež in se osredotočijo izključno na „direktorje“. Ker je moto posla posnemanje, celotna ekipa sledi primeru vodje. Tako nastajajo večkotstočlanske, toda premalo prometa ustvarjajoče ekipe, kjer nihče ni uporabnik ali prodajalec, vsi le sedijo in čakajo, da bo kdo drug „pod njimi“ začel delati.

Prav zato naj bo prva naloga poslovnega partnerja začetnika (tako po sestavi poimenskega seznama) naslednja: Najde naj *petnajst stalnih kupcev*, ki bodo od njega vsak mesec redno kupovali izdelke. V največjih primerih za zbiranja kupcev zadostuje že to, da ljudje vejo, da *izdelki obstajajo*. Kot graditelju podjetništva ni tvoja prava naloga trženje izdelkov, temveč da najdeš tiste ljudi, ki te potrebujejo! Zato na treningih stalno ponavljam, da v gradnji podjetništva ni treba dati poudarka tehniki pogajanj, temveč promociji, to je reklamiranju samega sebe (in izdelkov).

Doseči moraš, da v tvojem okolju vsakdo ve, da če potrebuje prehransko dopolnil, potem to po korektni ceni, dobre kvalitete in hitro dobi pri tebi.

#### 5. Za zaključek je nujno, da kupca vprašamo: *Hočeš ali nočeš?*

Po mojih izkušnjah se za vsaj petdesetimi odstotki neuspešnih prodaj skriva skrajno enostaven razlog: graditelj podjetništva *nikoli ne vpraša stranke, ali izdelek želi kupiti*.

Sediš nasproti znancu, predstavil si izdelek (oziroma v primeru gradnje podjetništva podjetniške možnosti) in sedaj prihaja ta velik trenutek – on bi moral kreniti v akcijo, kar v konkretnem primeru pomeni podpis tiskovine za naročilo ali vprašalnika za pridružitve.

V razumljivem jeziku, srečanje moraš uspešno zaključiti!

Številni sklenitelji poslov se bojijo zavrnitve, ker ne verjamejo, da želi kupec resnično kaj kupiti, zato nadaljujejo s seznanjanjem in pravzaprav s plazom besed odženejo kupca od nakupa. Da se izogneš tej napaki, ZAPROSI STRANKO, NAJ BO TAKO PRIJAZNA IN NAJ SPREJME ODLOČITEV!

Pri vseh situacijah prodaje so za uspešen zaključek potrebne tri stvari:

- 1) Primerno tempiranje (poznavanje znakov pripravljenosti za nakup)
- 2) Učinkovito zaključno vprašanje
- 3) Ne bodi živčen!

Prva naloga je, da vnaprej pripraviš nekaj enoznačnih *zaključnih vprašanj*. Vadi tako dolgo, dokler jih ne boš mogel popolnoma brez napetosti izgovoriti, kot da bi koga vprašal, ali je mogoče za čaj. Ne bodi živčen! Kvečjemu bo rekel, da ga v tem trenutku to ne zanima. No, in kaj potem? Po zakonu velikih števil boš že korak bliže k tistemu, ki bo rekel: „Da!“

#### 6. N-I-K-O-L-I ne pozabi prositi!

Uspelo ti je zaključiti eno prodajo? Odlično! Vem, da bi že hitel naprej, da se ne bi tvoja stranka premislila. Toda ko to počneš, se spomni, da z dvignjenim kazalcem stojim v tvoji bližini in te opazujem. Nisi kaj pozabil? Seveda si! Prositi ponudbo!!!

Prodajo lahko smatramo za zaključeno le v primeru, če nam je uspelo pridobiti imena in telefonske številke nekaj oseb, ki bi prav tako lahko potrebovali naše izdelke. Zaprošilo ponudbe je pravzaprav dosti bolj enostavno, kot številni mislijo. V največjem številu primerov zato ponudbe ne dobimo, KER PONUDBE NE PROSIMO!

Vsakega kandidata (kupca) zapusti na način, da imaš v žepu imena in telefonske številke vsaj treh njegovih znancev, pa če je do prodaje prišlo ali ne.

Če drugače ne gre, nastavi budilko svojega mobilnega telefona, naj te spomni: moraš prositi ponudbo! (Kot začetnik sem si pred pogajanjem zmeraj zapisal na roko „Ponudba!“. Stranka je to seveda opazila in je vprašala, kaj je to. Če smo že bili pri temi, je bilo bolj enostavno prositi za ponudbo!)

Objavljeno s soglasjem avtorja.  
Vse pravice pridržane.  
© Rhino Training Kft. 2006.  
[www.milliomos.hu](http://www.milliomos.hu)



**EDIT KRISZTINA KALMÁR**  
managerka

**Z največjim spoštovanjem se želim zahvaliti vsem, ki so me spremljali na moji poti, in sicer mojim višjim linijam, Józsiju in Mariki Szabó, dr. Sándorju Mileszu, svojim sestrskim linijam, ki so mi zaupali in me nenehno spodbujali, da sem sposobna opravljati ta posel.**

# Kaj bi storil, če te

**P**osebej bi se želela zahvaliti petim frontnim ekipam supervisorjev, **Dóriki Szabó, Márta Szócs in Árpiju Lipcseiju, Zsuzsi Szabolcsikné Schalk (DM Zsuzsi ☺), Zsoltiju Fittu, Lajosu Csávásu in Juditi Pappné Bekker, celotni ekipi iz Martfűja ter Attili Domján in njegovih ekipi**, ker so mi verjeli, da bomo skupaj to sposobni narediti! Naj bo, kar bo, sedaj ste Vi na vrsti!!!

Izredno sem hvaležna svojemu **sponzorju Mikiju Berkicsu**, ki me je tudi v najtežjih trenutkih „potegnil“ iz obupa, me do konca podpiral in me bo podpiral še naprej.

Hvala dragemu Bogu, da me je ohranil na poti in da modro vlada nad vsem!

ŽIVLJENJE je tudi mene postavilo pred preizkušnjo! Toda *ovire so zato, da jih premagamo*. Dragi prijatelji! Ne ustrašite se težav, ki so pred vami. Vsakdo od nas mora najti svojo pot v labirintu življenja in tudi ob spremembah doseči svoje cilje. *Vsak je svoje sreče kovač!*

Te vrstice pišem zato, da bi Vas ohrabila in Vam dala moči, da bi porušili steno, ki ste si jo sami sezidali, da bi postali zdravi, prešerne volje, da bi verjeli: **Zaslužite si srečo!**

Iskanje moje poti se je začelo istočasno s spremembo družbenega sistema. Kariero profesorice sem začela polna navdušenja in sanj ter s poroko. Da bi

lahko uresničili svoje cilje in načrtovali družino, smo se začeli ukvarjati z vzrejo puranov. Še predstavljati se ne morete, kaj je to pomenilo. Dopoldne sem poučevala v Pécsu (sem namreč iz Pécsa), od popoldneva do naslednjega jutra pa smo se 40 kilometrov stran od Pécsa ukvarjali s purami.

10 000! To je deset tisoč sladkih malih pur. Napajanje, hranjenje, potem ponovno napajanje, hranjenje. Ko smo končali v zadnjem objektu na farmi, smo lahko ponovno začeli znova. Napajanje, hranjenje, potem ponovno napajanje, hranjenje. Mesec za mesecem so tako minevali dnevi. Komaj sem kaj spala. Purani mi nič več niso bili sladke male živali. Toda cilji so me gnali. To sem posobna narediti! Uspelo mi bo! In potem neki hladni zimski dan — ko so pure prav tako rasle in ščipale, le eno noč nas ni bilo tam. Zaposili smo partnerja, naj le za to eno noč nekako poskrbi za živali. Tedaj še nismo vedeli, da to pomeni naš propad. Tisto noč so namreč ostala okna odprta in živali so se prehladile. Celotna jata je poginila v roku dveh tednov. Deset tisoč poginulih puranov.

Nekje sem prebrala: „Hitro se prilagodi spremembam!“ Meni tedaj ni uspelo. Bila sem potrta.

Sama sebi sem govorila, *da je temelj življenja svoboda. Cilj življenja je veselje. Rezultat življenja je razvoj*. No, pa naj bo. Pobrila sem se in rekla: „Let's go!“



# ne bi bilo strah ...?

V začetku devetdesetih let, v obdobju rojstva mojih čudovitih otrok je tudi mene oplazil veter mrežnega trženja. Ogromno denarja in časa sem vložila v učenje. Imela sem izjemnega vodjo. O delovanju MLM sem želela vedeti vse. Veliko sem se učila, prebrala vse knjige, ki jih je bilo možno dobiti v tistem obdobju, udeležila se vseh usposabljanj, poslušala sem številne kasete, toda nekaj je manjkalo. V meni. Tistega časa še nisem vedela za modrost: **Če prestopiš svoje strahove, boš svoboden!** Če bi rad izvedel, kako razmišljaš, si oglej, kako živiš! In če želiš spremeniti svoje življenje, moraš spremeniti le svoje misli! Hura! Rešitev je na dlani!

V svojem razočaranju sem se ponovno postavila na noge. Ob dveh malih otrokih sva začela s podjetništvom. Žal, spet z nekim „partnerjem“. Ustanovili smo šolsko zadrugo, ki je delovala na območju celotne države, in v delu le-te sem aktivno sodelovala. Moje območje je bilo Južno Prekdonavje ter županije Zala, Győr-Moson-Sopron, Vas in Komárom. Ogromno potovanje, velikanska odgovornost. Po dveh letih človeških preizkušanj – svoje otroke sem poznala skorajda le s fotografij – ko se je delo državne mreže začelo razvijati, sem bila prisiljena spoznati, da nisem na pravem mestu. Poznate rek „Konj, ki zasluži oves, ga malo dobi“? Vstala sem, vzela svoj plašč in zapustila prostore pisarne. Kdaj

se bo končno zaključilo iskanje poti? Prijatelji so me poskušali pregovoriti. „Ne naprezaj se!“, „Več delaš kot trije skupaj!“ so mi govorili.

Tudi družina si je prizadevala, da bi svoje sanje pometla pod preprogo. Toda nisem se pustila! V tem času sem se vrnila poučevat, opazovala sem in s čedalje večjim prepričanjem prepričevala sebe: *Dobro življenje je naravno stanje!* Tudi meni pripada!

Moj moto je bil, *da je modreje raziskovati v neznanem kot brez sira sedeti na enem mestu. Če napreduješ po novi smeri, lažje najdeš novi sir.* Zato sem spremenila svojo smer. Verjela sem, da obstaja rešitev!



Mora obstajati! In šla sem dalje. In tedaj, 15. avgusta 1995, me je zapustil edini človek, ki me je sprejemal tako, kakršna sem, ki je verjel vame in ki me je imel najrajši na celem svetu – moj oče. „Človek! Bori se in upaje upaj!”

Ponovno na tleh. In znova se je treba dvigniti! Zmeraj znova.

Sprejela sem odločitev. Rada bi se ukvarjala s stvarmi, ki koristijo zdravju. Zaklela sem se pred Bogom, da nikomur v svoji bližini ne bom več dovolila umreti, ne da bi mu vsaj poskusila pomagati po svojih močeh.

Znova MLM. Je to kljub vsemu moja pot? Je mogoče to tisto, na kar čakam že leta? Zdravilne rastline in multi-level marketing. Hurrrraa!!! Rešeni smo!

Januarja 1997 sem začela z izgradnjo mreže in si za cilj postavila, da jo bom istega leta do 27. avgusta realizirala. In sem jo. Naslednje leto so drug za drugim prihajali v ekipo nove vodje. Pa kljub temu so se pojavljale težave. Nevarnosti

polna pot v Ameriko, huda bolezen, zatem ločitev. Podjetje ni ostalo meni. „Stand up!” Do kod še? Čutila sem – ne morem dalje. Toda z odpuščanjem se naš imunski sistem krepil in postala sem vse močnejša.

Ugotovila sem: *Moram se spremeniti.* Ker bodo tisti, ki se niso pripravljene spremeniti, postali kot dinozavri!

Ponovno je sledila šola. (Še dobro, da obožujem poučevanje!) In potem so me na zadnji dan pouka v okviru športnega dne na organizirani nogometni tekmi tako porinili, da sem padla ter utrpela tako hudo poškodbo glave, da sem izgubila celo spomin.

Zaman: *Razvoj je neskončen!* Novo življenje, nova zaposlitev. Največja finančna ustanova Madžarske me je zaposlila in prekvalificirala v svetovalca za področje vlaganj. Medtem sem spoznala izdelke FLP (tokrat se zahvaljujem **Istvánu Hajdúju in Eszter Hegyi**), toda nisem se hotela ukvarjati s tem. Vedela sem, da so izdelki fantastični, saj so se tudi pri meni dokazali, toda prepričana sem

bila, da za ta posel „nimam časa”. V banki sem delala 10–12 ur dnevno, toda vsaj denarja za preživetje sem imela. Da moraš sama skrbeti za dva otroka, niso ravno dekliške sanje! Na začetku sem delala v Južnem Prekdonavju, potem so me premestili v Budimpešto. Moja otroka v Pécsu, jaz v glavnem mestu. Tri leta sem se dnevno vozila. Ni bilo lahko! Otroci so jokali doma, jaz tam. Toda moralo je iti. Morala sem to početi. Sledilo je novo obdobje stiskanja zob. Toda šla sem, dela sem, ker sem imela cilj! Natančno dva. Želela sem si stanovanje in avto, da bi zagotovila lažje in srečnejše življenje sebi in otrokom. In uspela. Končno! Vsaj nekaj!

FLP se mi je vse bolj približeval. Jeseni 2002 je Forever organiziral lepoto tekmovanje, na katero je ena mojih prijateljic poslala mojo fotografijo. Polfinale, potem 16. novembra v kongresnem centru finale. Že med samo prireditvijo sem hotela domov. „Kaj sploh iščem tu?” sem se spraševala. Toda **Judith Müller** me je prestregla na begu. Ostala sem. Bilo je nenavadno doživetje, veliko bi lahko povedala o tem, kaj se je zgodilo tistega večera in kaj se je dogajalo potem še par mesecev! (☺) In ponovno odpuščanje – kar v tem primeru pomeni, da v vsakem opazimo božji žarek – ne glede na to, kako se obnaša.

Počasi je prihajal ČAS. Novembra 2005 me je poklical **Miki Berkics** in povedal, da je „od smrti obudil” mojo staro peštansko supervizorsko linijo in da ima v avtu še eno mesto zame za naslednji Success Day. Pustila sem se potegniti. Šla sem. To je bila najboljša odločitev mojega življenja! Iz veselja sem bila že na številnih prireditvah



FLP, toda tedaj tam me je nekaj prevzelo.

19. novembra 2005 sem v tisti rokometni dvorani sprejela odločitev: **JAZ BOM TO NAREDILA!!!** Forever Living Products in jaz smo sklenili dosmrtno zvezo.

**Miki** je decembra odpotoval, sama sem se v tem času učila. Naredila sem vse, kar mi je povedal! Vse! Tvoj sponzor je Človek, ki mu lahko tisočodstotno zaupaš! On obstaja zavoljo tebe. Dela za tvoj uspeh. **Verjemi in zaupaj svojemu sponzorju! In zaupaj vase!** Jaz sem vedela, kaj hočem. Nisem več iskala dalje. Januarja istega leta smo začeli trdo delati. Ali veš, dragi bralec, kaj sem si postavila za prvi cilj? To, da bom 27. avgusta managerka. Zgodovina se ponavlja. Smo uspeli! Brez **Mikija** ne bi šlo! Moje hvaležnosti do njega ni moč izraziti v besedah. Tudi v teh osmih mesecih so se pojavljale ovire. Januarja so mi vlomili v avto in ukradli torbo FLP. V njej je bil moj poimenski seznam. Po nekaj dneh je policija seznam našla pod neko ograjo. Pogrešala sem zgoščenke, toda tatovi so najdragocenejše – poimenski seznam – pustili (kakšna sreča!?).

Februarja znova nesreča, toda rešili smo se. Torej, mi potniki, moj triletni avto, za katerega sem prav v preteklem mesecu plačala zadnji obrok kredita, pa je bil totalno uničen. Da bi lahko

delala, so me mesece prevažali prijatelji, sodelavci. Ni bilo postanka.

Maja so mi operirali koleno zaradi neke davne poškodbe. Še istega meseca se je odvijal Success Day v Budimpešti. Bila sem po operaciji, z dvema berglama, vendar prisotna. Nisem se spraševala, naj grem ali ne. Nivo managerja sem načrtovala za julij, avgust. Krvavo sem se oznojila. **Miki** mi je „pozabil“ povedati, naj premislim, saj je to sredi poletja, ko so ljudje na dopustu . . .

To sem tudi sama ugotovila, toda šele pozneje. Ni bilo poti nazaj. Dobro sem vedela, da je to podjetništvo. In uspeh in denar ne prihajata avtomatično. Sprejela sem odločitev in jo hotela realizirati. Tudi mojim linijam iz Budimpešte sem morala pomagati in moj sponzor je do konca vztrajal z mano. „Naložil“ me je v svoj avto, bergle na zadnji sedež, in smo šli Pécs–Budimpešta, Budimpešta–Pécs. Na teh dobrih madžarskih cestah sem velikokrat požirala solze (da bi On ne opazil) zavoljo bolečin, toda šli smo. Iz tedna v teden.

Čutila sem, sedaj bo uspelo! Celo takrat, ko sem ponovno razbila avto. Res je tokrat ostal vozen, pa sem kljub temu ponovno oprostila. (Predvsem, ker je šlo za mojega dragega sponzorja, ki se je vzvratno zapeljal vanj. 😊 😊). Pomislila sem, nobenega problema ni, dokler razbijamo samo pločevino.

No, in sedaj smo tu. 22. avgusta smo dosegli 120 točk. Mesec smo zaključili s 137 točkami. Še enkrat hvala ekipi in **Mikiju Berkicsu**, da so vztrajali ob meni tako v dobrem kot slabem, da so mi pomagali na tej lepi in naporni poti, da so zmeraj verjeli in mi omogočali verjeti, da smo skupaj sposobni delati čudeže!

**Ti, dragi moj bralec? Ali verjameš, da si sposoben čudežev?**

**Kaj bi storil, če te ne bi bilo strah . . . ?**

Naj dodam še sporočilo A. J. Cronina: „Življenje ni raven, dobro pregleden hodnik, po katerem lahko neobremenjeni, brez ovir postopamo, je labirint stezic, po kateri po dolgem iskanju in s težavo lahko najdemo pot, s tem da občasno zaidemo v slepo ulico. Toda če verjamemo, se nam zmeraj odprejo ena vrata – ki mogoče niso ta, na katera smo računali, toda v vsakem primeru so tista, izza katerih nas čaka prava pot.“

**Vstati moraš le enkrat več kot, kolikorkrat si padel! In zmaga bo tvoja! Pridruži se nam in bodi svoboden! Pridruži se krogu zmagovalcev, saj je življenje zmagovalcev dinamično življenje. Je življenje, ki je zmeraj polno sreče!**

Bog vas naj blagoslovi!

## I M P R E S S Z U M

**Založnik:** 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:** Dr. Sándor Milesz

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

**Tiskarska dela:** Tipofill 2002 kft.

**Tehnična urednika:** Richárd Teszár, Gábor Buzássy

**Tiskarna:** Veszprémi Nyomda Zrt. **Izide** v 49 250 izvodih

Pisci člankov nosijo vsakršno odgovornost za svoje članke. Vse pravice pridržane!

**Prevajalci, lektorji:** albanski: Dr. Marsel Nallbani – hrvaški: Darinka Aničić, Žarko Anić Antić

– srbski: Ottília Tóth-Kása, Balázs Molnár, Dragana Meseldžija – slovenski: Jolanda Novak Császár, Eurotranslate Ljubljana



# Forever Living Products Hungary



FOREVER  
**Aloe 2Go**™



ALOE VERA ANTIOXIDANT FORMULA  
LIQUID DIETARY SUPPLEMENT

3 Fl. Oz. (88.7 ml)

FOREVER®