

XIII godina 1. broj /januar 2009.



FOREVER

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



Proteklo je skoro godinu dana, i ponovo – i to sve češće – mislimo o kraju godine koji je veoma blizu. Prošla je još jedna godina i 2008. polako postaje istorija. Nadam se da je za sve nas ova godina bila izuzetna i puna sjajnih rezultata. U životu Forevera je ova 2008. svakako bila veoma značajna godina. Pre svega treba da Vam kažem najvažnije: **želim Vam srećnu Novu godinu!**

Tokom ove godine su se širom sveta održavale velike priredbe. Najveći Euro reli u dosadašnjoj istoriji FLP-a smo održali u glavnom gradu Mađarske – Budimpešti. U Evropi su se obarali rekordi i cela godina je obilovala fascinantnim rezultatima širom celog „starog kontinenta“. Svetski reli na Tajlandu je bio kao iz bajke, jer smo nekoliko dana proveli sa 300 najuspešnijih distributera iz celog sveta, gde smo podelili ideje i oduševljenje, kao i privrženost i veru uloženu u Forever. Jedva čekam da se u aprilu 2009. godine ponovo sretne u Južnoj Africi. Domaćin latinoameričkog relija je bio Urugvaj. Ova regija je u proteklom periodu proizvodila trocifren rast i na njenom čelu je Brazil sa najstaknutijim rezultatom. Postali smo boga-

lja. Bio je izvanredan događaj, kada smo se zajedno radovali postignutim rezultatima Indije i Vijetnama.

U centralnoj kancelariji se prilikom sličnih priredbi, u nama stalno i iznova formuliše misao o tome da smo izuzetno srećni, jer širom sveta radimo sa izvanrednim i čudesnim saradnicima. Želeo bih da znate da sam Vam zahvalan na radu koji svakodnevno obavljate u cilju zajedničkog uspeha. Vi ste ljudi sa ogromnim srcem, koji čine veliku Forever porodicu! Hvala svima koji rade u na-



stvarate svoje preduzetništvo, budućnost i stabilnu privredu.

Siguran sam, da je mnoge od vas zabrinulo ono što se dešava širom sveta – drugi upravljaju sudbinom ljudi. Znam, da je ovo veoma težak period, jer mnogi ljudi vode borbu da ne izgube krov nad glavom i radno mesto. I ja sam veoma tužan, kada čujem sudbine onih kojima je krenulo nizbrdo.

Forever i dalje cveta, bez obzira na privrednu krizu, koja vlada širom sveta. Šta više – mada još nisam video sve konačne podatke – zaključili

gućnosti, da bi ojačali svoja utvrđenja, zbog mogućeg gubitka radnog mesta koje im obezbeđuje sredstva za život. Kada ljudima u našoj sredini, za pobjedu nad neizvesnostima, nudimo mogućnosti Forevera, naša ponuda obuhvata sigurnost i mogućnost planiranja. Sa izgradnjom i razvojem našeg preduzetništva, mi vladamo svojom materijalnom situacijom i sigurnost naše budućnosti neće zavisiti od nekih drugih okolnosti.

Želeo bih da zadržimo nadu i sposobnost, i da budemo zahvalni uprkos vidnim teškoćama širom sveta. Budimo zahvalni i zbog voljenih članova naše porodice, prijatelja koji imaju razumevanja, zbog zdravlja i mogućnosti koje smo dobili da poboljšamo život drugih ljudi. Hrabro gledajmo u budućnost, jer je Forever snažan, pruža sigurnu osnovu na kojoj odanim radom i željom da pomognemo drugima možemo graditi lepši život.

Nemamo razloga da se plašimo za budućnost! Čekajmo je sa iskrenom nadom i hrabro prihvatimo odgovornost! Svima iskreno nudite mogućnost da bi pomogli drugima i zaista Vam obećavam, da će Vaša budućnost biti sjajna. Kada se ponovo budemo sreli za dvanaest

Sigurnost u svetu punom neizvesnosti

tiji za nezaboravne doživljaje sa relija iz Afrike i Profit šeringa u Keniji. Rast i rezultati mnoge od nas drže u grozničavom raspoloženju i fascinantno je videti kako stanovnici ovog predivnog kontinenta koriste Forever mogućnosti. I na kraju, treba da govorimo i o seriji relija u Aziji, jer smo imali prilike da zajedno slavimo u više zema-

šim kancelarijama širom sveta, jer pomažu rad distributera. Veoma me raduje što smo kolege! Svi Vi pružate značajan doprinos zajedničkom uspehu. Hvala na radu svim partnerima i sponzorima. Ipak, u prvom redu hvala Vama, jer ste Vi distributeri, duša našeg velikog preduzetništva. Hvala Vam, jer i Vi koristite naše mogućnosti i

smo izrazito uspešnu godinu. Naravno, ne postoji preduzetništvo koje može biti nezavisno od globalne recesije, ali su nama date mogućnosti čak i u ovom teškom periodu. Mnogi traže nove izvore prihoda u teškoćama koje su nastale. Zbog opasnosti koja pretila njihovom opstanku, ljudi traže nove, alternativne mo-

meseci, ja ću Vas rado slušati, dok vi srećno i ponosno govorite o protekloj godini, koja je bila veoma teška, ali Vam je pružila sigurnost.

S večitim poštovanjem:
REKS MUN
predsednik uprave &
izvršni direktor

Vizija

Opraštamo se od 2008. godine, koja je bila najlepša i najproduktivnija u istoriji Forever Living Productsa Mađarske i Jugoistočne regije Evrope.

Naša firma je ove godine primila najviše nagrade i priznanja, zahvaljujući stotinama hiljada naših kupaca, kao i izuzetnom doprinosu naših distributera i rukovodećih saradnika. Jedna od najdražih nagrada je prvo mesto u Evropi, jer to predstavlja izuzetno važnu prekretnicu u životu celog Forever tima.

Oni koji se prvi put sreću sa mogućnostima koje pruža naša firma, suočavaju se sa iskustvom i rezultatima naših saradnika, koji su se već dokazali, jer su već 1997. i 2000. godine imali ciljeve i snove i svom snagom su radili na njihovom ostvarenju.

Oni koji se sa ovim mogućnostima sreću posle 11 godina našeg postojanja, imaju jednostavniji zadatak, jer im stoje na raspolaganju mnogobrojna sredstva za edukaciju, pomoću kojih mogu da se upoznaju sa radom u multilevel marketingu. Šta treba da rade? To je veoma jednostavno! Treba da upoznaju i koriste naše proizvode, da upoznaju naš Plan marketinga i da ga se pridržavaju, kao i da steknu odgovarajuća iskustva i onda će shodno dobrom predviđanju, uspešno planirati budućnost i uspeh sigurno neće izostati.

Svake godine pravimo privredni plan, pa smo ga tako već zacrtali i za 2009. godinu. Ovaj plan je naišao na odobrenje u našem centru u Sjedinjenim Državama. Ali mi ne stvaramo plan samo za godinu dana unapred. Naš plan se zasniva na privređivanju koje se odvija na stabilnom tržištu, uz učešće mnogobrojnih preduzimača. Više desetina godina, dugim, sigurnim upravljanjem stabilne firme, koja ima veliki kapital, možemo stvoriti jednu takvu zemlju, koja može biti i virtuelna, a to je NAŠA ZEMLJA. To je naša vizija.

U našim redovima očekujemo sve one, koji žele da postanu članovi Forever zemlje, u kojoj ne postoji materijalna zavisnost, ni podređen položaj na poslu i svi dobijaju prihod na osnovu ostvarenog rada.

Uprkos privredno-fnansijskoj krizi, naša zemlja će ovu godinu zaključiti sa pozitivnim privrednim rastom, zato što verujemo u nju, radimo za nju i zato što smo uporni i odani.

Želimo Vam mirnu, uspešnu i srećnu Novu godinu!

Napred FLP Mađarske!



A handwritten signature in black ink, appearing to read "Miklós Pók".

NAGRAĐIVANJE

Prvih 30 godina svog rada Forever Living Products je posvetio kvalitetu poslovanja i najboljim prirodnim receptima za zdravlje i lepotu. Kvalitet proizvoda je, uz marketinški plan FLP-a odigrao veoma bitnu ulogu u ekspanziji aloe na svetsko tržište.

Dakle, u prethodne 3 decenije FLP-a, presudna je bila samo jedna reč – KVALITET.

Klub lidera u oblasti privrede, Trejders klub (Trade Leaders Club), zajedno sa svojim partnerima Editorial ofis (Editorial Office) sa sedištem u Madridu, odlučili su da ove godine nagrade Forever Living Products d.o.o. Srbije, za njen doprinos u razvoju privatnog preduzetništva na teritoriji Srbije, kao i za kvalitet pružanja usluga i efikasno poslovanje uopšte.

Bilo je veliko zadovoljstvo naći se rame uz rame sa direktorima i menadžerima preko 40-ak nagrađenih kompanija iz cele Evrope. S ponosom smo u kratkim crtama predstavili Reksovu viziju slobode poslovanja, koja živi u preko 130 zemalja širom zemaljske kugle. Malo je reći da su svi ostali impresionirani veličinom i potencijalom Forevera u svetu.

Nakon toga je usledila predaja zvaničnog sertifikata, zlatne značke i statue, Nagrade za novi milenijum (New Millennium Award), uručene od strane predsednika ove asocijacije gospodina Pardo.

Cela svečanost je bila uveličana prisustvom čelnika Ministarstva ekonomije



i Privredne komore kraljevine Španije, članova diplomatskog kora na službi u Španiji, kao i predstavnika ekonomskih odeljenja ambasada vodećih zemalja Evrope i sveta.

Smatramo da je ovogodišnje nominovanje FLP-a Srbije, potvrda visoke opredeljenosti naše regije, da kvalitetom poslovanja i dalje gradi imidž uspešne kompanije u regionu, stvarajući sopstveni ekonomski sistem.

Takođe, dugujemo veliku zahvalnost direktoru zemlje dr Šandoru Milesu za savršenu menadžersku ulogu, kao i svim zaposlenim radnicima Forevera u Srbiji, koji su svojim radom i angažovanjem doprneli da ova nagrada dođe u prave ruke.

Živeo Forever!
BRANISLAV RAJIĆ
regionalni direktor FLP Srbije

Stigli smo na kraj 2008. godine. Ustvari, dok pišem ove redove imamo još samo 6 nedelja do kraja ove godine. Ovo je bila izvanredna godina za sve zemlje članice FLP-a u Evropi i postoje mnoge stvari zbog kojih možemo biti zahvalni. Postigli smo značajan porast u prodaji, pogotovo u istočnom delu Evrope i mnoge od ovih zemalja upravo sada rade na ostvarenju uslova kvalifikacija za Profit šering. U celini uzevši, naši prihodi su porasli, ali mislim da se možemo još razvijati.



Dragi saradnici!

Neverovatno je kako Dan uspeha može da napuni naše „baterije“ kada shvatimo značaj FOREVERA. Pri kraju dugog putovanja širom Evrope, bio sam već pomalo umoran i jedva sam čekao da legnem u svoj krevet. Posle tog puta, otišli smo na novembarski Dan uspeha u glavni grad Mađarske – Budimpeštu. Istog trenutka sam zaboravio na umor i odjednom sam dobio veliki POLET! Bio sam tužan kada se završio Dan uspeha, jer sam imao osećaj da bih imao energije za reprizu. Inspirisali su me energija, uzbuđenje i ljubav koji su zračili iz 4000 prisutnih distributera, dok su zajednički slavili uspeh drugih.

Objavljeno je mnogo novih kvalifikacija i više stotina saradnika se kvalifikovalo za Malagu. Još nemamo definitivne podatke, ali već znam da smo značajno premašili prošlogodišnji broj prisutnih. Promocija je bila dobra – mislim da je ovo bila najbolja ikada izvedena reklama za naš izazov! Zahvalni smo Šandoru i celoj FLP porodici za fantastičan rezultat.

Mada je to bio izuzetan dan u Mađarskoj, najveće iznenađenje me je ipak čekalo sledećeg jutra na aerodromu. Dok sam prolazio carinsku kontrolu, sreo sam se sa Lajošem Bereckijem koji radi na pasoškoj kontroli. Prvo sam primetio njegov širok osmeh, koji se jako razlikovao od uobičajenog ponašanja kontrolora. Objasnio mi je, uzimajući moj pasoš, da je prethodnog dana bio na Danu uspeha i da mu je FOREVER promenio život i da je zbog toga IZUZETNO SREĆAN! Bio sam veoma dirnut koliko smo uspeli da izmenimo nečiji (Lajošev) život! Možda misli da smo mi njemu pomogli, a ustvari njegov osmeh, optimizam i priznanje su mene INSPIRISALI.

Posle Budimpešte smo putovali za Srbiju. Zamislio sam se nad prividnim mirom ogromne reke, Dunava, dok smo prolazili pored njega. Znao sam da se ispod mirne površine krije jaka i duboka reka koja nemilosrdno krči put do mora. Reka je savršen primer koji pokazuje naša osećanja kada se srećemo sa distributerima iz Srbije. Oni su veoma snažni ljudi koji su morali da pobede brojne prepreke da bi izgradili FOREVER posao. Prošli smo pored jedne velike bele zgrade. Zgrada je stajala mirno pokazujući rane nastale od bombardovanja i dostojanstveno poručivala prolaznicima i putnicima da je mir bolji od rata. Ne dešava se često da ostanem bez reči, ali mi se u tišini automobila tada rastopilo srce. Bio sam dirnut mislju da sam delom i sam povezan sa ovom zemljom – putem FOREVERA – i velikom odanošću koja zrači iz naših distributera širom Evrope, pa i Srbije. Distributeri su našli put preko reke u tamnoj noći, da bi dostavili proizvode svojoj mreži, čak i onda kada su bombe padale i kada su mostovi bili porušeni ili zatvarani.

Imamo samo 6 nedelja do kraja 2008. godine i ova godina će biti samo jedna stranica u knjizi istorije FOREVERA. Ovo je bila dobra godina, ali je možda baš Ti možeš, pre nego sunce zađe, učiniti nekome posebnom. Kada sam se jutros oprostio od Lajoša, pomislio sam na Šandora, njegove saradnike koji izazivaju ogromne promene i na sve Vas. Kada bih noću trebao da pređem reku, ne mogu da zamislim bolji tim sa kojim bi prelaz bio sigurniji, od vašeg tima. Nemojte gubiti vreme! Budite kao reka – napredujte nezadrživo u FOREVER Evropi!

EJDAN O'HARA

podpredsednik za Evropu
24. novembra 2008.

Praznični subotnji dan, kada je FLP Slovenije slavio sedmi rođendan, osvanuo u snegom prekrivenom gradu. Raspoloženje se usijalo već na početku priredbe, jer smo u izvođenju popularne estradne umetnice Tanje Žagar, čuli pesmu „Vreme tiho teče“. Zaista je tako!



KAKO POSTATI NAJBOLJI NA PUTU FOREVERA?



Sa pozornice su nas pozdravili voditelji priredbe **Rinaldo Iskra** i **Ksenja Batista**, naši saradnici menadžeri. **Andrej Kepe**, regionalni direktor FLP Slovenije nas je u svečanom govoru podsetio na postignute rezultate u protekloj godini i pozdravio je goste **dr Šandora Milesa** direk-

tora zemlje i **Adrien Hok-Miles**, **dr Slavka Paleksića** regionalnog direktora Bosne i Hercegovine i **Miru Paleksić**, **mr Lasla Molnara** regionalnog direktora Hrvatske i **dr Branku Molnar-Stantić**, kao i članove Prezidents kluba iz Srbije, Bosne i Hercegovine, Hrvatske i Mađarske, koji

su prevalili dug put da bi bili sa nama u ovom lepom danu i da bi zajednički proslavili rođendan FLP-a Slovenije. Hvala vam zato što ste došli! Hvala na podrškama koje nam pružate!

Veselja nikad dosta, pa nismo odoleli plesu uz najnovije hitove **Tanje Žagar**. Naravno

da se dobra linija može održati plesom i da tako možemo biti još vitkiji, ali postoji i lakši put. O tome nam je u odličnom predavanju govorio **dr Miran Arbeiter**, naš saradnik, senior menadžer, član Prezidents kluba. Objasnio je kako naši proizvodi pomažu tokom zdrave



ishrane i predstavio nam je novi proizvod – *Forever Lean* i novu zbirku proizvoda – *Aroma Spa*. Hvala dr Miranu Arbeiteru na trudu i želimo mu još mnogo uspeha na Forever putu.

Aranka Vagaši naš saradnik dijamant menadžer, član Prezidents kluba nam je u svom

predavanju obasnila kako možemo postati najbolji na Forever putu. Upoznala nas je sa širokim spektrom mogućnosti koje nudi FLP. Treba samo da prihvatite ove mogućnosti i uspeh je garantovan! Hvala Aranka!

Naravno, ne računa se samo rad koji vodi do orlova već je

važno i prijateljstvo. To je svojom pesmom dokazao **Vinko Šimek**...i celom salom je odjekivalo: „Forever Living je najbolji, ceo svet nas zna, njeni članovi porodice svi, pucaju od veselja!” Vinko je komponovao pesmu u čast našeg rođendana i mi smo otpevali zajedno sa njim.

Jeste li se već osećali kao da na sebi imate neki flaster? **Jadranka Kraljić-Pavletić** naš saradnik menadžer, član Prezidents kluba, nam je u karakteristično energičnom predavanju govorila o tome, kako se treba ponašati prema „flasterima”. Jadrankina predavanja su uvek





puna iznenađenja i energije i ostaju nezaboravna, jer su veoma korisna. Hvala Jadranka!

Posle Jadrankinog predavanja smo pozdravili najbolje distributere. Od srca smo čestitali svim novokvalifikovanim saradnicima i želimo im da na sledećoj priredbi budu među onima koji će ponosno primiti odličje menadžera. Predali smo i lente članovima **Kluba osvajača**, a zatim se prisutnima obratio dr Šandor Miles, direktor zemlje. Ukratko je sumirao postignute i očekivane rezultate. Izuzetno smo zahvalni dr Šandoru Milešu na njegovom neumornom podsticaju i poverenju koje ulaže u nas. Obećavamo, da ga nećemo razočarati!

Tanja Žagar je u pratnji kvarteta „Stiški“ shodno prilici, pevala pesmu „Srećan rođendan“ a naravno, stigla je i rođendanska torta. Tog dana





nije slavio samo FLP Slovenije: pozdravili smo i dr Šandora Milesa direktora zemlje i Andreja Kepea regionalnog direktora FLP Slovenije koji su takođe slavili jubilej. Vinko ih je iznenadio, lično za njih komponovanom pesmom, prenoseći im tako našu ogromnu ljubav. Iskrene čestitke slavljenicima i želimo im još mnogo, mnogo srećnih godina. Posle tako brojnih iznenađenja je usledila kratka pauza. Malo smo se opustili i prikupili snagu za nastavak priredbe. Na pozornici su stajali članovi kvarteta „Stiški“, koji su nas svojim pesmama vratili u lepo toplo leto. Hvala na divnom programu i želimo im još mnogo uspeha na estradi.

Za uspeh treba praviti određene korake. **Jožica Zore**, naš saradnik senior menadžer, član Prezidents kluba je u svom predavanju govorila o prvim kora-





cima u našem poslu. Od srca smo se smejali slušajući njene iskrene reči i gledajući fotografije. Jožice, hvala ti na predavanju i vrednom radu.

Ključ tajne našeg uspešnog preduzimaštva leži u odličnim proizvodima. Forever Living raspolaže sa bezbroj takvih ključeva, jer je svaki proizvod izuzetno dobar. Ko bi drugi mogao predstaviti ove proizvode, ako ne **Tomo Brumec**, naš saradnik soaring menadžer, član Prezidents kluba?! Pozvao je na pozornicu prisutne lekare i zdravstvene radnike, da bi ih pitao o njihovim iskustvima i mišljenju o radu sa Forever proizvodima. Sve nas je oduševio ovaj deo priredbe. Tomo, hvala ti na uloženom radu i držimo te za reč, jer si nam obe-

ćao da ćemo te sledeći put na pozornici pozdraviti kao novog safir menadžera.

Pre sledećeg predavanja je na scenu stupila **Tanja Žagar**. Ona nas uvek očara divnim glasom i neverovatnim temperamentom. Tanja, želimo ti još mnogo uspeha na tvom putu muzike. Sigurni smo da ćeš ostvariti sve o čemu sada još samo tajno sanjaš.

Poslednje predavanje na našoj rođendanskoj priredbi je održao **Tamaš Biro**, naš saradnik, soaring menadžer. Govorio nam je o dubini... Svi smo znatiželjno očekivali njegovo predavanje, jer nas je interesovalo šta se krije iza tog naslova. I naravno, kao što on to uvek radi, Tamaš nas je odveo do dubine Forever posla. Slušali smo od-

lično predavanje i zahvalni smo Tamašu, što je sa nama podelio male tajne našeg posla.

Vreme je neprimetno prošlo i mladi orlovi su već nestrpljivo čekali svoja priznanja. Radosno smo podelili odličja orla, budućim menadžerima i želimo im da lete što više na Forever vazдушnim strujanjima!

Želeo bih da se još jednom zahvalim direktoru zemlje, svim regionalnim direktorima, predavačima, članovima Prezidents kluba, voditeljima programa **Rinaldu Iskri** i **Ksenji Batisti** i naravno svim distributerima koji su u čast našeg sedmog rođendana bili sa nama u ovom prazničnom danu.

ANDREJ KEPE

regionalni direktor FLP Slovenije

FLP se za vreme privredne krize još brže razvija

Forever Living se za vreme privredne krize još brže razvija. „Forever Living je nada uložena u budućnost. Naša firma nudi paletu proizvoda koja je među najvećim u svetu i preduzimaštvo koje obezbeđuje materijalni uspeh. Mi pomažemo drugima – to je jedna od naših najprofitabilnijih delatnosti.” Ovim rečima je Reks Mun početkom 1997. godine pozdravio osnivanje Forever Living Products d.d.o. Mađarske. Sa upravnim direktorom, dr Šandorom Milesom, smo razgovarali o svetskoj firmi u Arizoni, popularnosti Aloe vera proizvoda, oblastima njihovog uticaja na kvalitet života.

– Forever Living je prisutan u svim delovima sveta: od Japana do Grčke i od Španije do Velike Britanije. Šta bi trebali da znamo o ovoj američkoj firmi?

– *Nekoliko oduševljenih preduzimača su zajedno sa predsednikom Reksom Munom pre 30 godina, 13. maja 1978. godine, osnovali ovo Društvo u Arizoni. Naša delatnost se zasniva na distribuciji Aloe vera proizvoda širom sveta. Od 1978. godine se naša firma u velikoj meri razvila. U početku smo nudili tri proizvoda, a sada je u prometu skoro dvesta.*

– Kako je firma dobila ime?

– *Naziv „Forever Living” je dao sam predsednik firme,*

jer je želeo da već sam naziv firme širi ideju večnog života. Sama biljka Aloe vera je poznata već od davnina: upotrebljavali se je Kleopatra, Aleksandar Makedonski i Napoleon. Posedujem jedno pišmo iz 1889. godine u kojem grof Berčenji govori o svom ozdravljenju, za koje može zahvaliti Aloe veri.

– Šta je posebno u Aloe veri?

– *Njen sastav je poseban. Iz nje su do sada izolovali oko 240 sastojaka. Biljka deluje tako što se u organizmu absorbuju polisaharidi, mineralne materije i druge vitalne važne materije iz njenog sastava. Mi ove agense kori-*

snicima nudimo na primer u obliku napitka koji ima vlaknast sastav ili kozmetičkih proizvoda ili proizvoda za održavanje higijene.

– Koliko su traženi Aloe vera proizvodi na našim prostorima?

– *Izuzetno su traženi i to dokazuje činjenica što smo na osnovu prodaje na prvom mestu među svim Forever Living firmama u Evropi. Mesecni bruto prihod iznosi oko 2 milijarde forinti.*

– Koji je Aloe vera proizvod najpopularniji u Mađarskoj?

– *Najpopularniji u Mađarskoj – mislim da je tako i u celom svetu – je prvi proizvod naše firme, koji je već*

trideset godina, (sve do danas) zadržao vodeće mesto na tržištu: to je Aloe vera natur gel. Ja lično već jedanaestu godinu koristim ovaj proizvod i za to vreme ni jednom nisam bio bolestan. Jeste da se Aloe vera proizvodi ne kvalifikuju kao lekovi, već kao dopune ishrani ili kozmetički proizvodi, ali njihova trajna primena u velikoj meri pomaže u očuvanju zdravlja.

– Vi organizujete Forever Living aktivnosti u istočnoj i srednjoj Evropi. Gde ste boravili poslednji put?

– *Nedavno sam se vratio iz Albanije, gde smo otvorili novu centralu. Forever se*

praktično širi u celom svetu. Sada je strateški važno otvaranje afričkog tržišta, ali proširujemo aktivnosti i u zemlje Azije. U Evropi je Albanija bila poslednja „tamna tačka“, koja je sada pod neposrednom upravom centrale u Mađarskoj. Našoj centrali pripada osam zemalja.

– Kako se odvija prodaja proizvoda?

– **Prodaja se odvija u klub-sistemu. U okviru tog sistema svako raspolaže sa ličnom klub-kartom i obavlja kupovinu za sebe. Ne odvija se**

direktna prodaja – ne može se kupovati od matične firme, niti se mogu preprodavati proizvodi. To zabranjuje naša poslovna politika. Naši kupci sa kartom za kupovinu mogu doći u Forever prodajni centar u Mađarskoj, a mogu kupiti proizvode telefonski, preko telecentra. Učlanjenje u naš klub-sistem je besplatno.

– U svetu ovih dana vlada kriza. Kako planirate 2009. poslovnu godinu?

– **Promet firmi koje svoju delatnost obavljaju u multi-level sistemu, često ne opada**

za vreme privredne krize, već naprotiv, dobija nov polet. Jedan od mogućih razloga može biti taj što opada kupovna moć i to primorava korisnike da kupuju jeftinije proizvode do kojih mogu doći direktnom prodajom (realizacijom). S druge strane, dok se u drugim oblastima privrede smanjuje broj zaposlenih, mi pružamo veoma velike mogućnosti za posao i privlačimo radnu snagu. Zbog toga se naša firma intenzivno širi i u onim periodima kada opada privredni rast.

– Znači li to da vi nećete smanjiti prodaju u 2009. godini?

– **U sledećoj godini očekujem rast od 6%, koji odgovara našim ranijim planovima. U 2008. godini će se naša delatnost najverovatnije proširiti za 7-8%.**

*Ekonomsko strateško savetovanje, trgovina
Prilog lista „Népszava“
21. novembra 2008.*



Dr Šandor Miles (50) je diplomirao 1983. godine na Tehnološkom fakultetu „Košut Lajos“ Univerziteta u Debrecinu. Posle toga je radio kao istraživač na Odseku za neorganisku i analitičku hemiju, kao i u Laboratoriji za izotopska ispitivanja. Od 1986. godine je kao stipendist Akademije za nauku Mađarske, radio u međunarodnoj grupi za ispitiva-

nje raka, na Ujedinjenom institutu za atomska istraživanja u Dubnu. 1990. godine se vratio na Fakultet u Debrecin, odnosno paralelno sa povratkom, počeo je i proizvodnju sredstava na bazi lekovitih biljaka u svom preduzimaštvu. Posедуje više licenci u ovoj oblasti. Od 1997. godine je upravni direktor Forever Living Products d.d.o. Mađarske.

Mikloš Berkič

Nezaobilazni koraci



Cilj naše serije je da predstavimo one pomoćne materijale i sredstva za edukaciju, koji svakodnevno pružaju podršku i pomoć od neprocenjive vrednosti, kako bi sve većom rutinom i snažnijim samouverenjem gradili naše preduzimaštvo. Važno je da upoznamo ova sredstva i da ih primenimo zaista efikasno, jer samo tako možemo da iskoristimo svaki pomoćni materijal u punoj meri.

Šta može biti uzrok da neke pomoćne materijale koji su neophodni za dalje korake, često koristimo sa strepnjom, kompleksima ili strahom?

Šta je ustvari cilj pozivanja?

Kako izgleda dobro pozivanje?

Kako treba pozvati?

Srećemo se sa tim i sličnim pitanjima, kada prionemo na rešavanje zadataka, kako bi našim genijalno sastavljenim rečenicama potakli one koji su otvoreni i zainteresovani da nas saslušaju.

Mikloš Berkič, fascinantnim stilom i raspoloženjem govori o svojim doživljajima, iskustvima koje je stekao za više od petnaest godina rada i o znanju koje je sistematizovao, da bi svi izvukli pouku iz svega što je on prošao.

Mikloš nas veoma detaljno uvodi u tajne ličnog pozivanja, kao i pozivanja pismom i telefonom. obraća nam pažnju na sve moguće greške i izdvaja na šta i kada treba obratiti posebnu pažnju. Sve to potkrepljuje primerima koje uzima iz svog života, i obrazlaže nam zašto je važno da obratimo pažnju na raznovrsne elemente ponašanja, na ohrabrenje, dobro raspoloženje i otvorenost, jer ove karakteristike značajno utiču na efikasnost pozivanja kao radne faze!

Mikloš nam pored promene u pristupu, veoma konkretno pomaže i u onim osnovnim pitanjima koje prirodno postavljamo sami sebi: „Dobro, dobro, ali šta da kažem?“ „Kako da kažem?“

Iskrenost predavača ne treba da nas iznenadi, mada prilikom prvog susreta njegova otvorenost može biti neobična, baš zato što nam on priznaje, da za njega pozivanje predstavlja ozbiljan zadatak. Ovo nije nešto što drugi mogu uraditi za nas, već to svako mora obaviti sam..

U svom izlaganju, Miki nam pomaže konkretnim savetima o prilikama u kojima treba da pozovemo poznanike, u čemu se razlikuju naši pozivi upućeni određenim kandidatima kada se pripremamo za upoznavanje sa proizvodima, poslovnu prezentaciju ili žurku za lepotu i gubitak suvišnih kilograma ili terapiju protiv celulita.

Na CD-u posebno poglavlje pripada pozivanju „u dva kruga“, koje nam pomaže da uspostavimo kontakt sa poznanicima koje odavno nismo sreli. Možda i ne treba naglašavati da će iskreno interesovanje i okretanje prema ljudima i želja da im pomognete, umnogostručiti vaše poslovne rezultate i – kao propratnu pojavu – značajno unaprediti vaše međuljudske kontakte.

Sledeće važno pitanje je: kako dalje? Kako da reagujemo na odgovor, kada neko prihvati naš poziv, odnosno, kada neko – a to je neizbežno – baš ima nešto „neodložno“. Šta treba da se radi u raznim situacijama, i kako možemo postići da prijateljski, iskrenim interesovanjem sledećom prilikom među gostima možemo sasvim spontano da pozdravimo i onog kandidata koji je ranije odbio naš poziv?

Na audio-materijalu akcenat se stavlja na izbor mesta susreta. Mikloš Berkič pored konkretnih saveta, pruža veoma jasno objašnjenje o ostalim faktorima koji ostavljaju utisak na našeg gosta. Zapravo, daje objašnjenje zašto je važno da naše preduzimaštvo osvetlimo iz svih uglova. Važno je da bude jasno, da ovo nije „poslić koji se obavlja u kaficu u centru grada“, a nije ni „kružok za razgovor o zabavištu i kuhinji“. Svaki zainteresovani kandidat treba da vidi veliku realnu sliku, na kojoj je svaka pojedinost na mestu i da bude svestan da može dobiti odgovor na svako postavljeno pitanje.

Na CD-u možemo čuti koliko je važna praksa i rutina. I sami znate koliko je lakše obavljati pozive – pogotovo na početku – kada zajednički učimo jedni od drugih. Možemo „odigrati“ razgovore. Dobro je i ako unapred napišemo tekst i vežbamo reakcije na razna pitanja.

Možemo saznati zašto je pored prirodne spontanosti, važno da se zaista pripremimo za poziv. Treba da naučimo kako treba da postupamo sa „pritiskom na dugme“ koje će zaista dati razlog kandidatu da odgovori potvrdno na naš poziv. Naši ciljevi treba da su nam potpuno jasni, pre nego počnemo bilo šta u ovom poslu, jer po Mikloševim rečima „treba da se dovedemo u

zonu“ kada ćemo i u neočekivanim situacijama zračiti snagom i samouverenjem. Pored toga je važno da za vreme poziva telefon držimo u ruci psihički stabilno i puni samouverenja, jer će tako na drugoj strani veze osetiti da želimo da pomognemo i da znamo kako možemo pomoći! Pored duševne ravnoteže, dobrog raspoloženja i veselog glasa, treba da budemo i fizički sređeni! Ako smo i za vreme telefoniranja negovani, dobro se osećamo u svojoj koži i elegantno smo odeveni – ko zna zašto – naš sagovornik nekako oseti da sa nama vredi saradivati. Za ovo je naravno važno da ne telefoniramo iz prometnog kafića, sa pokretnih stepenica ili drugih neodgovarajućih mesta, već da svakako obezbedimo miran ambijent.

Nije manje važno ni pitanje termina. Treba da znamo koji su ti termini koji će biti pravi izbor za jedan kratak telefonski razgovor. Naime, postoje opšte prihvatljive, dobri vremenski periodi, kada imamo veće mogućnosti za otvorenost i prihvatanje na drugoj strani telefonske veze.

Mikloš Berkič nam pomaže da razjasnimo osnovne ljudske karakteristike, koje će nam biti od velike koristi i za vreme rada. Uči nas da budemo ponizni i uči nas suptilnosti. Pomaže nam da uvidimo značaj prijateljstva i otvorenosti. Od nje ga možemo mnogo naučiti – kako da izgradimo dobre međuljudske odnose i postignemo da nas ljudi vole i žele da budu sa nama. Ako to utiče i na naš napredak u poslu, onda je to višestruka radost. Zbog toga je važno da se pobrinemo da i u našem timu svi nauče kako treba da koriste ovaj audio-materijal, odnosno, da nauče i ostale članove tima kako da ga koriste.

Verovatno će se mnogi složiti sa mnom da posle slušanja CD-a Mikloša Berkiča „Pozivanje“, postaje jasno da je sve povezano i da se isplati postati bolji u što više oblasti, a poziv – posebno za „čoveka koji je postao bolji“ – i nije tako jako težak posao.





Da li je Tvoja karijera uspešna?

...jer je moja postala uspešna!
Šta je ustvari uspešna karijera?

Pre tri godine me je potražila moja draga prijateljica **Noemi Šebok** i sa **Ibojom Časar** zajedničkim snagama govorila o mogućnostima koje pruža FLP.

Tada sam na radnom mestu bila u krizi, jer su me dva šefa vukla na tri različite strane. Dve nedelje posle razgovora sam već imala kutiju Tača, a za šest meseci sam postala supervizor. Postala sam asistent menadžer dve go-

dine posle pristupanja, a trebale su mi tri godine da dostignem nivo menadžera.

Nisam sigurna da su Vam važne ove brojke, jer znam da i Vi imate svoje, a biće ih i u buduće.

Moja uspešna karijera je ustvari moj razvoj kao čoveka, koji pokazuje odakle sam krenula i dokle sam stigla na ovom putu. Po rečima Kerija Bredšoua (Carrie Bradshaw) „Nekada nisu bitne usputne stanice, već samo putovanje!”

„ŽIVOT JE CRTEŽ, ZA KOJI NE POSTOJI GUMICA ZA BRISANJE!“

O meni je dovoljno da kažem, da sam bila introvertna, često ćutljiva, uvek ozbiljna osoba, koja je bila zatvorena prema drugim ljudima. Radila sam kao inženjer i za osam sati radnog vremena nisam razgovarala skoro ni sa kim. Ja nisam bila, ma znate već, **OD ONIH**, koja bi razgovarala ili bar pokušala da porazgovara sa drugim ljudima. U privatnom životu je bilo slično. Nikada nisam započinjala razgovor, radije sam stajala na onoj strani koja odgovara na postavljena pitanja – ako mora. Svi znate da se ovaj posao odvija pomoću međuljudskih kontakata i njihovom izgradnjom i održavanjem! Posle zrelog razmišljanja prvo sam počela prijateljima da ukazjem na mogućnosti, kako sa aspekta proizvoda, tako i poslovnog dela. U njihovom društvu sam se dobro osećala, jer je prijateljstvo za mene jedno od najvećih ljudskih vrednosti. Nisam sumnjala ni na tren, da bi sa prijateljima moglo biti teško!

Prvog saradnika poznajem od svoje šeste godine, jer smo išli u istu osnovnu školu i bili smo izviđači. Ona me je već tada snabdela korisnim informacijama, savetima o zbivanjima o svetu, i zove se **Monika Pataki!**

Drugi saradnik takođe potiče iz kruga mojih prijatelja, ali smo se nas dve bile posvađale i nekako baš u to vreme, dve duge godine nismo razgovarale. Morala sam da savladam barijeru koja je bila u mojoj glavi. Dva meseca sam neprekidno gledala njeno ime na mojoj listi i skupljala hrabrost i snagu da je nazovem. Znate li šta se desilo? Posle prvog susreta je odgovorila da je zainteresovana i krenula je sa poslom bez obzira na to što je tada još bila student. To je **Gabrijela Nađ!**

Posle toga sam već bila slobodnija, jer sam potisnula u drugi plan svoj komfor. Lakše sam prihvatila ljude i primetila sam da postoji svet i posle table Hodmezovašarhelji, koja označava mesto gde sam živela.

Žena jednog mog dugogodišnjeg poznanika je tražila

mogućnost dodatne zarade i interesovala se za poslovne mogućnosti naše firme. Ona se zove **Marijan Monoki Čakine**. Kada je **Viktorija Nađ** dostigla nivo asistent supervizora, naš tim je postao bogatiji za jednu pravu pesnikinju, koja je u život našeg tima unela novu boju i divne pesme. Moram Vam odati da će ona uskoro postati doktor nauka.

Stigao je novi alt u hor, gde sam pevala i sela je baš pored mene. Poznavala sam je od ranije, jer je išla u isti razred sa mojim bratom. Postavila mi je kratko pitanje posle Dana uspeha kada smo proslavili deseti rođendan FLP Mađarske: „Kada mogu početi sa radom?“ Doživljaji na Danu uspeha su inspirisali **Aniku Hak** da i ona počne ovaj posao.

Tada sam postala još odlučnija i počela da verujem da sam važna sebi i timu i da sam postala neko.

Stigao je i tako očekivani pojas za spasavanje. Dobila sam ga na Lakiteleku od **Mikija Berkiča** u obliku nagrade vredne 6 bodova: film „Tajna“. Tačno mesec dana od kada sam pogledala film, rešila sam jedan problem u životu, koji se vukao čak 17 godina i tri meseca. Posle toga smo dostigli nivo asistent menadžera. Tadašnje promene su mi veoma teško pale i nanosile su mi bol, ali sam ipak postigla jedan veoma važan rezultat. Mogla sam da ostavim prošlost, da bih pružila šansu budućnosti. I ti moraš da skinješ ogroman teret sa ramena, da bi mogla da osvojiš planinu i ideš putem koji te vodi prema vrhu, gde te čeka uspeh. Ponesi ranac u koji ćeš staviti samo ona sredstva koja će ti pomoći da napreduješ korak po korak. Ništa ti drugo ne treba! Baci sve ostalo! To te boli? Teško ti je? Može biti. Ali moraš da mi veruješ da je to cena uspeha i da vred!

Dok sam pravila svoje prve nespretne korake u ovom poslu, pored mene je uvek stajala osoba koja me je čuvala, i uvek mi davala korisne savete koji su mi pomagali da uvek vidim najbolje rešenje u svim situacijama. Upoznali smo

se radeći ovaj posao. Nije znala o meni ko sam ja, niti odakle sam došla. Jednostavno mi je „samo“ pomagala. Uvek je bila uz mene i hrabrila me bez obzira na teškoće. Kada sam počela ovaj posao, mnogi su mi govorili da ću sklopiti brojna prijateljstva. Nisam razumela kako je to moguće, jer sam ja imala puno dobrih, iskrenih prijatelja već i u periodu pre nego što sam se priključila FLP-u. I to se obistinilo, kao mnogo toga u našim redovima. Dobila sam novog, prvog prijatelja: **Ankicu Piri!**

U ciljnoj ravni kvalifikacije za nivo menadžera „probudio“ se jedan moj stalni kupac – inače moj šef na ranijem radnom mestu – i počeli smo saradnju. To je **Ica Laslone Bođo**.

U najlepšim i najtežim trenucima su pored mene uvek stajali moji viši rukovodioci **Joži i Marijan Haim** i pomagali mi svojim bogatim iskustvom.

Od **bratskih linija** sam dobila ogromno ohrabrenje da sam ja to zaslužila i da ću uspeti!

22. septembra, na povratku iz Segedina, mojim kolima su otkazale kočnice i sudarila sam se sa vozilom koje je zakočilo ispred mene. Oba auta su imala veliku štetu. A meni je bila preostala samo jedna sedmica od završnog meseca, a nedostajalo mi je još 30 bodova za nivo kvalifikacija. Skoncentrisala sam se samo na to i počela da organizujem iznajmljivanje drugog automobila. Hvala Vam Anka i Gabi, jer ste mi odmah priletele u pomoć! Hvala Ti **Mama** na pozajmljenom automobilu!

Ne razmišljam o sebi kao o posebno talentovanoj osobi. Nikada nisam bila odlikaš, ni najlepša studentkinja godine. Ali neke činjenice ne mogu poreći, a to su tri osobine važnije od talenta i lepote: **odlučnost, marljivost i upornost**. Po mom mišljenju bez tih osobina niko ne može postići uspeh. Ja posedujem sve tri! Danas sam shvatila i sigurna sam da sam postala važna! **Postala sam važna i sebi**. U ovom poslu postoji samo jedan odgovarajući pristup: **dober pri-**

stup! Stalne promene utiču na to da se razvijamo i da napredujemo. Nisam se nikada plašila promena, jer sam svesna da mogu napredovati samo ako pobedim svoje strahove. Hvala svima koji su uzeli udela u periodu mog razvoja!

Hvala Tebi Noemi, zato što si me stavila na spisak imena, pa pozvala i ostala pored mene i što si od prvog trenutka verovala da i ja to mogu ostvariti!

Hvala Vama Moni, Gabi, Aniko, Marijan, Viki, i Ica, jer ste mi ukazali svoje poverenje kada sam Vas pozvala. Vi ste mi verovali i pre nego ste videle šta nudim i koliko mogu. Ponosna sam na Vas!

Hvala Ti Iboja što si me izvanredno naučila prvim koracima u ovom poslu, i pomogla mi da shvatim da se kuća može graditi samo na sigurnim temeljima!

Hvala Ti Anki, jer si mi poklonila svoje poverenje, bila si pored mene i u najtežim periodima i uveravala me da ja to mogu ostvariti! Hvala Ti zato što si uvek bila iskrena, čak i onda kada si znala da će mi to biti bolno. Ponosna sam, što sam Tvoj prijatelj!

Hvala Vama Joži i Marijan Haim što sam deo ovog ogromnog tima!

Hvala bratskim linijama, jer su me hrabrile kada mi je to bilo najpotrebnije!

Hvala **Mikiju Berkiču**, jer nam obezbeđuje obučavanje na Lakiteleku i CD-e zbog kojih lakše koračamo našim putem prema uspehu.

I na kraju, ali jednako značajno, hvala mojoj **Porodici - Baki i Mami**, koje su me hrabrile na svakom koraku! Ja imam predivnu porodicu koja je shvatila da ću postati srećna, ako mi pruže slobodu da postanem uspešna, jer će se sreća tako osmehnuti i njima! Želela bih da se oprostim od vas sa citatom navedenim na vrhu strane, koji ne smete smetnuti i sama i sve će vam postati jasno.



EDINA KIŠ-JAKAB
menadžer

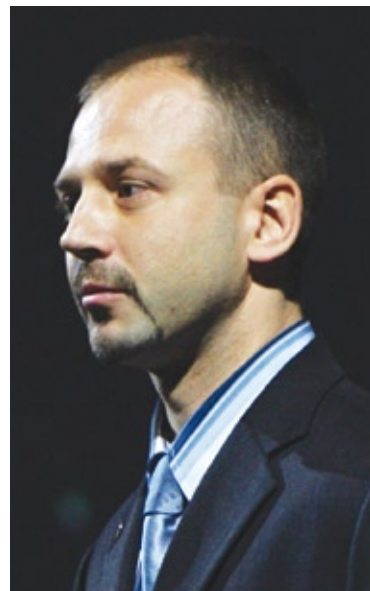
Za sve nas, Forever je **STIL ŽIVOTA**



Obeležavanje godišnjice uvek evocira uspomene i natera nas da se duboko zamislimo i ponosno pogledamo rezultate koji su iza nas. U tome je čar Forevera – godine dolaze i prolaze, a mi ostajemo svake godine sa boljim rezultatima i novim, zadovoljnim saradnicima.

Domaćini rođendanskog seminara u Beogradu su bili safir menadžeri **Marija i Boško Buruš**, članovi Prezidents kluba. Čast da budu voditelji pripada samo eliti, a Marija i Boško su to i više nego zaslužili. U skladu sa tim je i činjenica da je njihov FLP- tim jedan od najbrojnijih, najkompaktnijih i sigurno jedan od najefikasnijih i najperspektivnijih timova u FLP-u. Hvala na izuzetnom vođenju programa i nadamo se da ćemo imati još dug niz godina uspešne saradnje.

U slikama koje su istorija za sebe smo sagledali jednu mini hroniku FLP-a. Godine su za nama u FLP-u, a ono što je mnogo važnije je blistava budućnost koja je pred nama, jer smo na samom početku. **Branislav Rajić**, regionalni direktor FLP-a u Srbiji je istakao da marljiv rad u sistemu kakav je Forever, mora da dovede do najboljeg rezultata i da zadovoljnog korisnika pretvori u odličnog saradnika. Srećan rođendan Foreveru u Srbiji!





Imali smo priliku da pozdravimo naše goste, regionalne direktore iz susjednih zemalja, a najmiliji gost je svakako bio **dr Šandor Miles**, direktor zemlje Forevera u Mađarskoj i regionu južnoslovenskih zemalja. Forever je stil života svakog od nas, donosi dobro nama i ljudima u našem okruženju i podiže kvalitet našeg života. Iskoristimo priliku koja nam se nudi i promenimo našu svakodnevicu, jer ako mi ne preuzmemo kormilo našeg života, niko drugi neće to uraditi za nas.

Podsticajni programi su veoma popularni među distributerima u Srbiji i svake godine kvalifikacije za evropski reli odrađuje veliki broj saradnika koji uz najbolje saradnike FLP-a iz cele Evrope dele iskustva u radu i građenju mreže. Ove godine, španski grad Malaga će ugostiti preko tri stotine saradnika iz Srbije. Poznavajući gostoljubivost španskog naroda, sigurni smo da će naši distributeri imati nezaboravan provod.

Putem zdrave ishrane se mogu ublažiti, a u velikoj meri i sprečiti mnogi ozbilj-

ni zdravstveni poremećaji. Najefikasnije je preventivno delovati na zdravlje, odnosno sprečiti procese koji mogu dovesti do komplikacija. Moderan način života i neadekvatna ishrana u velikoj meri pogoršavaju nutritivne aspekte života. Detaljno uputstvo o primeni dodatka ishrani, smo dobili od senior menadžera **dr Dušanke Tumbas**.

Znanje koje posedujemo pretvaramo u iskustva koja su vodilja onima kojima je preko potrebna pomoć ili bio kakav savet. Dugogodišnje korišćenje proizvoda

FLP-a, koji su visokog kvaliteta, do sada je dalo veliki broj pozitivnih rešenja problema, a samim tim su proizvodi našli svoje mesto u svakodnevnoj primeni i lekarskoj praksi. Zahvaljujemo **dr Mariji Ratković**, safir menadžeru na vođenju segmenta programa posvećenog iskustvima u primeni naših proizvoda.

Pozicije **supervizora i asistent menadžera** su samo prolazni nivoi do sigurnog poslovanja koje se odlikuje menadžerskom značkom. Čestitali smo novokvalifikovanim saradnicima







ma i poželeti im još mnogo uspeha u daljem radu.

Momčilo Bajagić Bajaga je jedan od najpopularnijih izvođača sa prostora bivše Jugoslavije i veliki prijatelj naše kompanije. Svako putovanje naših saradnika u inostranstvo prate njegove pesme, gde sa ponosom predstavljamo svoju zemlju i FLP. Za-

hvaljujemo se Bajagi što je svojim nastupom uveličao naš rođendanski seminar.

Lista onih kojima je potrebna pomoć je dokument koji se ažurira večno, a naš cilj je da pomognemo svima da žive bolje. Prvi koraci u FLP-u se rade uvek uz iskustnog sponzora, koji je prava vodilja za našu FLP karijeru. Kada

naši saradnici shvate da su na prezentaciji zbog sebe, tada počinje da se gradi uspešno poslovanje, poručuje senior menadžer i član Prezidents kluba **Mirjana Mičić**.

Kada su nas šefovi pohvalili na poslu poslednji put? Verovatno se i ne sećamo, pogotovo u vreme današnje ekonomske krize.

Najbolji proizvod FLP-a, a ujedno i onaj o kome najmanje pričamo je svakako marketinški plan naše kompanije. Onog momenta, kada prihvatimo i kada bez stida kažemo sami sebi i drugima: „Da, ja živim od ovog posla!“, za nas počinje nova faza života, poručuje **Milanka Milovanović**, senior menadžer.





Najbogatiji ljudi na svedu grade mrežu poslovanja, dok ostali traže klasičan posao. Informacija je posao 21. veka i najvažnije je da radimo za sebe, a ne za druge. Bez obzira na kom radnom mestu se nalazite, VI sigurno zaslužujete više. Lep je osećaj kada si priznat i pohvaljen, a to se događa redovno u kompaniji FLP. Zahvaljujemo se soaring menadžerima, članovima Prezidents kluba **Dragani i Milošu Janović** na odličnom predavanju i gomili korisnih saveta i preporuka.

Tri najbitnije stvari u poslovanju sa Foreverom su: na prvom mestu kompanija, potom sledi saradnja sa sponzorom, i na kraju ste VI – saradnici kompanije bez kojih sve navedeno gubi smisao. Tri decenije rada u svetu su više nego dobar razlog za poverenje i pristupanje poslu, a marketing plan FLP-a svojom jednostavnošću i efikasnošću otvara mnoge vidike i nudi mnoge pogodnosti. Svaki rad i trud u našoj kompaniji se višestruko isplati, poručuju safir menadžeri, člano-

vi Prezidents kluba, **Irena i Goran Dragojević.**

Kako naći nove saradnike? Vrlo jednostavno, ali pre toga odgovorite sami sebi na pitanje: „Šta ja radim u FLP-u i koji su moji životni ciljevi?“ Kada odgovorite, od tog momenta, sve se otvara, odnosno odgovori sami dolaze. Lični ciljevi pokreću mnogo stvari. Ako znate zašto, lako ćete stići i do cilja. Samo treba govoriti o FLP-u i koristiti prednosti kvaliteta i jednostavnosti poslovanja naše kompanije, a rezultati će sami od sebe doći. Imamo odlične razlo-

ge da verujemo u ovaj savet, jer dolazi od strane naših dijamant menadžera, članova Prezidents kluba, **Veronike i Stevana Lomjanskog**, biseri FLP-a i naše regije.

Scenu su preplavili novi **asistent supervizori**, kojima smo čestitali novi početak i mogućnost koja im se nudi da sami pokrenu sopstveno poslovanje.

Sledeći seminar u Beogradu će se održati 24. januara 2009. godine. Srećni novogodišnji i božićni praznici u ime FLP tima Srbije.

Čestitam ti, jer si ostvario nivo supervizora!

Sada je za tebe sve novo i možda se osećaš veoma čudno, jer još nisi navikao da ti tako puno ljudi čestita i raduje se tvom uspehu. Ovaj prvi stepenik na lestvici kvalifikacija je veoma veliki uspeh, jer je rezultat pravog takmičenja. Do sada si uspehe u najvećoj meri postizao zahvaljujući sponzoru. Ne brini se, to će i dalje biti tako, ali ti sada savetujem da preuzmeš na sebe što više parcijalnih zadataka. Posao ostaje isti i dalje, ako svoj posao radiš kontinuirano i redovno (sveska za zapisivanje ciljeva, lista sa imenima, pozivanje, prezentacije, ponovno pozivanje, pružanje pomoći u prvim koracima saradnika, planiranje).

Na sledeću stepenicu kvalifikacija od 75 bodova i nivo asistent menadžera, možeš stupiti ako uz tvoju pomoć, dva tvoja saradnika ostvare nivo supervizora. Posle toga, na nivo menadžera možeš stupiti ako svojim saradnicima, supervizorima, pomogneš da dva njihova saradnika dostignu nivo supervizora – tako će oni postati asistent menadžeri, itd. Tvoj zadatak je da uvek pomogneš novim saradnicima da dostignu nivo supervizora, jer se sa tih nivoa gradi pravi menadžerski tim. Oni će biti sigurni oslonci u izgradnji posla (a svi znate: Zrno po zrno pogača, kamen po kamen palača). Neprestano pomažeš drugima da i oni dostignu svoje ciljeve, znači – sponzoriseš ih. Po mom mišljenju, u cilju uspešnog sponzorisanja, treba da znaš ko si ti zapravo i šta želiš da postigneš u životu. Šta misliš o sebi? Poznaješ li sebe dovoljno? U koju kategoriju svrstavaš sebe? Da bi stekao potrebno znanje za odgovore na prethodna pitanja, predlažem ti da pročitaš knjigu „Putokaz za upoznavanje ličnosti“. Tip ličnosti može biti urođen, a može se razviti i pod uticajem spoljnih faktora (detinjstvo, bolovi, duševni problemi, itd.). Ova znanja ti pomažu da sam vajiš sebe i da se neprestano menjaš. Možeš jačati svoje dobre strane koje ti pomažu u razvoju i menjati one koje su manje povoljne. Dobro bi bilo da u kontaktu sa svojim saradnicima i uopšte u međuljudskim odnosima, razlikuješ tipove ličnosti. Nemoj kategorizovati nikoga, već nađi odgovarajući ključ za njihovo rešenje i nastoj da nađeš zajednički

Osnovni principi sponzorisanja i posle nivoa supervizora

jezik sa njima. Videla sam već ljute i nervozne ljude, koji su se za čas smirili kada su im se obratili tihim i mirnim glasom. Možeš razveseliti i one ljude koji su napeti i puni briga. Jedan od najzabudljivijih ciljeva u životu je izazov, da pomeriš granicu i budeš više od onoga kako si video sebe do tada. Jačaj samopouzdanje, jer za to još uvek imaš mogućnosti. Pobedi svoje strahove, upornim radom, vežbanjem pred ogledalom i stalnim ponavljanjem pozitivnih rečenica. Vizualizuj! Zamisli situaciju kako na primer stojiš na pozornici, kao menadžer. Trudi se da u tvom okruženju uvek budu najbolji ljudi i veruj u sebe, veruj da ti to možeš uraditi, i postaćes uspešan čovek ili si to već postao. Sledi one pred tobom, a budi primer onima koji te prate. Uči sam i uči druge. Budi pozitivan, traži društvo ljudi koji imaju pozitivne misli. Veruj mi, negativni ljudi će te skupo koštati, ako ih budeš slušao. Uvek budi otvoren. Analiziraj sam kako neko postaje uspešan. Uvek traži dobro

u ljudima i pomozim im da pokažu svoje pozitivne osobine, kao što su samopouzdanje, preuzimanje inicijative, upornost, kreativnost, rukovodeće sposobnosti, želja za razvojem, sposobnost da postanu uspešni. Tvoj rezultat u velikoj meri zavisi od tvog ophođenja prema ljudima. Nemoj se koncentrisati na sebe, već na sponzorisanog. Brini o drugima. Saznaj što više o kandidatu. Nemoj potceniti njegove sposobnosti. Budi dobar slušalac. Budi principijelan i uredan. Napravi prijatan ambijent. Budi strpljiv i empatičan. Hvali druge. Kada te hvale, zahvali! Iz dana u dan ljudi drže ogledalo u kojem vide sebe. Pozitivno zračenje, pristup i atituda mogu dovesti do pozitivnih rezultata. Kao veoma bitnu, možemo navesti pojavu, prvi utisak (znaš i sam, da se to može ostaviti samo jednom), oblačenje, način govora, pogleda i rukovanja. Moraš obratiti posebnu pažnju na to šta govoriš, jer izgovorene reči imaju težinu i više se ne mogu povući. Još veći značaj ima

način na koji govoriš. Imaj na umu da u prvom redu, uvek prodaješ sebe. Bio sam na prezentacijama gde je prisutni kandidat smeškajući se zainteresovano slušao predavanje. Na kraju prezentacije, za vreme razgovora je saopštio da on nije razumeo ni reči od svega što je čuo, ali se divno osećao i sve ovo ga jako interesuje. Ljudi osećaju da li si zaista iskren i oduševljen. Budi odan i etičan. Veoma je bitno kakve osećaje emituješ, jer će ti se vratiti ono što daješ. Što više ljubavi predaješ drugima, time ćeš više dobiti nazad. Nađi zlatnu sredinu i ravnotežu (poslovnu, porodičnu, socijalnu, fizičku, mentalnu i duhovnu).

Doneo si jednu odluku. Sada budi uporan i nemoj odustati, bez obzira na moguće neuspehe. Prolazni pad nije isto što i potpuni neuspeh! Ako budeš ustao, samo jedan put više nego što si pao, onda ćeš sigurno izdržati do kraja. Znaš onu izreku: „Ako želiš da letiš među orlovima, onda nemoj da skakućeš među vrapcima!“

Već tri godine gradimo marketing mrežu zahvaljujući našem sponzoru, našoj ćerki Eriki Tanač i još mnogima. Protekle tri godine su nam pružile mnogo više (putovanja, priznanja, novih prijatelja i mogla bih još dugo nabrajati) nego četrdeset prethodnih godina. Ispunjavanje nas divan osećaj, jer pripadamo velikoj Forever porodici. Veruj mi, FLP je kao Ferrari. Samo ubaci u brzinu, pritisni papučicu za gas i kreni napred punim gasom!

Želim vam dobro zdravlje i mnogo uspeha u radu.



FERENCNE TANAČI
FERENC TANAČ
senior menadžeri,
članovi Prezidents kluba

Život ne prestaje odlaskom u penziju

Zovem se Agneš Šipoš Klajne, državni službenik u penziji. Ovaj posao gradim zajedno sa mužem, Miklošem Klajnom, takođe penzionerom, koji pored toga ima svoje preduzimaštvo za spoljnu trgovinu.

Kako je počela naša karijera u FLP-u? Isto kao i većini prosečnih građana u Mađarskoj. Imala sam 60 godina, a od tih mojih 60, 25 godina sam bila u braku i živela sa svojim suprugom svoj svakodnevni monotoni život. Ponekad, na nekoliko dana ili nedelja smo imali sunčane periode. Jedan od tih divnih perioda je bio 1948. godine, kada nam se rodila ćerka Noemi. Porodaj nije bio lak, jer sam tada imala 37 godina. Nažalost, Mikloš je zbog preduzimaštva bio često prisiljen da putuje u inostranstvo, pa zato nismo mogli da delimo radost, a ni teškoće roditeljstva. Isprobali smo i život gastarbajtera. Mikloša je jedna firma u Austriji ubedila da radi za njih, pa smo se svi preselili u Beč. Iz tog perioda smo izvukli samo jednu jedinu korist: naša ćerka je dobila izvanredne osnove znanja nemačkog jezika.

Često smo doživljavali krize klasičnog preduzimaštva. Mikloš je preduzetnik od 1982. godine. Radio je u više oblasti, isprobao se u stručnom tumačenju i prevođenju, kao i u trgovini prehrambenim proizvodima. Danas je ostalo samo preduzimaštvo za spoljnu trgovinu.

Ja sam diplomirala na dve više škole i radila sam u administrativnoj službi. Moj posao je bio da izdajem dozvole za rad lekarima i zdravstvenim radnicima. Moje poslednje radno mesto je bilo u Sanitarnoj inspekciji, odakle su me 2006. godine poslali u prevremenu penziju, pozivajući se na reformu državne službe.

Ostala sam kod kuće. Jedno vreme sam uživala u „slobodi“. Ali tek danas znam šta je prava SLOBODA. Bez obzira na to što za tadašnje uslove nisam imala malu penziju, ipak mi je nedostajao onaj dodatni prihod, koji sam zarađivala pored penzije, jer iz Mikloševog preduzimaštva u to vreme nismo dobijali očekivan novac. („To je zbog svetske konjunktura i globalizacije!“ – pravdao se Mikloš.) Grozničavo smo razmišljali o tome čime bi mogli povećati porodični budžet.

Tada je na naše rame sleteo spasonosni anđeo. Danas već znamo da smo tada dobili šansu. Sudbina je htela da se 2006. godine u vreme mog odlaska u penziju, preselimo u divno predgrađe. Tada je počela moja karijera u FLP-u.

Tu smo se upoznali sa našim dragim komšijama – kasnije sponzorima – Balažom Baršonjom i Kristinom Guljka Baršonjne, kao i sa našim višim linijama Adamom Nađom i Brigitom Belenji. Brigi mi se obratila jednog nedeljnog popodneva, dok smo šetali našeg psa i pitala me je da li bih želela dodatni prihod, od po-

sla koji se može obavljati i kod kuće. Odgovorila sam potvrdno i posle pola sata sam već sedela u kolima Balaža Baršonja i vozili smo se na jednu porodičnu prezentaciju.

Posle prezentacije sam mislila samo na jedno: ja ne mogu da radim ovaj posao. Ostala sam fleksibilna, bez obzira na takve misli, pa sam otišla na otvorenu prezentaciju u Sondi ulicu. Bilo mi je veoma simpatično ono što su menadžeri pričali o sebi i o svom životnom stilu, ali mi to nije promenilo način razmišljanja, pa sam i posle toga ostala pri svome stavu – da ovaj posao nije za mene.

Sledeće nedelje se porodična prezentacija održavala kod Balaža Baršonja i pozvali su me da dođem zajedno sa mužem. Mikloš je kao preduzimač odmah shvatio suštinu marketinškog plana. Posle nekoliko dana smo doneli odluku: 30. aprila 2007. godine smo kupili Tač kutiji.

Koristili smo proizvode, našim poznanicima smo pričali sve više o našim iskustvima sa proizvodima, odlazili smo na sve priredbe i mnogi su nam se priključili kao distributeri.

Jednu jedinu stvar nismo prihvatili od naših sponzora i zbog toga je moralo da prođe 8 meseci da bi postigli prvi značajan uspeh. Šta nismo prihvatili? Svima smo sami govorili o poslu, umesto da smo koristili prisustvo treće osobe.

Kada smo iskoristili sponzorsku pomoć i konsultaciju sa našom višom linijom imali smo pravi doživljaj.

Nekoliko dana pre Božića 2007. godine su nam se priključili dr Judit Hirš i Čaba Oros, a u januaru Žuža Karoljne Terč i Melinda Sakač i mi smo na kraju 2008. godine postali SUPERVIZORI. Posle tri meseca smo ostvarili nivo ASISTENT MENADŽERA, a 4 meseca kasnije smo stigli na tako željeni nivo MENADŽERA.

Postali smo ljudi od ključne važnosti. Nismo bili samo 100% korisnici proizvoda, koji raspoložu sa krugom od 15 aktivnih kupaca, već smo svakodnevno slušali CD-e, čitali izvanredne knjige za razvoj ličnosti (Miki je prošle nedelje kupio više od 15 komada!) i naravno, nismo propuštali ni jednu priredbu, bilo da se radilo o Danu uspeha ili jedno- odnosno dvodnevnom obučavanju, koje je bilo vredno kao pravi velnes vikend.

U našem timu imamo stomatologe, fizioterapeute, velike preduzetnike, rukovodioce u bankama i studente. Veoma smo ponosni što je sa nama počela raditi i jedna devojka iz Argentine. Sada se baš vratila u Argentinu i time naš posao dobija međunarodni karakter..



Kada smo počeli da se bavimo ovim poslom, onda je to u prvom redu bilo zbog očuvanja zdravlja. Kasnije smo shvatili da uz zdravlje lako možemo doći i do prihoda. Nikada nije kasno početi ovaj posao. Naš primer to najbolje dokazuje. Sigurni smo da život ne staje odlaskom u penziju. Moramo li živeti na nižem standardu od onog koji smo imali pre odlaska u penziju?! Imamo mnogo slobodnog vremena i nećemo se odreći ničega što smo zaslužili. Ne treba da živimo život starih ljudi, zatvoreni između četiri zida, stalno umorni. Ovaj pomak svako može učiniti u svoju korist!

Zasluga za to što smo postali menadžeri u prvom redu ne pripada nama. Mi smo trebali samo da donešemo odluku i da budemo uporni na putu do ostvarenja cilja. Neizrecivo smo zahvalni našim sponzorima Balažu i Kristini Baršonji, kao i višim linijama Adamu i Brigiti Nađ, jer su nam ukazali na ovu mogućnost, držali su nas za ruke i na ovom putu su nas vodili sve do samog cilja. Zahvalni smo našoj ćerki Nončiki, koja je uvek strpljivo podsticala naš rad i veoma smo ponosni na nju, jer je i ona postala naš saradnik. I ono najvažnije: za sve je bio potreban tim!

Veoma smo ponosni, jer sarađujemo sa tako izuzetnim ljudima, kao što su dr Judit Herš i Čaba Oros, Ilona Farago, Beti Tiborne Sabo, dr Anita Kováč, Silvi Jušič, Žuža Terč, Kata Terč, Lila i Judit Sečenji, Melinda Sakač, Eržike Illovi, Kati Žila, Robert Vitez i Mikloš Erhard.

Obecavamo, da ćemo Vam pomoći da biste i Vi uživali u onim osećajima koji su i nas sada preplavili.



**AGNEŠ ŠIPOŠ KLAJNE I
MIKLOŠ KLAJN**
menadžeri

Klub Osvajača



Mađarska

- 1 Vareha Mikulas
- 2 Budai Tamás
- 3 Bodnár Daniela
- 4 Liszter Sándor
- 5 dr Kósa L. Adolf
- 6 Botis Gizella i Botis Máriusz
- 7 Rózsahegyi Zsoltné i Rózsahegyi Zsolt
- 8 Tordai Endre i Tordainé Szép Irma
- 9 dr Farády Zoltán i dr Dósa Nikolett
- 10 T.Nagy Sándorné i T.Nagy Sándor

Srbija, Crna Gora

- 1 Buruš Marija i Buruš Boško
- 2 Nakić Marija
- 3 Plavšić dr Ognjan i Plavšić Vesna
- 4 Rakovac Radmila i Rakovac Budimir
- 5 Radović Darko i Radović Nada
- 6 Petrović dr Aleksandar i Đuknić Petrović Mirjana
- 7 Stevanović Vasilije i Stevanović Branka
- 8 Miškić dr Olivera i Miškić dr Ivan
- 9 Strboja Jovanka i Strboja Radivoj
- 10 Marić Vlastimir i Marić dr Višnja Vera

CONQUISTADOR CLUB

Najuspešniji distributeri
na osnovu ličnih i non-menadžerskih
bodova u novembru 2008.



Hrvatska

- 1 mr Molnár László i dr Molnár-Stantić Branka
- 2 Jurović Zlatko i Jurović Sonja
- 3 Orinčić Marija Magdalena
- 4 Katić Ivan i Katić Mesaroš Mirjana
- 5 Grbac Silvana i Grbac Vigor
- 6 Banić Nedjeljko i Banić Anica
- 7 Bujak Marija i Bujak Mihály
- 8 Jurčić Alenka i Jurčić Dejan
- 9 Željković Lidija i Željković Ljubo
- 10 Blažević Bojana

Bosna i Hercegovina

- 1 Mladenović Cveta
- 2 Dragić Meliha i Dragić Dragan
- 3 Varajić Savka
- 4 Mladenović Nebojša
- 5 dr Paleksić Slavko i Paleksić Mira
- 6 Mladenović Milena i Mladenović Milenko
- 7 Saf Ljiljana i Saf Vladimir
- 8 Varajić Zoran i Varajić Snežana
- 9 Alić Amina i Alić Fuad
- 10 Stanojević Daliborka

Slovenija

- 1 Brumec Tomislav
- 2 Cvijanović Ana i Cvijanović Božidar
- 3 Božnik Slavica
- 4 Batista Ksenja
- 5 Ilar Danica
- 6 Okroglić Nadja
- 7 Sijanec Zdenka
- 8 Mohorić Brigita
- 9 Polsak Alenka i Polsak Blaž
- 10 Tonejc Saša

Zajedno na putu uspeha



Nivo soaring menadžera je postigao (njegov sponsor):

Budai Tamás (*Sebők Judith*)



Nivo senior menadžera su postigli (njihovi sponzori):

Tordai Endre i Tordainé Szép Irma (*Mártháné Szabo Ildiko i Mártha Jozsef*)



Nivo menadžera su postigli (njihovi sponzori):

Botis Krisztián i Botis Tamara (*Botis Gizella i Botis Márius*)
 dr Győry Ferenc i dr Kiss Judit (*Gábor Istvánné*)
 dr Tárczy Jolán i Zyzich Andriy (*T. Nagy Sándorné i T. Nagy Sándor*)
 Horváth Jánosné (*Gémesi Ferenc*)
 Kerna Brigitta (*Simitska Timea*)
 Kertész Tamás (*Takács Andrea*)
 Liszter Sándor (*Vareha Mikulás*)
 Nagy Gabriella (*Mohácsi Viktoria*)

Plavšić dr Ognjan i Plavšić Vesna (*Nakić Marija*)
 Radović Darko i Radović Nada (*Buruš Marija i Buruš Boško*)
 Stevanović Vasilije i Stevanović Branka (*Plavšić dr Ognjan i Plavšić Vesna*)
 Székely Borbála (*Bánhidya András*)
 Tátrai Márton Zsuzsanna (*Tordai Endre i Tordainé Szép Irma*)
 Timkova Eva i Timko Michal (*Bodnár Daniela*)
 Zachár-Szűcs Izabella i Zachár Zsolt (*Budai Tamás*)



Nivo asistent menadžera su postigli:

Albert Ilona
 Balogh Erika
 Bartha Piroska
 Berki Lászlóné
 Bognárné Vitáris Emese
 Borbáth Attila i
 Borbáth Mimóza
 dr Mokánszki Istvánné i
 dr Mokánszki István
 Füle Krisztián

Hoffmann Valeria Vaszilevna
 Hódi László i
 Hódiné Vlasits Imelda
 Jozó Antalné
 Kovács Mihályné i
 Kovács Mihály
 Kónyai Tibor
 Ljesković Borislava
 Mátyás Sándorné i
 Mátyás Sándor

Maravić Milena i Maravić Milan
 Marić Vlastimir i
 Marić dr Višnja Vera
 Marofka Zoltánné i
 Marofka Zoltán
 Mičić Miroslav i Mičić Vesna
 Mladenović Cveta
 Munjas Aleksandra i
 Munjas Mile
 Nagy Lajosné i Nagy Lajos

Nagy Erika
 Pere Hilda i Szarka Csaba
 Radics Tamás i Poreisz Éva
 Schmidtné Rajna Éva i
 Schmidt Zoltán János
 Simon Lajos i
 Simonné Ács Henrietta
 Szekerka-Kardos Orsolya
 Zóka Margit
 Özvegy Hegedűs Pálné



Nivo supervizora su postigli:

Aksentijević Jelena i
 Aksentijević Saša
 Alföldi Melinda i Alföldi János
 Antonić Sofija i Antonić Zoran
 Bálint István
 Béres Mónika
 Balog János i
 Balogné Matolcsi Vilma
 Balogné Zsipi Hajnalka i
 Balogh Attila
 Beljanski Marica i Beljanski Stevan
 Brenner Bálint
 Budai Vince
 Bódisné Mezei Mária i Bódis Lajos
 Ćiraković Vesna i Ćiraković Zoran
 Čoček Biljana i Čoček Aleksandar
 Dobiné Mikó Csilla
 dr Dezsényi Emese

Dunavölgyi Zsuzsanna i
 Dunavölgyi Zsolt
 Erdős Zsolt
 Erős István
 Frenkó Ildikó
 Földi Eszter
 Gáborné Makkos Lilla
 Galambos Károly i
 Márkus Anna
 Galambosi István
 Gottlieb István i
 Gottliebne Németh Mónika
 Gurila dr Furuca
 Gyepes Barnabás Róbertné
 Gyöngyösi Józsefné
 Gógány Éva
 Huszti Peter
 Huszti Robert i Husztiova Alzbeta

Illar Danica
 Juhász András i Juhász Médea
 Juhos László
 Józsa Ilona i Józsa Sándor
 Kállai Zsolt
 Kalapos György
 Kanani Eli i Kanani Jorgo
 Kis Petronella
 Kiss István
 Kiss Nelli
 Klár Tiborné
 Koholák Sándor
 Kovács Tamás
 Krojher Gabriella i
 Sinyi Zoltán
 Lanszki Nóra
 Mészáros Norbert
 Marosvölgyi Timea

Mikóné Legéni Erzsébet
 Mladenović Nebojša
 Molnár Éva Judit
 Mudraninec Léna
 Nagy Emese
 Nagy Andrea
 Novathné Kiss Ildikó i Novath László
 Okroglić Nadja
 Pécsi Lászlóné
 Peller Brigitta i Magyar István
 Perenyi Róbert
 Plaku Mukadeš i Plaku Josif
 Polyák Melinda
 Popelyova Timea
 Popović Branko i Aksić Ljilja
 Póra György
 Radović Zora
 Radović Milica

Ravas Balázs i
Ravaszné Bencze Veronika
Sándorné Asztalos Erzsébet i
Sándor Ferenc
Schildkraut Krisztián i Schildkrautné
Bába Katalin
Sijanec Zdenka

Simon Jánosné i Simon János
Simon Csaba
Szabó Dániel
Szabó-Eged Anikó i Szabó Szabolcs
Szajkó Tamás
Szentesiné Blaskó Judit i
Szentesi József

Szentmártoni Gyöngyvér
Szilágyi Istvánné
Szilfka Lászlóné i Szilfka László
Szóda-Liszter Laura Réka
Timko Peter
Tintar Ivona
Turcsik Attila

Tóth Gábor i Tóthné Balogh Emese
Varga Laura
Veličkovíc Save i Veličkovíc Zorica
Živanović Živojin i Zinatović Olga
Zsoldos Edina



Pobednici programa motivacije kupovinom automobila:

I nivo:

Ádámné Szöllősi Cecília i
Ádám István
Babály Mihály i Babály Mihályné
Bakó Józsefné i Bakó József
Bakóczy Lászlóné
Balázs Nikolett
Bali Gabriella i Gesch Gábor
Balogh Anita i Süle Tamás
Bánhegyi Zsuzsa i dr Berezvai Sándor
Bánhidny András
Barnak Danijela i Barnak Vladimir
Becz Zoltán i Becz Mónika
Bodnár Daniela
Bojtor István i Bojtorné Baffi Mária
Botka Zoltán i Botka Zoltánné
Brumec Tomislav
Csepil Ildikó i Kovács Gábor
Csuka György i dr Bagoly Ibolya
Csürke Bálint Géza i Csürke Bálintné
Czeléné Gergely Zsófia
Darabos István i Darabos Istvánné
Dobsa Attila i Dobsáné Csáki Mónika
dr Dóczy Éva i dr Zsolczai Sándor
Dragojević Goran i Dragojević Irena
Éliás Tibor
dr Farády Zoltán i dr Farády Zoltánné
Farkas Gáborné i Farkas Gábor
Fittler Diána
Futaki Gáborné
Gajdo Anton i Gajdo Olivia
Gecse Andrea
Gecző Éva Krisztina
Gecző László Zsoltné i
Gecző László Zsolt
Gulyás Melinda
Haim Józsefné i Haim József
Hajcsik Tünde i Láng András
Halomhegyi Vilmos i
Halomhegyiné Molnár Anna
Hári László
Heinbach József i dr Nika Erzsébet
Hofbauer Rita i Gavalovics Gábor
Jakupak Vladimir i Jakupak Nevenka
Jancsik Melinda
Jozó Zsolt i Molnár Judit
dr Kálmánchey Albertné i
dr Kálmánchey Albert
dr Kardos Lajos i
dr Kardosné Hosszú Erzsébet

Kása István i Kása Istvánné
Kemenczei Vince i Tamási Krisztina
Keszlerné Ollós Mária i Keszler Árpád
Kibédi Ádám i Ótos Emőke
Klaj Ágnes
Knežević Sonja i Knežević Nebojša
Knisz Péter i Knisz Edit
Kovács Gyuláné i Kovács Gyula
Kovács Zoltán i
Kovácsné Reményi Ildikó
Köves Márta
Kulcsárné Tasnádi Ilona i
Kulcsár Imre
Kuzmanović Vesna i
Kuzmanović Siniša
Lapicz Tibor i Lapiczné Lenkó Orsolya
Lazarević dr Predrag i
Lazarević dr Biserka
Léránt Károly i Lérántné Tóth Edina
dr Lukács Zoltán i
dr Lukácsné Kiss Erzsébet

Mayer Péter

Márton József i
Mártonné Dudás Ildikó
Mészáros Istvánné
Mičić Mirjana i Harmoš Vilmoš
Mihailović Branko i Mihailović Marija
Miklós Istvánné i Tasi Sándor
Milanović Ljiljana
Miškić dr Olivera i Miškić dr Ivan
Mohácsi Viktória
Molnár Zoltán
Molnárné Kalcsu Klára
Mrakovics Szilárd i Csordás Emőke
Mussó József i Mussóné Lupsa Erika
Nagy Ádám i Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella i Márkus József
Nagy Zoltán i Nagyné Czunas Ágnes
Nakić Marija
Oltvölgyiné Zsidai Renáta
Orosz Ilona i dr Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Ostojčić Boro
Papp Imre i Péterbencze Anikó
Papp Tibor i Papp Tiborné
dr Pavković Mária
Perina Péter
Radóczy Tibor i dr Gurka Ilona
Ramháb Zoltán i Ramháb Judit
Ráth Gábor
Révész Tünde i Kovács László

Rezván Pál i Rezvánné Kerek Judit
Róth Zsolt i Róthné Gregin Tímea
Rudics Róbert i
Rudicsné dr Czinderics Ibolya
Schleppné dr Kász Edit i
Schlepp Péter
dr Steiner Renáta
Stilin Tihomir i Stilin Maja
Sulyok László i
Sulyokné Kökény Tünde
Szabados Zoltán i
Szabadosné Mikus Emese
Szabó Ferencné i Szabó Ferenc
Szabó Ildikó
Szabó János i dr Farkas Margit
Szabó Péter
Szabó Péter i Szabóné Horváth Ilona
dr Szabó Tamásné i dr Szabó Tamás
Szegfű Zsuzsa i Pintér Csaba
Szeghy Mária
Székely János i Juhász Dóra
Szekér Marianna
Széplaki Ferencné i Széplaki Ferenc
Tanács Erika
Tanács Ferenc i Tanács Ferencné
Tordai Endre i Tordainé Szép Irma
Téglás Gizella
Térmegi Lászlóné i Térmegi László
Tóth Tímea
Tumbas dr Dušanka
Túri Lajos i Dobó Zsuzsanna
Ugrenović Miodrag i Ugrenović Olga
Vareha Mikulás
Varga Zsuzsa
Visnovszky Ramóna
Vitkó László
Zakar Ildikó
Zore Jožefa

II nivo:

Botis Gizella i Botis Marius
Budai Tamás
Czeléné Gergely Zsófia
Császár Ibolya Tünde
Dominkó Gabriella
Gajdo Anton
Gecse Andrea
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Janović Dragana i Janović Miloš

Juhász Csaba i Bezzeg Enikő
Milovanović Milanka i
Milovanović Milisav
Ocokoljić Daniela
Ratković dr Marija i
Ratković Cvetko
Rózsahegy Zsoltné i Rózsahegy Zsolt
dr Schmitz Anna i dr Komoróczy Béla
Siklósné dr Révész Edit i Siklós Zoltán
Szépné Keszi Éva i Szép Mihály
Tóth Csaba
Varga Géza i Vargáné dr Juronics Ilona

III nivo:

Berkics Miklós
Bíró Tamás i Orosházi Diána
Bruckner András i dr Samu Terézia
Buruš Marija i Buruš Boško
Éliás Tibor
Fekete Zsolt i Ruskó Noémi
Halmi István i Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Juhász Csaba i Bezzeg Enikő
Kis-Jakab Árpád i
Kis-Jakabné Tóth Ibolya
dr Kósa L. Adolf
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
Lomjanski Stevan i
Lomjanski Veronika
dr Németh Endre i Lukácsi Ágnes
Ocokoljić Zoran
Senk Hajnalka
dr Seresné dr Pirkhoffer Katalin i
dr Seres Endre
Szabó József i Szabó Józsefné
Szépné Keszi Éva i Szép Mihály
Tamás János i Tamás Jánosné
Tóth István i Zsiga Márta
Tóth Sándor i Vanya Edina
Utasi István i Utasi Anita
Vágási Aranka i Kovács András
Varga Róbert i
Vargáné Mészáros Mária

Poštovani distributeri!

Važni datumi 2008. godine: Success Day: 17. 01. 2009, Success Day: 14. 02. 2009, Success Day: 28. 03. 2009, Success Day: 23. 05. 2009, Success Day: 20. 06. 2009, Success Day: 18. 07. 2009, Success Day: 19. 09. 2009, Success Day: 17. 10. 2009, Success Day: 21. 11. 2009, Success Day: 19. 12. 2009

POŠTOVANI SARADNICI!

• Matična firma (Home Office) je izgradila svoj Forever You Tube kanal, na adresi: <http://www.youtube.com/user/AloePod>. Savetujemo Vam da pogledate snimke sa informacijama vezanim za FLP proizvode, predavanja rukovodećih menadžera i ostala predavanja o marketingu na mnogim jezicima. Ubrzo ćete biti u mogućnosti da šalžete tekstove i da dođete u kontakt pomoću Blackberryja.

• Na sastanku direktora za Evropu, predstavnici matične firme su nam ukazali na sledeće važne informacije u vezi pojavljivanja teksta distributera na Internetu:

- na veb stranici se ne smeju pojaviti lekarski i drugi saveti za lečenje
- na veb stranici se ne smeju pojaviti nikava obećanja u vezi prihoda, odnosno zarade
- veb stranica obavezno mora sadržavati podatke da je održava nezavisni FLP distributer i da ona nije službena stranica FLP-a
- zabranjena je realizacija proizvoda putem Interneta na veb stranici distributera

Nadalje, ponovo ukazujemo na to da je na osnovu tačke 14.3.3.5 naše Međunarodne poslovne politike zabranjena realizacija naših proizvoda putem elektronskog tržišta/licitacije (na primer Vatera, e-Bay, itd.)

Molimo Vas da u toku svakog planiranja pojavljivanja na Internetu obratite pažnju na gore navedena upozorenja i pre publikacije nikako nemojte propustiti da tražite dozvolu od našeg društva. Link veb stranice očekujemo na našoj centralnoj mail adresi: flpbuda-pest@flpseeu.hu

Naručite proizvode na www.flpseeu.com veb strani.

Ovo je najkomotnije i najsigurnije rešenje – ne samo sa aspekta direktne kupovine proizvoda, već i zbog evidencije naručivanja. Ujedno je i najbolje sredstvo u toku preporučivanja proizvoda, jer je ponuda primamljiva svim zainteresovanim. Svi bodovi u vrednosti naručivanja se u roku od 24 časa dodaju aktuelnoj vrednosti i do tih podataka se bilo kada može doći Internetom. (www.foreverliving.com)

Vaše nove kartice za kupovinu u veleprodaji možete lično preuzeti svakog radnog dana u nedelji u kancelarijama naše firme.

Naše društvo obezbeđuje više mogućnosti za naše distributere za informisanje o svom prometu i o bodovima:

- U poslednjem redu obračuna provizije koji dobijate svakog meseca, možete naći vaše ime korisnika (LOGIN ID) i lozinku (PASSWORD) za dostizanje američke veb strane firme (www.foreverliving.com). Posle priključenja na veb stranu, kliknite na Mađarsku i možete videti aktuelno stanje svojih bodova.
- Možete tražiti informacije o svojim bodovima i preko SMS sistema koji već godinama uspešno funkcioniše.
- I naši saradnici u telefonskoj službi centralne kancelarije u Budimpešti će Vas svesrdno informisati o aktuelnom stanju Vašeg prometa.
- Distributeri u Mađarskoj mogu da se informišu o vrednostima svojih ličnih bodova na brojevima telefona +36-1-269-53-70 i +36-1-269-53-71, a naši saradnici iz Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Srbije i Crne Gore na tel. broju +36-1-332-55-41. Molimo naše saradnike da traže informacije samo o svojim vrednostima bodova i preduzimaštvu!

INTERNET-INFO

Obaveštavamo poštovane distributere da mogu dobiti informacije i sa dve veb strane naše firme. Prva veb strana „www.flpseeu.com” je veb strana naše regije, kojom se može uspostaviti kontakt sa veb robnom kućom u Mađarskoj. Da biste mogli da stupite na nju i obavite kupovinu, možete tražiti pristupnu lozinku u našoj kancelariji. Na našoj veb strani Interneta, možete doći do aktuelnih brojeva i do onih koji su se ranije pojavili, ako unesete lozinku „forever”, a do fotogalerije se može doći ako unesete lozinku „success day”. Centralna veb strana naše firme ili popularno „američka veb strana” – „www.foreverliving.com” pomaže da saznamo više o FLP-u u svetu, vestima, mogućnostima za međunarodne kontakte, o drugim važnim informacijama i o aktuelnom bodovnom stanju datog saradnika. Na ovu adresu može svako doći ako odabere: „Come in”. Na distributersku stranu mogu doći svi, ako odaberu opciju „distributor login”, sa korisničkim i distributerskim brojem (unetim bez razmaka između). Lozinka se nalazi na dnu obračunske liste.

Molimo cenjene distributere da i ubuduće obrate pažnju na pravilno ispunjavanje narudžbenice i drugih formulara! Ispravljene (ime naručioca) i nepotpisane narudžbenice ne možemo prihvatiti, zbog mogućih nesporazuma! Molimo Vas takođe da obratite pažnju na pravilno i čitko ispunjavanje prijavnog lista (ugovora): štampanim slovima plavom ili crnom bojom! Molimo Vas da u slučaju promene imena ili adrese koristite formular za izmenu podataka!

Molimo Vas, da u cilju finansijske sigurnosti u slučaju informisanja ovlašćenog lica o bonusima Vašeg preduzimaštva ovlašćeno lice ponese svoju ličnu kartu sa sobom! Na osnovu Međunarodne poslovne politike svi distributeri koji su potpisali prijavne liste (ugovore), stiču pravo na kupovinu proizvoda po veleprodajnoj ceni neposredno iz naše kancelarije. Registrovani distributer se postaje samo nakon prve kupovine, prikazivanjem 2. primerka prethodno predanog prijavnog lista sa pečatom i ispunjenog narudžbenog lista.

NEPRAVILNO JE!

Nikada nemojte kupovati ili distribuirati proizvode elektronskim putem ili u maloprodajnim jedinicama. Uzimajući u obzir mogućnosti različitih kanala realizacije elektronskih medija, na osnovu stava Forever Living Productsa se ove jedinice kvalifikuju kao maloprodajne institucije. Na osnovu važeće Poslovne politike, strogo je zabranjena realizacija ili izlaganje svih FLP proizvoda ili formulara u maloprodajnim jedinicama. Distribucija putem elektronskih medija se može odvijati isključivo uz pomoć www.flpseeu.com veb strane. Možemo prihvatiti samo svojeručno potpisane ugovore. Svi ostali potpisi se kvalifikuju kao falsifikati.

RESPONZORISANJE!

Molimo Vas da obratite pažnju na pravila „ponovnog sponzorisavanja” koje možete naći u 12. poglavlju Poslovne politike. Veoma je važno da znate, da ponovno sponzorisavanje nije automatski proces, već stupa na snagu tek posle ispunjenja i predaje određenih formulara (izjava o responzorisavanju, novi prijavni list) i provere odgovara li novosponzorisani traženim uslovima. Oni koji i po drugi put učlanjuju svog saradnika distributera bez uzimanja u obzir procesa responzorisavanja, krše ono što je zapisano u Poslovnoj politici.



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U MAĐARSKOJ

POŠTOVANI SARADNICI!

Radno vreme centralnog magacina u Nefelejč ulici: ponedjeljak: 9:00 – 20:00, utorak-sreda-četvrtak: 8:00 – 20:00, petak: 8:00 – 19:00. Radno vreme telecentra je nepromenjeno. Vaše pozive prima svakog radnog dana od 8:00 do 20:00 sati. Banka se zatvara 15 minuta pre isteka radnog vremena.

- Centralna kancelarija u Budimpešti: 1067 Budapest, Szondi u. 34., tel.: +36-1-269-5370.
- Magacin u Budimpešti: 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11., tel.: +36-1-291-8995. Komercijalni direktor: dr Čaba Gotard
- Kancelarija u Debrecenu: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48., tel.: +36-52-349-657. Regionalni direktor: Kalman Poša
- Kancelarija u Segedinu: 6731 Szeged, Tisza Lajos krt. 25., tel.: +36-62-425-505. Regionalni direktor: Tibor Radocki
- Kancelarija u Sekešfehervaru: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3., tel.: +36-22-333-167. Regionalni direktor: Földi Attila

Proizvode Forever Living Products distribuišemo uz predlog Mađarskog Saveza Alternativne Medicine.

Molimo cenjene distributere da uz prijavne listove i dalje predaju fotokopiju svoje legitimacije preduzimača i za protekli period, a firme treba da predaju i fotokopije prijavnog lista poreskim vlastima! U buduću možemo isplatiti bonuse tek kada se uverimo u postojanje prethodno pomenutih fotokopija! Oni naši partneri u Mađarskoj, koji traže da im račune za kupovinu proizvoda ispunimo na ime njihove lične firme, to mogu ostvariti tek onda ako naša kancelarija dobije ispunjene potrebne formulare odnosno one dokumente koji dokazuju da su oni vlasnici firme. Detaljno opisane informacije u vezi toga smo okačili u našoj kancelariji, a naši saradnici će Vam dati i usmena objašnjenja ako je to potrebno.

Informacije o povoljnoj kupovini.

Da biste mogli jednostavno iskoristiti povoljnu kupovinu, pridržavajte se sledećih pravila:

- 1. Izjava:** Molimo Vas da obratite pažnju da tačno ispunite sve rubrike izjave! Kod ličnog preuzimanja, naše kolege provere podatke, ali to ne možemo uraditi kada se slanje obavlja poštan-

skim putem. Zbog toga Vas molimo, da svoje podatke unosite sa mnogo pažnje, jer u slučaju pogrešnog ispunjenja, sistem povoljne kupovine ne stupa na snagu!

- 2. Kupovina:** Za vreme kupovine sistem automatski nudi maksimalnu svotu povoljne kupovine onima koji su dali izjavu. Kupovina znači da se koristite povoljnostima, odnosno isplatom bonusa, i zbog toga je za ličnu kupovinu potreban lični dokument sa fotografijom. Naše kolege će prihvatiti narudžbe tek onda kada ih provere. Neće se prihvatiti narudžba onih koji raspolažu sa izjavom, ali ne znaju da se legitimišu ili ne poseduju punomoć!

- 3. Pružanje informacija:** Naše kolege u magacinu će pružiti informacije o aktu-elnoj svoti povoljne kupovine tek kada se pokažu lični dokumenti sa fotografijom i punomoć.

Oni saradnici koji raspolažu sa izjavom i svoje bonuse podižu i u obliku računa, o tačnim iznosima mogu da se informišu u Budimpešti, Szondi u. 34.

Želimo obavestiti distributere u Mađarskoj o usluzi isporuke proizvoda naše firme. Našim cenjenim distributerima na celoj teritoriji Mađarske, ćemo isporučiti proizvode najkasnije u roku od dva dana od primanja njihove narudžbe i dogovorenog termina isporuke. Proizvode treba preuzeti u roku od 48 sati, jer ćemo u protivnom stornirati (poništiti) račun i dobijene bodove. Vrednost naručenih proizvoda i transporta se plaća posle preuzimanja proizvoda. Firma snosi troškove isporuke za narudžbe čija je vrednost viša od 1 boda.

Naručivanje robe možete obaviti na sledeći način:

- putem telefona, kada će naš saradnik dati tačne informacije o vrednosti naručenih proizvoda i bodova kao i cenu isporuke. Brojevi telefona: 061-297-5538, 061-297-5539, mobil: 06-20/456-8141, 06-20/456-8149
- Internetom na adresi „www.flpshop.hu“
- SMS-om na broj telefona: 0620-478-4732.

SAOPŠTENJA O SIRAKU:

Hotel dvorac Szirak
3044 Szirak, Petőfi u. 26.
Tel: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285
Direktor hotela: Katalin Király

BROJEVI TELEFONA STRUČNIH LEKARA:

<i>dr Kassai Gabriella</i>	20/234-2925
<i>dr Kozma Brigitta</i>	20/261-3626
<i>dr Mezösi László</i>	20/251-9989
<i>dr Németh Endre</i>	30/218-9004
<i>Siklósné dr Révész Edit</i>	20/255-2122

SAMOSTALNI LEKAR-SAVETNIK:

<i>dr Bakanek György</i>	20/365-5959
--------------------------	-------------

FLP TV

program

od 22. januara do 14. februara 2009.
na Internetu

18:00 i 06:00	Vaš san – naš plan: Uvod u FLP
18:05 i 06:05	O'Đila – orkestar ciganske muzike: Koncert
18:20 i 06:20	Himnus verk
18:25 i 06:25	dr Đerđ Bakanek: Prevenција sa Aloe verom
18:40 i 06:40	Vaš san – naš plan: FLP proizvodi
18:45 i 06:45	Supervizori, asistent menadžeri . . .
19:05 i 07:05	dr Eva Sabo Baranjne: Uloga specijaliste ortopedije u Foreveru
19:25 i 07:25	Ildiko Keresteš: Mini koncert
19:50 i 07:50	dr Katalin Pirkhofer dr Šerešne i dr Endre Šereš: Postali smo safir menadžeri
20:25 i 08:25	Vaš san – naš plan: Mogućnosti u FLP-u
20:30 i 08:30	Noemi Šebok: Postala sam menadžer u FLP-u
20:50 i 08:50	Supervizori, asistent menadžeri . . .
21:10 i 09:10	Tamaš Budai: Tehnike za izgradnju posla
21:40 i 09:40	Iznenadjenje (Žolt Frenko): ABBA
22:10 i 10:10	Mikloš Berkič: Vi ste najbolji
22:35 i 10:35	1. deo: Supervizori, asistent menadžeri . . .
23:10 i 11:10	2. deo: Supervizori, asistent menadžeri . . .
23:40 i 11:40	Zoltan Maga: /violinista/ 00:25 i 12:25 Menadžeri, vodeći menadžeri
02:25 i 14:25	Veronika Lomjanski: Svetli kao dijamant!
02:40 i 14:40	Gabrijela Dominko: Razvijaj se u širinu
03:00 i 15:00	Menadžeri, vodeći menadžeri, kvalifikovani za Euro reli 2009. godine
05:00 i 17:00	Aidan O'Hare: FLP Evropa

www.flpseeu.com

Strpljenje i upornost.

Dok sam još bila dete, roditeljima i nastavnicima je za mene bilo potrebno puno strpljenja i upornosti.

Nikad



nisam odustala!

Volela sam da idem u školu i dugo sam bila odlikaš, ali sam više volela da se bavim sportom. Počela sam da se sa mačevanjem kada sam napunila devet godina. Prepodne sam bila u školi, a poslepodne na treningu ili obrnuto, a vikendom sam bila na takmičenjima. Volela sam da se bavim ovim sportom, zato što sam ga sama odabrala i zato što nije bio obavezan. Za mene je mačevanje predstavljalo fantastičan fizički i mentalni izazov. Često sam kući dolazila tako umorna, da su mi se tresle i ruke i noge, ali sam uvek ispunjavala zadatke koje mi je trener postavio. Dešavalo se i to da mi je za vreme tuširanja, vruća voda pekla rane od mača, ali na to nisam obraćala pažnju, jer je radost posle pobe- de otklanjala sve bolove.

I kasnije sam se trudila da dam maksimum od sebe. Uvek sam rado prihvatila zadatke, jer je to bio moj način da se dokažem. Što su zadaci bili teži, ja sam ih obavljala sa većim žarom.

Muža sam upoznala 1978. godine. Istog trena smo shvatili da smo rođeni jedno za drugo. Uveo me je u sve tajne streljaštva lukom i jahanja, čime se i dan danas bavimo. Rodila sam dva sina: 1981. godine smo dobili Petera, a 1982. Martona. 2007. godine nam je Marton ulepšao život sa divnim unukom.

U toku zajednički provedenih godina smo mnogo radili, nosili te- rete zajedničkim snagama, ali smo jedva sastavljali kraj sa krajem.

Ubrzo smo shvatili da moramo da krenemo u neki privatni posao, da bi mogli da napredujemo u ži- votu. Prvo nam je odluka pala na trgovinu, a kasnije na ugostitelj- stvo. Godinama smo udruženim snagama svakodnevno radili po 16–18 sati. Postigli smo lepe re- zultate, ali zato nikada nismo imali slobodnog vremena.

Tibora Papa sam poznavala već dugi niz godina, i onda se jednog dana on pojavio u našem restoranu sa predlogom za po- sao. U početku nisam obraćala pažnju na njega, ali je bio veoma uporan, pa je to rezultiralo kar- tom za diskont kupovinu i nekoli- ko „nisko-rizičnih“ proizvoda.

Posle toga je tu kartu, zajedno sa svim ponuđenim mogućnostima pokrivala prašina duže od godinu dana, na jednoj zabačenoj polici.

Sve se promenilo početkom proleća 2004. godine. Sredinom marta sam na poziv Tibora otišla da saslušam jednu porodičnu prezentaciju. Predavala je **Editke Ištvanke Kaša** i – možda se to tada na meni nije videlo – upija- la sam svaku njenu reč. Tada sam već znala da je moj otac teško bo- lestan. Muž i ja smo doneli odluku da ćemo mom ocu odmah kupiti sve potrebne proizvode, kao i kuti- ju Tača, za moj poslovni početak.

Krajem sledećeg meseca smo ostvarili 25 bodova. Posle toga je sledila duga pauza i neizmerno mnogo posla u restoranu.

Za to vreme sam u svojoj ne- posrednoj okolini „raduckala“, ali nisam imala potreban polet. Od- lazila sam na predavanja, obučava- nja i Dane uspeha. Stekla sam mnogo znanja i iskustva, ali mi se željeni nivo kvalifikacije činio ne- dostižnim. Bez obzira na to, nikad nisam odustala!

Sa Rozikom i Tiborom sam mnogo razgovarala i često sam od njih dobijala nove i nove knji- ge za čitanje.

Dugo nisam shvatala razlog, da ja – koja sam tako samouve- rena, maksimalista, svesna cilja i uvek želim da pomognem dru- gima – ne mogu da pronađem saradnike koji bi me sledili.

Posle određenog vremena, kada sam već dosta dugo razgo- varala sa sponzorom, pročitane

knjige za razvoj ličnosti su jasno osvetlile moje probleme.

Da li je sigurno da svi žele biti isti kao ja?

Da li je sigurno da mogu da me prate?

Da li je sigurno da neko može da kopira ono šta radim?

Da li se moram PROMENITI?

Da li su moje norme drugima nepodnošljive?

Možda bi trebala da se opu- stim? Ne treba uvek i svima da odgovaram!

TAKO JE! Trebala sam da se promenim u velikoj meri, a to uopšte nije bilo jednostavno!

Gledala sam na ljude oko sebe i učila sam od njih. Trebalo mi je mnogo vremena, ali se isplatilo!

Kako su na meni promene bile uočljivije, tako su stizali novi saradnici i prijatelji.

Sada već vole da budu u mom društvu, a i ja uživam u vremenu koje provodim sa timom. Šta više, sada to više nije samo jedan tim, već ih imamo više! U prvo redu **Magdi Lukač** iz Godoloo, a u ni- žoj liniji **porodica Kuruc-Morvai: Kata i Tibor** iz Išasega. Moj drugi oslonac čini **Melinda Ištvanke Drobilih** iz Dunaharastija. Zahva- ljujući Melindi upoznala sam **Mo- niku Molnar**, koja je puna životne energije, dobre volje i veselja. Sreć- na sam što si u mom timu Monika!

Treći oslonac našeg kvalifika- cionog nivoa je **Gizike Tamaš- ne Žitnjanski** iz Nogradskog okruga, mesta Kanjaš. Proteklo je samo tri meseca od njenog ula- ska u posao, ali je sa seocetom od 300 duša, uletela brzinom užarene strele. Ceo tim je počeo još intenzivniji rad. Gizike je za dve nedelje postala supervizor!

Sada, kada smo postali men- nadžeri, želimo da i ostali članovi tima što pre slede naš trag.

Koristim ovu priliku da se za vredan rad, u prvom redu zahva-

lim našem timu. Hvala im, jer su bili sve vreme uz nas. Kada smo bili razočarani i nismo videli ni trag svetlosti ispred sebe, oni su nas uvek hrabрили.

Hvala **Roziki Tiborne Pap** jer sam od nje naučila da volim proizvode. Uvek je bila bezgra- nično strpljiva samnom. Zahvalna sam **Tiboru Papu**, na njegovim rečima, koje su uvek pogađale cilj i bile od velike koristi. Hvala i za to što su mislili na mene i nisu mi dozvolili da se predam, jer ni oni nikad nisu odustali!

Hvala na „start-obučavanjima“ u Mođorodu gde sam klesala svoje znanje i učila od drugih.

Neizmerno sam zahvalna mojim višim linijama, koje su po mom mišljenju najbolje na svetu: **Editke Kašane** od prvog trena rado slušam, a reči **Aranke Va- gaši i Andraša Kovača** će mi uvek ostati u sećanju.

Mikloš Berkič i Jožef Sabo su primeri za sve nas.

Dr Šandoru Milesu zahva- ljujem na kvalitetnom i požrtvo- vanom radu, kojim daje sigurnost našem poslu. Naši rukovodioci uvek čine sve da mi možemo mirno da radimo i na raspola- ganju nam stoji cela paleta pro- izvoda, zajedno sa materijalom za edukaciju, koji je na svetskom nivou. Uvek ćemo ceniti njihov neumorni rad i iskoristićemo mo- gućnosti koje nam pružaju.

Svima želimo mnogo uspeha i sreće!



ĐERĐNE KRIŽAI I ĐERĐ KRIŽAI
menadžeri

Saopštenja jugoistočnih evropskih kancelarija



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U SRBIJI

- Kancelarija u Beogradu: 11000 Beograd, Kumodraška 162., tel.: +381-11-397-0127 Radno vreme: ponedeljkom, utorkom i četvrtkom 12:00–19:30, sredom i petkom 9:00–16:30.
- Kancelarija u Nišu: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1., tel.: +381-18-514-130, +381-18-514-131. Radno vreme: ponedeljkom i četvrtkom 11:00–19:00, ostalim radnim danima 9:00–17:00.
- Kancelarija u Horgošu: 24410 Horgoš, Bartók Béla 80., tel.: +381-24-792-195. Radno vreme: svakog radnog dana 8:00–16:00. Regionalni direktor: Branislav Rajić

– Forever Living Products Vam stoji na raspolaganju sa sledećim uslugama: Telecentar – proizvode možete naručiti putem telefona i to na sledećem broju: 011/309-6382. Radno vreme Telecentra i beogradske kancelarije je ponedeljkom i četvrtkom 12:00–19:30, a drugim radnim danima 9:00 – 16:30. Ako se proizvodi naručuju putem telefona, isporuka se vrši na adresu vlasnika kodnih brojeva.

- Proizvodi se plaćaju pouzecom. Poštanski troškovi se obračunavaju po kursnoj listi NBS Srbije na dan kada se vrši isporuka.
- Poštanske troškove snosi FLP Beograd samo u slučaju ako je naručilac kome pripada kodni broj, naručio proizvode u većoj vrednosti od 1 boda.
- Pristup novih članova se ne može vršiti putem telefona.
- Naši distributeri u Horgošu i Nišu mogu kupiti pristupne listove i formulare za promenu podataka, kao i sav ostali reklamni materijal.

BROJ TELEFONA STRUČNIH LEKARA U SRBIJI:

dr Biserka Lazarević i dr Predrag Lazarević: +381-23-543-318.
konsultacije: utorkom 13:00- 16:00, petkom 14:00-16:00
dr Kaurinović Božidar tel.: +381-21-636 9575
konsultacije: sredom i četvrtkom od 12:00-14:00, na



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U CRNOJ GORI

- 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića br. 20. Tel: +382-20-245-412, tel/fax +382-20-245-402. Radno vreme: ponedeljkom 12:00-20:00, ostalim radnim danima 9:00-17:00. Svaka poslednja subota u mesecu je radna 9:00-14:00

Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

- Proizvode možete naručiti telefonom na broj: +382-20-245-412; +382-20-245-402, plaćanje pouzecom. Ako vrednost naručenih proizvoda prelazi 1 bod, troškove isporuke snosi FLP.

STRUČNI LEKAR U CRNOJ GORI:

dr Nevenka Laban: +382-69-327-127.



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U HRVATSKOJ

- Kancelarija u Zagrebu: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16., Obaveštavamo cenjene saradnike i potrošače da FLP kancelarija u Zagrebu radi produženo radno vreme: ponedeljak i četvrtak: 09:00 – 20:00; utorak, sreda i petak: 09:00 – 17:00. tel: 01 / 3909 770; fax: 01 / 3704 814.
- Kancelarija u Splitu: 21000 Split, Križine 19., tel.: +385-21-459-262 Radno vreme: ponedeljkom od 12:00 do 20:00; utorkom, sredom, četvrtkom i petkom od 09:00 do 17:00. Regionalni direktor: mr Laslo Molnar

– U slučaju naručivanja telefonski: 01 / 3909 773. U slučaju narudžbe koja prelazi vrednost od 1 boda, troškove isporuke snosi FLP.
– Predavanja o proizvodima i marketingu organizujemo ponedeljkom, utorkom, sredom i četvrtkom od 17 sati u centralnoj kancelariji.

- Kozmetičko-edukacioni centar radi u centralnoj kancelariji, a FLP članovima nudi usluge po veoma povoljnim cenama.
- Radno vreme centra: ponedeljak i četvrtak 12:00 – 20:00, utorak i sreda 11:00 – 19:00 kao i petak 09:00 – 17:00. Rezervisanje termina na tel: 01 / 3909 773.

VAŽNO SAOPŠTENJE: od 1. marta – ukoliko kupujete proizvode u većoj vrednosti od 1500 kuna odnosno koristite usluge kozmetičkog salona sa DC kartom – proizvode možete platiti i na rate (2-3 rate). Telefonski broj naše lekarke dr Ljube Rauški Naglič je: 091 5176 510, neparnim danima, između 16:00 i 20:00. Iskoristite mogućnosti povoljne kupovine. Za pojedinosti se interesujte kod svojih sponzora, odnosno, kod zaposlenih u kancelariji.

BROJEVI TELEFONA STRUČNIH LEKARA U HRVATSKOJ:

dr Ljuba Rauški Naglič: +385-9151-76510;
dr Eugenija Sojat Mandić: +385-9151-07070.



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U BOSNI I HERCEGOVINI

- Adresa kancelarije u Bijeljini je: Trg D. Mihajlovića 3., tel.: +387-55-211-784 +387-55-212-605, faks: +387-55-221-780. Radno vreme: radnim danima 9:00–17:00.



Kancelarija u Bijeljini

- Adresa kancelarije u Banja Luci: 78000 Banja Luka, Duško Koščica u. 22., tel.: +387-51-228-280, fax: +387-51-228-288. Radno vreme: radnim danima 9:00–16:30. Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić.
 - Adresa kancelarije u Sarajevu: 71000 Sarajevo, Akifa Šeremeta do 10., tel.: +387-33-760-650, +387-33-470 682, fax: +387-33-760-651. Radno vreme: ponedjeljkom, četvrtkom i petkom 9:00 – 16:30, utorkom i sredom: 12:00 – 20:00. Svaka posljednja subota u mesecu je radna, i svake poslednje subote u mesecu se održava mini Success Day. Direktor kancelarije: Enra Hadžović
- Naručivanje telefonom možete obaviti na broj (prijava novih distributera nije moguća putem telefona): u Bijeljini +387-55-211-784, i u Sarajevu +387-33-760-650.

SAOPŠTENJE FLP KANCELARIJE U SARAJEVU:

- Obaveštavamo Vas da od septembra imamo i doktora specijalistu, savetnika za BiH, **dr Esmu Nišić**, koju možete kontaktirati na telefon: +387-62-367-545 svakog dana od 18:00 – 21:00.
- Doktor specijalista će biti prisutan u prostorijama FLP Sarajevo svake srede od 17:00 – 19:30, radi konsultacija.
- Ako proizvode naručujete telefonom, plaćate pouzećem. Ako vrednost naručenih proizvoda ne prelazi 1 bod, naručilac sam plaća troškove isporuke.



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U SLOVENIJI

- 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3., tel.: +386-1-562-3640. Obaveštavamo Vas da je radno vreme kancelarije magacina u Trzini ponedjeljkom i četvrtkom: 12:00 – 20:00 utorkom, sredom i petkom: 9:00 – 17:00
- Magacin u Lendavi: Kolodvorska 14., 9220 Lendava. telefon: +3862-575-1270, Fax: +386-2-575-1271, E-mail: forever.living@siol.net. Radno vreme magacina u Lendavi: ponedjeljkom 12:00–20:00, od utorka do petka 9:00–17:00. Regionalni direktor: Andrej Kepe

– Broj Telecentra (u slučaju naručivanja telefonom): +386-1-563 7501. U slučaju narudžbe putem telefona, proizvode ćemo isporučiti na adresu koja je naznačena na kodnom broju. Oni distributeri koji proizvode žele da naruče u ime drugih, prethodno moraju da nabave punomoć od onih distributera u čije ime žele da naruče proizvode. Formulare za punomoć možete da nabavite u kancelariji. Vreme isporuke proizvoda koji se naruče putem telefona je dva radna dana!

BROJEVI TELEFONA STRUČNIH LEKARA U SLOVENIJI:

dr Miran Arbajter: +386-4142-0788, **dr Olga Čanzek:** +386-4182-4163.



Lendvai iroda

SAOPŠTENJA



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U ALBANIJU

- Albanija, Tirana Reshit Collaku 36. Fax: +355-42230-535 Regionalni direktor: Attila Borbath Direktor kancelarije: Xhelo Kiçaj, tel.: +355-694066-811 Kontakti: radnim danima 9:00–13:00, 16:00–20:00. imejl: flpalbania@abcom.al



Kancelarija u Albaniji



SAOPŠTENJA KANCELARIJE SA KOSOVA

- Pristinë Rr. Uçk br. 94, tel.: +381-38-240-781, +377-44-503-911.

Stigao je tako željno očekivan Dan uspeha. Mi smo zajedničkim snagama ostvarili ovaj san. Reč „MI“ u sebi krije ogroman značaj! Simbolizuje jedinstvo, bez kojeg ne bi ostvarili željene ciljeve. Imamo iste misli i osećaje, dišemo i pulsiramo kao jedno. Do sada se u meni ti osećaju nisu iskristalisali u pravoj meri. Za to je bio potreban ovaj Dan uspeha.



Još se dobro sećam 24. juna 2006. godine i nekoliko dana koji su prethodili tome danu. Tada sam prvi put prisustvovala Danu uspeha na koji ustvari nisam htela da idem. Nisam htela „da se pravim vesela“ i da aplaudiram drugima. Nisam razumela dešavanja na pozornici i u publici i zapravo, nisam imala pojma šta ja tu uopšte tražim. Naime, pre toga dana su mi trideset godina neprekidno govorili da ja nikada ništa neću postići u životu. „Nije obavezno ići u tu školu! Ne moraš da radiš ovde! Daj otkaz ako ti se nešto ne sviđa!“ Mogu vam reći, da se sve to meni ni malo nije sviđalo! Niko mi nikada nije rekao da zaslužujem više od toga da od jutra do sutra radim, kako bi drugima obezbedila da još luksuznije letuju ili da kupe novi automobil. U to vreme smo „životarili“ sa sinom u jednom ružnom i malom stančiću koji se nalazio na sedmom spratu. U našoj porodici nije nedostajalo ljubavi, ali mi je duša patila zbog životnih uslova. Tada sam upoznala moje sponzore **Juditu Molnar i Žolta Jozoa.**

Njihove informacije nisu eksplodirale u mom životu, već su ga ispunjavale postepeno, kap po kap. Na kraju je sve to ipak potpuno ispunilo moj život. Nisam ni primetila kako i kada, a FLP nije bio samo deo moga života, već sam ŽIVOT!

Judita mi je objasnila da u mom životu ne nedostaje diploma, već priznanja i činjenica da stvaram nešto trajno, kao i to da mnogim ljudima budem primer i da ih usrećim svojim radom i načinom života.

Dan uspeha se završio za tren. Pomalo sam se plašila da ću se danas osećati kao posle svoje svadbe. I tom „velikom danu“ su prethodile duge pripreme, organizacije i napeto iščekivanje... a već sledećeg dana me je ispunio osećaj praznine, da je sve bila samo farsa i da će se posle tog dana vratiti sivilo svakodnevice. Oni koji su imali svadbu, sigurno znaju o čemu govorim.

Ostvario se jedan san

Danas se ne osećam tužno kao posle svadbe! 27 meseci sam dan i noć neprekidno sanjala o jučerašnjem Danu uspeha. Bio je tačno onakav kakvim sam ga zamišljala. Čudesan! Kada se završio, nije mi ni palo na pamet da posle njega sledi sivilo, već sam bila sigurna da mi predstoji još veće čudo! Tako je i bilo. Pokazaću to čudo onim ljudima koji su bili učesnici u mom čudu i onima koji će se tek sada prvi put upoznati sa njim. Nešto se promenilo u meni. Više mi nije bilo važno da se osvetim, ako me neko prevari. Više nisam bila ljuta na neke ljude i nisam mislila da neka sila treba da ih izbriše sa lica zemlje. Od tog dana mi je srce puno ljubavi, poštovanja i mira. Sada mi već nije cilj da stanem pred ljude kojima sam se obraćala na početku rada, a oni me omaložavali i potcenjivali, pa da im kažem: „Pogledajte me sada! Uspela sam! Vidite li kako sam ja ipak super cura?!“ Više mi nije važno šta misle. Dovoljno mi je da ih pogledam u oči kada se sretnemo. Reči su tada suviše, jer sam se ja dokazala delom.

Dok vam pišem ove redove pred očima mi se vrti film mog života. Poslednje dve, dve i po godine su bile pravi avanturistički film, ali ja znam da su to samo uvodne sekvence. Koliko sam samo želela da dostignem nivo menadžera! Sada sam shvatila da prava žurka tek

dolazi! Ispunjena sam divnim neobičnim uzbuđenjem, kada god pomislim na sledeće nedelje i mesece. Obožavam ovaj posao, jer za mene on ne predstavlja samo rad, već hobi koji je postao moj život. Ovo mi je stvarno život, jer sam sve dobila u redovima ove firme.

Radim u cilju ostvarenja svojih ciljeva i mogu biti „neko“ i bez diplome. Ovo čudo se ne bi ostvarilo bez mog sina, koga sada već izdržavam bez problema. On mi je sve vreme pomagao i verovao u mene. Mnogi su već čuli kako Peter Hajdu, moj sin, govori na našim prezentacijama o Marketing planu, mada ima samo 14 godina. Našla sam i ljubav zahvaljujući listi imena koju sam napravila. Na toj listi se našlo i ime jedne osobe, koju je predložio moj poznanik. Ispostavilo se – naš zajednički poznanik. Kada sam dotičnog već šesti put pozvala telefonom, više me nije mogao odbiti i danas moj sin i ja živimo zajedno sa Gaborom Kovačom, koji je postao asistent menadžer! On je pravi partner koji podnosi moje celodnevno sponzorisanje. Njega čeka veliki uspeh u našim redovima, jer je na pravom putu da postane rukovodilac. Ima ogroman tim koji se sastoji od veoma dobrih ljudi. Neki od njih još traže pravi put, ali imaju jasne misli i bezgranično poštenje.

Stekla sam iskrene prijatelje zahvaljujući zajedničkom jeziku

i sličnom načinu razmišljanja. U poslu imam doživotnu prijateljicu, pravog heroja, Eriku Tot, na koju mogu računati uvek i u svakoj situaciji. Ona je jedina u mom timu koja mi je bila pravi prijatelj i pre stupanja u Forever, a to je ostala i do današnjeg dana. Moja sestra Marija Solnoki je krenula putem učenja i sigurna sam da je očekuju veliki uspehi. Ostali članovi tima su pravi snažni ljudi koji dopunjuju jedni druge i nikada se ne konfrontiraju. Sa tako energičnim timom ne postoje nepremostive prepreke.

Neko može pomisliti da su uspešniji oni koji među poznanicima imaju bogatije ljude, ranije su imali svoje preduzimaštvo, već su sklapali poslove ili poseduju nekoliko miliona u banci. E pa ja nisam imala ništa od nevedenog. Nisam imala bogate poznanike, a ni rođake. U meni nema „trgovačke krvi“, nisam imala ni trunke iskustva u MLM radu – kao ni automobil ili milione. Možda sam zbog toga morala više da učim, a učim i sada, ali sam sasvim sigurna da su mi bile potrebne sve prezentacije, razgovori, uspehi i neuspesi koje sam doživela, proplakane noći, da bih se osposobila za rukovodioca. Naime, sada već ja moram predati drugima sve ono što sam naučila i dan danas učim od mog dragog sponzora, Juditke. Njen stav prema meni i ljudima koji se nalaze u njenom

okruženju, najbolje oslikavaju sledeće reči: „Mudar učitelj se ne trudi da stupiš u mudrost njegovog doma, već te vodi do kapije koju otvaraš sam svojom mudročću.“ Obećavam Vam da ću biti dostojna da idem njenim stopama.

Na kraju bih sa vama želela da podelim pouku do koje sam došla na svom putu, koja i drugima može da posluži kao savet:

Molim Te, nemoj štedeti na vremenu posvećenom učenju, jer bi tako gradila posao na slabim temeljima. Uči, kao da Ti život zavisi od toga, jer Ti život zaista zavisi od toga.

Prosečan čovek ne zna šta će sa svojim životom, a ipak želi da večno živi. Postavi ciljeve i ostvari ih korak po korak, ali nemoj da zaboraviš da ne smeš drugima da radiš, ono što ne želiš da tebi drugi urade. Uvek drži obećanja, čak i onda, kada to drugi ne rade.

Uživaj na putu koji vodi prema uspehu, jer u protivnom, nećeš biti srećan ni kada stigneš do cilja. Ti si sam oličenje svog majstorskog dela. Uvek budi srećan i to možeš postići tako što ćeš paziti na svoje misli.

Večno ću biti zahvalna što se nalazim među Vama! HVALA!



MONIKA SOLNOKI
menadžer

www.flpseeu.com

FOREVER

IMPRESUM

Izdavač: Forever Living Products Magyarorszá g Kft. • **Redakcija:** FLP Magyarorszá g Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373, Fax: (36-1) 312-8455 • **Glavni urednik:** dr Sándor Milesz • **Urednik:** Kismárton Valéria, Petróczy Zsuzsanna, Pósa Kálmán, Rókás Sándor • **Priprema za štampu:** TIPOFILL 2002 Kft. • **Fotó:** Kanyó Béla • **Tehnički urednici:** Tészár Richárd, Buzássy Gábor • **Štampa:** Veszprémi Nyomda Zrt. Tiraž: 50 250 primeraka • **Prevodioci i lektori za:** Albaniju: dr Marsel Nallbani – Hrvatsku: Darinka Aničić, Anić Antić Žarko – Srbiju: Tóth-Kása Ottília, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana – Sloveniju: Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana
Odgovornost za sadržaj članaka snose autori članaka! Sva prava zadržana!

„Do najvećih ciljeva se uvek stiže najkraćim putem“



2001. godine smo bili na nivou supervizora, i bio sam prisutan dok su naši sponzori **Editke i Ištvan Kaša** razgovarali o uslovima Profit šeringa. Tada sam izjavio: „Editke, Profit Šering me veoma interesuje!“ Od srca su se nasmejali i rekli su mi da za ostvarenje uslova ovog podsticajnog programa još treba da ispunim mnoge izazove. Ali ja nisam odustajao i rekao sam im: „Ipak mi objasnite, šta je Profit šering!“ Objasnili su mi uslove tadašnje kvalifikacije. To je fantastično i mi to moramo ostvariti – pomislio sam u sebi – jer taj program u sebi sadrži sve ono što želimo da postignemo: non-menadžerske bodove, menadžersku

grupu, podsticajni program za kupovinu automobila.

U avgustu 2002. godine je nastala naša prva menadžerska grupa (**Ištvan Adamček, Jožefne Kiš**) i istovremeno smo ostvarili i uslove I nivoa programa za kupovinu automobila. Bilo je čudesno, jer smo ispunjavali osnovne uslove: postali smo menadžeri i kvalifikovali smo se za program kupovine automobila. Bilo je samo pitanje, da li će u 2006. godini nova menadžerska grupa biti sposobna da ostvari 600 bodova. Nije bilo sumnje da ćemo mi ostvariti 700 bodova! U decembru 2006. godine je postalo jasno da smo uspjeli! Dostigli smo postavljeni cilj. Jeste da je naš ček bio najniži

među ostalim distributerskim u Mađarskoj, ali smo ipak bili u Stokholmu na Profit šeringu!

2007. godine smo u Budimpešti primili tako željeni ček sa istom grupom, ali brojka na čeku tada već nije bila najniža. U istoj menadžerskoj grupi su nivo menadžera ostvarila još dva naša saradnika, **Hajni Antalne Koledih i Kata Laslone Krištof**. Razvijamo se bez prestanka!

Zahvalni smo **Editki Ištvan i Pišti Kaši**, koji su nam ukazali poštovanje, ljubav i vernost proizvodima. Hvala **Aranki Vagaši i Andrašu Kovaču**, koji nas primernim rukovodstvom, delima koji vode prema ostvarenju cilja i obučavanjima na Adi-ligetu, vode

putem uspeha. Aranka i Andraš su nas nagradili za trud jednonedeljnim letovanjem na Tenerifama. To letovanje smo proveli sa izuzetnim ljudima: **Veronikom i Stevom Lomjanski, dr Šandorom Žolcai i dr Evom Doci, Laci-jem Hari, Editkom i Ištvanom Kaša**, koji su nam dali dodatnu motivaciju i snagu za rad. Hvala vam, jer ste nam pružili najljepše letovanje u životu!

2008. godine – pravac Španija, Malaga! Mi ćemo biti tamo! Sada već radimo sa dve menadžerske grupe na ostvarenju uslova za Profit šering. Kvalifikacijski nivo senior menadžera smo dostigli u avgustu 2008. godine. **Šaci Đerđne Križaji i Đerđ Križaji** su fantastičan bračni par, čiji je ukupan zbir bodova na kraju perioda jul-avgust iznosio 135,5 bodova, sa tako izuzetnim saradnicima kao što su **Magdi Lukač, Tibor Kuruc-Morvai i Kata Ku-**





ruc-Morvai, Monika Molnar, Gigi Tamašne Žitnjanski i mogla bih nabrajati sve kandidate za nivo menadžera u timu!

Puni smo predivnih osećaja. Preuzimamo odličje senior menadžera i uživamo u prelepoj slici, dok pred pozornicom naši saradnici lupaju sa praznim gel flašama i raduju se našem zajedničkom uspehu. Naime ovaj uspeh sami ne bi mogli postići, već uz tim saradnika sa kojima udruženim snagama napredujemo istim putem uspeha. Tim radosno aplaudira samo ako punim zalaganjem radimo na ostvarenju njihovih ciljeva i siguran sam da će uskoro i oni stajati na ovoj pozornici!

Hvala firmi, gospodinu **dr Šandoru Milesu** direktoru zemlje, kao i svim devojkama i momcima koji rade u magacinu i centru, na uslužnosti i pomoći.

Ovo je timski rad i zato ovaj uspeh pripada i njima.

Hvala našoj deci, **Eniki i Eriki** na njihovom strpljenju i pomoći, jer je sjaj u njihovim očima za nas najveće priznanje na svetu! Svakako moramo pomenuti i nesebičnu pomoć brat-skih linija, koji su kao gosti

predavači pomagali u start-obučavanju. Posebno se zahvaljujemo **dr Peteru i Otiliji Lovas, Marijani Seker, Kati Ungar, Miši Molnaru** i svima koji su nas podsticali toplim rečima.

Siguran sam da će u našem timu za kratko vreme biti mnogo čekova za Profit šering i mi radimo i navijamo za njihovo ostvarenje! To smo naučili od **Aranke Vagaši i Andraša Kovača, Mikloša Berkiča**, jer oni svima nama mogu poslužiti za primer!

Hvala svim ostalim saradnicima, koji su kandidati za menadžere u frontu: **Peteru Fodoru, Arpadu Kajsi, Žoltu Totu, Čiserijevima, Timei Horvat, Julici Jankovič, Zoltanu Jatekošu, Eniki Karadi** i drugima, jer su prihvatili naše prijateljstvo i mogućnost da zajedno radimo na ostvarenju ciljeva!

Put do cilja je pun pouka, veoma je sadržajan i zbog toga **VREDI IĆI OVIM PUTEM!** Puno uspeha svima! Putujte i vi sa nama ovim putem!



TIBOR PAP I TIBORNE PAP
soaring menadžeri

Zdrava lepota

Počela bih citirajući reči Anite Ekberg: „Kada sam imala 15 godina, satima sam mazala lice pred ogledalom, da bih izgledala kao da imam 25, sada imam 40 i radim to isto.“



SVAKODNEVNA NEGA KOŽE

Svi želimo da ostanemo mladi, ali da bi to postigli, moramo i učiniti nešto!

Prirodni tok starenja se može usporiti sa **sistematskom** upotrebom **visokokvalitetnih** proizvoda za negu kože. Moramo da se negujemo na odgovarajući način, jer mnogobrojni faktori štete našoj koži – sunčevi zraci, vlažnost vazduha, vremenski uslovi, vetar, štetni uslovi sredine – a i mi sami štetno delujemo na sopstvenu kožu, svojom neispavanošću, unošenjem nedovoljne količine tečnosti, neadekvatnom ishranom, nedostatkom fizičkih aktivnosti, stresom, pušenjem, unošenjem prekomerne količine kafe, alkohola i lekova.

Svakodnevnu negu kože lica možemo podići na profesionalni nivo pomoću **Aloe Fleur de Jouvence** i **Sonya Skin Carea**. Čišćenje, toniziranje, hidratacija su najvažniji postupci za negu kože. Svi potrebni proizvodi mogu da se nađu u ova dva seta.

Svakodnevno možemo koristiti **R3 Faktor** koji sprečava starenje kože – mada se ne preporučuje u letnjem periodu, dok smo izloženi delovanju letnjih sunčevih zraka i u isto vreme dok upotrebljavamo piling za kožu!

Kremom za uklanjanje bora oko očiju, koju možemo upotrebljavati od 18. godine, u prvom redu želimo sprečiti nastanak bora. Za to su izvanredno pogodna ona sredstva za tretiranje kože, koja sadrži **Forever Alluring Eyes**.

Svakodnevnom primenom naše **Epiblanc** kreme, ujednačavamo tonus kože i u isto vreme možemo regulisati neujednačenu boju kože (učiniti manje vidljivim tamne mrlje na koži).

Alpha-E Factor obezbeđuje optimalnu zaštitu od štetnog uticaja sredine. Osim nege lica, sa ovim proizvodom možemo ublažiti vidljivost posledica povreda na koži i tamne mrlje koje se javljaju u starijem dobu, kao i strije za vreme trudnoće.

SISTEMATSKE SEDMIČNE TERAPIJE

Naše maske za osveženje, čišćenje, smirenje, toniziranje – **piling, Marine mask, Mask-puder + Activator** – su ekstra dodatak, čijom upotrebom možemo ugoditi našoj koži. Dovoljno je ove proizvode koristiti 2-3 puta sedmično. Devojke! Ako se spremate za neku posebnu priliku – pozorište, Božić, doček Nove godine, bal, itd... – obavezno

koristite ove proizvode! Očekivani efekat sigurno neće izostati i bićete iznenađeni fantastičnim rezultatom!

Gospodo! I Vi slobodno isprobajte – i sa vašim licem će učiniti čudo. Kada muškarci sednu u salon lepote, onda je to potvrda da i oni obraćaju pažnju na svoje lice i kožu (zašto bi njihov ego bio nizak?!). I oni žele da budu negovani i lepi.

Svi naši proizvodi imaju izuzetan kvalitet. Štite i neguju našu kožu. Svaki pojedinačni proizvod sadrži stabilizovanu Aloe veru, vitamine, mineralne materije, antioksidante, mnoge lekovite biljke, kao što su lešnik, pšenične klice, beli čaj, koru mimoze, kamilicu, itd...i zahvaljujući tome, naši proizvodi su fini, svileni i blagi. Njihova **cena** u velikoj meri zaostaje u odnosu na cene proizvoda istog kvaliteta, koje se mogu naći u prodaji.

ŠMINKA

Kada je naša koža čista i negovana, onda će adekvatna šminka biti kruna nege naše kože. Da bi postigli punu harmoniju, birajmo boje koje odgovaraju našim očima, našoj koži i kosi. Sa tim izborom ćemo postići to da naša koža izgleda mlađe, odmornije i nežnije i tako ćemo umanjiti naše bore i greške na koži.

Tople i hladne boje palete **Sonya Colour Collectiona** nude bogato rešenje tog problema, a još nismo ni pomenuli neverovatne mogućnosti Sonya „stuba“! Njihovom upotrebom možemo istaći našu prirodnu lepotu i iskoristiti izuzetnu šminku za posebne prilike kao što su Božić i doček Nove godine. Neka nam se samo dive naši prijatelji i poznanici, jer nam je najbolja reklama ulepšavanje našim proizvodima!

LEČENJE CELULITA

„Nekoliko gospođa u podmaklim godinama su čavrljale o putu duše na drugi svet. Neke su želele da se vrate kao milionerke, druge kao naučnice, a bilo je onih koje su u sledećem životu želele da budu glumice. Jedna gospođa je ipak nadmašila sve ostale:

– Kada bih se ponovo rodila, rodila bih se kao medved.

– Medved? Zašto medved? – pitale su je ostale.

– Prvo: najzad bi imala pravo krzno. Drugo: mogla bih spavati tokom cele zime. A ono što je najvažnije: nikada više se ne bih trebala da brinem koliki mi je obim struka.“

Verovatno ne želimo da postanemo medvedi, ali svi želimo da budemo vitkiji. Pogotovo,

kada pomislimo na skori dolazak Božića, Nove godine i sezonu balova. Možemo postati vitkiji, i smanjiti obim struka, kukova i butina za više santimetara, a u isto vreme naša koža može da postane zategnutija i elastičnija.

Najbolje je ako se nega lica i kože odvija paralelno sa negom naše unutrašnje lepote i zbog toga je važno osloboditi organizam od otrovnih materija, kao i obratiti pažnju na fizičke aktivnosti i adekvatnu ishranu. Danas je upotreba dopune ishrani postala skoro neizbežna! Naš novi proizvod **Lean** jača dejstvo ostalih proizvoda i pomaže u borbi protiv viška kilograma.

Možemo da zaključimo da je spoljašnjost i te kako značajna. Dok nas članovi iz našeg okruženja ne poznaju najbolje, dotle donose sud na osnovu naše spoljašnjosti i ponašanja, pripisuju nam dobre ili loše osobine, odlučuju o našoj uspešnosti, iskrenosti i odlučnosti.

Ibolja Gereg, stručnjak za protokol, je to lepo definisala: „Pojavom prezentujemo naš posao.“

Zbog toga treba da smo poslovni, negovani i čisti!

Gore navedene činjenice potvrđuju i tri naredne statističke ankete:

Na 100 različitih radnih mesta su ispitali unapređenja žena i muškaraca. Anketa je dokazala da karijera muškaraca, zavisi od njihovog stručnog znanja, dok ona kod žena u prvom redu zavisi od njihove spoljašnjosti i nastupa.

Druga anketa je dovela do zaključka da za vreme prijernih razgovora, više od 99% poslodavaca na osnovu prvog utiska, često već posle nekoliko minuta po susretu sa kandidatom, donosi odluku o njegovom prijemu.

Statistički podaci su dokazali i to da međusobni uticaj ljudi u 55% zavisi od njihove pojave i ponašanja, u 35% od načina govora i samo 7% od sadržaja onoga šta govore.

Olakšajmo božićnu kupovinu našim prijateljima i poznanicima. Darujmo im lepotu, zdravlje i luksuz! To pomaže muškarcima i istovremeno je pun pogodak i za žene!

„Prosečna žena bi pre odabrala da je lepa, nego da je pametna, jer zna da je oko prosečnog muškarca brže nego njegova pamet.“ (Ladies Home Journal)

Sada je red na Vas. Dajte maksimum od sebe! Budite lepši za praznike, umnogostručite poslovni promet i dostignite nove nivoe!

Osećajte se dobro u svojoj koži!



RITA MIKOLA HALMINE
safir menadžer
član Prezidents kluba

„VEOMA SU POVRŠNI ONI LJUDI KOJI NE SUDE NA OSNOVU SPOLJAŠNOSTI.“ OSKAR VAJLD



Sve drage, zainteresovane goste, svakodnevno očekujemo sa bogatim menijem i a 'la kart jelovnikom! U našem restoranu postoji mogućnost za održavanje kvalitetnih priredbi, porodičnih skupova, poslovnih ručkova i večera. Očekujemo sve zainteresovane – pojedince i grupe!

HOTEL DVORAC SIRAK



PAKET PONUDE PO POVOLJNOJ CENI ZA DOČEK NOVE, 2009. GODINE

- U glavnoj zgradi – dva noćenja u dvokrevetnoj sobi:** 21 320 Ft/po osobi, umesto 26 500 Ft/po osobi;
- U glavnoj zgradi – tri noćenja u dvokrevetnoj sobi:** 31 980 Ft/po osobi, umesto 39 750 Ft/po osobi;
- U krilu zgrade – dva noćenja u dvokrevetnoj sobi:** 15 550 Ft/po osobi, umesto 19 900 Ft/po osobi;
- U krilu zgrade – tri noćenja u dvokrevetnoj sobi:** 23 330 Ft/po osobi, umesto 29 850 Ft/po osobi.

U cenu su uračunati doručak, upotreba saune, solne kabine, bazeni sa hidromasažom i penušave kupke. U našem restoranu I kategorije (koji je stalno otvoren od 12:00 do 22:00 sata) postoji mogućnost ishrane a'la kart i pansioniske ishrane.

Cena polupansiona iznosi 3900 Ft/po osobi dnevno, a cena punog pansiona iznosi 7600 Ft/po osobi dnevno.

Ostale usluge:

solarijum, frizer, kozmetika, masaža, kuglana, sala za igre.
Ove usluge FLP distributeri mogu koristiti sa popustom od 50%.
Molimo Vas da unapred dogovorite termine, ako želite koristiti navedene usluge.

Nadamo se da će Vam se naša ponuda dopasti i da ćete nas počastvovati Vašim prisustvom!

Dočekajte Novu godinu kod nas u dobrom raspoloženju i ugodnom ambijentu, da biste se osvežili i odmorno pogledali u oči novim izazovima!

HOTEL DVORAC SIRAK

3044 Sirak, ulica Petefi Šandora br. 26.
Telefon: 06-32-485-300, 06-32-485-117
Imejl: kastelyszirak@globonet.hu

