

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



FOREVER

12. 2013 :: XVII. Issue 12.



Merry Christmas & Happy New Year



Slavimo



Pred 36 leti smo na podlagi fantastičnega posla MLM sklenili ustanoviti podjetje, ki se ukvarja z ohranjanjem zdravja in nego lepote.

Vedno sem verjel v to, da bomo uresničili sanje, ki bodo v veliko pomoč ljudem po vsem svetu. Naj dodam, da so naši dosežki in pot, ki smo jo prehodili, presegli vsa moja pričakovanja. Čutim, da tudi po uspešnih začetkih neomajno napredujemo. Prepričan sem, da smo do zdaj izkoristili le majhen del fantastičnih priložnosti, ki čakajo na vas in na ta čarobni posel Forever. Forever pooseblja in oživlja vsakodnevna prizadevanja vseh vas, da bi dosegli boljše življenje zase v sedanosti in prihodnosti. Tudi Forever si prizadeva za nenehno prenovo in razvoj, saj če si ne bomo zadali novih, še višjih ciljev, potem tudi od vas tega ne moremo pričakovati. Vendar stvari tudi zdaj potekajo več kot odlično. Že zdaj živimo v svetu, o katerem smo na začetku le sanjali, a imam občutek, da to še ni dovolj. Milijoni še vedno čakajo, da bi spoznali krasne priložnosti, ki jih ponuja Forever. Čakajo, da bi tudi do njih prišlo sporočilo Forever.

Res je, da uspeha ne moremo vedno meriti v številkah, vendar naj navedem le nekaj uspehov v letu 2013:

- iz Dallasa smo odpravili več kot 10 milijonov kartonov izdelkov
- proizvedli smo 31 milijonov litrov gela aloje
- izdelali smo več kot milijardo kapsul
- v okviru prvega kroga programa Chairman's Bonus smo podelili 21 milijonov dolarjev
- organizirali smo prvo prireditve Global Rally
- predstavili smo prvi Global Leadership Team
- izvedli smo prvi Global Eagle Managers Retreat
- iz naše tovarne so prišli fantastični novi izdelki, med njimi Forever Daily, FAB X, novi in nadgrajeni Forever Calcium oziroma linija izdelkov Flawless by Sonya

Poleg navedenih je na pot krenil popolnoma nov Combo Pak, lahko pa že računate na nova presenečenja, saj recimo o Vital5 najbrž še niste slišali. Obožuje slogan naše marketinške skupine, ki pravi: Izdelki ki so v pomoč sodobni prehrani. Tudi Combo Pak je paket, ki ga lahko vsak posameznik dnevno uporablja, možnosti, ki jih skriva v sebi, so brezmejne.

Vse navedeno je le delček uspehov, ki si jih lahko lastimo v tem letu. Poleg tega smo dosegli številne zmage, ki jih v tem članku preprosto ni mogoče naštet. Marsikdo me je že spraševal, zakaj še vedno nadaljujem s tem, kar sem začel pred 36 leti. Zakaj si ne odpočijem in se upokojim? Moj odgovor je vedno enak:

»Saj se šalite? Imam najboljši posel sveta. Meni zadostuje, če le pomislim, da lahko na svoj preprost način pričaram nasmeh na lica ljudi. To je tisto, kar me motivira. V tem je razlog.« To je moj odgovor na: zakaj. Zato verjamem, da opravljam najboljše delo na svetu.

Ste že pripravljene na leto 2014? Ste že odkrili in dorekli svoje zakaje? Premislite o tem, pomembno je, da ste v vsakem trenutku sposobni povedati sebi, zakaj delate v Forever in kaj želite doseči. Brez jasnega in energičnega zakaja boste vedno izpostavljeni motečim dvomom in viharjem, ki bodo rušili vaše sanje. Če boste natančno določili, kaj iščete oziroma kaj želite doseči, boste lažje premagovali tudi viharje, ki se bodo pojavljali v vaši duši. Saj vem, da včasih ni lahko, vendar boste ob zavedanju o svojem zakaj premagali tudi največje ovire in poleteli do višin, o katerih še sanjali niste.

Kako najti svoje zakaje? Gre za rezultat razvoja. Bodite potrpežljivi in našli jih boste. Nekaterim je to lažje, drugi potrebujejo več časa. Gregg je odlično ugotovil: »Najdite tisto, zaradi česa vam bo čas hitreje letel, zaradi česar se boste dobro počutili, kar vas bo pripeljalo do tega, da boste prepoznali svoj zakaj.«

Le še nekaj dni, pa bodo na vrata že potrkali prazniki. Obožujem ta čas, to so najlepši dnevi leta. Želim vam prekrasne praznike! Uživate v vsakem trenutku med svojimi najdražjimi. Tudi v družini Maughan bo tako.

Hvala vsem vam za predano in vestno opravljeno delo. Forever je družba velikanov in vi ste eden od njih. Hvala vsem državnim direktorjem, regionalnim direktorjem in njihovim skupinam za neutrudno delo, s katerim prispevajo k rasti našega skupnega posla. Brez vas gotovo ne bi delovalo. Hvala vodstveni skupini in zaposlenim matičnega podjetja, ki ste služili in se žrtvovali za Forever, ki je tako postal največja priložnost sveta. V letu 2013 smo dosegli ogromne in čudovite rezultate, vendar se boste verjetno strinjali, da še vedno nismo izkoristili vseh možnosti, ki jih ponuja Forever, da nas čakajo še večji in še bolj čarobni dosežki.

Z veliko ljubezni vam želim mirne in prijetne praznike ter prekrasno in uspehov polno novo leto.


Rex Maughan

predsednik uprave, generalni direktor



Prazniki

Praznike imam rad, ker je zelo prijetno slaviti druge, zame je to veliko boljše, kot bi slavil samega sebe. Med drugim imam Forever prav zato tako rad, ker je skoraj vsak dan praznik. Vidim zadovoljne smehljajoče se kupce v naši blagovnici, ali nove managerje na odru, ki skušajo skriti solze sreče, ali safir managerja, ki ga stiska v grlu, ko spregovori. Da, prazniki so zelo pomembni elementi našega življenja, tesno so povezani s priznanji, kar je za vse nas življenjskega pomena – čeprav morda tega mnogi niti ne vedo, kaj je tisto, kar jim manjka v življenju. Zahvaljujoč se Rexu Maughanu, smo mi tukaj, v svetu Foreverja, tako srečni, da je za nas skoraj sleherni dan primeren za praznovanje!

Če se ozrem na preteklo leto, se moja duša, se naša duša napolni s prijetnimi občutki, saj smo skupaj ustvarili najbolj profesionalni sistem izobraževanja network marketing Forever za Madžarsko in južnoslovansko regijo (velikanska zahvala Berkics Miklósu diamantnemu managerju, članu Global Leadership Teama). Kdor obiskuje dneve uspeha, kdor aktivno beleži na diamantnih izobraževanjih, kdor se bo uvrstil na Opatijo, Holiday Rally in končno začutil vzdušje Go Diamonda, mu nič ne bo moglo preprečiti, da ustvari čudovito svobodno življenje zase in za svojo družino.

Leto 2013 je bilo odločilno leto. Izjemno se je povečalo število uvrščenih sodelavcev, kar natančno kaže na razvoj mreže, na njeno velikost in na velikansko moč, ki se skriva v njej, na velik potencial. Tisti, ki so v prvih vrstah slavili na vseh dnevih uspeha in odnesli s seboj domov ta občutek, njih je "pobožala po obrazu sapica uspeha" in natančno vedo, o čem pišem. Jjanuarja bomo v Forever pospešili svoje aktivnosti. Dnevi uspeha: pridite slaviti v prvo vrsto, in začutili boste tudi sami, kakšen občutek je to!

Priprava vsebin diamantnega izobraževanja, organizacija, profesionalnost in njegov vpliv na prodajo, je nepopisna. Seveda se to natančno lahko izmeri le z merskimi enotami, vendar znanje, ki ga s takšnega izobraževanja odnesemo s seboj domov, vrednosti tega ni mogoče izraziti v denarju, lahko bi rekel, da je nemogoče plačati. Končal sem univerzo, pridobil sem si dve inženirski izobrazbi, imam doktorat, vendar znanje, ki si ga lahko pridobim tukaj pri Foreverju od največjih na svetu, je tisočkrat večje, koristnejše in dragocenejše kot tisto, kar sem se naučil na univerzi od svojih profesorjev.

Od leta 2014 bomo centralno organizirali tudi Turbo Start izobraževanja. Na teh izobraževanjih se lahko naučimo vse, pridobimo si strokovno znanje, ki je potrebno za to, da bomo lahko zgradili ustrezno, pošteno és zanesljivo mrežo. Če želiš postati profesionalni graditelj mreže, bodi prisoten na vseh izobraževanjih! Tudi iz šole si lahko izostal le tako, če si kasneje prinesel zdravniško potrdilo. Zamisli se nad tem, kaj bi si želel od samega sebe in od življenja! Če si želiš nasmeh, svobodo in neodvisnost, potem pridi z nami in pozorno zapisuj! Znanja ti nikoli nihče ne more vzeti, to sem se naučil od babice.

Želim vam srečno in uspešno Foreverovo leto!

Naprej, FLP Slovenije!

Dr. Sándor Miliesz
državni direktor

HOLIDAY

PO SEDMIH ZELO USPEŠNIH PRIREDITVAH V POREČU SE JE OSMO PRESELILA NA NOVO LOKACIJO, IN SICER V OPATIJO OZIROMA ABBAZIO, KOT SO JO IMENOVALI NEKOČ, V CENTER KVARNERJA.



Y RALLY

Opatija

II. del

Drugega dne izobraževanja je prisotne v Opatiji ponovno pozdravil **Tibor Lopicz** soaring manager skupaj s svojo sovoditeljico programa senior managerko **Jadranko Kraljić-Pavletić**. Na oder sta povabila državnega direktorja za Madžarsko in južnoslovansko regijo. **Dr. Sándor Miliesz** je v svojem pozdravnem nagovoru poudaril, da so v življenju človeka zelo pomembni trenutki, ki se jih spominja vse življenje, in to izobraževanje je eno izmed takšnih trenutkov, kjer nas je 1100 deležnih tega doživetja.

Sledil je **dr. László Molnár** regionalni direktor Hrvaške, senior manager, ki je v svojem predavanju opozoril na vabilo v London. Zdaj je dana možnost vsem, da se odpravimo v London na Global Rally, kamor vodijo tri različne poti, med drugim tudi takšne, s katerimi si bomo lahko zaslužili tudi potreben denar za pot. Glavni cilj je, da nas bo na tem usposabljanju prihodnje leto to regijo zastopalo kar 2200 ljudi. „Niti ne toliko London sam, kot je zares pomembna pot, ki jo bomo prehodili do takrat, na Global Rally-ju pa bomo dobili spodbudo, ki jo potrebujemo za nadaljnje delo.“



ANGAŽIRANOST IN UČINKOVITOST PRI GRADNJI MREŽE

Soaring manager **Zlatko Jurović** in njegova soproga sta člana FLP že od njegovega prihoda na hrvaški trg. Današnja tema je povezana s spoli, ki da nas ne smejo ovirati pri našem delu. Najprej sta prišla v stik z izdelki, ki so dokazali svojo učinkovitost. „Če bi se ponovno rodil, bi spet hotel delati za MLM.“

Senior managerka **Tünde Hajcsik**, ki s svojim možem vodi enega najmočnejših senior podjetij v državi in safirna managerka **Anita Utasi**, ki prav tako s svojim možem gradita mrežo, sta v svojih predavanjih govorili o spodbujanju poslovanja in možnostih povečanja prometa s pomočjo družine izdelkov Flawless by Sonya. „Posel v trgovini, v kateri se skriva velikanski potencial, le da še ni zadovoljivo izkoriščen. To je panoga, ki se je lahko hitro naučimo in se zlahka duplicira znotraj FLP.“ „Koža je največji človeški organ absorpcije, zato ni vseeno, kakšne izdelke nanašamo na svoj obraz.“ Lansko leto je na Madžarskem 5 290 000 žensk porabilo za kozmetiko 256 milijard forintov, kar pomeni, da imajo ljudje denar, samo da ga ne porabijo za ustrezno kakovostne izdelke. Če bi ta denar porabili v tvoji trgovini, bi iz tega že lahko uresničili sanjsko življenje.“

Soaring managerka **Terézia Herman** je leta 1997 pristopila k Foreverju in nam je govorila o lojalnosti. „To podjetje nam zagotavlja vse, da bi bili učinkoviti v svojem poslu. FLP vodijo največji voditelji in če spoštujemo in cenimo svoji višjo linijo, ki so že pred nami, bomo s tem vzor tistim, ki nam sledijo.“ Sprejmimo nasvet naših sponzorjev in se razvijajmo, da bi bili dober dober vzor. Poiščimo svojo angažiranost do samih sebe, do družine, posla in do svoje ekipe.“

STEBRI USPEŠNE GRADNJE MREŽE

Senior manager **Ádám Nagy** se je s podjetjem Forever seznanil pred 10 leti in govoril o izbiri, zakaj se sploh odločimo za ta posel. Vsak ima svoje argumente, zakaj se vključi v podjetje, pa tudi FLP ima svoje tehtne razloge. Med drugim te, da že 16 let ni podražilo svojih izdelkov, visoko kakovost izdelka, močno zdravniško zaledje, vse niti ima v svojih rokah, podjetje se deduje in zagotavlja usposabljanje na svetovni ravni. Posebni argumenti so med drugimi sponzor, ekipa, vizija, svoboda, varnost, družina, zdravje in razvoj. „Vsak ima drugačna načela in ta načela ti bodo pomagala zgraditi podjetje. Moja sedanjost je tvoja prihodnost.“

Safirni manager **Tomislav Brumec** in njegova soproga sta top distributerja iz Slovenije, ki nam predava o kriterijih dobrega vodje. Vsak lahko postane vodja, ki bi mu z veseljem sledili tudi na konec sveta, saj se nihče ne rodi za vodjo, ampak to postanejo z razvojem in vztrajnostjo. Pomembna je osebnost, kar potrjujejo naša dejanja in ne naše besede.



Dober voditelj je karizmatičen, ki mu lahko pogumno sledimo. Razumljivo moramo komunicirati, da bi nas vsi razumeli. Bodimo srčni in imejmo pozitiven pristop, saj bo to vplivalo na naše okolje. Voditelj se lahko odpove vsemu, samo odgovornosti se ne more; naloge je treba opraviti ne glede na okoliščine, da bi dosegli cilj.

Diamantno safirni manager **Róbert Varga**, ki je leta 1998 začel graditi mrežo pri Foreverju, nam v motivacijskem predavanju pove: Med cilji in notranjimi motivacijami moramo imeti vrstni red glede pomembnosti, ki pa se seveda pri ljudeh razlikuje. „Ko imaš dober cilj in verjameš vanj, se ovire priklonijo pred teboj! Ko odvrneš pogled od svojih ciljev, se ovire množijo“. „95% našega dela je odvečno delo, a iz preostalih 5%-ov boš obogatel! Brez 95% pa tega ne bomo dosegli!“ Pravi proizvod je telesno in duševno blagostanje. „Svet še nikoli ni imel tolikšne potrebe po poslovanju FLP kot prav zdaj.“ Nekaj podatkov, ki kažejo, da je FLP najboljši izbor: Promet podjetja znaša blizu 75.000.000 forintov na uro. Lansko leto se je FLP-ju dnevno priključilo 3000 ljudi, in vsako sekundo so kupili 1 platenko Aloe Vera Gel.

PRAKTIČNI NASVETI ZA POSLOVANJE

Managerka **Éva Rajnai** nam predstavi svoje misli o vsakdanji gradnji mreže.

Zaman smo z navdušenjem prisotni v uspešnem izobraževanju, če potem doma prihajajo vsakdanja odstopanja in pozabljam na svoje cilje. Poleg vsakdanje tehnike moramo izboljšati tudi lastno podobo s cd-ji, knjigami in prireditvami. „Kdor se premalo ceni, bo naredil vse za to, da ne doseže uspeha. To je posel, kjer se ukvarjamo z ljudmi. Ljudje se ne priključijo Foreverju, ampak se priključijo nam.“ Naučimo se dvigniti svoje

družinske člane, sponzorje, mentorje in višjo linijo, saj je

dvig, gradnja znak spoštovanja.

Senior eagle managerja **dr. Ida Nagy in dr.**

Ferenc Kiss sta se registrirala leta 2000, a v začetku sta bila samo potrošnika izdelkov.

Njuna današnja tema je gradnja mreže,

kjer je vloga in naloga voditelja zelo

pomembna. „Voditelj mora biti tak,

da se ga lahko kopira, saj mu bodo

ekipe le v tem primeru sledile: če

bo pokazal vrednote in vzorce, ki jim

sledi tudi sam.“ Imeti moramo voljo

do učenja in razvoja. Vedeti moramo, kako

bomo s kom komunicirali in kaj bomo komu

rekli. Vedno le potrjujmo in spodbujajmo,

nikoli ne recimo nič negativnega. Za življenje

ekipe so pomembne prireditve, kot na primer

večerje štirih točk, Succes Day, diamantna

izobraževanja, Holiday in Global Rally.

Safirni manager **Zsolt Fekete** se je Foreverju

priključil leta 1998, in s pomočjo njega je postal

svoboden človek. Njegova tema je bila povabilo, ki

je med našimi cilji in njihovo realizacijo.



Vsaki starostni skupini lahko pomagamo v 4 osnovnih rečeh, ki so kakovost življenja, vir prihodkov, materialna neodvisnost in družina. „Pripravi obsežen seznam z imeni, dvigni telefon in ključ, vabi.“ Telefonirajmo prijazno, z nasmehom, kajti to »bo šlo« skozi napravo. Povabimo lahko na prireditve, na 2/1, na 1/1, na družinske predstavitve, info večere. „Uspeh povabila je v 80%-ih odvisen od našega pristopa in le 20%-ov od tega, kar povemo. Povabilo je količinsko delo. Vsak dan povabi najmanj 3 ljudi, to je v enem letu, računano s 300 dnevi, 900 povabil.“ K uspešnemu povabilu je potreben konkreten, jasen cilj, dosegljiv načrt in ustrezna strategija.

ENAKE MISLI Z RAZLIČNIH TOČK REGIJE

Soaring managerka **Dragana Janović**, ki nam govori o tem, kako ostati na vrhu. S svojim možem že 15 let gradi mrežo pri FLP v Srbiji. Zakaj si izberemo FLP? Ker bomo lahko obogateli brez vlaganja kapitala in s tem bomo uresničili svoje sanje. Tatovi sanj nas sicer obkrožajo z vseh strani, vendar ne dovolimo, da bi vplivali na nas. Veš, zakaj delaš, kaj bi rad dosegel, kakšni so tvoji cilji, kajti le tako ostaneš na vrhu, če imaš pred očmi svoje sanje. Vsak se mora boriti za svoje sanje. „V svojo knjigo sanj zalepi ček z zneskom, s svojim imenom in rokom, v katerem boš dosegel znesek, o katerem sanjaš.“ Nikoli se ne zaustavi, na podlagi zakona velikih števil boš prej ali slej našel svoje ljudi, svoje »ase«.

Manager **Stjepan Beloša** s soprogo gradi mrežo na Hrvaškem. Njegova tema je, kako postati manager. Voditelju sledijo ljudje zaradi njegove vizije, ki jo zna prenesti tudi na svoje sodelavce. Temu je vsakdo kos. Ni treba, da nam vsi odgovorijo pozitivno, zbirajmo tudi negativne odgovore, dovolj je tudi, če se nam priključi le 10%-ov vprašanih. Sami se moramo odločiti, kaj želimo doseči, in bomo skupaj z našo ekipo to tudi zmogli, realizirali bomo svoje cilje. Najprej je treba naučiti ljudi, naj vsak mesec uporabljajo le izdelke FLP, in že s tem bomo dosegli velik uspeh.

Safirna managerka **Ágnes Krizsó** je pri Foreverju od leta 1997 in nam pripoveduje o načinu življenja, ki nam ga ponuja podjetje. „Če si prišel k FLP-ju, moraš v 100%-ih dati vanj tudi svoje srce in dušo, saj posegamo v življenje ljudi.“ Uspešen vodja je s svojim načinom življenja vzornik za nove ljudi. „Ostanimo v tem podjetju in skupaj ustvarimo nekaj velikega, saj je tukaj vsakdo pomemben. Ta način življenja se začne s tem, kako se znamo približati človeku, kako se ga znamo dotakniti.“ Verjemimo, da smo vredni tega posla.

ZA KONEC NAJBOLJŠI PREDAVATELJI

Veronika Lomjanski se je s svojim soprogom podjetju priključila leta 1997, in je v regiji prva dosegla uvrstitev med diamantne managerje. „Uspehi bodo prišli, ko si jih boste zaslužili. To je življenjsko pomemben konec tedna, po katerem boste lahko dosegli svojo finančno neodvisnost, zato ko boste odšli domov, vsaj 24 ur hranite, negujte ta plamen in ga posredujte naprej 100 ljudem!“ Za ta posel potrebujete goreče hrepenenje, saj veliko ljudi zgolj iz strahu ne prepozna



možnosti, ki se skrivajo v tem poslu. „Uspeh ni cilj, ampak proces, vsakdanji pojav. Edina metoda je delati dan za dnem.“ Čas, ki ga namenimo gradnji mreže, je plačilo za našo ljubezen, pozornost in uspeh. „Obljubiti smete le to, kar boste lahko tudi izpolnili!“ Izdelke je treba uporabljati in priporočati, ljudi pa sponzorirati, za kar je nujno potrebno razvijanje osebnosti, pri čemer nam močno pomagajo prireditve in izobraževalna gradiva. Tukaj ljudje medsebojno vplivajo drug na drugega, stati morajo drug ob drugem, zato je pomembno, da se v celoti predamo stvari, in pa 100%-na odgovornost, tako bodo tudi izmed naših sodelavcev najboljši prav tisti, ki zahtevajo od nas največ.

Zadnji predavatelj izobraževanja je diamantni manager **Miklós Berkics** in nas popelje v skrivnosti business start. „To srečanje ni za vse ljudi, samo za nekatere. Mnogih, ki so bili tukaj pred 5 leti, ni več tukaj. In kje boste vi prihodnje leto ob tem času? Zakaj nekomu uspe, drugemu zopet ne? Saj je bila izbira vaša?“ Poslovanje deluje takrat, če ga čutite za svojega. Ustrezen človek ne gradi mreže s pametjo, ampak s srcem. „Iskreno si priznajte, zakaj ste si izbrali Forever. Večina zaradi denarja. Potlej pa prigospodarimo ta veliki denar“ Nato nam Miklós s pomočjo matematike predstavi, da je najboljši kraj za denar prav Forever, saj s tem ne morejo tekmovati niti banke s svojimi obrestmi; nato povabi na oder senior managerja Károlya Léránta, ki pove, da je začel z 10 in 25 točkami ter kakšne rezultate je dosegel v 4 mesecih; številke, ki jih niza, so osupljive. „Forever vidim kot možnost, kamor vlagam, in kdor ima denar, naj investira vanj, v to legalno podjetje.“ Miklós Berkics ob koncu pove, da je veliko vprašanje, s čim bomo napolnili teden, ki bo sledil temu vikendu, s koliko ljudmi bomo prišli na naslednje izobraževanje, saj ni bistvo v tem, kaj si mislimo mi, ampak kaj si mislijo tisti, ki smo jih vzeli s seboj na izobraževanje.

Prvi Holiday Rally v Opatiji, ki je presegel vsa pričakovanja, se zaključil z besedami slovesa državnega direktorja dr. Sándorja **Milesza** in gostitelja regionalnega direktorja Hrvaške **dr. Lászla Molnárja** ter s prihodom predavateljev na oder.

Tünde Hübér





BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

BUDIMPEŠTA 12.-13. OKTOBER 2013

GRADITELJI MREŽE FOREVER SO SE PRED KRATKIM SPET DOBILI V BUDIMPEŠTI IN V DVEH DNEH PRISLUHNILI VSEM DIAMANTNIM MANAGERJEM REGIJE, ZA DODATEK PA SE UČILI ŠE OD SVETOVNO ZNANEGA TRENERJA. V TEJ ŠTEVILKI NAŠEGA ČASOPISA NADALJUJEMO S POROČILOM O DOGODKIH DRUGEGA DNE DIAMANTNEGA USPOSABLJANJA FOREVER MIKLÓSA BERKICSA.





DIAMANTNI MANAGER ATTILA GIDÓFALVI

Attila in Kati Gidófalvi sta zakonca, ki sta v regiji najhitreje dosegla raven diamantnega managerja. Sta vzor za delitev dela in ozaveščanje, ki gradita na svetovni ravni – v več državah sta dosegla izjemen uspeh. Drugi dan usposabljanja smo poslušali predavanje Attila.

„So taki, ki se pritožujejo, in taki, ki naredijo nekaj za svojo prihodnost. Uspešnega in neuspešnega ločuje le način razmišljanja, saj so marketing, izdelek, kot tudi seminarji za vse enaki: vsi začnemo z enakimi možnostmi. V tako majhni regiji smo trije diamanti: popolnoma različni si ljudje. Na kateri stopnji je kdo, je odvisno od osebnosti. Vprašanje se glasi: kaj storiš vsak dan za ta posel? Devetdeset odstotkov ljudi bi radi le rezultate, ne da bi bili pozorni na to, kaj je treba narediti. Jaz sem osredotočen na denar, ne pa hinavec: želel sem zaslužiti denar, pa sem vseeno pomagal ljudem. Denar mi nikoli ni prinesel denarja, le zaupanje v ljudi. Kar deluje, je zakon velikih števil, podvojitvev: takšne ljudi privlačiš, kakršen si sam. A preden lahko sprejmeš druge, moraš sprejeti samega sebe. Bodite vedno iskreni! Niti jaz ne barvam prihodnosti na rožnato, ne pravim, da je ta posel lahek. Vprašanje je: ste storili vse za posel? Ne na ravni besed, z dejanji. Sami smo odgovorni za vse. Seveda si lahko dovolimo napake, a bodimo pozorni na moč misli, saj se posel prične z vami. Jaz sem tudi del sistema. A imate svojega?

„Okoliščine“ so vedno navzoče, določene ljudi upočasnjujejo, drugim pomagajo. Sedaj lahko pokažete, iz kakšnega testa ste. Koliko jih bo na londonskem seminarju: prepustite odločitev njim! A dajte jim priložnost, da dosežejo cilj: dajte Londonu vrednost. Mi bomo tam!”





DIAMANTNI MANAGER DIETMAR REICHLÉ

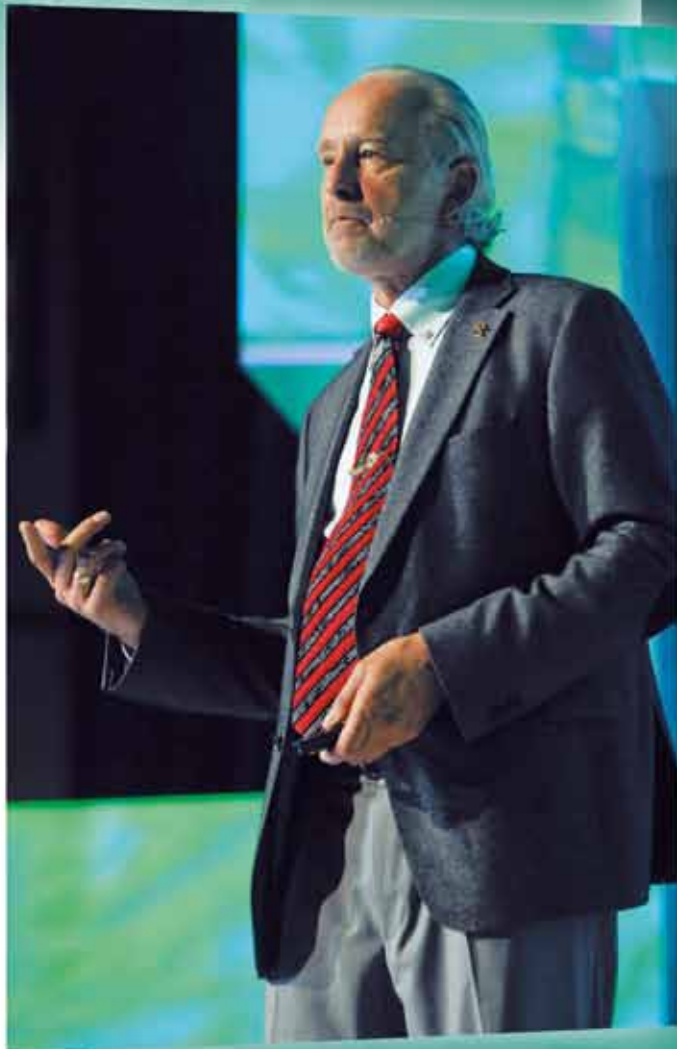
Nemška diamantna zakonca sta začela v običajnem podjetništvu. Svoj posel Forever sta začela ločeno, od poroke v Grand Canyon-u sta uspešnejša, kot kadarkoli. Christel Reichle je predavala ob prvem dnevu izobraževanja diamantov, tukaj pa podajamo vpogled v zgodbo njenega soproga iz drugega dela.

„So stvari, ki jih nisem pravilno opravljal v preteklih letih. Delal sem napake, a sem se iz njih vedno nečesa naučil. Posel Forever stoji na dveh pomembnih temeljih: kupci in distributerji. Sto distributerjev ne pomeni nič, če ni kupcev– in obratno. Oba uporabljata enak sistem: enostavne reči, ki jih je treba posnemati: ljudje ne posnemajo tega, kar poveste, ampak tisto, kar naredite.

Slaba živila, neuravnovešena prehrana, kisanje organizma... mi smo rešitelji, in tisti, ki rešuje težave ljudi, zmaga. Rešitev je izjemno preprosta: Forever Living Products. Aloja, ta čarobna rastlina, ki jo poznamo že pet tisoč let, je primerna za marsikaj. Tako, jaz vsakemu izbrancu dam proizvod na preizkus. Postavim tudi pogoj: ne sme uporabljati ničesar drugega. Če želim, da postane distributer, mu pokažem kopijo svojega čeka Chairman's Bonus (prilagojenega njihovim zmogljivostim). Sposodim jim izdelke, potem pa naprej k naslednjemu srečanju.

Od tod pa vprašanja korak po korak: kako lahko kupite izdelke ceneje, koliko lahko zaslužite na različnih stopnjah, za kaj bi zadostoval ta denar... Nato ponudim izbiro: koliko želite zaslužiti? Naš cilj je, da prične s primernim paketom, zato naj on govori o ciljih! Ne pozabimo: ne kupijo le paketa, tudi čas sponzorja. Čim večji je paket, tem več bo porabljenega časa.

Naj bo marketinški načrt vedno z nami, a ne predstavimo ga v celoti! Seznam imen napišite skupaj, ne ocenjujte ga sami, ne sprejemajte odločitve namesto drugih. Na resnega človeka intenzivno žrtvujte dva meseca. Izračunajte si, koliko ljudi potrebujete za določeno raven, če boste skrbno načrtovali, boste v petdesetih mesecih diamant. Delo je težko, ogromno je treba narediti, a če boste od znotraj videli tisoč dnevnihih sob, boste lahko dejali: sem diamant.“



Kljub svoji mladosti je diamantni manager madžarske in južnoslovenske regije, človek, po katerem se imenuje izobraževanje diamantov katerega glavni organizator je on sam. Je vzor mnogim. V skladu s tradicijo je on tisti, ki ima zaključni govor našega programa.

„Ste bili tudi na prvem junijskem seminarju? Se spomnite? Verjetno ste se počutili močne, sprejeli obljube, in mislili takole: v kratkem bom jaz tudi na odru. Tu ne gre zamuditi določene stopnje, od današnjega dne štejejo že naslednji štirje meseci – boste ob naslednji priložnosti res na odru? Priložnost je vaša, čas je za odločitev! Mi, diamanti, smo sprejeli odločitev, in vztrajamo. Če v preteklih mesecih niste delali toliko, kot tisti, ki so na odru, ali boste sedaj imeli toliko predstavitev, boste poklicali toliko ljudi? Ne sprašujte: trg je star šestnajst let, kaj so mi še pustili diamanti? Na Poljskem so pet let pred nami – v naslednjih petih letih lahko tudi tu računate na uspeh.

Pred kratkim sem bil v Rusiji, na prizorišču volgograjske bitke. Več, kot tri leta so trajali boji z več kot milijon ljudmi, tu se je odločila svetovna vojna. Zamisel, ki je premagala vse, in 850 tisoč vojakov – od teh je 740 tisoč umrlo. Toliko žrtev... Kaj je v primerjavi s tem ena managerska stopnja? Pol leta v Forever... V kako dobrem času živimo! Imate hrano, televizijo, elektriko: imate vse. Če greste domov, ne streljajo na vas, mogoče boste dobil nekaj ne-jev. Ta seminar naj bo vaša volgograjska bitka. Vsi žrtvujejo svoja življenja, a vi ne bodite med njimi! Bodite med nekaj deset tisočimi, ki ostanejo pri življenju, v tej bitki imenovani MLM!

Slovaška, Češka, Romunija, Bolgarija... dobro je potovati v svetu Forever: ogromno se lahko naučimo. Dobro je videti, kako energijo ljudi iz različnih držav, različne barve polti in različnih ver, združujejo sanje enega človeka. Vsaka odločitev je pot ki vodi v neko smer, a pogumne odločitve nas popeljejo tja, kjer moramo biti.

Sprejmite, kar vam daje Rex! Sprejmite, kar vam daje FLP Madžarskel! Uporabite to, kar ste tu slišali še danes, ko pridete domov. To bo dovolj, da nas bo spomladi v Londonu dva tisoč. Od tega trenutka naprej je odvisno od nas. In tu se prične zmagoslavni pohod: uvrstitev na raven eagle, Lake Tahoe, Chairman's Bonus... če ne odnehate vse do konca, prejmete ček. In potem lahko rečemo, da je leto 2013 v Foreverju leto nasmeha. Če ni nasmeha, ne prihajajo točke, in se noben ne želi vključiti. Ne pozabite: zunanji človek vidi v vas sliko podjetja, zato morate predstavljati kakovost. Trdo delo, načrti, vztrajnost: marljivost je vredna več od prirojnih sposobnosti – in na koncu lahko tako zableščite na odru FLP-ja, kot pravi svetovni zvezdnik.

Mi smo pripravljene na 2014, ste ti tudi? Če da, potem vedite: 2014 se ne prične prvega januarja, ampak zdaj. Zdaj je čas da vključite tiste, ki vam bodo dvignili število točk, vaš bonus! Naslednji tedni bodo zaznamovali začetek leta, zato že zdaj naredite načrt za 2014!”

**Zagotovite si mesto
na diamantnem usposabljanju februarja 2014!**

**Pravočasno si kupite vstopnico na najboljše mesto in vam bomo podarili
zgoščenko s posnetkom predavanj diamantnega usposabljanja, ki je
bilo junija 2013. Na njej boste našli tudi predavanje Bodoja Schäferja!**



ROJSTNODNEVNI DAN USPEHA FLP SLOVENIJA LJUBLJANA, 23. 11. 2013

Slovenija praznuje



ZA DEVETIMI GORAMI, ZA DEVETIMI VODAMI, ZA DEVETIMI RIBNIKI IN ZA DEVETIMI GOZDOVI JE ČUDOVITA DEŽELA, KI SE IMENUJE SLOVENIJA. V TEJ DEŽELI JE VELIKO NASMEJANIH, POZITIVNIH IN AMBICIOZNIH LJUDI, KI ŽIVIJO SVOJO ZGODBO FOREVER.

Neko soboto so se vsi skupaj srečali na rojstnodnevem Dnevu uspeha v Ljubljani. Pred začetkom dogodka so bili vsi polni pričakovanj in dobre volje. Magičnost dogodka je dodatno poudarilo pompozno odprtje, ki je vse presenetilo.

V uvodnem delu so vsi navzoči izkazali priznanje najboljšim med njimi, ki so se ob mimohodu predstavili na odru. »Zrcalce, zrcalce na steni povej, katera najlepša v deželi je tej,« so se spraševali v dvorani. Zrcalce je pokazalo sliko odločne in pozitivne senior managerke – voditeljica dogodka **Rinalda Iskra** je v vlogi prelepe Sneguljčice prevzela vse navzoče. Sneguljčica je na oder povabila regionalnega direktorja dežele. **Andrej Kepe** je pozdravil vse in na slikovit način opisal razvoj zgodb Forever v tej čudoviti deželi. Poudaril je, da je skromnost pomembna vrлина nas vseh, ne smemo pa pozabiti, da smo sami s svojimi dejanji odgovorni za lastno zadovoljstvo. Sledila je skrivnostna napoved državnega direktorja **dr. Milesza Sándorja**, ki je vsem prinesel najnovejše vesti in informacije iz drugih dežel Forever. Pohvalil je dobro delo vseh in napovedal številne novosti. Resnično živimo v pravljici.





Vsi smo se spraševali: Kaj je to zdrav življenjski slog? A le ena oseba nam je lahko podala pravi odgovor. To je prijatelj vseh, ki zaupa izdelkom Forever od prvega dne, preuči prav vsakega in ima vedno odgovor na vprašanje. To je senior manager **Miran Arbeiter**, dr. med., spec. splošne medicine, in njegov odgovor je bil seveda pravi: Zdrav življenjski slog je Forever!

Sneguljčici je na pomoč priskočil še en pravljичni junak – Peter Pan je vsem predstavil božične komplete. Navdušenje v dvorani je dodatno spodbudila živahna in igriva **Saša Lendero** s svojim nastopom in napovedjo rojstnodnevne torte, na kateri so svečke upihnilo direktorji.

Kmalu so s ponosom v očeh vsi pozdravili napredovanje posameznikov – sledila so namreč imenovanja, ko so direktorji podelili priznanja in čestitali vsem, ki so s svojim trdim delom prišli na višjo raven.

Managerka **Ana Cvijanović** je vse prepričala, da je edina prava pot Forever, in očarala s svojo zgodbo. Nasvete, kako uspeti v Forever poslu, je predstavil eden najmlajših managerjev v regiji **Gorazd Babič**.





»Pa kaj potem,« je rekla senior managerka **Jožica Arbeiter** ob prihodu na oder in v trenutku pritegnila pozornost vseh. Z odličnim predavanjem je vse seznanila, kaj je pomembno pri predstavitvah. Prvi safirni manager dežele **Tomislav Brumec** je s svojim predavanjem Kako graditi širino poudaril vse lastnosti dobrega vodje in jih podrobneje razložil. Njegovi nasveti so vedno dobrodošli za vse, ki živijo zgodbo Forever.

Safirna managerka **Andreja Brumec** je na oder pripeljala novega pravljичnega junaka – Trnuljčico, ki jo je polepšala s kolekcijo Flawless by Sonya, medtem ko je generalni direktor **Peter Lenkey** vsem navzočim razkril prihodnost Forever. Presenečenj in čarobnosti še ni bilo konec. Senior managerka **Jadranka Kraljić-Pavletić** je v dvorano prinesla novo energijo. S svojim predavanjem Skrivnost je poudarila, da je odgovornost sponzorjev pomembna za dobre in uspešne zgodbe Forever.

Ob zaključku dogodka je sanjski princ na odru iskal svojo Pepelko. Potem ko se je neuspešno trudil njen čevelj obuti direktorjem, je končno našel svojo pravo izbranko. Vsi skupaj so za konec poudarili, kaj je pomembno na poti: »Če želite, boste našli pot, sicer boste našli izgovor.« Naj bo vaša pot obsijana s pozitivnimi sodelavci, le tako boste uspeli.

Hvala vsem in naprej Forever!



Natečaj WEB-Shop

z vrednimi nagradami

od 21. oktobra do 31. decembra 2013

Spoštovani sodelavci distributerji!

V interesu promocije po vsem svetu že priljubljenega spletnega trgovanja (<http://www.flpshop.hu>) si tudi naše podjetje prizadeva za razširitev tovrstnega nakupovanja, zato objavlja nagradno igro, ki traja od 21. oktobra do konca leta za vsa spletna naročila iz Madžarske.

Spletna površina Forever, kjer boste hitro in enostavno prišli do informacij in mednarodnih povezav je odlično mesto tudi za naša spletna naročila, ki jih lahko oddamo kjerkoli in kadarkoli. Ob tem, ko je udoben, nam sistem spletnega nakupa, ki v zadovoljstvo vseh nas že veliko let deluje tudi v naši domovini, prihrani tudi veliko časa in stroškov.

Sam nakup je enostaven, hiter in stroškovno učinkovit, v primeru naročila v vrednosti nad 1 točko je dostava brezplačna, pri naročilih vrednosti pod 1 točko pa velja cenik, ki je prav tako dostopen na spletni strani in vam bodo naročene izdelke dostavili na vaš naslov.



Ugoden nakup vam želi vodstvo
Forever Living Products Madžarske d.o.o.!

Pogoji nagradne igre:

- oddajte čim več naročil v madžarski spletni trgovini med 21. oktobrom in 31. decembrom 2013
- v nagradni igri lahko sodelujejo vsi, ki boste oddali vsaj 3 naročila pod isto šifro
- čim več nakupov boste opravili v spletni trgovini (šteje število nakupov) pod isto šifro, tem več možnosti boste pridobili za dragocene dobitke (velnes konec tedna za 2 osebi, elektronski aparati)
- ob koncu nagradne igre bodo trije sodelavci distributerji, ki bodo opravili največ spletnih nakupov, svoje nagrade prejeli na dnevu uspeha, januarja 2014.



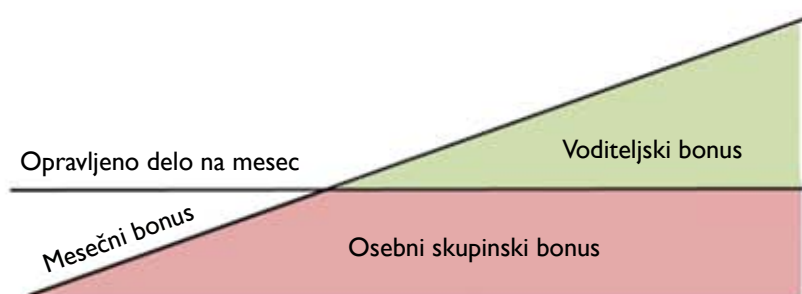
Ureajte svoja naročila enostavno in stroškovno učinkovito, bodite Vi dobitnik ene od dragocenih nagrad!



IV. del Razvoj

Izmed štirih osnovnih načel se bomo ta mesec osredotočili na razvoj. Razvoj, ki ponuja pomoč vaši nižji liniji tako, da se seznanimo z marketinškim načrtom in z načinom, kako obdržati ravnovesje med štirimi osnovnimi pravili.

Odkriti močnega vodjo v skupini, kar vam bo zagotavljalo visok voditeljski bonus ali, kakor to imenujemo mi, ostanek prihodka. Ostanek prihodka bi lahko definirali kot znesek, ki ostane po vaših sedanjih vlaganjih. Zagotavlja se brez vaše direktne udeležbe.



Da ilustriramo: horizontalna črta kaže mesečno opravljeno delo, ki ga opravite z gradnjo svojega posla, poševna črta kaže rast, različne bonuse in profit, ki ga zaslužite. Za višjo raven prihodka vam ni treba porabiti več časa. Od tod naprej opravljajo delo izgrajeni vodje, vaš prihodek ni limitiran, samo porabljen čas, ki ga vlagate. Prihodek vodij je dejansko neomejen.

Izobraževanje nižje linije in pomoč, ki ji jo nudite, je odlična poraba časa, da jih motiviramo in da se ukvarjamo z njimi z namenom, da bi čim hitreje dosegli vodilno raven, ki je navedena v marketinškem načrtu. To pa zajema naslednje štiri korake:

1. Odkriti v svoji skupini tiste ljudi, ki jemljejo posel resno
2. Načrtovati z njimi strategijo rasti in postavljati cilje
3. Zagotovi zanje učinkovito izobraževanje, pomagati jim, da postanejo vodje
4. Voditi in opogumljati jih, da bodo tudi sami postali uspešni.

Vi sami boste lahko ocenili, kako dobro opravlja delo vaša skupina, če boste odgovorili na naslednja vprašanja: Koliko pogovorov in zastavljanj ciljev imate v povprečju mesečno z distributerji, ki spadajo v vašo skupino? Koliko izobraževanj organizirate mesečno s svojo skupino? Koliko vaših distributerjev je napredovalo na naslednjo raven ali se je uvrstilo v različne stimulacijske programe v preteklih šestih mesecih?

Ključ uspeha pri Foreverju je v tem, da distributerji najdejo sadove svojega dela med ravnotežjem štirih osnovnih načel: poiskati oz pridobiti osebo, zadržati jo, produktivnost in razvoj. Če smo pozorni na ta področja, če jim namenimo nekaj časa in energije, korigiramo, kjer je to potrebno, boste dobili rastoči, rentabilni posel, ki bo kompenziral vaša prizadevanja.

4 osnovna načela

FOREVER core

development • recruitment • retention • prc

ISKANJE, NOVAČENJE RECRUITMENT

Bodite pogumnejši in svoje poslovne možnosti in priložnosti delite vsakokrat z novim človekom več.

Prosrite za ponudbe, da bi imeli čim več možnosti za morebitne nove kupce in distributerje.

Ne pozabite: vedno je najbolje, da izberete takšen način sponzoriranja, da bo vaš novi član kupoval takoj.

PRODUKTIVNOST PRODUCTIVITY

Kreativno navežite stik s svojimi porabniki, da bi jim lahko ponudili še več izdelkov.

Preizkusite izdelek, ki ga še nikoli niste uporabili, ali bodite še bolj pozorni na to, kakšne izdelke uporabljate doma. Izdelke '0 cc' zamenjajte za izdelke FLP.

RAZVOJ DEVELOPMENT

Pozorno spremljajte svojo ekipo, da boste vedeli, kateri so blizu napredovanju za eno raven, in se osredotočite nanje.

Ostanite dan ali dva več na Global Rallyju ali na srečanjih Eagle Manager, da bi za vstop pridobili nove ljudi, ali samo da bi se imeli lepo, da bi se ob vrnitvi lahko posvetil gradnji mreže z novimi močmi.

Bojujte se, da bi dosegli višjo raven na stimulacijskih programih Chairman's Bonus, Eagle Manager in Global Rally.

RETENTION RETENTION

Zagotovite, da bo vaša ekipa prisegla oziroma sprejela, da bodo vsak mesec uresničila aktivnost za 4 cc, pri tem pa ji bodite za vzor.

Vaše sledenje naj bo še učinkovitejše!





RAVEN MANAGERJA SO DOSEGLI



**Károly Kocsispéter in
Ágnes Szemes Kocsispéterné**
(sponzorja: Gergely Kiss in Brigitta Kántor)
Pravo odločenost prepoznamo v dejanjih."



Kinga Kordaova Mgr.
(sponzorja: Orsolya Lenkó Lopiczné in Tibor Lopicz)
"Kar dobimo z doseženim ciljem še zdaleč ni tako pomembno, kot tisto, kar postanemo na poti do cilja."



Slavica Stevanović
(sponzorica: Suzana Petrović)
Verjemite, odločite se, določite prioritete, krenite pogumno in vaše sanje se bodo uresničile.



Gordana in Miodrag Živić
(sponzorja: Vitomir Nešić in Suzana Radić)
„Vzemite usodo v svoje roke, ne dovolite, da bi vam drugi načrtovali prihodnost!"



Dragana Marić
(sponzorica: Slavica Stevanović)
Uporabljajte statistiko in moč tretje osebe, da bi rešili finančne, zdravstvene in medsebojne probleme človeških stikov!"

Gergely Budavári
(sponzor: János Tóth)
"Čim večji je izziv, tem večja zmaga nas pričakuje na drugi strani."



ZMAGOVALCI PROGRAMA ZA SPODBUJANJE NAKUPA OSEBNEGA VTOMOBILA

1. RAVEN

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Budai-Schwarcz Éva
Marija Buruš & Boško Buruš
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Davis Erika & Davis Henry
Dr. Dósa Nikolett
Éliás Tibor
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Gyurik Erzsébet & Sándor József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Rinalda Iskra & Lučano Iskra
Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak
Dragana Janović & Miloš Janović
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Sonja Jurović & Zlatko Jurović
Dr. Keresztényi Albert

Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Klaj Ágnes
Manda Korenić & Ecio Korenić
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Kúthi Szilárd
Lapicz Tibor & Lopiczné Lenkó Orsolya
Mázás József
Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor
Dr. Molnár László
& Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi Annamária
Nagy Andrea
Vaseliye Njegovanović
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Józsefné
Jožefa Zore
Zsidai Renáta

2. RAVEN

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

3. RAVEN

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

60 CC+

10. 2013 UVRŠČENI

Lapiczné Lenkó Orsolya
& Lapicz Tibor
Varga Géza
& Vargáné Dr. Juronics Ilona
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Keneseiné Szűcs Annamária
Budavári Gergely
Andrea Žantev
Slavica Stevanovic
Dragana Marić
Dr. Fábián Mária
Berkics Miklós
Haim Józsefné & Haim József
Dr. Rokonay Adrienne
& Dr. Bánhegyi Péter
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Miodrag Živić & Gordana Živić
Varga Róbert
& Varga-Hortobágyi Tímea
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária
& Dr. Rédei Károly
Rajnai Éva & Grausz András
Dobai Lászlóné & Dobai László

Alen Lipovac & Dolores Lipovac
Orbán Tamás
Hajcsik Tünde & Láng András
Klaj Ágnes
Tóth János
Mázás József
Kocsispéter Károly
& Kocsispéterné Szemes Ágnes
Vitomir Nešić & Suzana Radić
Rinalda Iskra
Dr. Kolonics Judit
Stevan Lomjanski
& Veronika Lomjanski
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Hajdu Ildikó Rózsa & Hajdu Kálmán
Szolnoki Mónika
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Dr. Szénainé Kovács Gabriella
& Dr. Szénai László
Király Krisztina
Tóth Tamás & Bostyai Emília
Dubravka Calušić & Ante Calušić
Éliás Tibor
Kovács Mihályné & Kovács Mihály
Ferencz László
& Dr. Kézsmárki Virág



RAVEN ASSISTANT MANAGERJA SO DOSEGLI

Đoković Marija
Đoković Andreja
Filipović Novak

Samák Orsolya
Tóth Gábor
Virányi Szilvia



RAVEN SUPERVISORJA SO DOSEGLI

Ademović Irfan & Ademović Alma
Andonović Kostadin
Arbeiter Ziga
Bálint-Polónyi Viktória
Bogdanović Vasilije
& Bogdanović Milenka
Bogosavljević Ljiljana
& Bogosavljević Slobodan
Bunczom Eszter
Dénes Gabriella
Dér László & Dér Lászlóné
Fekete Csenge
Fodor Tamás
Gáti Balázs
Gyurity Igor
Gyócsi Gyöngyi
Jász Márta
Jeles Antal

Jović Verka & Mitevski Mijalko
Kenesei Zsanett
Klarić Veroljub & Klarić Nataša
Macsuda Tiborné
& Macsuda Tibor
Mehović Edin & Mehović Irma
Olasz György
Pesa Dávid
Radovanović Dejan
Samák Lajosné & Samák Lajos
Schmidt Károly
& Schmidtné Folk Ágnes
Šuljović Ferid & Šuljović Zlata
Szabó Krisztina
Szilágyi Enikő
Tahirović Jasmina & Tahirović Samir
Vatić Almir & Vatić Meršiha
Verstovšek Alen

CONQUISTADOR CLUB

10. 2013. NAŠI NAJUSPEŠNEJŠI DISTRIBUTERJI NA OSNOVI OSEBNIH IN NEMANAGERSKIH TOČK



MADŽARSKA

1. Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor
2. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
3. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
4. Keneseiné Szűcs Annamária
5. Samák Orsolya
6. Dr. Fábián Mária
7. Berkics Miklós
8. Haim Józsefné & Haim József
9. Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
10. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea



SRBIA,
MONTENEGRO

1. Stevanović Slavica
2. Marić Dragana
3. Živić Miodrag & Živić Gordana



HRVAŠKA

1. Andrea Žantev
2. Alen Lipovac & Dolores Lipovac
3. Tihomir Stilin & Maja Stilin
4. Dubravka Calušić & Ante Calušić



SLOVENIJA

1. Tomislav Brumec & Andreja Brumec



HOLIDAY RALLY

Opatija

KVALIFIKACIJSKO OBDOBJE: OD 1. JANUARJA DO 30. APRILA 2014

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 osebno priznanega nakupa, če se nakup v vrednosti vsaj 1 cc opravi pod lastno šifro), torej če boste vstopili 15. februarja 2014, potem od 1. marca. 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 februarja dosegli raven supervisorja, boste morali ob ohranitvi aktivnosti februar-marec, oziroma marec-april znova doseči skupni promet 25 cc. Če ste krenili z ravni supervisorja in februarja dosegli raven assistant managerja, morate ob ohranitvi aktivnosti februar-marec ter marec-april 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,

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?

3.-4. oktober 2014, kraj prireditve Opatija, Hrvaška.

OPATIJA VABI

MOTIVACIJSKI PROGRAM FLP MADŽARSKE IN JUŽNOSLOVANSKIH REGIJ 1. JANUAR–31. AVGUST 2014

1. RAVEN

v obdobju med 1. januarjem in 31. avgustom zberite več kot **6 cc** osebnih, distributerskih točk.

HOLIDAY RALLY
Opatija 3-4. 10. 2014.

Opatija 3-4. 10. 2014.

Nagrada: 2 vstopnici za Holiday Rally.

*Uvrstite se in
si zagotovite mesto
na Holiday Rallyju!*

2. RAVEN

v obdobju med 1. januarjem in 31. avgustom zberite več kot **8 cc** osebnih, distributerskih točk

HOLIDAY RALLY
Opatija 3-4. 10. 2014.

Opatija 3-4. 10. 2014.

**BUS
TICKET**

Nagrada: 2 vstopnici za Holiday Rally, 2 vozovnici za avtobus.

3. RAVEN

v obdobju med 1. januarjem in 31. avgustom zberite več kot **10 cc** osebnih, distributerskih točk.

HOLIDAY RALLY
Opatija 3-4. 10. 2014.

Opatija 3-4. 10. 2014.

**BUS
TICKET**



Nagrada: 2 vstopnici za Holiday Rally, 2 vozovnici za avtobus, nočitev za 2 osebi.

DATUM HOLIDAY RALLYJA OPATIJA: 3. IN 4. OKTOBER 2014

V prvi vrsti je namenjen sponzorjem uvrščenih na Holiday Rally, da bi si zagotovili mesto na Holiday Rallyju. Glede na to, da so oni veskozi aktivni od januarja do avgusta. Seveda pa še dalje obstaja možnost uvrstitve na Holiday Rally za nove distributerje.

Osnovni pogoji za uvrstitev na vse ravni: Bodite aktivni v vseh polnih mesecih kvalifikacijskega obdobja. Razpis velja od 1. januarja 2014 in traja do 31. avgusta 2014. V kvalifikacijskem obdobju je treba izpolniti vse pogoje. Uvrstijo se lahko tudi novi distributerji, vendar morajo biti aktivni od prvega polnega meseca in enako aktivni v vseh preostalih mesecih kvalifikacijskega obdobja. Za čas prijave distributerja šteje datum, ko se njegova pristopna izjava vnese v računalniški sistem matičnega podjetja. Razpis velja le za distributerje in nakupe madžarske in južnoslovsanske regije. Pravilno razumevanje navedenih pogojev je odgovornost posameznega distributerja. Nagrad ni mogoče združevati. Izjeme v nobenem primeru niso mogoče. Nagrade so neprenosljive.



EAGLE MANAGER RETREAT LAKE TAHOE 2014

ALI JADRATE V PRAVO SMER?

Od kvalifikacijskega obdobja motivacijskega programa eagle manager nam je preostalo manj kot pet mesecev, torej imate le še toliko časa, da si zagotovite mesto na naši prireditvi ob jezeru Tahoe. Zato, zaženite svojo ladjo, izognite se oviram in si izberite uspešno potovanje!

www.discoverforever.com



FOREVER



Sonyinih

5

priljubljenih
trikov
- z izdelki

flawless
by
Sonya



1

Potem ko nanesem osnovo Cream to Powder Foundation, uporabim čopič Kabuki, da izravnam osnovo s korektorjem. Delam z krožnimi gibi, da bi jih enakomerno nanesla na vse dele svojega lica. Nato uporabim osnovo Light/Medium Delicate Finishing alapozót (386). S tem dosežem pokrivajoč in gladek učinek, kar mi daje čudovit končni rezultat. Brez tega preprosto ne morem!

2

Za predel ličnic, temena in čela uporabljajte puder Dark Delicate Finishing (387) s čimer dosežete učinek topline! Najprej veliki čopič potisnem v osnovo in ga nato stresem. Nanašati začnem na ličnice, potem ob strani na licu do temena in končno po čelu. Kjer je potrebno, še izravnam s čopičem Kabuki. Obožujem sijaj svojega lica, ki po uporabi teh pripravkov daje videz porjavelosti od sonca.

3

Linijo na vekah potegnem s priljubljenim črtalom. Najprej ga malo namočim, stresem odvečno vodo, nato pa izberem barvo senčila, ki ga bom uporabila. Nato sledim liniji oči do trepalnic. Včasih narišem malce debelejšo črto, včasih pa prav debelo. Če je senčilo za veke malce vlažno, bo površina še bolj sijajna in bodo oči še bolj poudarjene. Tudi nanašati ga je veliko lažje in je tudi bolj obstojno.

4

Ko si ličim ustnice, se trudim sebi narisati „nov nasmeš“. Začni pri zgornji ustnici, narišem obliko črke V, nato naličim gornje ustnice, potem v ustnih koticah narišem obrnjene oblike V. Ličenje spodnje ustnice začenjam na sredini in nadaljujem proti koticom. Moje ustnice se popolnoma spremenijo! So bolj polne in so prav voljne za nasmeš dobre volje.


5

Rada mešam rdečila za ustnice. Moja priljubljena kombinacija je Bron (404) in Guava (407). Včasih dodam še nekaj Watermelone (406). Zelo koristen pripomoček je čopič za ustnice, ki mi omogoča kombinacijo različnih barv. Osnovni barvni odtonek prilagajam barvi in slogu svoje obleke. Za izjemen blišč uporabimo sijaj za ustnice Luscious Lip Colours. Menim, da imamo neskončne možnosti. Preskusite čim več barvnih kombinacij!

Smehljajte se in s svojim bliskom očarajte svoje okolje!

Sonya
Sonya Maughan





**ČISTO NATANČNO PRED
DVEMA LETOMA IN ŠESTIMI
MESECI JE ZAČEL JÓZSEF
MÁZÁS GRADITI MREŽO,
S PRECEJ SKROMNIM
ZNAJEM, A Z VELIKO MERO
SAMOZAVESTI. DOVOLJ JE
BILO NEKAJ FOREVERJEVIH
PRIREDITEV, DA SE STVAR
OBRNE: NAVDUŠENJE
NOVEGA SODELACVCA
JE BILO ČEDALJE VEČJE,
MEDTEM KO JE POSTAJAL
VSE BOLJ PONIŽEN.
SPOZNAL JE, DA SO TUDI
POMEMBNEJŠE REČI KOT JE
DENAR, IN TO SPOZNAJNE
MU JE PRINESLO NOV
NAPREDEK V POSLU.**

Sem tisti, ki misli resno

MÁZÁS JÓZSEF

SENIOR MANAGER, EAGLE MANAGER

Sponzor: József Szabó in Renáta Szántó Szabó dr.

Februarja 2011 sta me József Szabó in njegova žena povabila na poslovno predstavitev, ki ga je organiziral Miklós Berkics. Miki je bil simpatičen, njegov nastop je bil nekaj posebnega, tako sem se hitro odločil in krenil naprej.

Kaj vas je najprej motiviralo, da boste šli tja?

K Józsiju Szabó. Bila sva dobra prijatelja in sodelavca v gradbeništvu, poleg tega sem imel tudi že pozitivne izkušnje z izdelki, vendar nisem želel graditi mreže, ker sem ravno pred tremi meseci nekoga odklonil, ki je imel zame enako ponudbo.

Ste bili enakega mnenja tudi po predstavi? Da boste kupovali za lastne potrebe?

Ne, takrat sem bil čisto drugačnega mnenja. Mene niso prepričali ne izdelki ne poslovna politika, prepričala me je Mikijeva osebnost.

Takrat ste se imeli za uspešnega človeka na drugem področju?

Da, imel sem gradbeno podjetje. Trinajst let sem gradil podjetje, ki je dobro gospodarilo in je uspešno še danes.

Torej za vas ni bilo življenjsko vprašanje, ali se lotiti novega posla.

Takrat sem se že malo oziral naokrog, delal sem namreč v gradbeništvu, kjer so se možnosti zelo skrčile zaradi gospodarske krize, pa kljub temu bi takrat upal priseči, da se ne bom ukvarjal z marketingom MLM.

Veliko bi izgubili... Torej ste bili popolnoma prepričani, ali ste še kaj podvomili?

Višja linija: Miklós Berkics, József Szabó, Rolf Kipp, Rex Maughan

Nisem verjel vse do izobraževanja Turbó Start v kraju Jakabszállás, čeprav sem naredil vse tako kot so rekli. Gre za to, da ko človek nima denarja, bi seveda rad kaj zaslužil. Ko pa denar že ima, bi rad oblast in ko ima tudi to, misli, da ima vse, a temu ni tako. Sem precej močna osebnost, ljudje niso imeli radi mene, ampak denar, na nek način so se me celo malo bali. Nekateri so mogoče verjeli v posel, a drugi so šli z menoj bolj zato, ker sem bil običajno povsod prepričljiv. Vendar pri tem poslu ni šlo za to.

Kako ste to spoznali?

Pred seboj sem imel vzornika, „Mikija Berkicsa“. Miki ima zelo veliko denarja, pa je kljub temu skromen človek, odličen vodja, ker zna ljudem dati »malo sebe«, zaradi česar ga imajo radi in ga spoštujejo. Videl sem to in nenadoma spoznal, da jaz tega nimam. Dejal sem si, da bi rad dosegel pri ljudeh to, kar čutijo, ko pogledajo Mikija ali izgovorijo njegovo ime. Hotel sem to začutiti in to je več kot denar, moč ali podobne reči. Vendar si je to potrebno zaslužiti, za to je potrebno trdo delo. Ko človek začne to iskati v MLM, lahko postane uspešen.

Vendar bi mislil, da je materialna plat vam kot podjetniku, ki vajen dohodkov, pomembna.

Tega posla sem se lotil zaradi denarja, vsi začnejo zaradi njega, kajti dokler ni denarja, iz ljubezni ne morejo postaviti posla in biti pozorni na druge. Ko iz tega posla dobijo svoj prvi milijon, se lahko začnejo ukvarjati tudi z drugimi rečmi. Pred kratkim sem poslušal predavanje Veronike Lomjanski, ki je rekla, da če do desetega v mesecu nimaš štirih kartonskih točk, se ne moreš





osredotočiti na svoje sodelavce. Jaz jih pogosto nisem imel, ampak odslej jih bom zagotovo dosegel. Prisoten sem na vseh prireditvah – nazadnje nisem šel na petdeseti rojstni dan svojega prijatelja samo zato, da sem bil lahko prisoten na diamantnem usposabljanju. Razumel bo, saj je tudi ob vodja, in tudi on se ne bi odločil drugače, če bi šlo za njegovo ekipo. Vodim svojo skupino in jim kažem pot; to je moje delo. Prisotnost je zelo pomembna, da sem lahko zgledujejo. Drugemu človeku ne moreš pogledati v oči po internetu, telefonu, to lahko storiš samo osebno. Jaz sem običajno v bližini odra, da vidim, da čutim pogled predavatelja. Tudi na Eagle Rallyn je bilo tako: prvi sem prišel na kraj prireditve. Sedel sem v prvi vrsti, ker sem prejšnji dan videl spredaj sedeti Rexa Maughana. Spredaj. Drugega dne sva bila ves dan drug ob drugem in doživel sem največjo »učno uro« svojega življenja.

Vam ljudje zdaj že bolj prisluhnejo kot na začetku?

Mislím, da ja, vendar je vsak človek osebnost zase, prihaja od drugod, če pa sprejme, kar povem, bo uspešen, ne glede na to, v kateri državi dela. Jaz se ne bi želel ubadati z ljudmi, jih prepričevati, nimam časa za to. Rad bi jim dopovedal, da je vse, kar mislim, samo zato, ker sem se nečesa naučil, in tisti, ki me učijo, stopajo po diamantni poti. Nima smisla zapustiti te poti, kajti ta pot vodi k uspehu.

Lahko jamčite?

Lahko, zame pomenita garancijo Miki in Attila. Več tisoč ljudi. Miklós Berkics ima enega največjih podjetij v Evropi, k skupini Attila Gidófalvija pa se priključí mesečno sedem tisoč ljudi. Veliko se lahko naučimo od njih, popolnoma vseeno je, na kakšni poslovni ravni sem, kaj mislim o sebi. Imam drugačne misli, kakor ti ljudje, zato so oni boljši – za enkrat. Meni pravijo: naša sedanost je tvoja prihodnost, če ostaneš z nami. Jaz govorim svojim enako.

Medtem pa ste se kar precej spremenili.

Postal sem popolnoma drug človek. Pred tem nisem prebiral knjig, nikoli nikomur nisem želel prisluhniti, vedno sem mislil, da nihče ne zna stvari bolje od mene. Vendar če bi prisluhnil tudi drugim, bi lahko imel dvakrat toliko zaslužka tudi v

gradbeništvu. Vendar je to moja pot, ki sem jo moral prehoditi. Veliko stvari lahko spremenimo, če odpremo svoja srca in prisluhnemo temu, kar nam govorijo z odra. Ne iščimo izgovorov! Zato so na odru oni, ker so pametnejši od nas, in neumno bi bilo, če se bi okoristili s tem tudi mi. Jaz nisem izobražen človek, vem, kje je moje mesto v družbi, vendar sem se vse življenje obdajal z ljudmi, ki so pametnejši in boljši od mene, to je skrivnost uspeha.

Bi želeli morda kaj spremeniti?

Recimo nikoli se nisem znal zahvaliti se ali pohvaliti. Tudi dandanes mi gre to težko z jezika, ker sem maksimalist. Tisto, za kar pričakujejo ljudje pohvalo, je na splošno tako meni kakor njim zgolj stopnička navzgor. Ljudem pa to kljub temu pomeni veliko, to moram razumeti. Torej je še veliko reči, ki se jih moram naučiti. Moram se razvijati.

V razvijanju ste dobri ...

Hvala. V osmih tednih sem postal manager, v enajstih mesecih senior manager. V enem letu je moje podjetje doseglo 1200 odstotni razvoj. Ponosen sem, da sem postal Eagle in da sem se že v prvem letu uvrstil za Chairman's Bonus. Medtem moj poslovni partner in prijatelj, zelo dober človek, vodi gradbeno podjetje, brez njega mi vse to ne bi uspelo.

Vam je ostalo dovolj časa za družino?

Na srečo imam ob sebi čudovitega človeka, Emílio Váradi, ki razume, da zato delam tako veliko, da bi čez nekaj let lahko svobodno živela. Skupaj gradiva mrežo v izjemno dobrem sodelovanju. Imava desetletno hčerko, ki je zelo ponosna na naju, ko stojiva na odru. Tudi z Anito, mojo bivšo ženo, smo v dobrih odnosih. Ona je v tem poslu veliko boljša od mene, ima več empatije, lahko bo postala boljša vodja, samo zaupati mora vase. Ena od mojih želja je, da bi jo videla skupaj s hčerko na odru kot managerko, da bi tudi ona začutila svobodo, ki jo nudi Forever, kajti to je najboljša, kar se nam je lahko zgodilo.

Je to tisto, kar ste želeli?

Da, to in tisto, kar ponuja Forever. Videl sem visoke vodje, videl sem video filme in rekel: takšno kakovost življenja si želim.



Ste to že dosegli?

Ne, nisem še safir, safir-diamant in končno diamant. Zato vstajam vsak dan in se trudim. To je pot, ki jo moram prehoditi.

Kakšne so vaše naloge pri tem?

Sponzorirati, sponzorirati, sponzorirati. Razmišljati in delati v skupini. V veliki meri gre zahvala mojima neposrednima sponzorjema, Józsiju in Reni, ki sta me vsega tega naučili. Ni slučaj, da je Józsi eden izmed madžarskih managerjev, ki največ zasluži, Renata pa vsakodnevno pomaga pri delu, vseeno v kolikšni meri ali na kateri poslovni ravni ju prosimo za nasvet.

Od kod izhajajo ljudje, s katerimi delate? Kje jih najdete, kdo so ti ljudje?

To so tisti, ki mi prihajajo naproti, s katerimi se srečujem. Šalo na stran: pri poslovni ponudbi Foreverja je imenitno to, da lahko ponudim možnost vsem, tako tistim ki imajo 55 evrov kot tistim

poslovno usmerjenim s 4000 evri dohodka. Vsem lahko pokažem, kako priti do dodatnih prihodkov. Ste že registrirani?

Da, a govorimo raje o vas! Kaj počnete, ko ravno ne opravljate sponzorskih poslov?

Ogromno reči bi rad naredil še v življenju, vendar potrebujem za to čas in denar. Imam pet psov, nekoč sem hodil z njimi na tekmovanja in bil uspešen, zdaj pa ni več časa. Zdaj je na prvem mestu Forever, vse ostalo je na drugem mestu. Ni mi žal, saj vem, zakaj delam. Moj pes morda zdaj ne bo svetovni šampion, vendar bom čez pet let živel povsem drugačno življenje, v starosti štirideset let bom aktivni upokojenec.

In potem bo morda več časa za pse.

Da, zagotovo bom svetovni prvak.

Pa ste res maksimalist ...



lifestyle

Življenjski slog



Zaščita obzobnega tkiva kot del splošnega ohranjanja zdravja

USTNA VOTLINA JE POSEBEN DEL NAŠEGA ORGANIZMA, SAJ POMENI VRATA ZA MOREBITNI VDROR OKUŽB. TODA OBENEM DELUJE TUDI KOT IZJEMNO UČINKOVIT ZAŠČITNI ZID PRED VEČINO POVZROČITELJEV BOLEZNI.



I munski sistem sluznice ustne votline se zoperstavi množici bakterij, od katerih jih okoli 500 pomeni sestavni del flore ustne votline. Sluznica ustne votline se zato nenehno kopa v antigenih, ki jih posreduje slina (proteini, peptidi, makromolekule in mikrobi). Bakterije se naseljujejo na različnih površinah ust in prek zobnih oblog oziroma plaka skozi proces zorenja tvorijo vse večjo kolonijo. Če se to dogaja na mehkih tkivih (dlesen, jezik), se plaki s površine tkiva sluznice nenehno praznijo proti prehranjevalnemu kanalu. Pri trdih zobnih tkivih pa procesa samoočiščevanja ni, zato plak raste in zori. Dentalni plak je edini dejavnik, ki je nepogrešljiv za nastanek bolezni parodonticija ali obzobnega tkiva. Nepogrešljiv, vendar ne zadosten. Pred nami je multifaktoralna bolezen. Pod parodontalno boleznijo razumemo različno raven vnetja strukture, ki drži zob. To je lahko preprosto vnetje dlesni, katerega najpogostejši začetni znak je krvavenje dlesni ali nabreknjene dlesni. V težjih oblikah pride do odmiranja strukture, ki drži zob, ali manjanja zob, katerega posledica je lahko tudi izguba zoba. Glede pogostosti pojava je značilno, da parodontalna bolezen v določeni obliki zajame celotno populacijo odraslih.

DEJAVNIKI TVEGANJA ZA PARODONTALNO BOLEZEN SO NASLEDNJI.

- Neustrezna ustna higiena

Z različnimi sredstvi za čiščenje zob je pomembno odstraniti biofilm, ki ga sestavljajo bakterije, ki se oprimejo površine zob, kjer se čedalje bolj množijo. Ni seveda namen, da bi naredili ustno votlino sterilno, le zagotoviti moramo uravnoteženo floro v njej. Pri takšnih težavah običajno priporočam svojim bolnikom zobne kreme, ki vsebujejo naravni antibiotik in zdravilne rastline. Na podlagi kontrolnih pregledov in naknadnih sporočil lahko poročamo o umirjanju ali prenehanju simptomov (nabreklost, bolečine, krvavenje).

Število bakterij lahko zmanjšamo tudi z antibiotiki. Žal pa antibiotika, ki bi vplival izključno le na bakterije, ki povzročajo parodontopatogene bolezni, v praksi ni.

- Način življenja

Kajenje in uživanje alkohola lahko celo za desetletja pospeši izgubo zob.



Stres prek oslabilte imunskega sistema povzroča večjo nagnjenost k parodontopatogenim boleznim, jemanje antidepresivov pa še dodatno poslabšuje položaj zaradi suhih ust, ki so stranski učinek teh zdravil.

Pri zdravljenju teh težav dajem prednost naravnim rešitvam, denimo uživanju kitajske kustovnice, matičnega mlečka, golostebelnega sladkega korena, maščobnih kislin omega 3 in omega 9.

- Pomanjkanje vitaminov in mineralnih snovi

Simptomi pomanjkanja vitamina C se najprej pojavijo v ustni votlini (nabrekle, krvaveče dlesni). Nenadna prekinitev velikih odmerkov vitamina C, ki jih jemljemo daljši čas, ima enake simptome. Priporočljivo je jemanje 60 do 120 miligramov naravnega vitamina C v vlaknih. Vitamin D in kalcij vplivata na dlesni in zobe prek urejanja kostnega metabolizma.

Sposobnost telesa za proizvodnjo koencima Q 10 se nad starostjo 30 let zmanjša, dodajanje organizmu zato prek ožilja, imunskega sistema in presnove ugodno vpliva tudi na zobe in dlesni.

- Kronične bolezni

- **Osteoporoza:** proces propadanja kosti se lahko upočasni z vnosom mineralnih snovi, mikroelementov in vitamina D v organizem.

- **Sladkorna bolezen:** povezava med sladkorno boleznijo in parodontalno boleznijo je znana že dolgo in je resen dejavnik tveganja za najhujšo obliko parodontalne bolezni, do nastanka destruktivnega parodontitisa. Destruktivni parodontitis je šesti najpogostejši zaplet sladkorne bolezni, poleg težav z retino, ledvicami, živčnim sistemom, ožiljem in težav s celjenjem ran. Dobro nadzirani sladkorni bolniki, ki so deležni tudi zobozdravstvene nege, imajo dobro ustno higieno in zato niso bolj nagnjeni k hudim parodontalnim boleznim kakor osebe, ki nimajo sladkorne bolezni. Da se izognemo zapletom, nam lahko pomaga uživanje vlaknin (plazeča pirnica, zeleni ječmen, lucerna, aloja), da se ogljikovi hidrati počasi in zagotovo absorbirajo, in vnos kroma.

- Zdravila

Posamezna zdravila proti visokemu krvnemu tlaku, epilepsiji in za krepitev imunskega sistema (denimo pri presaditvi organov) lahko povzročajo povečanje dlesni. Zdravila zoper alergijo, antidepresivi in drugi

antihipertenzivna zdravila, zdravila za odvajanje vode iz telesa, zdravila, ki blokirajo kalcijeve kanale, lahko z zmanjšanjem nastajanja sline posredno povzročajo težave z dlesnimi. Po jemanju antibiotikov se ravnovesje bakterijske flore v ustni votlini poruši, kar lahko vodi povzroči glivične okužbe. V teh primerih moramo poskrbeti tudi za nadomeščanje črevesnih bakterij z učinkovitim probiotikom, da bi naš imunski sistem ustrezno deloval. Vnetje dlesni v puberteti, v nosečnosti in v menstrualnem ciklusu povzročajo spolni hormoni. Vplivajo na krvni obtok v dlesnih, na kapilarno mrežo in na imunske odzive v dlesnih. V anamnezi se s takšnimi stanji pogosto srečujem, pomagamo pa si lahko z antioksidanti oziroma z njihovo kombinacijo. Pri delovanju ožilja imajo pomembno vlogo granatno jabolko, brusnice in paradižnik, pri hormonskem sistemu pa marakuja in bučno olje.

- Imunski status organizma

Za stanje dlesni je škodljivo tako hiperaktivno kot zmanjšano delovanje imunskega sistema. Z adaptogenimi zdravilnimi rastlinami pa lahko usmerimo njegovo delovanje v pravo smer. Zdravilne rastline s tovrstnimi učinki so: schisandra chinesis, aloe barbadensis miller, ginkgo biloba, slamniki in navadna kustovnica. Povezava med parodontalnimi boleznimi in drugimi kroničnimi boleznimi še niso dovolj navzoče v zavesti javnosti. Pogosto je precej negotovo in težko ugotoviti, ali je težava prej nastala zaradi obstoječe kronične bolezni ali parodontalne bolezni.

Posebno pomemben del dlesni je predel med zobom in dlesnijo (sulkus gingivalis). Značilno zanj je, da se teže čisti kot drugi deli zoba. Pred vnetjem dlesni varuje vezno tkivo dlesni in imunski sistem. Če obrambne funkcije ne delujejo ustrezno, se začne proces slabšanja dlesni in odprejo se vrata proti drugim delom organizma: iz okuženega obzobnega žepka bakterije in produkti njihovega razkrajanja prihajajo v sistemski obtok. Obseg tega je odvisen predvsem od ravni vnetja dlesni in globine obzobnega žepka. Skupna površina



lifestyle



vnetega žepka je lahko velika za dlan rane. Parodontalna bolezen pa je lahko dejavnik tveganja tudi za druge sistemske bolezni. Danes je že dokazano dejstvo, da na negativno stanje blagodejno vplivajo in zmanjšajo raven tveganja (zožitev žil, srčni infarkt) maščobne kisline omega 3 in omega 9. Prav tako pozitivno učinkujejo na težo in zdravljenje sladkorne bolezni. Parodontalne bolezni vplivajo na težo in zdravljenje sladkorne bolezni, stopnjuje nastanek zapletov ožilja in ledvic (parodontalna infekcija zato poslabšuje metabolično ravnovesje bolnika, ker bakterijske ali virusne infekcije na splošno povečajo inzulinsko rezistenco tkiv). Bolezni dihalnih poti, kot sta pljučnica in bronhitis, lahko nastanejo tudi zaradi množice bakterij, ki jih iz ustne votline vdihavamo, in tako pridejo v dihalne poti. Zanimivo vprašanje je tudi nastanek nevarnosti vnetij okoli sklepnih protez in cardialnih umetnih zaklopk v zvezi z zobozdravstvenimi posegi (celo pri odstranjevanju zobnega kamna), ko je v strokovnem protokolu navzoče rutinsko odmerjanje antibiotikov. Probiotična kura, ki sledi temu, bi bila prav tako pomembna. Dokazan dejavnik tveganja pri boleznih zob je

tudi prezgodnje rojstvo otroka z majhno težo. Glede na vpliv hormonskih sprememb na dlesni imajo kontrolni pregledi v času nosečnosti velikanski pomen. Na nemoten razvoj ploda ima velik vpliv uživanje naravne zelenjave, sadja, mineralnih snovi, maščobnih kislin omega 3 in omega 9, vzporedno s tem pa bo zagotovljeno varovanje dlesni in zobovja.

Pri čiščenju zob pomislimo, da to ni zgolj preprosto umivanje zob ali boj zoper bolezni zob ter dlesni. Gre za veliko več: s tem vzdržujemo vrata, da se bodo dobro zapirala, saj nanje trka na milijarde povzročiteljev bolezni, ki bodo s svojim vstopom ogrožali zdravje našega organizma.

LITERATURA:

- Gera István: Parodontológia
Dr. Kelenty Barna: A C-vitamin szerepe az általános és orális egészség megőrzésében és a terápiában (Magyar Fogorvos 2005/1.)
Dr. Tollas-Őrs Lehel, Dr. Nagy Gábor: Gyógyszermellékhatások az orofaciális régióban (Magyar fogorvos 2005/1-2.)
Stephen Challacomhe: A nyál megelőzi a betegségeket (Magyar Fogorvos 2008/2.)
Dr. Weisz Júlia: Egészséges iny - egészséges tudó (MedicalOnline 2011.01.20.)
Robin G. Jordan CNM PhD: Prenatal Omega-3 Fatty Acids: Reviews and Recommendations (Journal of Midwifery & Women's Health Nov-Dec 2010)



Dr. László Szénai
eagle manager,
zobozdravnik



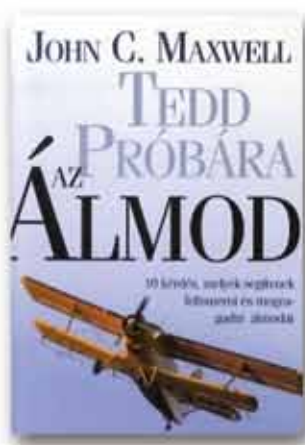


ÉVA BUDAI-SCHWARZ SAFIRNA MANAGERKA

Moj mož Tamás Budai me je naučil, da če berem, potem naj berem po možnosti nekaj takšnega, iz česar se bom kaj naučila in zajela novih moči. Tako sem ljubezenske romane zamenjala s knjigami, ki določajo in preoblikujejo način mojega razmišljanja, spremenijo moj pogled na življenje in iz katerih lahko zajemam moč. Vedi, da je vedno nekje neka knjiga, ki je pripravljena na to, da v temeljih spremeni tvoje življenje in te usmeri v najboljšo smer! In da bi učinkovito prebila čas, običajno kupim h knjigam tudi glasovni material, kjer je le mogoče. Želela bi vam priporočiti naslednje knjige:

PÉTER SZABÓ: UMAKNI SE S SVOJE POTI! (ÁLLJ FÉLRE A SAJÁT UTADBÓL!)

“Osupljivo se mi zdi, koliko je ljudi, ki lažejo sami sebi in zanikajo, da imajo občutek manjvrednosti in da prezirajo sami sebe. Toda, če moramo biti do koga iskreni, moramo biti iskreni predvsem do sebe. Od zanikanja se situacija ne bo razrešila, nasprotno. Zanikanje je takšno, kot bi zalepili kazalec, ki kaže prazen tank v avtomobilu... (...) V knjigi namesto suhe teorije lahko prebiramo številne primere, poučne zgodbe in prek teh primerov bom predstavila tiste praktične metode, ki ti bodo - če jih boš uporabljal - pomagale, da boš lahko resnično srečen v svoji koži in da boš resnično užival življenje!”



JOHN C. MAXWELL: PREIZKUSI SVOJE SANJE

Upaš sanjati nekaj velikega?

Kakšna je razlika med sanjačem in človekom, ki svoje sanje tudi uresniči? John C. Maxwell pravi, da je skrivnost v odgovoru na deset učinkovitih, a vseeno jasnih vprašanj. Če si spregledal svoje nekdanje sanje, ali če iščeš v sebi nove, „Preizkusi svoje sanje!” to bo kot akcijski načrt, ki ga boš uresničeval korak za korakom. ki ga boš lahko začel izvajati že danes, da jih boš spoznal, da jih boš sprejel za svoje in dosegel svoje sanje.

OBVESTILA



SRBIJA

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

Predaja naročil: narucivanje@flp.co.rs
Delovni čas: ponedeljek, torek in četrtek: od 12. do 19.30 ure, sreda in petek od 9. do 16.30 ure. Vsako zadnjo soboto v mesecu in v času dneva uspeha od 9. do 12.30 ure.
Telecenter: +381 (0) 11 309 6382
Lepotni salon Sonya: 065 394 1711

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

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

Regionalni direktor: Branislav Rajić

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



ČRNA GORA

Pisarna v Podgorici: 81000 Podgorica
Ulica Serdar Jola Piletića 20, Poštanski fah 254
tel.: +382 20 245 402, faks: +382 20 245 412
Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20. ure,
preostale delavnice od 9. do 17. ure.
Vsako zadnjo soboto v mesecu od 9. do 14. ure.
Regionalni direktor: dr. Branislav Rajić
Zdravnica svetovalca: dr. Nevenka Laban: +382 69 327 127
flppodgorica@t-com.me



SLOVENIJA

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

Lendavska pisarna: 9220 Lendava, Kolodvorska 14,
tel.: +386 2 575 12 70, faks: +386 2 575 12 71
Delovni čas: ponedeljek–petek od 9. do 17. ure
E-naslov: lendva@forever.si
Regionalni direktor: Andrej Kepe
Zdravnik svetovalec: dr. Miran Arbeiter: +386 41 420 788
Usposabljanja: javna usposabljanja vsako sredo od 19. ure,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57



HRVAŠKA

Zagrebska pisarna: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16,
tel: +385 1 3909 770; 3909773 in 3909775, Faks: +385 1 3909 776
ponedeljek in četrtek od 9. do 20. ure,
torek, sreda in petek od 9. do 17. ure.

Reška pisarna: 51000 Reka, Strossmayerova 3/A, tel.: +385 51 372 361,
Delovni čas: ponedeljek in četrtek od 12. do 20. ure,
torek, sreda in petek od 9. do 17. ure
Regionalni direktor: dr. László Molnár

Zdravnika svetovalca:
dr. Ljuba Rauški Naglič: mobilni telefon +385 91 51 76 510
Ob neparnih dnevih: od 16. do 20. ure
dr. Draško Tomljanović: mobilni telefon +385 91 41 96 101
v torek od 14. do 17. in v petek od 14. do 16. ure
Usposabljanja: Zagreb in Reka, ponedeljek, četrtek od 18. ure

Naslov spletne strani: www.foreverliving.com – izberite hrvaški jezik,
na tej strani lahko oddate tudi naročila. Naročila po e-pošti:
<http://foreverzagreb@gmail.com>, foreverzagreb@gmail.com



ALBANIJA

Tiranska pisarna: Tiranë, Reshit Çollaku 36,
tel./faks: +355 42230 535
Delovni čas: ob delavnikih od 9. do 13. in od 16. do 20. ure
Regionalni direktor: Attila Borbáth,
mobilni telefon: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293
Vodja pisarne: Xhelo Kičaj, mobilni telefon: +355 69 40 66 811,
+36 70 436 4310
flpalbania@abcom.al



KOSOVO

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



BOSNA IN HERCEGOVINA

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

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

OSNUTEK PROGRAMA USPOSABLJANJ ZA LETO 2014:

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



PÁL ZUBIK IN MÓNIKA FARKAS ZUBIKNÉ
MANAGERJA

TO JE PRAVI USPEH

Zakonca iz kraja Kápolnásnyék sta bila vedno zaposlena kot uslužbenka, nato pa je Zubikné Móni pustila računovodsko službo in ves svoj čas posvetila gradnji mreže. Njen mož dela pri Madžarskih državnih železnicah. Imata dva otroke, Gergő je star sedem let, Bence pa štiri. Sponzor: Lászlóné Farkas, Višja linija: Mónika Dékány, Erzsébet Gyurik in József Sándor, dr. Andrea Németh, dr. Sándor Milesz, Rex Maughan

Mónika: Letos sredi marca sva se registrirala, jaz sem Forever poznala že prej, a sem bila le potrošnik. In potem sva našla Dékány Móni.

Vidva njo?

Mónika: Lahko bi rekli, da smo se srečali čisto slučajno na enem od kozmetičnih showov in si izmenjali telefonske številke.

Pál: Žena jen prišla domov vsa navdušena. Jaz sem shranil v

sebi informacije in bil vesel, da se ona tako zelo veseli, vendar se nisem hotel vmešavati: ostal sem na nevtralnem stališču.

Mónika: Bil je partner, ki me ni vlekel nazaj, a tudi spodbujal me ni. Za začetek je bilo ravno dovolj, vedela sem, da on ni tip, ki bi se slepo navduševal.

Kaj pa je vas navdušilo?

Mónika: Gyurik Böbe. To, kako živi, kako vzgaja svoje otroke, podoba, ki jo kaže o Foreverju. Takrat sem si rekla, tudi jaz želim tako, tako želim živeti kakor oni. Poleg otrok nisem več želela delati ob vikendih, iskala sem možnosti. Pred tem sem bila uslužbenka, delala sem kot računovodja, tu sem spoznala, kakšno je podjetniško življenje, ko nisi odvisen od šefa, ko mojega časa ne razporejajo drugi: Pravzaprav sem lahko svoj lastni šef. Kupila sva zabojček Touch, pri nas smo vsi uporabljali izdelke, že od prvega trenutka. Zame je kot mamici dveh fantov, zelo pomembno zdravo življenje. Pazimo na svoje zdravje in če poleg tega dobimo še denar in prosti čas...

Pali, niste razmišljali o tem, da bi sledili svoji ženi, in bi prenehali s svojo službo?

Pál: Opazoval sem iz razdalje. Delal sem na tiri, bil sem tehnik, nato pa glavni nadzornik proge. Rekel sem si, da imam svoje zanesljivo delovno mesto, ženi je všeč novo delo, z novimi nalogami, in naj ostane tako. Potem pa sem ... spoznal, da sem vreden več, kakor so me prej kjerkoli spoštovali.

Kako je potekala gradnja mreže?

Pál: Organizirala sva družinske predstavitve, jaz sem šel v drugo sobo, a sem vrata pustil nekoliko priprta, in prisluškoval. Kmalu so se vrata vse bolj na široko odpirala. Od prvega trenutka sem videl, da je stvar resna, že iz tega, kako se pojavlja firma na internetu. Vse sem pogledal in zadeva me je kmalu začela zanimati. Iz dneva v dan je rasla v meni odločitev, da bi bilo dobro, če bi se tudi sam vključil v to, le pogovor z ljudmi me ni preveč veselil. Čeprav so se tukaj sproščale pozitivne energije, ki so vplivale na ljudi, da so se odprli.

Mónika, vi niste čutili negotovosti?

Mónika: Nisem, saj sem videla rezultate: redno so prihajali uvrščeni. Najprej sem težko verjela o sebi, vendar mi je Böbe pomagala verjeti, da mi bo šlo, da bom znala, in ko se je vključil še Pali, sva si rekla, da bova v treh mesecih dosegla managersko raven, kar nama je tudi uspelo.

Kako?

Mónika: Imela sva veliko družinskih srečanj, uporabljala sva tudi odprta srečanja, v Székesfehérváru in tudi v Pesti. Preprosto sva sprejela odločitev in vedela sva, da želiva ta posel, in sva se ukvarjala samo s tem.

Vama ostane kaj časa tudi za fanta?

Mónika: Veliko ga ostane. Dokler sta v vrtcu in v šoli, lahko delam in že opoldne ju lahko pripeljem domov. Popoldne sem z njima, zvečer grem na marketing. Zgodi se, da jima pravljice zvečer ne berem jaz, to je vse. Razumela sta, da je to zato, da bomo potem skupaj šli na počitnice, tudi za ves teden. Zaman sem delala v računovodstvu od jutra do večera, tega si nisem mogla privoščiti.

Pali, kateri del pa prevzimate vi?

Pál: Vabila in predstavitve. Moja žena ima predavanja, glede izdelkov je profesionalka, in če kdaj pridem na to raven, bi želel jaz posredovati marketing.

Kakšni so odzivi na izdelke?

Pál: Samo pozitivni. Mnogi, ki so na začetku zviška gledali na nas, zdaj kupujejo vitamine za svoje otroke.

Sta imela tudi težke trenutke?

Pál: Žena je bila tista, ki je bolj trpela zaradi neuspehov, ker da niso iskreni do nas, da če ne želijo priti, bi lahko preprosto povedali ... nekajkrat se je cmerila, a to spada zraven.

S kom sta gradila mrežo?

Mónika: Na začetku z mojimi znanci, prijatelji, mamicami iz vrtca, nato je sledila Palijeva lista z imeni. Od takrat se redno spoznavava z novimi ljudmi in lista se daljša. Mnogi so, ki jim kaj manjka v življenju, ki jim lahko pomagava. In kar je resnično dober občutek: predvčeraj me je poklicala neka ženska in rekla, da je dobila od nekoga mojo telefonsko številko. To je resničen uspeh.

Pál: Midva nikogar ne prepričujeva, samo pokaževa ljudem možnosti. Zdravje in denar zanimajo vse, vložena energija pa se povrne.

Kakšni so vaši cilji?

Mónika: Najprej London, potem pa motivacijski program za avto. Poleg tega pa zagotovitev prihodnosti otrok. Rada bi jima predstavila vzor, ki bi mu kasneje z veseljem sledila. Večji fant že zdaj prešteva leta, ko se bo lahko registriral.

Pál: Lepo bi bilo, če njiju ne bi več omejevala zadržanost, če bi bilo naravno, da če delata, bosta dosegla uspehe in ju bodo slavili. Za naju je to še malo čudno.

Ampak je bilo prijetno biti na odru?

Pál: Zelo. Iz tega lahko zajema človek moč. Rada bi čim več ljudem prenesla sporočilo Foreverja, da bi bili izdelki prisotni v čim več družinah, in da bi lahko pokazala, da je mogoče živeti tudi drugače. Kakor so drugi pokazali tudi nama.



NEW

FOREVER 

2014. AGENDA

S koristnimi informacijami o Forever in o naših izdelkih, s prenovljenim rokovnikom in prostorom za beležke.

FOREVER 

2014



KATALOG IZDELKOV 2014.

Že več kot tri desetletja je Forever Living Products v službi raziskav ter promocije naravnih virov zdravja in lepote. Izdelki ki jih predstavljamo v tem katalogu so rezultat teh prizadevanj.

BEST OF
2013

SUCCESS DAY

2013. SUCCESS DAY DVD

DVD s predavanji z dneva uspeha v Budimpešti leta 2013 lahko kupite le na dnevu uspeha 25. januarja 2014. V omejeni količini bo na voljo za časa dneva uspeha v dvorani Syma. Cena DVD-ja je 500 Ft

Success Day

25. JANUAR 2014.



Pozdravni nagovor
DR. SÁNDOR MILESZ
državni direktor



Program povezujeta:
LÁSZLÓ FERENCZ IN
DR. VIRÁG KÉZSMÁRKI
eagle managerja



**Kaj storiti, da bi tudi vi
postali manager?**
PÁL ZUBIK IN MÓNIKA
FARKAS ZUBIKNÉ
managerja

**Sodobne
raziskave aloje**
DR. SZILVIA BENKÓ
Univerza v Debrecenu,
Inštitut za fiziologijo

Pravi manager nad 60cc
LÁSZLÓNÉ DOBAI
IN LÁSZLÓ DOBAI
managerja



Gremo v Lake Tahoe!
DR. ADRIENNE ROKONAY
IN DR. PÉTER BÁNHÉGYI
eagle managerja



Novo leto, novo življenje
ISTVÁN HALMI IN
RITA MIKOLA HALMINÉ
diamantno-safirna managerja



Uvrstitev supervisorjev, assistant managerjev,
članov Kluba osvajačev, managerjev,
predaja registrskih tablic, uvrstitev vodilnih
managerjev, Letni člani Kluba osvajačev,
eagle managerji, uvrščeni na Global
Rally in Holiday Rally I, uvrstitev assistant
supervisorjev

FOREVER

Izdajatelj: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. | 1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. 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, Vladimir Žarko Anić Antić (hrvaški),
Babity Gorán, Dragana Meseldžija (srbski), Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana (slovenski). Tisk: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdano v 30500 izvodih.
Za vsebino člankov odgovarjajo avtorji. Vse pravice pridržane!
www.foreverliving.com



Join us at our **BIGGEST** event ever.



See **MILLIONS** presented in Chairman's Bonuses.



See **AMAZING** new products launched.

Hear from **REX, GREGG & GLOBAL LEADERS.**



VISIT LONDON.

2ND & 3RD MAY 2014 | THE O2

Vsi, ki se ne bodo uvrstili, lahko vstopnice kupijo od januarja 2014.

www.foreverglobalrally.com

Pridružite se nam na našem doslej **NAJVEČJEM** skupnem prazniku!

Opazujte **MILIJONE** razdeljene v programu Chairman's Bonus!

Spoznajte **ČUDOVITE** nove izdelke!

Prisluhnite **REXU, GREGGU** in **GLOBALNIM VODJEM!**