

LETNIK XV, ŠTEVILKA 12. DECEMBER 2011

FOREVER

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



MERRY
CHRISTMAS
&
HAPPY
NEW YEAR!



Dvigni se nad vihar!



Ob vsakem koncu leta se ustavim in se za nekaj trenutkov zamislim nad stvarmi, ki so se mi zgodile. Kako fantastično je bilo leto 2011 za Forever! Polno vznemirjenja, rasti, presenečenj in sprememb. Spomnite se, ko smo objavili Global Rally, Profit Sharing 2.0 ali ko smo odprli svojo pisarno v Mongoliji! Tudi letos sem se imel priložnost srečati z velikanskim številom novih distributerjev iz vseh krajev sveta. Obiskal sem vodilne distributerje in se srečal tudi z našimi eagle managerji, ki jih je čedalje več. Povedal sem vam lahko nekaj imenitnih in navdihujočih zgodb, ki sem jih slišal od naših distributerjev. Po vsem tem si torej niti misliti ne morete, s kakšnim vznemirjenjem pričakujem čudeže, ki v prihodnosti čakajo name v Forever.

Na kar sem bil letos še posebno ponosen, je bilo to, da sem lahko videl, kako so številni od vas kljub velikim težavam v življenju dosegli velikanske uspehe na svoji poti. Izražali ste zavezanost in moč in niste dovolili, da bi vas ovirala zaskrbljenost in stiska. Ko so se drugi samozadostno zleknil v svoje naslanjače, ste vi imeli pred očmi svoj cilj in z dvignjeno glavo ter odprtimi očmi še naprej iskali brezmejne možnosti. Niste pogledovali navzdol, še naprej ste opazovali višino. In spominjali ste na simbol Foreverja, na orla.

Ali veste, da orli veliko prej začutijo prihod nevihte, kot se ta res izoblikuje? Takrat vzletijo na neko visoko točko in tam počakajo, da se vihar razbesni. Ko spodaj divja z vso močjo, razprejo svoja krila in orkanski veter jih dvigne visoko nad vihar. Orli ne bežijo pred viharjem. Preprosto ga izkoristijo za to, da bi prišli še više. Zajahajo veter, ki ga je vihar prinesel s seboj.

Orli v trenutku svojega rojstva ne dobijo le znanja, ampak tudi ustrezen pristop. Orli ne gradijo svojih gnezd v luknjah, v duplinah, kamor bi se lahko varno skrili. Rodijo sem med najvišjimi vejami najvišjih dreves, in tega ne obžalujejo. Ni jih strah izzivov, lebdijo visoko, letijo daleč in kot blisk hitro manevrirajo, če tako zahteva od njih življenje.

Ali veste, da orli krevsajo s sklonjeno glavo, ko hodijo po zemlji? Ne bi mogli trditi, da so ljubki, ko stopicajo po tleh. Niso se rodili za to, ampak za letenje. In kako znajo leteti? Kako svobodno in elegantno režejo neskončno modrino neba? Orel ni le statusni

simbol Foreverja, ampak tudi simbol tega, kar lahko postanemo. To leto nam je prineslo nove izzive, odkritja in spremembe. Če ga bomo znali končati s pozitivnim pristopom, nepristransko in z odprtim srcem, bomo sposobni pustiti za sabo vse krivice in neuspehe, ki bi lahko ovirali naš polet. Ob koncu vam želim blagoslovljene praznike in se za letos poslavljam od vas s kratko zgodnico.

Ko se na temno nebo prikradejo prvi žarki jutranje zore, ki nakazujejo prihod novega dne, se mladi orel pripravlja na svoj prvi let. Vznemirjen je in poln dvomov.

Vpraša modrega starega beloglavega orla:

»Povej mi, kako daleč lahko pridem?«

»Kako daleč vidiš?« mu z vprašanjem odgovori modri starec.

»Povej mi, kako visoko lahko letim?« vpraša mladič.

»Kako široko zmores razpreti svoja krila?« odvrne stari beloglavec.

»Koliko časa bom sposoben leteti?« nadaljuje mladič.

»Kako daleč je obzorje?« vpraša z nasmehom stari orel.

»O kakšnih daljavah lahko sanjam?« zašepeta mladič.

»O kakšni daljavi si sposoben sanjati?« odgovori starec.

»Koliko vsega lahko dosežem?« zamrmra.

»Koliko vsega si sposoben verjeti?« se glasi odgovor.

Orlov mladič postaja čedalje bolj besen in razočarano vpraša:

»Zakaj ne odgovarjaš na moja vprašanja?«

»Verjemi, da sem poskušal odgovoriti po svojih najboljših močeh,« mu odvrne v odgovor.

»Ampak saj ti si vendar najmodrejši beloglavi orel. Ti bi moral znati vse. Če ti ne znaš odgovoriti na ta vprašanja, kdo drug bi lahko znal?« pravi nejevoljno mladič.

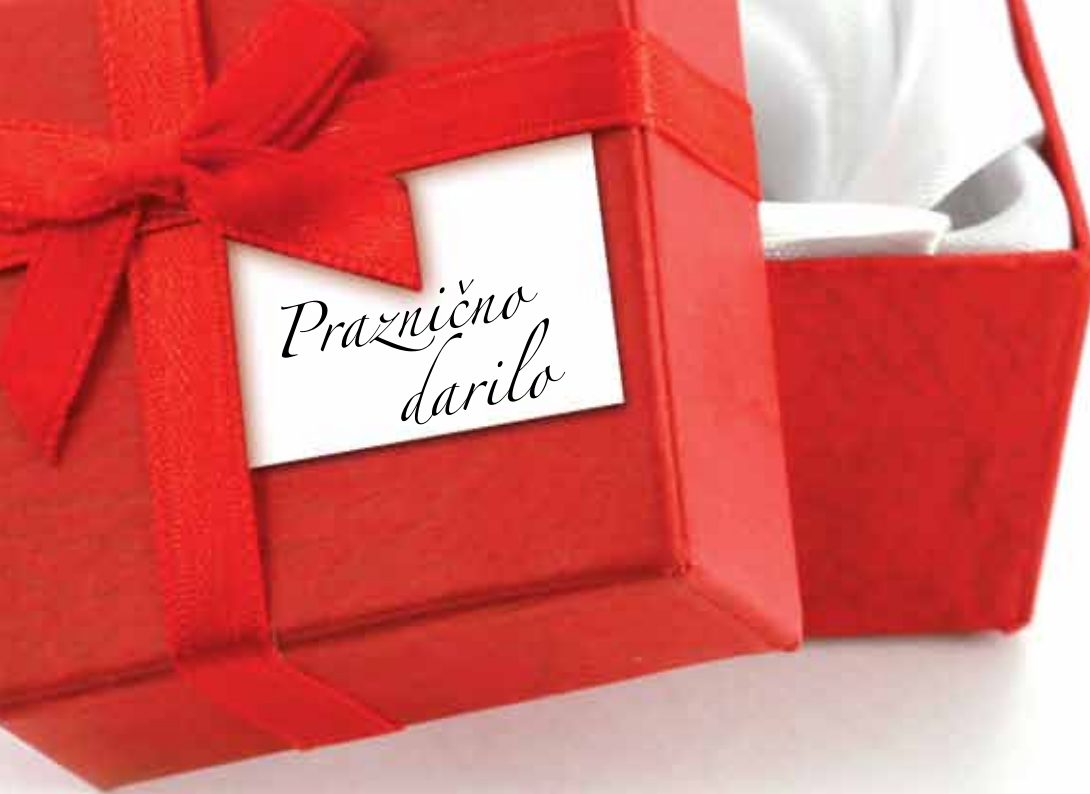
»Ti!« odgovori modri starec. »Nihče ti ne more povedati, kako naj letiš. Ali tega, kakšne sanje naj imaš. Odgovor je za vse orle drugačen. Le ti veš, kako daleč boš prišel. Nihče drug na tem svetu ne pozna možnosti, ki se skrivajo v tebi, ali tega, kaj imaš v srcu. Edinole Ti sam lahko odgovoriš na ta vprašanja. Edina stvar, ki ti lahko postavi meje, je moč tvoje lastne predstave.«

»Kaj naj storim?« vpraša na koncu mladi orel.

Na to vprašanje je modri starec odgovoril le:

»Poglej navzgor v obzorje, razpri krila in LETI!!!!«





Vkaminu veselo prasketa ogenj, zunaj pa tiho naletava sneg. Bližajo se prazniki. Svet išče darila: v naslednjih dneh in tednih se bomo medsebojno obdarovali. Najprej pomislimo na to, kaj bomo dobili. Kaj smo si zaslužili in od koga lahko pričakujemo darilo? Ali se nas bodo spomnili? In že je tu naslednja vrsta vprašanj: koga naj obdarimo mi? In predvsem: s čim? Česa bi se naši družinski člani, otroci in vsi, ki jih imamo radi, najbolj razveselili?

Za največje darilo štejem življenje, in če ga lahko živimo v sreči, s številnimi nasmehi, nasmejani in v harmoniji, in to lahko posredujemo našemu okolju, potem smo znali dati smisel svojemu življenju na Zemlji.

Zame sta največji darili ljubezen in skrb za druge. Tudi ob vse hitrejšem tempu življenja moramo biti pozorni na to, da ne odidemo brez besed, brez pozdrava niti mimo znancev. Naredimo vse za to, da bomo odprti v svet, in potem bomo ta občutja dobili tudi nazaj. Če človek daje, bo čez čas tudi prejemal; če daješ dobro, boš mogoče prejel še boljše. Prizadevaj si za to, da te bodo obdajale smehljajoče se oči v družini, med znanci pa tudi v krogu prijateljev.

Premisli, kaj si rekel svojemu partnerju, in kako si to povedal. Ali bi ti bilo prav, če bi tako govorili s teboj? Ta svet je eno samo veliko darilo: darilo je naše življenje, naše prebivanje na tem svetu – za ene daljše, za druge krajše. Na Zemlji prebijemo kar nekaj časa in od nas je odvisno, kako bomo preživeli. Obdarimo svoje okolje z ljubeznijo, s prijazno besedo, smehljajem, z dotikom in seveda nikar ne pozabimo zdravja. Pomembno je, da življenje uživamo zdravi, in na svetu ni nič pomembnejšega od tega. Tudi naši izdelki so namenjeni temu cilju. Tudi telo potrebuje hrano, da bi ustrezno živel skupaj z nami.

Pokloniti zdravje je lepo in modro dejanje, za to je za nas vsa sredstva ustvaril Rex Maughan, posredujmo torej njegova darila naprej. Jaz – tako čutim – sem prejel od njega darilo za vse življenje, za kar mu bom večno hvaležen, tudi na milijone ljudi na svetu mu je hvaležnih za to. Mi pa mu lahko podarimo majhno darilo, da se dobro počutimo v svoji koži, da živimo v blagostanju in tako dan na dan dajemo vsem ljudem možnosti, ki jih zagotavlja Forever.

To darilo se skriva v glavah vseh ljudi; nekateri znajo to tudi lepo povedati, drugi pa preizkušajo šele prve korake. Najpomembnejše je to, da imamo v lasti izjemno darilo, ki ga nima nihče na svetu. Hvala, Rex Maughan, da si mi nekoč dal to darilo in da ga mi, ki smo pri Foreverju, lahko dajemo svetu.

Blagoslovljene praznike vsem. Naprej, FLP!

DR. SÁNDOR MILESZ
DRŽAVNI DIREKTOR



Od vseh najboljši Holiday Rally 2. dan



Drugi dan srečanja se je začel s predavanjem **Zlatka Jurovića**. Nekdanji ladijski strojnik je pomislil, da je sposoben večjih stvari: ustanovil je zasebno podjetje z 22 zaposlenimi, vendar je kriza naredila svoje. Nadaljeval je v dveh mrežah MLM, v katerih je kmalu dosegel raven managerja, vendar je bil Forever prvi posel, kjer se mu je marketinška strategija zdela brezhibna. Pri njem so priložnost dobili ljudje, ki jim noben delodajalec ni več zaupal. Danes so vsi managerji.

»Ne verjemi, če ti rečejo, da ne zmoreš,« spodbuja vse in nam pripoveduje o hecni zgodbi pristopa enega od članov. »V Forever boste postali boljši ljudje, v vašem srcu se bo naselil mir – vendar le, če boste sledili diamantom,« sklene Zlatko svojo zgodbo.

Naslednji predavatelj je osvojil Mont Blanc in Kilimandžaro ter na oba vrha zapičil zastavo FLP. Drugače rečeno: krenil je iz globin in se povzpel v višave. Temu ustrezen je tudi naslov njegovega predavanja: Cilji in notranja motivacija. Róbert nam pove, zakaj je pomembno, da smo tukaj, pričakuje pa, da si tudi sami zastavimo enako vprašanje. Torej, če nismo osredotočeni k cilju, izgubljammo energijo. Podobno kot če ves čas govorimo o težavah. Če pa bomo govorili o ciljih, naj ne mislimo le na denar, razlaga, saj je denar najprej sredstvo in šele potem cilj. »Če imaš pogum za velike misli, se bodo sprostile neverjetne energije,« pravi Robi, nato pa nam zaupa, da s soprogo že pričakujeta drugega otroka. Komaj dva meseca po rojstvu prvega. Nato se odloči za veličastno stvar: zaveže se, da bo julija 2013 v poslu FLP dosegel raven diamanta. Veliko je tistih, ki mu sledijo, sodelavci drug za drugim izrekajo svojo obljubo.



Róbertu Vargi sledi naslednja posebna osebnost, soaring manager **Tamás Budai**, ki podjetje Forever obravnava kot veliko skupino. »Nobena druga regija ni boljša od nas. Skupaj veslamo in zdaj je prišel čas, da dosežemo rast, od katere bo vsem zastal dih. Ta rast pa je odvisna od vas,« dodaja, »to ni počasen galop, to je delo, začeti je treba sponzorirati ljudi. Jaz sicer lahko delam od jutra do večera, vendar sem sam premalo. Prosim vas, zberimo za Rexa tistih 22 tisoč točk.« Kako veslati v paru, tega se lahko naučimo od **Andreje in Tomislava Brumca**, ki sta v Sloveniji pred nekaj meseci dosegla raven safirnega managerja. »FLP je popolnoma spremenil moje življenje, ampak na bolje,« pravi Tomo. »Od takrat sem spoznal veliko ljudi in počutim se srečnega. Naše misli usmerjajo naša čustva, ki vibrirajo, sproščajo energije, zato je zelo pomembno, za kakšna čustva se boste odločili. Vendar se nikoli ne ukvarjajte s tem, kaj drugi mislijo o vas, ampak le s tem, kaj vi mislite o sebi. Vedno sem si prizadeval postati boljši človek. Vem, da tudi danes nisem popoln, vendar vidim spremembe, ki so se zgodile v meni. Hvaležen sem sebi, da sem bil dovolj odprt in sem sprejel to priložnost.« Tomislavu na odru sledi krasna ženska, zastopnica kozmetičnih izdelkov Sonya, pa še eagle senior managerka povrhu. **Tünde Hajcsik** o sebi pravi, da posel zastopa »od zunaj in znotraj«. Vendar se zdaj skromno umakne v ozadje, da bi pozornost usmerila k izdelkom Sonya. K blagovni znamki, ki jo je **Rex Maughan** poimenoval po svoji hčerki. »Sonya nam omogoča iz sebe spraviti najboljše, lepoto, ki si jo želimo,« pravi Tünde, nato pa nadaljuje o negi kože in lepote ter vlogi higijene. »Kakšen vtis bomo naredili na druge, se odloči v prvih sedmih sekundah, in tu šteje tudi najmanjša malenkost. Če bodo ljudje spoznali razliko v kakovosti, se nikoli več ne bodo odločili za druge izdelke. Zlasti če bodo s tem dobili sredstvo, s katerim bodo postali bolj zdravi, srečnejši, bolj svobodni in uravnoveženi.«

Dokler bo obstajal Forever, bodo oni del njega, to je moto, ki ga izreka soaring manager, izvedenec za družinske predstavitve **Sándor Tóth**. Še preden preide k praktičnim zadevam, pove, zakaj se izplača naučiti prijem gradnje posla. »To je naše življenje: potujemo, sklepamo prijateljstva, vmes pa pomagamo drugim.« Sándor meni, da sta najpomembnejši vprašanji: zakaj in kako. To je treba razčistiti, preden se lotimo nečesa, nato pa opazovati ljudi, ki jim je v interesu naš uspeh. In se seveda osredotočiti na sedanost, le energije nam bo jemalo, če se bomo nenehno ozirali v preteklost ali sanjarili o prihodnosti. »Vsi smo preprosti ljudje, kar smo dosegli, lahko dosežete tudi vi. Le pogumno se postavite in sprašujte, ko pa kaj delate, delajte ali dobro ali sploh ne,« pravi Sándor. Da bi pomagal začetnikom, začenja pri temeljih: spoznamo preproste in posnemljive metode.



Takoj mu sledi naslednja generacija, hčerka enih najuspešnejših graditeljev mreže, managerka **Zsanett Gidófalvi**, ki dela prav zato, da ne bi gledali le njenega zaledja, ampak da bi štelo le to, kar doseže sama, s svojim vložnim delom. Seveda je velika prednost, da jo od desetega leta starosti obdaja miselnost gradnje mreže, vendar to

zaledje še zdaleč ne pomeni, da se ji želijo vsi takoj pridružiti, pove v njeni najavi **Tibor Lopicz**. Zsanett je presenetljivo sproščena. »Stvar je sila preprosta, le vaditi je treba,«

pravi. »Znebimo se svojih slabih navad, premagajmo jih, vsak dan spremenimo nekaj. Seveda ne gre lahko. Naučiti se moramo selektivnega sluha, torej ne smemo slišati, kar govorijo negativni ljudje. Zavedajte se, da ste na pravem mestu, da dobro delate to, kar delate. V tem poslu se lahko vsega naučimo, vendar je potrebnega tudi nekaj odrekanja in žrtev. Pa nič zato – čez pet let boste imeli čas za vse. Igrajte v skupini in od začetka dajte vse od sebe!«

»Življenje je sestavljeno iz sprememb,« začneja svoje predavanje soaring managerka **Dragana Janović**. »Dogajajo se krize, izbruhnejo vulkani, prizadenejo nas potresi, veliko takih stvari, na katere ne moremo vplivati. Lahko pa vplivamo na naš odnos do dogodkov, ki je lahko negativen ali pozitiven.

Spremenite se in začnite delati v svojo korist.«

Dragana meni, da je trend 21. stoletja samooskrba namesto negotovosti. Tudi sama je zapustila visoko funkcijo zaradi Forever. »Vsak lahko krene, ni posebnih pričakovanj, in vsak lahko pride kamorkoli,« dodaja.

Senior manager **Safet Mustafić** je že večkrat povedal:

»Do konca življenja bo hvaležen svoji soprogi, ki je podpisala pristopno izjavo.« Sicer je izdelkom že zaupal, v zvezi z gradnjo posla pa je bil poln zadržkov. Vendar so v podjetju vedno dali odgovore na vsa njegova vprašanja.

»Vedno si zadajte le naslednji cilj in sledite svojemu načrtu,« nas spodbuja. »Sam ljubim Forever iz vsega srca in ljudje to začitijo. Vzemite čim več koščkov torte, ki vam jo podjetje ponuja.« Čeprav je Mustafić vzor za druge, tudi sam potrebuje nekoga, ki ga vodi. »Ne čakajte na pravi trenutek, saj je prav današnji dan najboljši trenutek,« pravi ob koncu svojega predavanja.



Veliko nas je takih, ki že poznamo zgodbo safirne managerke **Ágnes Krizsó**. Ona je tista, ki je večkrat začela znova, danes pa je vodja čezmejne mreže. V poslu MLM je že 19 let, Hrvaško šteje za svoj drugi dom. Mati in vodja obenem. Veliko je vlagala, da bi njeni hčerki sprejeli odrekanja, ki spremljajo njeno delo. »Bila sem trda mati v tem boju,« pravi,

nato pa pripoveduje o tem, kako je premagala negativne učinke svoje okolice. Meni, da je ena mreža premalo: potrebna je stabilna mreža ustrezne širine in globine, medtem pa moramo prenašati tudi neuspehe, ki so del tega boja. Ágnes je prepričana, da smo mi sami edina ovira za uresničitev sanj. Vendar je to mesto, kjer vam bodo pomagali, da boste dali najboljše od sebe – seveda pa morate biti odprti za novo znanje in imeti radi ta poklic. Podobno kot ga ima rada prikupna safirna managerka.

Za konec še velikana: **Veronika Lomjanski in Miklós Berkics**. Udarni osebnosti, njun zanos sicer povsem različno vpliva na druge, hkrati pa oba odločujoče delujeta na svoje okolje. Veronika meni, da je najpomembnejša osebnost, vendar je še pomembnejša pripravljenost na spremembe. Za to je seveda potreben čas, pomembno pa je tudi, ali je kdo dovolj samozavesten.

»Prepričana sem, da ste najboljši in da so vaši sodelavci najboljši sodelavci sveta.« Veronika se točno zaveda, kaj je potrebno za pravo motivacijo, od svojega 18. leta dela z ljudmi. »Uspeh je odvisen od tega, ali ste pripravljeni sprejeti tudi neprijetne stvari. Sama to zmorem, ker sem tako sklenila.





Da bi zaslužili denar, se morate držati pravil. Oziroma ... hočete ali nočete?» slišimo dobro znano vprašanje, zbor iz dvorane pa odgovarja: »Hočemo!«

Želja večine nas navzočih je, da bi stopali po stopinjah najnovejšega diamanta regije, **Miklósa Berkicsa**.
»Zdaj se lahko odločite in postanete kdorkoli,« pravi vrhunski manager »Sam sem se poistovetil s podjetjem in z izdelki. V preteklem času so se zamenjale vse moje celice: postal sem popolnoma drug človek.«

Mejnik spremembe je lahko tudi Poreč: najpomembneje je, s čim ga boš zapustil. Nič izjemnega niso tisti, ki so postali priznani vodje, le verjeli so, da so tega sposobni, medtem ko drugi menijo, da si ne zaslužijo kaj boljšega. Le v tem je razlika! Tudi sicer Miklós meni, da nimamo kaj čakati na pomoč ali sponzorja: »Prestop na višjo raven je mogoč samo, če boste sami hoteli. Bili ste tukaj, čarovnija se je zgodila, vprašanje je le, ali ste tudi z mislimi bili tukaj. Ponesite s seboj ta občutek, uresničite svoje sanje.« S tem se sklene krog predavanj poreškega konca tedna, Miklós nam za konec še zapoje pesem Tvoje življenje je v tvojih rokah in njegove besede vsi začutimo. Na oder stopi državni direktor **dr. Sándor Milesz** in se zahvali občinstvu, gostiteljem in svoji skupini. Pravi, da je vesel in zadovoljen: »Ta reli je bil takšen, o kakršnem sem sanjal pred šestimi leti.«



»Bil je najboljši Holiday Rally vseh časov, z veliko inovacijami in diamantnim usposabljanjem. Predavatelji si štejejo v čast, da lahko tu nastopajo, pa tudi nam je prijetno, ko nam ob koncu nekateri pristopijo in se nam zahvalijo.«

Zsuzsa Petróczy



»Za nas je vedno izziv, kako se prilagoditi danostim lokacije in tamkajšnjim ljudem. Danes že imamo pravo rutino, tako mi kot predavatelji: spoznali smo drug drugega. Seveda je popolnoma drugačen učinek, ko dogodke gledaš prek majhnega zaslona, a nič zato. Moramo vztrajati do konca, brez napak. Drugače sploh ne bi mogli ...«

Sándor Berkes

»Vzdušje v Poreču je vse bolj družinsko, rada imam to domačno vzdušje. Res je sicer, da smo vse naredili, da bi stvar delovala in smo proti koncu že malce utrujeni. Gre za pomemben dogodek pri utrjevanju stikov med organizatorji in distributerji.«

Bernadett Huszti

Kako je že bilo?

»Čeprav smo veliko časa preživel v predavalnici, nas je popolnoma prevzela prekrasna morska obala in vpliv čudovite okolice. Lepo je bilo slišati konstruktivne razprave članov President's kluba, in to je bil šele začetek nečesa novega!«

Erzsébet Ladák

»Že 172 let ni bilo poletja, ki bi tako globoko seglo v jesen. Energije naših predavateljev so prebudile marsikatero čustvo. Z novimi močmi smo krenili vsakdanjim izzivom naproti, seveda imam že razvojne načrte za prireditev, ki bo prihodnje leto.«

dr. László Molnár




BUDIMPEŠTA 12. 11. 2011

Success Day




Kot je to že običaj, je Dan uspeha v dvorani Syma v Budimpešti odprl spreved uvrščenih managerjev Forever Madžarske, nato je **Péter Szabó** napovedal soaring managerko **Terézio Herman**, ki je prevzela vlogo moderatorke. Najprej je pozdravila vse, ki so se prvič udeležili takšne prireditve: »Odpri dušo, da boš občutil, čemu se veselimo.« Nato je pozdravila vse tiste, ki so bili že večkrat deležni tega doživetja: »Zaploskajte si za odločitev.« Tudi državni direktor **dr. Sándor Mílesz** je v svojem uvodnem nagovoru poudaril, da je Forever kot otok, ki daje zatočišče sredi težkih zunanjih okoliščin. »Mi smo vedno pred drugimi,« je poudaril dr. Mílesz, nato pa pokazal katalog izdelkov Forever 2012, v katerem so prvič v zgodovini Foreverja dobile mesto tudi tridimenzionalne fotografije. Graditelji mreže ne bodo dobili le tega, ampak tudi možnost, da zadenejo na telefonskem računu – ali da zadenejo samo telefonsko





napravo. Lastnik desettisočega Foreverjevega telefona je **József Mázás**, ki bo domov lahko odnesel nokio X302.

Dr. Boglárka Francia si je vedno želela postati zdravnica. Niso se ji uresničile le te želje, ampak je postala tudi managerka pri poslih FLP. Tokrat je govorila o sezonskih izzivih, ki v teh časih, torej pozimi, prizadenejo naš organizem. V praksi se pogosto spopadamo z njimi, zdaj pa spoznavamo tudi ozadje bolezni zgornjih dihalnih poti in izkazalo se je, koliko so vredna zaščitna cepljenja ter antibiotiki v boju zoper različne bakterije in viruse. Naravna rešitev je uživanje velike količine vitaminov in mineralnih snovi. Nato je navedla še druge 'sovražnike', od podhranjenosti otrok in mater prek širjenja dimnih plinov, pomanjkanja železa in prevelike telesne teže do visokega




krvnega tlaka, obenem pa spregovorila o vseh pozitivnih stvareh, ki lahko odtehtajo škodljive vplive. »Aloja je pravzaprav tekoča hrana z 240 različnimi učinkovinami!« je povedala in razložila, kako pomembno je, ko se srečata kakovost in verodostojnost.

Sledila je uvrstitev supervizorjev in asistent managerjev: navdušeni uvrščeni distributerji pritečejo na oder. Za njimi je izvedla predavanje soaring managerka **dr. Terézia Samu**, kirurginja na žilni kirurgiji. Spregovorila je o pojavu, ki je zelo aktualen za številne ljudi, a si ne znamo prav pomagati, in sicer o telesni teži. Nadzor je pravzaprav odvisen samo od ravnovesja med sprejeto in oddano energijo, pa vendar je situacija na Madžarskem takšna, da je 20 odstotkov odraslih ljudi predebelih, 40 odstotkov jih ima preveliko težo in tudi čedalje več otrok se spopada s to težavo. Po določeni meji to ni več estetsko, ampak postane zdravstveno vprašanje. V okviru predavanja smo se seznanili z osnovo kakovostnega prehranjevanja, pomenom sestave jedilnika in prehranske piramide ter razumeli, zakaj nam ne uspe shujšati.

Najboljše je bilo to, da so za spodbudo nastopili na odru uspešni posamezniki, ki so shujšali. Slišali smo lahko zgodbe o uspehu ljudi, ki so shujšali 5 do 20 kilogramov – med njimi tudi predavateljica.

Med dvema resnima programskima elementoma so nastopile Dível: **Enikő Détár, Nelli Fésűs in Judit Ladinek** so s priljubljenimi narodnimi popevkami iz muziklov navdušile vse navzoče.

Sledili so sveže uvrščeni managerji. **László Palancsa** pravi, da je njegov dosežek zmaga vztrajnosti, in se zahvaljuje vsem za pretekla



štiri leta. »Nikoli, nikoli ne odnehajte!« doni njegov glas. »Niti trenutka mi ni žal,« povzame besedo Veronika Szerdahelyi, nato nas povabi, naj ji sledimo, saj »je še veliko prostora na odru.« Kot pravi, smo na najboljši liniji, na najboljšem kraju. Nato so na odru najboljši med najboljšimi: uvrščeni iz Kluba osvajalcev in evropskega relija.

Tibor Bódi, njegova žena in **Andrea Lórinicz** so, kot pravijo, šele na začetku poti, vendar je njihov zagon že zdaj očiten. Zakonski par, ki živi v kraju Szurdokpüspöki, je v poslu nekaj manj kot dve leti, in julija je postal manager. Tibor je **Tamása Budaija** prosil zgolj za električarske storitve, namesto tega sta dobila veliko več. »Prizadevati si je treba,« pravi Tibor, »laže, kdor trdi, da je lahko. Vendar ne smete imeti v glavi zgolj misli o preživetju, sicer se bo uresničilo samo to.«

Naslednji govorec je bil **dr. Endre Seres**, safirni manager, ki s podrobnim prikazom programa Profit Sharing 2.0 spodbuja globalno razmišljanje. Vsako ocenjevanje države nad uresničitvijo 3000 kartonskih točk se prišteje h globalni osnovi. Kdor pa uresniči razpis Profit Sharing 2.0, se uvrsti na Global Rally, na najveličastnejše srečanje, kot je kdaj bilo. Naloga je torej znana: vzgojiti kakovostne voditelje in širitev ter aktiviranje v vsakem mesecu obdobja uvrščanja. »Verjemi vase, da bodo tudi drugi verjeli, da je mogoče,« pove Endre in nas spodbuja, naj razmišljamo v velikem, kot je to rekel Rex Maughan. »Kdo si? Vzor, ki mu sledite? Mi bomo tam, boš tudi ti?« Na Japonskem ali v Braziliji ... do tedaj bo tudi to odločeno! Sledil je nastop treh tenorjev: zapojejo **Lajos Túri Lui, Tibor Éliás in Miklós Berkics**, zabavajo in delajo šov: duhovito, lahkotno, kakor je vredno delati pri FLP.



Po uvrstitvi asistent supervizorjev je zelo učinkovito spregovoril novi spoštovani predavatelj. **Istvána Halmija**, safirnega managerja, so v otroštvu pogosto vprašali, kakšne so njegove sanje. »Milijonar bom in imel bom sina, ki mi bo podoben,« je dejal. Seveda mu ni nihče verjel, ampak so mislili, da je otrok preprosto samo poreden. Od tedaj sta se mu uresničila oba cilja, on pa kljub temu ugotavlja, da se tudi sinova morata srečati 's sanjskimi roparji', ki bodo zlomili navdušenje mladih, ker trdijo, da cilji, ki si jih zastavijo, preprosto niso realni. Istvánu – kakor tudi njegovemu očetu – so rekli tudi: »Uči se, da boš dosegel več kakor tvoj oče.« »Sovražil sem ta stavek, a dosegel sem več,« pove danes, potem pa razloži pomen sanj in tudi to, kakšno vlogo ima časovnica. »Načrtuj, ne čakaj, da te življenje prisili,« pravi. Zdaj so njegove sanje te, da naj bi bilo v tej državi več zdravih ljudi, da bi živel v miru z ljudmi, ki jih ima rad, da bi svojim otrokom dal življenje, in ne delo. Navzočim pa želi veliko uspeha, da bi uspeh dajali tudi drugim. »Ali boš zmozel uresničiti svoje sanje,« je njegovo sporočilo ob zaključku.







UVRŠČENI 10. 2011

BRANISLAV BRAČANOVIĆ & MARIJA BRAČANOVIĆ	DR. ROKONAY ADRIENN & DR. BÁNHEGYI PÉTER
DOBAI LÁSZLÓNÉ & DOBAI LÁSZLÓ	SENK HAJNALKA
DRAGANA JANOVIĆ & MILOŠ JANOVIĆ	DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN
ÉLIÁS TIBOR	& DR. SERES ENDRE
DR. FÁBIÁN MÁRIA	SIKLÓSNÉ DR. RÉVÉSZ EDIT
GULYÁS MELINDA	& SIKLÓS ZOLTÁN
HAIM JÓZSEFNÉ & HAIM JÓZSEF	SONJA JUROVIĆ & ZLATKO JUROVIĆ
HAJCSIK TÜNDE & LÁNG ANDRÁS	STEVAN LOMJANSKI
JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ	& VERONIKA LOMJANSKI
& NENAD PAVLETIĆ	SZÉKELY BORBÁLA
KÁSA ISTVÁN & KÁSA ISTVÁNNÉ	SZERDAHELYI VERONIKA
KLAJ ÁGNES	SZOLNOKI MÓNICA
KÚTHI SZILÁRD	TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ
MÉSZÁROS JÓZSEF	TÓTH LÁSZLÓ & TÓTHNÉ PÉCZER ERIKA
DR. MOLNÁR LÁSZLÓ	TÓTH SÁNDOR & VANYA EDINA
& DR. MOLNÁR-STANTIĆ BRANKA	TÓTH ZOLTÁN & HORVÁTH JUDIT
DR. NÉMETH ENDRE & LUKÁCSI ÁGNES	VARGA GÉZA
OROSHÁZI DIÁNA	& VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA
PALANCSA LÁSZLÓ & SPRINGMANN ANDREA	VARGA RÓBERT
RAJNAI ÉVA & GRAUSZ ANDRÁS	& VARGA-HORTOBÁGYI TÍMEA

DECEMBRSKO

zrcalo

Številni od decembra pričakujejo presenečenje, darila, čudež in upanje na lepše življenje. Verjamejo, da jih bo december odrešil vsega, kar je bilo zanje slabo, da bo pometal z neuresničenimi sanjami, zameglil neopravljeno delo in prinesel odrešitev v podobi novega januarja. December štejejo za nekakšen joker, s katerim je mogoče razložiti in spremeniti, se odkupiti ali razglasiti za nično vse, česar nismo storili, nismo načrtovali ali nismo dosegli.

Številnim drugim pa pomeni neprijetno soočenja. Ti ljudje krčevito razlagajo, zakaj se stvar ni uresničila. Iščejo krivca, izgovore in tudi najdejo ogromno 'upravičenih, objektivnih okoliščin, ki niso bile odvisne od njih – višjo silo'. Običajno govorijo: »Gospodarska situacija je težka, nihče nima denarja, trg je prenapolnjen, preveč jih že dela isto stvar, tudi drugi so to že opustili, tudi drugim se je zmanjšal promet ...« To so tako imenovani subjektivni argumenti, s katerimi slepijo sami sebe.

Obstaja pa tudi druga velikanska skupina, ki decembra seštevata rezultate celotnega fantastičnega, doživljajev polnega, vznemirljivega Foreverjevega leta. To so tisti ljudje, ki so že od začetka leta delali po načrtu, najmanj štiri ure na dan, hodili na izobraževanje, zapisovali v ciljne zvezke, kakšna darila si želijo – ne dobiti, ampak ustvariti zase do decembra, za praznike. Seštevajo, koliko novih sodelavcev, porabnikov, podjetnikov se jim je pridružilo, koliko se jih je uvrstilo na raven v skupini, kdo so postali eagle managerji, člani Kluba osvajalcev, koliko novih ljudi so odpeljali na evropsko srečanje na Dunaj, na World Rally v Washington, koliko v Poreč na letovanje, koliko jih je od podjetja ponovno dobilo nove avtomobile, čeke od Rexa Maughana za udeležbo pri dobičku in za koliko tisoč evrov se je povečal njihov prihodek.

Za Forever Madžarsko in južnoslovanske regije je prišel 15. december, zaključek uspešnega 15. gospodarskega leta. Forever se je tudi v tem letu zapisal v zgodovino. Promet nezadržno raste, zdaj že 44. leto. Podjetje je razvilo genialne nove izdelke, odpirajo se nove Foreverjeve države in regije, izoblikoval se je nov globalni sistem Forever. Sto petdeset držav tvori enotno svetovno regijo Forever. Povečala se je mednarodna poslovna politika, ki daje neomejene možnosti vsem Foreverjevim članicam sveta.

Tudi prihodnje leto bo december. Če ti morda letošnji ni tako zelo po volji, imaš možnosti tudi v prihodnje, da boš srečen, da se boš veselil juter, vsakega trenutka, ker živiš in lahko delaš. Veseli se današnjega dne, imej rad sebe in druge, prevzemi končno odgovornost zase in za prihodnost svoje družine. Verjemi že in sprejmi, da tvoje življenje in tvoja prihodnost nista odvisna od stvari, ki jih trdijo na televiziji, radiu, tisku in resničnostnih šovih. Izključi vse medije in spoznal boš, da so tvoje misli, načrti, delo v okviru Forever in moč prepričanja veliko mogočnejši, kakor vse dolgočasne, vsakdanje, preteče in stokrat povedane 'objektivne resnice'.

Tibor Radóczki

soaring manager, območni direktor



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

DAN USPEHA

Success Day

NA 12. ROJSTNI DAN



DNEVI USPEHA NAS MOTIVIRAJO, NAVDUŠUJEJO IN NAPOLNIJO Z ENERGIJO. ODLIČNA PREDAVANJA, DRUŽENJE, VESELJE NAD DOSEŽENIMI UVRSTITVAMI: ZARADI VSEGA TEGA SO TE PRILOŽNOSTI NEKAJ POSEBNEGA. ČE NA TA DAN PRAZNUJEMO ŠE 12. ROJSTNI DAN FLP HRVAŠKE, NAS TA OBČUTEK ŠE BOLJ NAVDUŠUJE. OBOROŽENI Z GELI, NASMEHI IN VESELJEM POZDRAVLJAMO GOSTITELJA, TEO IN EDVARDA BADURINA, MLADI MANAGERSKI ZAKONSKI PAR Z REKE. AKTIVNO STA SE VKLJUČILA PRED LETOM IN POL, VENDAR PRAVITA, DA TO DELO VELJA ZA VSE ŽIVLJENJE.

Po pozdravnih nagovorih gostov in sodelavcev najavijo večkratna hrvaška prvaka v latinskoameriških plesih, plesni par **Gabrijelo Pilić in Istvána Vargo**. S čaččajem in pasodoblom sta pričarala odlično vzdušje. Po zabavnem delu je območni direktor Hrvaške **dr. László Molnár** ob rojstnem dnevu čestital vsem navzočim in pozdravil goste: **dr. Sándorja Milesza**, državnega direktorja, **Ágnes Krizsó**, safirno managerko, zakonca **Kepe** iz Slovenije, **Jožico Zore**, vodilno managerko iz Slovenije, **dr. Sonjo Jović**, goste iz sosednjih držav in distributerje, ki so prišli na praznovanje. **Dr. Sándor Miliesz**, državni direktor, je z odra čestital ob obletnici, pa tudi za to, da imamo trenutno prav mi največjo rast prometa v regiji. Razveselil nas je še z novostmi: spremenila se bo poslovna politika, in sicer v našo korist. Izdelke bomo odslej lahko prodajali tudi tam, kjer jih doslej nismo mogli. Dr. Miliesz za slovo zaželi Hrvaški, naj nadaljuje svoje delo v sedanjem ritmu, da bo regija skupaj na prvem mestu v Evropi.

Dr. Miliesz in dr. Molnár skupaj upihneta svečke na rojstnodnevni torti, nato pa vodja hrvaške pisarne prebere pozdravno brzojavko **Veronike in Stevana Lomjanski**. **Andrej Kepe**, območni direktor Slovenije, posreduje dobre želje slovenskih distributerjev.



V nadaljevanju programa smo lahko slišali predavanje **dr. Sonje Jović** z naslovom *Zavestno zdravje*. Sonja je povedala, da FLP pomeni zdravje in uspeh, vendar lahko pomagaš le tistim ljudem, ki to sprejmejo. Svojo zavest oblikujemo sami. Pomemben pa je tudi pristop in namen varovanja zdravja. Ne pozabimo: bolezen v resnici izvira iz pomanjkanja zadovoljstva, fiziološko pa iz pomanjkanja ravnovesja, hkrati pa se je treba ukvarjati tudi s svojim socialnim zdravjem. »Mi si zaslužimo svoje zdravje in imamo reči, s katerimi ga lahko zagotavljamo,« sklene svoj govor **dr. Sonja Jović**.

Selma Belac, managerka z Reke, pripoveduje o svoji poti do managerske ravni. Svoje življenje pred FLP lahko pove v nekaj stavkih. Pove, s čim se je ukvarjala, da je bila vedno poštena, vendar ni mogla napredovati. Čeprav je komunikativna in vesele narave, nikoli ni bila nagrajena za svoje delo. Končno je prišla do prelomnice: spoznala je svojo sponzorko **Jadranko Kraljič Pavletić**, nakar je sledilo veliko učenja, veliko predstavitev, začetnih uspehov, nato pa stagnacija. Vendar je Selma prava borka. S pomočjo svojega moža Daria in učenja je končno postala uspešna. Zahvala gre Forever, da je lahko uresničila svoje sanje, ki jim bo sledila tudi v bodoče.

Going Global je pri FLP novost. Napredujmo globalno, razlaga bistvo gesla **dr. László Molnár**, hrvaški območni direktor. Prireditve bodo sicer redkejše: od leta 2013 bomo imeli le en reli, in sicer Global Rally. Ena sama ogromna prireditev, na katero si bomo vsi prizadevali priti: to že lahko napovemo. Tako bomo imeli več časa za gradnjo mreže. Vsi si bomo prizadevali za to, da bi uresničili čim več in se srečali z drugimi na tem še večjem, še boljšem reliju. »Uporabljajte ugodnosti, denar in izdelke, saj dajejo dober občutek. In vse to vam zagotavlja najboljše podjetje sveta – Forever Living Products,« pove dr. László Molnár.

Sledi **Alen Lipovac**, športnik in podjetnik, novopečeni manager. Pripoveduje nam, kako je mogoče povezati ljubezen in vero s FLP. Osnovne smernice našega podjetja so sočutje, poštenost, pogum, toda tudi zabava. Moderni človek bi najraje iskal svoje blagostanje brez znanja, dela in modrosti, mi pa moramo biti moralni. FLP nam omogoča, da premagamo sami sebe, da najdemo ravnovesje in rešitve v svojem življenju. Naše podjetje ponuja zdravje in denar, a poleg tega tudi moralne vrednote – že 34 let, in to v 157 državah. »Verjeti je treba izdelkom, verjeti vase, v ljudi in verjeti v uspeh. Če verjamemo, bomo našli pot,« pravi Alen.





Sledijo uvrstitve. Iz rok **dr. Sándorja Milesza** prevzamejo nagrade uvrščeni asistent managerji, managerji, 10 top distributerjev, eagle managerji in dobitniki iz motivacijskega programa za nakup osebnih avtomobilov. Oder je premajhen za vse uvrščene in sponzorje ter sodelavce, ki se želijo fotografirati. Čestitamo najuspešnejšim!



Sledilo je predavanje ženske, ki je začela s poslom FLP pred 11 leti, in od tedaj se uspehi vrstijo drug za drugim. S možem sta dosegla raven senior managerjev. Svoje predavanje začne z naslednjo mislijo: opaziti moramo to, kar nam je bližje, to pa je naša družina, ki nam daje največjo moč. Ko je **Jadranka** spoznala FLP, je možnost nemudoma ponudila svoji družini in prijateljem. Moč je zajemala iz svojega sponzorja **Tihomirja** in seveda iz FLP-jevih izdelkov. Na izobraževanjih se je veliko naučila. »Moč se skriva v predavateljih, v sodelavcih, največja moč pa je v sodelovanju, v skupnem delu,« pove senior managerka. »Ni treba kopirati drugih, bodite le del ekipe in sledite tistim, ki uravnavajo vaše poti proti uspehu.«



Maja Stilin je skupaj s svojim možem **Tihomirjem** najuspešnejša udeleženka v hrvaškem FLP. S svojim privlačnim stilom nas spodbuja, naj se zamislimo nad tem, kakšen odnos imamo do svojih sodelavcev in do ekipe. Na oder povabi svoje najuspešnejše sodelavce in ... jih obdari z nečim, kar jih bo spodbujalo, da bodo kot ekipa lahko prišli na Global Rally. Ona je že dokazala, kaj pomeni biti ekipa. »Treba se je žrtvovati in nagrada je tu. Za tvoje delo te bo FLP bogato nagradil,« pove Maja, nato pa vsem navzočim zaželi, naj si prek FLP tudi oni uresničijo življenje, ki so si ga vedno želeli.

Dr. Albert Keresztényi, manager z Reke, pripoveduje, kako se lahko uresničijo sanje. Albert je vedno sanjal o tem, kar se danes dogaja na Hrvaškem: to pa je uspeh. Njegove velike sanje so bile, da bi Hrvaška



prišla na vrh v regiji. Vsi smo sanjali. Nekatere stvari so se uresničile, druge ne. Koliko sanj je v nas? Kolikor je zvezd na nebu. In kje so meje FLP? Na zvezdnatem nebu. Albertove velike sanje za leto 2012: velika dvorana FLP, Dan uspeha v Reki s šest tisoč udeleženci. Hrvaška je tega sposobna.

Reško mrežo je vzpostavila **Ágnes Krizsó**, safirna managerka. Poleg dr. Alberta Keresztényija gre zahvala prav njej, da je ta ekipa najmočnejša na Hrvaškem. Ágnes je sama uspela uresničiti vse to poleg vzgoje otroka – opravila je veliko stvar in postala ena najuspešnejših žensk v regiji. Zahvali se za gostoljubje in zaželi uspešno delo in vse lepo za rojstni dan. Pove, da imajo vsi svoj prostor v tej skupnosti, da so naši cilji skupni. Veselimo se torej uspeha drug drugega. «Bodite tudi vi voditelji, takšni, ki jim ljudje zaupajo in jim sledijo. Sodelavci pri tem naj postanejo tudi vaši družinski člani,» sklene Ágnes Krizsó svoje nadvse zanimivo predavanje.

Na koncu rojstnodnevnega slavlja se **dr. Sándor Miliesz in dr. László Molnár** zahvalita sodelavcem zagrebške in reške pisarne, moderatorjem in predavateljem, nato pa izročita značke asistent supervizorjem. Upamo, da bo to pomenilo začetek njihovega poleta. Še enkrat čestitke, FLP Hrvaška!

dr. László Molnár
območni direktor





RAVEN MANAGERJA SO DOSEGLI



József Mészáros

(sponzor: Istvánné Kása in István Kása)

»Gradnja mreže je preprosto prišla, se me dotaknila in začel sem delati, saj me je stvar zanimala in vse skupaj sem jemal kot izziv. Menim namreč, da je v današnjih časih pomembna tako mentalna kot gmotna varnost, da stojš na več nogah.«

»Delaj, vendar ne preveč. Točno toliko, kolikor potrebuješ za to, da boš živel po lastni volji.«

(Albert Wass)



László Palanca in Andrea Springmann

(sponzor: Péter Schillinger)

»Hvala vsem sodelavcem in vodjem. Ni nama žal, da sva nadaljevala z večjim zaletom. Nikoli ne odnehajte!«



Veronika Szerdahelyi

(sponzor: István Kása in Istvánné Kása)

»Imej vedno vero in bodi verodostojen!«



RAVEN ASSISTANT MANAGERJA SO DOSEGLI

Milorad Bračanović
Ivana Bračanović
Hoffmann Andrea
& Gyórfi Endre
Juhász Edit
Liszcai Erzsébet
& Schnadenberger János
Biljana Martinović & Miodrag
Martinović
Sekula Erika
& Sekula László
Tárczy Ferenc
& Tárczy Ferencné



RAVEN SUPERVISORJA SO DOSEGLI

Mirjana Aleksić & Milan Aleksić
Brichta Ferencné & Brichta Ferenc
Csordás István András & Csordásné
Tanács Zsuzsanna
Farkas Balázs
Hofmeister Edina
Eva Horvath & Čedomir Sirola
Hranecz Sándorné
Kovácsné Nagy Zsuzsanna
Mita Galkan & Radmila Markovic
Milan & Vesna Komatović
Milica Cvetković

Dr. Molnár Éva
Tatjana Lazarević
Stefan Martinović
Vitomir Nešić & Suzana Radić
Nyakó Róbert
Simon Mihályné
Simó Mária
Zoran Stajković
Božidar Stambolija
& Ljuba Stambolija
Szilágyi Istvánné & Szilágyi István
Vágner János & Vágner Zita
Váradi Lajos Ádám
Wellington Linda & Kis Csaba
Willi Viktor
Zentai Zoltán



SKUPAJ NA POTI USPEHA



ZMAGOVALCI PROGRAMA ZA SPODBUJANJE NAKUPA OSEBNEGA VTOMOBILA

1. RAVEN

Jožica Arbeiter & dr. Miran Arbeiter
Bruckner András & dr. Samu Terézia
Marija Buruš & Boško Buruš
Dr. Dósa Nikolett
Goran Dragojević & Irena Dragojević
Éliás Tibor
Olivia Gajdo
Haim Józsefné és Haim József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Iskra Rinalda & Iskra Lučano
Dragana Janović & Miloš Janović
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Dr. Kiss Ferenc & dr. Nagy Ida
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenke Orsolya
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Lukács László György
Major István
& Majorné Kovács Beatrix
Mayer Péter

Dr. Molnár László &
Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi Annamária
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Marija Nakić & Dušan Nakić
Orosházi Diána
Dr. Pavkovic 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. Pirkhoffér 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

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

3. RAVEN

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

CONQUISTADOR CLUB

10. 2011.

DESET NAJUSPEŠNEJŠIH DISTRIBUTERJEV NA OSNOVI OSEBNIH IN NEMANAGERSKIH TOČK

MADŽARSKA



1. **Kása István & Kása Istvánné**
2. **Tanács Ferenc & Tanács Ferencné**
3. **Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea**
4. Haim Józsefné & Haim József
5. Dr. Fábán Mária
6. Éliás Tibor
7. Tóth Zoltán & Horváth Judit
8. Kúthi Szilárd
9. Szolnoki Mónika
10. Tóth László & Tóthné Péczér Erika

SRBIJA



1. **Branislav Bračanović & Marija Bračanović**

HRVAŠKA



1. **Dr. Molnár László & Dr. Molnár-Stantić Branka**
2. **Sonja Jurović & Zlatko Jurović**





Sonya[®]

Dan kozmetike Sonya

15. NOVEMBER 2011

Managerka **Kata Ungár**, gostiteljica dneva, je pozdravila goste, ki so napolnili dvorano do zadnjega kotička, in najavila državnega direktorja **dr. Sándorja Milesza**, ki je udeležencem predstavil lastne izkušnje. Zdravniški pregled je pokazal, da njegov organizem prenese neskončne obremenitve, da ima zelo zmogljivo telo in čisto ožilje.



Njegovi nasveti poslušalcem: uravnovešeno življenje, najti pravilna razmerja, izoblikovati notranjo harmonijo. Pri tem nam pomagajo naši izdelki, ki jih tudi sam uživa in uporablja že 15 let in od katerih čudovito žarijo ženski obrazi. Naj bo to delo užitek, bodimo pripravljeni, bogatimo svoje znanje – pri tem pa nam bodo pomagale izobraževalke pri Sonyi.



Zdravnica specialistka **dr. Edit Siklósné Révész**, soaring managerka, je s temeljitostjo, ki smo je pri njej že vajeni, posredovala svoje znanje zbranim poslušalcem. Predavanje je začela s svojimi izkušnjami in izpovedjo: če ne bi izbrala zdravniškega poklic, bi zanesljivo postala kozmetičarka. Zanja so najboljši Sonyini izdelki zaradi njihovih kakovostnih sestavin. Zdravnica je opozorila, da je za mlado kožo treba skrbeti že pred 16. letom starosti, sicer se bo pozneje vse videlo na njej. Aloja se globoko vpije v kožo – in pozitivno vpliva nanjo. Že zunanost izdelkov Skin Care je privlačna, kožo očisti, osveži in nahrani. Ženske, ki jih uporabljajo, imajo bleščeč obraz.



NA STOPNIŠČU NAŠEGA CENTRA V ULICI NEFELEJCS SO ČAKALE GOSPE IN GOSPODJEV DOLGI VRSTI, DA BIVSTOPILI V PREDAVALNICO. VABLJIVO PRIPRAVLJEN ODER, MASAŽNE POSTELJE IN ŠTEVILNI KOZMETIČNI IZDELKI TER PULT BARA BERRY SO KAZALI NA TO, DA TO NE BO OBIČAJEN DAN.



Ferencné Tanács, senior managerka, je o izdelkih govorila kot zdravilka. Naša prehranska dopolnila prispevajo k notranjemu ravnovesju organizma in harmoniji, kozmetični izdelki pa

k ohranjanju zunanje lepote. Uporabniki teh izdelkov bodo zaradi visoke vsebnosti aloje žareli in postali samozavestnejši. Naši izdelki pomenijo kakovost in strokovnjakinja priporoča, naj z njimi za božič obdarimo svoje ljubljene.

Safirna managerka **Rita Halminé Mikola** je poslušalce popeljala v svet barv. Predstavila je rezultate raziskave: strokovno napredovanje moških je odvisno od njihovega strokovnega znanja, medtem ko je pri ženskah odločilna zunanost. Po njenem mnenju ni grdih žensk, so le lene, da bi dosegle ustrezno zunanost, pa je nujno potrebna pravilna uporaba barv. Ritini nasveti: v sozvočju z barvo obraza, oči, las in kože si izberimo barve oblačil ter dodatkov (čevlji, šal, torbica). Predstavila in razložila je tudi Sonyine mini palete, ki vsebujejo najfinejši mikronizirani svilnati nežni puder za obraz in puder za veke ter spodbujala ženske, naj jo uporabljajo, saj s svojo zunanostjo predstavljamo svoje delo in poslovanje.



Borbála Székely, managerka: njeno predavanje je pomenilo smernico za odprtje salona Sonya. Kot uporabnica, ki izdelke uporablja že šest let, ima pozitivne izkušnje z njimi. Kot je dejala, gre za elitne izdelke širokega razpona in izjemne kakovosti. Njen nasvet: Bodi najboljša reklama svojega podjetja!



Dr. Terézia Samu, soaring managerka: zdravnici specialitki program nadziranja telesne teže Forever pomaga pri vzdrževanju telesne teže. Želja slehernega človeka je, da bi ustrezno vzdrževal svojo telesno težo in se dobro počutil, program pa nam je pri tem lahko v veliko pomoč z raznolikim in ustrezno sestavljenim jedilnikom ter pravim gibanjem.



Managerka **Rozália Maczó** je dve leti pri Foreverju in ima v Szentendreju lepotni salon. V svojem salonu uporablja vse izdelke podjetja. Pomembno se ji zdi, da na svojo kožo – ki je naša najpomembnejša zaščitna linija – ne nanašamo kemikalij, ampak naravne snovi. Velik pomen daje športni dejavnosti, saj nas navaja na red. Spodbuja poslušalce, naj uporabljajo Body Toning za večerne programe, pred prireditvami in plesi, saj pomaga k občutku uspeha.



Senior managerja **Lajos Túri** in **Zsuzsanna Dobó** sta pripovedovala o izkušnjah, ki izvirajo iz uporabe njune skupne kopalnice. Lui od izdelkov priporoča zobno kremo, milo in šampon, ker se mu zdi pomembno, da v

telo ne vnašamo škodljivih snovi niti skozi kožo na glavi. Zsuzsi govori o koristnosti Activatorja, ki nam pomaga pri zaščiti kože pred bakterijami in zmanjšuje potenje. Navzoče je spodbujala, naj pogumno mešamo kreme, saj je skupaj večja tudi njihova učinkovitost.

Anikó Péterbencze, soaring managerka je svoje predavanje začela z ognjevitim plesom svojih dveh sinov. Izdelke Fleur de Jouvence sta fanta preizkusila na kraju samem, takoj po plesu. Izsušena koža potrebuje vlago in naš pripravek jo v popolni meri vsebuje. V novi sestavi je več hranilnih snovi, pri maski pa se pokaže takojšen učinek. Tudi za najstnike je primerna, saj je hidratantna in polna vitaminov.



Na pomen negovanja las je opozoril **Péter Szabó**, senior manager. Povedal je, da se z uporabo izdelkov počuti dobro, tako navzven kakor navznoter. Vse se začne z razstrupljanjem. Kot je povedal, izpadanje las kaže na pomanjkanje mineralnih snovi.



Naši izdelki za nego las – šampon, žele, Pro-Set – odlično nahranijo lase, matični mleček v novem šamponu pa jim daje naravni lesk.

Zadnja predavateljica na Sonyinem dnevu **Tünde Hajcsik**, senior eagle managerka, je z izdelki zadovoljna in zaradi njihove uporabe srečna. Leta minevajo in ni vseeno, kako jih preživljamo, poudari. Kaj si pripravljena storiti zase? Videti te morajo takšnega, da bodo takoj videli v tebi podjetje, ki ga zastopaš. Daj od sebe maksimum, bodi verodostojen! Upaj si biti tak, kakršen si vedno hotel biti. Forever je večten. Oprimi se zagona, živi za to, kar ti ponuja Forever.



Kata Ungár je Sonyin strokovni dan vodila kot prava profesionalka, obzirno. Zahvaljujemo se ji in predavateljem, da smo lahko znova in znova ugotavljali, da smo del najboljšega podjetja sveta.

Ágnes Krizsó
safirna managerka



UVRŠČENI NA EVROPSKI RALLY 2012

FOREVER 
EUROPEAN RALLY *be free*
BUDAPEST 2012

3. RAVEN

Kása István & Kása Istvánné
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika
Muladi Annamária
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Vágási Aranka & Kovács András

2. RAVEN

Dr. Bálint Zoltán
Dezsi Norbert
Jon Dumitrasku & Ljilja Tešić
Gavalovics Gábor & Gavalovics-Kormos Rita
Glumičić Ljiljana & Glumičić Milorad
Gottwald László & Kovács Anna Mária
Haim Józsefné & Haim Jozsef
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Dr. Hocsi Mária
Janović Dragana & Janović Miloš
Kissné Vass Gabriella & Kiss Zoltán
Krkluš Ksenija & Ignjatović Milorad
Kurucz Endre
Momčilović Danica & Momčilović Novica
Petik Roland & Petikné Sulyán Bernadett
Dr. Petković Nedeljko & Petković Milojka
Dr. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Rostás László
Schleppné Dr. Kász Edit & Schlepp Péter
Seresné Bathó Mária & Seres János
Szántó József & Kosik Katalin
Szerdahelyi Veronika
Tóth Tamás & Bostyai Emília
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea

1. RAVEN

Antalné Dr. Schunk Erzsébet & Antal Gyula
Bánhegyi Zsuzsa & Dr. Berezvai Sándor
Bársony Balázs & Bársonyné Gulyka Krisztina
Baletić Sonja & Baletić Ivan
Barna Beáta & Barna Róbert
Beljanski Petar & Beljanski Vukosava
Berta Ágnes
Bertók M. Beáta & Papp-Váry Zsombor

Brajković Marija
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Buljin Rajka & Buljin Sava
Csepreghy Jánosné
Csiki Jánosné & Csiki János
Csontos Sándorné
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Dinya Györgyné
Dr. Dósa Nikolett
Dragojlović Jasmina & Dragojlović Miroslav
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Dr. Francia Boglárka & Jónis Attila
Futaki Ildikó
Gaál Tibor
Galkan Mita & Marković Radmila
Garáné Réh Sylvia & Gara Pál
Dr. Gombkötő Gyuláné
Dr. Gáncsné Braun Andrea & Dr. Gáncs László
Gellért Judit
Gerő János & Gerőné Jócsák Julianna Katalin
Győri Pál Jenő & Győri Pál Jenőné
Háhn Adrienn
Horváth Tibor & Dr. Gróf Ilona
Jakupak Vladimir & Jakupak Nevenka
Jelić Gordana & Jelić Siniša
Juhász Edit
Káplárné Deczki Julianna & Káplár János
Kéri László & Keresztes Irén
Kaczkó Józsefné & Kaczkó József
Kapi Henrietta & Font István
Dr. Kardos Lajos & Dr. Kardosné Hosszú Erzsébet
Király Attila & Királyné Tímár Lilla
Knežević Sonja & Knežević Nebojša
Kocsis Norbert & Báló Barbara Zsanett
Kostyál Katalin & Németh Miklós Márton
Kuzmanović Vesna & Kuzmanović Siniša
Kósa Gergely & Kósa Kovács Andrea
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenke Orsolya
Mázás József
Mészárosné Hrabovszki Márta
Meggyesiné Dr. Serfőző Katalin & Meggyesi László
Mester Miklós

Micašević Nada
Mičić Mirjana & Harmoš Vilmos
Miklós Istvánné & Tasi Sándor
Miškić Dr. Olivera & Miškić Dr. Ivan
Dr. Mokánszki Istvánné
& Dr. Mokánszki István
Molnárné Kalcsu Klára
Mussó József & Mussóné Lupsa Erika
Németh Antal & Németh Antalné
Németh Viktória & Kis Csaba
Nagy Tímea & Varga László
Nakić Marija
Oláh Gábor
Orosi Gergely
Ostojčić Boro & Ostojčić Mara
Peti Attila & Peti Szilvia
Petrović Milena & Petrović Milenko
Popovac Dušica & Popovac Ratko
Radović Aleksandar
Dr. Ratković Marija
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária
& Dr. Rédei Károly
Ristić Sara & Ristić Ljubomir
Schneider László & Schneider Lászlóné
Seres Marianna
Skáfár István & Skáfárné Vásár Amália
Strboja Jovanka & Strboja Radivoj
Székely János & Juhász Dóra
Szabóné Dr. Szántó Renáta & Szabó József
Szalontainé Bohus Éva
Szeghy Mária
Szencziné Farmasi Judit & Szenczi József
Szlobodáné Pesti Katalin
& Szloboda István
Takács Judit
Takács Tamás & Takács Tamásné
Thuri Nagy Lajos & Oláh Henrietta
Vágóné Bulyáki Erika & Vágó Béla
Dr. Varga Melinda
& Dr. Fricz Sándor
Virányi Szilvia & Szabó Zoltán
Žurka Dragana
& Žurka Radiša





LASTNIK DESETTISOČE TELEFONSKE ŠTEVILKE FOREVER

Telefon FLP uporabljam že tri tedne. Rad ga imam, ker je gospodaren in omogoča hitrejšo ter bolj neposredno komuniciranje, kot vsi dosednji komunikacijski kanali. Ko dobim pomembno informacijo o spremembi tečaja ali o kakšni prireditvi, jo lahko takoj posredujem vsej svoji mreži.

Zame je tudi pomembno, da sem lahko ohranil svojo dosednjo številko. Odkar obstaja mobilni telefon, uporabljam isto številko: lahko si jo je zapomniti pa še veliko sedmic je v njej, kar je simbol posla in denarja.

Tudi na svojem siceršnjem delovnem mestu sem član notranje mreže, vendar ta ne daje toliko ugodnosti kot Forever, kar pomeni, da še nikoli nisem tako poceni telefoniral. Znotraj skupine so vsi pogovori brezplačni.

To je pomemben vidik, saj je tako v svojem gradbenem podjetju kot v gradnji mreže to glavno sredstvo za komuniciranje. Celo svoje konferenčne pogovore opravljam prek tega telefona, ki ima vse potrebne aplikacije: koledar, dopisovanje, predstavitve ... Nikoli ga ne izklapljam, dosegljiv sem podnevi in ponoči, tudi če sem na počitnicah. Lahko me pokličejo kadar koli, in me tudi kličejo: prosijo za nasvet, sprašujejo ... Vedo, da pozno hodim spat.

Saj sprejemam očitek, da sem deloholik, tako je podarjeni pametni telefon, ki sem ga prejel kot desettisoči kupec, prišel na najboljše mesto. Gre za dodatno možnost. Pri našem delu je komunikacija izrednega pomena in FLP nam to zagotavlja. Hitro, preprosto, učinkovito. Torej primerno za vse nas.



OBVESTILA

OSREDNJA OBVESTILA

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



MADŽARSKA

Osrednja uprava v Budimpešti:

I 183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. E-pošta: flpbudapest@flpseeu.hu
Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289
Državni direktor: dr. Sándor 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; Ottília 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 predstavnih 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.

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.

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

KOLENDAR PRIREDITEV

Budimpešta, Success Day: 14. 01. 2012, 07. 04. 2012, 12. 05. 2012, 16. 06. 2012, 21. 07. 2012, 15. 09. 2012, 27. 10. 2012, 17. 11. 2012, 15. 12. 2012,



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 zadnjo 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 zadnjo 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 zadnjo 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
Zdravnica svetovalca: Dr. Biserka Lazarević
in dr. Predrag Lazarević: +381 23 543 318

Beograd, Success Day: 28. 01. 2012, 24. 03., 26. 05., 23. 06., 22. 09., 01. 12.



ČRNA GORA

Podgoriška pisarna: 81000 Podgorica,
Serdara 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
Zdravnica svetovalca: Dr. Nevenka Laban: +382 69 327 127



SLOVENIJA

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

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

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

Ljubljana, Success Day: 24. 11. 2012



HRVAŠKA

Zagrebska pisarna: 10000 Zagreb, 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: 03. 11. 2012
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: Attila Borbáth
mobilni telefon: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293
Vodja pisarne: Xhelo Kiçaj tel/faks: +355 69 40 66 811,
mobilni telefon: +36 70 436 4310

Tirana, Success Day: 2011. 11. 20.



BOSNA IN HERCEGOVINA

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

Regionalni direktor: Dr. Slavko Paleksić

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

Vodja pisarne: Enra Hadžović

Bijeljina, Success Day: 08. 02. 2012



KOSOVO

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



Šteje le tvoj

ODNOS DO DRUGIH

Sponzor: Zsolt Leveleki

Višja linija: dr. Sándor Milesz, József Szabó, Miklós Berkics, Aranka Vágási, Zsófia Gergely, Zoltán Becz in Teca Herman

Róbert Varga: Čeprav sem diamantni safir, lahko razmišljam le kot diamant. Priponka pomeni preteklost, sedanjost so vrednosti točk, prihodnost pa je vizija in življenje samo.

V poslu FLP si 14 let, 19 let se že ukvarjaš z mrežnim marketingom. Je res potrebno toliko časa, da se doseže diamantno-safirna raven?

Kje pa, to je počasen tempo! Veliko je primerov za to, da se lahko ta raven doseže veliko hitreje.

Nekaj primerov ...

Če imaš le en sam primer, je to že dokaz, da je to mogoče. Mislim, da ni nič vražjega v tem in da se v 36 mesecih lahko najde 17 oseb, ki jih resno zanima zdravje in gmotno blagostanje ter so tudi pripravljeni kaj narediti za to. V veliko čast si štejem, da me v podjetju FLP spoštujejo, res pa je, da bi v teh 14 letih lahko spravil iz sebe veliko več. Res je, da sam nisem hotel le poslovnih ravni in denarja, ampak sem želel vmes uživati življenje. V preteklih treh letih sem bil najprej soprog in oče, pred tem sem imel nekaj duševnih kriz ali pa sem veliko potoval ... Odkar je Tímea zanosila s sinom, Bendegúzom, sva prepotovala 17 držav. Učil sem se, ukvarjal sem se s športom, osvojil sem Mont Blanc in Kilimandžaro, pretekel maratonsko razdaljo. V preteklih 14 letih sem več kot stokrat poletel z letalom.

Kako si zmozel vse to?

V tem je čar mrežnega marketinga. Moraš doseči, da si nepogrešljiv, vendar tako, da te kljub temu lahko pogrešajo!

Torej vzgojiti ljudi, ki bodo ...

Vzgojiti? Najti! Naj jih prepriča življenje ali dnevni tečaj švicarskega franka! Sam iščem ljudi, ki želijo nekaj od življenja. Oblikovati, vzgajati, poučevati? Ne moreš v nekaj mesecih oziroma s predavanjem ali enodnevnim usposabljanjem spremeniti navad, ki se jih ljudje navzamejo v 20 do 30 letih. Saj ne pravim, da moraš biti rojen za gradnjo mreže, vendar naj bo v nas osnovna želja po dejanjih.

Rekel si, da si bil poklicni očka. Ali to pomeni, da je bil družina pred vsem drugim?

Jasno! Zame je posel FLP šport, konjiček, odklop, ljubezen, intelektualna pustolovščina. Zagotavlja mi gmotno varnost in samouresničitev, vendar je na prvem mestu družina. Nikoli si nisem mislil, da bom nekoč rekel, da je moje fantovstvo bilo malce podaljšano ...

Ker smo se preselili na deželo, sem na teden štiri dni v pisarni v glavnem mestu, vsak dan se pet- do desetkrat slišiva s soprogo, vendar ko odložim orodje, potem sem samo njihov. Če bi bilo po moje, bi zdaj takoj izklopil diktafon, telefon in letel domov k družini.

Nisi videti utrujen.

Pravo delo prinaša rezultate, rezultati dajejo navdih, ki daje energijo, to pa vlagamo in spet prihajajo novi dosežki. To, kar spodbuja to kroženje, je želja, motivacija, sanje in za konec ODLOČITEV, potem pa je akcijski načrt tisti, ki je pravi vzvod. Veliko je ljudi, ki vse življenje sanjarijo in pri tem tudi ostanejo, saj nimajo načrta, si niso določili ne rokov ne sredstev. FLP je odlično sredstvo za doseganje ciljev.

Kako boš to sredstvo uporabil pri načrtovani višji prestavi?

Tri leta sem govoril, da si ne želim višjega cilja, da bom raje pomagal svojim managerjem. Ugotovil sem, da sem s to metakomunikacijo drugim sporočal, da ne želim napredovati. Zdaj jim sporočam, da je Robi Varga sposoben prenove – kot je to že nekajkrat dokazal –, torej, da je po treh letih zastoja mogoče vstati in nadaljevati. Dva osnovna razloga, dva 'izdelka' posla FLP nista izginila, prav nasprotno, dokler bodo ljudje na Zemlji, jim bo vedno pomembno zdravje in blagostanje.

Ta tvoja obljuba ni kar tako ...

Ni bila improvizacija, temeljito sem premislil, preden sem jo izrekel. Ima težo, če kaj izjaviš na odru na mednarodnem usposabljanju, na katerem so navzoči sodelavci iz osmih držav. Sam služim kruh tako, da mi sodelavci zaupajo.

NA ODRU V POREČU JE DEJAL, DA BO 30. JUNIJA 2013 DO 19.30 V POSLU FOREVER DOSEGEL RAVEN DIAMANTNEGA MANAGERJA. TO POMENI VZPOSTAVITEV NAJMANJ OSMIH MANAGERSKIH LINIJ V NEKAJ VEČ KOT LETU IN POL, KAR NA MADŽARSKEM DO ZDAJ NI USPELO ŠE NIKOMUR. DIAMANTNO-SAFIRNI MANAGER RÓBERT VARGA PA PRAVI, DA JE DOBRO PREMISLIL IN SE SEVEDA POGOVORIL TUDI S SOPROGO. TOREJ JU ČAKA KAR NAPORNO OBDOBJE!





Če bi jim povzročil razočaranje, bi to neugodno vplivalo nanje in seveda tudi name, če pa bom dosegel to, kar sem obljubil, bo to spodbuda za vse. Seveda ne trdim, da me obljuba sama ne vznemirja, saj sem se z njo pošteno premaknil iz svoje cone ugodja!

Določil si si veliko manj časa, kot si ga potreboval za doseganje prejšnje ravni.

Tudi to je sporočilo drugim: zdaj lahko posel gradimo hitreje kot na začetku, ko smo se pojavili na trgu. Samo na Madžarskem je šeststo tisoč oseb, ki so sicer člani posla FLP, vendar so neaktivni. V zadnjem mesecu je posel FLP začelo osem neposredno pridruženih, od tega sem jih pet responsoriral, torej so že bili člani neke skupine, vendar se že več let niso premaknili z mrtve točke. Našel sem jih, z vročim ognjem motiviral, skupaj smo zastavili cilje, skupaj zapisovali sanje in so prišli ter mi sledili.

Je bilo vsako obdobje tako preprosto?

Prvi dve leti, 1998–99, sem delal poln strahu, skoraj agresivno. Bil sem v popolnoma brezizhodnem položaju, podobno kot če bi danes kdo imel 75 milijonov forintov dolga, mesečno poldrugi milijon za obresti in bi živel v najetih šestih kvadratnih metrih s 500 forinti dnevno za hrano. Telefoniral sem iz ulične govorilnice, vendar sem imel jasno vizijo in prepričanje, da mi pripada kaj več. Tako se je začel moj posel FLP.

Rad predavaš?

Zelo, ker je veliko stvari, ki jih moram povedati drugim, in če je vse to v meni, potem ne potrebujem beležk ali se tega

učiti na pamet. Imel se že več poslovnih predstavitev v Romuniji, na Hrvaškem, v Albaniji, na Slovaškem in Danskem, v Avstriji, Srbiji in Sloveniji in še na veliko mestih. Celo v Las Vegasu! Jezik je sicer različen, vendar si ljudje vsepovsod želijo isto. Če bi me z letala odvrgli s padalom v Riu in bi v žepu imel le 200 dolarjev, bi jih 100 dal taksistu, da bi mi sestavil seznam imen, za drugega stotaka pa bi si najel tolmača. Če je v bližini skladišče FLP, lahko kjerkoli razviješ posel.

Tudi tvoja sedanja obljuba je bila dokaj nepremišljena, morda so te tudi pred tem težava doletele zaradi tega?

Nekoč sem bil poln kompleksov, kar sem kompenziral z nadomestnimi dejanji. Moral sem dokazati, tudi sebi, da nekaj veljam. Imel sem napačne cilje! V gradivu za usposabljanje posla MLM sem stalno slišal: Obnašaj se, premišluj in živi kot DIAMANT! Vse sem naredil tako, še posebno pri razmetavanju denarja ... Nabiral sem dolgove, rekoč, da bom tako ali tako bogat. Posel FLP me je našel (zahvaljujoč mojemu sponzorju Zsoltu Levelekiju), ko sem bil popolnoma na tleh. Moral sem se odločiti, ali sem iz jekla ali iz marmelade! Ali bom žrtev ali bom preživel? Odločil sem se za boj, kar je bilo zelo naporno, vendar se je izplačalo! Ko sem poplačal vse dolgove, je nenadoma izginil edini cilj, denar ni bil več motivacija. Mesečno sem zaslužil več milijonov, lahko sem šel v hotel s petimi zvezdicami, letoval ob morju. Če je deževalo, ko sem vstal, sem poklical na letališče Ferihegy. Nekateri gredo na vikend, jaz sem za konec tedna skočil na Kanarske otoke. Vendar je vse to popeljalo

moj vrednostni sistem v nepravo smer. Hotel sem vsebinski cilj. Druge namreč ne zanima, kakšno priponko nosiš. Tudi če poveš, koliko denarja ti to prinaša, lahko to povzroči antipatijo. Deluješ le z osebnim vzorom, s tem, kakšen človek si, kako se obnašaš do drugih. V tem poslu se dnevno učim ponižnosti!

Kaj meniš, kaj se bo zgodilo na Madžarskem in v regiji?

Moramo sprejeti, da smo del svetovnega gospodarskega sistema. Če se pokvari družbeno vzdušje, to negativno vpliva na vse. Naša naloga je ljudem dati vero in upanje, vendar se moramo prej sami napolniti. Trg se bo znova razdelil: spekli bodo novo torto FLP, jaz pa obožujem sladkarije!

Kaj pa čas za prijatelje?

Ljubezen ni odvisna od vrednosti točk, imam veliko prijateljev, tudi med tistimi, ki niso v FLP, celo take, ki niti izdelkov ne uporabljajo. Res pa je, da trenutno ves svoj čas namenjam izpolnitvi svoje obljube, zato nimam časa, da bi se pogovarjal o nepomembnih rečeh. Z menoj se lahko pogovarjajo le o FLP!

Takšno bo naslednje poldrugo leto?

Seveda ne, potrebujem tudi oddih. Konec tedna bo na primer družinski dan, šli bomo v kino in na večerjo, vstali bomo, ko se prebudimo, midva s Timi, Bendegúz in bitejce, ki že štiri mesece živi v maminem trebuščku.

Gotovo potrebuješ tudi razumevanje svoje soproge. Kaj pravi k tvojim diamantnim načrtom?



Seveda sva se pogovorila. Dejstvo je sicer, da je moj šef moj rokovnik, veliko delam, vendar takrat, ko hočem. Moja žena je razumela, da ne bova ničesar doseгла, če bom doma sedel in gledal iz glave. Zame je pomembna igra, naloga, izziv. Izplača se delati v poslu FLP, prebiti del svojega časa s FLP!

Čaka vaju tudi izziv vzgoje novega naraščaja. Bendegúzov bratec ali sestra naj bi se rodila maja.

Ne bova se ustavila, dokler ne bo hčerke, seveda pa načrtujeva največ deset otrok (*se smeje*).

Očetovstvo je krasna stvar, ob zori skočim iz postelje, ko slišim, da se sinko prebuja. Z užitkom ga kopam, se igram z njim, ga previjam. Je razposajen, uravnotežen, igriv otročiček, bo pravi graditelj mreže FLP. Seveda bo ob tem lahko tudi kaj drugega, saj lahko konča univerzo ali ima neki poklic, vendar je dejstvo, da nam posel FLP daje vse: lahko hodiš po svetu, navezuješ kulturne stike, postaneš socialno občutljiv, se lahko učiš, razvijaš, hkrati pa ohraniš svojo svobodo in gmotno neodvisnost. Seveda bova storila vse, da bova pravi

vzor zanj, obenem pa mu prepustila odločitev. Za vsak primer že zbirava posnetke o njem v FLP, da jih bo lahko predstavil, ko bodo na oder poklicali diamantnega managerja Bendegúza Vargo. In ta pristop bova uveljavila tudi pri najinem naslednjem otroku.

Kaj bi svetoval začetnikom?

Naj ne mislijo preveč na tiste, ki se obotavljajo, ni jih treba razumeti za vsako ceno, niso vsi za ta posel. FLP se je že dokazal, prav tako izdelki in višja linija. Najdimo ljudi, ki hočejo nekaj novega, in naj se tudi oni dokažejo.



DRUŽINI NAJBOLJ PRIJAZEN POSEL

Tímea Varga-Hortobágyi

»Z Robijem sva se že srečala, in sicer pred enajstimi leti, prav tako v FLP. Minilo je veliko časa, potem sem se rezignirala in spet prišla v Robijevo skupino. Saj ni bilo načrtovano, ampak se je tako moralo zgoditi. Skupaj sva tri leta, poročila sva se pred

poldrugim letom. Zame ni posebnega graditelja mreže in moškega, on je pač takšen, da se popolnoma preda tako poslu kot družini, dela s srcem in dušo. To imam najraje pri njem. Nimam občutka, da bi nam ta posel kaj jemal, prav nasprotno: za veliko stvari sva lahko hvaležna Forever. Pravzaprav tudi za najino zvezo, življenje. Denimo tisto udobje, ko je bil Robi doma leto dni, ko sem bila noseča in ko je bil Bendegúz majhen. Ko pride domov, pripoveduje o tem, kaj se je zgodilo tistega dne, potem pa je na prvem mestu družina. Skupaj smo dva, tri dni na teden, vendar ko smo skupaj, vse drugo izključimo. Robi vstaja z Bendegúzom, ga nahrani, se igra z njim, jaz pa lahko ta čas počivam. Je idealen očka in mož. Res je sicer, da veliko dela, vendar sva se tako dogovorila, saj napredujeva k istemu cilju. Gre za naše življenje. Moram reči, da ne poznam družini bolj prijaznega posla, kot je ta, ki ti omogoča doseči vse cilje, za katere potrebuješ tudi denar. Rada bi zgradila hišo, veliko potovala, tudi otrokom bi rada omogočila vse, vendar je finančni kapital potreben tudi za mentalna doživetja, saj morava ustvariti okolje, v katerem se lahko tudi odklopiš. Sprejemam, da je to Robijev posel, jaz igram v zaledju. On rad nastopa, predava, jaz pa ga rada poslušam. Obožujem materinstvo, najin otrok je najboljši otrok na svetu. Je pozitiven, potrpežljiv, veliko se smeje in je popolnoma uravnotežen. Veliko odraslih bi ga lahko posnemalo!«



ALOE BODY
TONER

*Washing and
moisturizing cream*

NET WT. 4 OZ. (113g)

FOREVER

ALOE BODY
CONDITIONING
CREME

*For complete skin
hydration*

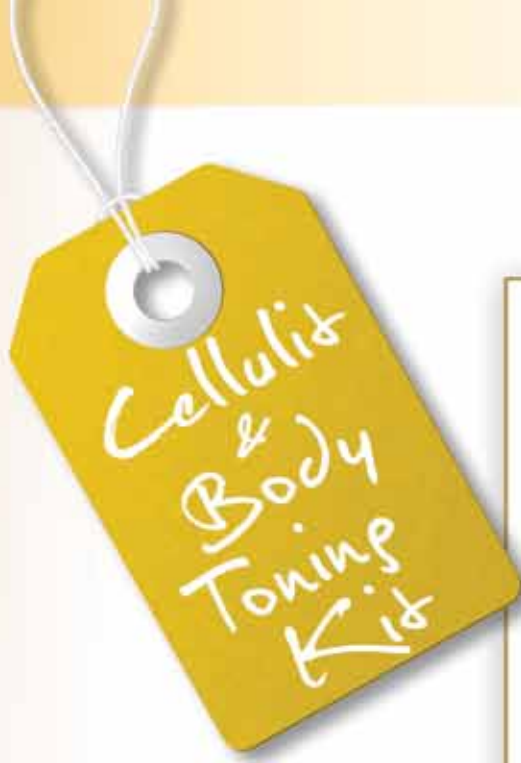
NET WT. 4 OZ. (113g)

FOREVER

ALOE
BATH GEL

NET WT. 4 OZ. (113g)

FOREVER



Kako uporabljamo

Ob celulitu se v mehkih tkivih naberejo maščobne celice, ki se združijo v kepice, te pa se postopoma večajo ter tako upočasnjujejo prekrvavitev in pretok limfe. V tkivu se zato nabere limfa, nasičena s strupenimi snovmi; površina kože postane neravna in polna vozlov. Spremembe se navadno pojavijo na trebuhu, bokih, zadnjici in na stegnih.

Ovijanje je ena najučinkovitejših metod za odpravo celulita. Poleg tega, da ugodno deluje na kožo in vezna tkiva, je učinkovito tudi proti strijam, ki po ovijanju zbledijo.

KAKO UPORABITI BODY TONING KIT?

Površine uporabe: stegna, pas, preponska mišica in nadlaket (podlakti, goleni in prsnega koša ne ovijamo).

1. KORAK:

Prhanje z lufa gobico in Bath Gelée. S tem odstranimo odmrle celice povrhnjice, pore pa se razširijo, kar omogoča prost dostop za učinkovine..

2. KORAK:

Pred nanosom tonika je priporočljivo tretirano površino masirati s Firstom. To razkužuje in omogoča učinkovinom prodiranje do globljih plasti kože.

3. KORAK:

Tanko plast tonika nanese s krožnimi gibi, nato pa dele telesa ovijemo s posebno folijo, ki je ne smemo pretirano zategniti. Folijo ovijemo v dveh plasteh – od spodaj navzgor od kolena do kosti pod prsnim košem. Cimetovo olje in paprika grejeta kožo in spodbujata prekrvavitev. Koža se segreje in postane živo rdečkasta. Te obloge obdržimo na telesu približno 60 minut, medtem pa počivamo. Med nego je potreben vnos ustreznih količin tekočine. Najbolje je, če pijemo čaj Aloe Blossom Herbal.

4. KORAK:

Odstranitev folije s škarjami s topim vrhom.

Po negi s prhanjem počakamo vsaj 4–5 ur.

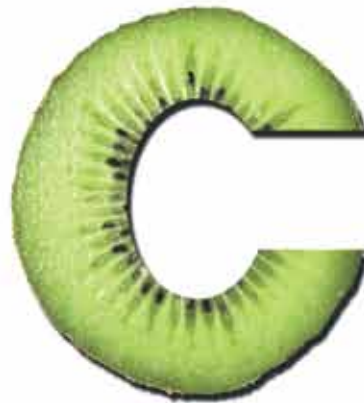
Uporabo Body Tonerja priporočam za dnevno nego telesa.

Odsvetujemo med mesečnim perilom, ob visokem tlaku, pri motnjah cirkulacije krvi, rakavih obolenjih in v nosečnosti.

Ildikó Hrncsjár
maserka

nature

Vitamin



Pojem vitamin je prvič uporabil poljski biokemik Kazimierz Funk. Vitamini so dodatne hranilne snovi, ki se običajno ne tvorijo v telesu, vendar pa so v majhnih količinah potrebne za normalne življenjske funkcije. Če jih v organizmu primanjkuje, nastopijo motnje pri delovanju organizma (presnova, prebava), v hujših primerih pa se lahko zgodi zastoj funkcij. Vitamini so organske spojine, ki so udeležene v biokemičnih reakcijah in ki usmerjajo prenos energije. Hranilne snovi, ki jih organizem potrebuje poleg hranilnih snovi, ki dajejo energijo, rudninskih soli in vode, so odkrili v preteklem stoletju. Vitamin C je leta 1930 kot prvi izoliral Albert Szent-Györgyi. Vitamine delimo na vitamine, ki se topijo v maščobi (vitamini A, D, E in K), in na vitamine, ki se topijo v vodi (skupina vitamina B, vitamini C, F, P in U). Optimalna potreba po vitaminu je količina, ki v celoti zadovolji potrebo organizma po vitaminih. Če organizem dobi manj vitaminov od minimalne količine, bo čez čas nastopilo pomanjkanje vitaminov (hipovitaminoza). Za to obstaja več razlogov. Lahko nastane pri večjem naporu organizma (nosečnost, pretirano obremenilno delo, športna dejavnost ...), tudi pri povprečnem vnosu vitamina. Podobna situacija nastane tudi ob obolevnosti presovnega kanala (na primer vnetje črevesja), motnjah funkcij (na primer pri jemanju antibiotikov),

ko preprečuje resorpcijo ali nastajanje vitamina. Sintetično izdelani vitamini pogosto ne morejo zadovoljiti potrebe organizma po vitaminih. Pomisliti je treba tudi na to, da če ne zaužijemo dovolj vode, vodotopni vitamini ne morejo v celoti razviti svojega delovanja. Primeren način optimalnega vnosa vitaminov je uživanje zrele, lokalno pridelane sveže zelenjave in sadja ter uravnotežena prehrana. Upoštevati je treba dejstvo, da produkti »sodobnega« kmetijstva, pridelani s kemikalijami, še zdaleč ne vsebujejo zadostne količine hranilnih snovi in vitaminov. Nezanemarljiv je tudi vidik, da čedalje bolj onesnaženo okolje in nezdravo življenje (kajenje, alkoholizem, premalo gibanja ...) povečujeta potrebo organizma po vitaminih. Tudi vsebnost vitaminov svežih produktov, ki so v osnovi dobre kakovosti, se lahko močno zmanjša, če jih preveč skuhamo. Zaradi navedenih neugodnih dejavnikov je čedalje večja potreba po tem, da z ustreznim vitaminskim dopolnilom zagotovimo svojemu organizmu dobro kondicijo. Popolno pomanjkanje vitaminov, avitaminoza, se dandanes lahko pojavi le v ekstremnih okoliščinah. Uživanje preveč vitaminov, hipervitaminoza, pa se lahko pojavi le ob uživanju prevelike količine vitaminov, ki so topni v maščobah, ker se vitamini, ki so vezani na maščobe, ne izpraznijo tako, kakor se to dogaja pri vodotopnih vitaminih.

VITAMIN A (RETINOL)

Vloga: V prvi vrsti ima funkcijo zaščite povrhnjice (to zadeva naše celotno telo). Izboljšuje vid. Skrajša potek bolezni. Poveča odpornost dihalnih poti proti infekcijam. Krepi kosti in povečuje rast. Ima pomembno vlogo pri zdravju las, kože in zobovja.

Pomanjkanje: Kurja slepota, degeneracija povrhnjice (izsušitev, odebelitev kože in razpokana koža), obolevost žlez (znojnica, solznica, lojnica), lomljivost in izpadanje las, karies. Motnje delovanja pri otrocih.

Viri:

- ribja olja
- goveja jetra
- jajčni rumenjak
- maslo
- smetana

V rastlinah (korenček, rdeča pesa, špinacha, solata) je prisoten njegov predvitamin, karoten, iz katerega v organizmu nastane vitamin A.

Predoziiranje: neješčnost, glavobol, luščenje kože, izpadanje las, bolečine v sklepih.

Dnevna potreba: za odrasle – 1,5 mg.

VITAMIN B 1 (THIAMIN)

Vloga: Pomemben je pri presnovi ogljikovih hidratov in procesih zagotavljanja energije, velik pomen pa ima tudi za delovanje živčnega sistema, prebave, mišic, jeter in srca.

Pomanjkanje: Poškoduje se proces

Zakladi narave XII.

presnove ogljikovih hidratov, povzročajo pa tudi utrujenost, živčnost, slabost, nezadostnost krvnega obtoka, neješčnost, depresijo, pozabljivost, bolečine v sklepih. Ob veliki pomanjkljivosti: beriberi (boleči mišični krči).

Viri:

- moka iz polnovrednih žit
- otrobi žit
- kvas
- stročnice, krompir, žitni kalčki
- orehi, lešniki
- paradižnik, korenček, kumare, solata, peteršilj, čebula
- mleko, jajca, sir, jetra

Dnevna potreba: za odrasle: 1,2 mg

VITAMIN B 2 (RIBOFLAVIN)

Vloga: Oksidacijski procesi, razstrupljanje, dihanje tkiv. Vpliva na rast, razmnoževanje, želodčni in črevesni sistem, na delovanje jeter in živčnega sistema.

Pomanjkanje: Pri človeku ga proizvaja tudi črevesna flora, vendar pa lahko zaradi dolgotrajnega zdravljenja z antibiotiki nastane pomanjkanje tega vitamina.

Simptomi: Živčnost, nespečnost, prebavne motnje, depresija, glavobol, prhljaj v lasišču, izpuščaji na koži, simptomi na očeh (srbenje, pekoče oči, pordečitev).

Viri:

- mleko in mlečni izdelki
- jajce
- jetra, ledvice
- stročnice, zelenjava
- kvas

Dnevna potreba: za odrasle – 1,5 mg

VITAMIN B 3 (NIKOTINSKA KISLINA)

Vloga: delovanje živčnega sistema, procesi razstrupljanja, presnova energije, proizvodnja hemoglobina, rast tkiv, nastanek hormonov, zaviranje vnetja, krepitev kože in las.

Pomanjkanje: Motnje v črevesnem sistemu, depresija, neješčnost, glavobol, utrujenost. Popolno pomanjkanje povzroča bolezen, imenovano pellagra.

Viri:

- meso, jetra, ledvice
 - ribe
 - jajca
 - kvas
 - zelenjava
 - suhe stročnice
 - suho sadje
 - polnovredna žita, kalčki
- Dnevna potreba:** za odrasle – 15–20 mg

VITAMIN B 5 (PANTOTENSKA KISLINA)

Vloga: Je sestavni del koencima, tako da ima pomembno vlogo pri popolnem procesu presnove (ogljikovi hidrati, beljakovine, sinteza in razkrajanje maščobnih kislin). Spodbuja proizvodnjo hormonov in delovanje možganov. Blaži depresijo ter simptome anksioznosti in stresa.

Pomanjkanje: Nastane samo pri zelo enostranski prehrani: utrujenost, slabost, motnje spanja, črevesni problemi, nepravilnosti pri laseh in lasišču.

Viri:

- jetra, piščančje meso
- kvas
- žita
- siri
- cvetača, avokado

Dnevna potreba: 6 mg

VITAMIN B 6 (PIRIDOKSIN)

Vloga: Nepogrešljiv pri nastajanju rdečih krvničk. Ima pomembno vlogo pri nastanku aminokislin, beljakovin in pri presnovi esencialnih maščobnih kislin. Zmanjšuje siljenje na bruhanje.

Pomanjkanje: Lahko povzroči slabokrvnost, vnetje perifernih živcev, krče, živčnost, nespečnost, mišično slabost, potrtost, motnje prebave, migrenske glavobole.

Viri:

- jetra, ribe, meso
 - mlečni proizvodi
 - polnovredna žita
 - kvas
 - špinača, banane
- Dnevna potreba:** za odrasle – 2 mg

VITAMIN B 7 (BIOTIN, H-VITAMIN)

Vloga: Pomembno vlogo ima pri procesih pridobivanja energije celic. Kot koencim nastopa v encimih, ki uravnavajo presnovo ogljikovih hidratov in lipidov. Povečuje občutljivost celic na inzulin. Lahko pomaga pri ekcemih in zniževanju telesne teže.

Pomanjkanje: lahko povzročajo kožna vnetja, izpadanje las, potrtost, izčrpanost, depresijo, slabokrvnost in povečanje holesterola.

Viri:

- jetra, ledvice
- jajčni rumenjaki
- kvas
- semena

Dnevna potreba: za odrasle – 2 mg

VITAMIN B 9

(FOLNA KISLINA, VITAMIN M)

Vloga: Nepogrešljiv med nosečnostjo za razvoj ploda. Potreben pri nastajanju rdečih in belih krvnih teles ter pri krvnih ploščicah. Zmanjšuje nevarnost srčnega infarkta, učinkovit pri depresiji.

Pomanjkanje: Pri razvoju ploda se lahko pojavijo nepravilnosti. Lahko se zmanjša število vseh tipov krvnih teles. Lahko povzroči vnetje jezika, želodčne in črevesne nepravilnosti, nespečnost in utrujenost.

Viri:

- jetra
- peteršilj, brstični ohrovt, brokoli, špinača, zelje, rumena in bela repa, solata
- sadje
- kvas

Dnevna potreba: za odrasle – 0,4 mg (za nosečnice – 0,6 mg)

VITAMIN B 12 (KOBALAMIN)

Vloga: Pomembno vlogo ima pri nastajanju rdečih krvničk. Vpliva na beljakovinsko sintezo organizma. Povečuje rast otrok, izboljšuje spomin in sposobnost zbranosti. Pomaga pri dolgotrajnih boleznih, vnetju živca in pri izčrpanosti.

nature

Pomanjkanje: lahko povzroči slabokrvnost, utrujenost, nepravilnost v delovanju živčnega sistema, slabost, bledico.

Viri:

- jetra, ledvice, meso
- jajce
- mleko, sir
- špinača, solata
- kvas
- polnovredna žita

Dnevna potreba: 2 mikrograma

VITAMIN C (ASKORBINSKA KISLINA)

Vloga: Nujna pri številnih telesnih funkcijah – pomaga pri celjenju ran, strjevanju krvi, krepi imunski sistem, vpliva zoper raka, zmanjšuje vpliv toksičnih snovi na nastanek alergij, pomaga pri resorpciji železa in bakra, zmanjšuje nastanek krvnih strdkov, pomaga pri preprečevanju in zdravljenju bolezni, ki jih povzročajo virusi in bakterije, pomaga pri preprečevanju nastanka osteoporoze.

Pomanjkanje: Oslabitev imunskega sistema, poveča se dovzetnost za infekcije, povečajo se krvavitve, povečajo se bolezni srca in ožilja, veliko pomanjkanje tega vitamina lahko povzroči skorbut.

Viri:

- zelena paprika
- sveža zelenjava
- citrusi

Dnevna potreba: 70–100 mg

VITAMIN D (KALCIFEROL)

Vloga: Pomaga pri resorpciji kalcija in fosforja iz črevesja; s tem pospeši nastajanje kosti. Poveča resorpcijo vitamina A,

odgovoren je tudi za zdravje zob. Pod vplivom sončne svetlobe se proizvaja tudi v koži.

Pomanjkanje: Vsebnost mineralnih snovi v kosteh postane nezadovoljiva, nastaja deformacija kosti, lahko se pojavijo zlomi, ki se težko celijo. Trajno pomanjkanje lahko povzroči osteoporozo in izpadanje zob. Hudo pomanjkanje pri otrocih lahko pripelje so rahitisa. Težke kovine (na primer svinec), ki pridejo v organizem, povečajo potrebo po vitaminu D.

Viri:

- ribja olja
- mlečni proizvodi
- jajce
- kvas
- pšenični kalčki
- šampinjoni
- zelenjava

Dnevna potreba: 10 mikrogramov

VITAMIN E (TOKOFEROL)

Vloga: Zaradi močnega vpliva antioksidantov upočasnjuje staranje, ki nastaja zaradi oksidacije. Preprečuje nastajanje krvnih strdkov. Zmanjšuje utrujenost, pomaga pri celjenju ran, preprečuje vnetja. Skupaj z vitaminom A štiti pljuča pred škodljivimi vplivi onesnaženega ozračja. Ugodno vpliva na srce in mišice. Ima pomembno vlogo pri proizvodnji spolnih hormonov.

Pomanjkanje: Lahko povzroči motnje pri razmnoževanju, slabokrvnost, zgodnje staranje, težave ožilja in živčnega sistema, odmiranje mišic. Ob normalnem prehranjevanju ga običajno ne primanjkuje, ker ga pestra prehrana vsebuje.

Viri:

- rastlinska olja (olivno in sončnično olje, olje iz pšeničnih kalčkov, bučno in koruzno olje)
- zelenjava
- semena
- žitni kalčki
- meso, jetra
- jajce

Dnevna potreba: 10 mg

VITAMIN K (MENADION)

Vloga: Odločilno vlogo ima pri strjevanju krvi. Pomembno vlogo ima tudi pri proizvodnji beljakovin, ki so odgovorne za nastanek in ohranjanje močnih kosti. Krepi ožilje. Vpliva tudi na jetra in libido.

Pomanjkanje: Povzroča slabokrvnost, težave krvnega obtoka, motnje pri funkciji jeter.

Viri:

- zelenjava
- rastlinska olja
- med, cvetni prah
- mlečni proizvodi
- svinjina, jetra

Dnevna potreba: 65 mikrogramov

VITAMIN P (RUTIN)

Vloga: Zmanjšuje prepustnost kapilar. Pomaga pri resorpciji vitamina C, varuje pred oksidacijo. Krepi kapilare.

Pomanjkanje: Ovira resorpcijo vitamina C, zato so simptomi podobni simptomom pri pomanjkanju vitamina C.

Viri:

- citrusi
- šipek, borovnice
- brokoli
- zelenjava, sadje

LITERATURA:

Kovács Jenő: Gyógyszertan
Juliette Kellow: Vital vitamins
Kerti Gábor: Vitamin ABC



Dr. László Mezósi,
veterinar, zdravnik specialist

BOŽIČNA PONUDBA

EXCLUSIVE COLLECTION

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

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 GELY- TUBE
- 65 GARLIC-THYME
- 51 PROPOLIS CREAM-TUBE
- 286 RELAXATION BATH SALTS GRATIS

WINTER COLLECTION

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



WINTER COLLECTION



EXCLUSIVE COLLECTION

DARILKO KOPALNA SOL

DARILKO TORBICA



DARILKO SKODELICA





LETA NISO OVIRA

VERONIKA SZERDAHELYI MANAGERKA

Veronika Szerdahelyi je petnajst let delala kot vodja tajništva v mednarodnem podjetju, danes je upokojenka. Živi v Budimpešti, ima dva odrasla otroka in tri vnuke.

Njena sponzorja sta István Kása in Istvánné Kása, višja linija pa Aranka Vágási, Miklós Berkics, József Szabó in Rex Maughan.

Kako si prišla v stik s poslom?

Izdelke poznam že nekaj let, priporočila mi jih je kolegica. Sem zadovoljna z njimi, od začetkov pijem gel in MSM ter uporabljam še veliko drugih izdelkov. Lani sem se upokojila in sem si končno želela dejavnosti, ki ni obvezna in ob kateri uživam. Čisto po naključju sem srečala Editke (*Istvánné Kása – op. ur.*) ki mi je predstavila poslovno priložnost. Ponudba se mi je zdela zelo privlačna. Petindvajset let sem bila soproga zdravnika, poznam pomen ohranjanja zdravja. Poleg tega sem se vedno rada ukvarjala z ljudmi. Za svoja upokojska leta sem našla zadovoljiv, smiseln in tudi finančno privlačen posel.

Nekateri pravijo, da je v času krize težje graditi posel.

Se strinjaš z njimi?

K sreči je veliko takih, ki so pripravljeni in tudi sposobni izdatkov za ohranjanje zdravja. Najti je treba ljudi, ki so odprti in želijo storiti kaj za svoje zdravje. Posel je treba graditi zavestno, delati iz meseca v mesec, saj se le tako lahko doseže raven managerja. Ko že dosežeš raven supervisorja, imaš petnajst točk v mesecu, če pa se tu ustaviš, je vse bilo zaman. Če pa nadaljuješ z enakim zanosom, lahko v nekaj mesecih vzpostaviš temelje svojega podjetja.

Kako je uspelo tebi?

Sponzorji so mi zelo veliko pomagali: razložili so mi vse kar je treba znati, pomagali pri načrtovanju, saj sem podobno kot drugi, tudi sama potrebovala nekaj časa da bi popolnoma razumela kako sistem deluje. Nisem posebej dobra pri načrtovanju, stvari običajno delam bolj impulzivno: jasno pa mi je, da je treba delati in da bo na koncu vse dobro. Verjamem v zakon privlačnosti: pozitivni privlači pozitivno. Ni nobene skrivnosti, veliko je treba delati, se stalno učiti, jasno nam mora biti s čim se ukvarjamo in moramo biti sposobni, da bi vse to tudi verodostojno obrazložili drugim. Če gre to vse, potem bodo člani skupine kar prihajali.

Kakšna je struktura tvoje skupine?

Popolnoma mešana, nekateri so iz kroga znancev, drugi so prišli po priporočilu. Tudi starostna struktura je pisana: zastopana je generacija mojih otrok, pa tudi moja. S sponzorji zastopamo generacijo upokojevcov.

Koliko časa namenjaš poslu?

Zdaj še več, kot do sedaj. Ta raven že zahteva posebno odgovornost. Čim bliže sem bila ravni managerja, tem bolj mi je postalo jasno, koliko tega se še moram naučiti.

Dnevno delam več ur, telefoniram, se pogovarjam, se dopisujem, pogledam na spletno stran – k sreči mi tudi angleška spletna stran ne povzroča težav. Po horoskopu sem strelec, zame je najpomembnejša svoboda, eden pogojev svobode pa je tudi finančna neodvisnost. Rada spoznavam nove obraze. S številom predstavitev sicer še nisem zadovoljna. Običajno organiziram tedensko več predstavitev, se pa zgodi tudi, da v kakšnem tednu nobene. Moram se tudi osebnostno še razvijati, težko prenašam zavrnitve in nerazumevanje; zakaj drugim ni jasno to, kar je meni popolnoma jasno?

Kaj si dobila pri Forever?

V prvi vrsti dobro počutje. Preizkusila sem in uporabljam veliko izdelkov, čutim, da sem dobro. Po drugi strani pa denar, saj je moja pokojnina nizka, tu pa pridem do dodatnih prihodkov.

Desetletja si živela v tujini, imaš različne delovne izkušnje. V čem se ta dejavnost razlikuje od drugih ki si jih opravljala?

Tu si v okolju kjer vsak vsakemu pomaga, kar je danes prav presenetljivo. Nikoli še nisem bila v takšni skupnosti, kjer si ljudje tako nesebično pomagamo. Drugo prijetno presenečenje je neverjetna korektnost podjetja. Bonus prihaja redno, mesečno na račun. Torej ti ni treba skrbeti za to ali lahko komu verjameš ali ne. Seveda, denar niti tukaj ne pada iz neba, treba je veliko delati, vendar je delo poplačano, ne le z denarjem, ampak tudi z občutkom zadovoljstva.

Za Madžarsko ni preveč značilno da bi kdo kot upokojenec začel z gradnjo nove kariere. Si tudi ti naletela na predsodke?

Seveda, saj je tu vse razdeljeno v predalčke: mi smo mamice, babice in tako živimo svoje življenje. Na današnjem dnevu uspeha sem prvič videla pri svojih otrocih, da sem jih uspela prepričati. Videli so rezultate mojega dela. Vsem, ki so mojih let, pa sporočam, da leta niso pomembna, tudi upokojenec le lahko vztrajen, lahko ima cilje in seveda dosega rezultate.

Kaj pa tvoji načrti za prihodnost?

Širiti skupino, povečati promet in vse več ljudem posredovati dobro novico zdravja. Seveda bi rada tudi zaslužila, da si zagotovila brezskrbno življenje. Sem še vedno polna želja in sanj. Vsem, ki morda tega še ne vedo sporočam, da leta niso pomembna. Tudi do zdaj sem veliko potovala, vendar potovanj nikoli ni dovolj, saj je po svetu še veliko zanimivosti. Zdravje, denar, priložnosti: to mi daje FLP.





Spoštovani sodelavci!

Z veseljem vam sporočam, da je sprememba (Mudanča), ki smo si jo leta 2010 izbrali za geslo, dosegla tudi upravičeno uspešno prireditev Holiday Rally.

Poglejmo podrobnosti:

I. HOLIDAY RALLY I – STOPI KORAK VIŠJE

Kvalifikacijsko obdobje: od 1. januarja 2012 do 30. aprila 2012.

Kdo se lahko uvrsti: Vsak novi in stari distributer, ki se uvrsti vsaj eno raven višje po marketinški lestvici (z distributerske ravni se lahko kvalificirate le z uvrstitvijo na raven supervisorja).

Udeležijo se lahko tudi responsorirani.

Pogoji za uvrstitev v motivacijski program

Stopite za raven višje. Bodite aktivni v kvalifikacijskem obdobju od prvega polnega meseca naprej (4 cc os-ebno priznanega nakupa, če se nakup v vrednosti vsaj 1 cc opravi pod lastno šifro), torej če boste vstopili 15. januarja 2012, potem od 1. februarja. Uvrstite se vsaj eno raven višje na marketinški lestvici (distributerji naj dosežejo raven supervisorja). To je 1. raven Holiday Rallyja.

Po uvrstitvi boste imeli možnost do konca kvalifikacijskega obdobja znova izpolniti pogoje za uvrstitev, in sicer v dveh zaporednih mesecih. Če boste torej z ravni distributerja ali assistant supervisorja marca dosegli raven supervisorja, boste morali ob ohranitvi aktivnosti marec–april oziroma april–maj znova doseči 25 cc prometa. Če ste krenili z ravni supervisorja in marca dosegli raven assistant managerja, morate ob ohranitvi aktivnosti marec–april ter april–maj znova doseči promet 75 cc in tako naprej. S tem se boste uvrstili na 2. raven Holiday Rallyja.

Če se boste priključili v zadnjem mesecu kvalifikacijskega obdobja in izpolnili pogoje za uvrstitev na Holiday Rally, sicer ne morete pridobiti oskrbe VIP na reliju, seveda pa se boste uvrstili na 1. raven.

Tisti, ki boste v kvalifikacijskem obdobju napredovali dve ali več ravni v našem marketinškem sistemu, boste na Holiday Rallyju deležni oskrbe VIP, torej boste dosegli 2. raven.

Naši sodelavci, ki se bodo uvrstili na 1. raven, morajo sami pokriti stroške potovanja; ob plačilu jim bo seveda naše podjetje zagotovilo vse storitve.

2. HOLIDAY RALLY II

Kvalifikacijsko obdobje: od 1. maja 2012 do 31. avgusta 2012

Kdo se lahko uvrsti: vsak novi in stari distributer, ki se uvrsti vsaj eno raven višje po marketinški lestvici (z distributerske ravni se lahko kvalificirate le z uvrstitvijo na raven supervisorja).

Udeležijo se lahko tudi sponzorirani.

Pogoji za uvrstitev v motivacijski program

Stopite za raven višje. Bodite aktivni v kvalifikacijskem obdobju od prvega polnega meseca naprej (4 cc osebno priznanega nakupa, če se nakup v vrednosti vsaj 1 cc opravi pod lastno šifro), torej če boste vstopili 15. junija 2012, potem od 1. julija. Uvrstite se vsaj eno raven višje na marketinški lestvici (distributerji naj dosežejo raven supervisorja). To je 1. raven Holiday Rallyja.

Po uvrstitvi boste imeli možnost do konca kvalifikacijskega obdobja znova izpolniti pogoje za uvrstitev, in sicer v dveh zaporednih mesecih. Če boste torej z ravni distributerja ali assistant supervisorja junija dosegli raven supervisorja, boste morali ob ohranitvi aktivnosti junij–julij oziroma julij–avgust znova doseči skupni promet 25 cc. Če ste krenili z ravni supervisorja in marca dosegli raven assistant managerja, morate ob ohranitvi aktivnosti junij–julij ter julij–avgust znova doseči 75 cc prometa in tako naprej. S tem se boste uvrstili na 2. raven Holiday Rallyja.

Če se boste priključili v zadnjem mesecu kvalifikacijskega obdobja in izpolnili pogoje za uvrstitev na Holiday Rally, sicer ne morete pridobiti oskrbe VIP na reliju, seveda pa se boste uvrstili na 1. raven.

Tisti, ki boste v kvalifikacijskem obdobju napredovali dve ali več ravni v našem marketinškem sistemu, boste na Holiday Rallyju deležni oskrbe VIP, torej boste dosegli 2. raven.

Namestitev: hotel s štirimi zvezdicami, oskrba all inclusive. Sodelavce, ki se bodo uvrstili na 2. raven, bomo na kraj relija prepeljali z VIP-avtobusi, med prireditvijo bodo deležni oskrbe VIP-bifeja, zanje bomo uredili prodajne točke VIP, torej se jim ne bo treba postavljati v vrsto.

Naši sodelavci, ki se bodo uvrstili na 1. raven, morajo sami pokriti stroške potovanja, naše podjetje pa jim seveda ob plačilu zagotovi vse storitve.

Kdaj in kje bo Holiday Rally?

Od 5. do 6. oktobra 2012 v Poreču na Hrvaškem.





FOREVER

NutraQ10

