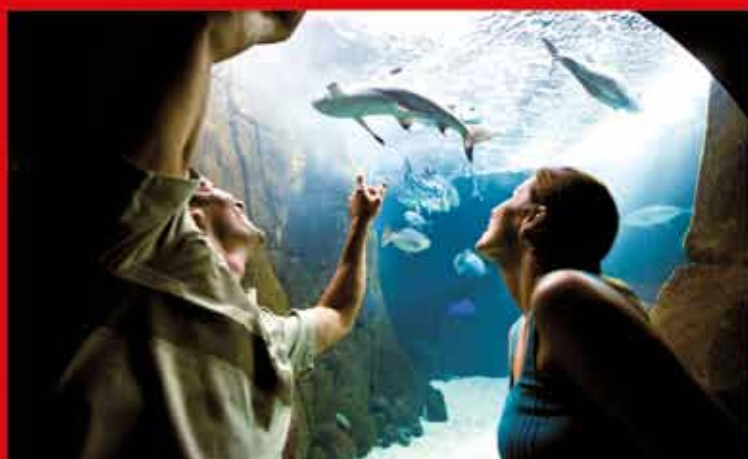


LETNIK XVI, ŠTEVILKA 12. DECEMBER 2012

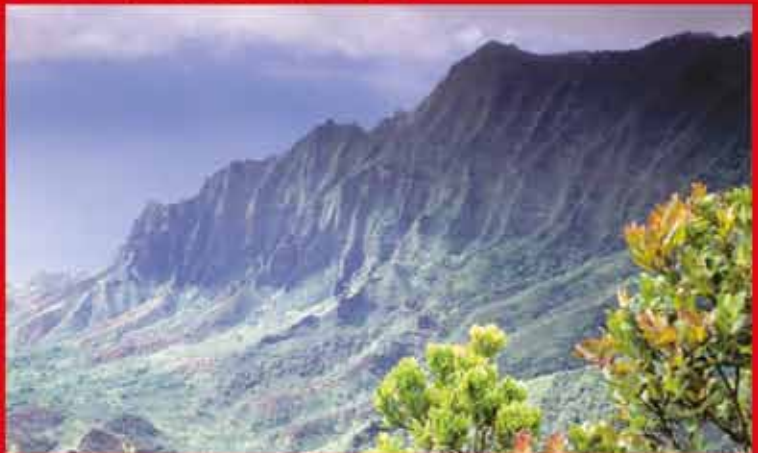
FOREVER



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



HAWAII
GLOBAL RALLY
2013
21-29 APRIL





Pogled naprej

Vsakega decembra se mi zazdi, da moram analizirati uspehe in izzive preteklega leta. Leto 2012 je bilo prekrasno za Forever, vse od Super relija v Phoenixu do najave novega Chairman's Bonusa in motivacijskega programa Eagle manager na Sardiniji. Vsekakor je 2012 leto, ki si ga bomo zapomnili. Čeprav so spomini brez dvoma dobra in pomembna stvar, je skrivnost uspeha le v tem, da se naučimo gledati naprej. Z besedami Benjamina Franklina: "Pomanjkanje priprav je priprava na neuspeh". December je idealen mesec za načrtovanje naslednjega leta. Predstavljam štiri preproste korake, ki jih naredite, če želite uresničiti svoje načrte.

Osredotočite se na res pomembne dejavnosti!

Hitro se lahko navadimo, da si delamo sezname o dnevnih opravilih, kar nam lahko prinaša nezadovoljstvo. Vsi poznamo tisti prijeten občutek, ki nas zajame, ko odključamo kaj s seznama. Pa naj bo to le malenkost, kot na primer: odnesem ven smeti, uredim rezervacijo za počitnice ali vsako jutro pokličem pet ljudi. Resnici na ljubo nas le malo teh opravil pripelje bliže zastavljenim ciljem, predvsem v Forever. Preglejte svoj seznam nalog in postavite prioritete! Odločite se, katere so tiste zadeve, ki jih lahko opustite, da dobite več prostega časa, da boste bolj produktivni. Ne pozabite, nikoli ne žrtvujte na oltarju manj pomembnih stvari tiste, ki vam pomenijo največ!

Analizirajte svoje cilje!

Kolikokrat ste se zamislili nad tem, kaj sploh želite doseči v življenju? Mogoče se zdi kot luksuz, a obenem zelo koristno, da s partnerjem ali bližnjim prijateljem na kratko sedeta in premislita, kako želite oblikovati svoje življenje. Analizirajte vsa področja: osebno, duhovno, osebno in poslovno življenje! Konkretno določite, kaj od tega je dosegljivega v naslednjem letu oziroma v petindvajsetih letih. Pri postavljanju ciljev nikoli ne pozabite na načelo SMART (Specific, Measurable, Attainable, Realistic, Timely) oziroma: konkretno, merljivo, dosegljivo, realno, aktualno.

Zapišite si in povejte!

Pred nekaj leti sem bral o raziskavi, ki pravi, da so ljudje, ki svoje cilje zapišejo in jih delijo s prijatelji, v povprečju 33 odstotkov uspešnejši pri opravljanju nalog od tistih, ki si cilje določijo le ustno. Gre za prevzemanje

odgovornosti. Če zapišete svoje konkretne cilje in jih nekomu tudi zaupate, boste občutili večjo odgovornost za njihovo uresničitev tako pri sebi, kot v očeh druge osebe.

Nadzirajte postopek!

Še en pomemben dejavnik zgoraj omenjene raziskave je, da so vključene osebe tedensko enkrat poslale prijateljem poročilo o izoblikovanju določenih ciljev. Ta napor – ob lastnem nadzoru – prinaša še eno pričakovanje. Pripravite si dnevni, tedenski, mesečni in letni seznam svojih ciljev! Postavite ga na dobro vidno mesto, da ga boste vsak dan videli, in vse to delite z družinskim članom ali bližnjim prijateljem. To, da se nenehno kontrolirate in poročate drugim, naj postane navada, ki vas bo uvrstila med tistih uspešnejših 33 %.

Kot veste, je december zadnji mesec, ko se še lahko kvalificirate za Global Rally, ki bo naslednje leto na Havajih. Stvar je preprosta. Vse, kar morate storiti je, da dosežete 1.500 cc in že ste lahko prisotni na zanimivih programih in treningih relija, kjer boste lahko tudi spremljali in uživali v izjemni ceremoniji uvrstitev. Ob vsem tem boste imeli dovolj prostega časa za uživanje in raziskovanje otoka. Še vedno ni prepozno za kvalifikacijo in vem, da vam bo uspelo! Tisti, ki boste vseeno izostali, pa boste imeli izvrstno priložnost, da si zastavite nove cilje za naslednje leto. General George S. Patton, izvrsten strateg druge svetovne vojne, je izjavil: „Dober načrt danes je boljši kot perfekten načrt jutri.“ Torej, vzemite si trenutek v zadnjem mesecu leta in narišite zemljevid do svojih sanj, da boste dosegli uspeh, ki si ga želite in ki ga že dalj časa iščete.




REX MAUGHAN



Darilo

Znova se bliža konec leta in vse večkrat pomislimo na nakup daril. Kaj naj kupim ... ali bom imela dovolj denarja ... komu vse moram kupiti darilo, da ne bo kdo užaljen ali ker sem lani od nje/ga dobila darilo ... - veliko je

takih misli, ki se nam zdaj vrtijo v glavi. Za nakup darila seveda potrebujemo tehnično sredstvo, ki mu po svetu danes pravijo denar. To sicer lahko povzroča dejanske težave, vendar če smo že člani Forever, potem nam je jasno, da lahko z vztrajnim priporočanjem naših izdelkov kmalu pridemo do tega sredstva. Torej čim več priporočil damo, tem več daril lahko nakupimo. Če bomo dnevno vadili to dejavnost, bomo čas daril pričakali v duševnem in telesnem ravnotežju in miru.

Kaj ji/mu naj kupim? Česa bi se najbolj veselila/a? Upam, da nisem edini med moškimi, ki obožuje nakupe. Upam, da ne bom nikogar prizadel, vendar se mi zdi, da je ženskam to verjetno kar prirojeno. Nakupovati je čudovito. Rad tudi podarjam v čemer najbolj uživajo moja partnerka in otroci, seveda pa tudi jaz sam.

Torej smo govorili o tem, kaj naj kupimo. Zakaj bi hodili v tujo trgovino, če imate svojo. Seveda boste takoj pomislili na vse trgovine v mestu, kjer bi lahko kupili darila, medtem pa leži najboljša ponudba na vaši mizi oziroma na mizi Forever:

EKSKLUZIVNI POTOVALNI PAKET

V njem so odlični izdelki, iz katerih lahko pripravimo pakete za svoje bližnje. Za velike in male družinske člane. Poleg izdelkov se v njem nahaja letna članska izkaznica, ki nam omogoča potovanja s popusti in nekaj ponudb potovanj namenjenih izključno nam, foreverovcem, našim družinam in otrokom, s tem da je priložen popust v vrednosti 150.000 Ft. Edinstvena ponudba, kaj menite? A vam je že kdaj kod ponudil "le tako" 150.000 Ft, češ tu imaš, vzemi, tvoje je. Meni še nikoli. Takoj sem zgrabil priložnost in si kupil ekskluzivni Touch. Že sem v mislih tudi sklenil, komu v družini bom podaril potovanje, poleg tega pa bodo vsi z veseljem uporabljali tudi izdelke. Prazen paket Touch pa lahko uporabim pri predstavitvah izdelkov. Torej 100-odstoten izkoristek izdelka. Takega darila še nikoli nismo imeli. To je največje presenečenje za vse nas. Akcija traja do 23. decembra, torej če še ne veste, kaj bi kupili, začnite zbirati denar in kupite potovalni paket. Ni treba leteti v mesto po dobre knjige ali CD-je, tudi te lahko kupite pri nas, naši kozmetični čopiči, kakor tudi rokavniki so senzacionalni. In ne pozabite na božične darilne pakete. Izbira je bogata, velika božična blagovnica Forever je odprla svoja vrata.

Ni treba premišljevat o drugem kot o Forever, o sebi in misliti na svoje najdražje. Če bo vaš posel odlično deloval, se bo odlično počutila tudi vaša okolica.

S temi mislimi vam želim blagoslovljene praznike, vesel božič ter veliko uspehov in sreče v novem letu.

Naprej, Forever!



DR. SÁNDOR MILESZ,
DRŽAVNI DIREKTOR

Holiday Rally

POREČ



Začelo se je pred sedmimi leti. Imeti bi morali srečanje, ki bi zagnalo regijo, dalo zalet najsposobnejšim graditeljem posla, obenem pa bi se lahko srečevali in na edinstven način krepili skupnost. In sanje so se uresničile. To je Holiday reli.

Bistvo naše skupne prireditve je v nadaljevanju usposabljanja najbolje povzel vodja programa, soaring manager, **Tibor Lopicz**: "Vaša naloga je prenesti sporočilo tega srečanja tudi drugim, da se boste prihodnje leto vrnili s še več spremljevalci!" Tibor Lopicz in senior managerka **Jadranka Kraljić-Pavletić**, ki sta skupaj povezovala program prireditve, sta pozdravila goste, nato pa na oder povabila državnega direktorja madžarske in južnoslovanske regije, **Dr. Sándor Milesz** spregovori o trenutkih, ko človek vложи potrebno energijo in resnično začuti, da je vredno živeti.

Sledi generalni manager **Péter Lenkey**, ki s svojem predavanju spregovori o priložnosti Forever in o razvoju: "Odločitvi sledi dejanje, dejanju dosežek ki se materializira v življenju, ki ne bo več temeljilo na kreditih ampak na

vrednotah, kjer je pošteno človeško delo ključnega pomena. Če boste tako ravnali, nikoli več ne boste prepuščeni na milost in nemilost drugim." V štirih letih je FLP investiral 50 milijonov dolarjev. Na Nizozemskem je bilo postavljeno skladišče za oskrbo sedemdesetih držav, v Združenih državah Amerike pa je bila zgrajena tovarna in nova proizvodna linija za tabletiranje. „Naš namen je, da bi tu vsi našli svoje mesto in bili ponosni na to, da delamo pri tem podjetju. Narediti morate korak od dobrega k odličnemu. Če boste dnevno naredili vsaj nekaj, boste ta cilj gotovo dosegli. Delajte le zase, ne pa zaradi drugih,“ dodaja generalni manager.

POSEL IN OSEBNOSTNI RAZVOJ

„Najlepše kar se vam lahko zgodi v življenju je Forever,“ začnjenja svoje predavanje reški soaring manager **Zlatko Jurovič**, nekdanji mornar, vodja podjetja in podjetnik, ki je vedno imel občutek, da ga nekaj še čaka v življenju. „Ne da bi se tega zavedal, sem se pridružil najboljšemu podjetju na svetu.“



Izkušnje z izdelki in stalno učenje so privedli do tega, da je Zlatko Jurovič s soprogo v dveh letih dosegel raven managerja. Zlatko pripoveduje o zanimivih usodah. Spregovori o tistih, ki jim je pomagal do ravni managerja in dodaja, da lahko to posnema vsak. „Zahvaljujoč Forever sem postal boljši človek in danes mi je že jasno, da je bilo to kodirano v poslovni politiki. Možna sta le dva razloga za neuspeh: ali niste sprejeli prave odločitve ali pa niste dovolj delali. Tisti, ki ste danes tukaj, ne morete nikoli več reči, da niste dobili priložnosti.“

Senior eagle managerka **Tünde Hajcsik** nam zaupa, kako lahko postanemo del skupine, ne da bi se odpovedali svoji osebnosti oziroma zakaj je skupina uspešnejša od svojih posameznih članov. Tünde s svojim partnerjem vodi najmočnejši posel senior Madžarske. „Že ob prvem ameriškem potovanju sem začutila pripadnost skupnosti in lojalnost, zato sem ti takrat obljubila, da bom izpolnila vse izzive. Že osmič delava na profitni motivaciji (zdaj že: *Chairmain's Bonus – op. ur.*). Iz leta v leto nama podjetje plačuje toliko, kot drugi ne zaslužijo vse življenje. Dovolj je delati v lastnem tempu, za to gre pri izzivu Eagle Manager. To je najboljši način, da izrazimo lojalnost in spoštovanje do podjetja. Ko ste se pridružili ste sklenili pogodbo s podjetjem. Sprejeli ste marketinški načrt, ohranili pa ste si vse pravice – oboje se lahko uveljavlja le skupaj. Delati zase in skupaj napredovati.“



Soaring manager **Zsolt Leveleki** priznava, da je raven managerja dosegel zaradi priponke. Nato je izgradil enega najmočnejših poslov soaring. Uvrstitve v FLP imajo posebno moč. „Ta moč pomeni, da imaš dovolj energije, možnosti in sposobnosti. In tega nikakor ne smeš zlorabiti. Raje deli s tistimi, ki si to zaslužijo, saj se bo s tem tvoja moč nadalje krepila. Gre za vzajemno igro – nauči se sprejeti in vračati priznavanje in predstavitev svojih dobrih lastnosti.“



1. januarja 2013
se začne novo
kvalifikacijsko obdobje
za Holiday Rally. Bodite
aktivni, stopite raven višje!
Dobimo se v Opatiji!

„Če se boste držali poslovnih pravil in dosegali ravni kot je treba, se boste nehote razvijali,“ pravi Zsolt Leveleki. „Delate pri podjetju, kjer je vrednost prometa v eni uri 75 milijonov forintov, vodje podjetja pa si prizadevajo v vaš žep naložiti denar, kakovost življenja in srečo. Bodite vredni tega in svoje delo opravljajte tako, da vam nihče ne bo mogel ničesar očitati – bodite vzor! Forever je moje življenje, obožujem svojo skupino. Računajte name!“

LE NA PRVI POGLED SE ZDI TEŽKO

Veliko graditeljev mreže, še posebej začetniki, se pritožujejo, da jim je težko nagovoriti neznance. Safirna managerka **Hajnalka Senk** nima teh težav. Sama se je s Forever srečala leta 2003, njeni starši so postali njeni 9. managerji. „Najpomembneje je postavljati cilje, vendar če ne boste uspeli širiti svojega kroga znancev, se ne boste mogli razvijati, napolniti sob, dvoran, stadionov,“ pravi. „To je veliko več vredno od denarja, v tem poslu je to vaš edini kapital. Če ste komu simpatici, vam bodo kar nehote začeli vračati drobne usluge. Uporabljam vse vrste seznamov imen, saj gre za poslovno priložnost, ki se širi od človeka do človeka. Tudi spoznavanja se je treba učiti in vaditi prijeme, s katerimi lahko delujemo na druge. To se pa lahko naučimo. Če koga nagovorim, me v prvi vrsti zanima, s čim lahko izboljšam njegovo življenje. Ni nobene skrivnosti, kogarkoli lahko spoznate, gre za sila preprosto zadevo, ki vam bo vedno znova potrdila, da ste na pravem mestu.“ **Róbert Varga** v svojem predavanju spregovori o notranji motivaciji. Diamantno-safirni manager je s poslom FLP začel januarja 1998. Pove, da bi tudi za posameznika šel na konec sveta, če bi videl, da ta oseba resnično hoče nekaj. „FLP se je že dokazal, izdelki so se že dokazali, zdaj ste vi na vrsti,“ pravi in spregovori o osnovnih pravilih gradnje

posla. „Sponsoriramo lahko kogarkoli, vendar ni vseeno, kdo bo sponzoriral,“ opozarja na možnost ponovnega sponzoriranja. „Seveda ob tem, da se držimo etičnim pravil. Vse ostalo pa je le psihologija. V svoje življenje boste pritegnili dogodke in ljudi, ki so v skladu z vašo trenutno miselnostjo. Tako so negativne misli neke vrste CD v vaši glavi. Enako moč imajo tudi izgovorjene besede. Vedno poudarite svojo notranjo motivacijo! Moje sestavljajo zdravje, učenje, duhovni razvoj, skladno partnerstvo in družinsko življenje ter postati vzor, ki mu bodo sledili.“ Róbert Varga nam je povedal, kako lahko mobiliziramo tiste, ki so postali pasivni, Tomislav Brumec pa nam je zaupal, kako on ohranja svoj stabilni krog kupcev. S soprogo sta vodilna slovenska distributerja in safirna managerja. „Nikoli ne boste zgrešili poti, če boste sledili vzoru Rexa Maughana, ustanovitelja našega podjetja. Naša naloga je položiti v malem poslu enake osnove, kot je on naredil v začetku pri velikem poslu.“ **Tomislav Brumec**

dodaja, da se je treba tudi osebnostno razviti. „V osnovi je vsak človek dober, prijazen in čuteč. Sam gradim na tem prepričanju. Sreča ni nekje zunaj nas, sreča je v nas samih. Naše misli lahko vplivajo na karkoli, vendar pa moramo še prej okrepiti svoje vrednote in biti pozorni na vrednote drugih.“



NEMOGOČE NE OBSTAJA

Managerka **Éva Váradi** je s poslom začela leta 2007 in že kot dijakinja zaslužila več sto tisoč forintov. Če gre za posel je neomajna: zanjo je predanost na prvem mestu. In kakor je sama predana, enako pričakuje tudi od svojih sodelavcev. V zameno pa vsak član njene skupine dobi moč, zavestnost in skupni cilj. „Preveč razvajeni smo postali, ustavimo se, še preden bi lahko dosegli vse, česar smo sposobni,“ nas sooča z dejstvi. „Vendar pa ne more biti ključna oseba nekdo, ki ni aktiven. Če ne boste sledili navodilom svojega sponzorja, boste deležni le negativnih učinkov. Pekla vas bo vest, spremljal vas bo občutek krivde, začeli se boste opravičevati, prelagati odgovornost, kritizirati ... Ni lahko biti dosleden, vendar ste le vi odgovorni za to, kar ste danes, in tudi za to, kar lahko postanete jutri. Vaše gonilo naj bo stalna motivacija!“ Naslednja predavateljica, **dr. Renáta Szántó Szabóné in József Szabó**, zelo duhovito spregovorita o tem, kako pomembna je predanost: „Nikoli se ne utrudimo od dela, ampak le od neuspeha.“ Zakonca sta z delom začela pred štirimi leti in v treh mesecih postala managerja. „Ni treba takoj pomisliti na velika dejanja, dosežek je že, če vas pokličejo sodelavci,“ pravita, nato pa zelo nazorno prikažeta osnovne elemente gradnje mreže. Kdaj in kako pogosto organizirati družinske predstavitve, kakšen naj bo pristop, kako spodbuditi zanimanje in pridobiti dovolj časa ... Na veliko naših vprašanj dobimo odgovore od njiju. „Delajte in uspeh bo prišel,“ nas spodbujata zakonca in trdita: „Nihče izmed nas še ni dosegel meja svojih možnosti. Vedno lahko stopite še korak dalje. Vsi ste instrument, ki bo najlepše zaigral z napetimi strunami. Začnite delati in zaigrajte najlepšo pesem svojega življenja s priložnostjo, ki vam jo ponuja Forever.“

Po uvrstitvah na Holiday reli sledi nastop safirnega managerja **Zsolt Feketeja**, ki predava o povabilu. Sam je iz "luksuznega sužnja" postal svoboden človek. Pravzaprav nam preda vso učno snov, praktično naravnana navodila, ki jim je lahko slediti.

Dober načrt, motivacija (vseeno kaj, le imejte jo), usmerjenost v prihodnost, načrtovanje, dober cilj in dobra strategija so ključni pojmi. „Nič ne šteje, kaj je bilo pred tem, od te točke šteje le to, kaj bo, to pa boste sami določili,“ pove Zsolt Fekete, nato pa spregovori o tem, od kako bo posamezna skupina postala edinstvena in posebna. Kako bo skupina postala skupina. Eden od odgovorov na to vprašanje je skupni cilj.

„Vse to je potrebno, da bi se premaknili naprej, vendar pa sta za vsakdanje delo poleg ciljev potrebni tudi vztrajnost in zdržljivost, povabilo je namreč "količinsko delo"“ opozarja Zsolt. Nazadnje spregovori o čudežnem sredstvu, ki ga sam dobro pozna: o moči nasmeha.

REGIONALNA PRIPADNOST

„Spremembe lahko izhajajo le iz nas samih – trdi **Dragana Janović**, soaring managerka in članica President's kluba Forever Srbije. „Zaprite oči in si predstavljajte vse tisto, kar si želite, nato pa začnite delati, da bi vse to tudi imeli.“

Medtem ko bi drugje delali za svoje šefe, boste tu delali zase. Zakaj bi se trudili drugim uresničevati sanje? Danes je najboljša poslovna priložnost sveta FLP, ker je edini posel, ki ga lahko začneš brez osnovnega kapitala, zneski na čekih, ki jih prejmete za svoje delo, pa so neomejeni.



Spremenimo stvari okoli sebe in ponudimo to priložnost vsem! Dokaz za to, da ste se vi že odločili, je to, da ste tukaj. Od tod naprej pa je treba le posnemati uhojeno tehniko." Dragana Janovič predstavi deset osnovnih korakov MLM, ki so potrebni za ključno osebo in zato, da bi našli tudi druge ključne osebe.

Senior manager **Safet Mustafić** je član President's kluba Bosne in Hercegovine. Pripoveduje o tem, zakaj je treba ohraniti aktivnost tudi po tem, ko kdo že doseže višje ravni. Koliko točk se "spodobiti" imeti iz meseca v mesec, da bi nas imeli za vzor. „V Forever je vsako delo nagrajeno," pove Safet Mustafić. Nato pa našteje osnovna pravila, ki jim sledi tudi sam. „V prvi vrsti morate imeti jasen cilj in natančen načrt, saj so same ideje brez vrednosti vse dokler ne začnemo z njihovo realizacijo. Ne čakam na to, da bi okoliščine postale idealne, raje se prilagajam. Sam sebi vedno pravim: verjamem v svojo uspešnost, verjamem v to, da lahko spremenim življenje drugih. Prepozno je razmišljati o zamujenih priložnostih. Današnji dan je najboljši za to, da bi začeli delati – ne čakajte na jutri!"

Safirna managerka **Ágnes Krizsó** je že trinajst le ena najuspešnejših vodij madžarske regije. Delo in družina sta zanjo enako pomembna in se vzajemno dopolnjujeta, saj samo po sebi ne eno ne drugo ne daje popolnosti. Ágnes pove, da so jo velikokrat prizadeli, vendar lahko jočeje le zmagovalci. „Pazite, karkoli boste delali, saj bo v svetu Forever vse prišlo na dan." V sistemu FLP dobivate edinstvene bonuse, vendar obstaja še nekaj, zaradi česar je ta posel prava alternativa vsem drugim. „Nikjer drugje ni takega sistema stikov, nikjer drugje ni takega pristopa glede pomoči drugim," dodaja Ágnes Krizsó. „Pogumno vprašajte svojega sponzorja, saj ima veliko več izkušenj kot vi, hkrati pa mu je vaš uspeh enako v interesu kot vam samim. Od tega trenutka pa je ni okoliščine, ki bi lahko zavrla vašo vztrajnost. Iščite prave, iskrene ljudi!"

NEKDO, KI GA NI TREBA PREDSTAVITI

Na tej točki je tudi začetnikom jasno, da je v tem poslu potrebno zavestno načrtovanje in intuicija, saj bomo le tako uspeli posel prilagoditi sebi, oziroma, kot pravi prva diamantna managerka regije, **Veronika Lomjanski**: „Vaš uspeh je v vaših rokah, možganih in srcu". Vendar pa ne smemo biti sramežljivi, saj posel MLM prinaša denar. Kje se nahaja denar v 21. stoletju? O tem spregovori kratki film, ki pravi, da je panoga prihodnosti ohranjanje zdravja in wellness, kjer se že zdaj letno obrača več kot 200 milijard dolarjev, v prihodnjih letih pa bo ta znesek veliko višji. „Gre za popolnoma novo priložnost, prihodnost pa pripada novim oblikam trženja," pravi Veronika Lomjanski in dodaja: „Pred nami je obdobje blagostanja. Na voljo so nam izdelki, ki so najboljši na svetu. Rezultat pa kljub temu izhaja iz naše notranjosti. Sama sem postala uspešna le zato, ker sem drugim pomagala, da bi boljše živeli." Veronika že 44 let dela z ljudmi, 22 let z MLM in že 14 let le še s FLP. „Moralni, duhovni in materialni uspeh je služiti denar tako, da medtem dajemo tudi drugim." Vendar ne moreš dati vsakomur: „Najboljši sodelavci so tisti, ki so zahtevni tudi do sebe. So polni vprašanj,



vendar ne trošijo zaman vašega časa. Pomagam jim, da bi se v njihovi glavi izoblikovala nova podoba, saj ne gre za to, da služimo, ampak ustvarjamo denar – od tega trenutka naprej tudi delajo na tem in se njihova zavest napolni s prizadevanjem za uspeh." Dva dni v Poreču hitro mineta – vsak uradni del se približuje koncu, vendar sledi še nagrada: zabava in počitek v hotelu s štirimi zvezdicami, ki se ob takih prireditvah napolni s sodelavci podjetja Forever. Pred zabavo sledi še težko pričakovano predavanje: sledi vzornik mnogih, diamantni manager, **Miklós Berkics**.

Pravi, da je današnji trenutek zgodovinski. Vendar je najpomembnejše tisto, kar sledi Poreču. Torej to, kar bodo supervisorji udeleženci uporabili pri svojem nadaljnjem delu. Poreč pomaga ljudem kreniti naprej oziroma znova stopiti na pot. „Srečanje v Poreču poteka zaradi vašega življenja, vaše družine, prišli ste, ker želite spremembo v življenju.“

Ljudje so polni strahov, dvomov in negotovosti, ki se v 80 odstotkih primerov pokažejo za nerealne. „Bodite v dobrih odnosih sami s seboj, sicer ne boste mogli drugim pomagati do pozitivnih sprememb,“ svetuje Miklós Berkics.

Mi, ki smo v živo poslušali Miklósovo zanimivo in duhovito predavanje o osvajanju kanjona Bryce z Zorrojem, smo razumeli sporočilo njegove zgodbe: pot od strahu do zaupanja je pot vseh začetnikov v Forever.

„Vsi smo ali smo bili ujetniki svojih strahov, vendar kdo želi domov brez strahov, kdo hoče biti svoboden, postati manager, diamant, bogat?“ sprašuje in ko mu odgovori zbor zbranih v stadionu, se začenja atraktivni šov. Miklós prosi vse, naj svoje strahove zapišejo na listek in mu ga predajo. Vsa arena je kot mravljišče, deset minut vsi pišejo in zbirajo listke, ki jih zbirajo na odru. Ko se kovinska škatla napolni Miklós Berkics zažge listke. Priča smo


pravi magiji, naši strahovi ob glasbi, ploskanju in navdušenju izginjajo v dim, postanejo pepel. „Svobodni ljudje“ prihodnosti se zberejo okrog odra, veliko jih bo prihodnje leto v Opatijo, na naslednji Holiday reli že prišlo kot managerji.

Ob koncu usposabljanja se od zbranih poslovitva državni direktor **dr. Sándor Milesz** in gostitelj, hrvaški regionalni direktor **dr. László Molnár**, pred nami se še enkrat zvrstijo predavatelji in s tem je konec zadnje velike regijske prireditve v letu 2012, leta 2013 se začena novo štetje.



**BI SI RADI OGLEDALI
VSE FOTOGRAFIJE IZ
POREČA? OBIŠČITE
SPLETNO STRAN
WWW.FOREVERPHOTO.EU!
GESLO ZA VSTOP
LAHKO PREJMETE
TUDI NA NAŠI STRANI
FACEBOOK.**





Leto gre proti koncu, toda to pri Forever še ni čas za počitek, saj gradnja mreže poteka v visokem tempu. Vmes smo se na kratko ustavili, da bi proslavili sveže dosežke in se oborožili z novim strokovnim znanjem.

Success Day

BUDIMPEŠTA 17. NOVEMBER 2012

V „civilu“ **Tanács Ferenc in Tanács Ferencné** delata kot zdravilca, pri FLP pa sta že senior managerja ter tokrat tudi vodita Dan uspeha v Budimpešti. Gradnjo posla sta začela pred sedmimi leti na pravih družinskih temeljih: njuna hčerka, Tanács Erika, je njun sponzor. Po mimohodu managerjev so nagovorili „ta nove“, torej tiste, ki so prvič navzoči na prireditvi, kjer so priča priznavanju dosežkov in strokovnega usposabljanja Forever Living Products.



„Mnogim bo ta dan spremenil življenje. Zadnjih sedem let nama je dalo več kot prejšnjih petdeset let skupaj. Na začetku nisva upala verjeti, kot v tem trenutku verjetno tudi vi ne, a od takrat sva že prehodila svet. Vse to se lahko uresniči tudi vam!“

Po dobrodošlici je program odprl državni direktor, **dr. Sándor Miliesz**. Na čelu regije uspešno dela že od leta 1997, je tudi safirni manager, upravlja šestnajst izpostav in je oče šestih otrok. V uvodu se zahvaljuje letošnemu delu President's kluba in obdaruje občinstvo. Izvemo, da telefonska skupina Forever zagotavlja nove, še ugodnejše tarife. Nato nam predstavi Exclusive Travel Touch paket, ki je obogaten s 150 tisoč forintov vrednim potovalnim popustom in USB ključem, ki vsebuje učno gradivo iz Poreča. „Go Diamond, naprej do diamanta, gremo Forever!“ spodbuja vsakogar.

Graditelji mreže zelo cenijo zdravniške strokovne izkušnje z izdelki, saj je to tematika, kjer teoretične osnove dobijo razlago in ozadje.

S pomočjo nevrologinje **dr. Márie Fábián** se spustimo v svet nevronov. Zdravnica uporablja prehranska dopolnila od leta 2000, od leta 2004 pa izključno izdelke FLP. Pol leta je potrebovala, da je postala managerka, s čimer nudi varnost svoji družini. V svojem poklicu se ukvarja z zgradbo, delovanjem in značilnostmi živčevja. Na prvi pogled ni očitno, a tudi na tem področju je primerna prehrana izrednega pomena, saj z njo lahko preprečimo simptome pomanjkanja. Kakovostni sok aloje ima blagodejni učinek tako pri razstrupljanju kot v prehranjevanju. Vendar pa naš organizem ne more zdravo delovati brez kakovostnih probiotikov, vitaminov, rudninskih snovi in elementov v sledovih, saj center lahko upravlja le, če so prebavni sistem, gibalni sistem ter tudi srce in ožilje v dobrem stanju. Izvemo, kateri naravni materiali nam lahko pri tem pomagajo - vse od česnovnega izvlečka, ganoderme, šisandre, gobe reiši pa vse do ginkgo bilobe. „Vegetativni živčni sistem nas varuje med vsakdanjimi izzivi, vendar bo varovalka pregorela, če ga ne bomo ustrezno hranili, poleg tega pa se bodo pojavljali tudi telesni bolezenski znaki,“ nas opozarja dr. Mária Fábián.

Supervisorji in assistant managerji dobijo priznanja na odru, potem sledi novo predavanje. Tudi eden sinov managerjev **Istvána Csordása in Zsuzsanne Tanács Csordásné** iz Zsongója je del družine Forever, pa tudi mlajši se že spogleduje s to potjo. „Veliko se še moramo naučiti, vendar delamo na tem, ker nam je to izredno všeč. Pomembna motivacija nama je bila, da je lahko družina skupaj v tem podjetju.“ Kot pravijo, to lahko deluje le, če vsak „da del sebe.“ „Pomembno je pozitivno razmišljanje in da iščemo družbo ljudi, kjer se počutimo dobro. Pomembno pa je tudi posnemanje: slediti navodilom sponzorjev. Seveda posnemamo tudi diamante ...“ Pravita, da sta jima kakovost izdelkov, CD-ji in katalogi bili v veliko pomoč. „Vsak lahko sledi temu, ni vezano na starost ali izobrazbo. Midva sva že prej imela dobre plače, a nisva vedela, kaj se zgodi, če padeva iz kroga, če ne bova mogla več delati. Tu se dela z avtorskimi pravicami: koliko dosežemo, toliko lahko potem živimo svobodno. Ni dejavnikov tveganja, podjetje deluje že petintrideset let, ozadje je





DONACIJA

Skupnost Forever Madžarska in južnoslovenske regije je na Holiday reliju zbrala znesek, s katerim je pomagala društvu civilne zaščite in varovanja pred nesrečami kupiti nove avtomobilske plašče za rešilni avto, ki so jim ga podarili v Nemčiji in tudi pokriti stroške prevoza do Transilvanije. Predsednik društva Géza Kolcsár se je osebno zahvalil pobudnikom akcije, dr. Sándorju Mileszu, Józsefu Szabóju in Miklósu Berkicsu in jim predal tudi pisno priznanje.



varno, za zalogo nam ni treba skrbeti, le predajamo informacije. Vse to ob brezmejni svobodi! To je poseben otok, kjer vlada sožitje. Zelo dobro je biti v tem ozračju.”

Senior manager, vrtnarski inženir **József Heinbach** je član skupine Forever od leta 2004, s soprogo sta večkratna člana Kluba osvajalcev. Poleg FLP delata tudi v lastnem podjetju, živita v Dunakesziju in sta svetovna popotnika. Kot vrtnar ve vse o rastlinah – med njimi tudi o aloji. Žal ima tudi slabe novice: prst ni enaka kot je bila pred tridesetimi leti. Narašča slanost, posek gozdov, onesnaženje tal in umetno gnojenje pa drastično kvarijo kakovost tal. Kaj pravzaprav pomeni pomanjkanje hranilnih snovi v rastlinah, pokaže z izsledki poskusov in fotografijami. Izvemo, da je kemična sestava klorofila podoba sestavi hemoglobina, torej je za rastline železo enako pomembno kot za ljudi. Pa tudi o tem slišimo, kakšen je zajtrk prvakov, kako se pravilno pije napitek aloje in zakaj ne smemo popuščati pri kakovosti. Na odru se zvrstijo uvrščeni 60cc+, člani Kluba osvajalcev in novi managerji, razglasijo pa tudi nove uvrščene programa za spodbujanje nakupa osebnega avtomobila. **Zoltán Tóth**, ki je na prvem mestu med osvajalci, nam pove nekaj besed: „Ta dosežek je delo naju obeh, saj gre za ekipno igro, imava genialno višjo linijo; imamo komu slediti. Tu so ogromni dosežki, dosegljivi vsakomur, ki ne odneha – v tem je skrivnost. Odločil sem se, da bom delal za najboljše podjetje, ki ima najboljšo ponudbo izdelkov.”



„Če kdo čuti, da se mu tu dogajajo manjši ali večji čudeži, naj verjame, da to nekaj pomeni,“ nam pove **Anna Franyó**, ki je pred kratkim postala managerka, seveda pa za nekaj minut dobijo mikrofoni tudi drugi.

Ildikó Dinya: „Sama tega ne bi zmogla, bistveno je, da veste, zakaj to delate, potem je le vprašanje časa, kdaj boste vi stali tukaj na odru.“

Dr. Lászlóné Kozó in dr. László Kozó: „Veliko jih je bilo, ki so nama stali ob strani, in vsem se zahvaljujeva!“

András Hollósy: „To je dosežek sedemdesetih dni dela, prosim zaploskajte tej skupini!“

Ogromno je takih, katerim naravni življenjski slog, umirjenost, neke vrste sprememba in osebni razvoj prinašajo nagrado: težko pričakovanega otroka. **Edina Hanyecz** še ni bila niti senior managerka, ko je na zdravniškem pregledu izvedela, da zaradi predhodne operacije ne bo mogla imeti otroka. Spremenila je svoje življenje, ogromno truda vložila za skrb za telo in na koncu nepričakovano zanosila. Rodila je pri štiridesetih, po nosečnosti, ki je potekala brez zapletov. Zdaj svetuje tistim, ki si želijo otrok, kakšen način življenja bo pripomogel k temu in kakšno prehrano naj uživajo v tistih mesecih. Držala se je natančno premišljene diete, ki zarodku omogoča razvoj prave strukture kosti, živčevja in sklepov. Maja lani se je rodil Áron, a Edina tudi ob zibelki ni odnehala in je še naprej namenjala pozornost zdravi prehrani. Tudi njen novorojenček je vzljubil gel, kar dokazuje tudi videoposnetek. Edina svetuje tudi kako nadaljevati z gradnjo posla v času porodniškega dopusta. Pravi, da je duševni mir rezultat zdravja in ljubezni.

Naslednjo govornico predstavijo kot odločno in samozavestno gospo, katere pot je vredna posnemanja. Njen moto: stori z drugimi le to, kar bi si tudi sama želela. Soaring managerka **Terézia Herman** dela s skupinami korak za korakom. „Z novimi sodelavci na začetku najdemo pravo mero: cilje, za katere so pripravljene nekatere stvari. Pomagamo si s knjigami, učnim gradivom, si označimo pomembne datume in z njimi povezane izzive. Levji delež dela opravi graditelj mreže ob nenehni komunikaciji s svojo višjo linijo in nižjo linijo ter s podjetjem. Jaz prosim za 50 % dela, željo po uspehu, vztrajnost in pozitiven pristop. In jasno tudi sama prisluhnem, kaj si želi od mene druga stran.“ Terézia Herman nam ponudi pokušino iz svojega učnega gradiva: o pisanju seznama, vabilih, družinskih predstavitev in o tehnikah mreženja. Slišimo definicije o tem, kako iti v širino, kako graditi prvo linijo, kako v globino, izvemo pa tudi, kako pridobimo ustrezne izkušnje z izdelki.



Vas zanima,
kaj vodi nove
managerje?
Prelistajte
na stran 30!



Terézia Herman pravi, da je vse drugo le še zakon velikih števil. „Nikoli ne sodelujte z nekom brez ciljev in upoštevajte napisano v Start programu, saj boste le tako premagali svoje težave. Zagotavljam vam uspeh!“

Po pozdravu novih pomočnikov supervisorjev na oder stopi diamantno-safirni manager in izreden govornik **Róbert Varga**. Na začetku je bila zanj primarna motivacija, da se reši dolgov, nato pa, da bi čim več sodelavcem pomagal pri doseganju lastnih ciljev. Rad ima izzive, plezal je po Mont Blancu in Kilimandžaru, danes pa je oče dveh otrok.

Njegova prva postavka: ljudje odločitve sprejemajo na podlagi čustev. Za ilustracijo predstavi sodelavca, **Attilo Huszaija**, ki nam pove, zakaj podjetnik izbere FLP. Zdi se, da ga prepriča moč osebnosti, saj je tu pravi adut medčloveška komunikacija. „Če že najdete eno primerno osebo, ste upravičeni do 6 % dobička iz avtorskih pravic in tu se sproži plaz: če on najde le pet ljudi in najdejo tudi oni še nadaljnjih pet ... ni ustavljanja,“ nam razloži Róbert Varga. Predstavi nekaj vodilnih, ki imajo sicer le enega frontnega managerja, a so zgradili ogromen imperij v globino in v desetih letih prišli do stomilijonskih dobičkov. „Med mnogimi „ne“-ji je





vedno tam tudi en „da“. Učite se, vadite, poskusite v živo, imejte vsaj pet predstavitev na teden! Priponka je preteklost, vrednost točk sedanost, vizija pa prihodnost. Pomislite: letno se na Madžarskem rodi 95 tisoč otrok, trg se neverjetno širi. Poleg tega gre za stalno potrebo: vsi ljudje potrebujejo te izdelke.“ To so besede racionalnosti, vendar je Róbertu jasno, da so za uspeh potrebne tudi določene danosti: „Vaša predanost bo določila razmerje pozitivnih in negativnih vplivov. V svoje življenje boste pritegnili dogodke, ki so v skladu z vašimi prevladujočimi mislimi. Iščemo ljudi, ki imajo cilje in iščejo sredstvo, da bi te svoje cilje tudi dosegli. Naši pravi izdelki so zdravje in gmotno blagostanje; ta regija še nikoli ni tako močno potrebovala posla FLP kot danes.“

Mojih 25 točk

Kaj se skriva za točkami? Življenjski občutek, stabilnost, krilo, ki varuje, srečna družina, ljubezen. Je sredstvo, s katerimi dosegam svoje cilje. Moja vzornika sta: višja linija Edina Hanyecz in sponzor András Hollósy. Vsak človek je željan priznanja in jaz to doživljam danes! Ni večjega veselja in radosti, kot je to.

Tünde Gasperek Barkócziné,
supervisorka





11. ROJSTNI DAN FLP SLOVENIJA

Dvorana kongresnega centra Mons je bila res svečano okrašena kot se spodobi ob takšnem jubileju. Ledena skulptura orla je veličastno sijala pod odrskimi lučmi in pozdravila managerje v mimohodu, ki so se jim tokrat pridružili še soaring managerja Dragana in Miloš Janović, safirni managerji dr. Sándor Milesz, Andreja in Tomislav Brumec in diamond managerja Veronika in Stevan Lomjanski.

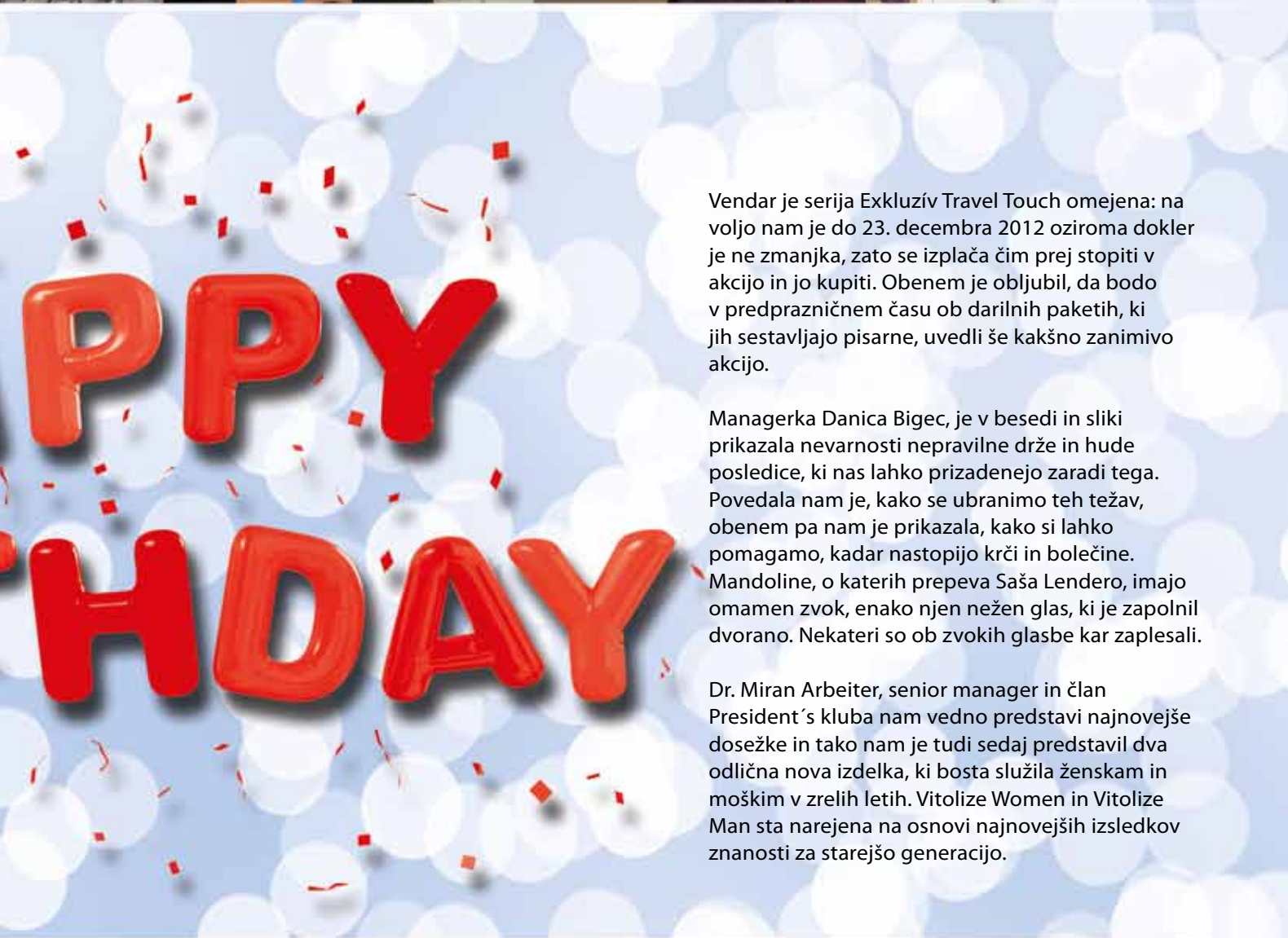
Voditelja, senior managerja in člana President Cluba Jožica in Miran Arbeiter sta pozdravila vse prisotne in na oder povabila teritorialnega direktorja slovenske podružnice.

Andrej Kepe se je le na kratko spomnil začetkov FLP v Sloveniji in nam povedal, da smo že od leta 2005 vsako leto med zlatimi gazelami v osrednji regiji, kar je res lep uspeh.

Dr. Sándor Milesz, regionalni direktor je pohvalil Slovenijo, saj že nekaj let dosegamo najvišji promet v regiji takoj za Madžarsko. V zahvalo za naše predano delo nam je prinesel darilo in sicer Exclusive Travel Touch, ki vsebuje potovalno kartico za dostop do prelepih potovanj s posebnimi popusti za naše člane, od 1. januarja do 31. maja 2012 so nam nekateri hoteli na voljo s popustom 150.000 forintov! Ta ugodna potovanja lahko rezervirate od 1. decembra 2012 na spletni strani Forever Potovanja. Posebnost te ugodnosti je, da jo lahko podarimo tudi svojim najdražjim.

HA
BIRT





Vendar je serija Ekkluzív Travel Touch omejena: na voljo nam je do 23. decembra 2012 oziroma dokler je ne zmanjka, zato se izplača čim prej stopiti v akcijo in jo kupiti. Obenem je obljubil, da bodo v predprazničnem času ob darilnih paketih, ki jih sestavljajo pisarne, uvedli še kakšno zanimivo akcijo.

Managerka Danica Bigec, je v besedi in sliki prikazala nevarnosti nepravilne drže in hude posledice, ki nas lahko prizadenejo zaradi tega. Povedala nam je, kako se ubranimo teh težav, obenem pa nam je prikazala, kako si lahko pomagamo, kadar nastopijo krči in bolečine. Mandoline, o katerih prepeva Saša Lendero, imajo omamen zvok, enako njen nežen glas, ki je zapolnil dvorano. Nekateri so ob zvokih glasbe kar zaplesali.

Dr. Miran Arbeiter, senior manager in član President's kluba nam vedno predstavi najnovejše dosežke in tako nam je tudi sedaj predstavil dva odlična nova izdelka, ki bosta služila ženskam in moškim v zrelih letih. Vitolize Women in Vitolize Man sta narejena na osnovi najnovejših izsledkov znanosti za starejšo generacijo.





V letu 2012 smo imeli veliko uspešnih distributerjev, ki so napredovali, osvajali nagrade in potovanja. Vsi povedo, da je vredno vložiti malo več truda in poseči še višje. Pot do pozicije managerja je lahko ravna in hitra, če poslušate sponzorja in delate po njegovih navodilih, nam je zaupal Manager Roman Očišnik. Kdor pa ni dovolj pozoren, se mu lahko pripeti, da ne izkoristi zaleta in zastane pred vrhom. V takšnem primeru je potrebno vložiti veliko več truda, da ponovno dobimo potreben zagon in dosežemo raven managerja.

Tomislav Brumec, top distributer Slovenije, safirni manager in član President's kluba je z nami podelil svoje dolgoletne izkušnje pri pridobivanju novih distributerjev. Izdelki FLP so več kot odlični, marketing plan je briljanten, naša pozornost mora biti usmerjena v medčloveške odnose in v to, da zares želimo pomagati čim večjemu številu ljudi. Iskrenost vsi začutijo in je vedno tudi poplačana.

Diamantni manager in član President's kluba Stevan Lomjanski je s konkretnimi izračuni prikazal, koliko denarja izgubijo vsako leto tisti, ki pozabijo na to, da je za plačo potrebno nekaj malega narediti. Številke na letni ravni so nas kar presenetile. Stevo nam je zabičal, da tudi takrat, ko že mislimo, da smo dosegli, kar smo si zastavili, ne smemo pozabiti na 1+3, ker to je tisti minimum, ki nam ga je Rex postavil ravno zato, da nikoli ne bi zaspali. Za dvig naše pozornosti pa je ponovno poskrbela Saša Lendero ob spremstvu Miša Kontreca z živahnimi ritmi.





Assistant supervisorji so bodočnost našega posla. Ob gromoglasni glasbi jim je dr. Sándor Miliesz podelil orla kot dokaz, da so izpolnili pogoje za prvo stopničko na poslovni poti Forever.

Veronika Lomjanski, diamantna managerka in članica President's kluba vsako leto pride na naš rojstnodnevni Success Day in z nami deli uporabne informacije za boljše in uspešnejše delo. Opozarja nas na to, da nam pozornosti ne smejo odtegniti nepomembne zadeve. Vedno se moramo osredotočiti na sodelavce, ki so voljni poslušati in želijo uspeti. V duhu svojega predavanja nam je na koncu povedala, da ne ve, kaj si želimo mi, lahko nam pa pove, da si ona in Stevan želita vedno višje in za to sta pripravljena tudi delati – o upokojitvi niti ne razmišljata.

Veseli nas, da se naših prireditev udeležujejo tudi naši dragi gostje iz tujine, člani president Cluba iz cele regije, regionalni direktor dr. Sándor Miliesz in teritorialni direktor FLP Srbija Branislav Rajić. Vaš uspeh je tudi naš uspeh! Hvala vam za neutrudno delo in neomajno zaupanje.

FLP Slovenija, vse najboljše!

Ponovno se vidimo na Success Day-u, ki bo 23.03.2013!



lifestyle

Življenjski slog



ŽIVLJENJE JE GIBANJE

Kaj pravi fizioterapevt?

Že tisočletja je znana tesna povezava med rednim gibanjem in zdravjem. Vendar gibanje še nikoli ni bilo tako pomembno kot v današnjem svetu, polnem prevoznih sredstev, zdravstvenih izzivov in debelosti, ki nam grozi zaradi življenjskega sloga. Ob večerih običajno pomislimo, da smo se prav dovolj gnali, vendar to še zdaleč ne pomeni, da smo se zavestno gibali.

Veliko vlogo pri tem, ali bomo vzljubili gibanje ali ne, ima družina. To, kar vidimo doma, v veliki meri vpliva na naš življenjski slog. Pomembno je, da se tudi starši zanimajo za šport. Če otrok odrašča v družini, kjer se starši ukvarjajo s športom, kjer namesto udobja avtomobila izberejo kolo, postane to del njegovega življenja. Otrok, ki

se v družinskem okolju po vzoru staršev privadi rednega zavestnega gibanja, bo tudi kot odrasel vztrajal pri tej dejavnosti in bo stalno iskal možnosti za to, da bi izpolnil svoje potrebe po gibanju.

Znano nam je, da se že zarodek nagonsko giba v materinem trebuhu, vendar pa je treba po rojstvu zavestno nadaljevati in razvijati sposobnosti gibanja. Telovadba za dojenčke blagodejno vplivajo tako na otroka kot na mater in je osnova za razvoj gibanja novorojenčka.

Majhni otroci so že po naravi v stalnem gibanju (od jutra do večera ne odnehajo), vendar pa si je pozneje treba zavestno prizadevati, da bo redno gibanje postalo del njihovega življenjskega sloga. Če bodo starši od malih nog organizirali aktivnosti, ki so otroku v veselje – tudi v okviru skupnih družinskih programov – bodo otroci sledili temu vzoru.



Če je otrok v vrtcu in pozneje v šoli vključen v raznolike dejavnosti, povezane z gibanjem, v katerih je deležen pozitivnih doživetij, potem bo gibanje zanje užitek. Nikakor ne gre za to, da bi gibanje doživljali kot nerešljivo nalogo oziroma prisilo, prav nasprotno. Igra, skakanje, skupinske igre, igre z žogo in razposajeno poskakovanje bodo skoraj nehote postali del otrokovega življenja.

Telesne vaje in šport pri odraslih preprečujejo upad sposobnosti organizma in zmanjšujejo tveganje za različne bolezni. Čas in energija, ki ju namenimo vajam ali treningom, se nam povrmeta tudi kratkoročno – preprosto nas "konzervira" in ohrani mladostne.

Pravilno odmerjena obremenitev krepi mišice, poleg tega pa spodbuja učinkovitost delovanja pljuč in srca ter krvnega pretoka, s tem pa izboljšuje tudi presnovo na celični ravni. Kisik in hranilne snovi bodo lažje prišli do celic, medtem pa bo ogljikov dioksid oziroma balast iz mišičnih vlaken hitreje prišel v krvni obtok, s tem pa v organe za razstrupljanje telesa. Posledično se bo okrepila odpornost telesa in tudi raven energije. Izboljšala se bo učinkovitost izmenjave plinov v pljučih (oddaja ogljikovega dioksida in vnos kisika), pa tudi naša kri bo sposobna prenašati več kisika organom. Tudi naše mišice bodo bolj preskrbljene s kisikom in bodo veliko več časa delovale brez bolečin, kar pomeni, da bodo sposobne opraviti več dela in bodo tudi lažje opravile vse naložene naloge.

Če bomo redno vadili, se bo povečal tudi naš srčni utrip, s tem pa bo v ožilje prenesel več krvi. Srčna mišica bo bolj sposobna pri vsakem krčenju iztisniti več krvi, tako bomo po nekaj tednih rednih vaj ugotovili ugodne spremembe pri svojem srčnem utripu. Telesne vaje izboljšujejo gibčnost mišic in krepijo okostje. Energijski vpliv mišic na kosti spodbuja nalaganje kalcija v kosteh in tako preprečuje nastanek osteoporoz. Lane in njegovi sodelavci so leta 1986 analizirali stanje tekačev starejših od 50 let. Pri 41 športnikih so izmerili 40 odstotkov višjo raven rudninskih snovi v kosteh kot pri tistih iz kontrolne skupine podobne starosti, ki se ne ukvarjajo s športom.



S pomočjo rednega gibanja lahko preprečimo zaprtje, izboljšamo prebavo, spodbudimo razstrupljanje organizma in okrepiamo delovanje imunskega sistema, lahko preprečimo oziroma uravnotežimo starostno sladkorno bolezen, znižamo visoki krvni tlak in raven odvečnih maščob v organizmu. Zahvaljujoč rednemu gibanju se uravnava tudi raven holesterola, s tem da se raven "slabega" torej holesterola LDL znižuje, medtem ko se raven "dobrega" holesterola HDL dviguje. Širijo se arterije in se zmanjšuje nevarnost nastajanja krvnih strdkov.

Pred kratkim so na mednarodni konferenci ameriškega združenja za Alzheimerjevo bolezen v Vancouvru poročali o naslednjem: raziskovalci univerze Columbia in univerze v Illinoisu so testirali 86 žensk, starih sedemdeset let, pri katerih so se že pojavili znaki umskega nazadovanja. Udeleženske so razdelili v tri skupine, članice prve skupine so tedensko dvakrat pešačile, članice druge skupine so dvigovale uteži, tretja skupina pa je delala vaje za ravnotežje. Po šestih mesecih so ugotovili, da je skupina, ki je dvigovala uteži dosegala veliko boljše rezultate na testih spomina, medtem ko se je pri "pohodnicah" bistveno izboljšalo ravnotežje, gibčnost ter zmogljivost srca in ožilja.

Polovico smrti zaradi raka bi lahko preprečili z zdravim življenjskim slogom – trdi ameriško društvo za rak. Najučinkovitejši način preventive pa je utrjevanje telesa. Študija raziskovalcev univerze Yale ugotavlja, da se je pri ženskah, ki so tedensko vadile 150 minut, tveganje raka na maternični sluznici znižalo za 34 odstotkov. Prav tako so ugotovili, da je tveganje pri ženskah z normalno telesno težo nižje za 73 odstotkov v primerjavi z debelimi in neaktivnimi ženskami.

V časopisu Breast Cancer Research lahko preberemo, da se je pri ženskah, ki so v družini imele bolnico z rakom na dojkah in so se tedensko vsaj petkrat po 20 minut ukvarjale z zmerno oziroma aktivno telovadbo, tveganje za razvoj enake bolezni zmanjšalo za 25 odstotkov. V spletnem časopisu British Medical Journal ugotavljajo, da je tveganje za nastanek raka na debelem črevesu veliko manjše pri tistih, ki se dnevno gibajo več kot pol ure. Sodelavci inštituta za rak in epidemiologijo univerze v Københavnu trdijo, da

Lifestyle

bi lahko preprečili 23 odstotkov raka na debelem črevesju in danki, če bi se udeleženci raziskave držali priporočil o zdravem življenjskem slogu. V raziskavi je sodelovalo 55.489 moških in žensk v starosti med 50 in 64 leti, ki so jih raziskovalci spremljali skozi desetletno obdobje.

Gibanje zmanjšuje tveganje za nastanek raka na pljučih tudi pri kadilcih oziroma bivših kadilcih. Raziskovalci univerze v Minnesoti so s pomočjo vprašalnikov 16 let spremljali 36.929 žensk in ugotovili, da se je rak na pljučih redkeje pojavljal pri tistih, ki so se veliko gibale, pogostejši pa je bil pri ženskah, ki so zaradi dela ali drugih okoliščin veliko sedele. Članek iz leta 2008 v časopisu *Cancer Epidemiology Biomarkers and Prevention* ugotavlja, da se že z zmernim gibanjem za 50 odstotkov znižuje tveganje za nastanek raka na želodcu.

Tisti, ki se ukvarjajo s športom, si želijo več ogljikovih hidratov in beljakovin, uživajo več zelenjave in sadja, izogibajo pa se maščobam. Pomembno je vedeti, da športniki začetniki v začetku izgubljajo minimalne količine maščob, pozneje pa se to pomembno stopnjuje, saj se ob vadbi razmnožijo encimi, ki razkrajajo maščobe. To pa pomeni, da se ne bomo več redili. Seveda pa nam je jasno, da bodo naše prepričanje v možnost hujšanja okrepili rezultati Torej, če se želimo čim prej znebiti odvečnih kilogramov, je nujno, da čim prej spremenimo tudi svoje prehranjevalne navade.

Za redno gibanje šteje tisto, ki ga opravljamo tedensko vsaj trikrat po najmanj 20 minut, vendar nam bo koristilo le, če se bomo večkrat in več gibali. Če nimamo možnosti, da bi se gibali neprekinjeno 20-30 minut, lahko program opravimo tudi v več delih, s tem da posamezna vadba ne sme biti krajša

od 10 minut. Lahko pešajte, tečete, plavate, telovadite, se vozite s kolesom ali kaj drugega, bistveno je, da intenzivno razgibate telo.

Marsikoga odvrnejo začetne težave, saj naš organizem neobičajno fizično aktivnost najprej doživlja kot stres, vendar se bo telo postopoma privadilo, le vztrajni moramo biti. Postali bomo močnejši, naše življenjske funkcije se bodo izboljšale in kmalu bomo sposobni prenašati tudi večje obremenitve. Obenem se bo izboljšalo tudi naše splošno počutje in bomo polni energije. Končno bomo boljše upravljali z vsakdanjimi stresnimi stanji, krepitev svojih zmogljivosti pa bomo doživljali kot pravi dosežek.

Nekaj gibanja nikomur ne bo škodilo ... Kar pogumno naprej!



Ildikó Futaki
fizioterapevka,
kineziologinja,
managerka

LITERATURA:

- W. F. Ganong: *Az orvosi élettan alapjai* 1994.
- Dr. Nádori László: *Edzéselmélet*
- Dr. Szekeres László: *A fizikai erő hatása a csontanyagcseréjére/Mozgásterápia* 2004/1.
- Dr. Zallé János: *A fizikai aktivitás jelentősége a koszorúér-betegség megelőzésében és rehabilitációjában /Cardiologia Hungarica, Supplementum* 2004.
- Winkler G-Jermendy Gy: *Metabolikus szindróma in Hypertonia diabetologus szemmel* 2004.
- Alan R.G.: *Hogyan gyógyítható és előzhető meg a csontritkulás? /Agykontroll Kft.* 1996.
- Gabler T., Kovács V.A.: *A rendszeres testedzés egészségmegőrző szerepe. /Családorvosi Fórum* 2005/1.
- Despres JP, Lemieux I: *Abdominal obesity and metabolic syndrome / Nature* 2006.
- Dr. Pados Gyula: *„halálós négyes”*
- Amanda J. Daley: *A mozgás szerepe a szülés utáni depresszió kezelésében / Women Health* 2007.
- Sipos Zs., Dr. Veres-Balajti Ilona: *Mozgásterápiával a mentális betegségek kialakulása ellen / Mozgásterápia* 2011.
- Lane NE, Bloch BA, Jones HH és mtársai: *Long-distance running, bone density, and osteoarthritis* 1986.
- Jakes RW, Khaw KT, Day NE és mtársai: *Patterns of physical activity és ultrasound attenuation by heel bone among Norfolk cohort of European Prospective Investigation of Cancer* 2001.



Spoštovani člani FLP!

Si želite, da bi vam podarili potovalni bon v vrednosti 150.000 Ft (pribl. 500 evrov)? Ta bon je lahko vaš, če se boste zdaj odločili za nakup paketa Exclusive Travel Touch!

Lep pozdrav,
ekipa potovalnega kluba Forever



Edinstveno! Najboljša ponudba leta: darilo v vrednosti 150.000 Ft!

Prva skupna promocijska ponudba FLP in Potovalnega kluba Forever je že prava uspešnica.

Državni direktor dr. Sándor Milesz je na Dnevu uspeha, 17. Novembra, najavil, da bodo vsi, ki bodo zdaj kupili paket Exclusive Travel Touch, deležni posebnega darila:

- **Zlati tolar FLP v vrednosti 150 000 Ft**, ki ga lahko nameni za nakup potovanj iz ponudbe Potovalnega kluba Forever. To pomeni veliki popust pri ceni potovanj.
- Članstvo v Potovalnem klubu Forever za leto 2013

NE ODLAŠAJTE Z ODLOČITVIJO! AKCIJA TRAJA DO 23. DECEMBRA 2012 OZIROMA DO TRAJANJA ZALOG.

Na uspeh naše promocije kaže dejstvo, da ste v treh dneh po najavi že izkoristili več kot polovico količine, ki je na voljo. Ne zamudite enkratne priložnosti, čim prej se odločite in ukrepajte! Nadaljnje podrobnosti na naši spletni strani www.foreverutazas.hu.

Do popusta za potovanje so upravičeni le člani Potovalnega kluba Forever.

ŠE NISTE ČLAN? PRIDRUŽITE SE POTOVALNEMU KLUBU FOREVER!

Brezplačna registracija na spletni strani www.foreverutazas.hu, kjer vas pričakuje naša ugodna ponudba potovanj.

GREMO NA HAVAJE! – ORGANIZIRAMO VAM HOTEL IN POTOVANJE!

Se želite tudi vi udeležiti globalnega relija na Havajih? Tudi če se ne boste uvrstili, vendar si želite, da bi bili na prireditvi, vam bomo pomagali pri organizaciji potovanja! Pokličite telefonsko številko 06 70 777 9997 oziroma nam pišite na e-naslov travel@foreverutazas.hu. Ne pozabite: čim prej nam boste posredovali svojo željo, tem več je možnosti, da bomo uspeli pridobiti najugodnejše cene.

Vaša izjava o namenu ni povezana z obveznostjo nakupa.



DIAMANTNA TARIFA FOREVER TELEFON – NE LE ZA DIAMANTE!

NEOMEJENO TRAJANJE KLICEV ZA FIKSNO MESEČNO TARIFO.

Podrobnejše informacije po e-pošti info@forevertelefon.hu ali na telefonski številki 0670-333-0-777!

Berkics Miklós

FOREVER



DIAMOND TRAINING

DRŽAVNI JAVNI SEMINAR

16.-17. FEBRUAR 2013, BUDIMPEŠTA, DVORANA SYMA



DR. SÁNDOR MILESZ
državni direktor



AIDAN O'HARE
podpredsednik za Evropo



BRIAN TRACY
pisatelj, trener
in konsultant



MIKLÓS BERKICS
Diamond Manager



ATTILA GIDÓFALVI
KATI GIDÓFALVI
Diamond Managerja



VERONIKA LOMJANSKI
STEVAN LOMJANSKI
Diamond Managerja



KATRIN BAJRI
Dvojna Diamantna
Managerka

SOBOTA, 16. FEBRUAR 2013

I. blok 10.00-15.00

Gostiteljca:

Miklós Berkics, diamantni manager
in **dr. Sándor Miliesz**, državni direktor

Dr. Sándor Miliesz,
državni direktor: pozdravni nagovor

Brian Tracy – predavanje I.

Predstavijo se managerji
preteklih štirih mesecev

Veronika Lomjanski
diamantna managerka: predavanje

Predstavijo se uvrščeni preteklih
štirih mesecev: seniorji, uvrščeni v
avtomobilski program

Odmor

SOBOTA, 16. FEBRUAR 2013

II. blok 17.00-21.00

Predstavitev TOP 5 distributerjev
preteklih štirih mesecev
(na osnovi ne-managerskih točk
in totalnih točk)

Katrin Bajri
dvojna diamantna managerka:
predavanje

Aidan O'Hare
evropski podpredsednik: predavanje

Predstavijo se novi soaring managerji
preteklih štirih mesecev in uvrščeni iz
prejšnjih obdobj

Attila in Kati Gidófalvi
diamantna managerja: predavanje

NEDELJA, 17. FEBRUAR 2013

I. blok 10.00-16.15

Gostiteljca:

Miklós Berkics, diamantni manager
in **dr. Sándor Miliesz**, državni direktor

Predava **dr. Sándor Miliesz**
državni direktor

Brian Tracy – predavanje II.

Predstavitev safirnih managerjev

József Szabó,
safirni manager: predavanje

Predstavitev diamantno safirnih
managerjev

István Halmi
diamantno-safirni manager: predavanje

Miklós Berkics
diamantni manager: predavanje

Sonya

OD IDEJE DO REALIZACIJE

Make Up Lessons DVD



Ličim se sicer od svojega štirinajstega leta, vendar nikoli še pomislila nisem na to, da se bom s tem kdaj tudi profesionalno ukvarjala, saj je zame to bil le konjiček. Sem inženirka z dvema diplomama in sem računala na delovno mesto z dostojno plačo. Pred državnim izpitom pa je naš stari znanec ugotovil, da bi lahko midva s partnerjem, Zoltánom Bereczom, bila uspešna v poslu Forever, obenem pa bi lahko obrestovala svoje znanje s področja lepote industrije. Večno mu bova hvaležna, saj je imel prav: danes sva že managerja z avtorskimi pravicami, András Ribi je naš ponos, midva pa sva polna novih ciljev. Najina neposredna sponzorka je Diána Orosházi, najin mentor, ki nam je vedno pripravljen priskočiti na pomoč pa je dr. Sándor Milesz. Poleg tega pa lahko v vsakem trenutku računamo tudi na kolege managerje.

Kot poklicna vizažistka sem srečna, da lahko polepšam obraz deklet in žensk z izdelki z blagodejnim učinkom ki obenem varujejo kožo. Že leta se ukvarjam z misljo, da bi bilo v FLP treba pripraviti praktični vodič, ki bi bil v pomoč ženskam pri ustrezni uporabi dekorativne kozmetike Sonya. Ko je slišal mojo pobudo, je dr. Sándor Milesz takoj vzel stvar v svoje roke. Tako se je "rodil" DVD Sonya Make Up Lessons. Samo snemanje ni bilo lahko, vendar smo resnično uživali v njem. Krasno je bilo delati z ljudmi, ki so mi v stalno pomoč pri mojem vsakdanjem delu. Dóra Harman in Bernadett Huszti sta mi bili v veliko pomoč pri organizaciji snemanja, Attila Szász, Sándor Berkes, Tamás Ring pri samem snemanju, osvetlitvi in zagotovitvi tehničnega zaledja, fotografije je posnel Gábor Rozsnyai, prekrasne pričeske modelov (še posebej se zahvaljujem Brigitti Zsolnai, Kati Barta in Fanny Müller), ki so herojsko prestajale vse preizkušnje snemalnega dneva, je uredila Melinda Ésik, Zsuzsanna Petróczy pa mi je bila v pomoč pri objavi tega članka. V upanju, da bom s tem v pomoč zainteresiranim damam, sem delala z novimi izdelki s palete Sonya in bleščočimi sijaji za ustnice. Na DVD-ju predstavljamo tri tipe ličenja. Prvi make-up ki sem ga nanese na Brigittino lice je bil pripravljen s pomočjo barvne palete Earth 368: dnevna varianta naravne šminke, ki jo lahko uporabi vsakdo, ob vsaki priložnosti. Drugo barvno paletu, Heaven 370, sem uporabila pri Kati, ki sem ji veke pobarvala

z zelenkasto-vijolično kombinacijo in tako dosegla priljubljeni dimni učinek. Za zaključek pa sem Fanny pripravila priložnostni make-up s pomočjo barvne palete Sky 369. Torej tri vrste ličenja, vendar pa lahko za posamezne vrste uporabimo katero koli barvo, razlika je le v načinu nanašanja senčila. DVD nam bo v pomoč tudi če želimo priložnostni make-up z rjavo barvo ali pa "zadimljene" oči z modrim senčilom, morebiti naravno ličenje z zelenim odtenkom. Prihaja božič, lahko izberete katero koli barvno paletu za dekleta, prijateljice, mame, babice, tete, znanke. Z mirno dušo vam priporočam izdelke dekorativne kozmetike Sonya, ki v nasprotju s komercialnimi izdelki, polnimi strupenih in lepilnih snovi, kožo hranijo in negujejo.

Gospodje, resnično bomo vesele, če nam boste podarili te izdelke!

Uspešno ličenje in veliko užitkov ob darilih. Z ljubeznijo!

Zsuzsanna Zsolnay
managerka





Postali smo pravo DRUŽINSKO PODJETJE

JÓZSEF HAIM IN JÓZSEFNÉ HAIM SOARING MANAGERJA

PRED PETNAJSTIMI LETI
JE BILA JÓZSEFNÉ HAIM
KNJIGOVODKINJA V
PRODAJALNI AVTOMOBILOV,
SOPROG JÓZSEF PA JE DELAL
PRI DRŽAVNI ŽELEZNICI. A
ŽELELA STA SI VEČ ZASLUŽKA
IN VERJELA STA, DA LAHKO
TUDI ONADVA ŽIVITA
DRUGAČNO ŽIVLJENJE.

Sponzor:

Miklós Berkics

Višja linija:

József Szabó, Rolf Kipp, dr. Sándor Milesz, Rex Maughan

Kdo vam je prinesel to spremembo?

József: Miklós Berkics, ki sem ga poznal že iz svojega prejšnjega podjetja. Zaupanje vanj je igralo odločilno vlogo. Predstavil mi je priložnost, jaz sem pa rekel: „Če prepričaš ženo, potem nas verjetno zanima.“ Tako je začel delati z Mariann.

Mariann: No, mene sta fanta tako rekoč „potegnila“ v to. Poslala sta mi mapo, naj jo pogledam. Nisem imela nobene volje, saj sem doživela že več neuspehov z različnimi poslovnimi priložnostmi, po drugi strani pa me je bilo strah, da nama bo takšna dejavnost pokvarila družinsko življenje.

I Pa si vseeno pogledala v mapo ...

Mariann: Seveda, stvar me je mikala. Miklós je rekel, da je v tem našel posel življenja in to je zvenelo lepo. Uporabil je vsa sredstva, da bi naju prepričal, čeprav so vse izkušnje z izdelki obstajale le v nemščini. Ampak tisti ogenj v očeh Mikija, ko je o tem govoril ...

József: Prišel je enkrat na teden in delal z Mariann. Takrat sem še nisem sodeloval. Mariann pa se je želela dokazati.

Mariann: Nekaj časa sva imela zamenjani vlogi: Józsi je prevzel skrb za vzgojo otroka. Počasi sem ga začela razumevati. Prej pri opravljanju del ni bil zares uspešen, toda v času, ko sem se ukvarjala s Forever, sem ugotovila, da ga nisem dovolj opogumljala, še več, zavirala sem ga. Danes bi rada povedala parom, da če se partner loti novega posla, mu pustimo dovolj časa, da lahko ugotovi, ali zares deluje.

József: Ni bilo lahko, saj takrat v okolici Szegeda ni še nihče poznal teh izdelkov. Stopnjo supervisor sva dosegla v treh mesecih, preprosto iz navdušenja, tedensko sva imela eno predstavitev v krogu porabnikov. Sodelavec takrat še nisva imela.





Mariann: Za kratek čas sem odnehala, ker sem sprejela drugo delo, čeprav mi je Miki pritegnil pozornost z vprašanjem, kaj bi bilo, če bi s Forever zaslužila še enkrat toliko kot s takratno zaposlitvijo. In čeprav sem že bila na koncu imenika, mi je prav takrat Józsi pomagal z jugoslovanskim kontaktom, zaradi katerega sva nato v pol leta dosegla raven managerja.

József, očitno so te le prepričali.

József: Da, ker se nama je spremenil odnos do tega dela. Uspeh naju je navdušil, dobila sva krila! Včasih sva celo le s težavo zaspala, tako navdušenje nama je pričaral Miklós. Mnogi pravijo, da nama je bilo lahko, ker sva bila tam od začetka, vendar ni tako. Takrat ni bilo toliko pomoči, kot danes: digitalna sredstva, zdravniška predavanja, pisna gradiva, usposabljanja ...

Mariann: Ni bilo napisano, kaj je treba storiti, le instinktivno sva sledila človeku, ki sva mu zaupala in ki je še dandanes oporna točka skupine in družine.

Mariann, omenila si, da si se bala, da bo zaradi posla trpelo vajino zasebno življenje. Kaj se je zgodilo?

Mariann: Gradnja posla naju je še bolj povezala. Res je sicer, da so se najini prijatelji zamenjali ... Vendar sva pridobila nove prijatelje, kjer niso pomembni osebni interesi, ampak si

vzajemno pomagamo z izkušnjami. Prijatelji niso vedno sodelavci, a skoraj vsi sodelavci postanejo prijatelji.

József: Ta posel je prava preizkušnja za zveze, saj marsikdo misli, da želimo zaslužiti na drugih, medtem pa se dogaja prav nasprotno. Rada bi življenje drugih dopolnila s tem, kar zmoreva. Spremenimo pa lahko le nekoga, ki si spremembe želi.

Komu od tistih, ki se zanimajo za posel, zaupate?

József: Vsakomur, ki ni negativen in nam da priložnost, da začnemo razmerje vsaj z nič. Midva si ne štejeva za uspeh, če nekdo brez premisleka takoj privoli v vsako stvar. Vesela sva že, če nekdo poizkusi izdelek, saj iz zadovoljnih kupcev nastanejo dobri sodelavci. Zgodilo se je, da sva imela skoraj petsto neposrednih uporabnikov.

Mariann: Ugotovila sva, da so dejanja tista, na podlagi katerih ocenimo človeka, ne pa besede. Mnogi so obljubljali marsikaj, a uspešnost posla ni povezana s številom podpisanih papirjev.

József: Vseeno je tudi, če nama je človek simpatičen ali pač ne: poskusiva z vsakim. Interese imamo v sedmih državah in tistim, ki nam zaupajo, ponudimo vso razpoložljivo

pomoč, a ne naredimo niti za meter več od vložka samega posameznika. To mogoče deluje strogo, a je potrebno zaradi lastne zaščite.

Kako vidva delata skupaj?

József: Pravzaprav ne delava skupaj. Sva različni osebnosti z različnim pristopom do posla, naučila sva se delo deliti. Vse, kar je povezano z izdelki, štejemo za ženstveno, kar pa je racionalno, številčno pa je postalo del mojega posla.

Mariann: Nisem imela izkušenj s prodajo, ampak lažje stopim v kontakt, danes lahko ogovorim kogarkoli. Prej se je zgodilo tudi, da sem jokala, da nisem dovolj dobra za ljudi, kaj delam narobe ...

József: Miklós je rekel, da moramo prepoznati prednosti drug drugega, tako se lahko bolje dopolnjujemo, zaradi tega bo zveza boljša tudi v zasebnem življenju.

Mariann: Mnogo parov gre narazen zaradi posla, naju je prav trgovina še bolj povezala. Tudi celo družino, saj je sin Tibor assistant manager, hčerka Bianka pa supervisorica. Postali smo pravo družinsko podjetje, ampak takšno, kjer je vsak obdržal svojo identiteto ter možnost osebnostnega razvoja. Ob tem deluje tudi s finančne plati; družinska hiša je plod tega dela.



József: Koliko je vloženega dela, toliko je tudi rezultatov, to je lepota tega posla. Že v drugem letu sva postala seniorja, dve leti nazaj pa sva postala soaringa.

Čemu se lahko zahvalite za uspeh?

József: Tudi uspehi drugih skupin iz Szegeda so nam pomagali, da ima Forever na območju južne Madžarske dobro ime, kot poslovna priložnost in skupina izdelkov. Ena stvar prinese drugo: uspeh naše skupine je v veliki meri prispeval k odprtju skladišča v Szegedu. Forever nama je spremenil kakovost življenja. Marsikdo se nam je pridružil šele potem, ko je videl kako živiva midva, vse več je bilo tistih, ki so nama "pozitivno zavidali". Recimo tako: na podlagi aktualnega avtomobila pred hišo so vedeli, kako nama gre posel.

Mariann: Naučila sva se, da je vedno treba govoriti resnico. Na vseh področjih. Bodimo iskreni glede finančnih zmogljivosti kot tudi pri predstavitvi izdelkov. Verodostojni smo, ko se na naši zunanosti in zdravju vidi uporaba izdelkov.

V čem bi se rada še izpopolnila?

József: Več let sva bila člana President's kluba, imava močno željo po vrnitvi. Velikost naše skupine je idealna, razvijati pa morava motivacijo, da bodo sodelavci bolj aktivni.

Mariann: Od Miklósa se želim naučit,

kako iz nekoga potegniti najboljše in mu vlti vero, da to deluje. Najin odnos s sponzorjem presega poslovnega, je bolj prijateljski, tega bi si želela tudi za najino skupino. Poleg tega si želiva, da bi bila prva safirja v naši regiji. To ni le vprašanje čustev. Ko bova imela oprijemljive dokaze o prometu, bova lahko zares izkazala najino ljubezen in hvaležnost.

Kaj bi svetovali tistim, ki šele začenjajo?

József: Verjemite vase, poslušajte, kar vam pravi sponzor, slepo mu sledite in utišajte svojo notranjo kritiko. Vse je podano za uspeh, najdite si konkretne cilje, tako rekoč „bodite lačni“! Ne dovolite, da vas zavrejo različne okoliščine.

Mariann: Tudi če teče vaše življenje v pravo smer, se ne prepustite brezskrbnosti. Nikoli ne glejte, kam ste prišli, ampak od kod ste krenili, koliko poti je za vami. Bogastva ne iščite v denarju, ampak v zvezah. Bodite vzor! Tudi po tolikih letih je pomembna uvrstitev na višjo raven, saj nama bodo drugi sledili.

József: Hvaležna sva Rexu Maughanu, dr. Sándorju Mileszu in Miklósu Berkicsu, da sva lahko del velike družine Forever. Marsikdo vse življenje ne dobi toliko finančnega in moralnega priznanja kot midva v preteklih letih. Midva danes živiva življenje, o kakršnem drugi le sanjajo.





RAVEN MANAGERJA SO DOSEGLI



Snježana in Stjepan Baloša

(sponzorja: Jadranka Kraljić-Pavletić in Nenad Pavletić)

"Midva nisva izbrala neuspeha. To sva v FLP vedno imela pred očmi in sva postala uspešna. Zahvaljujema se najinima sponzorjema, Jadranki in Nenadu, ki sta nam predstavila odlično poslovno priložnost, zaradi katere se je spremenilo najino življenje."



Györgyné Dinya

(sponzorka: Ágota Hubacsek)

"Za uspeh so potrebni štirje dejavniki: vi, vaš cilj, vaš zakaj in vaša vztrajnost."



Dr. Lászlóné Kozó in dr. László Kozó

(sponzor: Csaba Putz)

"Če vas vaša višja linija drži za roko, mirno zaprite oči in skočite pogumno."



Anna Franyó

(sponzorja: Antal Németh in Antalné Németh)

"Vedno obstaja pot, le najti jo je treba!"



Endre András Hollósy

(sponzorka: Hanyecz Edina)

"Jabolko pade z drevesa le, ko je že zrelo. Jaz sem dozorel. Go Diamond!"



RAVEN ASSISTANT MANAGERJA SO DOSEGLI

Bartus Gyula & Bartus Gyuláné
Bedő Gábor & Bedő Mária
Bollér Erzsébet
Göncz Tünde
Koós Lajos & Koós Lajosné
Pintér Lászlóné & Pintér László
Szívós Tamás
Szívósné Vozák Gyöngyi



RAVEN SUPERVISORJA SO DOSEGLI

Abonyi Nándor
Agócs Erika & Agócs Attila
Ariremako Timothy
Bársony Erika & Szabó Árpád
Barkócziné G. Tünde & Barkóczy Sándor
Becker Péterné
Benedek Zoltán
Benis Krisztina
Berényi Pál & Kovács Éva
Blessing Adeola Ojo
Boda Sándor & Bodáné Tóth Tímea
Csörnök Marianna
Dijemeni Esuabom
Dr. Katonáné Papp Éva
Dr. Molnár Zoltán & Molnár Ildikó
Dr. Pákozdi Csaba
Sandra Grgorović
Höning Miran & Höning Miranné
Imre Aranka
Kardos Győző
Aleksander Acko Kobale & Mateja Kobale
Koczán Blanka
Kopáné Lyubiczki Tünde
Kristóf László
Mag Mihály
Makán Mihály
Margeta Vesna
Sladjana Marinković & Miroslav Marinković
Mislav Mikulčić & Suzana Mikulčić
Mozsár Erik
Németh Zoltánné Komoróczy Erika
& Németh Zoltán
Nagy Tibor
Nagy Erika
Pálfi Imre
Pirkóné Janurcsák Judit Julianna
Pesti Kata & Rafael Róbert
Polczer Roland & Polczer Petronella
Poljók Pál
Pótorné Ács Ágnes
Sápi Gábor & Sápiné Oláh Tünde
Stipkovits Gábor
Radmila Stojanović
Turgyán Evelin
Tóth Sándor Lajosné & Tóth Sándor Lajos



SKUPAJ NA POTI USPEHA



ZMAGOVALCI PROGRAMA ZA SPODBUJANJE NAKUPA OSEBNEGA VTOMOBILA

1. RAVEN

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán
& Kenesei Zsuzsanna Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Marija Buruš & Boško Buruš
Davis Erika & Davis Henry
Dr. Dósa Nikolett
Éliás Tibor
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Gyurik Erzsébet & Sándor József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Rinalda Iskra & Lučano Iskra
Dragana Janović & Miloš Janović
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Sonja Jurović & Zlatko Jurović
Dr. Keresztényi Albert
Kis-Jakab Árpád
& Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić
& Nenad Pavletić
Kúthi Szilárd

Lapiczné Lenkó Orsolya és Lapicz Tibor
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Mázás József
Dr. Molnár László
& Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi Annamária
Nagy Andrea
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Vaseliye Njegovanović
Dr. Pavkovics Mária
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokonay Adrienne
& Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Dr. Szénai László
& Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Szöllösi Cecília
Tanács Erika
Varga Géza
& Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Józsefné
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor
Jožefa Zore
Zsidai Renáta

2. RAVEN

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

3. RAVEN

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

CONQUISTADOR CLUB

10. 2012. NAŠI NAJUSPEŠNEJŠI DISTRIBUTERJI NA OSNOVI OSEBNIH IN NEMANAGERSKIH TOČK.



MADŽARSKA

- 1 Tóth Zoltán
- 2 Franyó Anna
- 3 Mázás József
- 4 Hanyecz Edina
- 5 Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
- 6 Hollósy Endre András
- 7 Muladi Annamária
- 8 Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt
- 9 Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor
- 10 Klaj Ágnes



HRVAŠKA

- 1 Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
- 2 Jasminka Petrović & Mirko Petrović
- 3 Stjepan Beloša & Snježana Beloša
- 4 Andrea Zantev
- 5 Sanja Balen & Davor Balen



SRBIJA

- 1 Vitomir Nešić & Suzana Radić
- 2 Jovanka Strboja & Radivoj Strboja



UVRŠČENI 10. 2012

Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Tóth Zoltán
Franyó Anna
Putz Csaba
Mázás József
Dr. Kozó Lászlóné & Dr. Kozó László
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Hanyecz Edina
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Hollósy Endre András
Muladi Annamária
Jasminka Petrović & Mirko Petrović
Stjepan Beloša & Snježana Beloša
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Zachár-Szücs Izabella & Zachár Zsolt
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Éliás Tibor
Vitomir Nešić & Suzana Radić
Klaj Agnes
Meggyesi Imre & Meggyesiné Kántor Tamara
Rajnai Eva & Grausz András
Tóth János
Hubacsek Agota
Senk Hajnalka
Varga Józsefné
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Dinya Györgyné
Vágási Aranka & Kovács András
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Szolnoki Mónika
Ferencz László
Hajcsik Tünde & Láng András
Siklósné Dr. Révész Edit & Siklós Zoltán
Jovanka Strboja & Radivoj Strboja
Dr. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Dr. Fábíán Mária
Zantev Andrea
Czupi Lászlóné & Czupi László



PRIHODNJE LETO SE SPREMINJA KVALIFIKACIJSKO OBDOBJE ZA EAGLE MANAGERJA.
KVALIFIKACIJSKO OBDOBJE TRAJA OD 1. MAJA 2013 DO 30. APRILA 2014.
SREČANJE EAGLE MANAGERJEV BO SEPTEMBRA 2014.



Idealno darilo



Sodelavci kozmetičnega salona Sonya
smo vam na voljo!
Veronika Kozma, kozmetičarka 70/4364208
Melinda Ésik, frizerka 70/4364178

Sonya

Obdarite se z lepoto
ali pa se presenetite
s prazničnim
ličjenjem in pričesko!
Do 31. januarja 20
odstotkov popusta
za barvanje las.

OBVESTILA

OSREDNJA OBVESTILA

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



MADŽARSKA

Osrednja uprava v Budimpešti:

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. E-naslov: flpbudapest@flpseeu.hu
Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995
Poštni naslov: 1439 Budapest, Pf.:745.
Državni direktor: dr. Sándor Milecz: +36 1 297 1995, mobilni telefon: +36 70 316 0002
Direktorica za marketing in komunikacije: Bernadett Huszti: interna 194, mobilni telefon: +36-70-436-4212;
Dóra Harman: interna 157, mobilni telefon: + 36 70 436 4197
Zsuzsanna Petrőczy: interna 13, mobilni telefon: +36-70-436-4276
Direktorica prodaje in trženja: Erzsébet Ladák: tel.: +36-1-269-5370, interna 160, mobilni telefon: +36-70-436-4230
Oddelek za mednarodne komunikacije: Aranka Szecsei, interna 136, mobilni telefon: +36 70 436 4229; Ottilia Csábrádi, interna 135, mobilni telefon: +36 70 436 4227
Oddelek za razvoj in usposabljanje (FLP TV): Sándor Berkes, interna 133, mobilni telefon: +36 70 436 4213
Izobraževalni center: 1067 Budapest, Szondi utca 34., tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285, +36-1- 373-0025, faks: + 36-1-312-8455
Najem dvorane/informacije: Bálint Rókás, mobilni telefon: + 36 70 436 4280
Delovni čas: ponedeljek–petek: 10.00–21.00
Izobraževalni center SONYA: Naročanje: Veronika Kozma, kozmetičarka: +36 70 436 4208; Melinda Ésik, frizerka: +36 70 436 4178
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 četrtrkih, od 15. ure. Prijave po telefonu skupine Forever: Kata Ungár 30-331-1883.

NAROČANJE IZDELKOV

Naše izdelke lahko kupite osebno v naših predstavništvih oziroma jih naročite: - po mobilnem telefonu na številkah +36-70-436-4290 in +36-70-436-4291 oziroma po telefonu +36-1-297-5538 in +36-1-297-5539, v ponedeljek od 8. do 20. ure, od torka do petka od 10. do 20. ure, po mobilnem telefonu +36-70-436-4294 in +36-70-436-4295 v ponedeljek od 12. do 20. ure, preostale delavnice od 10. do 18. 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.
Služba za stranke:
WEBSHOP: + 36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286, webshop@flpseeu.hu
TELECENTER: +36-70-436-4290, +36-70-43-4291, +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, telecenter@flpseeu.hu
Vodja oddelka za delo s strankami: Melinda Malik, mobilni telefon: +36-70-436-4240
Izdelke, naročene po telefonu ali prek spleta, bomo v dveh dneh – s predhodnim usklajevanjem – dostavili na dom. Če vrednost nakupa dosega 1 cc ali več, plača stroške dostave podjetje.
Izdelke Forever Living Products tržimo s priporočilom Zveze madžarskih zdravilcev.

NADALJNJA PRODAJA, OGLAŠEVANJE

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

PODATKI O PROMETU so na voljo iz naslednjih virov:

- po internetu: na distributerski strani www.foreverliving.com;
- prek programske opreme telefona Forever;
- prek spletne storitve MyFlipBiz;
- 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:

1183 Budapest, Nefelejcs u 9-11. Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289
Generalni manager: Péter Lenkey, mobilni telefon: +36-70-436-4292
Asistentka: Mónika Vékás-Kovács, interna 192, mobilni telefon: +36 70 436 4281
Finančna direktorica: Gabriella Véber Róková, tel.: +36-1-269-5370, interna 171, mobilni telefon: +36-70-436-4220
Finančna recepcija: Katalin Blahut, interna 121, 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 od 12. do 20. ure, torek–petek: od 10. do 18. ure (fakturiranje zaključimo pol ure pred koncem delovnega časa), regionalni direktor: Kálmán Pósa, mobilni telefon: +36-70-436-4265
Regionalna uprava Szeged: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25
Tel.: +36-62-425-505, faks: +36-62-425-342 Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20. ure, torek–petek: od 10. do 18. ure (fakturiranje zaključimo pol ure pred koncem delovnega časa), regionalni direktor: Tibor Radóczy
Regionalna uprava Székesfehérvár: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3
Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, faks: +36-22-503-913 Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20. ure, torek–petek: od 10. do 18. ure (fakturiranje zaključimo pol ure pred koncem delovnega časa), regionalni direktor: Tibor Kiss

Forever Resorts

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

Phónix prodaja letalskih vozovnic

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

Naši zdravniki svetovalci:

dr. Edit Révész Siklósné, predsednica strokovnega zdravniškega odbora Forever Madžarske, dr. Gabriella Kassai: 70/414-2335; dr. László Mezősi: 70/779- 1943; dr. Endre Németh: 70/389-1746; dr. Terézia Samu: 70/627-5678, neodvisni zdravnik izvedenec dr. György Bakanek: 70/414-2913
Pokličete jih lahko med delovnim časom

KOLEDAR PRIREDITEV: Budimpešta, Success Day: 17. november, 15. december 2012

Delovni čas izpostave v ulici Nefelejcs:

ponedeljek od 8. do 20. ure, torek–sreda–četrtek od 10. do 20. ure, petek od 10. do 18. ure

Telecenter:

ponedeljek od 8. do 20. ure, torek–sreda–četrtek od 10. do 20. ure
Vsak zadnji delavnik v mesecu so odprti od 8. do 20. ure, vsako zadnjo soboto v mesecu (ki ji po nedelji ne sledi delavnik) pa od 12. do 20. ure.

NAČRT PROGRAMA USPOSABLJANJA ZA LETO 2013

DNEVI USPEHA: 19. januar, 30. marec, 11. maj, 12. maj dan zdravja, 20. julij, 16. november

2 DNEVNA USPOSABLJANJA: 16.–17. februar, 8.–9. junij, 12.–13. oktober

MOTIVACIJSKI PROGRAMI:

21.–29. april: Global Rally; 23.–26. maj: usposabljanje Eagle Manager; 15.–22. september: usposabljanje Go Diamond; 4.–5. oktober: Holiday Rally

OBVESTILA



SRBIJA

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

Predaja naročil: narucivanje@flp.co.rs
Delovni čas: ponedeljek, torek in četrtek: od 12. do 19.30 ure, sreda in petek od 9. do 16.30 ure. Vsako zadnjo soboto v mesecu in v času dneva uspeha od 9. do 12.30 ure.
Telecenter: +381 (0) 11 309 6382
Lepotni salon Sonya: 063/394 171

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

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

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

Success Day: 27. januarja, 24. marca, 19. maja, 23. junija, 29. septembra, 24. novembra



ČRNA GORA

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



SLOVENIJA

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

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

Success Day: 23. marca, 18. maja, 28. septembra, 23. novembra

Usposabljanja: javna usposabljanja vsako sredo od 19. ure,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57



HRVAŠKA

Zagrebska pisarna: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16,
tel.: +385 1 3909 770; 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 Reka, 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
Zdravnika svetovalca: dr. Ljuba Rauški Naglič,
mobilni telefon: +385 91 51 76 510;
dr. Draško Tomljanović, mobilni telefon: +385 91 41 96 101
v torek od 14. do 17. ure, ob petkih od 14. do 16. ure
Usposabljanja: Zagreb, Trakošćanska 16, ponedeljek, sreda od 18. do 19. ure;
Rijeka, Strossmayerova 3A, ponedeljek, četrtek od 18. do 19. ure
flp-zagreb@zg.htnet.hr

Success Day: 23. marca, Zagreb, 19. maja, Opatija, 20. oktobra, Opatija



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, mobilni telefon: +355 69 40 66 811,
+36 70 436 4310
Flpalbania@abcom.al



KOSOVO

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

Delovni čas: ob vseh delavnikih od 10. do 16. ure

Regionalni direktor: Attila Borbáth,
mobilni telefon: + 355 69 40 66 810, + 36 70 436 4293
flpkosova@kujtesa.com



BOSNA IN HERCEGOVINA

Pisarna v Bijeljini: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3,
tel.: +387 55 211 784, +387 55 212 605, faks: +387 55 221 780

Delovni čas: ob vseh delavnikih od 9. do 17. ure

Regionalni direktor: dr. Slavko Paleksić

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

Delovni čas: ponedeljek, četrtek, petek od 9. do 16.30 ure;

torek, sreda od 12. do 20. ure

Vodja pisarne: Enra Hadžović
forever.flpbos@gmail.com,

Success Day: 1. junija, Sarajevo, 27. decembra, Bijeljina

PRAZNIČNI DELOVNI ČAS

24., 25., 26. in 31. decembra zaprto.

Ostale delavnike smo odprti v rednem delovnem času.
22. decembra so naše izpostave odprte od 12. do 20. ure,
29. decembra pa od 10. do 18. ure.

Nadaljnje informacije na distributerski strani naše
spletne strani www.foreverliving.com.



BETTINA KOMOR MANAGERKA

Tridesetletna managerka iz Budimpešte je bila kontrolorka kakovosti, vendar je službo zamenjala za Forever in zdaj se želi ukvarjati le še z gradnjo mreže.



VSE POTI SO VODILE SEM ...

Kako vas je našel Forever oziroma kako ste vi našli to priložnost?

S podjetjem sem se srečala že petkrat, vendar vsakič le prek izdelkov, nikoli pa nisem spoznala marketinškega načrta in priložnosti, ki jih ponuja. Letos maja sem srečala svoje poznejše sponzorje, ki so me predstavili članici svoje višje linije, Riti Kobzi. Leto dni prej sem bila v hudi krizi, živci so mi popustili. Ob pogovoru z Rito sem dojela, da nisem edini "vesoljec", ki meni, da gre svet v narobe smer, v smer, ki je zame nesprejemljiva.

Ob koncu pogovora sem ugotovila, da je lepo biti med temi ljudmi. Takrat še nisem vedela, ali je to rešitev za moje življenje, ki sem jo ves čas iskala, vendar se je nekaj gotovo zgodilo, ker sem naslednjega dne – čeprav mi tega ni nihče naročil – začela delati na svojem seznamu imen. Prebrala sem vsa informacijska gradiva in prosila Rito, naj me vzame s seboj na naslednjo javno prireditev. Prisrčno so me sprejeli, potem sem jih pospremila na Dan uspeha, kjer se je začelo moje pravo življenje.

Kateri je bil tisti trenutek ki vas je prepričal, da je to pravo mesto in da ste iskali prav to?

Nekoga pritegne izdelek, s katerim rešuje svoje težave. Druge zanima marketinški načrt, ker želijo zaslužiti. Sama sem prosila "nebo", naj mi pošlje nekoga ali nekaj, kar mi bo pokazalo mojo pot. Delala sem že na petnajstih delovnih mestih, vedno so me čez nekaj mesecev opazili, sledilo je napredovanje, potem pa zidovi. Vedno je obstajala neka meja, ki ni dovolila, da bi se po "piramidi" povzpela še višje. V Forever sem videla priložnost postati to, kar želim biti. Rada bi izvedela, česa sem sposobna, kako daleč lahko pridem.

Kako daleč ste zdaj? Kakšne postaje ste že zapustili in kaj se vam obeta?

Če pogledam z vidika marketinškega načrta, je raven managerja, ki sem jo dosegla, pomembna postaja. Prej sem se pretirano prepuščala čustvom, delovala sem na osnovi reakcije drugih ljudi. Dolgo časa mi ni bilo jasno, zakaj ne morem sama usmerjati svojega življenja.

Po živčnem zlomu sem si vzela tri mesece časa, ko sem se "ozaveščala" in očitno sem dozorela prav v času, ko sem srečala Forever. Čez nekaj mesecev sem postala managerka, vendar so za tem izkušnje in bolečine treh desetletij. Odprla se mi je pot, po kateri sem krenila in želim priti do konca. Ne se zaustavljati, ne posedati, saj si ravni uvrstitve sledijo v dvomesečnem zaporedju.

Je tu vsak lahko uspešen?

Menim, da je Forever priložnost za tiste, ki so se sposobni ozreti po svojem življenju in si reči: do zdaj sem delal/a to in to me je privedlo sem – če hočem drugačne dosežke, moram kreniti po drugi poti. Življenje vsem nam nekoč odpre prava vrata le prepoznati jih je treba. Ko sem prvič sedela na Dnevu uspeha sem naenkrat ugotovila, kakšen svet se skriva za Lipsom, ki ga uporabljam že osem let, da so me vse poti usmerjale prav sem, da sem si vse življenje želela prav to. Le tega nisem vedela, da je to sredstvo, da lahko pomagam drugim, da jim odprem vizijo in jim pomagam po poti, ki vodi do uresničitve sanj. Prepričana sem, da če se komu ta posel naseli v srce, bo tam ostal do konca življenja.

Ste že našli tudi partnerje za to delo?

Da, delam s krasno skupino, dejansko so vsi iz mojega kroga znancev. Ko sem se pridružila, so mi vodje rekli, da sem pravi as. Prej mi nihče ni rekel kaj takega, hotela sem verjeti, da imajo prav. Rada bi pokazala ljudem, da so vsi prekrasni in da se mi izplača slediti na poti, po kateri sem krenila. Posel gradim iz tega prepričanja, iz ognja, ki plamti v mojem srcu. Na Madžarskem ne poznam nobene druge takšne priložnosti.

V času izgradnje managerske ravni ste bili še zaposleni.

Ste imeli dovolj časa za gradnjo posla?

Po osmih urah in pol dela na delovnem mestu se je pri meni vsak večer oglasil gong. Dnevno sem imela tri ure, da bi spremenila svoje življenje. Marsikdo me je spraševal: Kaj že spet greš? Seveda sem šla, imam le eno življenje.

Kaj je danes vaša največja želja?

S svojim primerom želim pomagati drugim, da bi se premaknili naprej. Pomembno je, da si postavijo cilje. Moja druga želja pa je, da bi svojim sodelavcem in staršem čim prej pomagala do ravnih managerja. Poleg tega iščem svoje managerje, ki imajo pogum za sanje in življenje. Moj vzornik, Attila Gidófalvi, pravi: "Skrivnost je v tebi, v tvojem srcu, v prepričanju, v tem, kakšen človek boš postal na tej poti, saj tu moraš biti človek, ki z osebnostjo daje vero drugim."

Kaj je največja sprememba ki se vam je zgodila?

Danes sama upravljam s svojim življenjem.



Darilni paket za ženske

Aloe Vera Gelly -Tube
Alpha E-Factor
Aloe Lips

0,232cc 44,76 EUR+DDV

Wellness darilni paket

Relaxation Massage Lotion
Relaxation Shower Gel
Aloe Lips

0,151cc 33,67 EUR+DDV

Darilni paket za moške

Gentleman's Pride
Propolis Creme-Tube
Aloe Lips

0,172cc 33,24 EUR+DDV

Športni darilni paket

Forever Argi+
Aloe Heat Lotion
Aloe Ever-Shield Stick Deo
Forever Hand Sanitizer

0,42cc 69,72 EUR+DDV

Družinski darilni paket

Forever Bright Toothgel
Forever Bee Honey
Aloe Blossom Herbal Tea

0,19cc 36,64 EUR+DDV

Umetniški darilni paket

Aloe Vera Lotion
Relaxation Massage Lotion
Forever Bright Toothgel
Sonya Lip Gloss-Vanilla Pearl

0,229 cc 46,42 EUR+DDV

Lepotilni darilni paket

Forever Marine Mask
Aloe Scrub
Aloe Moisturizing Lotion

0,228cc 41,11 EUR+DDV



Čisto veselje za božič.
Zgubitejmo
Forever

Success Day

19. JANUAR 2013



DR. SÁNDOR MILESZ
državni direktor
POZDRAVNI NAGOVOR



PROGRAM POVEZUJETA:
DR. ILONA JURONICS VARGÁNÉ IN GÉZA VARGA
Soaring managerja, člana President's kluba 2012. 2011.



DR. MÁRIA HOCSI
pediatrinja, diabetologinja,
managerka
SLADKORNA BOLEZEN PRI
OTROCIH IN ODRASLIH

**UVRSTITEV SUPERVISORJEV,
ASSISTANT MANAGERJEV,
KLUB OSVAJALCEV, UVRSTITEV
MANAGERJEV, PREDAJA
REGISTRSKIH TABLIC, UVRSTITEV
VODILNIH MANAGERJEV, UVRSTITEV
ASSISTANT SUPERVISORJEV,
UVRŠČENI NA HOLIDAY
RALLY, ČLANI LETNEGA KLUBA
OSVAJALCEV, UVRSTITEV EAGLE
MANAGERJEV.**



BETTINA KOMOR
managerka
VSE POTI SO VODILE SEM



ANDRÁS HOLLÓSY
manager
IZ ZALETA LE NAJBOLJŠE



MÓNIKA SZOLNOKI
managerka
UPRAVLJANJE KUPCEV



ISTVÁN HALMI IN RITA MIKOLA HALMINÉ
diamantno-safirna, člana President's kluba 2012. 2011.
KAJ SE SKRIVA IZZA BLIŠČA?

FOREVER

KOLOFON

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

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

Layout, priprava na tisk: Crossroad Consulting Kft. **Prevod, lektoriranje:** Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Gorán, Vladimír Žarko Anić Antić (hrvaški), Babity Gorán, Dragana Meseldžija (srbski), Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana (slovenski). **Tisk:** Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdano v 30500 izvodih.

Za vsebino člankov odgovarjajo avtorji. Vse pravice pridržane!

www.foreverliving.com

Celebrate Success.



CHAIRMAN'S
BONUS

