

HUNGARY ALBANIA BOSNIA AND HERZEGOVINA CROATIA MONTENEGRO SERBIA SLOVENIA

FOREVER

February 2015 | XIX Issue 02



Vital 5™

Advanced Nutrition Made Simple

2015 megérkezett!

2014 fantasztikus éve volt a Forevernek, habár nagyon gyorsan eltelt. Bízom benne, hogy mindannyiótoknak sikerült, amin dolgoztatok. Legyen az egy új szint a marketingtervben, Eagle Manager pozíció, Global Rally minősítés vagy Chairman's Bonus csekk. Kihoztátok magatokból a legjobbat, vagy épp az új F.I.T. programunkkal teljesítettetek egy-egy kitűzött fitness-célt. Szeretném látni a sikertörténeteiteket és az azokról készült képeiteket a Facebook-oldalunkon! Nagyon sokan közületek ma már sokkal jobb életet élnek. Szébb otthonuk van, jobb autót vezetnek, és anyagilag függetlenek. Nagyszerű dolog, hogy részesei lehetünk egy olyan globális jelenségnek, mint a FOREVER.

Ugyanakkor azt is észrevettem, hogy néhányatoknak a 2014-es év nehezen ment. Túl sok nézeteltérés, konfliktus és baleset történt a világon, ami tudom, hogy sok forgalmazónk életét érintette. Nem telhet el úgy nap, hogy ne légy tisztában a kihívásokkal, amikkel szembesülsz. Ha 2014 nem az az év volt, amire vártál, akkor kitaratás, haladj az utadon és harcolj, hogy elérd a céljaidat! Ne add fel! Tudd, hogy a felhők felett mindig süt a nap, és minden megpróbáltatás csak időszaki. A Forever nem engedi, hogy csüggedj. Elhivatottak vagyunk, hogy a mi cégünk legyen a legjobb, és azt akarjuk, hogy ennek a sikertörténetnek Te is a részese légy!

Egyszer hallottam, hogy minden éremnek két oldala van, a tiéd, és a helyes. Ez ösztönzött arra, hogy megosszam veletek az alábbi történetet. Elnézést, ha már hallottátok, de ez nagyon hatásos eszköz nekünk arra, hogy motiváljunk. Annak a képessége, hogy felismerjük a hiányosságainkat (és azt, hogy nem lehet mindenki tökéletes), a fő kulcsa annak, hogy empatikusak legyünk és inspiráljunk.

Egy szemtelenül fiatal és sikeres házaspár egy felső kategóriás környékre költözött. A szomszédságukban egy idősebb özvegyasszony élt, aki minden reggel kézzel mosta a ruháit, majd kitergette egy zsinórra, hogy megszáritsa a napon. A fiatal feleség folyvást panaszkodott, hogy a ruhák zavarják a kilátást, és értetlenkedett, hogy

ebben a modern világban miért mos valaki kézzel. Ráadásul azért is panaszkodott, mert a ruhák piszkosak voltak.

„Szerintem meg kellene mutatnom annak az öregasszonynak, hogy kell ruhát mosni. Kiábrándító, hogy minden reggel csak piszkos ruhákat látok.” Tovább panaszkodott. „Talán több pénzre kellene költenie mosószerre vagy egy mosógépre.” A férj figyelmesen hallgatta, de tartózkodott.

Később a fiatal feleség meglepődött, hogy szép tiszta ruhákat lát felakasztva. „Nézd, megtanulta, hogyan kell alaposan mosni.”-mondta a férjének.

A férj végül válaszolt: „A helyzet az, hogy kora reggel felkeltem, és lemostam az ablakaidat. A ruhák tiszták voltak, a te ablakaid voltak koszosak!”

Így van ez az életben is. Legtöbbször a saját ablakaidat kell letakarítanod, mielőtt mások felett ítélsz.

Bízom benne, ha dolgozunk azon, hogy megpróbáljuk a másik szemszögéből látni a dolgokat, képesek leszünk arra, hogy kitűnjünk a tömegeből, és létrehozunk egy környezetet, ahova az emberek tartozni szeretnének, tovább építve az üzletünket.

Egy csodálatos 2015-ös évet kívánok!

Örök tisztelettel:



Rex Maughan

az igazgatóság elnöke,
vezérigazgató





Február a szerelmesek hónapja, a csodaszép érzések, gondolatok ideje. Gondoljunk arra a pillanatra, amikor egy pár kimondja az igent az anyakönyvvezető előtt is, rózsaszín köd lebeg előttünk. Aztán következik az első meglepetés, mikor közlik velük, hogy mindez csak időleges, a szerelem elmúlik, szeretetté alakul... és egyéb ilyen zagyaságok. Holott szerelem nélkül nagyon szegényes az élet, és valójában csak rajtunk múlik, hogy megmarad-e az ereje, teszünk-e érte, vagy csak hagyjuk elmúlni, ahogy azt nekünk „előírták”. Ne hagyjátok, hogy befolyásolják az érzéseiteket, éljen a végtelen szerelem! Persze a szerelemhez erős szívre van szükség, a szívnek pedig táplálékra, abból is a legjobb minőségűre. A C9-re, a F.I.T. 1, 2-re, a Vital 5-re és a hozzájuk tartozó programokra. Légy mozgásban, légy fitt, foglalkozz a testeddel és a lelkeddel, mert a harmóniát csak így érheted el! Persze a világ bonyolult, tele van stresszhelyzetekkel, ezekkel is meg kell

birkóznunk, ennek is jó ellenszere a megfelelő táplálék, a mozgás, a sok séta és a friss, tiszta levegő. Igen, igazad van, a minőségi táplálékért fizetni kell, de van egy kitűnő marketingrendszerünk is, amivel minden pénzügyi gondod megoldódik, csak tedd azt, amit a szponzorod mond! A pihenést is biztosítja számodra a Forever, ha megfelelően dolgozol egész évben. Akár Cancúnba vagy Szingapúrba is elvihet, sőt, meg is jutalmaz, erkölcsi elismerésben részesít. Tehát maradj szerelmes, vigyázd és tápláld a szíved, élj harmóniában és gyarapodj anyagilag, mozogj sokat, és boldog leszel, mert az út, amin eléred ezt az állapotot, bizonyosan boldoggá tesz.

Hajrá Forever Magyarország!

PhD. dr. Miliesz Sándor
ország igazgató





Dublimi me anën e paketave

Të gjithë e dinë se një nga avantazhet më të mëdha të sistemit MLM është thjeshtësia e tij. Foreveri nga shumica e bizneseve multi level tingëllon: „Pastër dhe thjeshtë” – është motoja e firmës sonë. Për fat të keq shumë nga ne bien në gabimin e komplikimit të tepërt të këtij biznesi.

Drejtimesit e firmës sonë e kanë bërë të njohur këtë gjë dhe kërkojnë që të mos i bëjmë këto gabime, vendimin strategjik për ne e kanë marrë Gregg dhe Rex Maughan. Pikërisht për këtë do të shpjegojmë në këtë shkrim, por para kësaj le të shikojmë pak informacion.

Ndërtimi i këtij biznesi ka 9 parime themelore, në qoftë se edhe njëri priset, atëhere biznesi nuk ndërtohet. Ata që janë profesionistë i dinë me saktësi, por në qoftë se je i ri në këtë biznes, atëhere duhet tua kujtojmë:

- Të kesh një ëndërr dhe objektiv
- Lista emërore
- Ftesa e personave
- Zhvillimi prezantimeve
- Takimi përsëri (ndërtimi në front)
- Ndërtim rrjeti në thellësi
- Llogaritja e pikëve (xhiros)
- Zhvillimi i personalitetit/zhvillimi i vetvetes
- Kopjim, domethënë dublim i vetvetes

Në fillim, kur edhe unë isha i ri në këtë biznes, parimi i nëntë ishte ai që e kisha më të vështirë ta kuptoja. Nuk e kuptoja çdo të thoshte të „dubloje veten”, nuk e kishim dëgjuar as në gjimnaz, as në universitet, dhe nuk e dija që ky ishte çelësi i zhvillimit të një biznesi vërtet të madh. Falë zotit sponsori im ishte shumë i duruar me mua, dhe ma bëri të qartë, që gjithshka bëj, ajo dublohet. Ajo që është e mirë kopjohet shpejt, ndërsa ajo që nuk është e mirë edhe më shpejt. Edhe ajo kopjohet, edhe kur një njeri njihet me këtë biznes dhe fillon të punojë: Në qoftë se dikush psh njihet me konceptin e këtij biznesi me rastin e një prezantimi 2/1, do të jetë shumë vështirë të thuash se ky biznes mund të ndërtohet në mënyrë më dinamike përmes prezantimeve familjare apo prezantimeve në grup. Është me interes, që kushdo të vërë si kusht, që ashtu si ai u lidh me këtë biznes, kjo kështu të jetë edhe për të tjerët, por për fat të keq kjo

nuk qëndron kështu. Prandaj ka shumë rëndësi që të kujdesemi që duke prezantuar biznesin të dublohem, dhe sipas mundësisë kjo të sjellë rritje të shpejtë.

Problemi i dytë mund të jetë, ajo që në fillim biznesi i Foreverit e mahnit këdo: një gamë e gjërë produktesh, dhe mundësia që njerzit të parandalojnë apo zgjidhin problemet e ndryshme me kombinimin e produkteve, dhe u jep mundësi të jashtzakonshme në dorë atyre që e njohin mirë këtë shumëllojshmëri produktesh. Në këtë moment të gjithë shohin me më shumë xhelozie mjekun! Por ajo që kam menduar unë apo që mendon ti, jo gjithmonë ka korrur sukses. Shumë vetë pikërisht për këtë tërhiqen nga ndërtimi i këtij biznesi, gjatë prezantimit dëgjojnë shumë për këto produkte, që për njeriun e zakonshëm është e vështirë ti mbajë mend dhe ti përcjellë më tej. Për mua më vonë u pa e qartë se aq më i sukseshëm do të jem, sa më thjeshtë ti bëj rekomandimet dhe shpjegimin e produkteve.

Drejtimesit e Foreverit, duke patur parasysh këtë na ndihmojnë në punën tonë, duke futur „konceptin e paketave”, gjë që është theksuar edhe në takimet botërore të Foreverit. Për fat të keq ne në Hungari jemi të mirë për atë që të gjejmë zgjidhje individuale, dhe nuk përpunojmë koncepte apo nisma për tu ngjarë të tjerëve. Problemi qëndron në atë, që në fillim ndoshta na sjell sukses, megjithatë me qenë se ushqehemi nga idetë tona individuale, nuk nxjerrim nga arsenali ynë mjetin e dublimit, duke dëmtuar kështu parimin e nëntë themelor. Prandaj ka ardhur koha që në interes të rritjes afatgjatë këtë parim ta kemi parasysh.

Në rrjet kurrë nuk ka rëndësi se si funksionon, por se si dublohet. Ke tre vjet në këtë biznes? A rritet biznesi yt edhe kur ti nuk punon? Jo? Atëhere shiko si je dubluar! Në qoftë se bëjmë një gjë që dublohet, e që rezulton në

rritje – dhe tashmë provuarja e paketave është një gjë që mund të dublohet- atëhere biznesi ynë do të nis një rritje të shpejtë.

Foreveri ka formuar me shumë zgjuarsi sistemin e paketave, që vitin që shkoi e shijam edhe në Hungari. Nuk ka rëndësi kujt, çfarë dhe si ia rekomandon. Gjithshka është është frymëzimi, vendosmërie dhe sa ia mban xhepi.

Ka njerëz që janë dyshues ose njerëz që luftojnë me vështirësi financiare. Ai megjithse mendon për biznesin, do që të eci me temp të ngadalt, apo thjesht nuk mundet që çmimin e një furnizimi të serbatorit të makinës ta kthejë në shëndet për familjen. Nisja drejt një rruge që të çon më shpejt tek objektivi, i përket atij njeriu që megjithse akoma dyshon në suksesin e produktit, por që do ta shikojë funksionimin e shpejt dhe të efektshëm të aloe verës të Foreverit, dhe kjo është paketa e re C9. Ajo thjesht është një sukses botëror. Në qoftë se e ke provuar, e di pse ia vlen. Pas këtyre dy rrugë të çojnë më tej. Njëra është për ata që duan të ruajnë formën dhe të jenë më fit me lëvizje, ndërsa tjetra u shërben më tepër atyre që synojnë ruajtjen e shëndetit. Për të parën vlejnjë paketat FIT1/FIT2, ndërsa për tjetrën paketa Vital5.

Në qoftë se këto mjete i shikon me syrin e rrjetndërtuesit, atëhere duhet të ecësh përpara me shëmbullin e dublimit. Por kjo nuk mjafton për suksesin. Në mjedisin e biznesit të sotëm, është logjike të përdorësh shumë sa më shumë mjete, që informacioni ashtu si virusi të përhapet më tej, dhe xhiroja jonë të rritet. Këshilla ime do të ishte që ti shfrytëzojmë arritjet shkencore të sotme, si media publike- Facebook, Youtube, Pinterest, Instagram – që informacioni të mbërrijë besnikërisht tek miqtë tanë.

Përveç kësaj receta e vjetër, të jemi në gjendje të rrefejmë historitë. Kjo është një shkencë që mund të

mësohet, po të studiosh MLM, bindesh se të gjithë ata që merren profesionalisht me marketingun janë rrëfyes historish. Historitë krijojnë ndjenja. Sepse thuhet – nuk blen parfumin, por ndjenjat – dhe po të bësh këtë do të jesh i pandalshëm. Në qoftë se dikush tregon një histori, ai ngjall interesimin. Ndërsa në qoftë se përdor mjetet publike për përcjelljen më tej të informacionit, kjo mund të çojë në ndërtimin e një ideje, të një fotoje apo të një videoje: të kërkojmë ata që me përdorimin e produkteve kanë arritur ndryshime të dukshme, dhe pastaj ta dokumentojmë historinë e tyre. Ndërsa në qoftë se dikush do të dëshironte të fillonte edhe si ndërtues biznesi në mënyrë më efektive, dhe tregon rritje të shpejtë të biznesit, atij duhet ti rekomandojmë nisjen me paketën familiare Touch of Forever dhe arritjen e 25 pikëve (CC). Vjet në shtator në takimin e Eagle menaxherëve në Lake Tahoe, u takuam me kolegët anglezë të cilët na përforcuan mendimin, se me paketat mund të bëjmë një hop cilësor përpara. Ata punonin sipas sistemit të lartpërmendur, dhe paketa C9 e bazuar në një fushatë në internet kishte sjellë një popullaritet të padëgjuar në biznesin e Foreverit anglez: duke arritur një rritje prej disa mijra CC brënda disa muajve. Anglezë kaluan përsëri në pararojë të Europës dhe shitja e paketës C9 arriti disa mijë përqind. Ka drejtues të rinj që nuk njohin produkte të tjera përveç C9 dhe me këtë kanë arritur nivelin e menaxherit. Dhe kishte një zonjë që kishte arritur afër 1000 CC në muaj, ku pjesën më të madhe ia përbënin paketat. Pra para nesh kemi shembuj për tu ndjekur.

Pra e shikoni pse dëshiroj tu rekomandoj ndërtimin e biznesit me paketa. Sipas meje ky është një shembull i mirë për tu ndjekur, prandaj ndiqeni edhe ju, dhe për këtë ju uroj sukses!

Ádám Nagy
Senior Eagle Manager



PORECS HÍV - AZ FLP MAGYARORSZÁG ÉS A DÉLSZLÁV RÉGIÓ ÖSZTÖNZŐ PROGRAMJA

2015. JANUÁR 1. - AUGUSZTUS 31.

1. SZINT

január 1. – augusztus 31. között minden hónapban a személyes, disztribútori pont több mint **6cc** legyen + legyen legalább egy Gyémánt Holiday Rally minősülted, aki a HR III. időszakában (2015. május-augusztus) végig aktív.

HOLIDAY RALLY
Poreč 2-3.10.2015

Poreč

Jutalom: 2 Gyémánt Holiday Rally belépőjegy

2. SZINT

január 1. – augusztus 31. között minden hónapban a személyes, disztribútori pont több mint **8cc** legyen + legyen legalább egy Gyémánt Holiday Rally minősülted, aki a HR III. időszakában (2015. május-augusztus) végig aktív.

HOLIDAY RALLY
Poreč 2-3.10.2015

Poreč

BUS
TICKET

Jutalom: 2 Gyémánt Holiday Rally belépőjegy, 2 autóbuszjegy

3. SZINT

január 1. – augusztus 31. között minden hónapban a személyes, disztribútori pont több mint **10cc** legyen + legyen legalább egy Gyémánt Holiday Rally minősülted, aki a HR III. időszakában (2015. május-augusztus) végig aktív.

HOLIDAY RALLY
Poreč 2-3.10.2015

Poreč

BUS
TICKET



Jutalom: 2 Gyémánt Holiday Rally belépőjegy, 2 autóbuszjegy, szállás 2 személy részére

4. SZINT VIP

január 1. - augusztus 31. között minden hónapban a személyes, disztribútori pont több mint 10 cc legyen + legyen legalább egy Gyémánt Holiday Rally minősülted, aki a HR II. & III. időszakában (2015. január - augusztus) végig aktív.

HOLIDAY RALLY
Poreč 2-3.10.2015

Poreč

BUS
TICKET



Jutalom: 2 Gyémánt Holiday Rally belépőjegy, 2 autóbuszjegy, szállás 2 személy részére, meghívó péntek/szombat esti VIP találkozókra és fotózásra, VIP kiszolgálásban részesül

GYÉMÁNT HOLIDAY RALLY PORECS IDŐPONTJA: 2015. OKTÓBER 2-3.

Ez az ösztönző program minősültek szponzorainak szól, hogy biztosíthassák helyüket a Gyémánt Holiday Rally-re. Az új forgalmazók részére a Gyémánt Holiday Rally minősülés lehetősége továbbra is fenn áll. A Gyémánt Holiday Rally minősültjei nem minősülhetnek az Porecs Hív programra is; természetesen teljesíthetik, de nem minősülhetnek. Alapkövetelmények valamennyi szintre minősüléshez: Legyen „Aktív” a minősülési periódus minden teljes hónapjában. A kiírás 2015. január 1-jén kezdődik és 2015. augusztus 31-én fejeződik be. Minden feltételt teljesíteni kell a minősülési periódusban. A kiírás csak a magyar és a délszláv régió disztribútoraira és vásárlásaira vonatkozik. Valamennyi disztribútor saját felelőssége, hogy a fent említetteket helyesen értelmezze. A díjak nem összevonhatók. Kivételes eljárás semmilyen esetben nem lehetséges. A díjak másra át nem ruházhatók. A rendezvényen 18 éven aluliak nem vehetnek részt.

FOREVER
LIVING



PRODUCTS
MAGYARORSZÁG



FOREVER

VI. EGÉSZSÉGNAP

**BUDAPEST
SYMA CSARNOK
MÁJUS 17.
10.00 ÓRÁTÓL**



**CSALÁDI RENDEZVÉNYÜNKÖN
SZÓRAKOZTATÓ MŰSOROKKAL, GYERMEK-
PROGRAMOKKAL, EGÉSZSÉGMEGŐRZÉS
TÉMÁJÚ ISMERETTERJESZTŐ
ELŐADÁSOKKAL, INGYENES SZŰRŐ-
VIZSGÁLATOKKAL, TERMÉKBEMUTATÓKKAL
VÁRUNK!**

*A rendezvény támogatóinak szóló ajánlatunkért kérjük, hogy forduljanak Dobos Katához a marketing@flpseeu.hu e-mail címen vagy a 70/4364215-as telefonszámon, illetve Nagy Adriennhez a titkarsag@flpseeu.hu e-mail címen vagy a 70/436 4272-es telefonszámon.
A Magyar Természetgyógyászok Szövetsége és a Forever Living Products Magyarország Kft. közös rendezvénye.*



Success Day

2015. JANUÁR 31.



**ELÉRKEZETT A 2015-ÖS ÉV ELSŐ ORSZÁGOS TALÁLKOZÓJA, AHOL
A TAVALYI ÉV ÉRTÉKELÉSE, AZ ELMÚLT IDŐSZAK MINŐSÜLTJEINEK ÜNNEPLÉSE
MELLETT ISMÉT FANTASZTIKUS ELŐADÁSOK RÉSZESI LEHETTÜNK.**



A mai nap házigazdái **dr. Seres Endre és dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin** Zafír managerek, akik tizenhét évvel ezelőtt, a kezdetekkor csatlakoztak a Foreverhez. Az elmúlt évek alatt bejárták a világot, sokszoros Chairman's Bonus minősültek. Céljuk, hogy csapatukban minél több sikeres hálózatépítőt tudjanak, hogy a Forever lehetősége sokak életét változtassa meg, akár csak az övékét. A nap felvezetéseként azokat köszöntik, akik először vesznek részt a Forever Siker Napján, biztosítják őket döntésük helyességéről: „hihetetlen utazás lesz a mai nap, egy lehetőség, hogy elinduljatok azon az úton, amelyen az álmaikat megvalósulnak.”

A műsorvezetők elsőként **dr. Miliesz Sándort** szólítják színpadra. Az ország igazgató a debreceni egyetemen szerzett vegyész diplomát és doktori fokozatot, életműdíjas természetgyógyász, egészségügyi és diplomáciai díszdoktor, a Honvédelmi Minisztérium ezüst keresztjének kitüntetettje. Hat gyermek édesapja, Zafír manager.

Dr. Miliesz Sándor a tavalyi év eredményeinek ismertetésével kezdi köszöntőjét: Magyarországnak a délszláv régióval sikerült megőriznie Európában hetedik helyét, valamint azon tizennégy európai ország egyike vagyunk, akik pozitív mérleggel zárták a 2014-es évet. Az új év a csomagokról szól: a C9, a F.I.T. 1, a F.I.T. 2 és a Vital⁵ értékesítése adja az új lendületet a Forevernek, „azok az országok, amelyek élen járnak a csomagok és a programok értékesítésében, vezetők lesznek Európában” – mondja dr. Miliesz Sándor.

A 2014-es év értékesítési statisztikái alapján az idén is kialakult az oktatóanyagok sorrendje, az első helyet ismét **Radóczki Tibor**: Miért pont az FLP? című cédéje nyerte el. Az ország igazgató köszönti őt a többi helyezettel együtt, majd megköszöni mindazok munkáját, akik a tavalyi sikerekhez hozzájárultak. Elsőként **Lenkey Péter** ügyvezetőt szólítja színpadra, majd sorban a területi igazgatókat Magyarországról és a régió többi államából. Bejelenti, hogy megalakult a Forever Vezetők Klubja, ahol az Eagle managerek, a Chairman's Bonus minősültek és a





régió TOP 10 forgalmazói foglalnak helyet. A köszöntő zárásaként dr. Milesz Sándor átadja az Év Forgalmazója Díjat Berkics Miklós Gyémánt managernek.

Hanczár György operaénekes és **Hevesi Anna** táncművész drámai erejű produkcióját követően **dr. Tarackközi István**: Folytassa Doktor Elixír című előadása következik. A Magyar Természetgyógyászok Szövetsége elnöke dr. Milesz Sándorral közösen jegyzett könyve, az Elixír néhány hónappal ezelőtti megjelenése után a szerzők azt a célt fogalmazták meg, hogy a Forever termékekben is megtalálható gyógynövények hatása ne szájról-szájra terjedjen a forgalmazók, az új belépők körében, hanem a könyv segítségével legyen bárki számára hozzáférhető, elsajátítható ez a tudásanyag. „A tibeti gyógyítás alaptézise szerint a jó gyógyító először táplálékan keresztül próbálja a betegét gyógyítani” – mondja dr. Tarackközi. „A vitaminok egy része a legerősebb antioxidánsok rendszerébe tartozik, sőt bizonyos vitaminok hormonszerű hatást fejtenek ki. A vitaminok a nyomelemekkel együtt részt vesznek szervezetünk oxidációs és antioxidációs folyamataiban, soha ne egy antioxidánsban, hanem mindig multivitaminban gondolkodjunk.”

A legmodernebb társadalmak magukban hordozzák a legsúlyosabb népbetegségek veszélyét. Az USA lakosságának egyharmada kövér, Magyarország az Európai Unió belül a legelhízottabb nemzetek közé tartozik. „Itt kapnak szerepet a Forever új programjai, a C9 és a F.I.T. csomagok, mert komplex életmódprogramot kínálnak” – hangsúlyozza a szakember. Kitér az ú.n. relatív vitaminhiány problémájára is, azaz arra, hogy a különböző fizikai aktivitású, eltérő testsúlyú emberek vitaminszükséglete is más és más. Humorral fűszerezett, rendkívül informatív előadásában az orvos-természetgyógyász számtalan gyógynövény kedvező élettani hatására világít rá, melyekről részletesebben a fent említett kötetben olvashatunk.

A supervisorok és assistant managerek minősítése után a színpad **Sziklainé Bán Hajnalka és Sziklai Gábor** managereké. A pécsi házaspár hölgytagja szépségszalont vezet, a férj asztalos vállalkozó. Előadásuk címe: Tovább az úton, célok, tervek. Gábor felidézi a kezdeti időket, amikor is nagyban támaszkodtak





felsővonalukra, akiknek a segítsége nélkül nem lehetnének ma itt. Mint Hajnalka elmondja, az életükben számtalan kihívással találkoztak, de mindig támogatták egymást, nincs ez másként a foreveres munkában sem. Hajnalka mesterfodrásként naponta személyisége kreatív oldalát bontakoztathatja ki, a foreveres munka sem áll ettől távol. Gábor saját szerepét „háttérembernek” definiálja, hiszen felesége remek kommunikátor és kapcsolatteremtő tulajdonságai mellett neki elsősorban a támogatás a feladata. Ahhoz, hogy hét hónap alatt elérjék a manageri szintet, elengedhetetlen volt a család segítsége is. „Ami megfogott, az az utazás lehetősége: jó emberek, jó helyen, jó ügyért vagyunk együtt” - mondja Hajnalka. „A hétköznapiakban nem látok arra példát, hogy az emberek egymást segítenék. Itt azonban hatalmas összetartás van, olyan szintű segítséget kapunk, ami egy normál vállalkozásban elképzelhetetlen”- összegzi tapasztalatait Gábor. Azt tanácsolják a hallgatóságnak, hogy minél több rendezvényen vegyenek részt, hisz a minősülési szintek eléréséhez elengedhetetlen tudás a képzéseken megszerezhető. A bámulatos keringő-fantázia táncszám után kezdetét veszi egy több mint másfél órás minősülés-folyam: a Gyémánt Holiday Rally minősülési feltételeit teljesítők, a 60+cc novemberi és decemberi teljesítői érkeznek, akik láttán az ország igazgató örömmel konstatálja, hogy soha ennyi hatvan pontos nem állt még egyszerre a színpadon. A Hódítók Klubja, a managerek és vezető managerek minősítése után az új Forever2Drive minősültek mondják el a színpadon, hogy a programnak köszönhetően milyen új autót vásárolnak maguknak. A blokk végén a színpadon felsorakoznak a Global Rally résztvevői, ők azok, akik a régiót képviselik az áprilisban megrendezésre kerülő szingapúri világtalálkozón. Kedvcsinálónak két hamisítatlan szingapúri oroszlán táncát élvezhettük együtt az utazókkal.

Barna Beáta és Barna Róbert managerek 2008-ban regisztráltak az FLP-ben. Imádnak utazni, Beáta a vállalkozás motorja, Róbert pedig a szervezésben, a háttérmunkában nélkülözhetetlen. Korábban húsz évig vállalkozók voltak, de tevékenységük – bár anyagilag jövedelmező volt – az áhított boldogságot nem hozta el számukra. „Mit adhat neked a Forever?” – teszik fel a kérdést előadásuk címében. Azt mondják, napokig tudnák sorolni, amit itt kaptak: „az FLP egy üzleti





svédasztal, a cég megkínál téged, és te döntöd el, hogy mit fogadsz el belőle”. Róbert a számok embere, ezért rögtönzött matematikaórába kezd: bemutatja a bónusz mennyiségét a különböző üzleti szinteken. Felvázolja a tizenkét csatornát, ahonnan jövedelmet lehet szerezni a Foreverben: személyes bónusz, visszautalás, NDP, csoportbónusz... és így tovább. Kitér a magyar jövedelmi viszonyokra is, a „sokkoló” minimálbérré. Meggyőződése, hogy a Forever azoknak az embereknek is megoldást tud mutatni az életében, akik jelenleg a minimálbér szintjén keresnek csak. „Ha valaki vezetővé válik itt, és segít másoknak is abban, hogy vezetővé váljanak, akkor a cég ezt bőségesen ellentételezi” – mondja Róbert.

Dr. Szénai László Senior Eagle manager a színpadon, aki civilben fogszakorvos. 2008-ban csatlakozott az FLP-hez, egy év múlva érte el a manageri szintet. 2013-ban Eagle manager, majd 2014-ben Senior Eagle manager lett. Kitartó ember hírében áll, így nem meglepő, hogy hobbija a maratonfutás. „Eagle-ként kicsit úgy látom, mintha fent lennék a magasban, és onnét szemlélnék mindent, ami fontos és amit teremtünk. Innen látom igazán, hogy mivel van dolgom, és miben kell változtatnom” – kezdi személyes hangvételű előadását László. Felteszi a kérdést: Mi kell ahhoz, hogy igazán jól tudjunk működni ebben az üzletben? A válasza pedig: „Szeretnünk kell azokat, akiket behívunk magunkhoz!” Beszél az őt ért gyermekkori hatásokról, a legfontosabb tapasztalatként azt emeli ki, hogy szülei, tanárai, a környezete mindig azt jelezte vissza neki, hogy ő egy jó gyerek. Eszerint működtette az üzletét is: mivel ő jó, jó dolgokat csinál. Szponzora, Kardos Anikó is ezt erősítette benne a kezdetektől. Az üzletépítés gyakorlati részét egy nagyon egyszerű példával szemlélteti: aki egy pontot meg tud csinálni, annak azt kell mondani, hogy képes még egyet – az már kettő. A négy pont pedig csak ennek a duplája. A gondolat teremtő erejéről is beszél, arról, ahogy elképzeli, amint egy nagy csapat veszi körül, akikkel kölcsönösen komolyan veszik egymást.





Százával sorakoznak az assistant supervisorok, hogy dr. Milesz Sándor és a területi igazgatók egy kézfogás kíséretében átadják részükre az első lépcsőfok teljesítése után járó sas-kitűzőt.

A nap záró előadója **Herman Terézia** Soaring Eagle manager. 1997 októberében csatlakozott a Foreverhez, egy éven belül már Senior manager volt. Többszörös autó-ösztönző program résztvevő, csapatában több száz manager van. Forever család című előadásában először saját helyzetéről beszél, arról, hogy milyen személyes, családi helyzettel kellett megküzdenie útja elején: volt bölcsődei gondozó, kórházi ápoló, közben egyedül nevelte kislányát. Felidézi a kezdeti nehézségeket, a hosszú és sokszor eredménytelen utazásokat, azt az időszakot, amikor a kislányát a szülei nevelték, és csak hétvégente láthatta őt. „Neked mennyit ér meg ez az üzlet? Mennyit tudsz vagy akarsz adni ezért az üzletért?” – teszi fel a kérdést. „Ugyanúgy itt állhatsz a színpadon, ahogy én, ugyanúgy sikeres lehetsz, ahogy én. Én sem így kezdtem, de rájöttem, hogy fejlődöm kell: rengeteget olvastam és tanultam, és ezt teszem a mai napig. Megértettem azt is, hogy nem kell feltétlenül éjjel-nappal dolgozni azért, hogy megvalósíthassam az álmaimat. Nincs szükség másra, csak nézőpont-változtatásra.” Kitér a szponzor feladatára is, felidéz egy Angliában hallott mondatot, miszerint „ne tessük kiskanállal a munkatársainkat”. A szponzor dolga, hogy önállóvá tegye a munkatársát. Terézia kiemeli az önképzés fontosságát, valamint, hogy a munkatársainkat is meg kell tanítani arra, hogy igényük legyen a fejlődésre. „Vedd ki ebből az üzletből azt, amire vágysz, ami illik az egyéniségedhez, és amitől boldog vagy! Ha ez a nyolcszázalékos szint, akkor ott érezd jól magad! Ha a vágyad a manageri szint, akkor tegyél érte! Ez az üzlet a tiéd, benned van!”

A program végeztével dr. Milesz Sándor a színpadon köszöni meg a nap előadóinak és a műsorvezetőknek, hogy munkájukkal, gondolataikkal ismét sokaknak adtak muníciót a mindennapi munkához. Találkozunk márciusban, amikor ismét fantasztikus előadások és felejthetetlen minősülések várnak ránk!

A 2014-ES CD-ÉRTÉKESÍTÉSI STATISZTIKA ELSŐ TÍZ HELYEZETTJE:

1. Radóczki Tibor: Miért pont az FLP?
2. Berkics Miklós: Turbó Start 2.0, I. rész
3. Berkics Miklós: Turbó Start 2.0, II. rész
4. Varga Róbert: Álmodok, célok szerepe
5. Dr. Samu Terézia: Termékajánlás
6. Tóth Sándor: Bemutató-szervezés
7. Berkics Miklós: Meghívás
8. Szépné Keszi Éva: Kifogáskezelés
9. Gidófalvi Kati: Felépítés, konzultáció, nem keresztvonalazás
10. Halmi István: „Hogyan tovább” találkozó





Success Day

Počela je nova Forever godina. Prošla je bila odlična, a očekujemo da ove godine napravimo istorijski korak napred!

Voditelju programa, menadžeru Filipović Novaku je 2014. godina definitivno promenila život. Njegovu priču, iskustvo i energiju da svoje oduševljenje prenese na svoje saradnike je iskoristio da nam se u pravom svetlu predstavi kao domaćin januarskog seminara. U Foreveru ne postoji osoba koja je imuna na tuđ uspeh, a to je upravo dobitna kombinacija ekipa koju je Novak okupio i sa njom menja svoj, ali i život drugih ljudi.

Da li smo zadovoljno dostignućima iz prošle godine? To je relativna stvar, a prostora za poboljšanje definitivno ima. Nismo ni približno svesni koji su nam maksimalni dometi, a nova godina je odličan period da se vidici pomere i postignu novi ciljevi, poručio je dr Branislav Rajić, direktor Forevera u Srbiji. Planirajmo, budimo fleksibilni u radu sa ljudima i uživajmo u onome što radimo! Uspeh je zagarantovan!

Zdrav život i poslovnu mogućnost je Forever spakovao u biznis pakete. Sve države koje su svoje poslovanje

fokusirale preko Vital5, F.I.T.1 i F.I.T.2 paketa, ili već bilo kog drugog paketa, postigle su značajne rezultate u smislu povećanja prometa odnosno ličnih bonusa distributera. Da li će nam rezultat ove kalendarske godine biti bolji od rezultata u prethodnoj? Forever otvara nova poglavlja u mrežnom marketingu i šteta bi bilo da se to propusti. Zahvaljujemo se dr Miles Šandoru, direktoru Forevera za Mađarsku i južnoslovensku regiju na posvećenosti razvoju tržišta, energiji koju ima za stvaranje novih ideja i njihovu realizaciju.

U poslednjih 100 godina mnogi dobitnici Nobelovih nagrada su svoja istraživanja zasnovali na efektima i dostignućima osnovnih sastojaka većine proizvoda koji se nalaze u paleti kompanije Forever Living Products. Upravo je to potvrda kvaliteta proizvoda, i potvrda vizije vlasnika i osnivača kompanije gospodina Reks Mouna, kao i čitave armije istraživača i vrhunskih svetskih stručnjaka koji su svoj rad pretočili u vrhunski proizvod sa etiketom Forever Living Products. Sublimaciju svetskih istraživanja i





Beograd

dostignuća pretočenih u formu naših proizvoda smo čuli od soaring menadžera dr Predraga Lazarevića.

Potvrda kvaliteta proizvoda, pored predavanja koje smo imali priliku da čujemo se ogleda i u iskustvima u svakodnevnoj primeni od strane korisnika, kao i od lekara koji ih preporučuju u svakodnevnoj praksi. Sigurni smo da je potrebna velika hrabrost da se izađe pred auditorijum i ispriča lično iskustvo i viđenje delovanja Foreverovih proizvoda na zdravlje, uspeh i sreću svakoga od nas. Zahvaljujemo svim hrabrim korisnicima koji su podelili svoje iskustvo sa svima nama, kao i zahalnost dr Dušanki Tumbas, senior menadžeru na odličnom vođenju ovog segmenta programa. Veliki je uspeh popeti se na lestvicu više marketinškog plana Forevera i postići nivo supervizora ili čak asistent menadžera. Čestitamo novim kvalifikovanim saradnicima i nadamo se već na sledećem skupu njihovom novom uspehu i novoj poziciji.

Vreme je za buđenje! Naš biološki sat otkucava konstantno, a sve što želimo da ostvarimo je moguće samo u sadašnjem trenutku. Prošlost je samo trag sećanja i nešto od čega se ne živi u mrežnom marketingu. Naravno, pozicije koje smo stekli su trajne, ali bez sadašnjih aktivnosti nisu nam od velike pomoći, poručuje menadžer Marica Kalajdžić. U sadašnjosti i budućnosti ono što radimo moramo da radimo svim srcem, a ono što želimo da ostvarimo moramo prvo da materializujemo u našem umu. Prepreke koje nam se prepreče na putu ka uspehu treba da nas dodatno motivišu za rad da ih brzo prevaziđemo i ostavimo daleko iza sebe. Svaki početak je izuzetno težak. Šta je to FOREVER LIVING PRODUCTS? Po viđenju našeg menadžera Irfana Fijuljanina, to je: dodatna zarada, finansijska nezavisnost, započinjanje sopstvenog posla, biti sam svoj šef i imati više slobodnog vremena, lični razvoj, pomoć drugima, bolji stil života, normalan odlazak u penziju i ono možda najvažnije, a to je ostavština za potomstvo. Lični primer - ako mogu ja, možeš i ti!





To je FOREVER! Veliki i stabilan sistem koji svima daje šansu da uspeju preko marketing plana, samo ako postoji želja za tim! Sopstveno preduzetništvo kreira sopstvene planove za budućnost, a ovo je posao koji se radi isključivo sa ljudima. Sjajan je primer kada imate priliku da slušate teoriju koja je dokazana u praksi, kao što je slučaj sa menadžerom Fijuljanin Irfanom.

Na sceni dvorane Doma sindikata smo čestitali novim članovima Kluba 60 bodova, kao i članovima Kluba osvajača. Promovisali smo osvajače 1. ciklusa kvalifikacija za Diamantski Holiday Rally u Poreču ove godina, a čast nam je bila da promovišemo i dva bisera: najuspešnijeg distributera u kategoriji ličnih i distributerskih bodova, dr Dušanku Tumbas, kao i najuspešnije distributere Forever Living Products Srbije, dijamant menadžere Lomjanski Veroniku i Stevana.

Prvi korak je ključ uspeha, a kod nas u marketingu Forevera je to pozicija asistent supervizora. Čestitamo svim novim saradnicima na ovom trenutnom nivou marketinškog plana i nadamo se njihovom vrlo brzom napredovanju.

Ulazimo u 2015. godinu sa puno entuzijazma jer nam je bio dobar start i u prethodnoj godini, započinje svoje predavanje soaring menadžer Milena Petrović. Njenu životnu energiju ne može više da prati ni roming sistem mobilnog telefona jer nema teritorije na kojoj nema saradnika. Ona nema prepreka i briga, u njenom životnom scenariju ne postoji odustajanje i odstupanje. Cena koja se plaća je nekada visoka, ali „plodovi uspeha“ su vodilja koja zasigurno krči put novim ciljevima i novim uspesima. Njoj je prethodni privatni posao doneo samo probleme i odneo zdravlje, a sve je ponovo pronašla u kompaniji Forever Living Products. Svaka od 86400 sekundi koje ima jedan dan je Mileni ogromno blago i ona gleda da ga maksimalno iskoristi za sebe, porodicu, svoje prijatelje i saradnike u Foreveru. Sledeći susret pozitivnih ljudi i majstora mrežnog marketinga zakazujemo za 22. mart u dvorani Doma sindikata u Beogradu.

Dr Branislav Rajić
direktor
Forever Living Products Srbija



Success Day u Podgorici 6.12.2014. godine



Zaključujemo jednu uspešnu godinu Forever-a u Crnoj Gori. Na poslednjem okupljanju u 2014. godini smo imali priliku da najbolje podelimo sa najboljim. Godina je bila uspešna u ispunjavanju svih ciljeva. Naš konačni cilj je da misija Forever-a bude u domu svakog stanovnika Crne Gore, poručio je dr Branislav Rajić, direktor Forever-ove centrale u Beogradu. Pred nama su novi izazovi u novoj godini, ciljevi koje treba ispuniti i ideje o slobonom poslovanju koje još treba da čuje veliki broj stanovnika Crne Gore. Preventivno delovanje je osnova zdravlja. Neophodno je da svakodnevno radimo na eliminisanju negativnih uticaja kojima smo svi izloženi u obliku stresa, hemijskih preparata koji se nalaze u hrani i kozmetici, upotrebi pesticida i herbicida koji u svakom trenutku prete našem organizmu. Ukoliko redovno koristimo po preporuci ili po sopstvenom nahođenju dovoljan broj proizvoda Forever-a, sigurni smo da ćemo kroz sve ove poteškoće prolaziti mnogo lakše i efikasnije, zaključak je safir menadžera Dr Ratković Marije. Upravo preventivno delovanje naših proizvoda pokreće u ljudima ono zadovoljstvo kvalitetnog života. Svako od nas ima neki primer oko sebe ili lično iskustvo koje u suštini predstavlja pravu dragocenost koju prenosimo drugima i dajemo im odličan primer kako oni sami mogu da bolje i efikasnije pvedu računa o kvalitetu svog života. Zahvaljujemo se dr Jaramaz Bosiljki na izvanrednom vođenju segmenta programa posvećenog iskustvima korisnika i lekara. Postali smo supervizori jer smo prošli put kojim su svi do sada prošli: posle nepoverenja i zadržke prihvatili smo proizvode, pozvali potencijalne korisnike i ono najvažnije: bacili smo supervizori. Pravi primer mladih i uspešnih poslovnih ljudi u Crnoj Budimpešti. Rezultat je došao sam od sebe i Sana i Zoran Jovanov su postali supervizori. Ukoliko menjamo navike i Gori i odličan primer svim saradnicima kako se radi ovaj posao i kako da se Forever izabere kao svoj životni put. Svaki početak je izuzetno težak. Šta je to FOREVER LIVING PRODUCTS? Po viđenju našeg menadžera Irfana Fijuljanina, to je: dodatna zarada, finansijska nezavisnost, započinjane sopstvenog posla, biti sam svoj šef i imati više slobodnog vremena, lični razvoj, pomoć drugima, bolji stil života, normalan odlazak u penziju i ono možda najvažnije, a to je ostavština za potomstvo. Lični primer- ako mogu ja, možeš i ti! E, to je FOREVER! Veliki i stabilan sistem koji svima daje šansu da uspeju preko marketing plana, samo ako postoji želja za tim! Sopstveno preduzetništvo kreira sopstvene planove za budućnost, a ovo je posao koji se radi isključivo sa ljudima. Svesni smo da veliki ciljevi zahtevaju i veliku akciju. Ukoliko menjamo navike i prelazimo preko blokada, stičemo preduslove za bolji i kvalitetniji način života. Menadžer Mitrović Pavlović Milan je izneo svoj recept: na prvom mestu je da se zainteresujemo sami za sebe i da naučimo da dajemo kako bismo dobili. Ukoliko zaboravimo na neuspeh, sigurno je da ćemo ići napred. Cilj zahteva jasan plan i daje rezultat. Forever-ov timski marketing uvek odradi posao za sve nas. Dobar cilj sa detaljnim planom- uspeh u kompaniji Forever Living Products. Provereno! Ulazimo u Novu godinu sa puno entuzijazma jer nam je bio dobar start u ovoj godini, započinje svoje predavanje soaring menadžer Petrović Milena. Njenu životnu energiju ne može više da prati ni roming sistem mobilnog telefona. Ona nema prepreka i briga, u njenom životnom scenariju ne postoji odustajanje i odstupanje. Njoj je privatni posao doneo samo probleme i odneo zdravlje, a sve je ponovo pronašla u kompaniji Forever Living Products. Svaka od 86400 sekundi koje ima jedan dan je Mileni Petrović ogromno blago i ona gleda da ga maksimalno iskoristi za sebe, porodicu, svoje prijatelje i saradnike u Forever-u. Jedan od ključeva uspeha je povećanje nivoa sopstvenih vrednosti, preuzimanje odgovornosti i upravljanje sopstvenim vremenom jer jednina osoba koja može da promeni naš život smo mi sami, započinje svoje predavanje safir menadžer Dr Ratković Marija. Sve što smo postiglo ima svoj koren u snovima i idejama, samo smo te snove i ideje morali prvo da osmislimo, potom da ih vizualizujemo, da ih isplaniramo i ostvarimo ih preko svakodnevnih zadataka. Kada steknemo poverenje u samog sebe, preostaje nam samo akcija, a garancija ostvarivanje snove je marketing plan Forever Living Products-a. Vrata su širom otvorena svima. Dobrodošli!

Čestitamo novim assistent supervizorima u Crnoj Gori i želimo im još mnogo uspeha u druženju sa našom kompanijom.

Dr Branislav Rajić
Direktor
Forever Living Products Srbija

SINGAPORE 2015 GLOBAL RALLY

10.000CC GLT TAG

Gidófalvi Attila & Gidófalvi Kati

5000CC

Berkics Miklós
Szabó József

2500CC

Krizsó Ágnes
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika
Lexné Gidófalvi Zsanett & Lex Ákos
Herman Terézia
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Stilin Tihomir & Stilin Maja
Tóth Sándor & Vanya Edina
Halmi István & Halminé Mikola Rita

1500CC

Vágási Aranka & Kovács András
Halomhegyi Vilmos
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Budai-Schwarz Éva
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Brumec Tomislav & Brumec Andreja
Orosházi Diána
Jurović Sonja & Jurović Zlatko
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Utasi Anita & Utasi István
Buruš Marija & Buruš Boško
Dr. Ratković Marija
Haim Józsefné & Haim József
Klaj Ágnes & Rostás László
Nagy Katalin

LEGYÉL TE!

FOREVER MR. VAGY MISS F.I.T. BEAUTY 2015

Örömmel értesítünk Benneteket, hogy szenzációsan beindult a Berkics Miklós Clean9 Challenge, ezért úgy döntöttünk, hogy a C9-el elinduló új belépőknek versenyt hirdetünk a Forever MR. és MISS F.I.T. Beauty 2015 címekért. A versenyzők nemcsak szépségben és fittségben, hanem tudásban is összemérik tehetségüket, ezért akik például verssel, prózával, tánccal vagy akár énekkel is tudják színesíteni fellépésüket, előnyben részesülnek a kiválasztás során.

A VERSENYEN VALÓ RÉSZVÉTEL FELTÉTELEI:

- be nem töltött 25. életév (1989. nov. 1. után születettek)
- 2014. november 1. utáni regisztráció
- C9, vagy annál nagyobb értékű Touch megvásárlása a belépéskor

A verseny elsősorban az újakra vonatkozik, de természetesen, akik már regisztráltak és 2014. november elseje után vásárolnak C9-et, az ő fényképes jelentkezésüket is szeretettel várjuk a központi e-mail címünkre: flpbudapest@flpseu.hu, a tárgyrovatba kérjük feltüntetni a "Mr. F.I.T." vagy Miss F.I.T." szöveget.

Természetesen a zsűri egyéni elbírálás alapján fogad el jelentkezéseket, nem ragaszkodunk a felső korhatárhoz. A jelentkezőket a jelentkezési határidő lejárta után fogjuk értesíteni.

Magyarországi középdöntőre 2015. május 16-án este a Syma Csarnokban kerül sor, régióink döntőjét pedig a Gyémánt Holiday Rally keretén belül rendezzük meg: 2015. október 2-án a MR., október 3-án pedig a MISS F.I.T. Beauty győztesét fogjuk kiválasztani. Emellett számos igen értékes ajándékot adunk át a verseny során minden résztvevőnek. Az első helyezettek jutalma 1 éves exkluzív szerződés a Forever Living Products Magyarország Kft.-vel (exkluzív megjelenés a Forever Magazinban és más kiadványainkban) és más jelentős ajándéktárgyak.

**A GYŐZTESEK 1 ÉVEN ÁT A FOREVER ARCAI
LESZNEK!**

**LE NE MARADJ!
A JELENTKEZÉSI HATÁRIDŐ
2015. MÁRCIUS 15.**





KÜRTÖS ANNAMÁRIA
ÉS KÜRTÖS LÁSZLÓ
MANAGEREK

VÁLTOZNI AKARTAM

Kürtös Annamária és Kürtös László negyvenegy éve házасok. Ennek az időnek most már igen nagy szeletét fordították arra, hogy Annamária üzletét és egyben személyiségét gazdagítsák. Mint mondják, a kettő egymás nélkül nem is működne. A 65-66 éves házaspár Budapesten él, Annamária eredetileg nyelvtanár, műfordító, tolmács, valamint karvezető, László hajóépítő mérnök. Három lányuk, és öt unokájuk van. 2004-ben csatlakoztak a Forever Living Products-hoz. Mentorai: Tóth Sándor és Vanya Edina Felsővonal: Berics Miklós, Szabó József, Rolf Kipp

Kürtös László: A Forever-szennvedély a feleségem szennvedélye, ő épít, én támogatom: ez a munkamegosztás kettőnk között.

A kezdetektől elfogadtad a döntését, vagy rá kellett beszélni?

Kürtös László: Az első pillanattól kezdve. Mint sokaknak, nekünk is a termékek tetszettek meg először, ily módon az elkötelezettség elég erős volt. Pedig minket alighanem más miatt hívtak meg. Pedagógus-mérnök házaspárként köztudott volt rólunk, hogy mindig küzdünk a megélhetésért. Úgyhogy én egy-két szikrát az üzleti tájékoztatóból is meghallottam. Nem lettem tőle üzletember, de érdekesnek találtam.

Kürtös Annamária: Laci ebből a szempontból szerény, mert igaz, hogy csak a háttérből támogatom, de ez rengeteget jelent nekem! Ott van a képzéseken, velem örül, amikor engem ünnepelnek, és tartja a vállát, amikor kétségbe esem, hogy valami nem sikerül. Ez csodálatos dolog! Hasznát vettem a racionális énjének is, kezdetben szembesített az ellenérvekkel, kétségekkel, mint mondta, csak azért, hogy rajta gyakoroljam a kifogáskezelést.

Szükség volt rá?

Kürtös Annamária: Eleinte nem igazán. A környezetem látta a jelentős változást a külsőmön, belsőmön. Már csak ezért is jöttek, kérték a tanácsot, és ahogy beregisztráltam, máris igen sok megrendeléselem volt, így hamarosan elértem az első üzleti szintet. Ettől aztán „vérszemet kaptam”: hogy én azért, hogy vásárolunk és egészségesen élünk, még pénzt is kapok!

Kürtös László: Elvitathatatlan volt a tény, hogy eredményes termékekről van szó, amiket lehet hitelesen képviselni.

Kürtös Annamária: Aztán természetesen bele kellett tanulni a szakmába, és ennek szerves része volt a magabiztos, profi kifogáskezelés – aminek, pedagógusként, és a mindennapi életben is nagy hasznát látjuk.

Addig minden szabadidőnk munkával telt. Most sokkal kevesebb idő alatt megszereztem azt a pénzt, mint egy nyár alatt és éjszakánként a fordításokkal. Megcsillant az esély, hogy ebben a korban is újabb lendületet kaphat az életünk, és ma már a nagyon szeretett eredeti hivatásunkat egyre inkább hobbi szinten művelhetjük.

Mit kellett a leginkább fejlesztenetek?

Kürtös Annamária: Én kezdetben bátortalan voltam az emberek megkeresésében. Csak olyanokat szólítottam meg, akik könnyen befogadók voltak, és ez nem könnyítette meg a haladást. Ami csak tőlem függött, azt mindig elértem, de nem volt elég erős a példám ahhoz, hogy sokan kövessenek. Közben viszont egyfolytában azt éreztem, hogy hihetetlenül tetszik az itteni légkör - minden rendezvényen, találkozón, képzésen, tréningen ott voltunk, kezdettől fogva -, hogy ott akarok lenni, oda akarok tartozni a sikeres emberek közé! Változni akartam, nem szerettem, hogy nincs elég önbizalmam, hiszen ez az életem egyéb területeire is kihatott. Talán attól sikerült, ahogy

jöttek az eredmények. Meg persze a rengeteg olvasás, tanulás is megtette a hatását.

Kürtös László: Itt látszik a foreveres közösség különlegessége. Az, hogy az emberi oldalt tekintve még csak egy fél lépcső különbség sincsen a nagy üzletépítők és a kezdők között: mindenkire odafigyelnek, befogadják, mindenkit biztatnak.

Erre szükség is van, hiszen a hálózat és a személyiség csak együtt képes fejlődni, egyik a másik nélkül semmire nem megy.

Kürtös Annamária: Gyakran kérdezték, hogy nem bizonytalanodtam-e el ennyi idő alatt. Nem, soha! Legfeljebb az jutott eszembe, hogy vajon én megfelelek-e az üzletnek. Hiszen sokszor hallottuk, hogy nem mindenkinek való. Ilyenkor mindig egy másik, gyakran hallott gondolat tartotta bennem a lelket, hogy "aki nem adja fel, az óhatatlanul sikeres lesz." Amint ezt végre elhittem, sikerült minden. Rádöbbentem, hogy szinte kötelességem magabiztossá válni, mert felelős vagyok a csapatomért, és mindazokért, akik bíznak bennem.

Ma már méész „nehéz” jelöltekhez is?

Kürtös Annamária: Már jó ideje. Mindig is azt tanították nekünk, hogy keressünk magunknál jobbkat. Ehhez pedig ki kellett lépni a jól ismert, „konfliktusmentes” körből. És találtunk is jobbkat! 2006-ban lettünk supervisorok. Azóta is, kéthavonta, folyamatosan, újra és újra felépítettük a supervisorri üzletet. Jól működő hálózatunk lett sok vásárlóval, és néhány olyan emberrel, akik akartak is valamit. Ők azok, akikkel most érkezünk el oda, hogy a jó pillanatban tudunk egy pontra fókuszálni. Fantasztikus csapatmunka-élmény volt az egész minősülési időszak! Mindannyian rengeteget gazdagodtunk általa.

Kürtös László: És valami egészen különleges érzés, amikor látni a honlapon, hogy a géles flakon megtelik, és megjelenik a köszöntő szöveg!

Anyagilag érzitek-e már a különbséget?

Kürtös László: Már az assistant managerit is jelentősen megéreztem a nyugdíj mellett.

Mi a következő cél?

Kürtös Annamária: Mind szűkebb körbe tartozni, pontokban is stabil, jól működő manageri üzletet építeni, minél több új embernek megmutatni ezt a rendkívül sokrétű, varázslatos lehetőséget.

Összességében mit mondanátok, miért éri meg belevágni?

Kürtös László: Az anyagi és a közösségi előnyökért. Ebben a mai világban, ahol minden a nehézségekről szól, fantasztikus egy megbízható, tisztességes céggel kapcsolatban állni, amelyik betartja, amit ígér, befogadja, és felemeli az embert, akárhonnan jött.

Kürtös Annamária: Másoknak segíteni nemcsak önös alapon: ez ma olyan ritkaság, hogy már csak azért is érdemes becsatlakozni, hogy az ember ezt megtapasztalja. Én azért kezdtem el, hogy bebizonyítsam: egy naiv, idealista, szívvel-lélekkel pedagógus is sikeres lehet ebben az üzletben. Nos, sikerült, de már rég nem annak az embernek, aki egykor voltam.





SOARING MANAGER



Manda Korenic & Ecio Korenic
szponzor: Jadranka Kraljic-Pavletic & Nenad Pavletic

„VI neznate što možete postići, dok ne Pokušate.“



MANAGER



Bartus Gyula & Bartus Gyuláné
(szponzor: Mázás József)

„A csapatmunka lényegét most értettük meg.“



Darvasi Róbertné & Darvasi Róbert
(szponzor: Hartvig László & Hartvigné Kárpáti Csilla)

„Higgy és ne félj!“



Silvano Dekovic & Nevenka Dekovic
(szponzor: Manda Korenic & Ecio Korenic)

„Uspješni nikad ne odustaju.“



Hegedús Réka
(szponzor: Oláh László & Balogh Zsófia)

„Nem mászhatod meg a siker hegyét, amíg a kezéd zsebre van téve!“



Ilona Eren & Zlatko Rogic
(szponzor: Sonja Jurovic & Zlatko Jurovic)

„Ključ za postizanje uspjeha je otkrivanje potencijala u sebi i ulaganje vremena u njegov razvoj.“



Kürtös Annamária & Kürtös László

„Nem az számít, hogy mid van, hanem az, hogy mit kezdesz vele!“



Tátrai Csaba & Tátrai-Szűcs Beatrix
(szponzor: Kúthi Szilárd)

„Építsd fel a csapatod, és a csapatod felépít téged!“



Tímárné Németh Ildikó & Tímár Károly
(szponzor: Balassané Székely Renáta & Balassa András)

„Szívvel-lélekkel, kitartóan és hittel tedd a dolgod!“



SUPERVISORS

Balatoni Szabolcs
Banáth Tibor
Baranyai Erzsébet
& Sajtár Lajos József
Csécsői László & Csécsői Lászlóné
Csanádiné Dr. Matuz Csilla
& Csanádi József
Cserba Beáta
Cvikl Matej & Cvikl Romana
Darvasi Róbert
Dedic Nevenka
Dekovic Andrea
Dr. Deme-Nagy Ágnes

Fazekas Mária
Grubisic Vladimir & Grubisic Jasna
Jakovljevic Martina
& Jakovljevic Ivan
Ljubinkovic Ljubomir
Mészáros Zoltán & Cserny Erika
Mike László
Novák László Zoltán
Perge Krisztina
Podhorszkiné Buránszki Bernadett
& Podhorszki Krisztián
Prpic Alen
Prpic Ines & Dejanovic Jadranko

Ratkovic Andzela
& Ratkovic Marin
Rúza Sándorné
Silec Marija & Silec Ignac
Szabó Ildikó
Tóth Roland
Tóth Mariann
Tóth György & Tóth Andrea
Tóthné Zavotka Zsuzsanna
& Tóth Zsolt
Véghelyiné Kanzsalics Mária
& Véghelyi Zoltán
Varga István



ASSISTANT MANAGERS

Besnicanin Sabina
Hadzijasarevic Senada
Hajdú József
Kósa Gergely
& Kósa Kovács Andrea
Liska Zsolt
Paizs Roland
& Paizsné Turi Annamária
Prpic Miroslav
& Prpic Branka
Zupljanin Mirza

2015. DECEMBER PERSONAL & NON-MANAGER CC

CONQUISTADOR CLUB



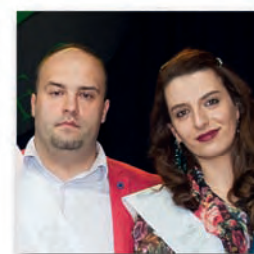
MAGYARORSZÁG

1. Kúthi Szilárd
2. Dr. Dósa Nikolett
3. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
4. Éliás Tibor
5. Hartvig László & Hartvigné Kárpáti Csilla
6. Bartus Gyula & Bartus Gyuláné
7. Mázás József
8. Bajkánné Vitéz Krisztina & Bajkán Zoltán
9. Dr. Fábián Mária
10. Klaj Ágnes & Rostás László



HRVATSKA

1. Manda Korenic & Ecio Korenic
2. Silvano Dekovic & Nevenka Dekovic
3. Ilona Eren & Zlatko Rogic



SRBIJA, CRNA GORA

1. Irfan Fijuljanin & Vasvija Fijuljanin
2. Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski



SZEMÉLYGÉPKOCSI-VÁSÁRLÁS ÖSZTÖNZŐPROGRAMJÁNAK RÉSZTVEVŐI – FOREVER2DRIVE

1. SZINT

Ádám Edit & Farkas István

Bajkánné Vitéz Krisztina & Bajkán Zoltán
 Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
 Stjepan Beloša & Snježana Beloša
 Bruckner András & Dr. Samu Terézia
 Tomislav Brumec & Andreja Brumec
 Marija Buruš & Boško Buruš
 Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
 Davis Erika & Davis Henry
 Dobai Lászlóné & Dobai László
 Dr. Dósa Nikolett

Éliás Tibor

Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
 Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág

Olivia Emilia Gajdo

Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
 Gyurik Erzsébet & Sándor József

Haim Józsefné & Haim József

Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
 Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak
 Dragana Janović & Miloš Janović
 Dr. Keresztényi Albert
 Kis-Jakab Árpád
 & Kis-Jakabné Tóth Ibolya

Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
 Klaj Ágnes

Manda Korenic & Ecio Korenic
 Jadranka Kraljić-Pavletić
 & Nenad Pavletić

Kúthi Szilárd

Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor
 Mázás József
 Menkó Éva
 Mentésné Tauber Anna
 & Mentés Gábor
 Muladi Annamária
 Nagy Andrea
 Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
 Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
 Vaselije Njegovanović
 Patkós Edina Anna
 Dr. Marija Ratković
 Dr. Rokonay Adrienne
 & Dr. Bánhegyi Péter
 Dr. Szénai László
 & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
 Tóth János
 Utasi István & Utasi Anita
 Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt

2. SZINT

Budai-Schwarcz Éva

Herman Terézia

Sonja Jurović & Zlatko Jurović
 Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
 Orosházi Diána
 Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
 & Dr. Seres Endre
 Siklósné Dr. Révész Edit
 & Siklós Zoltán
 Tihomir Stilin & Maja Stilin
 Tóth Sándor & Vanya Edina
Vágási Aranka & Kovács András

3. SZINT

Berkics Miklós
 Halmi István & Halminé Mikola Rita
 Krizsó Ágnes
 Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
 Szabó József & Szabó Józsefné
 Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
 Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea



DIAMOND HOLIDAY RALLY

Poreč

QUALIFIERS 09-12 2014.

LEVEL I.

Delitsa Anastasia
Csanádiné Dr. Matuz Csilla
& Csanádi József
Grubišić Vladimir & Grubišić Jasna
Deković Silvano & Deković Nevenka
Iván Ferenc & Ivánné Knopf Mária
Kéri János & Kériné Lukács Piroska
Balatoni Szabolcs
Csécsei László & Csecsei Lászlóné
Szabó Ildikó
Tátrai Csaba & Tátrai-Szűcs Beatrix
Perge Krisztina
Szűts E. Orsolya
Kósa Gergely & Kósa Kovács Andrea
Jović Verka & Mitevski Mijalko
Varga Katalin & Varga István
Baranyai Erzsébet & Sajtár Lajos József
Szabó Krisztina & Szabó Péter
Czövek Zsuzsanna
Sipőczné Nagy Erika & Sipőcz Imre
Walas Eleonóra

Vigassyné Rác Noémi & Vigassy Zoltán
Banáth Tibor
Novák László Zoltán
Bartus Gyula & Bartus Gyuláné
Szlavikné Hofschauer Krisztina
& Szlavik Balázs
Paizs Roland & Paizsné Turi Annamária
Szatmári Ágnes
Jakovljević Martina & Jakovljević Ivan
Ljubinković Ljubomir
Kovácsné Lukács Ágnes
Petrovics Anett & Petrovics Brunó
Čosić Sanja & Mitrović Dejan
Tusainé Bársony Zsanett & Tusai Gábor
Véghelyiné Kanzsalics Mária
& Véghelyi Zoltán
Dr. Deme-Nagy Ágnes
Hadžijašarević Senada
Dr. Đurđević Verica
& Prof. Dr. Đurđević Srđan
Polužić Ivana

Dávidné Csiba Orsolya
& Dávid György Péter
Tóth Mariann
Pataki Zsolt
Tóthné Zavotka Zsuzsanna
& Tóth Zsolt
Szathmáry Alexandra
& Tóth László
Reith Laszlóné
& Reith László
Mócz Zoltán
Oprckal-Rak Andreja
& Rak Igor
Tóth György & Tóth Andrea
Darvasi Róbert
Tóth Roland
Rúzsá Sándorné
Prpić Ines
& Dejanović Jadranko
Dr. Szénainé Kovács Gabriella
& Dr. Szénai László

LEVEL II.

Hajdú József
Korenić Manda & Korenić Ecio
Czuczor Aranka
Ferenc Márta
Kürtös Annamária & Kürtös László
Sziklainé Bán Hajnalka & Sziklai Gábor
Ugrenović Aleksa
Mislyenácné Kelemen Szilvia
& Mislyenác János
Eren Ilona & Rogić Zlatko
Rimócziné Németh Erika & Rimóczy Attila

Alb Attila György & Gara Ágnes
Szabó Dávid
Kedves Ádám & Czilinger Adrienn
Németh Miklósné & Németh Miklós
Havjár Nikoletta
Tímárné Németh Ildikó & Tímár Károly
Glavinić Nevia & Glavinić Marino
Radošević Silvano & Sciuca Urnella
Prpić Miroslav & Prpić Branka
Svrtan Ana & Svrtan Zlatko
Szabó Kálmán & Szabóné Bartha Noémi

Derkusich Milán
& Derkusichné Bakó Margit
Darvasi Róbertné
& Darvasi Róbert
Bán Józsefné & Bán József
Gordos Judit
Borbély Roland & Óbert Ágnes
Kovács István Csabáné
Simonics Erik
Lantos Tiborné
& Lantos Tibor

**NAGY KATALINT ALAPOSAN
MEGPRÓBÁLTA AZ ÉLET. A
BAJBAN SEGÍTSÉG VOLT,
HOGY MEGTAPASZTALHATTA,
A FOREVER ÜZLET OLYAN
PÁRATLAN BIZTONSÁGOT AD,
AMI AKÁR ÉVEKEN ÁT ELKÍSÉRI
AZ EMBERT AKKOR IS, HA NEHÉZ
HELYZETBE KERÜL. MÁRA
SZERENCSÉRE VISSZATALÁLT
RÉGI ÖNMAGÁHOZ, ÉS ÚJRA
SIKERESEN ÉPÍTI ÜZLETÉT.**



Akkor igazán nagy az élmény, ha meg tudod osztani másokkal

Szponzor: Szabó József és Szabó Józsefné **Felsővonal:** Rolf Kipp

A legelején csatlakoztam a Forever céghez, még 1997-ben. Akkoriban az alkalmazottak átlagos életét éltem. Vegyésztéchnikusként dolgoztam egy debreceni kutatólaboratóriumban, mellette angolt tanítottam és szakdolgozatokat gépeltem. Három gyermeket szültem, kétszer elváltam, és ez volt az az időszak, amikor negyvenévesen ott álltam három gyerekkel egyedül, és bármennyire szerettem is a munkámat, az problémát jelentett, hogy a fizetésem semmire nem volt elég.

Az idő és az energia beosztása sem lehetett könnyű így.

Nem is tudom, hogy tudtuk megoldani, hiszen akkor még nem volt mobiltelefon, autó és hasonlók. Kevés idő maradt a gyerekekre, és az sem igazán minőségi. Emellett sokszor sajnós rajtuk csapódott le a sok frusztráció. A családban senkitől sem várhattam segítséget, így inkább kerestem a lehetőségét egy másodállásnak, vagy más munkahelynek, de semmi olyat nem találtam, amivel nem csak kicsit többet kereshettem volna, hanem igazán meg tudtam volna változtatni az életünket. Aztán egy volt gimnáziumi osztálytársam elhívott egy MLM-es előadásra.

Ez még nem a Forever volt...

Nem, de ott megismertem, mi az, hogy multi level rendszer. Engem igazán egyetlen mondat fogott meg, az, hogy tőke nélkül fel lehet építeni egy vállalkozást. Nem akartam én valami nagy vállalkozást, csak hogy ki tudjak alakítani egy normális életet, hogy ne legyenek filléres gondjaim és szabad legyek: ez volt akkor az álomom. A Forever előtt három másik MLM cégnél próbálkoztam, és bár sikereket nem értem el, ez az időszak megerősített abban, hogy számomra ez az egyetlen kiterjesztési lehetőség.

Ha nem voltál sikeres, hogyhogy mégis hittél a dologban?

Láttam, hogy másoknak működik. Apránként amit tudtam, beletettem, rengeteg tapasztalatot szereztem, ez egy óriási tanulási időszak volt. Aztán egyszer egy ismeretlen úriember felhívott, egy ismerősömtől kapta a számomat. Igent mondtam, meghallgattam. Ő volt Szabó Józsi, a későbbi szponzorom. Ahogy megismertem a marketingtervet meg a termékeket, azt éreztem, na végre, ez az, ami számomra működhet. Az eredmények is igazolták, hogy megtaláltam, amit kerestem: három hónap alatt elértem a manageri szintre - bár ezt mindig hangsúlyozom - ebben benne volt az előző két és fél év munkája is.

Mire a negyedik MLM-rendszerhez értél, nem merültek ki a kapcsolataid?

Nem, és erre büszke vagyok. Bárkit felhívtam, nekem mindenki felvette a telefont, hiteles tudtam maradni. Ha láttam, hogy bármennyire is rátermett az illető, de nincs meg a motivációja, akkor nem erőszakoskodtam, legfeljebb azon voltam, hogy a kapcsolat élő maradjon.

Kellett-e módosítanod valamit menet közben?

Folyamatosan azt teszem. Van egy szerintem elég rossz tulajdonságom: nem száz, hanem százötíz százalékosan akarok mindent csinálni, és sokszor elveszek benne. Mindig jobbat, többet akarok.

A manageri után nem vártott magára soká a Senior szint sem, majd négy év múlva következett a Soaring.

Így van, Magyarországon négy, és Romániában egy lábbal, utóbbi hatalmas csoporttá nőtte ki magát. A netes statisztikákból most már sok minden tudható. Én is





megdöbbentem, mikor szembesültem vele, hogy több mint százezer ember van a hálózatomban, több mint kétezer manager. És mindez úgy, hogy találtam öt embert, aki üzletet akart építeni, aki meg akarta változtatni az életét.

Változtál-e te magad?

Emberileg nagyon remélem, hogy nem. Felelősségben, meg abban, hogy még többet kell tanulni, még jobban oda kell tenni magam, abban mindenképp. Itt Magyarországon és Romániában is több Soaring munkatársam van mélységben – Dr. Bagoly Ibolya és Csuka György például Nyíregyházán építettek fel egy nagyon jó és stabil csapatot, Gyulán pedig Lukácsi Ágnes és Dr. Németh Endre, ez utóbbi a magyarországi hálózatom legjobban teljesítő csapata, Romániában pedig Szabó Éva, Kele Mónika és Nagy Ernő által jött létre egy hatalmas hálózat. Ezúton is köszönöm minden vezetőmnek a munkáját! Azért, hogy ők elfogadjanak, meg magamnak is megfelelek, próbálok lépést tartani, képezni magam, hogy mint felsővonal, még mindig tudjak segíteni nekik.

Egykor a kitörési lehetőséget kerested. Mit találtál meg mostanra?

Nekem az anyagi biztonság volt az első cél, a másik az utazás, de sosem volt rá lehetőségem. Mára nagyon sok országban jártam, 2002-ben elmentünk az első luxus hajóutazásra, azóta ez lett a kedvencünk, szinte minden évben választunk egyet. A párom másik otthona Ausztrália, ott is többször voltunk már, három hónapokra.

Melyik mondat adta neked valaha a legnagyobb lendületet?

Szabó Józsiától kaptam, még ma is a fülemben cseng: „Kati, meg tudod csinálni.” Ez örült erőt adott. Nagyon sok előadást tartottunk együtt, az ő hite nagyon sok embernek adott erőt.

Marikától ellestem az első tréningek rendezését, majd olyan rendezvényeket szerveztünk együtt, mint a máig emlegetett első farsang Debrecenben. Jó érzés visszagondolni ezekre az időkre!

Ezek szerint magadtól nem hitted el, hogy mindez sikerülhet?

Voltak kétségeim: Biztos, hogy én is sikeres lehetek? Biztos, hogy három gyerek mellett? Elég jó vagyok ehhez? Túl sokat szerencsére nem volt időm gondolkodni rajta, mentem, csináltam, amennyi időm csak volt. Amikor pedig jönnek az eredmények, az megerősíti az embert.

Milyen volt újra és újra minősülni?

Leírhatatlan érzés, amikor az ember tervez valamit, és eléri. Az pedig óriási pluszt ad, hogy ha én minősülök, az azt jelenti, hogy egy újabb ember minősült alattam, egy újabb embernek tudtam segíteni. Mindegy, hogy utazás, anyagi siker, üzleti siker vagy egy rácsodálkozás... akkor igazán nagy az élmény, ha meg tudod osztani másokkal. És ebben az üzletben ez lehetséges.

Mi az, ami másolható, másolandó belőle, ha a te csapatodról beszélünk?

Ne az legyen a fő szempont, hogy te mit akarsz, figyelj oda a másikra, hogy neki mi lenne a jó. Hogy aztán ehhez milyen módszert használj, az már lehet különböző, én nem szeretek sablonokat tanítani. A másik a hosszú távra tervezés: legyen olyan célod, ami megmozgat, aminek érdekében ha bármi rossz történt, képes vagy felállni, túllépni rajta és menni tovább.

Neked ez a próbatételed igazán kemény volt.

1997-től addig a pontig úgy éltem meg mindent, mint egy tündérmesét. Tudtam segíteni édesanyámnak (most nyolcvanhárom éves és teljesen aktív), a gyerekek jól tanultak, én bejártam a világot, lett autóm, ott voltam a rally-ken,





megtaláltam a páromat, azt is a cégnek köszönhettem. A nagylányomtól lett két fiú unokám. Aztán 2006-ban, pár nappal egy Amerikába indulás előtt, egyik pillanatról a másikra kiderült, hogy a lányom nagyon beteg. Persze lemondtam az utat, csak ő volt a fontos. Mindent megpróbáltunk, amit lehetett, de 2008-ban mégis elvesztettem. Aztán még öt évig próbáltam felfogni és túlélni, azt, amit szinte lehetetlen. Most már időnként sírva, időnként nem sírva, de tudok róla beszélni. Ez az igazi oka annak, hogy hét évre eltűntem az üzletből. Korábban az én motivációm a pénz és az utazás volt, és arra nem gondoltam, mi van, ha baj történik. De az, hogy egy ilyen helyzetben nem kellett dolgoznom, mellette lehettem, mindent meg tudtam adni neki, ami csak segíthetett, csak most tapasztaltam meg, hogy milyen nagy dolog. Utána is kaptam időt, hogy fel tudjam dolgozni, ami történt. Úgy, hogy hét év teljesen kiesett, nem dolgoztam, de a korábban felépített hálózat forgalma után a Forever folyamatosan kifizette a jutalékomat, és az anyagiak miatt nem kellett aggodnom!

Hogyan sikerült felállni?

2013-ban egy nagyon régi munkatársam, Simó Károly jelentkezett, hogy szeretné felépíteni ezt az üzletet, a segítségemet kérte, és nem mondhattam nemet! Olyan szeretettel fogadtak, hogy az nagyon jó érzést adott. Látták, hogy újra ott vagyok, egyre több felkérést kaptam, és így lassanként visszafolytam az üzletbe.

Kicsit úgy hangzik, mint egy terápia.

Az is volt. Ki tudtam várni azt az időt, hogy újra emberek között legyek, beszélgessek, elkezdjek élni. Hamar rádöbentem, hogy közben az üzletépítés teljesen megváltozott, bejött az Internet, a Facebook, a YouTube, új módszerek, új kihívások:

ez is nagy lendületet adott. Újra elkezdtem rendezvényt szervezni, próbálok segíteni a csapatnak, amiben tudok. A Hajdúszoboszlón megrendezésre kerülő 2 napos tréning egyre sikeresebb, egyre nagyobb létszámmal dolgozunk. Az a célunk, hogy minél több kulcsembert kerüljön ki innen, bármelyik csoportban is legyen. Úgy gondolom, hogy nagyon jó kapcsolatot sikerült kialakítani a régióban dolgozó vezető munkatársakkal. Berkics Miki után szabadon: A hullám minden hajót felemel! Tehát ezen mindenki csak nyerhet!

Jönnek a pontok is szépen...

Mielőtt leálltam, mindig megvolt az 1500 pontom, azóta most sikerült először újra. Köszönöm a csapatomnak, hiszen ez közös eredmény. A múlt évem az alapozásról szólt, az új rendszerek felállításáról, az idej pedig a stabilizálásról és arról, hogy az újakra, elsősorban a fiatalokra koncentráljunk. Köztük a fiamra, aki most huszonnégy éves, és pár hónapja kezdte építeni az üzletet.

További szintek nem foglalkoztatnak még?

Nem igazán. Nálam ez fordítva megy. Ha a fiamnak sikerül manager szintre kerülni, és majd a többieknek is, akkor ez automatikusan elhozza az én előrelépésemet is. Nekem most fontosabb az ő sikerük. Ez az üzlet megadott nekem mindent, amire nagyon vágytam, és most már nem is vagyok fiatal – a közösségért végzett munka jobban mozgat. Bár az fontos, hogy ami megvan, az legyen stabilabb, és továbbra is biztosítsa azt a kereseti szintet, amit eddig.

Amióta „visszatértél”, milyen visszajelzéseket kapsz?

Kedvenc régi testvérvonalam, barátom, Dr. Kassai Gabriella mondta: „ugyanazt a tüzet, lelkesedést látom benned, mint tizenhat éve”. És így is érzem én is!



KÖZPONTI KÖZLEMÉNYEK

Társaságunk www.foreverliving.com címen elérhető honlapján forgalmazóink a „FORGALMAZÓI BEJELENTKEZÉS”-re kattintva (a belépéshez szükséges jelszót és felhasználónevet az it@flpseeu.hu címre küldött e-mail-ben kérhetik) többek között az alábbi hasznos információkat érhetik el: napi ponteredményeik, internetes áruház, havi bónuszszámolás. Egyéb marketinganyagok, információk is találhatóak a honlapon: folyóiratunk, eseménynaptár, ösztönző programjaink leírása, letölthető formanyomtatványok, oktatási anyagok, katalógusok, nemzetközi üzletpolitikánk. Nemzetközi YouTube csatornákat a www.youtube.com/user/AloePod címen érhetik el.



MAGYARORSZÁG

Budapesti Központi Főigazgatóság:

1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu
Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995
Levelezési cím: 1439 Budapest, Pf.:745.

Ország igazgató: dr. Milecz Sándor: +36 1 297 1995, mobil: +36 70 316 0002

Főigazgató: Ladák Erzsébet: tel.: +36-1-269-5370/160-as mellék,
mobil: +36-70-436-4230;

Főigazgató-helyettes: Kismárton Valéria 130-as mellék,
mobil: + 36 70 436 4273

Szecei Aranka: 136 mellék, mobil: +36 70 436 4229;

Csábrádi Ottilia: 135 mellék, mobil: +36 70 436 4227

Kommunikációs osztályvezető: Petróczy Zsuzsanna Oxána: 131-es mellék,
mobil: +36-70-436-4276

Oktatás és Fejlesztési Osztály (FLP TV): Berkes Sándor, 133. mellék,

mobil: + 36 70 436 4213, Dr. Karizs Tamás, mobil: + 36 70 436 4271

Teremfoglalás/Pontérték nélküli termékek: Nagy Adrienn, mobil: + 36 70 432 4272

INGYENES KÉPZÉS a Nefelejcs utcában, a Sonya házikóban kedden és csütörtökön 10^h-kor. Jelentkezés Forever flottatelefonon: Ungár Kata +36 30-331-1883.

TERMÉKRENDELÉS

Telefonon, telecenterünknel:

Hétfőn: 8:00-19:45-ig; keddtől - péntekig: 10:00-19:45-ig;
pénteken: 10-17:45-ig hívható számaink:

Tel./Mobil: +36-1-297-5538; +36-70-436-4290; +36-70-436-4291

Díjmentesen hívható vevőtételek ("zöld") szám: +36-80-204-983

Hétfőn: 12:00-19:45-ig; keddtől - péntekig: 10:00-17:45-ig

hívható számaink: Tel.: +36-70-436-4294; +36-70-436-4295

A telecenter e-mail címe: telecenter@flpseeu.hu

Internetes áruházunkban

www.foreverliving.com vagy www.flpshop.hu

Az internetes áruház ügyfélszolgálatának elérhetőségei:

tel: +36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286,

e-mail: webshop@flpseeu.hu

A telecenter és az internetes áruházat működtető vevőszolgálat vezetője:

Malik Melinda, mobil: +36-70-436-4240

A telefonon vagy interneten megrendelt termékeket futárszolgálattal két napon belül – időpont-egyeztetéssel – házhoz szállítjuk. Az 1 cc vagy afeletti értékű vásárlás szállítási költségét társaságunk átvállalja.

2015-ÖS ÉVI KÉPZÉSI PROGRAMTERV:

Siker Napok:

március 21., május 16., július 18., szeptember 12., november 14.

Egészségnap május 17.

2 napos képzések:

február 14-15., június 13-14.

Gyémánt Holiday Rally: október 2-3.

TOVÁBBÉRTÉKESÍTÉS, REKLÁMOZÁS

Termékeink és marketinganyagaink továbbértékesítése tilos internetes felületeken. Üzleten vagy irodán belül bemutatathatók és értékesíthetők a termékek a Nemzetközi Üzletpolitikánk 16.02 (h), (i), (j) és (k) pontja alapján. Forgalmazói tevékenységgel kapcsolatos reklámozási és saját honlap készítésére vonatkozó szabályok a 16.02. (h), illetve a 17.10 pontban található.

FORGALMI ADATOK

lekérdezésére az alábbi módokon van lehetőség:
– interneten: a www.foreverliving.com honlap forgalmazói részében,
– a Forever Telefon szoftverben,
– az FLP360 internetes szolgáltatással,
– és központjainkban: magyarországi partnereink a +36-1-269-5370-es számon, régióink többi országából pedig a +36-1-332-5541-es számon.

Operatív Igazgatóság:

1184 Budapest, Nefelejcs u 9-11. Tel.: + 36 1 297 1704

+36-70-436-4288, -4289

General manager: Lenkey Péter: mobil: +36 70 436 4279

Asszisztens: Varga-Berecz Klára, tel.: 192. mellék, mobil: +36 70 436 4281

Asszisztens: Vékás Kovács Mónika, tel.: 191-es mellék, +36-70-436-4239

Pénzügyi igazgató: Rókasné Véber Gabriella: tel.: +36-1-269-5370/171-es mellék, mobil: +36-70-436-4220

Pénzügyi recepció: mobil: + 36 70 436 4256

Controlling igazgató: Suplicz Zsolt: tel.: +36-1-269-5370/181-es mellék,
mobil: +36-70-436 4194,

Nefelejcs utcai vevőszolgálatunk és raktárunk nyitvatartási rendje:

H-CS: 10-19:45, P: 10-17:45, minden hónap utolsó hétköznapi munkanapján minden esetben 8-20 óráig,

Vevőszolgálati vezető: Malik Melinda, mobil: +36-70-436-4240

Debreceni Területi Igazgatóság: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.

Tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187 Nyitva tartás: H: 12-20 óráig,

K – P: 10-18 óráig (a számlázás zárás előtt 30 perccel befejeződik).

Területi igazgató: Pósa Kálmán, mobil: +36-70-436-4265

Szegedi Területi Igazgatóság: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,

Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342 Nyitva tartás:

H: 12-20 óráig, K – P: 10-18 óráig (a számlázás zárás előtt 30 perccel befejeződik).

Területi igazgató: Radóczki Tibor

Székesfehérvári Területi Igazgatóság: 8000 Székesfehérvár, Várkörút 17.

Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, fax: +36-22-503-913

Nyitva tartás: H: 12-20 óráig, K – P: 10-18 óráig (a számlázás zárás előtt 30 perccel befejeződik).

Területi igazgató: Kiss Tibor

Rendkívüli nyitva tartás: Termékarúsítás illetve termékrendelés magyarországi képviselőinken és telecenterünknel minden olyan hónap utolsó szombatján, amely után abban a hónapban már nincs munkanap: 12-20 óráig. Ezen alkalmak pontos időpontját honlapunkon és képviselőinken minden alkalommal meghirdetjük.

2015. február 28-án, szombaton rendkívüli nyitva tartás magyarországi képviselőinken, 12.00-tól 19.30-ig.

Forever Resorts Teleki-Degenfeld Kastélyszálló, 3044 Szirák, Petőfi u. 26.,

tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285 www.kastelyszirak.hu

Sasfészek Étterem, tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszekerterem.hu.

A Forever Resorts magyarországi intézményeinek ügyvezető igazgatója Lenkey Péter, operatív igazgató Király Katalin, marketing és értékesítés igazgató Mocsnik Tamás.

Orvos szakértőink: Siklósné dr. Révész Edit, a Forever Magyarország Orvos Szakmai Bizottságának elnöke, dr. Kassai Gabriella: 70/414-2335; dr. Mezősi László: 70/779-1943; dr. Németh Endre: 70/389-1746; dr. Samu Terézia: 70/627-5678, Független orvos szakértő: dr. Bakanek György: 70/414-2913

OBAVJEŠTENJA OBVESTILA NJOFTIME



SRBIJA

Beogradska kancelarija: 11010 Beograd, Kumodraška 162.
tel.: +381-11-397-0127, fax: +381-11-397-0126,
imejl: office@flp.co.rs
Predaja narudžbi: naručivanje@flp.co.rs
Radno vreme: ponedjeljak, utorak i četvrtak 12:00-20:00,
sreda i petak 09:00-17:00, svake posljednje subote u mesecu
i tokom Dana uspeha 9:00-13:00
telecentar: +381-11-309-6382
Sonya salon lepote 065 394 1711

Niška kancelarija: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1,
tel: +381-18-514-131; fax: +381-18-514-130,
imejl: officenis@flp.co.rs
Radno vreme: ponedjeljak i četvrtak 11:00-19:00,
Utorak, sreda i petak 9:00-17:00
Svake posljednje subote u mesecu 9:00-13:00

Horgoška kancelarija: 24410 Horgos, Bartok Bela 80.
tel./fax: +381-24-792-195,
imejl: tinde.szolnoki@flp.co.rs
Radno vreme: ponedjeljak - petak 8:00-16:00.
Svake posljednje subote u mesecu 9:00-13:00.

Regionalni direktor: dr. Branislav Rajić
Medicinski stručnjaci: dr. Biserka Lazarević
i dr. Predrag Lazarević: +381-23-543-318
Utorkom i petkom 14:00-16:00

Dani uspeha: 22. 03., 24. 05., 21. 06., 20. 09., 29. 11.,



CRNA GORA

Podgorička kancelarija: 81000 Podgorica,
Ulica Serdar Jola Piletića 20. Poštanski fah 254,
tel: +382-20-245-402, fax: +382-20-245-412
Radno vreme ponedjeljkom: 12:00–20:00
ostalim radnim danima: 9:00–17:00
Svakog meseca posljednja subota je radni dan,
radno vreme subotom: 9:00–14:00

Medicinski stručnjak, dr. Nevenka Laban: +382-69-327-127
imejl: 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: ponedjeljek od 12. do 20. ure, torek, sreda,
četrtak, 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: ponedjeljek–petek od 9. do 17. ure
E-naslov: lendva@forever.si

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

Dnevi uspeha: 14. 03., 21. 11.,



HRVATSKA

Zagrebački ured: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16
Telefon: + 385 1 3909770; 3909773 ili 3909775;
Faks: + 385 1 3909 771
Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak od 09:00 do 20:00
utorak, srijeda i petak od 09:00 do 17:00

Riječki ured: 551000 Rijeka; Strossmayerova 3a.,
Tel: + 385 51372 361; Mob: + 385 91 4551 905,
Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak 12:00 - 20:00,
utorak, srijeda i petak 09:00 - 17:00

Područni direktor: Mr.sc. László Molnár
Naručivanje e-mailom: foreverzagreb@gmail.com
Medicinski stručnjaci: Dr. Ljuba Rauški Naglič,
mob: + 385 91 5176 510 - neparni datumi 17:00 -20:00.,

Edukacije u uredima Zagreb i Rijeka: ponedjeljak i četvrtak od 18:00h
Web adresa: www.foreverliving.com - birajte hrvatski jezik
Na stranici www.foreverliving.com možete napraviti web
narudžbu proizvoda

Telefonski liječnici: Dr. Zoran Vrcić: + 385 91 5176510
– ponedjeljak od 16:30 do 18:30 Četvrtak od 16:30 do 19:30
Dr. Draško Tomljanović: + 385 91 4196101 – utorak od 14:00 do 17:00

Dani uspješnosti: 14. 03., 30. 05., 17. 10.,



SHQIPËRIA

Zyra e Tiranës: Tiranë, Fuat Toptani 1/5.
Tel./Fax: +355 44 500 866
Hapur: ditët e punës 9.00-13.00 dhe 16.00-20.00

Drejtor Rajonal: Attila Borbáth
cel: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293
Shef Zyre: Xhelo Kiçaj; Cel: +355 69 40 66 811,
e-mail: flpalbania@abcom.al



KOSOVA

Zyra e Prishtinës: Prishtinë Rr. Azem Hajdari br. 32.
tel.: +377 44 50 3911
hapur gjatë ditëve të punës: 10.00-16.00.
Derjtor rajonal: Attila Borbáth
Cel: + + 355 69 40 66 810

flpkosova@kujtesa.com



BOSNA I HERCEGOVINA

Bijeljinska kancelarija: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3.
tel.: +387-55-211-784, +387-55-212-605, fax: +387-55 -221-780
Radno vreme, radnim danima: 9:00–17:00
Imejl adresa: forever.flpbos@gmail.com
Regionalni direktor: dr. Slavko Paleksić

Sarajevska kancelarija: 71000 Sarajevo,
Džemala Bijedića 166 A.
tel.: +387-33-760-650, +387-33-470-682, fax: +387-33-760-651
Radno vreme: ponedjeljak, četvrtak, petak 09:00–16:30,
utorak, sreda 12:00–20:00
Imejl adresa: flpm@bih.net.ba
Rukovodilac ureda: Enra Ćurovac-Hadžović

Dani uspeha: 23. 05., 31. 10.

NOVI ZAMAH

DAN USPJEŠNOSTI 17.1.2015.

Pozornica dvorane poslovnog centra Almeria prekrasno je dekorirana FIT i C9 paketima. Suradnici su došli u velikom broju iz svih dijelova Hrvatske. Siječanj je – početak godine i osjeća se optimizam suradnika i želja da se u novoj godini ostvare Veliki snovi. Ciljevi su sigurno već zacrtani, sada ih treba i ostvariti. Dan uspješnosti edukacija je koja nam pomaže da učeći od najboljih olakšamo ostvarenje naših ciljeva i snova. Pozornicom su najprije prodefilirali oni najuspješniji – od managera do soaring managera, eagle i senior eagle managera.

Naši voditelji su Dijana i Damir Parać, manageri iz Zagreba. Upoznali su Forever u 12 mjesecu 2012. godine. Nakon sedam mjeseci postali su manageri i stvorili izvrsnu strukturu. Njihov posao je Forever. Nakon pozdrava prisutnim suradnicima i gostima – direktor hrvatskog ureda mr. László Molnár upoznao nas je sa novostima koje su se dogodile

u ovih par mjeseci od zadnjeg Dana uspješnosti. Noviteta je mnogo; od promjene Poslovne Politike, web stranica, responzoriranja. Tu su i mogućnosti osvajanja odlaska na seminare u Singapur, Poreč, Dijamantne obuke u Budimpešti. Forever nudi velike mogućnosti – samo ih treba iskoristiti. Učenje na ovakvim seminarima je dobar način za pokretanje velikih snova. Prošlu godinu završili smo s najboljim rezultatima do sada. Uхватimo zamah da ova godina bude još bolja. Tu su sjajni proizvodi, izvrsna Poslovna politika i sjajan tim ljudi koji će Vam pomoći da svoje ciljeve i ostvarite.

Na pozornicu je potom pozvao zemaljskog direktora dr. Sándora Milesza. Dr. Milesz je pozdravio sve prisutne suradnike i pohvalio njihov prošlogodišnji rad i uspjeh te poželio još uspješniju godinu. Kao regija godinu smo završili na sedmom mjestu – što je izvrstan rezultat. Jedna smo od 14 zemalja od 44





zemlje EU koja je godinu završila u pozitivu. Naš rast je 11%. Idemo dalje i bolje. Otvaraju se nova tržišta. Svoj rad trebamo bazirati na četiri bitne točke. Aktivnost - odnosno 4 CC su prva, potom prodaja paketa posebice C9, Fit i Vital 5. Prodaja paketa uvelike utječe na rast prometa. I zadnja dva su poticajni programi – Eagle manageri i Cearman's Bonus.

Dr Milesz i direktor Molnár potom su podijelili značke novim supervizorima i asistent managerima. Zaista impresivan broj novih kvalificiranih. Zajedno sa svojim sponzorima veselili su se svojim značkama.

Slijedilo je predavanje našeg gosta iz Novog Sada, managera Siniše Blaškovića o Paketima C9, F1 i Vital 5. Predavanje je započeo pregledom paketa Vital 5 – korisnosti proizvoda, načinu preporuke i upotrebe. Kako izgledati bolje i osjećati se odlično uz izvrsne C9 F1 i F2. Kako se promijeniti i postići skladnu figuru. Započnite već danas transformaciju svog tijela – poručio je Siniša-. Hvala mu na izvrsnom predavanju.

U zabavnom bloku gost nam je bila bivša članica grupe Feminem Ivana Marić. U pratnji izvršnog Zlatana Došlića uživali smo u pjesmama Doris Dragović i Magazina. A neki su i zaplesali.

Ranko Končalović – konzultant i trener – komunikolog, održao nam je izuzetno zanimljivo predavanje - Razgovor s ogledalom. Najveća zapreka uspjehu i naš najveći neprijatelj smo sami sebi. Kako raditi na sebi, kako se promijeniti i razmišljati drukčije i koja je formula uspjeha – pokušao nam je objasniti g. Ranko. Teže je biti neuspješan nego uspješan. Uspjeh je i sreća. Uspjeh je PRILIKA + SPREMNOST. Prilika je FLP, a spremnost sam JA sam. Hvala g. Končaloviću na motivirajućem predavanju.

Slijedile su dodjele priznanja managerma, osvajačima Auto programa, putnicima na Global Rally, Top 10 – Conquistador, 60+. i novim Soaring managerima Mandi i Eciu Korenić. Svi osvajači dokaz su da je samo nebo granica. Pozornica je bila premalena da bi na nju stali najuspješniji suradnici iz cijele Hrvatske.





Nakon pauze opet smo mogli uživati i zapjevati uz Ivanu Marić i Zlatana Došlića. Oprostili smo se od njih uz Oliverovu – Vjeruj u ljubav.

Nikoleta Vujović već dvadeset godina predaje metode osobnog razvoja i načine korištenja potencijala vlastitog uma. Ovo je predavanje kakvo nemamo priliku često čuti. Kako promijeniti navike i kako one u stvari nastaju. Velika je moć naših misli koje s vremenom postaju automatizam. Treba se pokrenuti, treba imati vjeru i očekivanja i ići ka postizanju cilja. Tu nestaju svi strahovi. Izuzetno zanimljivo predavanje. Zahvaljujemo Nikoleti koja nas je potaknula na razmišljanje.

Novi manager Zlatko Rogić ispričao nam je svoju priču. Posebnu priču. Priču koja nas je sve dirnula u srca. Priču o uspjehu, poslu i lijepom životu koji je prestao..iznenada. Zlatko je obolio, posao je stao, obitelj se raspala. Doživio je osobni brodolom. I tada shvatio da ako tuguje nad svojom sudbinom i radi iste stvari svaki dan – nema rezultata. Treba nešto mijenjati. I u tome mu je pomogao bračni par Jurović. Imenjak Zlatko vjerovao je u njega više nego on sam. Bio je uporan i promijenio mu život naglavačke. Sada ima snove. Na novom je početku. Uz svoje sponzore može ostvariti sve. Čestitamo Zlatku i želimo puno uspjeha u radu i životu.

Slijedi dodjela osvajačima značke – asistentima supervizorima. Osobe koje su u dva mjeseca ostvarile kvalifikaciju i danas su mogli uživati u ovim prekrasnim predavanjima i druženju. Na pozornici je bilo gotovo pola dvorane, mnoga nova lica što nas ispunjava zadovoljstvom i ponosom. Naš zadnji predavač je soaring manager – Zlatko Jurović. Njegova predavanja su posebna. Red smjeha, red prekrasnih misli. Iskustva s terena. Zlatko je započeo predavanje s filmom koji nas je potaknuo na to da dobro razmislimo što u životu nismo napravili a trebali smo. Postanite najbolja verzija sebe – podučio nas je Zlatko. On je sretan čovjek, jer pomaže ljudima u rješavanju problema. On radi za svakoga veliku stvar. Daje mogućnost i financijskog blagostanja i uvijek je tu za svakog suradnika. Rad sa srcem i smiješkom – to je Zlatko. To mogu samo veliki ljudi poput njega. Hvala Zlatko. Uvijek si nam velika motivacija.

Zahvaljujemo svim predavačima i želimo svima još uspješniju 2015. godinu. Posjećujte naše edukacije, učite od najboljih. Oni su tu za Vas.

Direktor:
Mr. sc. László Molnár,
dipl. inž.



21 MARS 2015

Success Day



DR. MILESZ SÁNDOR
Drejtor i Përgjithshëm
FJALA E PËRSHËNDETJES



DREJTUES
TË PROGRAMIT
**IMRE PAPP DHE
ANIKÓ PÉTERBENCZE**
– Soaring Menaxherë



SINISA BLASKOVIC
Menaxher
F.I.T. PROGRAM DIETE
DHE LËVIZJE



**ILDIKÓ TÍMÁRNÉ NÉMETH
DHE KÁROLY TÍMÁR**
Menaxherë
ÛZLETËPÍTÉS
CSALÁD MELLETT
VIDÉKEN



ANNA EDINA PATKÓS
Senior Menaxher
MENDO GJËRA
TË MËDHA
– BIZNESI ME KUTINË!



DR. NIKOLETT DÓSA
Senior Eagle Menaxhere
ME F.I.T. EDHE SI
MENAXHER EAGLE

KUALIFIKIMI SUPERVIZORËVE, ASISTENT MENAXHERËVE,
KLUBIT TË CONQUISTADORËVE, FOREVER2DRIVE,
DHE MENAXHERËVE LEADER
KUALIFIKIMI I ASISTANT SUPERVIZORËVE



**RÓBERT VARGA DHE
TÍMEA VARGA-HORTOBÁGYI**
Menaxherë Diamant-Zafir
MUND TA ARRISH VËRTET!

FOREVER

Botues: Forever Living Products Hungari Shpk. Redaksia: FLP Hungari Shpk. 1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. Tel: (+36 1) 269 53 70 Fax: (+36 1) 297 1996
Kryeredaktor: Zsuzsanna Petroczy, Redaktor: Valeria Kismarton, Kalman Posa Layout, përgatitje për shtypje: Crossroad Consulting Shpk. Përkthim, redaktim: Mimoza Borbáth,
Xhelo Kicaj (shqip), Babity Gorán Vladimír, Žarko Anić Antić (kroat), Babity Gorán Vladimír, Dragana Meseldžija (serb), Jolanda Novak Csaszar,
Biro 2000 Ljubljana (sloven) Shtypshkronja: Palatia Nyomda és Kiadó Shpk. U përgatit në 30500 kopje. Për përmbajtjen e artikujve përgjegjësia
është e autorëve. Çdo e drejtë mbrohet!

www.foreverliving.com

FLP i kushton vëmendje të veçantë ruajtjes të mjedisit. Revista Forever botohet në letër të cilësisë FSC të posaçme për mjedisin dhe me origjinë nga administrimi i pyjeve të rikutivuar dhe speciale për mjedisin.



Lifestyle



Çfarë duhet të dimë për fibrat...

Studimet dhe përvoja e shkencës ushqimore vërtetojnë se konsumimi i fibrave bimore ka një rol vendimtar për ushqyerjen e shëndetshme. Por rëndësia biologjike e ushqyerjes nuk qëndron në dhënien e energjisë, apo duke kërkuar kompensimin e komponentëve të domosdoshëm për organizmin, por në rolin e tyre për funksionimin normal të sistemit tretës.

Të gjitha ato lëndë që formojnë murin e qelizave bimore (si celuloz, hemiceluloz, lignin, pektin) quhen fibra bimore, që organizmi i njeriut nuk është në gjëndje ti tretë. Karbohidratet e molekulave të mëdha të fibrave me origjinë bimore, u rezistojnë enzimave tona tretëse dhe mbrijnë në zorrën e trashë të pandryshuara. Fibrat ndodhen vetëm në ushqimet bimore si llojet e drithërave, zarzavatet, frutat dhe farërat e ndryshme; ato nuk gjenden në produktet me origjinë shtazore.

Është zbuluar një vartësi midis ushqyerjes me mungesë fibrash dhe zhvillimit të një numri sëmundjesh. Në radhë të parë duhet patur parasysh për sëmundjet e zorrës së trashë (si kapsllëku, bëlfaq kiboltosulása, tumorit apo kancerit të zorrës së trashë), por mungesa e fibrave ka rol edhe për shëndoshjen e tepërt, për diabetin apo për sëmundje që shoqërohen me rritje tensioni. Në vendet e zhvilluara është karakteristike konsumimi i gjithsejt 15-20 gram fibra, kur nevoja ditore është për 30-40 gram në ditë, pra në fakt duhet dyfishi i asaj që konsumohet.

Fibrat mund të ndahen në dy grupe, në përgjithësi të përziera në ushqimet tona, por që kanë përqindje në raporte të ndryshme.

1. Fibrat që nuk treten në ujë, quhen edhe fibra të patretëshme, sepse këto organizmi nuk i shfrytëzon dhe nga organizmi largohen të patretura. Avantazhi i tyre është që të japin ndjenjën e ngopjes, zgjasin kohën e tretjes dhe kështu ndihmojnë atë.

Këto fibra lidhin ujin, por nuk treten në të, vetëm thithin atë dhe fryhen. Ato pengojnë kështu marrjen e ushqimit të tepërt,

prandaj dhe luajnë një rol të rëndësishëm në dieta, dhe me ngopjen nuk ndajmë dëshirën për marrjen e kalorive të tepërta. Fibrat e patretshme në ujë, ngadalsojnë kalimin e ushqimit në traktin e sipërm të zorrëve dhe e përshpejtojnë atë në traktin e poshtëm, me këtë ndihmojnë lëvizjen e jashtëqitjes duke penguar në mënyrë efikase absorbimin e lëndëve helmuese nga organizmi. Me lidhje (bashkimin) me ujin ato përmirësojnë gjëndjen e zorrëve, peristaltikën e zorrëve dhe lehtësojnë jashtëqitjen e fekaleve. Në fibrat e këtij lloji bëjnë celuloza, lignin dhe hemiceluloza.

2. Fibrat e tretshme në ujë, treten lehtë në ujë, dhe kanë ndikim pozitiv në tretje duke ngadalësuar procesin. Ato lidhen me ujin dhe lëndë të tjera ushqyese, dhe ndihmojnë transportin e lëndëve ushqyese drejt sistemit të zorrëve. Rregullojnë kohën e kalimit dhe ndihmojnë në largimin e mbetjeve të jashtëqitjes. Marrin pjesë në funksionimin normal të sistemit të imunitetit, sepse shërbejnë si ushqyes por edhe ngjiten në sipërfaqen e zorrëve si bakterie të dobishme të zorrëve duke kontribuar në ruajtjen e ekuilibrit të florës së zorrëve.

Ato lidhen edhe disa lëndë kancerogjene, prandaj dhe kanë rëndësi në parandalimin e e formimit të tumoreve (sikurse janë kanceri i zorrës së trashë dhe i anusit).

Kanë efekt pozitiv dhe qetësues për mukozën e irituar të zorrëve duke shëruar pak a shumë dëmtimet e cipës të zorrëve.

Fibrat e tretshme në ujë me vetitë e tyre të lidhjes me lëndët helmuese luajnë rol pozitiv edhe në infeksione të ndryshme apo në rast heqje barku. Në fibrat e tretshme në ujë mund të





radhiten lëndët e mëposhtme: dextrin, pektin, gumiarabikum, tërshëra, inulin, fruktooligosaharidet, beta glukuan, dhe një pjesë e hemicelulozave. Fibrat e tretshme në ujë, pjesërisht janë në gjëndje të zbërthehen në bakteriet e zorrëve dhe gjatë këtij procesi krijohen acidet dhjamore të vargut të shkurtër të karbohidrateve, që janë shumë të rëndësishme për organizmin tonë.

Në raste dietash fibrat pengojnë marrjen e energjisë së tepërt, duke u konsumuar para ngrënies, ato pakësojnë ndjenjën e urisë, në sipërfaqen absorbuere të zorrëve të holla, duke marrë kështu më pak energji, gjë që ndihmon për uljen e peshës trupore, dhe nga efekti i tyre laktik hamë më pak ushqime gjellë të pasura në energji. Pra fibrat kanë efekt të uljes të oreksit, dhe janë një plotësues jashtzakonisht i mirë i kurave të uljes në peshë. Në rast dietash rekomandohet që për çdo 1.000 kalori të marra, në organizëm të mbrijnë minimumi 20 gram fibra. Nga një numer studimesh, ndërmjet tyre edhe studimet e "The American Journal of Clinical Nutrition" tregojnë se fibrat e tretshme ulin kolesterolin në gjak dhe nivelin e kolesterolin LDL, prandaj nga 1997 Drejtoria Amerikane e Ushqimit dhe Ilaçeve (FDA) ka miratuar ushqimet që përmbajnë fibra të tretshme, sepse kjo lidhet me shëndetin, dhe pakëson rrezikun e sëmundjeve të zemrës, duke ndihmuar në shëndetin e zemrës dhe të sistemit të venave. Ato luajnë rol të rëndësishëm edhe në lidhjen e acideve të tëmthit që janë me shumicë, gjë që rezultojnë në thithjen e më pak kolesterolit të keq. Pengon thithjen e yndyrave dhe të karbohidrateve duke ndihmuar në këtë mënyrë në nivelin normal të sheqerit në gjak, duke mbrojtur edhe më tej organizmin nga dhjamosja, nga diabeti, dhe nga komplikacionet e zemrës dhe të sistemit të venave. Me lidhjen e fibrave me ujë bëhet në formë qulli përmbajtja e zorrëve dhe ngadalsohet kalimi i shpejtë i karbohidrateve në rrymat e gjakut. Në qoftë se ushqimi ynë përmban në raportin e duhur fibrat ushqimore të tretshme në ujë, atëherë mund të ulet me sukses indeksi glicemis, dhe kështu nuk shkakton ngritjen e nivelit të sheqerit në gjak. Fibrat e tretshme ngadalësojnë

tretjen dhe absorbimin e glukozës, gjë që mund të pakësojë sasinë e ilaçeve të nevojshme. Me pakësimin gradual të fibrave pakësohet nevoja për insulinë, përmirësohet metabolizmi, ulet ngritja e papritur e nivelit të sheqerit në gjak që ndodh pas ngrënies dhe luhatjet e nivelit të sheqerit në gjak, gjë që vonon edhe krijimin e komplikacioneve të sistemit nervor dhe të venave.

Më tepër se 60 vëzhgime të kontrolluara vërtetojnë se konsumimi i rregullt i fibrave të tretshme edhe në rastin e diabetit të llojit të 2-të, është i sigurtë, suportohet mirë, përmirëson kontrollin e glicemisë, dhe ekuilibron nivelin e sheqerit në gjak dhe nivelin e insulinës.

Për këdo rekomandojmë marrjen si plotësues dietikë të fibrave pa gluten, duke parandaluar rëndimin e mëtejshëm të sistemit tretës si dhe problemet e mundshme të absorbimit të ushqimit. Të kujdesemi që për efektin e duhur të fibrave, për shkak të aftësisë të tyre për tu lidhur me ujë, vetëm atëherë e arrijnë rezultatin e dëshiruar kur pijmë lëngje në cilësinë dhe sasinë e duhur të tyre.

Dr Edit Révész Siklósné
Soaring manager

FORRÁS:

- Diabetes Care October 2009; 32:1823-1825.
- American Journal of Clinical Nutrition, 2012.
- Burley VJ, Blundell JE. Action of fiber on the satiety cascade. In Kritchevsky D, Bonfield C, Anderson JW, eds. Dietary fiber: Chemistry, physiology, and health effects. Plenum Press, New York. 1990;227-46.
- Hylander B, Rossner S. Effects of fibre intake before meals on weight loss and hunger in a weight reducing club. Acta Med Scand 1983;213:217-20.
- Rossner S, Von Zweigbergk D, Ohlin A, Rytting KR. Weight reduction with fibre supplements. Results in two double-blind studies. Acta Med Scand 1987;222:83-8.
- Todd PA, Befield P, Goa KL. Guar gum: a review of its pharmacological properties and use as a dietary adjunct in hypercholesterolemia. Drugs 1990;39:917-28.
- Wolk A, Manson JE, Stampfer MJ, et al. Long-term intake of dietary fiber and decreased risk of coronary heart disease among women. JAMA 1999;281:1998-2004.
- Jenkins DJA, Kendall CWC, Ransom TPP. Dietary fiber, the evolution of the human diet and coronary heart disease. Nutr Res 1998;18:633-52 (review).
- Adlercreutz H, Fotsis T, Hekkinen R, et al. Excretion of the lignans enterolactone and enterodiol and of equol in omnivorous and vegetarian postmenopausal women and in women with breast cancer. Lancet 1982;2:1295-9.



15k
Qualifiers



Rolf & Dominique Kipp / Germany



Jayne Leach & John Curtis / UK



Joelle & Andre Bonnefoy-Poli / France

12.5k
Qualifiers



Natalie Heeley / UK

2015



GLOBAL
LEADERSHIP
TEAM

GLT

10k
Qualifiers



Attila & Kati Gidofalvi / Hungary



Maria & Clement Idigo / Nigeria



Dietmar & Christel Reichle / Germany



Angela Loughran / UK

7.5k
Qualifiers



Magnus Adlercreutz / Sweden



Adelino Bolzonello & Anna Mastrodonardo / Italy



Pierrette De La Poterie / Canada



Jose & Anne-Marie Alves De Sousa / France



Lino & Noemia Barbosa / Brazil



Kim Madsen / UAE



Kike Apeji / Nigeria



Justina & John Ekperigin / Nigeria



Helga Kastl / Germany



Adam May / UK



Bogumila & Jan Sroka / Poland



Julianna Woods / UK



Enos Salema & Elizabeth Riwa / Tanzania

Mit érhetünk el

9 NAP ALATT?

F.I.T.™
C9 F1 F2

C9

A C9 segít abban,
hogy könnyedebbnek
és energikusabbnak
érezzük magunkat
akár
9 NAP ALATT.



FOREVER

www.foreverliving.com



CANCUN
2015 EAGLE
MANAGERS
RETREAT

Objektivi është një endërr me afat

Le të jetë endërra jote Cancuni

Periudha e kualifikimit Menaxher Eagle
për vitin 2015 së shpejti mbaron.

Jepi gjithë forcat!

www.discoverforever.com



FOREVER