

LETNIK XV, ŠTEVILKA 11. NOVEMBER 2011

FOREVER



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



Drink More Aloe!



Poišči svojo vizijo!

Helen Keller (ameriška pisateljica, aktivistka, predavateljica, prva slepa in gluha oseba, ki je diplomirala na visoki šoli) so некоč vprašali: Kaj je po vašem mnenju slabše kot roditi se slep? Odgovorila je: »Videti brez sposobnosti, da bi zares spregledali.«

Kaj vidiš, ko zapreš oči? Ali s svojimi duševnimi očmi vidiš svojo prihodnost? Sebe in svoj življenjski slog, po katerem bi radi živeli? Kako daleč boste prišli? Kaj boste storili? Pred 33 leti sem imel vizijo. To videnje je postalo moj cilj, nato usmerjevalec moje življenjske poti in na koncu resničnost. Brez te vizije danes ne bi bil, kjer sem.

Pogosto slišimo besedo: vizija. Vendar kaj pomeni v resnici? Mislím, da je vizija sposobnost, da vidimo tudi to, česar drugi ne vidijo. Sposobnost zaupanja, da bi zaupali v nekaj, v kar drugi ne zaupajo. Pogum, da naredimo nekaj, česar si drugi ne upajo. Vizija nam daje pogum, da vidimo, prepoznamo možnosti v stvareh, za katere drugi pravijo, da so nemogoče in pretežke. Če nas vodi, si upamo tvegati tudi takrat, ko drugi tega ne naredijo, ker je poleg obetov za veliki uspeh možen tudi neuspeh.

Mislím, da se vsak velik rezultat začne s sanjami. Ljudje potrebujejo vizije. Iz njih dobijo motivacijo, da naredijo to, za kar so sicer mislili, da je nemogoče. Če svoje vizije ne opazimo, izgubimo cilj in gremo naprej brez njega. To je pogosto slabše, kakor če se sploh ne bi odpravili.

Zamislí si svojo prihodnost in zamislí si to, kar želiš postati. To, kar želiš doseči, in življenje, ki si ga želiš živeti. To vnesi v svojo vizijo in pojdi po njej naprej. Pripravi si sanjsko knjigo, to je ena najimenuitnejših poti za to, da bodo tvoje vizije postale resničnost. Knjiga sanj te bo prisilila, da boš svoja videnja presadil v konkretne primere – več denarja, lepši avto, večja hiša. Vse, kar si videl v svojih sanjah kot uresničitev. Knjiga sanj te bo stalno opominjala, sporočala, kaj je bila tvoja vizija. Pokaže ti na primerih, kam te uresničitev tvojih vizij lahko pripelje in kaj ti lahko da. Knjiga ti bo pomagala premostiti težave in te motivirala tudi v najtežjih časih.

Pomembno v zvezi s tvojo vizijo je, da jo deliš tudi z drugimi. Ko jo predstaviš svoji ekipi, svojim potencialnim distributerjem, jim pravzaprav daš v roke zemljevid, da najdejo in si postavijo svojo vizijo. Čím več ljudi dosežeš z njo, toliko bolj otipljiva in čista bo tudi zate. Tudi tebi bo pomagala naprej po začeti poti. Ko si sporočil svojo vizijo tudi drugim in naredil vse, da jo uresničiš, lahko prideš do vrat neverjetnih uspehov, večjih, kot si si sploh kdaj zamišljal.

Moja vizija o veličini Foreverja se niti za trenutek ni zamajala. Ponujala nam je in prinesla možnost bolj zdravega in bogatejšega življenja. Ista zlata resnica je zdaj, kakor je bila v preteklosti, leta 1978. Milijonom po svetu sem predstavila svojo vizijo in sem zelo ponosen na vse, kar smo skupaj dosegli. Spodbujam vas, da vnesete v svoje vizije svoje cilje, svoja poslovna pričakovanja. Spomnite se, da nam je dana svoboda sanjanja. Svoje sanje lahko oblikujemo in uresničujemo tako, kakor bi radi, in za to je Forever najboljšo sredstvo. To je bistvo tudi mota »Be free«. Imejte velike sanje. Uresničite z njihovo pomočjo čudovite reči. Povzpnite se kvišku!

Rex Maughan

REX MAUGHAN
GENERALNI DIREKTOR





Počasi se bližamo koncu leta in prišel je trenutek, da izrečem zahvalo vsem, ki so mi v preteklem letu kar največ pomagali pri delu. 30. novembra 2011 poteče mandat President's kluba; s tem datumom se zaključijo poglavje v zgodovini Forever, ki ga lahko imenujemo tudi usodno.

Kjerkoli hodim po državi se vodje podjetij, veliki investitorji pritožujejo, vsi govorijo le o težkih gospodarskih razmerah. Televizije niti ne vklopim več, saj tudi od tam dobiva človek same negativne vplive. V takšnem okolju ima Forever fantastično ekipo, President's klub, ki je prekosil samega sebe in zaključil fantastično leto. Teh nekaj majhnih držav, v katerih delamo, ne sodijo ravno med najbogatejše na svetu. Kljub temu so tukajšnji voditelji Forever, to lahko trdim mirne duše, najboljši na svetu – tudi če niso največji. Šesto mesto na svetu, drugo mesto v Evropi in pa dejstvo da smo že petnajst let med desetimi najboljšimi državami, kaže na vzorno vzdržljivost. Skupnost voditeljev, s katerimi sem lahko delal skupaj v preteklem letu – je naravnost fantastična, toliko novih idej in energije še noben državni direktor ni dobil, kakor jaz v preteklem obdobju. S skupnim delom nam je uspelo ohraniti in prenoviti naše vrednote in stopiti v novo obdobje pri prodaji v regiji. Ekipo je ponovno v polnem zagonu v gospodarskih okoliščinah, ki sem jih omenil že prej, v finančnem okolju, o

katerem tudi že strokovnjaki le zamahnejo z roko. Mi, pri Forever predstavljamo resnično gospodarstvo 21. stoletja.

Morda so tudi takšni, ki zdaj prvič jemljejo v roke ta časnik, njim sporočam, da v rokah držijo svojo prihodnost, naj pazijo nanj in naj ne gledajo nanj tako, kakor na druge časnike v kioskih.

Svet okrog nas se spreminja. Forever in mi bomo ostali večna stabilna baza, predstavljamo varno prihodnost otrok in starih staršev, in če verjameš vase in opredeliš, zakaj si na svetu, potem imaš sredstvo v svojih rokah.

Odhajajočim članom President's kluba želim, naj dosežejo še veliko uspeha tako v zasebnem kakor v poslovnem življenju in jih spet pričakujem na tem mestu.

Naprej FLP!



DR. SÁNDOR MILECZ
DRŽAVNI DIREKTOR



Od vseh najboljši Holiday Rally



Tisoč dvesto se nas je zbralo na eni najlepših točk Evrope, na hrvaški obali v Poreču. Nazadnje nas je bilo toliko pred tremi leti: vse kaže na to, da je na tem območju v življenju Forever pričakovati velike premike. Iz Madžarske je prišlo skoraj tisoč udeležencev, blizu sto jih je bilo iz Srbije in Hrvaške, petdeset iz Slovenije in drugih območij. Vendar tukaj izginejo vse meje: hotel, ki je rezerviran samo za nas, napolnijo najboljši člani velike družine. In izginejo meje tudi med diamanti in supervisorji: tu se vsi lahko učimo od vseh. Letos malce drugače kot lani, saj so predavanja v dopoldanskem času, po tretji uri pa sledi prosto izbrani program, šport, izleti, da bi se tudi telo okrepilo. To rekreacijo podjetje nadomešča na ekskluziven način: še pred dvodnevним usposabljanjem položijo temelje diamantnim usposabljanjem. Edinstvena svetovna zadeva: poučujejo sami diamanti.

Kot uvod v naslednje tri dni nam managerka **dr. Sonja Jović** postavi vprašanje: Kdo je tisti, ki želi postati diamant? In se takoj tudi popravi: Ko je tisti, ki bo postal diamant? In to je tudi tema njenega predavanja: zavestno delovanje. Saj, kot pravi, pomagaš lahko le tistemu, ki to želi. »Vaše misli delujejo na vaše življenje, to pa vpliva tudi na zdravje. Negativne misli lahko poškodujejo naš organizem, saj naši možgani s telesom komunicirajo prek hormonov. Bolezen je signal: javlja nam, da se je treba spremeniti. Dobra novica je, da ni neozdravljive bolezni, so le neozdravljivi ljudje.« Kot je poudarila dr. Jovičeva, zdravje pomeni psihično, fizično in socialno blagostanje. »Odločitev je vaša,« pravi spodbudna misel in dogodki se bodo kar zvrstili.

Pridružila se nam je tudi ena od graditeljic najhitreje razvijajoče se diamantne organizacije sveta, ki je skupaj s svojim soprogom lastnica še veliko drugih rekordov, **Kati Gidófalvi**. Takoj nas razreši občutka krivde: nič ni narobe, če ne bomo vsi diamanti. Vendar nobenih drugih odpustkov ni, danes si moramo resnično prizadevati, da bi opazili pozitivne stvari. Skrivnost uspeha je v skupini in pri tem Kati ne misli le na poslovni tim – enako deluje tudi družina, z usklajenimi cilji in delovanjem. »Najpomembnejši je naš odnos do drugih: za vsako napredovanje po lestvici moramo postati vzor, ki mu bodo sledili. Sami se moramo spremeniti, če želimo najti prave ljudi. Morda se je treba spotoma veliko učiti, ob vzajemni podpori in pomoči pa to ni nikoli tako zelo težko. Najti je treba metodo gradnje posla, ki je najbližja vaši osebnosti, in vam bodo sledili,« nas spodbuja Kati, ki obenem priznava, da je ona za to potrebovala več let. »Saj ne delate za FLP, ampak zase. Res je sicer, da je naša učinkovitost odvisna od nas samih, je pa za uspeh včasih treba potrpeti. Zato je pomembna predanost, zato je treba slediti tistim, ki so že ustvarili nekaj vzornega.«



VEDNO ENAKO IN VSAKO LETO NEKAJ DRUGEGA: TA OBČUTEK NAM DAJE MANAGERSKA ŠOLA V POREČU. V ZAČETKU JESENI SE ZBEREJO NAJOBETAVNEJŠI SODELAVCI FOREVER LIVING PRODUCTS IZ MADŽARSKE IN JUŽNOSLOVANSKE REGIJE, DA BI SE UČILI, DA BI JIH POUČEVALI NAJVEČJI, DA BI DOBILI TAKO PRAKTIČNO ZNANJE KOT ČUSTVENI NABOJ, KI JE POTREBEN ZA DOSEGANJE USPEHOV.

Najhitrejši sledi prva, vzhodnoevropski smerokaz, Veronika Lomjanski in kot v svojem uvodu pravi **dr. Sándor Miliesz**, ona je tista, ki skupaj s soprogom gradi posel s čustvi in ljubeznijo. In res je, Veronika omenja sama čustvena dejstva, ki bodo odločala o usodi posla: samozavest, sposobnost opravičiti se, odgovornost do dela, družine in sodelavcev. Zato sva diamanta, pravi in dodaja, da je le od našega pristopa odvisno, ali bomo postali diamanti. »Vi ste se že dokazali,« pravi, »vprašanje je le, koliko moči imate. Negativna dejanja (pritoževanje, iskanje izgovorov, spodbujanje slabe vesti pri drugih, če se smilimo sami sebi, nemoč) nam jemljejo energijo. Torej je prvi korak: priznati lastne napake. Sama nisem nikoli krivila drugih zaradi svojih poslovnih odločitev in danes delam z najboljšimi managerji.« Naslednji predavatelj je bil nekoč eden najboljših managerjev, danes pa je v marsikaterem pogledu eden najboljših na svetu. Dr. Sándor Miliesz poudarja: Naš Miki, ki ga preprosto moraš imeti rad, je vse življenje dobro napredoval. Miklós Berkics meni, da ni diamant tisti, ki naredi človeka, ampak njegove misli: »Kdo si ti, kdo lahko postaneš, ali potrebuješ profit sharing, ali si želiš potovati v New York?« Nauk je preprost: moraš hoteti zaslužiti, moraš imeti v glavi, da želiš postati diamant, torej kot pravi predavatelj. In tudi slediti našemu motu: Going global. Miklós poudarja prav to mednarodnost, saj se, kot pravi, ne smemo zadovoljiti z majhnim: »Kjerkoli lahko postaneš svetovna zvezda. Začni se učiti jezikov, sicer boš ostal v 'škatlji' in ne boš videl čez njene robove. Življenje pa obstaja tudi zunaj škatle! Vprašanje je le, ali imaš sanje, ali potrebuješ profit!« Iz množičnega športa, iz tretje službe – ne bo šlo. Vsaj tako pravi Miklós tistim, ko kdo tega dela ne opravlja s popolno predanostjo. »Lahko bi postali milijonarji v dolarjih, diamantih, ker je ta posel v vas. Vendar če ne bo popolnoma izpolnil vaših možganskih celic, ne morete pričakovati pravega preboja!« S tem provokativnim stavkom gremo k počitku in se že zdaj odločimo, da bomo jutri s svežino možganskih celic spremljali vse, kar se bo dogajalo na odru. Medtem pa seveda marsikaj opazimo: skale na obali, pesek, modrino morja, odtenke koktajla zelena laguna, luksuzni občutek lastnega bazena, bogastvo večerje, razkošje sob najvišjega razreda, torej že znana znamenja gostoljubja Forever Living Products in hrvaške pisarne. To, kar je najpomembnejše, ostaja nespremenjeno: v poreški športni dvorani se program začenja z zvoki himne. Mednarodno skupino sprejme pesem, ki jo poje senior manager **Lui Lajos Túri**, nato pa zbrane na največjem evropskem in enem največjih svetovnih usposabljanj managerjev pozdravita gostitelja, voditelja programa senior managerka **Jadranka Kraljić Pavletić** in soaring manager **Tibor Lopicz**, oba člana President's kluba. Gre za usposabljanje, kjer svoje uporabno znanje na razumljiv in posnemljiv način predajajo najbolj znane osebnosti podjetja. »Naš namen je, da bi vsak stopil vsaj korak dlje, če je mogoče, že letos,« pravi Tibor, nato pa pozdravi udeležence iz Srbije, Hrvaške, Bosne in Hercegovine, Slovenije, Kosova, Črne gore, Albanije in Madžarske ter ne nazadnje vodjo bronaste evropske regije dr. Sándorja Milesza, ki je pred šestimi leti dal idejo za prireditve, ki mu jo danes zavidajo po vsem svetu.



Dr. Milesz najprej pozdravi člane President's kluba, ki je motor sistema, brez katerega vsa stvar ne bi delovala, nato se zahvali za delo, ki so ga opravili regionalni direktorji. »Delamo z majhno, vendar močno skupino,« pravi. »Trije temeljni kamni MLM so sive možganske celice, znanje in sposobnost komuniciranja. Vse tri lahko razvijamo. Prav zato smo tu – z najboljšimi graditelji mreže sveta.« Najpomembnejši kamni mreže pa so uvrščeni: »Vi ste perspektiva Forever. Naše izkušnje kažejo, da 30 odstotkov supervisorjev doseže raven managerja. Naša želja je, da bi dosegli stodontno raven: uspešne, srečne in zdrave sodelavce. Vi boste FLP Madžarske in regije popeljali na vrh sveta,« s temi mislimi sklene dr. Sándor Milesz svoj pozdravni nagovor in odpre uradni del programa.

Aloe barbadensis miller oziroma medicinska aloja: saj ni pomembno, kako ji bomo rekli, v tej dvorani je vsem jasno, za katero rastlino gre. Za rastlino, ki sta jo uporabljali že Nefertiti in Kleopatra, omenjajo jo že stari Grki, Hipokrat, Aleksander Veliki in Aristotel, Krištof Kolumb in Paracelzij. Z njo so nekoč zdravili Hindujci, Maji, japonski samuraji in z njo še danes zdravijo kitajski zdravniki. Soaring managerka in zdravnica svetovalka **dr. Edit Révész Siklósné** dodaja še sodobne znanstvene izsledke o učinku ohranjanja zdravja te zdravilne rastline. Učinkovitost proti mikrobom, blaženje vnetij, celjenje ran ... 240 medicinsko dokazanih učinkovin, vitamini, folna kislina, aminokisliline, encimi in še veliko drugih dopolnjuje ta čudežni niz. »Aloja je dobra za vse, kar želimo: varuje zdravje, je zdravilna rastlina, sredstvo do poslovnega uspeha, možnost pomagati drugim,« našteva Edit vse, za kar se poleg zdravja lahko zahvalimo tej rastlini.

Kirurgja in zdravnikja športne medicine **dr. Endreja Seresa**, ki nam danes predava že kot safirni manager, so prepričale izkušnje z izdelki. Dvomljivec se je v preteklih letih prelevil v predanega graditelja mreže. Endre pravi, da se za uspeh lahko zahvali nenehni skrbi za kupce, potrpežljivosti in predanosti izdelkom. »Jaz že poznam skrivnost,« pravi safirni manager, »naše poslanstvo je doseči, da bodo okoli nas zdravi in srečni ljudje. Moč Forever nam to zagotavlja. Tudi vam. Naj bo pred vami vizija o tem, koliko ljudem morate podati roko. Ne ustavljajte se do ravnih managerja.« Sledi **dr. Terézia Samu**, zdravnica svetovalka, ki je poleg ravnih soaring managerja sedemkratna lastnica profit sharinga, devetkratna članica President's kluba, in nam spregovori o pomenu uravnotežene prehrane. Hranilna vrednost zelenjave in sadja je vse manjša, pomanjkanje elementov v sledovih in vitaminov pa povzroča disfunkcije organizma, ki preidejo v bolezni. Na Madžarskem so to najpogosteje bolezni srca in ožilja. Vsakega drugega človeka izgubimo zaradi tega obolenja. Zdravnica odpravi zmotno prepričanje o škodljivosti prevelikih količin vitaminov, opozori pa tudi na pomen gibanja, načrtovanja, reda ter vloge družine in prijateljev pri ohranjanju duševnega zdravja. »Delaj, a ne zato, ker moraš, ampak zato, ker to želiš.« To je njen moto.

Nadaljevanje zdravniškega programskega bloka povezujeja soaring managerja **dr. Ilona Juronics Vargáné** in **dr. Endre Németh**.



Po nastopu plesalcev latinskih plesov na poreški oder stopi **Tibor Éliás** in od tega trenutka vlogo dobi racionalnost. Seveda nas vse zanima, kako povečati število doseženih točk. »Uspešni ste lahko le, če boste tudi sami uporabljali izdelke, če boste vložili pravo količino dela in bo tudi vaš pristop ustrezen,« pravi Tibor in dodaja, da je včasih veliko več vreden zadovoljen človek kot točke same, saj nam ta oseba lahko pripelje tisoče drugih. »Vedno dajajte korektne in poštene informacije z notranjim prepričanjem in nasmehom. Točke prinaša vaše znanje in dejstvo, da se nikoli nikomur ne boste odpovedali. Dajte vsakemu priložnost, saj ne morete vedeti, kaj se bo zgodilo jutri. Ne delajte zase, ampak za druge, za skupino, za družino, za svojega sponzorja. Sam delam zato, ker nočem ostati povprečnež. Izzarevajte sijaj, poletite visoko! Imate vse možnosti za zaslužek in uspeh – prek posameznika se lahko sprehodite po vsem svetu. Dajte vse od sebe, sicer je vse skupaj nesmiselno!«

Organiziram svoje delo – to je naslov, ki si ga je za svoje predavanje izbral safirni manager **Zsolt Fekete**. Res pa je, da so v tej dvorani najboljši organizatorji, na poreško srečanje, ki danes že poteka skorajda rutinsko, je prišlo 1200 udeležencev. To lahnost je treba nadaljevati tudi doma, skupaj z družino. »Pomenite se, kaj bo pomenilo za vas, če se boste odločili opravljati ta posel. Saj je tudi družina skupina,« opozarja Zsolt in nadaljuje z analogijo: »Pridno se udeležuj vaj, prisluhni svojemu trenerju oziroma sponzorju in naj ti ne bo žal žrtev. Doživi vzdušje in ustvari vzdušje. Končni cilj pri nas niso olimpijske igre, vendar je proces podoben: znova in znova je treba stopiti raven višje.«

Smo v najboljši skupini, da bi vse to dosegli, nam zagotavlja safirni manager **István Halmi**. Zakaj je treba delati v skupini? sprašuje. »Zato, ker tudi divje gosi pridejo 70 odstotkov dlje, ko letijo v jatah. Ključnega pomena je prepričati svojo partnerico ali partnerja, soprogo ali soproga. V vsaki skupini veljajo pravila igre. Vprašanje je, ali se lahko poistovetite z normami. Položite na tehtnico, kar znate, in naj vam ne bo nerodno prositi za pomoč, če česa ne veste. Na kogarkoli se boste obrnili, vam bodo v dobri skupini pomagali.

Vendar je skupinska igra dvosmerna cesta.«

Kdaj, zakaj, kako: manager **Balázs Bársony** meni, da so to osrednja vprašanja. Dobra novica je, da nam na voljo niso le lastna sredstva, k možnostim prispeva vsak naš sodelavec.

Balázs pa nam ni pripovedoval le o teoriji, ampak nam je zaupal nekaj dejstev o spretnih prijemih pisanja seznama, o tem, kako povabiti na predstavitev, in tudi o predstavitvi sami. Marsikdo je dobil solzne oči ob ogledu videoposnetka, v katerem ljubiteljski športnik Lewis Pugh plava med ledenimi ploščami, da bi pokazal moč vere in vztrajnosti. »Tu je vse na svojem mestu, ko pa pridete domov, boste začutili ledeno vodo. Morate se spopasti z izzivi. Naj bo vedno v vaših mislih, da boste vztrajali, čeprav vam več nihče ne bo verjel. Zmorete!« je sklenil svoje misli, mi pa smo prisrčno zaploskali predavatelju, ki je prav tu prvič stopil pred občinstvo.

Senior manager **Ádám Nagy**, ki je gradnjo mreže začel ob 12-urnem delovniku, se danes ukvarja samo še s tem poslom. Pritegnila ga je možnost podedovanja dosežkov. »Delate to, kar želite, tam, kjer si to želite, in s tistimi, s katerimi želite,« pravi Ádám in dodaja, da vam ta posel ne bo prinesel le zaslužka in časa, ampak veliko miru, razvoja osebnosti, novo miselnost,





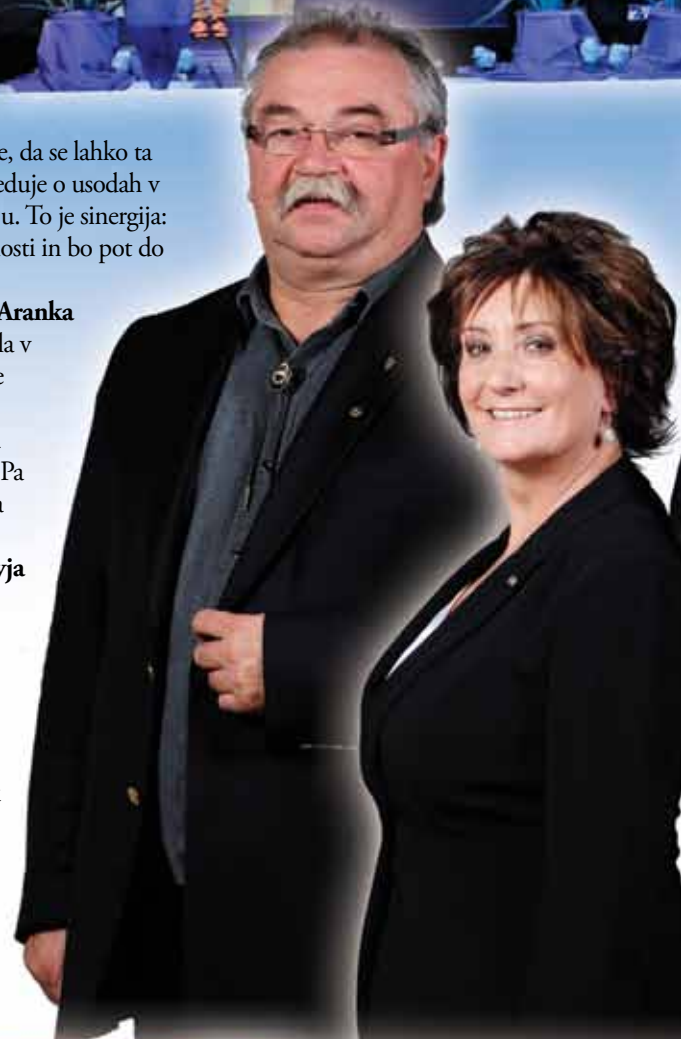
družbo in spoznavanje novih jezikov. Veliko domačih družin dokazuje, da se lahko ta ameriški način podjetništva udomači tudi pri nas: Ádám nam pripoveduje o usodah v Forever, kjer tudi otroci dosegajo izjemne rezultate na svojem področju. To je sinergija: prednosti se seštevajo. Še malo navdušenja, še malo odrekanja in strpnosti in bo pot do diamanta odprta.

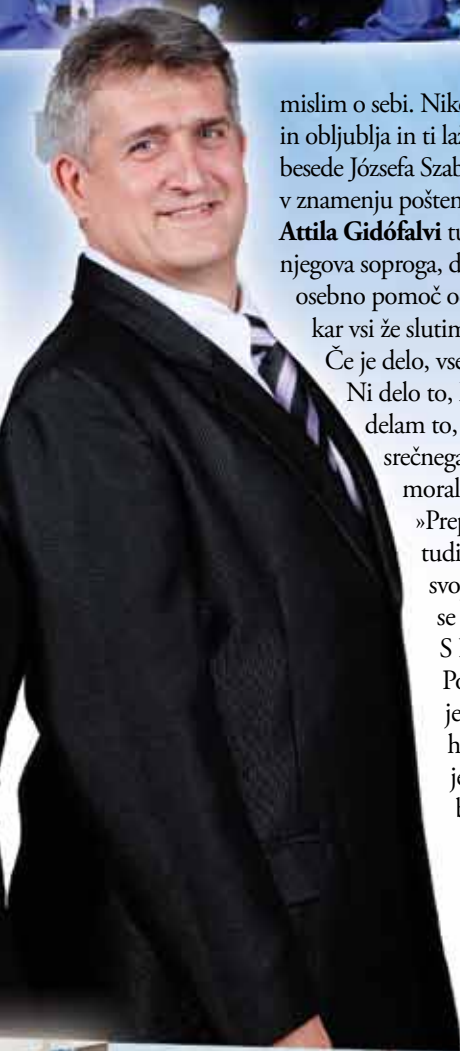
Primer za takšen večgeneracijski posel je diamantno-safirna managerka **Aranka Vágási**.

Kot pravi, kreposti športnice in matere, ki že 13 let dela v temu poslu, so nežnost, moč in ljubezen do izzivov. »Najdite take, ki se dobro spoznajo na stvari, ki jih vi ne poznate, in vsakega 'uporabite' za to, za kar je najbolj sposoben. Sama svoje kandidate opazujem kot svoje prihodnje diamante. Pa nič zato, če nekomu še ne bo uspelo, nič zato, če je treba počakati nekaj let, sam imam dovolj časa!«

Aranka predstavi svoja 21. managerja, **Eniko in Harryja Davisa**. »Lepo je tu stati, lepo je biti manager. Če je uspelo nama, bo uspelo tudi vam,« pravita na novo odkrita sodelavca.

Na odru od samega začetka stoji ogromno ogledalo in večkraki svečnik. Končno izvemo, zakaj, sledi namreč pravi performans safirnega managerja **Józsefa Szabója**, ki ne deluje le na možgane, ampak tudi na čustva in strasti. Ustanovitelj spodbuja vse, naj se vrnejo v času in pogledajo v oči svoji zrcalni podobi in naj to čez čas večkrat ponovijo. »Vedno sem hotel postati nekaj drugega, kot sem bil do tedaj,« priznava Józsi, »in potreboval sem nekoga, ki verjame v to, da sem sposoben za kaj več, kot si





mislim o sebi. Nikoli ni prepozno najti te osebe, vendar se je treba spremeniti. Ogledalo le obljublja in obljublja in ti laže, dokler živiš. Če pa boš dobro delal, bo tudi te laži manj.« Medtem ko utihnejo besede Józsefa Szabója, se prižgejo in ugasnejo tudi sveče. Za konec ostane le ena. »Ta posel je zasnovan v znamenju poštenosti. Morate biti vztrajni in dosledni. Delajte in včasih poglejte tudi v ogledalo.« **Attila Gidófalvi** tudi zdaj dela za boljše dosežke nekje v Evropi, zato na oder poreške prireditve prihaja njegova soproga, diamantna managerka **Kati**. Spominja se začetkov, kako so takoj po pristopu dobili osebno pomoč od vodstva. »Iskala sem dokaze in izdelki so se dokazali,« pravi Kati. Nato doda, kar vsi že slutimo: vendar smo res dobri v delu gradnje posla. »Posel je rezultat osebnosti.

Če je delo, vse drugo odloživa, pa naj je najin cilj Italija, Azerbajdžan ali Kazahstan. Ni delo to, kar mi je najbliže, najraje imam to, da se lahko svobodno odločam, da delam to, kar me zabava in navdušuje. Diamantni posel je lahko pot do dolgega, srečnega in zdravega življenja.« Seveda pa tudi pri Kati to ni šlo preprosto: morala sta zbrati 17 let izkušenj, da bi za seboj pustila svoje težke okoliščine.

»Preprosto sva hotela nekaj več,« pravi Kati, »in ta čudež se lahko zgodi tudi vam. Prav vseeno je, kje ste rojeni, pomembno je le, kaj boste dali v svojo glavo, kaj želite doživeti.« Kati govori o predmetih in denarju. »Saj se ne hvalim,« pravi, »rada bi le, da bi videli, kako bi lahko živeli.« S Katinim predavanjem smo sklenili prvi dan oziroma dopoldan v Poreču, saj smo se po poznem kosilu odpravili na izlet z ladjo, kjer nas je ob domačem žganju in opazovanju sončnega zahoda spremljal glas harmonike. Še vedno smo se pogovarjali o okusnem kosilu, ko nas je že čakala pogrnjena miza za večerjo s petimi zvezdicami. Malo je bilo tistih, ki so se takoj odpravili v posteljo, večina je ostala, da bi se pogovorili o slišnem in o doživetem ter da bi čas v prijateljskem vzdušju preživeli s sodelavci.



Poročilo o doživetjih s Holiday Rallyja bomo nadaljevali v naši decembrski številki.



Zahvala FLP-ju, najboljšemu podjetju na svetu!

Pri organizaciji prireditve Holiday Rally v Poreču ste preseгли sami sebe. Doslej je bil vsak reli nekaj posebnega, ta pa je bil naravnost očarljiv. Hvala državnemu direktorju FLP dr. Sándorju Mileszu, nosilcu ideje za Holiday Rally v Poreču, za kakovostno organizacijo, saj na tem dogodku usposabljam naše distributerje, s čimer omogočamo razvoj FLP, to pa zagotavlja našo prisotnost in še uspešnejšo prihodnost. Hvala tudi managerski ekipi: Branislavu Rajiću iz FLP Srbija, dr. Slavku Paleksiću iz FLP Bosna, dr. Lászlu Molnárju iz FLP Hrvaška in Andreju Kepetu iz FLP Slovenija. Hvala za pomoč, ki jo dajete svojim sodelavcem, ki so zadovoljni z vašim delom in vašim pristopom. Ker se že 13 let udeležujeva vseh relijev, ki jih organizira Rex, lahko poveva, da nama je vaša organizacija, vaš odnos do uvrščenih in drugih distributerjev dala prav takšno motivacijo kot ameriški reliji. Poleg tega pa še predavanja diamantov. Naredili so vse, kar je bilo v njihovi moči, da bi udeležence spodbujali, naj se nikar ne vdajo. Pokazali ste tudi pot, ki vodi v diamantno uvrstitev. Misliva, da je jasno, da je bila to pika na i. Srečala sva veliko managerjev, ki so prišli v Poreč samo zato, ker so čutili, da morajo biti zraven. Zavedajo se, da le če se bodo udeležili vseh FLP-jevih prireditev, si bodo lahko zagotovili svoj razvoj. Srečna sva, da so iz vseh regij prišli številni uvrščeni. Iz njihovih oči sva razbrala željo po znanju, začutila sva v njih energijo, ki jih spodbuja za doseganje velikih rezultatov. Poslušali so in si zapomnili sleherno besedo odličnih poučnih predavanj najboljših predavateljev. Hvala vam, predavatelj! Ste pravi profesionalci in resnični strokovnjaki menedžmenta. Vam gre zahvala, da so se sodelavci, ki so prišli iz regij, obogatili z novim znanjem. Zdaj so na vrsti oni, da z odgovornostjo uporabijo pridobljeno znanje in še hitreje napredujejo. Verjameva vanje – pa tudi vase – in v to, da bi tudi oni želeli napredovati brez izgovorov. Veva, da bo naša regija, ki jo napaja vaša energija, v letu 2012 postala tretja na svetu in prva v Evropi, ker bomo le s skupnim navdušenjem in dejanji lahko prišli na vrh. Hvala hrvaški pisarni za profesionalno opravljeno delo pri organizaciji relija. Prišli bomo tudi prihodnje leto s še več uvrščenimi sodelavci. Hvala tudi President's klubu za odlične ideje v zvezi z napredovanjem. Vi ste najboljši!

Hvala vsem!

Veronika in Stevan Lomjanski,
diamantna managerja,
srbski President's klub



Mi, super ekipa Mesečno 100 – NAPREJ V FLP TOP 20!, se zavezujemo, da bomo ponovno razdelili madžarski trg Forever! Mi smo tisti, ki se zavezujemo, da bomo od junija 2011 100 povezavam (dvignjeni telefoni) posredovali informacijo z uporabo FLP-ciklusa, prizadevali si bomo, da bo iz tega pridobili pet novih sodelavcev na mesec in bomo svoj kapital povezav dopolnili s 50 novimi imeni mesečno! Z vztrajnostjo bomo imeli čedalje več sodelavcev, katerih nemanagerska točka bo dosegla 100 na mesec, s čimer bomo prišli med najboljše v okviru Forever! Z izobraževanja v Poreču smo se vsi vrnili zelo dobro razpoloženi in z velikimi načrti ter prepojeni s temi občutki so nastale zaobljube voditeljev super ekip.

Zaobljubljam se, da ...

... bom svojo ekipo podpirala z vsemi svojimi močmi in ji pomagala z znanjem, da bi jih bilo čim več med 20 najboljšimi v madžarskem Foreverju! Kljub vsem težavam bom ostala zavzet pristaš Forever in s svojim delom posredovala naprej misel podjetja, ki se glasi: Čisto in preprosto!

Do 31. decembra 2012 bom uresničila razpis spodbujevalnega programa Profit Sharing, do 30. novembra 2016 pa bom postala soaring managerka! Ta dosežek mi bo omogočil, da bom nato za eno leto odšla na romarsko pot v Indijo, v 50 letih zatem pa bi rada delala to, kar sem si vedno želela: ukvarjati se z otroki! Sirote in pomoči potrebne otroke usmerjati k boljšemu življenju.

Judit Molnár, senior managerka



... Jánosa Mikója in Noémi Mikóné Kiss bom 19. marca 2012 ob 1 minuti novega dne bodisi 'raztreščila', ker obljuba ni izpolnjena, bodisi 'raztreščila', ker se je izpolnilo, kar sta obljubila. Pravzaprav je vseeno, kaj bosta storila, dobila bosta tako in tako – le da v prvem primeru iz jeze, v drugem pa od sreče!

Stavim, da bova tega dne, to je 19. marca 2012, s svojim partnerjem postala senior managerja.

Erika Szántó & László Gyurján, assistant managerja



... imela bom veliko samodiscipline in dosledno razporejen čas. Vstajala bom zgodaj zjutraj in po telovadbi bom deset minut sama s seboj, da bi slišala glas svoje duše. Dovolila bom oditi ljudem in stvarjem, ki so mi dali v življenju že dovolj. Ne z jezo, ampak s hvaležnostjo bom šla naprej. Izrekla bom, kar je dobro, in ne bom razglašala tega, kar me ne popelje naprej. Še danes se bom vpisala na tečaj angleščine. Seveda pa so tukaj še delovni dnevi, ko bom opravljala svoje delo, vendar bom prisluhnila svojemu notranjemu glasu in prej prepoznala, kdaj se je treba zaustaviti in kdaj prestopiti zadeve. Tako bom veliko prej našla svojih pet novih sodelavcev, s katerimi bomo gradili prihodnost, lepo in še lepšo prihodnost zanje in za nas. Osemindvajsetega junija 2012 bom izvedla prvo raven motivacijskega programa za nakup osebnega avtomobila. Verjamem, da sem sposobna tega in vem, da kdor hodi po poti s prepričanjem v srcu, mu Bog uravnava pot.

Mónika Szolnoki, managerka

... Oktobra 2009 sem bil prvič v Poreču, v valilnici managerjev. Tam sem si zaobljubil, da bom postal manager, in to sem tudi uresničil. Zdaj je bilo spet sprejetih veliko zaobljub. Supervisorji so se odločili, da bodo postali managerji. Tudi jaz sem sprejel nekaj odločitev na prireditvi. Odločil sem se, da bom odslej živel z večjo zavestjo in samodisciplino, oživel bom in razvil svoje jezikovno znanje. Še več ljudem bom ponesel Rexovo sporočilo in postal bom človek, ki bo čez nekaj let kot član President's kluba pozitivno vplival na življenje številnih ljudi in družin. Najlepša hvala vsem organizatorjem in predavateljem, da so s svojim delom prispevali k našemu razvoju, k materialni in moralni rasti.

dr. Boglárka Francia, managerka



Mi, ki smo dali zaobljubo, se v svojem imenu in v imenu vsakega člana naše ekipe posebej zahvaljujemo našim voditeljem, s katerimi nas posel povezuje za vse življenje, za vse, kar smo se doslej naučili od njih, in da nam še vnaprej uravnava pot in nam pomagajo pri uresničevanju naših zaobljub!

Poimensko: Teci Herman, naši višji liniji, ki nam je tako kot ženska in kot vodja pravi vzor; Iloni Orosz in dr. Zsoltu Göncziju, mojima sponzorjema, ki me nista le uvajala v posel, ampak sem v slehernem trenutku preteklih let v vsem lahko računal nanju! Končno Csabi Juhászu, ki je v preteklem letu in pol kot priljubljeni trener ekipe dal novo moč in zagon razvoju ekipe, in na podlagi njegove zamisli je bila ustanovljena skupina z naslovom: MESEČNO 100 ☺ – NAPREJ DO FLP TOP 20!

Judit Molnár, senior managerka





SUCCESS

BUDIMPEŠTA 22. OKTOBER 2011.

Day

Vzvezi z **Anito in Zsoltom Levelekijem** se številni spominjamo trenutka, ko sta ob uvrstili med soaring managerje stala na odru, čeprav ju je bilo komaj videti v gozdu cvetja. Danes ju lahko vidimo kot moderatorja na istem mestu, in ta vloga jima dobro pristaja. »To je poseben dan, ker ste tudi vi nekaj posebnega,« pove Anita, »ne razmišljate samo o boljšem življenju, ampak si za to tudi prizadevajte!« Zakonca na oder pokličeta državnega direktorja **dr. Sándorja Milesza**, ki najprej pozdravi vse tiste, ki že imajo nekaj v rokah in so upravičeno postali managerji ali vodilni managerji. Obenem izrazi spoštovanje članom President's kluba.

»Lepa je ta bronasta medalja, vendar ni prava!« slišimo od državnega direktorja, ki je že večkrat predstavil svoj načrt, da mora biti madžarski Forever prvi na svetu. »Ne veliko boljši,« pravi, »saj smo že zdaj dobri, samo večji.«

Dr. Sándor Milesz pokliče **dr. Edito Siklósné Révész**, ki je pred kratkim imela govor na svetovni zdravniški konferenci. To je veliko priznanje ne le zanjo, ampak tudi za FLP Madžarska.



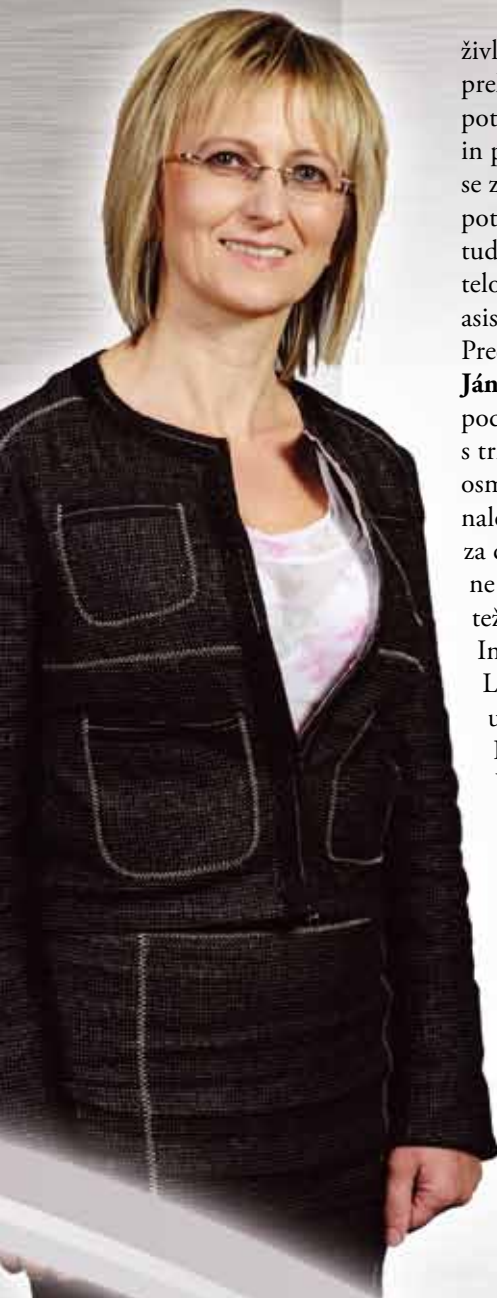
MISEL, KI SE JE VENOMER VRAČALA PO OKTOBRSKEM DNEVU USPEHA, JE BILA SPREMEMBA. KAKOR BI BILO VSAKO PREDAVANJE ARGUMENT, ZAKAJ JE TREBA PRETRGATI Z DOLOČENIM NAČINOM ŽIVLJENJA, ČE GA NE ČUTIMO VEČ ZA SVOJEGA. ZAKAJ JE TREBA SPREJETI ODLOČITEV IN POSTATI GRADITELJ MREŽE. ČE NE ZARADI DRUGEGA, ZAGOTOVO ZATO, DA BOMO TUDI SAMI POSTALI ČLANI EKIPE ŠTEVILKA ENA NA SVETU.

Stalni gostje so se že navadili, da skoraj na vsakem Dnevu uspeha darujemo za kakšen cilj. Ob tej priložnosti pomagamo pri okrevanju 12-letni deklici, ki je prestala operacijo srca, z izdelki, ki so za družino zdaj veliko pomembnejši kot denar.

Zdaj se je mogoče dvigniti iz vrste tudi z drugimi rečmi: kdor ima dobre rezultate, se lahko podpiše na Foreverjevo zastavo, ki bo plapolala na bližajočem se evropskem reliju. »Ste za to, da dosežemo prvo mesto?« ponovno vpraša dr. Sándor Miliesz, vendar večinoma že kar sam odgovori: »Moramo doseči, ker zmoremo! Imamo najboljše voditelje in delamo skupaj z najboljšimi državami.«

Med predavatelji na Dnevih uspehov je vedno tudi veliko tistih, ki so z gradnjo mreže pustili za sabo življenje, ki jih je izčrpavalo, življenje, polno stresa in dela. Tudi **dr. Ibolya Bagoly** pred enim desetletjem še ni bila senior manager, namesto tega je pogosto vse dneve presedela v reševalnem vozilu, njen otroček pa jo je videval utrujeno. Danes pa pravi: Bodi sebičen, kajti če nisi zdrav, tudi drugim ne moreš pomagati. Iz Ibolyinega predavanja spoznamo, da je vloga genetike ali okoljskih vplivov na naše zdravstveno stanje veliko manjše kakor naš





življenjski slog. Poleg gibanja je zdaj pod vprašajem neki drug pomemben dejavnik: prehrana, ki pomeni veliko več kakor preprosto prehranjevanje. »Naš organizem potrebuje vse elemente, kakor tudi v abecedi potrebujemo vsako črko,« pove zdravnik in poudari vlogo mešane uravnotežene prehrane in vitaminov. Izvemo tudi, kaj se zgodi, če se ravnotežje poruši, v čem se izraža pomanjkanje vitaminov in zakaj potrebuje naš imunski sistem zelenjavo in sadje po tri- do petkrat na dan, omeni pa tudi česen, propolis in alojo iz naravne lekarne. »Sami smo odgovorni za to, ali bo naše telo zdravo tudi čez nekaj let,« pove Ibolya. Nato sledijo uvrstitve: supervisorji in asistent managerji se lahko veselijo.

Pred kvalifikacijami smo že govorili o velikih spremembah usode. Senior manager **János Tóth** za svojo samostojnost ni zamenjal le status uslužbenca, ampak tudi status podjetnika. Ne zaletavo, ampak preprosto, s tehtanjem plusov in minusov. Saj tukaj s tri- do štiriurnim delom doseže enak rezultat kakor v tradicionalnem podjetju v osmih do desetih urah, medtem ko mu ni treba trošiti za zaposlene (pa tudi kapitala za naložbe ne potrebuješ). Poleg tega ni vezan na pisarno, lahko odide na počitnice tudi za daljši čas, njegov dohodek se ne bo zmanjšal. Na njegovo kariero graditelja mreže ne vpliva niti kriza, saj se je rezultat iz FLP povečal tudi v obdobju gospodarskih težav.

In kaj je prineslo preobrat pri Jánosu Tóthu? Seminar **Miklósa Berkicsa** v Lakiteleku. »To, kjer sem zdaj, ne štejem za visoko stopnjo, ogromno se je treba še učiti, vendar odločenost in navdušenje sta že tukaj,« pravi.

Pokažejo nam video o asih oziroma o vlogi najučinkovitejših poslovnih partnerjih. Vendar so asi redki, ravno zato so posebni. »Jaz sem prvega asa dobil po treh letih, nato v pol leta še tri,« pove János, »lahko bi prišli tudi veliko prej, vendar tudi sam nisem bil to.« Senior manager zdaj preda besedo svoji soprogi, kajti kot pravijo: en par je vedno več kakor le dva človeka. **Annamária Muladi** pripoveduje o kakovosti življenja in o moči ljubezni do samega sebe.

Po nastopu pevca Norberta Királyja L. poteka uvrstitve managerjev, lastnikov 60+ cc in prvakov Kluba osvajalcev. Dr. Sándor Miliesz poudari: managersko raven je mogoče doseči že v dveh do treh mesecih s prednostmi nove poslovne politike. Na prvih mestih iz Kluba osvajalcev sta István in Istvánné Kása, ki sta v poslu 14 let, in zdaj se že mnogi kar sami prijavljajo, da bi radi bili v njuni ekipi. Svetujeta, naj nas ne bo strah težav, kajti kakor bodo prišli prvi uspehi, bodo minile bolečine.



Po številnih čustvenih vplivih sledijo racionalna načela eagle managerja **Zoltána Tótha**, poleg argumentov, zakaj izbrati podjetje MLM. Podjetje, ki je med prvimi 500 podjetji v Ameriki, ima izjemne voditelje z družinskimi koreninami, podjetje je brez kreditov, deluje v 152 državah, s paletjo izdelkov, ki daje zanesljivo osnovo, in s številnimi dodatnimi storitvami, od prireditev do izobraževanja in potovanja. »Vi ste generacija prihodnosti, ste največji!« pravi Zoltán novim pristopnikom. »Ni treba biti popoln, dovolj je, da ukradeš nekaj trikov in delaš. To je umetnost poistovetenja – dodatni plus pomeni želja po preboju.«

Zakaj nisem uspešen? **Gábor Oláh**, senior manager, meni, da je to tisto vprašanje, ki si ga moramo zastaviti, če nismo zadovoljni. »Ne slučajnosti, ampak zakonitosti naj vladajo tvojemu življenju! Prevzemi odgovornost, saj je tvoja usoda v tvojih rokah. Poglej, kaj te premika, kaj te spodbuja, da bi dosegel rezultat. Saj uspeh ni vprašanje možnosti, ampak odločitve.« Gábor pove, da je med zanimanjem in odločenostjo razlika v tem, da pri zadnjem ni izgovorov. Izreči, napisati, zavestno organizirati novo življenje – v tem je ključ. Boj s samim seboj in negativizmom poteka za točke. Kdor pri tem doseže velike rezultate, ta je tudi na





odru upravičen do priznanja. Državni direktor po vrsti pokliče graditelje mreže, ki imajo najboljše rezultate po osebnih managerskih točkah, in poleg njih asistent supervizorje.

Eden najbolj bleščečih diamantov regije je **Miklós Berkics**, ki – ne bi si niti mislili – že od leta 1997 dela v poslu. Zdaj ne omenja dela, ampak se spominja trenutkov druženja v skupnosti. Poreč, Arena, Jakabszállás, sami kraji, ki ponujajo čarobnost, lepe občutke, doživetja. »Prihajaj toliko časa, dokler ne poneseš s seboj čarobnosti in občutka: tudi jaz sem tega zmožen. Ni pomembno, ali je to plesalec brejka, zdravnik ali nekdanji železničar, ki ti odpre novo obzorje.«

Miklós poudari, da »moraš biti na preži«, saj pride tretji val, nova generacija. »Nekaterim bo pljusnila čez glavo, medtem ko bodo drugi mirno deskali po njem. Nikoli ni bilo takšne potrebe po Foreverju kakor prav danes, ko rezerve Zemlje počasi kopnijo, ko sta utrujenost in depresija pojav časa. Mi pa imamo tukaj alojo, zdravilno rastlino, ki zapira vase vodo, sončno svetlobo – za štiri leta za vsako posodo.«

Graditelju mreže pa ni dovolj poznati le izdelkov, znati mora tudi organizirati ekipe. »Jaz sem šel po znanje na konec sveta, potem pa sem seveda tudi sam dajal,« pove Miklós. »Dovolj je bilo tega, da si majhen. Priložnost je tukaj, vzemi si jo! Vseeno, ali je to v Budimpešti, v Turčiji ali v Angliji. Vseeno, ali na evropskem reliju ali na odprtem srečanju, samo doživi možnost!





Seveda ni obvezno, da zrasteš, da boš velik, da odpotuješ kam daleč, tudi doma so Dnevi uspehov. Če pa narediš korak naprej, se boš kmalu lahko učil od najboljših na svetu. Bojuj se za svoje sanje, za vse svoje želje,« to pove Miklós že v pesmi, s katero napove finale. Kot je običaj, udeleženci spet pridejo na oder, a zdaj vsi skupaj. Ekipna igra – tudi ob prazničnih dneh.



SPREMEMBE MEDNARODNE POSLOVNE POLITIKE

2. DEFINICIJE

2.02 **Active sales leader:** sales leader, ki v času enega meseca doseže vsaj štiri aktivne kartonske točke v državi prebivanja in je od tega vsaj ena osebna kartonska točka. Aktivni status sales leaderja se ugotavlja mesečno in je del sistema uvrstitev, v okviru katerega se lahko pridobi količinski ali vodstveni bonus, gem bonus, izplačilo motivacije, status eagle managerja, povrnitev stroškov relija ali udeležba pri dobičku.

2.03 **Bonus:** izplačilo FLP-ja distributerju izdelkov

(b) **NDP-bonus (NDPB):** honorar, ki je izplačan za kateregakoli distributerja izdelkov v obliki 5 do 18 odstotkov vrednosti nakupa priznanih osebnih nakupov oseb, ki jih osebno sponzorirajo (oziroma distributerji izdelkov iz nižje linije tega distributerja izdelkov), in sicer v času, ko je osebno sponzorirana oseba uvrščena med nove distributerje izdelkov.

(e) **Kartonska točka pass-thru:** kartonska točka, ki pripada po priznanih osebnih nakupih distributerja izdelkov iz nižje linije, ki ni uvrščen na raven managerja in tudi nad njim ni aktivnega managerja, je pa manager, ki ne šteje za aktivnega.

2.26 **Regija:** regija, v kateri je država stalnega prebivališča distributerja izdelkov. Regije: Evropa, Severna Amerika, Južna Amerika, Afrika in Azija.

2.28 **Maloprodajni potrošnik:** vsaka oseba, ki ni distributer izdelkov in kupuje izdelke za lastno uporabo.

2.29 **Sales leader:** distributer izdelkov, ki je dosegel raven supervisorja oziroma višjo raven.

2.30 **Komercialna raven:** poljubna raven, ki jo na temelju uresničenih kartonskih točk doseže distributer izdelkov in njegova nižja linija. To so naslednje ravni: assistant supervisor, supervisor, assistant manager in manager (glej 4.01(b)–(e)).

2.42 **Grosistična uvrstitev:** pravica do nakupa po grosističnih cenah. Distributer izdelkov je uvrščen na grosistično raven, če v poljubnih zaporednih dveh mesecih doseže vrednost dveh kartonskih točk.

Predstavljamo vam najpomembnejše, veljavne spremembe poslovne politike. Namen povzetka, ki ga objavljamo, je opozoriti in predstaviti novosti, za podrobnejše informacije preberite novo besedilo poslovne politike. Aktualno besedilo celotne poslovne politike (U12) je na voljo na distributerski strani naše osrednje spletne strani [foreverliving.com](http://www.flpshop.hu/oktatasi_es_segedanyagok/tarsasagi_szabalyzat.html) ter na strani http://www.flpshop.hu/oktatasi_es_segedanyagok/tarsasagi_szabalyzat.html.



10. MOTIVACIJSKI PROGRAM

(j) Kartonske točke, ki jih je distributer izdelkov dosegel pred uvrstitvijo na raven managerja, se prištejejo pri kvalifikacijah za motivacijski program.



15. PREPOVEDANE DEJAVNOSTI

(d) Nadaljnja prodaja drugim distributerjem izdelkov

V zvezi z maloprodajno dejavnostjo lahko distributer izdelkov izdelke prodaja le distributerju izdelkov, ki ga osebno sponzorira, vendar tudi njemu ne sme prodajati po ceni, ki je nižja od veleprodajne cene izdelkov. Prodaja vsem drugim distributerjem izdelkov je prepovedana tako s strani prodajalca kot kupca, pa naj gre za neposredno ali posredno obliko prodaje. Vrednost kartonskih točk za tovrstne prodaje se ne more upoštevati ne pri ugotavljanju aktivnosti ne pri drugih prednostih iz marketinškega načrta. Popravek se bo izvedel na temelju določila o prepovedanih dejavnostih.

(h) Prodaja v trgovini

1) Če s tem členom ni drugače določeno, distributerji izdelkov niso upravičeni izdelkov FLP oziroma spremljajočega informacijskega gradiva prodajati ali ponujati v malo- oziroma veleprodaji (vključujoč tudi tržnice) oziroma na drugih lokacijah. S posebnim dovoljenjem osrednje pisarne se lahko občasno (enkrat na vsakih 12 mesecev) organizira razstava na isti lokaciji, ki lahko traja največ teden dni.

2) Distributer izdelkov, ki ima storitveno trgovino ali pisarno, frizerski ali kozmetični salon oziroma ponuja zdravstvene storitve, lahko izdelke predstavlja in prodaja v svojih poslovnih prostorih. Vendar je prepovedana namestitve kakršnekoli zunanje označbe oziroma oznake v izložbi ali na oknu, ki bi kazala na oglaševanje izdelkov FLP.

3) Distributer izdelkov FLP ne sme prodajati ali oglaševati v obliki, ki bi se razlikovala od izvirnega pakiranja. Ne glede na določilo iz prejšnjega stavka se lahko izdelki v restavracijah predstavijo in postrežejo v čašah oziroma odmerkih.

(k) Prodaja za nadaljnjo prodajo

Distributer izdelkov ne sme nikomur prodati izdelkov za nadaljnjo prodajo in ne sme nikomur naročiti prodaje izdelkov FLP.

NE BI MOGLA REČI, DA ZAČETEK ZA TOMISLAVA BRUMECA NI BIL TEŽAK, SAJ PRED ENAJSTIMI NE DA NI IMEL PRAKSE, AMPAK NITI PISARNE ZA GRADNJO MREŽE V DRŽAVI. DANES PA NA POREŠKEM ODRU ŽE NASTOPA KOT SAFIRNI MANAGER.

Sponzorka: Jožefa Zore

Višja linija:

Dr. László Molnár,
Dr. Sándor Milesz,
Rex Maughan

„NISEM ISKAL DISTRIBUTERJEV, AMPAK LE LJUDI ZA GRADNJO MREŽE”

ANDREJA IN TOMISLAV BRUMEC SAFIR MANAGERJA

Imamo prav glede trditve , da je bila potrebna posebna odločenost za opravljanje posla Forever brez lokalne pisarne?

Takrat na to nisem gledal kot na nekaj posebnega, saj niti vedel nisem, kako bi lahko bilo sicer. Hrvaška pisarna je opravljala storitve tudi za naše območje, mene pa je gnala obljuba: Rex Maughan je dejal, da bo odprl pisarno v Sloveniji, ko bomo imeli 300 kartonov realizacije.

To pomeni, da ste dosegli...

To ni bilo vprašljivo, nihče pa ni računal s tem, da se bo zgodilo tako hitro – vsega šest mesecev smo potrebovali za doseg zastavljenega cilja in odprtje slovenskega centra. Pri tem je imel pomembno vlogo Dr. Sándor Milesz, ki nam je pomagal v vsem in seveda regionalni direktor za Hrvaško, dr. László Molnár, ki je servisiral to tržišče, dokler je mogel.

Od kod so prišli prvi sodelavci?

Z mojega prejšnjega delovnega mesta in iz kroga prijateljev in znancev. Posel sem vedno gradil tako, da nisem iskal distributerjev, ampak zgolj graditelje mreže, in vsi od mojih prvih pet sodelavcev so v tem času postali managerji ali soaring managerji.







Prej ali slej si dobil tudi zelo pomembno sodelavko, Andrejo...

Jaz sem začela veliko pozneje, čez dve leti, ampak ko sem se odločila, je delo steklo zelo hitro.

Tudi k tebi se je veliko ljudi priključilo. Komu si zaupala?

Zame so bili vedno pomembni ljudje, ki so takoj na prvo rekli, da jim stvar ugaja in bi radi sodelovali. V nasprotju s tistimi, ki so negotovi: „dobro-dobro, a ne vem še... nisem še čisto prepričan.....” To lahko vidite tudi na drugih področjih življenja – pri delu, hobiju ali v zasebnem življenju -, da so prvi uspešnejši. Iskala sem ljudi, ki so mi podobni, ki vedo, kaj hočejo v življenju in ki so prepričani, da bi radi delali z menoj.

Tomo, s čim pa ti prepričaš ljudi?

To se je v vmesnem času spremenilo: v zadnjem času se vse več ukvarjam s tem, da bi spremenil tudi duševno stanje ljudi, ne le materialno, in to pritegne veliko več ljudi kakor želja po denarju. Vsak človek nosi v sebi namen: biti uspešen, vendar pa ima vsak človek tudi vgrajene zavori – iz družine, okolja in vzgoje -, ki ga zadržujejo. Dober voditelj mu lahko pomaga, da jih hitreje premaga kakor bi jih sam in potem tudi uspeh pride hitreje. V osnovi vidim v vsakem človeku le dobro in skušam graditi na njegove zmožnosti in sposobnosti.

Je treba kdaj znati tudi reči ne?

Niti ne. Zakoni narave delujejo tako močno, da kdor ni sposoben premagati svojih notranjih zavor, prej ali slej sam od sebe izpade iz kroga. Na srečo mnogi zelo hitro spoznajo, kakšne možnosti se skrivajo v dvojnem interesu, ki ga skušam zastopati oziroma, da poleg materialnega delamo tudi za duševno in duhovno zdravje.

Si tudi ti moral premagati zavori?

Seveda. Tudi jaz in tudi drugi voditelji. Videti jim je, da so tudi oni prešli te faze, vsi so morali premagati svoje strahove; to potrebujemo, da bi lahko dajali. Kar pa je pri gradnji posla nujno, saj kdor ne zna dajati, tudi dobiti ne bo mogel. Predstavljajte si samo, da imate v žepu pest pšenice in greste vsak dan na vrt, se razgledujete, a je ne posejete – in iz nje ne bo nič. Semena je treba posejati, narava pa potem opravi svoje delo.

Zanimivo je, da s Tomom najdeva iste ljudi, le da po drugačnih poteh. Medtem ko on vpliva na ljudi duhovno, pa jaz čustveno, celo spiritualno. Ta čut sem verjetno prinesla še iz svoje prvotne stroke: dvajset let sem delala kot glasbenica, profesorica, dirigentka ali pa sem igrala na glasbilo. Na tem področju sem dosegla vse, kar sem lahko, zdaj me bolj privlači gradnja posla.

Ali imata še kaj časa tudi za druge reči?

Jaz sem vedno veliko potovala in potujeva tudi zdaj, oba sva se lotila tudi gradnje hiše. Tomo pa poleg tega še smuča, igra košarko in kolesari...

Tomo, kaj si ti prinesel s seboj iz svojega »prejšnjega« življenja?

Čeprav sem osemnajst let delal v bolnišnici, mi pri Forever to ni pomagalo. Koristilo pa mi je to, da sem pred tem delal v drugih mrežah, kjer sem bil svetovni prvak med distributerji, kot sponzor pa tretji. Tam sem se veliko naučil o psihologiji prodaje. Med vojno so distribucijske trgovine zaprli, jaz pa sem se moral ozreti za drugim poslom. V začetku sem imel veliko ponudb od različnih podjetij MLM, vendar so večinoma hoteli izkoristiti le moje prejšnje uspehe, medtem ko sami niso prispevali ničesar. Izdelke so imeli dobre, a marketinški načrt nikjer ni bil tako prepričljiv kakor pri FLP.

Katere so najpomembnejše postaje tvoje tukajšnje kariere?

Na tistih pet let, ko sem samo počival in nisem delal, nisem ponosen. V času aktivnega dela pa so vse pozicije, ki sem jih dosegel, dale posebno doživetje. Kar pa



me je posebno spodbudilo, je bil morda prvi World Rally, ki sem se ga udeležil. Presenetil in pritegnil me je Rex Maughan in delo njegove ekipe, njegova velikopoteznost. Predstavili so nam ves proizvodni cikel in dobili smo popoln pogled na to, kako je iz izvirne ideje nastalo svetovno podjetje.

Končno sta prišla so safirne uvrstitve. Kakšni občutki so to?

Obljubila sva si, da bova do konca leta safirja in to sva hotela tudi uresničiti. Po drugi strani pa je to le nov korak k našim ciljem. Najprej bi rada osvežila poslovne kontakte, ki sva jih nekoliko zanemarila, ker misliva, da ne smeva pustiti

nobenega neizrabljenega potenciala. Najin cilj je, da do konca leta doseževa 2500 točk, poleg tega se seveda veliko ukvarjava tudi z novimi ljudmi. Dolgoročni načrt pa je, da prihodnje leto podvojiva letošnjih 2500 točk in čutim, da je to v tem trenutku in s temi ljudmi tudi mogoče.



PROFIT SHARING 2.0

VSAK DISTRIBUTER FOREVER
BO DOBIL ŠE VEČ PRILOŽNOSTI
ŠE VEČ ZASLUŽITI, V ŠE VEČ
DRŽAVAH KOT DO ZDAJ.

Pred veliko leti je Forever uvedel širokopotezni motivacijski program Profit Sharing, ki je celo v tej poslovni panogi nekaj posebnega. Ta program pomeni, da je lahko vsak distributer deležen finančnih uspehov našega podjetja, iz tega sklada letno distributerjem po vsem svetu razdelijo več sto milijonov dolarjev. Program je imel pozitivne učinke in je marsikomu izboljšal življenjske razmere.

Mednarodne ovire? Premagali jih bomo!

Forever je že izdelal priložnost, ki bo omogočila mednarodne dimenzije motivacijskega programa Profit Sharing in tako premagal vse ovire, ki še obstajajo v prvotnem razpisu. Leta 2012 se bodo distributerji z vsega sveta lahko udeležili globalnega sklada Profit Sharing! To je **Profit Sharing 2.0**



PREDNOSTI

- 1) H globalnemu skladu prispevajo vse države, kjer promet preseže 3 000 kartonskih točk. Po starih pravilih je bil pogoj 5 000 kartonskih točk. Torej se bo sklad od zdaj razširil na ves svet, kar pomeni, da bo v globalni sklad prispevalo več držav.
- 2) Vsi, ki se uvrstijo v motivacijski program Profit Sharing 2.0, bodo ne glede na to ali bodo dosegli 1 500 kartonskih točk ali ne, dobili vabilo na globalni reli, kjer bodo prevzeli ček.
- 3) Po pravilih Profit Sharing 2.0 se v sklad Profit Sharing prišteva realizacija Profit Sharing managerjev iz nižje linije distributerjev iz katere koli države. Vendar pa Profit Sharing managerji ne prispevajo le k temu, da se poveča vaš profitni delež, ampak tudi k dvigu ravni uvrstitve.

SPLOŠNI POGOJI

- Bodite aktivni (4 točke), priznani manager v vseh mesecih kvalifikacijskega obdobja.
 - V kvalifikacijskem obdobju se uvrstite na vodstveni bonus.
 - Uvrstite se v program za spodbujanje nakupa osebnega avtomobila – to lahko izpolnite v kateri koli sodelujočih držav.
- Pomembna opomba:** Vsak distributer se lahko odloči, da bo splošne pogoje izpolnil v poljubni ali v matični državi, izjema je le program za spodbujanje nakupa osebnega avtomobila, saj te pogoji tega lahko izpolnijo v kateri koli sodelujoči državi.

RAVNI

● PROFIT SHARING - 1. RAVEN

Dopolnitev splošnih pogojev:

1. Zberite 700 osebnih in nemanagerskih točk. Od tega naj bo vsaj 150 točk pridobljenih s strani na novo sponzoriranih distributerjev. Teh 150 točk se lahko sešteje iz različnih držav, vendar se točke iz tujine ne prištevajo k znesku sklada za deleže.
2. 600 managerskih točk iz nižje linije se lahko realizira na dva načina:

a) Na temelju starega razpisa:

Podpirajte vsaj enega svojega priznanega managerja iz nižje linije, da bi v kvalifikacijskem obdobju zbrali vsaj 600 točk, potem ko ste se uvrstili na raven priznanega managerja. Ta sodelavec je lahko novi manager ali pa sodelavec ki se je že prej uvrstil na raven managerja. Te točke se ne prištevajo k skladu za udeležbo. (Pomembno: med 600 točk štejejo samo točke mesecev v katerih je manager bil aktiven).

b) Omenjeni so lahko managerji iz nižje linije iz poljubne države, ki so se uvrstili na raven Profit Sharing managerja.

3. Točke responzoriranih distributerjev se ne štejejo v 100 točk.

● PROFIT SHARING - 2. RAVEN

Dopolnitev splošnih pogojev:

1. Po uvrstitvi na raven priznanega managerja, zberite 600 osebnih in nemanagerskih točk v obdobju kvalifikacij. Od tega morajo vsaj 100 točk ustvariti na novo sponzorirani distributerji. Teh 100 »novih« točk lahko zberete v različnih državah. Točke iz tujine se ne prištevajo k znesku sklada za deleže.

2. Točke responzoriranih distributerjev se ne štejejo v 100 točk.

3. Podpirajte 3 priznane managerje iz različnih linij iz poljubnih držav, da se uvrstijo na raven Profit Sharing managerja. Ti sodelavci so lahko novi managerji ali pa sodelavci ki so se že prej uvrstili na raven managerja.

● PROFIT SHARING - 3. RAVEN

Dopolnitev splošnih pogojev:

1. Po uvrstitvi na raven priznanega managerja, zberite 500 osebnih in nemanagerskih točk v obdobju kvalifikacij. Od tega morajo vsaj 100 točk ustvariti na novo sponzorirani distributerji. Teh 100 točk lahko zberete v različnih državah. Točke iz tujine se ne prištevajo k znesku sklada za deleže.

2. Točke responzoriranih distributerjev se ne štejejo v 100 točk.

3. Preostanek osebnih in nemanagerskih točk je treba doseči v državi uvrstitve.

4. Podpirajte šest priznanih managerjev iz različnih linij iz poljubnih držav, da se uvrstijo na raven Profit Sharing managerja. Ti sodelavci so lahko novi managerji ali pa sodelavci ki so se že prej uvrstili na raven managerja.

Profit Sharing 2.0 je idealno sredstvo da postanemo globalni. Ker države lahko sodelujejo tudi z nižjim številom realiziranih točk in ker se v globalnem skladu za izplačila upoštevajo Profit Sharing managerji iz katerekoli države, bodo vsi distributerji prišli do globalne priložnosti





UVRŠČENI 09. 2011

KÁSA ISTVÁN & KÁSA ISTVÁNNÉ
TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ
JUHÁSZ CSABA & BEZZEG ENIKŐ

DR. FÁBIÁN MÁRIA

ÉLIÁS TIBOR

SZOLNOKI MÓNIKA

HEGEDŰS ÁRPÁD & HEGEDŰSNÉ LUKÁTSI PIROSKA MARIETTA

DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN & DR. SERES ENDRE

STEVAN LOMJANSKI & VERONIKA LOMJANSKI

DOBAI LÁSZLÓNÉ & DOBAI LÁSZLÓ

VARGA RÓBERT & VARGA-HORTOBÁGYI TÍMEA

TÓTH ZOLTÁN & HORVÁTH JUDIT

HAIM JÓZSEFNÉ & HAIM JÓZSEF

VARGA JÓZSEFNÉ

DR. NÉMETH ENDRE & LUKÁCSI ÁGNES

JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ & NENAD PAVLETIĆ

HAJCSIK TÜNDE & LÁNG ANDRÁS

BÁRSONY BALÁZS & BÁRSONYNÉ GULYKA KRISZTINA

VARGA GÉZA & VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA

JOVANKA STRBOJA & RADIVOJ STRBOJA

SENK HAJNALKA

GULYÁS MELINDA

NAVIJAJ Z NAMI

IN ZMAGAJ!

FOREVER
The Aloe Vera Company



Ali veš, da na je svetu zelo posebna zastava? Obstaja že 31 let in si je nihče ne more prilastiti, čeprav je globalna. Že 150 držav jo šteje za svojo. Edina zastava, ki je last vseh ne glede na starost, spol, šolsko izobrazbo, jezik in politično ali versko pripadnost. Zastava združuje družine, ljudstva in narode ter ustvarja prava prijateljstva.

Zastava, ki je simbol v svetu, glasnik enotnih, večnih in pravih človeških vrednot. To je Foreverjeva zastava.

Bela Foreverjeva zastava z zlatim orlom ne označuje zgolj svetovne znamke, ampak podjetje, označuje spravo, zdravje, prijateljstvo, dober namen, materialno dobrobit, zanesljivo, predvidljivo prihodnost in pripadnost dobrim stvarjem, obenem pa je tudi simbol sožitja in složnosti.

Forever Living Products Madžarska se je skupaj z jadranskimi regijami zopet povezala. Razglasili smo tekmovanje. Res je, da smo bili tudi doslej in smo še med najboljšimi. Naša regija Forever je edina skupnost držav na svetu, ki je že od prvega meseca in zdaj že 15. leto redno med prvimi desetimi državami z največjim prometom. Vemo, da so pri nas najuspešnejši managerji, pol sveta se hodi k nam učiti, na izobraževanja, ki jih vodijo naši voditelji, čaka na tisoče ljudi na petih celinah. Da, tudi doslej smo vedeli, da smo uspešni, vendar smo zdaj sprejeli končno odločitev.

Šport, ta plemeniti boj, imajo radi milijoni, še več pa je tistih, ki radi navijajo, spodbujajo svoje ljubljence. Kdor navija za druge, je tudi sam del tega uspeha. Mnogo manj je tistih, ki poznajo trdo delo, mrzla jutra, samoto, zavrnitev, nezaupanje – prijatelje zmage. Čeprav imaš vizijo, se ukvarjaš le s sabo, ker veš, da se na koncu stokrat in tisočkrat splača.

Večno veljavna uresničena vizija dr. Sándorja Milesza, našega državnega direktorja, je Foreverjeva pot, katere temelje je položil pred 15 leti. Predstavlja zavezanost, velikansko strokovno znanje, spodbuja in nas uči. Zaupa nam in milijoni mu verjamejo. Pod njegovim vodstvom je naša regija že od prvega dne odločilna Foreverjeva država na svetu. Na tisoče današnjih Foreverjevih managerjev in na milijone uporabnikov potrjuje pravilnost skupnega cilja in vseh dosedanjih vizij. Nazadnje je dejal: »Ni dovolj biti dober in biti med prvimi. Mi smo najboljši, prvi bomo v Evropi in prvi na svetu!«

Če bomo odslej namenili le malo več sami sebi in bo vsak od nas kupil samo eno vrečko Aloe2Go več, bomo prvi v Evropi, in če bomo poslej kupili samo eno škatlo Touch of Forever več – bomo prvi na svetu. Vem, tudi ti želiš biti del skupnega uspeha. Poišči našo Foreverjevo zastavo v naših centrih, zapiši nanjo svoje ime in zgodovinski trenutek. S tvojim podpisom jo bomo odnesli na evropski reli, pozneje pa bo plapolala pred narodi sveta. Računamo nate, imel se boš fantastično, si ključni akter našega uspeha. Vživi se in postal boš prvi! In to bo lahko odvisno od tiste dodatne vrečke pijače Aloe2Go!

Tibor Radóczy,
soaring manager, regionalni direktor



DRAGI KEDVES ÚJ SASOK! DRAGI NOVI ORLI!
DRAGI NOVI ORLI!
POŠTOVANI NOVI ORLI!



„VIŠJE, VIŠJE!“

ERIKA DAVIS IN HARRY DAVIS

MANAGERJA

Erika je fizioterapevtka, trenutno je zaposlena v svojem podjetju. Njen soprog, Harry, je letalski inženir, dela na letališču Heathrow v Londonu.

Erika je nekoč igrala košarko, Harry pa ragbi, posla sta se lotila s poštenostjo in vztrajnostjo, ki sta jo s seboj prinesla iz sveta športa. Živita v dveh državah hkrati, veliko potujeta med Londonom in Budimpešto.

Njuni sponzorji Aranka Vágási in András Kovács, višja linija Miklós Berkics, József Szabó, Rex Maughan.

Kako sta prišla v stik s Foreverjem?

Erika: Sama že osem let uporabljam izdelke in jih tudi poznam, srečanje z Aranko, mojim sponzorjem, pa je bilo naključno. Obe sva čakali na vrsto v frizerskem salonu, jaz sem medtem po telefonu usklajevala termin s svojimi pacienti, ko je s sosednjega sedeža posegla vmes Aranka in dejala, da bi s takšno organizacijske sposobnostjo lahko delala tudi pri Forever. Preizkusila sem že več poslov MLM, a nisem razumela, kaj v tem dobrega zame, zato me tam takrat tudi Arankina ponudba ni ganila. Ostali sva v stikih, Xénia in Boti (*uredn.: otroka Aranke Vágási in Andrása Kovácsa*) pa sta mi leto dni nagovarjala, tako sem se na koncu vdala.

Kateri so bili začetni koraki?

Erika: Ker sem izdelke poznala, sem jih priporočala tudi svojim pacientom, čeprav me poslovni del takrat še ni zanimal. Raven supervisorja je prišla sama po sebi, potem pa sva se uvrstila na reli v Poreču. Harry je ravno imel malo časa, zato sva šla, čeprav se mi je zdelo, da bi v Poreč lahko šla kadarkoli, če bi se nama zahotelo. Harry je užival na soncu, jaz pa sem se udeležila programa. Zdravniška predavanja so me takoj pritegnila, marketing pa me - iskreno rečeno - ni zanimal. Po Poreču sem na Arankino prigovarjanje začela tudi druge vključevati v sistem. Mož je iz vsega opazil le toliko, da se je obrnilo pri nas kar veliko ljudi, in da je bilo vsako jutro na mizi vse več izdelkov. Harry je bil prijazen, rekel je, da v vse to ne verjame, a ker me ima rad, je pojedel vse po vrsti.

Kako se je posel razvijal naprej?

Erika: Najprej sem mislila, da je treba prodajati izdelke, potem sem spoznala, da temu ni tako: prodati je bilo treba možnost, kar lahko storiš tako, da si verodostojen do drugih. Kakor „se je krepila moja duša“ do Foreverja, sem opazila, da mi ni treba iskati ljudi, ampak me oni najdejo sami, da jim povem, kaj je to vse skupaj, ker bi se radi priključili tudi oni. A da povem po vrsti: po spomladanskem Poreču sva postala assistant managerja in realizirala tretjo raven za dunajski reli. Iz regije je bil poleg naju na odru samo še en par, kot udeleženec, ki je bil uvrščen na tretjo raven.

Kako se je sčasoma spremenil tvoj pristop?

Harry: V začetku nisem verjel v vse skupaj. Tudi v Londonu lahko srečaš številne podobne posle, in zdelo se mi je, da je v zadevi nekakšna potegavščina. Potem pa sem na Dunaju videl udeležence, ki so prišli iz različnih držav, in pomislil, morda pa je res vse resnično. Prisluhnil sem predavanju Rolfa Kippa, ki je govoril o tem, kako je treba vzpostaviti posel na najenostavnejši način. Ko sva prišla domov, sva se z Aranko pogovarjala, in začutil sem, da je prišel čas, da se tudi sam aktivno vključim v gradnjo posla. Julij in avgust sta minila v trdem delu, a postavila sva ekipo, ki nama je prinesla managersko raven. Veliko zahvale gre Judit Várady, Kati Cinkóci, zakoncema Huszik, zakoncema Rády in Erikini materi.

Kaj je zate najpomembnejše v tem poslu?

Harry: Radi bi, da bi vsi člani ekipe pomagali drug drugemu, kakor jim tudi mi pomagamo. Mi nikogar ne pustimo samega, če je treba, mu z veliko mero potrpežljivosti pomagamo tudi daljši čas. Pomembno je, da spoznajo, da ne delajo za nas, ampak zase. Za nas je zelo pomembna iskrenost, da se s čisto vestjo pogovarjamo s tistimi, ki so se nam priključili: pomembno je, da jim bo jasen tako posel kakor cilji in pa tudi pot, ki vodi do njih. Tako kot nazaduje gospodarstvo, nazaduje tudi zdravstvo. Vsi ljudje iščejo možnosti preventivnih rešitev, kot vidim, je to najhitreje rastoči trg. Globalna trgovina vsakomur ponuja možnosti za izpolnitev prihodkov.

V čem se je spremenilo vajino življenje?

Erika: Nekoč sem si po končanem delu želela le to, da zaprem vrata za seboj, in da me bo objel mir. Zdaj so se stvari popolnoma spremenile: vrata so se odprla, Aranka in Boti sta vstopili, za njima pa ekipa. Po osem do deset urnem delu na dan ob večerih gradimo ekipo, največkrat pri nas. Harry ne govori madžarsko, on sklepa iz govorice telesa, ima neverjetno sposobnost opazovanja. Dolgo časa nisem razumela, zakaj je ponudba Foreverja dobra za nas, zdaj pa tega ne razumem, zakaj niso vsi v Forever.

Za to, kar smo dosegli, gre zahvala Aranki, Andrásu, Boti in Xéniji, ker en sam tega ne bi zmožgel. Za nas so kakor GPS v avtomobilu: usmerjajo nas na pravo pot. Veliko mi je pomenil objem Mikija Berkicsa, ki mi je vedno dajal energijo. Neverjetno se mi je zdelo, da pride človek k tebi in ti želi pomagati. Tega nisem doživela nikoli prej. Na prejšnjem delovnem mestu sem bila samo v „obrambni poziciji“, morda je zato bilo zame in tudi za druge tako težko odpreti se v smer multi-level.

Kakšni so vajini načrti?

Erika: Midva sva vstopila v motorni čoln in se oddaljujeva od obale, kdor bo vstopil, ga bomo popeljali s seboj, mu pomagali, kdor pa hoče ostati na obali bo pač ostal. Mi se ne bomo zaustavljali, kakor pravi pesem našega življenjskega videa: higher, higher, higher!

Povedal si odlično prisposodobno...

Harry: Da, zame je posel Forever kakor snežna kepa: vzameš jo v roke in jo oblikuješ, seveda pa se prej razgledaš, da si izbereš najkakovostnejšo surovino. Začneš jo kotaliti po pobočju navzgor, na pol poti lahko izgubiš svoj zagon, potem se je treba zaustaviti, da si nabereš moči – oditi moraš na Dan uspeha, na izobraževanje in prisluhnitni sponzorjevim besedam. Zavihaš rokave, po dolgi poti prideš na vrh hriba, in ko se tvoja snežna krogla kotali navzdol, je vse večja, tako kot tvoja ekipa. Treba pa je paziti, kajti tudi navzdol jo je treba usmerjati, da se ne bi stopila.

In kako je z vajino snežno kepo?

Harry: Še malo jo bova potiskala po hribu navzgor...





RAVEN MANAGERJA SO DOSEGLI



Ferenc Molnár

(sponzor: József Andriška)

»Delam, kar se mi ljubi, najlepše pa je, da to ne pomeni, da se zaletim v vse, česar se spomnim. Nasprotno, pred vsakim dejanjem se prepričam, da je to, kar želim storiti, v danih okoliščinah edino, kar bi rad naredil, kar me bo približalo mojim ciljem, kar je sploh smiselno.«



RAVEN ASSISTANT MANAGERJA SO DOSEGLI

Baumann Brigitta
Csiba Annamária
Dr. Scheuring Zsolt
Heiner Ágnes
Hirczl Éva
Ifj. Takács Gyula
Kollár Pál & Bozsik Eszter
Láng Zoltán
Palanca László & Springmann
Andrea
Schillinger Péter
Simon Lajos & Simon Judit
Biljana Stanojev
Szántó Erika & Gyurján László
Szerdahelyi Veronika
Takács Gyula
Tóth Artila József
Uti Jenő



RAVEN SUPERVISORJA SO DOSEGLI

Milorad Bračanović
Ivana Bračanović
Dandár Zoltán
Dr. Valóczki József
Farkas Péter
Matija Jagodin
& Sandra Jagodin
Jónás Judit
Kiss Gyula & Kiss Gyuláné
Kristófné Almási Éva
& Kristóf János
Mészáros József
Biljana Martinović
& Miodrag Martinović
Németh Viktória
& Kis Csaba
Némethné Kovács Dominika
& Németh Sándor

Oláh Erika
Ollári Tamás
& Ollári Tamásné
Alenka Ozbolt Srdić
& dr. Zoran Srdić
Vesna Runf
Sekula Erika
& Sekula László
Simkó Zsolt
Soltész Lajos Ferenc
& Lovász Marianna
Szilágyi Gábor
Tóth Enikő
& Knaurek Róbert
Váli Józsefné
& Váli József
Zsolnay Orsolya

V naši oktobrski številki časopisa Forever smo objavili uvrščene za Holiday Rally v Poreču in so pomotoma izostali:

*Brigitta Bálint in Roland Kovács 1. raven
Erzsébet Liszkai in János Schnádenberger 2. raven
Istvánné Davcsik 2. raven
Sándorné Csontos 2. raven*

Prizadetim se opravičujemo.



SKUPAJ NA POTI USPEHA



ZMAGOVALCI PROGRAMA ZA SPODBUJANJE NAKUPA OSEBNEGA VTOMOBILA

1. RAVEN

Jožica Arbeiter & dr. Miran Arbeiter
Marija Buruš & Boško Buruš
Dr. Dósa Nikolett
Goran Dragojević & Irena Dragojević
Éliás Tibor
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gergely Zsófia & dr. Reindl László
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Iskra Rinalda & Iskra Lučano
Dragana Janović & Miloš Janović
Kása István & Kása Istvánné
Dr. Kiss Ferenc & dr. Nagy Ida
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Lukács László György
Major István & Majorné Kovács Beatrix
Mayer Péter
Mohácsi Viktória

Dr. Molnár László &
Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi Annamária
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella & Márkus József
Marija Nakić & Dušan Nakić
Orosházi Diána
Orosz Ilona & dr. Gönczi Zsolt
Dr. Pavkovics Mária
Radics Tamás & Poreisz Éva
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokonay Adrienne & dr. Bánhegyi Péter
Rusák József & Rusák Rozália
Rusák Patrícia
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seres Endre & dr. Pirkhoffer Katalin
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Szöllösi Cecília
Tanács Erika
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán
Varga Józsefné
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor

Jožefa Zore
Zsidai Renáta

2. RAVEN

Dr. Németh Endre és Lukácsi Ágnes
Révész Tünde & Kovács László
Siklósné dr. Révész Edit & Siklós Zoltán
Szépné Keszi Éva & Szép Mihály
Varga Géza & Vargáné dr. Juronics Ilona

3. RAVEN

Berkics Miklós
Bruckner András & dr. Samu Terézia
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Budai Tamás & Budai-Schwarz Éva
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Halmi István & Halminé Mikola Rita
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
Szabó József & Szabó Józsefné
Tóth Sándor & Vanya Edina
Utasi István & Utasi Anita
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert

CONQUISTADOR CLUB

MADŽARSKA



1. Kása István & Kása Istvánné
2. Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
3. Dr. Fábíán Mária
4. Éliás Tibor
5. Szolnoki Mónika
6. Hegedűs Árpád & Hegedűsné Lukácsi Piroska Marietta
7. Dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
8. Dobai Lászlóné & Dobai László
9. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
10. Tóth Zoltán & Horváth Judit

SRBIJA



1. Jovanka Strboja & Radivoj Strboja





Halmijeva ekipa (ekipa Istvána in Rite Halmi) je leta in leta obiskovala Grčijo. Na to pot ni mogel iti kdorkoli, samo tisti, ki so bili uvrščeni s 25 točkami. Tega je na počitnice povabil njegov manager, torej so bile zanj brezplačne (če je dosegel višjo raven, so bile brezplačne tudi za njegovega partnerja), prostovoljno pa je lahko vzel s seboj družinskega člana (strogo samo otroka, starša ali stare starše). Potovali so v skupnem avtobusu. Tisti, ki so se udeležili programa že prej, so pripovedovali o pomembni vlogi vzdušja na avtobusu, drugi pa so se podali v kampanjo za ponovno potovanje v Grčijo. Mi pa smo vznemirjeno pričakovali svoj prvi obisk helenskega območja. Avtobus je krenil opoldne. Pripravila sem nekaj sendvičev, drobnarij za pod zob, vodo in sadje, zvečer še pravljica otrokom za lahko noč, nato pa spanje do jutra. Z nami je potovalo veliko majhnih otrok, presenetljivo, da so prav oni najlažje prenašali potovanje z avtobusom. Februarja sta tja odpotovala tudi zakonca Halmi, da bi osebno preverila hotel – jaz osebno zelo cenim to vrsto pozornosti vodje. Dali so nam tudi veliko prospektov o hotelu, tako nas je zjutraj, ko smo se prebudili, čakala enaka podoba, kakor na prospektih, ki smo si jih ogledovali že mesece. Hotel s štirimi zvezdicami je stal neposredno na morski obali, imel lastno široko peščeno plažo, odbojkarstvo in nogometno igrišče na plaži, velik bazen, negovani park in igrišče za tenis. Že okrog 11. ure smo lahko zasedli svoje sobe – do tedaj pa smo na obali, kjer je pihljaj rahel vetrič, občudovali kristalno čisto vodo, popoldne pa smo se seveda že kopali v njej. Do odhoda domov je bil predviden trojni program: zajtrk-kopanje-večerja (imeli smo polpenzion), ker pa je bilo potovanje skupinsko, je program popestrilo veliko dogodkov. Predvsem zanimiva je bila ideja Rite in Istvána: „igra angelov“. Bistvo tega je, da je pred potovanjem vsak potegnil listek, na katerem je bilo zapisano ime enega od udeležencev, in je tej osebi poskušal polepšati počitnice. Zadnji večer pa je bilo treba uganiti, kdo je bila oseba, ki nas je največkrat presenetila. Nekateri so uganili ime svojega angela samo zato, ker mu je le-ta posodil ribiško palico. Rečeno je namreč, da ribiči tega običajno ne počno, zato je bil sumljiv! Seveda pa je angel vedno pozoren: zdaj skoči po kremo za sončenje, zdaj pošlje pivo na obalo, prigrizek za popoldan, kavo k zajtrku, pohvalne vrstice, citate v pisni obliki, drugič spet zaželi lahko noč z lepo grško razglednico, ki jo pusti na pragu. V zadnjih dneh sem izvedela, da sta se tudi Rita in István običajno šla „igro angelov“ (onadva izkažeta pozornost



tudi tistim, ki so jih izžreballi drugi), s čimer sta temeljito zamešala štrene tistim, ki so že bili prepričani, da vedo, kdo je njihov angel v igri. Otroci so nadvse uživali. V Halmijevi skupini nas je bilo okrog sedemdeset, predvsem tisti, ki so bili uvrščeni pred nedavnim, in pa njihovi managerji. Vsi smo bili veseli, pozitivni in pripravljeni priskočiti

na pomoč – to je že v osnovi vplivalo na prijetno vzdušje. Poleg tega je bila družba glede osnovnega (ali sedanjega, poleg Forever) poklica posameznika zelo pisana (s številnimi intelektualci – ni slučaj, da je toliko posnemanja v Halmijevi ekipi), zato smo vedno imeli koga, ki smo ga lahko vprašali, vedno je bil kak strokovnjak: zdravnik, biolog, profesor zgodovine, profesor matematike, potapljač, študent prvega letnika, profesor glasbe, ... in ljubiteljski športnik. Tudi proti koncu sezone je življenje v morju neverjetno bogato, polno različnih školjk, rakov, majhnih ribic in meduz.

Nekega dne smo šli na izlet v zgodovinski kraj, Meteora. Takrat se je izkazalo, da imamo med seboj profesorja zgodovine najmočnejše gimnazije v Miskolcu (in hkrati v državi). V samostanu nam je pomagal razumeti stvari, najimenoitnejše pa je bilo, da nam je ponudil, da bo imel zvečer posebno učno uro zgodovine o grških mestnih državah, o Makedoncih... bil je genialen!

Z nami je bilo tudi veliko otrok, in tudi v tem primeru je bila skupnost veliko olajšanje, saj je vsak pazil tudi na otroke drugih, tako so se tudi starši lahko odpočili. Študent nam je pokazal igre, ki se jih je naučil v taboru brucev. Ena od iger je bila manjši družbi tako vseč, da smo se igrali do zgodnjih jutranjih ur. Malo smo seveda tudi delali. Jaz sem družbo močno priganjala, da bi se čim prej sestali, ker me je zelo zanimalo, kako je bilo na Super reliju. Reli se je končal neposredno pred Paralijo, nekateri so se vrnili v torek, v petek pa že krenili v Grčijo.... István in soproga pa sta bila skupaj z najvišjimi vodji Forever uvrščena tudi na Post reli na Bahame, tako sta en dan zamudila v Grčijo – sprejeli smo ju s skupnim pevskim zborom.

Vsem sta pokazala nove izdelke, pripovedovala zgodbe z relija, pa tudi, kako sta se srečno rešila pred hurikanom Irene na Bahamih s pomočjo Rexa Maughana. No, tudi István in Rita nista prisiljena hoditi k sosedom po velikodušnost, s takšnimi osebnimi darili sta se vrnila, da nam je dih zasta! Prinesla sta jih tudi s seboj v Grčijo: vsak njun manager je dobil osebni paket Forever. Med njimi so bili nahrbtniki, rokavniki, uhani z orli, peresa, obeski za ključke, in barvni listi o novi paleti Sonya, neseseerji Sonya, še naštetih ne morem vsega!

Fotografije kažejo samo drobce pravega vzdušja. Nihče ni bil navdušen nad vrnitvijo domov, in ko je István vprašal, kdo bo prišel tudi prihodnje leto, so vsi dvignili roke, jaz kar obe!



Katalin Prágai-Szalay
managerka

Ps.: Ko sem bila v tujini, je bil doma s 25 točkami uvrščen eden mojih sodelavcev! Dober občutek počitnikovati in si od časa do časa ogledati informacije o točkah, kako se povečujejo! (Videla sem nekega moškega v salonu z borzno krivuljo na svojem prenosnem računalniku. Članom Forever tudi v času počitnic gredo črte lahko samo navzgor, pogledati jih je treba samo zato, da vidiš, za koliko!)

OBVESTILA

OSREDNJA OBVESTILA

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

NADALJNJA PRODAJA, OGLAŠEVANJE

Proti pravilom je prodaja naših izdelkov in marketinškega gradiva tako po elektronski kot po običajni trgovski poti, o čemer lahko več preberete v točkah 14.2.5 in 14.9.1 naše mednarodne poslovne politike. Tu boste našli tudi informacije o pravilih za oglaševanje vaše dejavnosti (14.14) oziroma izdelavo lastne spletne strani (14.9.2).

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



MADŽARSKA

Osrednja uprava v Budimpešti:

I 183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. E-pošta: flpbudapest@flpseeu.hu
Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289
Državni direktor: dr. Sándor Milesz, mobilni telefon: +36 70 316 0002
Direktorica za marketing in komunikacije: Bernadett Huszti, interna 194, mobilni telefon: +36-70-436-4212;
Zsuzsanna Petróczy: interna 106, mobilni telefon: +36-70-436-4276;
Melinda Molnár: interna 120, mobilni telefon: +36 70 436 4178
Direktorica prodaje in trženja: Erzsébet Ladák, tel.: +36-1-269-5370, interna 160, mobilni telefon: +36-70-436-4230; Oddelek za mednarodne komunikacije: Aranka Szecsei, interna 136, mobilni telefon: +36 70 436 4229; Ottilia Csábrádi, interna 135, mobilni telefon: +36 70 436 4227.
Oddelek za razvoj in usposabljanje (FLP TV): Sándor Berkes, interna 133, mobilni telefon: +36 70 436 4213

Izobraževalni center:

I 067 Budapest, Szondi utca 34., tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285, +36-1- 373-0025, faks: + 36-1-312-8455, Delovni čas: ponedeljek-petek od 10.00 do 21.00 ure.

Izobraževalni center SONYA:

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

NAROČANJE IZDELKOV

Naše izdelke lahko kupite osebno v naših predstavništvih oziroma jih naročite:

- po mobilnem telefonu na številkah +36-70-436-4290 in +36-70-436- 4291 oziroma po telefonu +36-1-297-5538 in +36- 1-297-5539, +36-70-436-4295, +36-70-436-4294 med tednom od 8. do 20. ure, oziroma na brezplačni zeleni številki +36-80-204-983, od 12. do 16. ure.

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

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

Izdelke Forever Living Products tržimo s priporočilom Zveze madžarskih zdravilcev.

Operativna uprava:

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

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

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

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

Forever Resorts

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

Phónix prodaja letalskih voznic

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

NAŠI ZDRAVNIKI SVETOVALCI:

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

KOLENDAR PRIREDITEV

Budimpešta, Success Day: 17. 12. 2011



OBVESTILA



SRBIJA

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

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

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

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

Beograd, Success Day: 19.11.2011



ČRNA GORA

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

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



SLOVENIJA

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

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

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

Ljubljana, Success Day: 19.11.2011



HRVAŠKA

Zagrebska pisarna: 10000 Zagreb, Trakoščanska 16. tel: +385 1 3909 770;
faks: +385 1 3909 771, Delovni čas: ponedeljek in četrtek od 9. do 20. ure,
torek, sreda in petek od 9. do 17. ure

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

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

Opatija, Success Day: 15.10.2011
Usposabljanja: Zagreb, Trakoščanska 16.,
ponedeljek, sreda od 18. do 19. ure
Reka, Strossmayerova 3 a., ponedeljek, četrtek od 18. do 19. ure



ALBANIJA

Tiranska pisarna: Tiranë, Reshit Çollaku 36. Tel./faks: +355 42230 535
Delovni čas: ob delavnikih od 9. do 13. in od 16. do 20. ure

Regionalni direktor: Atilla Borbáth
mobilni telefon: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293
Vodja pisarne: Xhelo Kiçaj tel/faks: +355 69 40 66 811,
mobilni telefon: +36 70 436 4310

Tirana, Success Day: 2011.11.20.



BOSNA IN HERCEGOVINA

Sarajevska pisarna: 71000 Sarajevo,
Dzemala Bijedica 166 A.
tel.: +387 33 760 650, +387 33 470 682,
faks: +387 33 760 651

Regionalni direktor: Dr. Slavko Paleksić

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

Vodja pisarne: Enra Hadžović

Bijeljina, Success Day: 10.12.2011



KOSOVO

Prištinska pisarna: Prishtinë Rr. Uçk br. 94.
tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911



VSI BI RADI
IMELI POPOLN VIDEZ,
RADI BI OBVAROVALI SVOJO
KOŽO PRED IZZIVI VSAK DANJEGA
ŽIVLJENJA, PRED VETROM, SONCEM IN
ŠKODLJIVIM ONESNAŽENJEM. DRUŽINA
PROIZVODOV ZA NEGO ALOE FLEUR
DE JOUVENCE KOŽO HRANI IN JO
VARUJE PRED ŠKODLJIVIMI
DEJAVNIKI.



Aloe Fleur de Jouvence®
an aloe restorative beauty

©2011





Aloe Fleur de Jouvence je komplet izdelkov za nego obraza, ki je primeren tako za ženske kakor za moške, tako doma kakor za nego v salonih. Podjetje ni prenovila samo zunanost izdelkov, ampak je odvezla iz izdelkov paraben, zaradi katerega so imeli nekateri alergijske reakcije.

Najučinkovitejša je vsakdanja uporaba teh izdelkov, vendar če tedensko nekajkrat žrtvujemo po nekaj minut, želeni učinek ne bo izostal!

Kot prvi korak uporabimo hipoalergenski Aloe Cleanser, ki kožo očisti umazanije, make upa in poleg tega ohranja vlažnost in idealno PH vrednost kože. Z navlaženo blazinico vate ga porazdelimo po obrazu, vratu in dekolteju, nato pa ga izperemo s čisto vodo. Nato prav tako z blazinico vate nanesimo brezalkoholno aloe vero in Rehydrating Toner, ki vsebuje kalogen, ki pomaga pri prekrvavitvi, je vlaži in čisti. S tema dvema korakoma – kar priporočam redno vsak dan – smo pripravili kožo za sprejemanje nadaljnjih vlažilnih in hranljivih snovi.

Prav tako vsak dan uporabljamo Firming Day Lotin za obnavljanje kože in krčenje por, ki vsebuje vitamine A, C in E, in ki varuje kožo pred vremenskimi vplivi, pred nalaganjem umazanije in pred znaki staranja, poleg tega je idealna podlaga za make up.


Pri vsakodnevni negi kože poleg nege obraza ne pozabimo nego kože na vratu in dekolteju.

Če si poleg vsakodnevne nege zaželi naša koža tudi osvežitve, da bo postala napeta, obnovljena in kondicionirana, je naslednji korak v naši kozmetični negi maska Mask Powder. Albumin in sestavine koruznega škroba naredijo kožo napeto, kaolin pa vsrka odvečna olja. Kavno žlico maske Mask Powder zmešajmo s prav tolikšno količino Aloe Activator – ki prav tako sodi med naše izdelke – ki vsebuje encime, aminokislino in polisaharide, s tem kožo idealno očisti, jo navlaži in nahrani. Na obrazu, vratu in dekolteju jo s čopičem enakomerno porazdelimo. Lahko ji dodamo tudi kapljico meda Bee Honey, da bo koža bolj navlažena in nahranjena. Po dvajsetih-petindvajsetih minutah masko izperemo z mlačno vodo. Ne prestrašimo se, če se bo koža vlekla in bo napeta. V izjemnih primerih se na koži lahko pojavi tudi rdečica zaradi povečanega krvnega obtoka.

Za posebno hladne in vetrovne dneve priporočam tudi uporabo kreme Recovering Night Creme, ne le kot nočno kremo. Če jo uporabljamo zjutraj, lahko zaščitimo svojo kožo pred izgubo vlažnosti. Kolagen in elastin, ki ju vsebuje, pa preprečita nastanek gub in ohranjata kožo mladostno.

Prijazno vabim vse, ki imajo vprašanja, težave, ali si želijo malo razvajanja, da nas obiščejo v našem izobraževalnem centru (Sonya Oktatási Központ) v ulici Nefelejcs.

Veronika Kozma
kozmetičarka



BOROVEC 3 1236 TRZIN
IN KOLODVORSKA ULICA 14, LENDAVA

BOŽIČNI SEJEM

8. IN 9. DECEMBER 2011

Prisrčno vabljeni na božični sejem

**OD 20%-50% POPUSTA
NA NEKATERE NETOČKOVNE MATERIALE
IZ NAŠE PONUDBE!**

**Presenetite svoje najdražje z najlepšimi
Sonya pribori in dodatki!**

**Želimo Vam
vesele prihajajoče praznike!**

FOREVER 
The Aloe Vera Company



FOREVER

The Aloe Vera Company

*Vegyél egy Aloe2Go-t, hogy elsők legyünk Európában és vegyél egy TOUCH dobozt, hogy elsők legyünk a világon!
Kupite Freedom2Go, da bomo prvi v Evropi, in kupite škatlo Touch, da bomo prvi na svetu!*



S. H. H. H. H.

Joe Mangrum

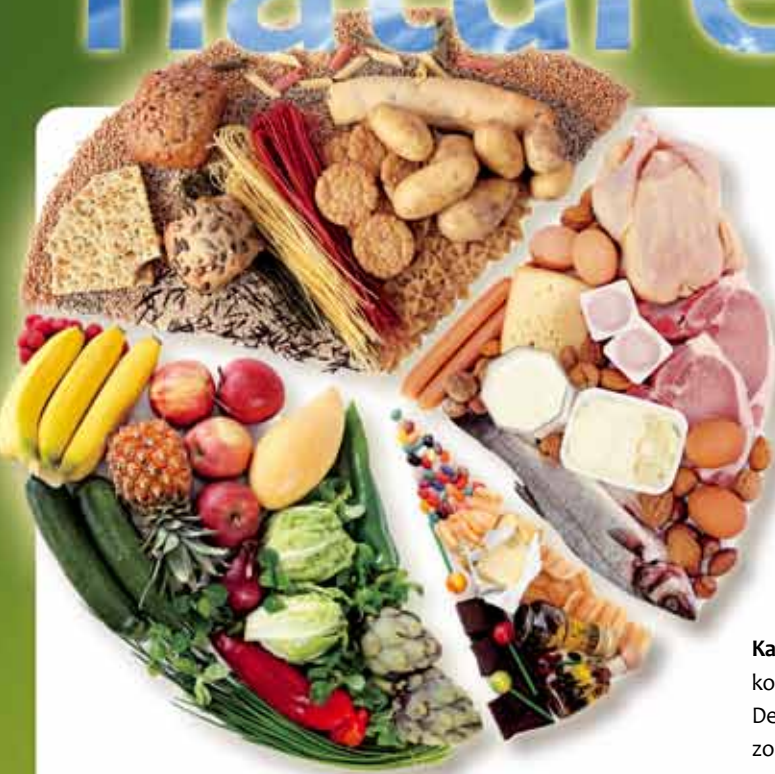
Pridružite se in podpišite! Naj bo tudi vaše ime na zastavi, ki bo plapolala na evropskem reliju.
Csatlakozz és írd alá, szerepeljen a te a neved is azon a zászlón, ami az Európai Rally-n fog lobogni!

FLPTV
HUNGARY
www.fullarts.hu/flp

Zadnje čase dobivamo veliko pisem naših gledalcev, ki jih moti majhna velikost slike, dodajajo pa, da je na drugi strani celozaslonski način tako nekakovosten, da se ga preprosto ne da gledati. Prav zaradi tega smo začeli iskati nove rešitve in že preizkušamo televizijsko okno srednjih mer, ki zagotavlja kakovostno spremljanje televizijskega sporeda. Velikost pogleda lahko spreminjate s klikom na ikono na gornji desni strani zaslona. Preizkusno različico lahko dobite s klikom na ikono FLPTV na spletni strani www.fullarts.hu.

Skupina FLPTV vam želi prijetne trenutke ob gledanju oddaj!

Sándor Berkes,
FLPTV



**VSI VEMO, KAKO POMEMBNI SO VITAMINI.
KAJ PA MINERALNE SNOVI?**

Rudnine in elementi v sledovih

Presnova rudninskih snovi je pomemben del biološkega procesa, saj preprečuje motnje elektrolitov v človeškem organizmu. Del njih ima podobno vlogo kakor vitamini. Vsi vemo, da so vitamini nepogrešljivi za pravilno delovanje našega organizma, nekoliko manj pa vemo o tem, da so rudninske snovi vsaj tako pomembne, brez njih namreč organizem ne more sprejeti vitaminov, in ti ne morejo razviti svojega vpliva. Živi organizmi so sicer sposobni proizvesti nekaj vitaminov, rudninskih snovi pa nikakor ne morejo sintetizirati, treba jih je v organizem vnesti s prehrano, ki se nato prek črevesja absorbirajo in s pomočjo krvnega obtoka pridejo v tkiva in celice. Ustrezna količina in razmerje rudninskih snovi je nujno potrebna za nemoteno delovanje našega organizma. Rudninske snovi in mikroelementi predstavljajo okrog 5 odstotkov našega telesa. Posamezni minerali so samo v telesnih tekočinah, drugi pa so pomembni sestavni elementi naših tkiv in drugih elementov kot so na primer kosti. Usklajeno sodelovanje rudninskih snovi in mikroelementov je nujno za zdravje in »dobrobit«. Vitamini, rudninske snovi in mikroelementi so v številnih kemičnih reakcijah udeležene skupaj in medsebojno krepijo svoje vplive. Torej če manjka samo ena izmed njih, tudi druge ne morejo opraviti svoje naloge. Razlika med mineralnimi snovmi in mikroelementi se določa glede količinske potrebe organizma oziroma njihove pojavnosti. Makroelementi se nahajajo v organizmu v večjih količinah (mg, g) in jih v večjih količinah tudi potrebujemo. Elemente v sledovih oziroma mikroelemente najdemo v organizmu le v sledovih in tudi količinska potreba po njih je le nekaj tisočink ali milijonink grama. Njihovo pomanjkanje lahko vodi do različnih težav, niti mislili si ne bi, da skoraj vsak simptom bolezni ali skupina simptomov nastane zaradi pomanjkanja katerega od vitaminov, mineralov ali mikro hranilnih snovi.

Kalcij: je mineral, ki se v človeškem organizmu nahaja v največji količini, saj je v kostni masi 0,75 – 1.2 kg čistega kalcija. Devetindevetdeset odstotkov (99 %) kalcija najdemo v kosteh in zobeh v obliki kalcijevih fosfatnih soli, preostali del pa se prosto giblje v celicah in medceličnem prostoru.

Naravni viri: mlečni proizvodi, oljna semena, trda vodovodna voda, riba – predvsem sardele – in jedi iz bele moke.

Kalcij ima pomembno vlogo za zdravo rast kosti in zob, pri ohranjanju njihove substance, pri delovanju nekaterih encimov, pri normalnem strjevanju krvi, delovanju živčnih celic, pri urejanju krčenja mišic, srčnega ritma in vzdrževanja kislinске baze.

Pomanjkanje kalcija povzroča motnje v razvoju otrok, izrecno v rasti kosti (pomanjkanje D-vitamina povzroča na primer rahitis) težave pa nastanejo tudi v živčnem sistemu in pri razvoju mišic.

Pri odraslih: rezultat prehrane, ki ima premalo kalcija in vitamina D povzroča dolgotrajne mišične krče (tetanija), krhkost kosti in osteoporozo.

Dnevna potreba:

- otroci: 400 mg/dan,
 - mladostniki: 1300 mg/dan
 - odrasli: 1000 mg/dan
 - nosečnice in doječe matere: 1200 mg/dan
- Prevelika količina kalcija lahko povzroča zaprtje.

Fosfor: je po količini prisotnosti drugi največji mineral v organizmu: v odraslem človeku ga je 700 – 800 gramov. Največji del, 80 – 85 odstotkov, ga je v kosteh v obliki organskih fosfatnih soli, medtem ko je preostali del prisoten pri delovanju organizma, podobno kakor v primeru kalcija. Pomembno vlogo ima v predelih s telesno tekočino pri urejanju kemijske reakcije.

Naš organizem shranjuje del rezervne energije v obliki fosforinih spojin.

Potreben je za :

- razvoj kosti in zobovja

Zakladi narave XI.

- delovanje živčnega sistema
 - beljakovinske procese, procese ogljikovih hidratov in maščobnih presnov
 - beljakovinske sinteze
 - delovanje encimov
- Izboljša absorpcijo kalcija.

Najdemo ga v vseh živilih. S pomanjkanjem fosforja ni potrebno računati, kvečjemu v primeru jemanja pripravkov, ki vežejo kislino. Pri morebitnem pomanjkanju fosforja čutimo: izgubo apetita, slabost, bolečine v kosteh, trde sklepe, bolezn živcev, lahko pa pride tudi do zastoja v rasti.

Magnezij: V človeškem organizmu ga je okrog 20 – 30 mg in je enakomerno porazdeljen v notranjosti kosti in celic. Z magnezijem se pogosto srečujemo tudi kot z mineralom, ki varuje živčni sistem. To je dobro, saj ima pomembno vlogo pri delovanju živčnega sistema, poleg tega sodeluje pri številnih drugih procesih, najdemo pa ga tudi v vseh celicah našega telesa.

Prisotnost magnezija je pomembna za zdrave kosti, zobe, mišice, živce in za ustrezno delovanje presnovnih encimov in vitaminov B1 in B12.

Preprečuje nastanek ledvičnih in žolčnih kamnov. Pomembno vlogo ima tudi pri delovanju srca in sistema krvnega obtoka.

Pomanjkanje magnezija povzroča: izgubo apetita, občutek siljenja na bruhanje, slabost, anksioznost, mišične krče, drhtenje, nespečnost, hitro in neenakomerno bitje srca, nizko raven krvnega sladkorja, spremembo osebnosti, anoreksijo, motnje presnove, težave živčnega sistema.

Magnezija ni mogoče nadomestiti z drugimi snovmi, pa tudi naš organizem ga ne more proizvajati, zato je pomembno, da ga vnesemo v organizem v zadostni količini.

Železo: je za življenje nujno potreben mineral. Njegova najpomembnejša naloga je dobava kisika in ogljikovega dioksida, ki jo realizira prek različnih kemičnih reakcij.

Organizem povprečnega odraslega človeka vsebuje 2,5 – 5 gramov železa, največji del se veže na molekule krvi, ki dobavljajo kisik, na hemoglobin. Drugi del se veže na različne beljakovine.

Potrebno je za: - dobavo kisika in ogljikovega dioksida

- elektrotransport
- sintezo hemoglobina
- sintezo mioglobina
- delovanje encimov

- udeleženo je pri sintezah DNK in RNK, pri preoblikovanju beta karotina v aktivni vitamin A.

V določenih situacijah se poveča potreba po železu (hitra rast, menstruacija, nosečnost, dojenje).

V primeru dolgotrajne pomanjkljivosti železa se zmanjša proizvodnja hemoglobina, pride do slabokrvnosti, kri ne bo sposobno dobavljati zadostne količine kisika, zato se zmanjša sposobnost delovanja mišic. Vidni simptomi so bledica, utrujenost in poslabšanje umskih sposobnosti.

Posledica je lahko tudi nevidni simptom jalovosti.

C-vitamin iz rastlin povečuje absorpcijo železa iz črevesja.

Če je železa preveč, se zmanjša infektivna odpornost organizma, poveča se število bolezenskih bakterij, zmanjša se koriščenje bakra in cinka.

Selen: je element v sledih, ki ima nalogo varovanja. Ni le učinkovit antioksidant in dejavnik preprečevanja, ampak tudi zdravlilni vpliv na številne bolezni, na primer pri raku.

Dandanes številni raziskovalci trdijo, da je eden najučinkovitejših mineralov z zdravlilnim učinkom. V organizmu ga najdemo samo v sledih, je pa pomemben za rast, za plodnost, za delovanje jeter, za vzdrževanje las in kože ter za vid.

Vsebujejo ga dejansko vse celice našega telesa, v največji količini pa se nalaga v ledvicah, jetrih, vranici, slinavki in modih.

Selen je udeležen pri obrambnem sistemu antioksidantov, zavira škodljivi vpliv prostih radikalov na molekule. Njegovemu vplivu kot antioksidantu gre zahvala za preventivo pri prostih radikalih oziroma bolezenskih spremembah zaradi njih, tako deluje preventivno pri rakastih obolenjih, boleznih srca in ožilja, sivi mreni, spremembi rumene pege, upočasnji pa tudi procese staranja.

Selen vpliva na vse sestavine imunskega sistema.

Vsebnost selena v živilih je odvisna od tega, koliko ga je bilo v zemlji, kjer je rasla rastlina ali kjer so se pasle živali. Pri nas je žal v prsti zelo nizka vsebnost selena, ki ima pomembno vlogo pri visoki stopnji smrtnosti zaradi bolezni srca in ožilja ter rakastih bolezni.

Cink: je zelo pomemben element. V organizmu je prisoten v količini 2 – 3 gramov, vsebujejo ga predvsem lasje, oči in moški spolni organi ter jetra, ledvice, mišice in koža.

Najpomembnejša vloga tega minerala kot sestavnega dela inzulina je pri uravnavanju krvnega sladkorja, poleg inzulina je prisoten še v 70 vrstah encimov.

Cink je potreben za:

- delovanje imunskega sistema (manjše pomanjkanje cinka povečuje možnost okužbe)
- razvoj jajčnikov in testisov (pomanjkanje tega minerala povzroča upočasnitev spolnega razvoja pri otrocih in mladostnikih)
- nastanek molekul DNK in RNK (dedna snov) in za sintezo beljakovin.

Pomanjkanje: pri otrocih počasna rast, počasen fizični, umski in spolni razvoj. Kasneje: jalovost, suha koža, počasno zdravljenje ran, zmanjšan apetit in občutek okusa, letargija, driska, kožna vnetja.

V naravi ga najdemo v mesu, jetrih, stročnicah in jajcu.

nature

Jod: je eden od sestavin ščitnice in pomaga pri njihovem delovanju.

Ti hormoni imajo vlogo pri uravnavanju hitrosti presnavljanja oziroma so nepogrešljivi za normalni razvoj žičnega sistema otrok.

Hudo pomanjkanje joda lahko povzroči pri majhnih otrocih umsko zaostalost, kretenezem in rastno retardacijo oziroma poškodbe sluha. Pomembno vlogo ima tudi pri uravnavanju krvnega obroka.

Če je vsebnost joda v zaužitih živilih premajhna, bo organizem dobil premalo tega minerala, posledično pa opazimo povečanje ščitnice, težave pri koncentraciji, oslabeledost mišic, mrzle roke in noge.

V primeru manjšega pomanjkanja joda so značilni simptomi suha koža in lomljivi lasje.

V naravi se nahaja: v morskih ribah, morskih algah, mesu, mleku in jajcu.

Pri absorpciji cinka pomaga prisotnost selena in vitamina A.

Predoziranje joda povzroči strupen vpliv znotraj ščitnice, kar lahko vodi do nabreklosti žleze in celo do rakastih sprememb na njej.

Jod se v večjih količinah lahko uporablja samo na priporočilo zdravnika.

Baker: je oživljajoč element v sledovih, v organizmu opravlja raznovrstne naloge.

Že manjše pomanjkanje tega minerala lahko povzroči škodljive in neprijetne simptome.

V številnih fizioloških procesih ima osrednjo vlogo:

- pomaga pri resorpciji železa iz hrane,
- pripomore k nastanku hemoglobina
- prispeva h koristni uporabi kalcija, tako ima pomembno vlogo pri preprečevanju osteoporoze,

- je sestavni element normalnega razvoja kosti in veznega tkiva

- vpliva na preprečevanje virusnih, bakterijskih in glivičnih obolenj.

Sodeluje pri nevtralizaciji škodljivih oksidacijskih procesov. Čeprav ga običajno ne omenjajo med antioksidanti, pa opravlja enako izjemno delo kakor vitamin E ali beta karotin.

Pomanjkanje: slabokrvnost, motnje resorpcije, motnje razvoja kosti, težave s krvnim tlakom, povišana raven holesterola – samo nekaj simptomov, kjer je najverjetneje v ozadju pomanjkanje bakra.

Mangan: je mineral, ki ga človeški organizem potrebuje v majhni količini.

Človeško telo ga vsebuje vsega 10 -20 mg, kljub temu je nujno potreben pri številnih fizioloških procesih.

Njena prisotnost je pomembna za delovanje določenih encimov, ki imajo pomembno vlogo pri nastajanju hrustanca, prispeva pa tudi k zdravemu razvoju okostja.

Udeležena je tudi pri presnovi beljakovin ion uravnavanju ravnih krvnega sladkorja. Življenjskega pomena je pri proizvodnji posameznih hormonov (ščitnica, spolni hormoni, inzulin) in pri skladiščenju glukoze v jetrih.

Ima tudi vlogo antioksidanta.

Pomanjkanje: lahko povzroči počasnejšo rast in nepravilnosti pri razvoju kosti.

Molibden: Človeški organizem ga vsebuje v le majhnih količinah.

V našem organizmu je življenjsko nujen element, potreben za delovanje treh encimov.

Pomembno vlogo ima pri razgradnji nukleinskih kislin in aminokislin ter pri nevtralizaciji določenih aldehydov in škodljivih snovi.

Prisoten je tudi v procesu presnove purina, nepogrešljiv pa je pri presnovi sečne kisline.

Najdemo ga v zobni sklenini, zato je pomemben pri preprečevanju zobne gnilobe.

Pomaga tudi pri:

- rasti in delovanju celic
- lajšanju simptomov alergije
- koriščenju železa v organizmu
- pri ohranjanju potence in plodnosti.

Ni znana nobena bolezen zaradi pomanjkanja tega minerala.

Vanadij: je življenjsko pomemben element človeškega organizma.

Prisoten je pri presnovi maščob in ogljikovih hidratov, povečuje občutljivost celic na inzulin.

Med našimi živali jo v precejšnji količini vsebujejo gobe in žitarice.

Priporočljiva dnevna količina ni določena.

Doslej ni bila zaznana nobena bolezen zaradi pomanjkanja tega minerala.

Živila sicer vsebujejo mineralne snovi, toda v zadnjih desetletjih se je njihova količina močno zmanjšala. Za zagotavljanje potrebne količine organizmu je torej nujna ustrezná nadomestitev.

LITERATURA:

Fonyó Attila: Az orvosi élettan tankönyve

Earl Mindel: Vitaminbiblia

Brencsán János: Új orvosi szótár

Dr. Jávör Tibor, Dr. Moser Györgyné: Vitaminok, ásványi anyagok, rostok

Angela Maria Mauri: Ásványi anyagok és nyomelemek

Hademár Bankhofer: Bio - szelén

Amanda Ursell: Vitaminok és ásványi anyagok



Dr. Gabriella Kassai
managerka, otroška zdravnica

FOREVER Success Day

12. 18. 2011.



PROGRAM POVEZUJE
MIKLÓS BERKICS
DIAMANTNI MANAGER
ČLAN PRESIDENT'S KLUBA 2010, 2011



POZDRAVNI NAGOVOR
FOREVER ALOE 2012
DR. SÁNDOR MILESZ
DRŽAVNI DIREKTOR



IZKUŠNJE OTROK
DR. TERÉZIA SAMU IN ANDRÁS BRUCKNER
SOARING MANAGERJA



GRADNJA POSLA Z UŽITKOM
ÁDÁM NAGY
SENIOR MANAGER



MOTIVACIJA
BALÁZS HAVASI
ZUNANJI PREDAVATELJ



MOČ ODLOČITVE
VERONIKA LOMJANSKI
DIAMANTNA MANAGERKA
ČLANICA PRESIDENT'S KLUBA 2011, 2010

NASTOPAJO:
PLESNA SKUPINA MEDALION
IN GOST PRESENEČENJA!
UVRSTITEV SUPERVISORJEV, ASSISTANT MANAGERJEV,
UVRŠČENI 60CC+, RAZGLASITEV ČLANOV KLUBA OSVAJALCEV,
UVRSTITEV MANAGERJEV, UVRŠČENI ZA REGISTRŠKE TABLICE,
RAZGLASITEV SENIOR MANAGERJEV,
POZDRAV UVRŠČENIM 4CC,
UVRSTITEV ASSISTANT SUPERVISORJEV

OD 10. URE VAS PRISRČNO PRIČAKUJEMO V PRIREDITVENEM CENTRU SYMA (1143 BUDAPEST, DÓZSA GYÖRGY ÚT 1).
ZA OTROKE OD TRETJEGA DO OSMEGA LETA STAROSTI ZAGOTAVLJAMO BREZPLAČNO VARSTVO V IGRALNICI. ŽELIMO VAM KORISTNO
IN PRIJETNO DOŽIVETJE TER DOBRO ZABAVO. PRIDRŽUJEMO SI PRAVICO PROGRAMSKE SPREMEMBE.

MED PRIREDITVIJO PRIČAKUJEMO DRAGE DISTRIBUTERJE S CELODNEVNIM SEJNOM, POLNO PONUDBO IZDELKOV FOREVER S TOČKAMI OZIROMA BREZ TOČK.

FOREVER

KOLOFON

Izdajatelj: Forever Living Products Magyarország Kft. **Uredništvo:** FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (+36 1) 269 53 70 Faks: (+36 1) 297 1996

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

Layout, priprava na tisk: Crossroad Consulting Kft. **Projektni koordinator:** Szilvia Timár **Urednica tekstov:** Zita Kempf **Korektor:** Ildikó Király **Prelom in urejanje:** Hannawati Raden **Fotografije:** Róbert László Bácsi **Prevod, lektoriranje:** Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albanski),

Babity Gorán Vladimir, Žarko Anić Antić (hrvaški), Orttília Tóth-Kása, Balázs Molnár, Dragana Meseldžija (srbski), Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana (slovenski).

Tisk: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdano v 30500 izvodih. Za vsebino člankov odgovarjajo avtorji. Vse pravice pridržane!

www.foreverliving.com



EXCLUSIVE COLLECTION



EXCLUSIVE COLLECTION

- 260 ALOE JOJOBA SHAMPOO
- 77 ALOE BITS N' PEACHES
- 14 BATH GELÉE
- 311 SONYA DEEP MOISTURIZING CREAM
- 320 FOREVER ARGI+
- 288 RELAXATION MASSAGE LOTION
- 287 RELAXATION SHOWER GEL
- GRATIS: 286 RELAXATION BATH SALTS



FAVOURITE COLLECTION

FAVOURITE COLLECTION

- 15 ALOE VERA GEL
- 22 ALOE LIPS
- 40 ALOE FIRST
- 28 FOREVER BRIGHT TOOTHGEL
- 67 ALOE EVER-SHIELD STICK DEO
- 198 FOREVER KIDS
- 52 ALOE ACTIVATOR FLEUR
- 68 FIELDS OF GREENS
- 61 ALOE VERA GELLY - TUBE
- 65 GARLIC-THYME
- 51 PROPOLIS CREME - TUBE
- GRATIS: 286 RELAXATION BATH SALTS



WINTER COLLECTION

WINTER COLLECTION

- 34 ALOE BERRY NECTAR
- 48 ABSORBENT C
- 200 ALOE BLOSSOM HERBAL TEA
- 214 FOREVER ECHINACEA SUPREME
- 63 ALOE MOIST. LOTION
- 38 ALOE LIQUID SOAP
- 207 FOREVER BEE HONEY
- 27 FOREVER BEE PROPOLIS
- GRATIS: 286 RELAXATION BATH SALTS