

XIV GODINA 1. BROJ JANUAR 2010.

FOREVER



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





Budi kapetan svoje sudbine

Uvek su oko nas neke nove mogućnosti. Novi dani, meseci ili pak nove godine ukazuju na nove šanse da ćemo se pomeriti dalje u životu, doterati svoje već postojeće mogućnosti ili nadu da će nam preduzetništvo dostići neviđene visine. Šta će biti ako stvari ipak krenu na dole? Da li je moguće ponovo početi ispočetka? Da li možemo početi, nadajući se boljim vremenima, ako nam i život ili preduzetništvo krenu na bolje?

Uzmimo na primer život Džona Bušmana, naseljenika koji je krajem 1800. godine tražio sreću u siromašnoj pustinji severne Arizone. U to vreme je zbog velike nestašice vode, zalivanje postalo izuzetno važno. Bušman je zbog toga sa prijateljima izgradio veštačku branu u nameri da uz pomoć obližnje rečice, nastane akumulaciono jezero.

Ali njegova ideja o brani nije funkcionisala u praksi. Svake godine, ljudi su gradili branu, ali se ona uvek rušila. Džon nije odustajao, bez obzira na neuspehe. Znao je da ne može kontrolisati snagu prirode, ali je ujedno bio siguran da mora da se bori sa problemom. Jednog dana, kada se brana srušila po ko zna koji put, Džon je objavio sledeće reči:


„Brana se ponovo srušila, ali mi ni sada ne gubimo nadu!”

Jednostavan primer Džona Bušmana govori o snazi i viziji. Za njega nije postojala reč „predaja”. Strpljenje, hrabrost i upornost su mu pomogli da prebrodi teškoće i da na kraju ipak sačuva neplodnu zemlju od suše, zato što je Džon kapetan svoje sudbine i gospodar svoje duše.

Siguran sam da ste iz priče o Džonovom iskustvu i životu izvukli pouku koju možete primeniti i u svom preduzetništvu. Uspeh se ne meri samo postignutim rezultatima. Često nas na putu do cilja nosi energija koju smo uložili u novi početak, jer nas ona uči mnogo čemu tokom celog života.

I tako, ako ste u prošlosti nekada imali osećaj da vam je snove i ciljeve odnela voda sudbine, isto kao Džonovu veštačku branu, neka vam onda snaga nove godine, pruži novu mogućnost, za novu izgradnju. Svaki dan za sebe je novi početak, koji znači novi list i šansu za razvoj, kao i nadu za novi pokušaj. Takvi novi počeci čine proces, koji vam obezbeđuje mogućnost da postanete srećni i veliki ljudi.

Želim da Vam 2010. godina bude uspešnija od prethodnih i da budete hrabri kapetani svojih sudbina!


REX MAUGHAN

*Nikada neću zaboraviti pesmu
Vilijama Ernesta Henlija
(William Earnest Henley)*

*Iz noći koja me prekriva,
Crne ko ponor od severa do juga,
Što je duša moja nepobediva
Bogovima zahvaljujem svima.*

*Surovo ščepan bez najave
Nisam ni trepno, nit' jeknuo glasno.
Pod teškim udarcima sudbine
Glava mi krvava, al' dignuta jasno.*

*Izvan ovog mesta suza i gneva
Svija se samo užas sene,
A opet ta strepnja od godina
Nalazi i naći će bodrog mene.*

*I ne mari kol'ko je prolaz uzan,
Jel' knjiga kazni puna do guše,
Ja sam gospodar sudbe svoje:
Ja sam kapetan moje duše.*





2010

će biti GODINA FOREVERA

Dok sam poslednjih dana u godini pisao pozdrav direktora zemlje, pred očima mi se pojavila slika naše skore budućnosti.

Naravno, mnogo je lakše graditi budućnost sa tako sigurnom zaleđinom, kakvu ima firma Forever Mađarske, nego u slučaju onih koji umišljaju da su nam konkurenti, a imaju finansijske probleme i svoj rad baziraju na poluistinama. Ekonomske zakonitosti se ne mogu prevariti, pa svake godine kontinuirano opada broj firmi na tržištu, dok istovremeno i otprilike u istom odnosu, raste broj novih pokušaja. Možemo biti sigurni, da Forever postoji već više od trideset godina, stalno se razvija i pruža sigurnost milionima ljudi širom sveta. Forever Mađarske je MLM firma, koja ima najveći promet i broj saradnika u celoj Evropi.

To je sadašnjost. Da vidimo, šta želimo da razvijemo u predstojećoj godini! U prvom redu komunikaciju, zatim efikasnost i kvalitet prenosa informacija. Kada poštovani čitaoci, prvi put uzmu u ruke januarski broj Forever magazina, onda će primetiti da u ruci drže značajno izmenjen magazin, izuzetno visokog kvaliteta. Ta promena fizionomije je sastavni deo razvoja kvaliteta.

Sledeće sredstvo za komunikaciju je FLP TV, koji u kontinuitetu obnavlja programsku strukturu, a do kraja 2010. godine će se najveći deo programa pripremati u HD kvalitetu. Gradimo FLP TV studio, koji će moći uživo da emituje prenose, intervjue i druge programe. I na kraju, spremamo se da pokrenemo emitovanje našeg programa preko satelita.

Edukacija i lični razvoj su od ključne važnosti za MLM. Od početka januara, naši saradnici tokom svakog dana u nedelji, mogu da koriste usluge centra za edukaciju u Sondi (Szondi) ulici. Od prezentacije proizvoda, preko upoznavanja sa marketing sistemom, pa sve do teorije o rukovođenju i menadžerima; od praktične primene kozmetičkih proizvoda do majstorskih zahvata tokom šminkanja – sve to možemo da naučimo od najboljih stručnjaka u Evropi. Tu mogućnost niko ne sme propustiti!

U korist najvišeg stepena komunikacije, mi smo osnovali sistem za prenošenje informacija putem mobilnih telefona, zahvaljujući kojem svaki saradnik i kupac Forever Living Productsa kontinuirano, više puta tokom dana, u određeno vreme dobija informacije o važnim pitanjima u vezi prodaje, proizvoda, edukacije, kvalifikacije, radnog vremena centara, promenama pravne regulative i drugih važnih informacija od opšteg interesa.

Prošlost, sadašnjost, a i budućnost Forevera se gradi na činjenicama i realnostima. Ako Vi, dragi čitaoci svojim poznanicima, prijateljima i bližnjima želite da steknu sigurnost, slobodu, fizičko, duhovno i materijalno blagostanje, onda nemojte oklevati, jer imamo mogućnost da počnemo jednu novu i prelepu godinu!

Želim svim čitaocima i saradnicima mirnu, srećnu i čudesnu Novu godinu!

Mi smo najbolji na svetu! Napred Forever Srbije!

DR ŠANDOR MILES
DIREKTOR ZEMLJE



BUDAPEST

Success Day



SLOBODNO SANJAJTE

**Na Danu uspeha Arena je uvek puna, a ovaj put je bila ispunjena do poslednjeg mesta!
Na hodnicima su se nalazili ukrašeni stolovi, na kojima su bili postavljeni proizvodi.
Svi učesnici priredbe postali su svedoci jedinstvene inicijative.**





Prvi FLP Zimski vašar: Forever nije štedeo ni vreme, ni energiju i ponudio je ceo spektar proizvoda pod veoma povoljnim uslovima i tako je približio gostima mogućnost izgradnje posla, više nego ikada do sada.

Program je započeo preskakanjem konopca **Maklari sport kluba**. U ovoj fascinantnoj produkciji, devojke su sa lakoćom lebdele među konopcima, u ritmu muzike, kao elegantne ptice bez krila.

Sledila je domaćica Dana uspeha **Hajnlaka Šenk**, soaring menadžer, koja je pozdravila prisutne. Njoj se pridružio domaćin priredbe **dr Adolf Koša L.**, safir menadžer.

Iza pozornice sam ga upitao zašto tako retko nastupa na pozornici, kada je njegova ličnost kao stvorena za scenu – ima pojavu, glas i auru zahvaljujući kojima lako ostvaruje kontakt sa publikom u sali. Odgovorio je da je obećao sebi da neće držati predavanja, dok ne postane dijamant-safir menadžer.

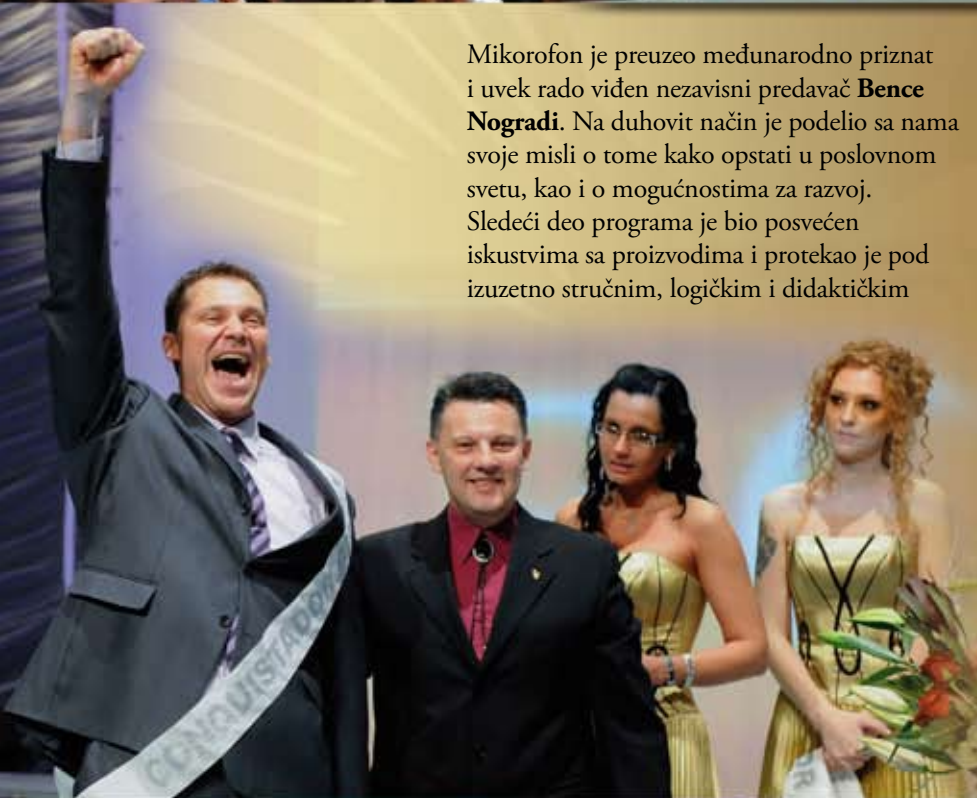
„Prvo treba raditi!” – zaključio je ubedljivo i kratko.

dr Maria Hoči, menadžer je na pozornicu stupila sa predavanjem koje ima veoma aktuelnu temu. Nabrojala je izazove kojima naše zdravlje treba da odoli za vreme zime i dala nam je korisne savete kako da se zaštitimo. Naglasila je da hrana i dodaci hrani koji su prirodni i prirodnog porekla, u znatnoj meri mogu da nam pomognu i da nas zaštite.



Mikrofon je preuzeo međunarodno priznat i uvek rado viđen nezavisni predavač **Bence Nogradi**. Na duhovit način je podelio sa nama svoje misli o tome kako opstati u poslovnom svetu, kao i o mogućnostima za razvoj. Sledeći deo programa je bio posvećen iskustvima sa proizvodima i protekao je pod izuzetno stručnim, logičkim i didaktičkim

rukovodstvom **dr Endrea Nemeta**, uz saradnju brojnih lekara saradnika. Priredbu smo nastavili kvalifikacijama supervizora i asistent menadžera, uz urnebesno slavlje i podstrek publike. **Marian Seker** soaring menadžer je raspoloženje podigla na još viši nivo. Ona je u predavanju izdvojila mogućnosti koje nudi Forever, jer se one kontinuirano menjaju i obnavljaju. Njene reči su u pravoj meri našle potvrdu u brojnim kvalifikacijama posle njenog predavanja. Na pozornicu su u dugim redovima dolazili ostvareni snovi i poslovni ciljevi u vidu članova Kluba osvajača, menadžera i vodećih menadžera, kvalifikovanih za Podsticajni program kupovinom automobila, a ovom prilikom je na pozornici bilo i više stotina saradnika, koji su ostvarili kvalifikaciju za Euro reli i Profit šering 2010. u Londonu. Bilo ih je toliko mnogo, da nisu svi ni stali na pozornicu. To je pravi dokaz da nam se razvija posao.











To je trebalo proslaviti! Slavili smo uz dirljive pesme **Gabi Berkeš** i **Olija**, koje je pratila plesna grupa „**Pozitiv Fors**”. **Dr Terezia Šamu**, soaring menadžer, nam je objasnila da sve počinje snovima: „Slobodno sanjaj!” – njene reči su nas hrabrile i podsticale. U dubini duše smo osećali da taj savet treba prihvatiti. **Mikloš Berkič**, dijama-safir menadžer je bio poslednji predavač. Njegovo predavanje je **KLJUČ** za sve prisutne. Bukvalno i simbolično. Njegovu poletnu poruku su svi poneli u sebi. Priredba se završila kvalifikacijom velikog broja asistent supervizora. Po prvo odličje su na pozornicu stizali u nepregledno dugom, ali strpljivom redu. Svima čestitamo i želimo mnogo uspeha u daljem radu!





Izvinjenje izveštača

*U izveštaju u oktobarskom broju, greškom nije pomenut izvanredan par predavača, a to su **Adam Nađ i Brigita Belenji**, senior menadžeri. Oni su u predavanju – koje je sa didaktičkog aspekta bilo izuzetno uravnoteženo i apelovalo je kako na emocije, tako i na razum – prezentovali, kako treba udvostručiti posao. Njihova plesna produkcija je bila pravi estetski doživljaj i zato smo im veoma zahvalni!*



Success

DAN USPEHA U BEOGRADU 28.11.2009.

UVEK SPREMNI ZA NOVE IZAZOVE

Već je osam godina, a čini se kao da je juče otvoreno predstavništvo u Srbiji. Ponosni smo na svoj rad u rezultate u prethodnih osam godina, a pred nama su još prave godine za dokazivanje i poslovni uspeh. Srećan rođendan FLP Srbija!

Domaćini rođendanskog seminara su bili menadžeri **Biljana Pavlović** i **Milan Mitrović Pavlović**. Veliki rad i trud stoji iza ovih divnih ljudi, a kvalitet njihovog rada u našoj kompaniji se video preko mnogobrojnih saradnika koji su došli da zajedno sa svojim sponsorima proslave godišnicu firme.



Day



Rođendan FLP-u je čestitao direktor za tržište Srbije, menadžer **Branislav Rajić**. Ponosni smo na našu firmu i sve njene verne distributere koji marljivim radom sami kroje poslovnu sudbinu, a kompanija ih u tome maksimalno podržava. Mnogo je izazova pred svima nama, a novine koje se uvode u našu kompaniju potvrđuju da smo deo jednog izuzetno stabilnog sistema.

Pored redovnih mesečnih bonusa, Forever svojim distributerima daje mogućnost za dodatne motivacione programe, a jedan od njih je Evropski reli koji će se u martu ove godine održati u Londonu. Na prepunoj sceni dvorane Doma sindikata smo čestitali svim kvalifikovanim saradnicima koji će putovati na ovaj izuzetan događaj.

Kada se usprotivimo prirodi, to nas najviše i košta, zato poštuju prirodu i njene blagodati i koristimo je u svakom momentu da utičemo na zdravlje i kvalitet života, poručuje senior menadžer **dr Dušica Tumbas**. Na nama je samo da ih što duže i što više koristimo. Hvala dr Tumbas na odličnom predavanju.

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. Zahvaljujemo **dr Mariji Ratković**, safir menadžeru na vođenju segmenta programa posvećenog iskustvima u primeni naših proizvoda.





Podsticajni programi FLP-a su u velikoj meri doprineli novim kvalifikacijama, koje su posledica marljivog timskog rada saradnika i sponzora. Novim supervizorima i asistent menadžerima smo srdačno čestitali i poželeti im još mnogo uspeha u daljem radu i životu.

Najvažniji je dobar početak u našoj kompaniji, a to je činjenica koja se ne može izbeći: moramo biti zadovoljni korisnici proizvoda. Pored toga, dobar početak je bitan i zbog novih saradnika, NDP-a, kao i svih osvajača podsticajnih programa koje nudi naša kompanija. U prirodi našeg posla je da prenosimo pozitivna iskustva jedni drugima, a to je osnova Forevera, savetuje nam senior menadžer **Marija Nakić**. Odluku koju tada donesemo stavljamo na vrh prioriteta i činimo sve da ciljeve pretvaramo u realnost.


Na samom početku posla je bitno da znamo da posao radimo isključivo zbog nas samih i naših snova. Vizije i snovi se vremenom i akcijom pretvaraju u realnost. Soaring menadžer **Dragana Janović** svoje iskustvo u mrežnom marketingu FLP-a je pretočila u izuzetno predavanje i dala nam detaljne informacije zašto, kako i šta raditi. Pozitivna energija, naš stav i podsvest mogu nas dovesti do željenih ciljeva.

Zvezda koja traje više od tri decenije na sceni Srbije i čitavog Balkana, a prema energiji koju poseduje, izgleda da će još dugo i dugo biti na sceni. Legenda zabavne muzike **Miroslav Ilić**, veliki prijatelj Forevera, još jednom je otvorio dušu i zapevao na opštu radost svih prisutnih saradnika, a samim tim doprineo još svečanijoj i veselijoj atmosferi na našoj proslavi godišnjice.

Sve što je potrebno za uspeh može se naučiti, poručuje safir menadžer **Marija Buruš**. Čarobne formule u našoj firmi nema, ali može biti za nekog odgovor na pitanje: kako uspeti? Može se uspeti samo zajedničkim radom sa sponzorom, a cenu uspeha većina bi platila nakon što dostigne uspeh. Ako samo dve godine činite ono što drugima ne pada na pamet da čine, onda u budućnosti možete učiniti ono o čemu većina ljudi može samo da sanja. Hvala našem safiru na odličnom predavanju.







Jedan od ključeva uspeha je prezentacija, jer je to jedini način da predstavimo kompaniju i posao kojim se bavimo. Najbolje prezentacije su kućne, u malom ali odabranom društvu, konstatuje dijamant menadžer **Stevan Lomjanski**. Kopirajte svoje sponzore, sledite ideje i principe poslovanja, a rezultat su bodovi na osnovu kojih se ostvaruje bonus. Čisto i jednostavno, odličan recept za ključnu kariku Forevera, a to je definitivno prezentacija.

Većini ljudi prođe život u laganju sebe o tome kuda idu i zašto tamo idu. Stalno sebi nešto obećavamo, a odlažemo sve ono što je teško, komplikovano, naporno i zahteva rad. Za sve to vreme, život prolazi. Menjati sebe, znači biti spreman za nove izazove, poslove i dostignuća. Budućnost je izvesna sa FLP-om, sa sigurnošću tvrdi dijamant menadžer **Veronika Lomjanski**. Predrasude o mrežnom marketingu su uvek bile veliki kamen spoticanja u građenju uspešnih karijera u životu, ali samostalnošću i eliminacijom straha, izgradile su se uspešne karijere.

Kruna promovisanja kozmetičke linije Sonya je svakako bio izbor za žene i devojke koje najefikasnije koriste i prezentuju opšti i kozmetički deo proizvodnog programa naše kompanije. Žiriju nije bilo nimalo lako da odabere one kandidatkinje koje su se u najboljem svetlu pokazale u korišćenju i promovisanju Sonya preparativne i dekorativne kozmetike. Najuspešnijima želimo uspeh i u daljem radu i nadamo se da će neko od naših kandidatkinja predstavljati našu regiju na reliju u Londonu.

Čestitamo svim našim novim asistent supervizorima na postignutim rezultatima i zakazujemo svima novo druženje 23. januara 2010. godine u Beogradu.

Svim saradnicima čestitamo predstojeće praznike!

Branislav Rajić
Regionalni direktor FLP Srbije







EVROPSKI RELI I PROFIT ŠERING LONDON 2010

DATUMI I TERMINI

DATUM ODRŽAVANJA RELIJA:

PETAK, 5. MART 2010.

SUBOTA, 6. MART 2010.

Kao na Euro reliju (Euro Rally) i Profit šering (Profit Sharing) priredbi u Malagi i sada će se kvalifikacije za Profit šering održavati tokom oba dana. Tačan termin relija još nije poznat, ali se može očekivati da će biti sličan kao na reliju u Malagi: petak 13:00 – 19:30 i subota 13:00 – 18:30.

Odlučili smo posle dugih konsultacija, da na ovom reliju nećemo organizovati banket za kvalifikovane saradnike. Tako će pojedinci i timovi dobiti veću slobodu da u subotu uveče organizuju svoj program.

LOKACIJA

Lokacija relija je Wembley Arena, koja se nalazi 12 kilometara od centra Londona i lako se može doći do nje londonskim metroom, vozom, autobusom ili automobilom. Adresa veb strane: <http://www.wembley.co.uk/WembleyArena.htm>

INFORMACIJE

Molimo one saradnike koji su se kvalifikovali za Euro reli da svoju nameru da prisustvuju priredbi i podatke pozvanog gosta* predaju pismenim putem najkasnije do 18. decembra na imejl adresu flpbudapest@flpseeu.hu. Potrebni podaci su: ime, distributerski broj i nivo kvalifikacije.

*Pozvani gost: Euro reli se svrstava u redove „Podsticajnog puta” zato postoji mogućnost prisustva za dve osobe. Ukoliko na distributerskom statusu nema imena bračnog druga ili je bračni drug sprečen da putuje, onda firma pruža mogućnost za jednu plus jednu osobu – koja odgovara po uzrastu i drugim uslovima koji se odnose na mogućnost sponzorisanja – koja može putovati sa saradnikom koji se kvalifikovao. Putovanje se ni ovom prilikom ne može preneti na drugoga.

ULAZNICE ZA RELI

Ulaznice obezbeđuju ulaz na program za oba dana.

Od decembra obezbeđujemo ulaznice, koje se mogu kupiti za one koji se nisu kvalifikovali.

ONLAJN INFORMACIJE

Euro reli i Profit šering 2010. se mogu naći na fejsbuku (Facebook) službene stranice Forever Living Productsa. Jednostavno, samo se prijavite na fejsbuk, nađite „Forever Living Products” i u okviru njega kliknite na Events (događaji) i dobićete informacije o reliju.

AERODROM

Za one saradnike koji su se kvalifikovali za II i III nivo će se organizovati centralni transfer – ukoliko u našu kancelariju (flpbudapest@flpseeu.hu) pismenim putem, najkasnije do 15. januara 2010. pošaljete vreme dolaska/odlaska, odnosno broj leta – sa sledećih aerodroma:

LONDON HEATHROW
LONDON STANSTED
LONDON LUTON

HOTELI

Oni saradnici koji su se kvalifikovali, biće smešteni u sledeće hotele:

HILTON ON PARK LANE HOTEL
GROSVENOR HOUSE HOTEL
GROSVENOR SQUARE HOTEL
HILTON PADDINGTON HOTEL

Svi hoteli su u centru Londona ili u blizini Park Lanea. Informacije o rasporedu po zemljama možemo dati tek posle završetka perioda kvalifikacije, odnosno kada budemo znali podatke o tačnom broju onih koji su se kvalifikovali.

METEOROLOŠKI USLOVI

Priredba će biti održana u Londonu, Engleskoj, koja je poznata po kiši i zbog toga se tako i pripremite. Očekivana temperatura vazduha će biti oko 3 i 10°C i zbog toga ponesite toplu odeću i kišobran!

INFORMACIJE O LONDONU

Opšte informacije o Londonu (o znamenitostima i mogućnostima smeštaja) za one koji nisu ostvarili I i II nivo kvalifikacija, možete naći na veb adresi: <http://www.visitlondon.com>



KONTAKT: ŽUŽANA PETROCI
IMEJL: FLPBUDAPEST@FLPSEEU.HU
TELEFON: 269-5370/ LOKAL 106



SRDAČNO VAS
OČEKUJEMO
U LONDONU!



CONQUISTADOR

TOP 10 CLUB

MAĐARSKA



1. **TAMÁS BIRÓ**
DIÁNA BIRÓ
2. **JÓZSEF HEINBACH**
DR ERZSÉBET NIKA
3. **DR ADOLF L. KÓSA**
4. FERENC TANÁCS
FERENCNÉ TANÁCS
5. SZILVIA LIPP
MIHÁLY MOLNÁR
6. JÓZSEFNÉ HAIM
JÓZSEF HAIM
7. LÁSZLÓ SULYOK
TÜNDE SULYOKNÉ KÖKÉNY
8. ISTVÁN KÁSA
ISTVÁNNÉ KÁSA
9. ÁGNES KLAJ
10. ZSOLT FEKETE
NOÉMI RUSKÓ

SRBIJA-CRNA GORA

1. **JASNA ŠLJIVIĆ**
PREDRAG ŠLJIVIĆ
2. **STOJANKA LOTRIJAN**
VUČINA SIMONVIĆ
3. **STEVAN LOMJANSKI**
VERONIKA LOMJANSKI
4. VESNA KUZMANOVIĆ
SINIŠA KUZMANOVIĆ
5. DRAGANA JANOVIĆ
MILOŠ JANOVIĆ
6. MIODRAG UGRENOVIĆ
OLGA UGRENOVIĆ
7. DR DUŠANKA TUMBAS
8. MILAN MITROVIĆ PAVLOVIĆ
BILJANA PAVLOVIĆ
9. SNEŽANA LOŽAJIĆ DIMITROVSKI
HRISTO DIMITROVSKI
10. DANIELA OCOKOLJIĆ



NAJUSPEŠNIJI DISTRIBUTERI
NA OSNOVU LIČNIH I NON-MENADŽERSKIH BODOVA
U NOVEMBRU 2009. GODINE

HRVATSKA



1. JADRANKA KRALJIĆ PAVLETIĆ
NENAD PAVLETIĆ
2. IVANKA MILJAK RILL
ROLF RILL
3. ZLATKO JUROVIĆ
SONJA JUROVIĆ
4. TIHOMIR STILIN
MAJA STILIN
5. JASMINKA PETROVIĆ
MIRKO PETROVIĆ
6. MANDA KORENIĆ
ECIO KORENIĆ
7. DUBRAVKA ČALUŠIĆ
ANTO ČALUŠIĆ
8. SILVANA GRBAC
VIGOR GRBAC
9. ANDREA ŽANTEV
10. DUŠAN DRAŠČIĆ
MARIJA DRAŠČIĆ

BOSNA-HERCEGOVINA

1. SAFET MUSTAFIĆ
SUBHIJA MUSTAFIĆ
2. GORAN GARIĆ
3. DR GORAN FRANJIĆ
4. LARISA BAHTIJAREVIĆ
5. DR. NEDIM BAHTIĆ
BELMA BAHTIĆ
6. ZORAN NJEGOVIĆ
7. DR GORDANA ČURČIĆ
8. DR BRANO KATANIĆ
BILJANA KATANIĆ
9. MIRKO BABIĆ
NADA BABIĆ
10. RADOJKA JOVANOVIĆ
ŽARKO JOVANOVIĆ



SLOVENIJA



1. MIŠA HOFSTÄTTER
ANDREJ KEPE
2. JOŽICA ARBEITER
DR MIRAN ARBEITER
3. DAŠA HOFSTÄTTER
MARKO JAZBAR
4. JOZEFA ZORE
5. KARMEN ŠLIBAR
6. PETRA SMILJANIČ
MARKO SMILJANIČ
7. DANICA BIGEC
8. KSENJA BATISTA
9. RINALDA ISKRA
LUČANO ISKRA
10. DARJA PRESKER





NIVO SOARING MENADŽERA SU POSTIGLI (SPONZOR):

Biró Tamás i Biró Diána
(*dr Milesz Sándor*)



NIVO SENIOR MENADŽERA SU POSTIGLI (SPONZOR):

Hegedűs Árpád
i Hegedűsné Lukátsi Piroska
(*Bodnár Zoltán i Bodnárné Tóth Ágota*)
Lantos István i Juhász Renáta
(*Hegedűs Ervin i Hegedűsné Ponyi Tímea*)



NIVO MENADŽERA SU POSTIGLI (SPONZOR):

Bognár János (*Biró Tamás i Biró Diána*)
Csapó Mária i Kása Zsolt (*Kása István
i Kása Istvánné*)
dr Fullér Istvánné (*Hegyiné Tauber
Györgyi i Hegyi Péter*)
Hofstätter Daša i Jazbar Marko
(*Andrej Kepe i Hofstätter Miša*)
Horváth Mihály i Unghy Ibolya
(*Lantos István i Juhász Renáta*)
Keneseiné Szűcs Annamária (*Budai Tamás*)
Kúthi Szilárd (*Csaba Nagy-Iván
i Nagy-Ivánné Kovács Zita*)
Lotrijan Stojanka i Simonović Vučina
(*Šljivić Predrag i Šljivić Jasna*)
Orbán Tamás (*Hegedűs Árpád
i Hegedűsné Lukátsi Piroska*)
Pataki Zsolt i Pataki Éva
(*Kovács László i Galgóczi Anita*)
Šljivić Predrag i Šljivić Jasna
(*Kuzmanović Vesna i Kuzmanović Simša*)
Szabics Dániel (*Zilahi János i Zilabiné
Csáthy Ildikó*)
Szilágyi Zoltánné i Konstantinovic Vojislav
(*Szlányi Istvánné i Szlányi István*)
Váradi Nikoletta (*Klaj Ágnes*)
Zilahi János i Zilahiné Csáthy Ildikó
(*Matos Katalin*)



NIVO ASISTENT MENADŽERA SU POSTIGLI:

Acél Anna
Andriska József
Berta Ágnes i Incze Gyula
Böngyik Istvánné i Böngyik István

Böngyik István
Csoba Attiláné dr.
Damjanović Tijana
dr Végh Judit
Gloiberné Dobszai Edit i Gloiber Jenő
Görbics Orsolya Judit
Kiszely László
Kristóné Kozák Erika
Pillár Ilona
Rosta László
Stevanović Dragana
Szabics Antal
Torlaković Saša
Valencsicsné Schreiber Mónika i Valencsics Ede



NIVO SUPERVIZORA SU POSTIGLI:

Bán Krisztina
Bagó József
Bajković Sonja i Bajković Nenad
Bakai Réka
Baracsiné Csapó Brigitta
Berényi Gyuláné
Bereck Mária
Bodor Gáborné i Bodor Gábor
Boszorád Nándor
Božidarević Jelena
Csáki Péter
Csapó Gyuláné
Czibula Nóra
Czinkota Viktória
Czizel Noémi
Demendi Bernadett
Đorđević Ljiljana i Đorđević Branislav
Džodan Milica
Fazekas Levente i Viszket Erna
Fullér Balázs
Gyarmatiné dr Balat Gyöngyike
Hajduk Dušica i Hajduk Aleksandar
Hajkó Zoltán Csaba
Herédi-Szabó Károlyné
i Herédi-Szabó Károly
Ilić Mališa i Ilić Verica
Janić Zorica
Juhász Sándor i Juhász Andrea
Káfer Brigitta
Kádas Veronika i Siposs Levente
Kecskés Gáborné i Kecskés Gábor
Kiss Gábor
Koczka Istvánné
Kormosné Valencsics Hajnalka
i Kormos Ferenc
Kovács Ilona i Strommer Ferenc
Kovács Kinga

Kovács Péter
Kozma Viktor
Krivinger Tamás
Krstić Miroslav i Krstić Snežana
Kuharić Mirjana
Lovászné Bottyánszki Ildikó i Lovász Imre
Lucic Janja
Madaras Gergely
Majoros György i Majoros Éva
Majoros Tamásné i Majoros Tamás
Marschalkó Gyuláné i Marschalkó Gyula
Medéné Novák Marianna
Meskó Gáborné i Meskó Gábor
Mikola Andrásné
Miladinović Jovanka
i Miladinović Dragoljub
Milčanović Marica i Milčanović Zoran
Milošević Mirjana i Milošević Slobodan
Mizera János István
Mucsi Attila
Nádasdi Orsolya
Nagyova Irena
Nagyova Andrea
Nedeczky Lilla
Nyíri István
Ónodi Viktoria
Pap Emőke
Papp Tiborné i Papp Tibor
Pavlovics Rita
Poldné Brém Anikó
i Pold Ferenc
Popucza György i Kővári Enikő
Presker Darja
Rajčić Vesna
Ranković Olivera i Ranković Žarko
Schreiber Istvánné i Schreiber István
Šebez Jelena
Slibar Karmen
Srok Dolores
Stefán Tibor
Szabó Erika
Szabó Bálintné i Szabó Bálint
Szabóné Lele Zsuzsanna
Szalai Júlia
Szarka László i Szarka Lászlóné
Szepesi Imréné
Szilágyi Beáta
Szommer Annamária
Szűcsiné Krinszki Andrea i Szűcsi István
Takács Sándor i Takács Sándorné
Török Szilárd i Törökné Mikó Adrienn
Tóth Attila
Wagensommer János
Windisch Viktória
Živanović Biljana i Živanović Aleksandar



ZAJEDNO NA PUTU USPEHA

KOSOVO, SRBIJA, CRNA GORA, SLOVENIJA

**PODSTICAJNI PROGRAM
ZA KUPOVINU
AUTOMOBILA
SU OSTVARILI:**

I NIVO

Ádámné Szöllösi Cecília i Ádám István

Bakó Józsefné i Bakó József
Balázs Nikolett
Balogh Anita i Süle Tamás
Bánhidny András
Becz Zoltán i Becz Mónika
Bodnár Daniela
Botka Zoltán i Botka Zoltánné
Csepi Ildikó i Kovács Gábor
Csuka György i dr Bagoly Ibolya
Csürke Bálint Géza i Csürke Bálintné
Dobsa Attila i Dobsáné Csáki Mónika
Goran Dragojević i Irena Dragojević
Éliás Tibor
dr Farády Zoltán i dr Farády Zoltánné
Farkas Gáborné i Farkas Gábor
Fittler Diána
Anton Gajdo i Olivia Gajdo
Gecző Éva Krisztina
Gecző László Zsoltné i Gecző László Zsolt
Gecse Andrea
Gergely Zsófia i Dr Reindl László
Haim Józsefné i Haim József
Hajcsik Tünde i Láng András
Halomhegyi Vilmos

Heinbach József i dr Nika Erzsébet

Hofbauer Rita i Gavalovics Gábor
Jancsik Melinda
Jozefa Zore
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

Kis-Jakab Árpád i

Kis-Jakabné Tóth Ibolya

Klaj Ágnes
Sonja Knežević i Nebojša Knežević
Knisz Péter i Knisz Edit
Kovács Gyuláné i Kovács Gyula
Köves Márta
Jadranka Kraljić Pavletić i Nenad Pavletić
Kulcsárné Tasnádi Ilona i Kulcsár Imre
Lapicz Tibor i Lapiczné Lenkó Orsolya
dr Predrag Lazarević i dr Biserka Lazarević

Léránt Károly
i Lérántné Tóth Edina
Lukács László György
dr Lukács Zoltán
i dr Lukácsné Kiss Erzsébet
Major István i Majorné Kovács Beatrix
Mayer Péter
Mészáros Istvánné
Branko Mihailović i Marija Mihailović
Miklós Istvánné i Tasi Sándor
Mirjana Mičić i Vilmoš Harmoš
Mohácsi Viktória
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 Czúnás Ágnes
Marija Nakić i Dušan Nakić
Oltvölgyiné Zsidai Renáta
Orosz Ilona i dr Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Papp Imre i Péterbencze Anikó
Papp Tibor i Papp Tiborné
dr Pavkovic Mária
Radics Tamás i Poreisz Éva
Radóczki Tibor i dr Gurka Ilona
Ramhab Zoltán i Ramhab Judit
Ráth Gábor
Rezván Pál i Rezválné Kerek Judit
Róth Zsolt i Róthné Gregin Tímea
Rudics Róbert i Rudicsné
dr Czinderics Ibolya
Rusák József i Rusák Rozália
Rusák Patrícia
**Siklósné dr Révész Edit
i Siklós Zoltán**
dr Steiner Renáta
Tihomir Stilin i Maja Stilin
Sulyok László i Sulyokné Kökény Tünde
Szabados Zoltán
i Szabadosné Mikus Emese
Szabó Ildikó
Szabó Péter
dr Szabó Tamásné i dr Szabó Tamás
Szeghy Mária
Székely János i Juhász Dóra
Szekér Marianna
Széplaki Ferencné i Széplaki Ferenc
Tanács Erika
Tanács Ferenc i Tanács Ferencné
Tasnády Beáta i Vörös Zoltán
Téglás Gizella
Térmegi Lászlóné i Térmegi László
Tordai Endre i Tordainé Szép Irma
Tóth Tímea

dr Dušanka Tumbas
Túri Lajos i Dobó Zsuzsanna
Miodrag Ugrenović i Olga Ugrenović
Vareha Mikulas
Varga Zsuzsa
Visnovszky Ramóna i Bognár Gábor
Vitkó László
Zakar Ildikó


II NIVO

Botis Gizella i Botis Marius
Császár Ibolya Tünde
Dominkó Gabriella
Fekete Zsolt i Ruskó Noémi
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Dragana Janović i Miloš Janović
Milanka Milovanović i
Milisav Milovanović
Daniela Ocokoljić
dr Marija Ratković
Révész Tünde i Kovács László
Rózsahegy Zsoltné i Rózsahegy Zsolt
Szépné Keszi Éva i Szép Mihály
Tóth Csaba
Varga Géza
i Vargáné dr Juronics Ilona

III NIVO

Berkics Miklós
Bíró Tamás i Bíró Diána
Bruckner András i dr Samu Terézia
Budai Tamás
Marija Buruš i Boško Buruš
Fekete Zsolt i Ruskó Noémi
Halmi István i Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Juhász Csaba i Bezzeg Enikő
dr Kósa L. Adolf
Krizsó Ágnes
Leveleki Zoltán
Stevan Lomjanski i Veronika Lomjanski
dr Németh Endre i Lukács Ágnes
Zoran Ocokoljić
Senk Hajnalka
dr Seresné dr Pirkhoffer Katalin i
dr Seres Endre
Szabó József i Szabó Józsefné
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





„USPEO SAM, JER SAM PRONAŠAO SEBE”

U početku su mnogi mislili da za brzo postignut uspeh, DR ADOLF KOŠA L., može da zahvali samo brojnim poznanstvima. On je jedan od naših najuspešnijih graditelja mreže i u tome njegova karijera u prošlosti više ne igra ulogu, ali zato njegova budućnost mnogo obećava.

Nekada si, kao reporter, lako nalazio zajednički jezik sa drugima, a sada ti to uspeva u izgradnji mreže. Je li to zaista lako?

Prilično je lako. Sve više i više se interesujem za ljude (nije to bilo uvek tako). Danas mi je lakše, jer sam biram saradnike, mada selekciju vrše život, poslovni principi i metode.

Treba li sve da se prihvati, ako želiš veliki posao?

Da, ali nije obavezno. Ako želiš da se osećaš dobro, onda treba mnogo toga da prihvatiš, počev od samog sebe, preko uslova, pa do ostalih ljudi.

Treba da prihvatiš sebe? Sa našeg aspekta, ti si u idealnoj poziciji.

Svi su u harmoniji sa sobom, ako se razvijaju i napreduju i idu putem kojim žele. Ja sam u tome uspeo, ali je za to bio



potreban i moj lični razvoj. Uvek sam bio i ostao tvrdoglav čovek, strpljenje i tolerancija mi nisu bili svojstveni. U tome ni danas nisam posebno vešt, ali sam za stepen bolji nego pre par godina. Svaki posao oplemenjuje, a izgradnja mreže se od ostalih poslova razlikuje samo po tome što se međuljudski kontakti, promene i rezultati ostvaruju ubrzano i intenzivnije. Ovaj posao ima i ulogu katalizatora između karijere i privatnog života. Brže razdvaja one koji nisu jedni za druge, a druge spaja. Verovatno bi se isto tako desilo i u režiji života – ali sporije.

Izgleda da se krug tvojih prijatelja jako promenio...

U početku sam radio na radiju i televiziji, imao sam advokatsku kancelariju i jedno posebno preduzetništvo. Radio sam četrnaest sati dnevno, i pored svega toga nisam imao vremena za prijatelje. Ponekad bih izašao sa školskim drugovima na piće, ali ništa više. Teško je biti prijatelj nekome „ako se ne znojite zajedno na bojnopolju”. To se na košarkaškom terenu lako ostvaruje, jer tu igrači zavise jedni od drugih. I posao je takav: borimo se i jedni za druge. Ovo je savez odbrane i prkosa u kojem su učesnici odlučili da

će ići istim putem. Ne samo zato što im se dopada cilj, već i zato što je lakše ići sa nekim. Bez obzira na to, nailazimo na brojne prepreke, kao što su loše navike i ranije stvorene stereotipije. I ja sam, kao i većina ostalih, ranije imao sasvim drugačije mišljenje o ovoj aktivnosti.

Je li vaš posao tada bio teži nego ovih dana?

Kada sam bio na početku, mnoge stvari se nisu dovodile u pitanje. Firma je tada već postojala pet godina, bila je registrovana, posedovala je nekretnine i bila je jedna od najvećih među network marketing firmama. O Aloe veri su tada mnogi mislili da je to ime devojčice iz komšiluka, ali danas već najveći broj ljudi zna bar toliko da je to jedna lekovita biljka koja ima blagotvorno dejstvo. Zbog toga je danas lakše, ali je iz drugog ugla ipak teže. Ovaj posao nikada neće biti lak. Uvek će biti izazova, koje ćemo rešiti, ali iza njih dolaze sledeći i drugačiji.

Pre osam godina si krenuo novim putem, delom zbog toga što nisi želeo da ti dan bude ispunjen iscrpljujućim radom. Jesi li uspeo u tome?

Tako je. Na primer, danas sam ustao u podne, a to ranije nikada nisam mogao

sebi da priuštim. Pored toga, lakše planiram svoj život. Ranije sam – u najboljem slučaju – mogao kalkulirati održavanje, a ne rast životnog standarda. Moj život je danas lakši i zbog toga što nemam one zdravstvene probleme koje sam imao ranije. Danas me već ništa ne boli i lakše podnosim opterećenje. Imam brojne hobije, a najvažnije je da provodim mnogo vremena sa sinovima, jer ovaj posao funkcioniše i onda kada eventualno nisam prisutan.

Možemo li reći da si postigao svoje ciljeve?

Ni govora! Davno sam premašio one ciljeve koje sam postavio sebi pre osam godina! Kada stignemo do jedne određene tačke, onda vidimo da možemo ići još dalje – kao što i farovi automobila svetle trideset metara, a kada stignete na osvetljeno mesto onda pred vama osvetle narednih trideset metara.

Znači, da ti ni ovo nije poslednja stanica?

Veoma je opasno za čoveka, kada ostvari sve svoje ciljeve. To se desilo samnom kada sam postigao nivo menadžera. Za one koji se ovim poslom nikada nisu bavili, kažem da je to prva značajna stepenica. Ja sam je brzo ostvario i posle





toga sam se dve tri nedelje osećao izuzetno loše: odjednom sam postao sasvim prazan. Treba da imate nešto što vas oduševljava i čemu stremite. Oni koji žive bez cilja u životu i ne žive. Ne mislim o sebi da sam bolji od tih ljudi; možda sam samo srećniji, jer sam shvatio šta je važno i da za to treba raditi. Siguran sam da ću se ja tu još dve tri godine boriti iz petnih žila.

Posle toga ćeš se uvaliti u fotelju?

Već bih se i sada moga uvaliti u fotelju, ali treba da odgovorim jednom velikom izazovu. Kada bi svi menadžeri krenuli u istom smeru i zacrtali tok rada kakav sam ja produkovao u 2009. godini, onda bi bili na prvom mestu u svetu, daleko ispred svih.

Je li ti jahanje stara ljubav?

To ne bih mogao reći. Sa ovim sportom sam se upoznao tek pre tri godine, ali danas već jašem dosta dobro. Sa automobilom se može uraditi sve što želiš, to zavisi samo od tebe. Drugačije je kada jašeš, jer tada treba da si u harmoniji sa konjem. Sa saradnicima nije cilj da vaša volja dođe do izražaja, već da oni – na osnovu svoje odluke – rade ono što žele, jer će u protivnom uspeh izostati.

Ti već na početku vidiš mogućnosti koje se kriju u ljudima?

Posle dva tri meseca se vidi ko želi da radi. Nije potrebna upornost samo da neko postane menadžer, već treba da zna šta da radi i kada to da ostvari. Sami ne možemo da postignemo značajan uspeh, već samo sa onima koji su bolji od nas ili su bar toliko dobri kao mi, a ako smo rukovodioci, onda naše granice istovremeno određuju šanse celog tima.

Nije potrebna upornost samo da neko postane menadžer, već treba da zna šta da radi i kada to da ostvari.

Tvoji sinovi Benedek i Domonkoš imaju 11, odnosno 7 godina.

Da li liče na tebe?

Moji sinovi su prave face! Isti su kao ja. Moja uloga oca je specifična, ali i ovako mogu da im pružim sigurnost i provodim vreme sa njima kad god mogu. Mislim da ih mogu mnogo toga naučiti što će im biti korisno u životu.

Nedostaje li ti svetlo reflektora i opšta popularnost, koja te je godinama obasipala širom zemlje?

Imao sam više štete nego koristi. Mnogi nisu verovali da mogu da ostvarim ono što sam ostvario. Mislili su da sam ja uspeo zbog svoje ranije karijere. U mom slučaju to funkcioniše baš obrnuto: Uspeo sam, jer sam ostvario sebe!

Da li i drugi mogu da budu uspešni kao ti?

Naravno! Svako može da postigne isto što i ja, ako pročita sve one knjige koje sam ja pročitao, sasluša svaki CD, pogleda svaki DVD, ode na sva ona obučavanja i sretne se sa tako velikim brojem ljudi kao što sam i ja. To je samo pitanje marljivosti. Na košarkaškom terenu, na radiju, na televiziji u advokatskoj praksi sam uvek radio više od ostalih. Zato sam i tu postao prvi.

Tvoja kancelarija je ispunjena fotografijama. Plivaš sa delfinima, raftinguješ, planinariš... Svejedno je šta, samo da bude fizička aktivnost? Da li su ti neophodni strah, adrenalin i uzbuđenje?
Strah mi nije potreban. Ne volim ga.

Bez obzira na to, vozio si se na toboganu.

Moram priznati da mrzim vožnju na toboganu. Vozio sam se baš zato, da bih pobedio strah.





Gde se osećaš najbolje? Gde bi najradije živeo?

Moj brat živi u Americi, imamo rođake u Nemačkoj, a imam i poslovne veze od Australije preko Dubaija, pa sve do Kanade. Mogao bih živeti u svakoj od tih zemalja. Od tebe zavisí gde se osećaš dobro.

Stalno si nasmejan. Izgleda kao da si uvek dobro raspoložen.

U to sam uložio mnogo truda. Ranije sam bio često depresivan, ali je to kao vrtlog: uvuče te u sebe. To ne smete dozvoliti. Ako osetim da me je obuzelo loše raspoloženje, onda se brzo latim nekog posla i to me uvek spašava. Smejem se svojim negativnim osećanjima i od toga ona nekako uvek nestanu. Život je ponekad veoma težak i ako se ne bih stalno smejaó, onda bih bio strašno prazan.

Šta će ti ispuniti 2010. godinu?

Dao sam sebi dve godine da dostignem jedan nivo, tako da će to biti zaista teško. Ne znam, možda će biti teže nego što sam zamislio, jer sam već i sada prvi. Mada bih mogao bez problema da radim dva puta više nego do sada.

Da li stvarno želiš da radiš dva puta više nego do sada?

Želim, jer moram da postignem to da moji pojedini saradnici prihvate kvalifikaciju za podsticajni program Profit šering i zbog toga, naravno, treba da idem ispred njih, kao i do sada. I ako nađeš samo nekoliko tako suludih ljudi kao što sam ja, onda si rešio sve probleme u životu. Čak ti je i jedan takav dovoljan. Ali za to treba da veruš u sebe da si sposoban da to uradiš. Za mene su pre osam godina svi tvrdili da ću brzo nestati već na početku, jer sam prebrzo ostvario uspeh. Ja sam ipak još tu...



SAOPŠTENJA

PODSTICAJNI PROGRAMI

Od aprila 2009. smo pokrenuli ALOE TRAVEL SERVIS (ATS) poseban klub za putovanje zatvorenog tipa. Članstvo u ovom klubu nudi distributerima mogućnost putovanja po ceni koja je povoljnija čak 20-50%.

- Distributeri koji ostvare 2 boda ili više, mogu kupiti **članske karte** u FLP kancelarijama. Pristupna taksa iznosi 49 €/po osobi/godišnje.

- Od 22. oktobra 2009., umesto prethodnog Travel paketa, realizujemo Travel Tač paket koji ima vrednost 2 boda. Ovaj novi jedinstven paket – pored prava na ATS kupovinu – nudi i ekskluzivne nagrade, do kojih ste do sada mogli doći samo u Forever Risort odmaralištima!

- Za pristup je dovoljno ispuniti jednostavan formular sa podacima i **imejl adresom** distributera.

- Distributer se sa članskom kartom može registrovati na veb strani ATS-a i time postaje član onlajn kluba za putovanje.

- ATS može birati među ponudama najvećih putničkih agencija zapadne Evrope i promovise ponudu nivoa 4, 5, i 6 zvezdica.

Po našem mišljenju, naši aktivni članovi zaslužuju da posredstvom FLP-a dobiju mogućnost za senzacionalna putovanja po izuzetno povoljnim cenama.

Kontakt: (+36-70) 434-3843

Imejl: register@aloetravel.com

RESPONZORISANJE

Pravila responzorisanja su postavljena u 12. poglavlju Međunarodne poslovne politike. Važno je znati da responzorisanje nije automatski

proces, jer stupa na snagu tek posle prilaganja određenih formulara (izjava o responzorisanju, novi prijavni list) i provere da li kandidat odgovara uslovima. Smatra se povredom Poslovne politike ako neko i drugi put registruje saradnika distributera, bez procesa responzorisanja.

INTERNET

Obaveštavamo poštovane distributere, da informacije mogu dobiti na dve veb strane našeg Društva. Prva je www.flpseu.com i ona je veb strana naše regije i pruža mogućnost stupanja u kontakt sa veb-robnom kućom u Mađarskoj. Kod koji je potreban za prijavu u veb-robnu kuću možete dobiti u našoj kancelariji. Korišćenjem lozinke „forever”, možete čitati aktuelne, kao i ranije brojeve magazina Forever, a do foto galerije možete doći upotrebom lozinke „success”. Centralna, popularno nazvana „američka” veb strana naše firme, www.foreverliving.com sadrži FLP vesti iz celog sveta, mogućnosti međunarodnog kontakta i druge korisne informacije. Na ovu adresu se mogu prijaviti svi zainteresovani, ako kliknu na „GUEST”. Na stranu za distributere možete doći ako kliknete na „DISTRIBUTOR LOGIN” i tu imate uvid u aktuelno bodovno stanje. Za pristup je potrebno dati ime korisnika (LOGIN ID) i lozinku (PASSWORD) koju možete naći u poslednjem delu mesečnog obračuna bonusa (preduzetničkog obračuna).

Bonus obračun na našoj veb strani:

Svi saradnici koji imaju lozinku, mogu doći do mesečnog obračuna na Internetu.

Informacije o upotrebi ove usluge možete naći na foreverliving.com veb strani na početnoj strani za distributere.

Forever You Tube. Matična kancelarija je izradila svoj Forever You Tube kanal do kojeg možete doći na adresi: <http://www.youtube.com/user/AloePod> Na toj strani na raznim jezicima nudimo uvodne video filmove o proizvodima, predavanja vodećih menadžera i druge prezentacije marketinga. Uskoro će se pružiti mogućnost slanja poruke, a sve to možete dostići i pomoću Blackberryna.

Vezano za **pojavljivanje distributera na Internetu**, predstavnici matične firme Vam ukazuju na sledeće:

- veb strana ne sme da sadrži savete koji imaju lekarski/isceliteljski karakter;

- veb strana ne sme da sadrži nikakva obećanja koja se odnose na prihod odnosno zaradu;

- veb strana obavezno mora da sadrži informaciju da je njen vlasnik nezavisni distributer FLP-a i da to nije službena veb strana FLP-a;

- preko distributerske veb strane se ne može vršiti prodaja proizvoda.

Ponovo vam ukazujemo na 14.3.3.5 tačku Međunarodne poslovne politike, na osnovu koje se naši proizvodi ne mogu prodavati na elektronskom tržištu/licitacijama (na pr. Vatera, E-bay itd.). Molimo Vas da svaku pojavu na Internetu planirate uzimajući u obzir gore navedeno i pre publikacije svakako tražite dozvolu od našeg Društva. Linkove veb strane očekujemo na centralni imejl flpbudapest@flpseu.hu

CENTRALNE KANCELARIJE

NEPRAVILNO!

Nikada nemojte kupovati ili prodavati proizvode na drugim elektronskim kanalima ili maloprodajnim jedinicama. Uzimajući u obzir razne mogućnosti elektronskih medija, na osnovu Forever Living Productsa, oni se kvalifikuju kao maloprodajni objekti. Na osnovu pravosnažne Poslovne politike, strogo je zabranjena prodaja ili izlaganje bilo kakvih FLP proizvoda ili izdanja u maloprodajnim objektima. Prodaja proizvoda elektronskim putem je dozvoljena isključivo na www.flpseeu.com veb strani!

KORISNE INFORMACIJE

Naše Društvo pruža više mogućnosti distributerima za informisanje o njihovom dnevnom prometu i aktuelnom bodovnom saldu:

- **Na Internetu:** informacije o ovim podacima možete naći pod naslovom INTERNET, koji se odnosi na saopštenja.

- Informacije o vašim bodovima možete tražiti i putem **SMS sistema**, koji već više godina uspešno funkcioniše.

- Za informacije o aktuelnim podacima Vašeg prometa naši saradnici Vam stoje na raspolaganju u **telefonskoj službi** Centralne kancelarije u Budimpešti. Informacije o bodovnom saldu distributeri u Mađarskoj mogu tražiti na telefonskim brojevima: +36-1-269-53-70 i +36-1-269-53-71, a distributeri iz Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Slovenije, Srbije i Crne Gore na telefonskom broju +36-1-332-55-41.

Molimo vas da tražite informacije samo o svojim bodovima i o svom preduzetništvu!

Molimo poštovane distributere da i ubuduće paze na to da formulare ispune na odgovarajući način, sa posebno distributerski prijavni list, jer je to ugovor koji se sklapa između FLP-a i distributera! Prepravljene ili nepotpisane prijavne listove i formulare za naručivanje proizvoda nećemo prihvatiti, kako bi izbegli eventualne greške! **Prihvatamo samo svojeručno potpisane ugovore! Svaki drugi potpis se kvalifikuje kao falsifikat!**

Za prijavu promene imena ili adrese, nije dovoljno iste navesti samo na formularu za naručivanje proizvoda. Molimo Vas da za to koristite formular za promenu ličnih podataka!

Molimo Vas da zbog finansijske bezbednosti, u slučaju traženja informacija o preduzetničkoj nagradi drugog distributera, opunomoćena osoba ponese sa sobom svoju ličnu kartu!

Na osnovu Međunarodne poslovne politike, svi distributeri koji potpišu prijavnu listu (ugovor), stiču pravo na kupovinu proizvoda neposredno od FLP-a. Međutim, registrovani distributeri postaju tek posle prve kupovine, uz dokaz o predaji drugog primerka prijavne liste sa pečatom.



**program od 25. januara
do 22. februara 2010.**

18:00 i 06:00	FLP himna
18:05 i 06:05	dr Maria Hoči: Zaštita organizma tokom zime
18:25 i 06:25	dr Ida Nađ i dr Ferenc Kiš: Zaštita zdravlja tokom proleća
18:50 i 06:50	Atila Pataki, Edda
19:05 i 07:05	Vaš san – naš plan: Uvod u FLP
19:10 i 07:10	Supervizori, asistent menadžeri... 1. deo
19:45 i 07:45	Supervizori, asistent menadžeri... 2. deo
20:15 i 08:15	Menadžeri, vodeći menadžeri
22:15 i 10:15	Vaš san – naš plan: FLP proizvodi
22:20 i 10:20	Sonya takmičenje u šminkanju
23:00 i 11:00	Bence Nogradi: Ostati u životu
23:25 i 11:25	Vaš san – naš plan: Mogućnosti u FLP-u
23:30 i 11:30	Supervizori, asistent menadžeri...
23:55 i 11:55	Emil Tonk: Preduzetništvo je vrednost – Kako da predstavljamo vrednosti
00:35 i 12:35	Menadžeri, vodeći menadžeri
02:00 i 14:00	Sportski klub za preskakanje konopca
02:10 i 14:10	Marian Seker: Nove mogućnosti u FLP-u
02:30 i 14:30	Supervizori, asistent menadžeri...
02:45 i 14:45	Menadžeri, vodeći menadžeri, Klub osvajača
03:30 i 15:30	VIS „Irid Honaljmirid” koncert
04:05 i 16:05	Darius Hajnbah: Izbor zanimanja
04:25 i 16:25	dr Terezia Šamu: Slobodno sanjaj
05:10 i 17:10	Berkič Mikloš: Ključ
05:35 i 17:35	Gabi Berkeš i Oli

www.flpseeu.com

PHŌNIX ONLINE

WWW.PHONIXREPJEGY.INFO



SAOPŠTENJA PREDSTAVNIŠTVA U MAĐARSKOJ

NOVOSTI

Telecentar raspolaže i ZELENIM brojem: 06-80-204-983
Ova usluga funkcioniše radnim danima od 12:00 do 16:00 i potpuno je besplatna. Naravno, Telecentar se može zvati i na ranije datim brojevima: +36-1-297-5538, +36-20-456-8141, +36-20-456-8143

KALENDAR

BEOGRAD – Dan uspeha: 23. 01. 2010.
BUDIMPEŠTA: – Dan uspeha: 20. 02. 2010.; Dan uspeha: 13. 03. 2010.; Dan uspeha: 22. 05. 2010.; Dan uspeha: 24. 07. 2010.; Dan uspeha: 11. 09. 2010.; Dan uspeha: 16. 10. 2010.; Dan uspeha: 20. 11. 2010.; Dan uspeha: 18. 12. 2010.

NARUČIVANJE PROIZVODA

Oni kupci koji proizvode ne preuzimaju lično ili putem opunomoćene osobe, narudžbe mogu predati na sledeći način:

– **telefonom** – kada naš saradnik pruža tačne informacije o krajnjem iznosu, bodovnoj vrednosti i taksi isporuke narudžbe: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539;
mob. tel: +36-20-456-8141, +36-20-456-8149;
zeleni broj: +36-80-204-983
(može se zvati bez naknade svakog radnog dana od 12:00 do 16:00)
– **sms-om** na tel. broj +36- 20-478-4732;
– **Internetom**

na veb strani www.flpseeu.com !
To je najsigurnije i najkomotnije rešenje, ne samo sa aspekta neposredne kupovine proizvoda, već i zbog evidencije naručivanja. Ovo je izuzetno sredstvo i u slučaju savetovanja za upotrebu proizvoda, jer je ova ponuda privlačna za sve zainteresovane. Sve bodovne vrednosti naručenih proizvoda se dodaju aktuelnom bodovnom saldu u roku od 24 sata. Robna kuća na Internetu se može dobiti i neposredno na adresi www.flpshop.hu a bodovni saldo se može pratiti na veb strani www.foreverliving.com

KUPOVINA SA POPUSTOM

Naši poslovni partneri koji imaju mađarsko državljanstvo, nagradu koju dobiju na osnovu lične kupovine mogu iskoristiti i u

obliku povoljnije kupovine. Krajnji iznos računa kupovine ćemo na vašu molbu umanjiti za iznos popusta i za toliko ćete manje platiti.

Proces kupovine sa popustom:

1. Izjava. Ako želite koristiti ovu mogućnost, onda treba da popunite odgovarajući formular.

2. Kupovina. Sistem automatski umanjiti krajnji iznos u visini popusta. Međutim, kod kupovine ta svota ne može da premaši 35% od neto iznosa krajnjeg računa i taj proces se stalno ponavlja.

3. Informisanje. Svoti koja se svakog meseca može koristiti, mi svakog 15. u mesecu dodajemo nove popuste, koji su nastali prilikom kupovine prethodnog meseca. Informacije o aktuelnoj svoti vašeg popusta možete dobiti lično ili putem opunomoćene osobe od naših saradnika, nakon što priložite legitimaciju, koja ima fotografiju.

O daljim pojedinostima pitajte svog sponzora ili naše saradnike.

ISPORUKA

Želimo da ukažemo distributerima u Mađarskoj na uslugu naše firme za isporuku proizvoda. Na ovaj način, Vi najduže za dva dana – posle usklađivanja termina – dobijate traženu narudžbinu u bilo kom delu zemlje. Proizvodi se moraju preuzeti u roku od 48 sati, inače ćemo poništiti račun i povući bodove. Cena naručenih proizvoda i taksa prevoza se plaćaju pouzećem. Ako vrednost kupovine prelazi 1 bod, Društvo snosi troškove prevoza.

KORISNE INFORMACIJE

Molimo poštovane distributere da pored prijavne liste u buduće predaju fotokopiju preduzetničke legitimacije i za prethodni period! U buduće ćemo nagrade uplatiti tek po prilaganju traženih dokumenata! Naši poslovni partneri u Mađarskoj koji traže da se račun ispunji na ime firme, koja je u njihovom vlasništvu, to mogu uraditi samo u slučaju ako naša kancelarija dobije potrebne ispunjene formulare, odnosno fotokopiju dokumenata firme o dokazu vlasništva. Opširne informacije u vezi toga možete naći na oglasnoj tabli naše kancelarije, a možete dobiti i usmene informacije od naših saradnika.

Telefonski brojevi naših lekara stručnjaka:

dr Gabriela Kašai
20-234-2925
dr Brigita Kozma
20-261-3626
dr Laslo Mezoši
20-251-9989
dr Endre Nemet
30-218-9004
dr Edit Reves Šiklošne
20-255-2122

Telefonski broj našeg nezavisnog lekara stručnjaka:

dr Đerd Bakanek
20-365-5959

Upotrebu proizvoda Forever Living Productsa preporučuje Savez alternativne medicine Mađarske.

PREDSTAVNIŠTVA

Forever Living Products

- Centar za edukaciju (Budimpešta): 1067 Budapest, Szondi utca 34. tel.: +36-1-269-5370, +36-20-253-3614
Nosilac projekta: dr Čaba Gothard
- Uprava za promet u Budimpešti: 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. tel.: +36-1-291-8995, +36-20-465-6280
Direktor prometa: Atila Fodi
- Regionalna uprava u Debrecinu: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48. tel.: +36-52-349-657, +36-20-914-2945
Regionalni direktor: Kalman Poša
- Regionalna uprava u Segedinu: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25 tel.: +36-62-425-505, +36-20-251-1712
Regionalni direktor: Tibor Radocki
- Regionalna uprava u Sekešfehervaru: 8000 Székesfehérvár (Stolni Beograd) Sóstói út 3. tel.: +36-22-333-167, +36-20-467-8603
Regionalni direktor: Tibor Kiš

Forever Resorts

- Hotel Dvorac Sirak 3044 Szirák, Petőfi u. 26. tel.: +36-32-485-300, faks: +36-32-485-285
Direktor hotela: Katalin Kiraly
Veb strana: www.kastelyszirak.info



NORBERT VARGA SE JAVLJA IZ NJUJORKA

OTVORENO PISMO DR ŠANDORU MILESU

BUSINESS REPLY MAIL
FIRST-CLASS MAIL PERMIT NO. 3611 NEW YORK, NY

Dragi Šandore!

Izvini ako Te ometam ovim pismom, baš u finišu, na kraju godine. Cilj mog pisma je da u ime svih članova mađarsko-američkog FLP kruga distributera, izrazim zahvalnost zbog Tvoje velikodušnosti kojom pružaš-pružate pomoć svim oduševljenim i lojalnim saradnicima, koji govore mađarski! Možda i ne znate koliku radost, pomoć i čast znače ovi mesečni časopisi na mađarskom. Posebno, zato što je divan osećaj znati da mislite na nas i da možemo da računamo na Vas, u bilo kom delu sveta! Govorimo istim jezikom, razmišljamo na isti način i naše srce će uvek kucati za Mađarsku! Nas niko ne može da odvoji od VAS, jer ćemo mi uvek ostati „Mađari“!

Mi smo u Americi osetili i dobro i zlo. Rekli su nam: „Ovo nije Mađarska, već SAD, tu ne funkcioniše sve kao u vašoj zemlji!“ Ali bez obzira na sve, ja pored imena, uvek dopišem „maštu i pristup“ FLP-ovaca iz Mađarske – jer ako to funkcioniše u našoj maloj zemlji, zašto onda ne bi i ovdje ili širom sveta?!

*Nije nepoznato – ako gledamo statistiku i broj stanovnika – da Mađarska u znatnoj meri vodi što se tiče prodaje u FLP-u!
(Brazil: 280 miliona stanovnika – mesečno 80 000 bodova;
Japan: 120 miliona stanovnika – mesečno 52 000 bodova;
Mađarska sa Južnoslovenskom regijom: 33 miliona stanovnika – 25–30 000 bodova!)*

*Ono što ste VI stvorili u toj maloj zemlji, za nas znači pravu slobodu!
Bez onoga što smo dobili od Vas – kasete, CD-i, priredbe, FLP TV – mi ne bi bili tu gde smo sada!
Vi ste za nas glavna arterija, bez koje mi ne bi postojali, ni opstajali!
Vi ste izgradili sistem koji od 143 zemlje, kod Vas funkcioniše najbolje!
Nikada nemojte skrenuti sa ovog puta, nastavite tako planski i u budućnosti!*

*Šta da Vam poželimo za ostatak ove godine? Ono što Vam uvek želimo: da ne odlažete stvari. Nemojte čekati na naredni dan, već radite svoj posao u SADAŠNJOSTI. Nema ništa važnije u našem poslu od toga da uradimo sve što smo zacrtali za taj dan, jer to pomaže našem poslu i ličnom razvoju!
Na kraju želimo da se zahvalimo na radu svim FOREVEROVcima u Mađarskoj i u Južnoslovenskoj regiji, jer znamo da bez NJIH ne bi funkcionisalo sve ono što VAS je uzdiglo na ove visine.*

Mnogo ušpeha FLP Mađarska!

*S poštovanjem: u ime mađarsko-američkih FLP distributera
Norbert Varga,
jedan „LOJALNI“ distributer*

PAR AVION
AIR MAIL
CORREO AEREO



SAOPŠTENJA IZ KANCELARIJA



SRBIJA

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: 09:00–16:30.

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: 22400 Horgoš, Bartok Bela 80., tel.: +381-24-792-195. Radno vreme radnim danima: 8:00–16:00.

Regionalni direktor: Branislav Rajić.

Forever Living Products Beograd vam stoji na raspolaganju sa sledećim uslugama:

naručivanje proizvoda putem telefona – Telecentar; telefon: +381-11-309-6382. Radno vreme ponedeljkom, utorkom i četvrtkom: 12:00–19:30, ostalim radnim danima: 9:00–16:30. Prilikom naručivanja putem telefona, proizvodi stižu na adresu vlasnika kodnog broja i plaća se pouzećem.

– Poštanski troškovi se plaćaju na osnovu dnevne kursne liste NBS Srbije, za dan kada je izvršena isporuka, ali te troškove FLP Beograd snosi samo u slučaju kada vrednost naručenih proizvoda na jednom kodnom broju prelazi 1 bod.

– Putem telefona se ne može vršiti učlanjenje.

– U slučaju naručivanja telefonom uzimamo u obzir samo one narudžbine koje su stigle do 25. u mesecu, dok posle tog roka, proizvode možete naručiti samo lično u našoj kancelariji.

– Reklamne materijale, formulare, pristupne liste i formulare za promenu podataka, možete kupiti i u kancelarijama u Nišu i Horgošu.

TELEFONSKI BROJEVI NAŠIH LEKARA STRUČNJAKA:

dr Biserka Lazarević i dr Predrag Lazarević:

+381-23-543-318

Utorkom 13:00–16:00 i petkom 14:00–16:00, očekuju vaše pozive za konsultaciju.

dr Božidar Kaurinović:

+381-21-636-9575

Sredom i četvrtkom 12:00–14:00 očekuje vaše pozive za konsultaciju.



CRNA GORA

8100 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20.; tel.: +382-20-245-41; tel/faks: +382-20-245-402.

Radno vreme ponedeljkom: 12:00–20:00, ostalim radnim danima: 9:00–17:00. Svaka poslednja subota u mesecu je radni dan. Radno vreme: 9:00–14:00.

Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

– Proizvode možete naručiti na sledećim telefonskim brojevima: +382-20-245-412; +382-20-245-402.

Plaća se pouzećem. Ukoliko vrednost naručenih proizvoda prelazi 1 bod, FLP snosi troškove prevoza.

TELEFONSKI BROJ NAŠEG LEKARA STRUČNJAKA:

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



SLOVENIJA

1236 Trzin–Ljubljana, Borovec 3., tel.: 386-1-562-3640.

Radno vreme: ponedeljkom i četvrtkom: 12:00–20:00, utorkom, sredom i petkom: 09:00–17:00.

Adresa magacina u Lendavi: Kolodvorska u. 14., 9220 Lendava, tel.: +386-2-575-12-70, faks: +386-2-575-12-71, imejl: forever.living@siol.net Radno vreme ponedeljkom: 12:00–20:00, od utorka do petka: 09:00–17:00.

Regionalni direktor: Andrej Kepe

– Telefonski broj Telecentra u slučaju naručivanja telefonom: +386-1-563-7501. Prilikom naručivanja telefonom, proizvode šaljemo na adresu vlasnika kodnog broja. Oni distributeri koji žele da naruče proizvode u ime drugih distributera, prethodno treba da nabave punomoć dotičnih. Formulare za punomoć možete nabaviti u našoj kancelariji. Vreme isporuke proizvoda naručenih telefonom, iznosi dva radna dana!

TELEFONSKI BROJEVI NAŠIH LEKARA STRUČNJAKA:

dr Miran Arbeiter: +386-4142-0788

dr Olga Čanzek: +386-4182-4163



JUGOISTOČNE EVROPE



HRVATSKA

Kancelarija u Zagrebu: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.; 01-3909-777; faks.: 01-3704-814. Obaveštavamo saradnike i potrošače da smo produžili radno vreme FLP kancelarije u Zagrebu. Ponedjeljkom i četvrtkom: 09:00–20:00, utorkom, sredom i petkom: 09:00–17:00.

Regionalni direktor: mr sci. Laslo Molnar dipl. inž.

– Naručivanje putem telefona: 01-3909-773. U slučaju kada vrednost naručenih proizvoda prelazi 1 bod, poštanske troškove snosi FLP.

– Predavanja o proizvodima i marketingu se održavaju ponedjeljkom, utorkom, sredom i četvrtkom od 17:00 u centralnoj kancelariji.

– Kozmetički centar za edukaciju koji radi u centralnoj kancelariji, nudi usluge za članove FLP-a po izuzetno povoljnim cenama.

– Radno vreme centralne kancelarije ponedjeljkom i sredom: 09:00–12:00, utorkom i četvrtkom: 15:00–20:00 i petkom: 14:00–17:00. Zakazivanje termina na telefonskom broju: 01-390-9773.

VAŽNO SAOPŠTENJE: Od 1. marta 2008. godine – u slučaju da kupujete proizvode u vrednosti koja prelazi 1500 kuna, odnosno koristite usluge kozmetičkog salona – možete platiti sa DC kartom na 2-3 rate. Iskoristite mogućnost povoljne kupovine! Za pojednostiti pitajte svog sponzora, odnosno zaposlene u kancelariji.

TELEFONSKI BROJ NAŠEG LEKARA STRUČNJAKA:
dr Davorka Vitlov Čirjak: +385-9151-07070
(parnim danima: 08:00–10:00)



ALBANIJA

Albanija, Tirana Reshit Collaku 36., tel/faks: +355-42230-535.

Regionalni direktor: Atila Borbat

Rukovodilac kancelarije: Xhelo Kiçaj,
tel/faks: +355-6940066-811.

Kontakt: radnim danima: 09:00–13:00 i 16:00–20:00,
imejl: fpalbania@abcom.al



SARAJEVO

Od septembra nam stoji na raspolaganju lekar stručnjak – savetnik za Bosnu i Hercegovinu, koji se može kontaktirati putem telefona: **dr Esma Nišić** +387-62-367-545.

Radno vreme radnim danima: 18:00–21:00.

– Naš lekar stručnjak – savetnik, sredom održava savetovanje u sarajevskoj kancelariji od 17:00 do 19:30.

– U slučaju naručivanja putem telefona, narudžbina se plaća pouzjećem. Ukoliko vrednost naručenih proizvoda ne prelazi 1 bod, distributer sam plaća troškove prevoza.



BOSNA I HERCEGOVINA

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

Radno vreme radnim danima: 09:00–17:00.

Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić

Kancelarija u Sarajevu: 71000, Akita Šeremeta do br. 10., tel.: 387-33-760-650, +387-33-470-682, faks: +387-33-760-651.

Radno vreme ponedjeljkom, četvrtkom, petkom: 09:00–16:30, utorkom, sredom: 12:00–20:00.

Svaka poslednja subota u mesecu je radna i svake poslednje subote u mesecu održavamo Dan uspeha u FLP kancelariji.

Rukovodilac kancelarije: Enra Hadžović

– Telefonski brojevi u Bosni i Hercegovini u slučaju naručivanja putem telefona (učlanjenje novih članova se ne može obaviti putem telefona): +387-35-211-784 i +387-33-760-650.



KOSOVO

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



VIŠEGRADSKI SASTANAK NA VRHU



Gnezdo orlova Mikloša Berkiča



To je bilo neviđeno! Na istoj edukaciji: direktor zemlje – safir menadžer, dijamant-safir menadžer sa 10 000 bodova, safir sa 10 000 bodova, tri dijamant-safir menadžera sa 7500 bodova, soaring, senior menadžeri... 50 000 bodova, mnogo dragulja, najbolji tim! To su dr Šandor Miles, Ditmar i Kristel Rajhle, Horst i Margarita Kelm, Jožef Sabo, Mikloš Berkič, Atila i Katika Gidofalvi, Čaba Tot, Žofia Cele-Gergelj, Tinda Hajčik, kao i menadžeri sa više od 70 bodova i oni koji su ostvarili više od 120 ne-menadžerskih bodova... U poređenju sa ovim, sastanak državnika u Višegradu je obični prvomajski susret!



Mikloš bi već odavno mogao provoditi odmor na Bahamima – ima dovoljno novca i vremena za to, ali nam on ipak radije organizuje ove vrhunske edukacije! To je za svaku pohvalu! Upitao sam se, u čemu se Mikloš razlikuje od nas? Našao sam dve osnovne razlike: znanje i pristup. Tu smo dobili oba. Znanje od predavača, a pravilan pristup smo mogli da crpimo iz atitide naših rukovodilaca. To se ne vidi baš najbolje na DVD snimku, ali napredak u tvom životu, može zavisiti baš od toga. Uz sve to, edukacija se odvijala u jednom od najkvalitetnijih hotela Mađarske, u hotelu „Termal” – u Višegradu. Lakitelek je čuven po tome što su odatle uzleteli orlovi, koji su na najvećim visinama, a sada smo i to uspešno nadmašili: u toku ta dva dana se dešavalo nešto neviđeno! Možda je to bilo zbog planine Piliš? Dobogo koa, koji je čakra zemlje? Ko zna... ali su to definitivno osetili svi prisutni.

ZAGREVANJE

U subotu je 600 ljudi očekivalo početak. Ulaznice, smeštaj, ishrana – sve je to majstorski organizovala Juli Torcom. To može samo ona. Hvala Juli! Mikloš je otvorio dan govoreći o dva vrsna autora, čije knjige pomažu u našem radu. Posle Mikloša smo čuli tri ključna čoveka, a njihovo predavanje je naravno bilo posvećeno načinu kako možemo i mi da postanemo KLJUČNI LJUDI – pisano velikim početnim slovom. Žofia Cele-Gergelj je karakterističnom sažetom i preciznom formulacijom govorila o najvažnijim koracima i dala nam je odgovor na pitanje: Kako da baš mi postanemo odgovarajući ljudi? Posle Žofije je Čaba Tot duhovito prezentovao esencijalno znanje u kojem svaka reč zlata, odnosno boda vredi! Imao je čudesno pozitivno zračenje na pozornici – ali ja o njemu ne mogu da govorim bez pristrasnosti, jer je on moj primer i ujedno i moj prijatelj. Tinda Hajčik nam je za nju uobičajenim, važnim detaljima i dinamikom predala svoje znanje. Uveče smo imali timsku konsultaciju u bazenu sa termalnom vodom, večeru za švedskim stolom, a dan smo završili sa urnebesnom žurkom.

BOLJI ŽIVOT

U nedelju smo imali međunarodni susret na vrhu: Sledila je višegradska četvorka: Sabo – Miles – Rajhle – Kelm. Domaćini su ovaj dan otvorili onako, kao što smo navikli u Lakiteleku – pod maskama, i to je izazvalo veliki smeh u publici. Pojavili su se Cezar i Kleopatra i pozdravili su prisutne sa glasnim pozdravom: „Ave!”, jer su pogledali u čarobnu kuglu Vesta-devica i videli našu budućnost...

Jožef Sabo je govorio o promenama. Mudansa! Kada ga vidim uvek se setim ljudi koji sa desetak kilometara ne mogu doći u centar u Nefelejč ulici, jer „... ma to je suviše daleko od nas...”, a Jožefu nije bilo teško da 2000 kilometara putovanja automobilom prevale sedamnaest puta, da bi nam doneo Gel i budućnost! Je li i tebi promena daleka? Je li i tebi „suviše dalek” jedan bolji život?! Saznali smo šta je bilo u prošlosti, gde smo u sadašnjosti, ali se postavlja pitanje: Šta će biti u budućnosti? To nam nisu ispričale Vesta-device, već naš direktor zemlje ser Aleksandar dr Šandor Miles!

Šandor nam je prikazao budućnost od koje je nastalo opšte uzbuđenje u publici. Buduća glavna zgrada sedišta FLP-a, naš novi centar za konferencije, rekreacioni centar... Nismo mi slučajno došli na treće mesto u svetu pod njegovim rukovodstvom, jer je samo on imao hrabrosti da sanja tako velike snove! Hvalio je Miklošev rad i njegove kvalitete. Svi smo se počeli pitati, jesmo li zaista svesni šta smo sve dobili od njega? Da li ga zaista predstavljamo u punom svetlu? Govorimo li dovoljno o njegovim promenama, rezultatima i radu?

KOLAPS I PROCVAT

Na redu je bilo predavanje dragulja Rolf Kipa: Horsta i Margarite Kelm: „Njemu je bilo lako.” Doživeli su kolaps u tri mreže, ali se nisu predali, jer su verovali da je ovo najveći posao. Shvatili su MLM! Brilljantno su приметili zašto mnogi prestaju sa izgradnjom mreže, kada već imaju dovoljno znanja za uspeh. Jedan dijagram je mnogim menadžerima objasnio razlog.

Ditmar Rajhle, dijamant-safir menadžer je stavio šlag na tortu. Njemu je Rolf Kip držao prvi 1/1, pokazao mu je svoj mesečni ček i to je zapečatilo Ditmarovu sudbinu. Tako je postao drugi najuspešniji distributer u Evropi. Naravno i „njemu je bilo lako”, jer je pre toga pregurao tri kolapsa MLM preduzetništva. Od njega su naučili trik veka svi koji više nikog nemaju na listi sa imenima ili im nedostaje hrabrosti da se obrate novim ljudima. Mi već primenjujemo taj trik! A ti?

Priznanja, pokloni, oni koji su ostvarili 6 i 70 bodova – Mikloš je ponovo galantno nagradio naš rad. Podatak o 380 nemenadžerskih bodova Atile Gidofalvija je šokirao prisutne. To je jedinstveno u svetu!

Na kraju sam se osećao kao u snu (možda neki već znaju da sam ranije učestvovao na auto trkama), sa nama su bili Karlos Sainc, Kolin MekRi, Valter Rol, Šumaher i nesebično su nas učili. Verovatno su tokom dva dana na istom mestu bili najbolji, najuspešniji stručnjaci na svetu. Svi prisutni su to osećali po njihovom izuzetnom pristupu i znanju. Veoma smo počastvovani, jer je Mikloš – najbolji distributer na svetu, od koga uče distributeri iz stočetdeset zemalja – Agiku i mene zamolio da vodimo program. Trudili smo se da budemo dostojni tog zadatka i da budemo dobri domaćini ove izuzetno kvalitetne priredbe, koja je sigurno jedinstvena na svetu! Hvala lepo Mikloš!

Dva dana, ali kakva! To su bili sudbonosni, ključni, pokretački dani i edukacije! Setio sam se očevidih reči: „Sine, oni koji uče su budale, a oni koji ne uče, ostaju budale!” Rolf Kip je to formulisao drugim rečima: „Priredba je motor izgradnje mreže. Pokreni ga! Pritisni papučicu za gas sa obe noge!”

Ave!

**Agi Geringer
i Gabor Lukač mlađi
menadžeri**



Susret svetskih PRVAKA

Katrin Bajri koja je postala dvostruki dijamant menadžer najbrže na svetu, održava prisne odnose sa bratskim linijama u Mađarskoj. Međusobnim susretima jačaju foreverovsku slogu.

Katrin Bajri je zamolila svetsku prvakinju u bacanju koplja **Aranku Vagaši** i njenog muža (sa kojim Aranka ima troje dece i koji joj je ujedno i bivši trener) **Andraša Kovača**, dijamant-safir menadžere, da održe predavanje u njenom gnezdu za orlove. Braćni par je sa radošću prihvatio poziv i kao jedni od najboljih predstavnika u Evropi i svetu, povelili su sa sobom „porodični marketing”: sina **Botonda**, koji je takođe menadžer. Brojni članovi Katrininog Profit šering tima su sa ogromnim interesovanjem, pratili njihovo predavanje na dvodnevnom seminaru.

KARIJERA PRVAKA

Aranka i Andraš su govorili o svojoj karijeri – o teškom početku, godinama koje su proveli u sportu i u nastavi, do uspeha u Foreveru. Od malog stančića – do porodične kuće. Katrin ima običaj da kaže: „Kod mene mikrofon mogu dobiti samo oni koji su se već dokazali u životu!” Botond je tokom oba dana držao predavanja i zbog toga je bio izuzetno ponosan. Pravi Arankin sin! Njegovo duhovito predavanje o MLM-u je proteklo u izuzetno dobrom

raspoloženju i potaklo je sve prisutne na razmišljanje. Njegov šarm je zagrejao srca ženskog dela velikog tima. „Ja se svakome nasmešim i one koje mi odgovore osmehom, odmah registrujem!” Posle takvih reči u predavanju, uopšte nije čudno što su u pauzi svi hteli da se druže sa njim. „Igram poker. Uvek podelim ceo špil karata, jer samo tako sigurno mogu doći do asova. Nekada je poslednja karta, četvrti as!” – rekao je Botond. Predavanje Aranke i Andraša je zagrejalo srca svih prisutnih i oni su bili vrhunac dvodnevnog seminara. Aranka je govorila za nju karakterističnim sažetom, usredsređenim stilom. Saznali smo suštinu njihovog uspeha: treba prihvatiti svaki izazov. U MLM-u ide ogromnim koracima, jer na pitanje „Znaš li da pišeš?” i na šalu „Bolje ući, nego zaobići!”, njeni kandidati odmah potpisuju pristup i vredno rade u njenom velikom timu. Objasnila je da upornost i složan rad u porodici garantuju uspeh: za deset meseci su dostigli osnovne uslove za I nivo Profit šeringa i to ostvaruju kontinuirano od 2002., a II nivo ostvaruju od 2005. godine. Iz njenog

brojnog tima je trideset menadžera ostvarilo Profit šering 2009. godine u Malagi.

LET

Objasnila je učesnicima seminara da od oko hiljadu menadžera, njih dvadeset gradi front, pa su svi shvatili kako je Aranka postala jedan od četiri dijamant-safir menadžera u Mađarskoj, koja u timu ima **Roberta Vargu** dijamant-safir menadžera, deset safir menadžera i jedine dijamant menadžere u našoj regiji – **Veroniku i Stevana Lomjanskog** iz Srbije.





Aranka je rekla da vredno obavlja osnovni posao distributera, kao i do sada. Pomaže porodice koje rade u korist ostvarenja istog cilja, tj. da idu putem učenja, razvoja, zdravlja, materijalne nezavisnosti i upravljanja svojim slobodnim vremenom. I sama radi ono što savetuje drugima. Daje im primer. Njen osnovni princip je da svakog meseca do devetog, dostigne 4 aktivna boda. „Takmičim se sa svojim kompjuterom!” – priča Aranka uz osmeh. „Tako isto radi i naš najdinamičniji tim u frontu pod rukovodstvom **Edite i Ištvana Kaše** soaring menadžera. I oni prihvataju izazove svojim mladalačkim poletom – već trinaest godina.”

„Izuzetno sam ponosna na svoju sponzorsku liniju! **Reks** kao Centurio, **dr Šandor Miles** direktor zemlje, **Rolf Kip** dvostruki dijamant menadžer, **Jožef Sabo** safir, **Mikloš Berkič** dijamant-safir – naš sponzor koji je svetska klasa... Imamo čudesnu višu liniju!” – kaže Aranka uz osmeh.



HARMONIJA

Drugog dana porodičnog predavanja, Aranka je posebno naglasila slične zahteve sporta i MLM-a: harmoniju lojalnosti, marljivosti, upornosti, samokontrole, svesnosti cilja, planiranja i unutrašnje motivacije. Nije bitan redosled, već njihova harmonija.

„Reks nam je sa FLP-om dao instrument u ruke pomoću kojeg svi možemo naći svoje mesto u orkestru, da bi zvukom svog instrumenta obogatili zvuk celog orkestra. Ljubav pomaže da zvuk svih instrumenata bude u skladu.” – formulisao je Andraš.

Aranka je koplje sa kojim se takmičila na svetskom prvenstvu (to je inače prvo koplje koje je izrađeno od aluminijuma u Mađarskoj), koje su trideset godina čuvali kao relikviju, predala Katrininom životnom saputniku **Paskalu**, kao štafetu palicu, koja će mu biti uvek pred očima na putu do ostvarenja nivoa menadžera. Paskal je šef sa Mišelin (Michelin) zvezdom i obučava posetioce seminara kako da koriste FLP proizvode u kulinarstvu. Njegovi deserti, sosovi i prelive za salate uvek imaju velik uspeh, a njegova knjiga je korisna ne samo za domaćice, već i za sve kuvare.

Paskal je izjavio da je potpisano koplje za njega simbol napretka i da će biti na počasnom mestu na zidu njihovog stana. U ponedeljak ujutro su učesnici seminara već otišli kući i zajednički, „doručak šampiona” je protekao u intimnoj atmosferi i bio je kruna marljivih radnih dana. Aranka je izjavila da joj je ova poseta – tokom koje su imali pravo porodično

opuštanje – dala snagu i mir i da joj je ojačala veru. Pozvala je Katrin i Paskal da dođu kako bi im uzvratili posetu, kao gosti predavači na njihovom obučavanju u Adiligetu. Oni su to rado prihvatili. Svetski prvaci su „uskladili satove”, tj kalendare za termine.

„Sigurna sam da će 2010. biti godina mog tima! Nastavljamo rad sa bezgraničnom energijom, lojalnošću, marljivošću, ojačanim ciljevima i novim idejama. Tražim sledećeg dijamanta u timu!” – izjavila je Aranka.

Želimo mnogo sreće Vama, Vašoj porodici i celom timu na putu prema dijamantu!

„Peter, nemoj zaboraviti ni na sebe!” – rekla mi je Aranka na oproštaju.

„Napiši da bez tebe, vrhunskog tumača i novinara, ovaj seminar ne bi bio tako uspešan!”

O sebi bih napisao tek toliko da me uvek ispuni divan osećaj, kada pomislim da imam prijatelje kao što su Aranka, Katrin, Andraš, Paskal i Botond. To mi daje snagu, jer je saradnja sa njima za mene izuzetna čast.

Peter Kosegi
menadžer





Sonya

Polufinale izbora za Sonya lepoticu, Budimpešta

VIŠE *od* IZBORA ZA LEPOTICU

Kao i prošle godine, naša firma je ponovo objavila izbor za Sonya lepoticu. Polufinale takmičenja u Mađarskoj smo održali 26. novembra.



Vladalo je opšte uzbuđenje i iščekivanje među takmičarkama, ali i među članovima žirija, koji su stigli na veliku svečanost: novo polufinale za Sonya izbor. Veoma me raduje što se ovo takmičenje razlikuje od ostalih izbora za lepoticu, jer je ovde prvenstveni cilj da nađemo takvo Sonya-lice, koja negom, stručnošću, odgovarajućom upotrebom naših proizvoda za negu lica i lepote, kao i Sonya Color Collectiona, može biti dostojan predstavnik ovog fantastičnog spektra proizvoda.

Među uslovima takmičenja je bio i nivo supervizora, zatim da učesnice poseduju svoj stub, kao i da redovno drže prezentacije Sonya nege lepote. Samo tada možemo biti zaista verodostojni, ako smo i mi sami u svakom pogledu najbolja reklama firme.

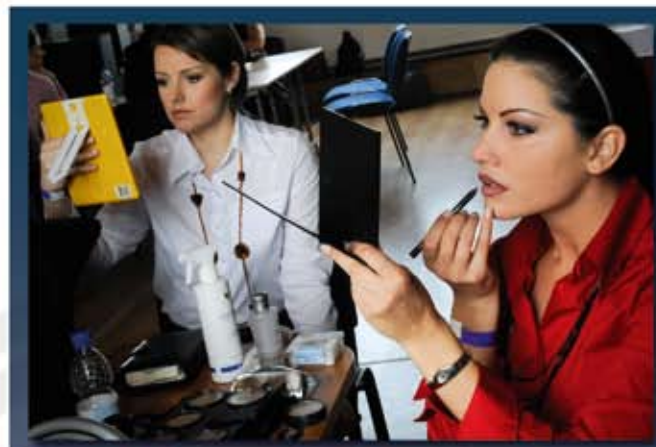
Učesnice su same spremile svoju šminku, kako za poslovnu odeću, tako i za posebnu priliku, odnosno za večernji izlazak. Žiri je pored svega ocenjivao upotrebu naših dodataka u toku pripremanja šminke, kao i detalj da li učesnice koriste naše četke.

Posle pripremanja dnevne šminke za poslovnu odeću (nažalost nije baš kod svih bila poslovna), sledila je 3-4-minutna poslovna prezentacija. Priznajem da je mene baš ovaj deo najviše interesovao, jer sam prošle godine bila član međunarodnog žirija na Evropskom i Svetskom reliju i videla sam da taj detalj u velikoj meri utiče na rezultat. Naime, ovo nije klasičan izbor za lepoticu, jer mi ne ocenjujemo samo lepotu lica već i kvalitet šminke, odgovarajuće predstavljanje naših proizvoda i lojalnost, a važna je i „ljubav” koja se oseća i pokazuje prema Sonya proizvodima!

Sve to mnoge prezentacije nisu obuhvatile. Prigodne šminke su za razliku od poslovnih, uspele mnogo bolje, a za to se može zahvaliti i pozitivnom podsticanju članova žirija.

Na kraju takmičenja smo izabrali deset takmičarki, da na decembarskom Danu uspeha prikažu Sonya proizvode na pozornici. Nadamo se da će im naša pozitivna i dobronamerna kritika, kao i saveti, pomoći da naše proizvode, koji su poznati širom sveta, prikažu u još fascinantnijem i kvalitetnijem svetlu. Hvala svim učesnicama i želimo mnogo uspeha onima koje su ušle u finale!

dr Edit Reves
član žirija





*Mi ne ocenjujemo samo lepotu
lica već i kvalitet šminke,
odgovarajuće predstavljanje naših
proizvoda i lojalnost, a važna je i*

*„ljubav” koja se oseća i
pokazuje prema
Sonya
proizvodima!*



FOREVER 

IMPRESSUM

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft.

Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373; Fax: (36-1) 312-8455

Glavni urednik: dr Sándor Mílesz; Urednici: Valéria Kismárton, Zsuzsanna Petrőczy, Kálmán Pósa, Sándor Rókás, Attila Földi

Layout, priprema za štampu: Crossroad Consulting Kft.

Projektni koordinator: Szilvia Timár; Urednica tekstva: Zita Kempfi; Korektor: Ildikó Király; Prelom i uređivanje: Raden Hannawati; Fotografije: Bácsi Róbert László, Dimitrije Ostojić;

Prevodioci i lektori: dr Marsel Nallbani (albanski), Darinka Aničić, Žarko Anić Ančić (hrvatski), Ottília Tóth-Kása, Balázs Molnár, Dragana Meseldžija (srpski),

Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana (slovenski).

Štampa: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdano u 39 180 primeraka.

Za sadržaj članaka odgovaraju autori. Sva prava zadržana!

www.flpseu.com

Isecite kupon i ponesite sa sobom!

Kupon možete koristiti u restoranu „Šašfesek” za plaćanje pića i hrane. I kupon se može koristiti samo u slučaju kada vrednost potrošnje prelazi 3000 forinti.

KUPON U VREDNOSTI OD 1000 FORINTI

RESTORAN „ŠAŠFESEK”
GNEZDO ORLOVA



Ponuda važi do
28. februara 2010. godine

www.sasfeszeketterem.info
Budimpešta, XVIII kvart, Fonal ul. 2



RESTORAN „ŠAŠFESEK”



Budimpešta, XVIII kvart, Fonal ul.
2. www.sasfeszeketterem.info



OČEKUJEMO GOSTE SA NOVOM PONUDOM I POVOLJNIJIM CENAMA!

SPECIJALITETI MAĐARSKE KUHINJE, PICE, SPECIJALNA VINA

Isecite kupon i ponesite ga sa sobom!

Kupon se može koristiti za najnovije pakete ponude hotela „Dvorac“ u Siraku.

Za jedan paket ponude se može koristiti isključivo jedan kupon i ne može se povezati sa drugim popustima. Za dalje informacije se obratite kontaktima u hotelu.

Pakete ponuda možete pogledati na našoj veb strani!

KUPON U VREDNOSTI OD 10 000 FORINTI



Veb strana: www.kastelyszirak.info

Imejl: info@kastelyszirak.info

Telefonski broj: 06-32-485-3000

Ponuda važi do 28. februara 2010.



„Elegancija po zahtevima današnjice”

*Ponekad treba prekinuti monotoniju svakodnevice, isključiti telefon i staviti na stranu uobičajene probleme.
Hotel „Dvorac” u Siraku je najidealnije mesto za savršeno opuštanje.*

OD SVEGA NUDIMO NAJBOLJE!

*Hotel „Dvorac” u Siraku Vam ugada vrednim poklonima, da biste novu godinu započeli ispunjeni novom energijom.
Odaberite jedan od naših paketa ponude, isecite naš kupon i mi ćemo Vam dati popust od 10 000 forinti!*

TO JE NAŠ POKLON VAMA ZA NOVU GODINU!

Napici



Forever Freedom2Go™

Uživajte u svim prednostima praktičnog pakovanja Forever Freedom[®], koji je obogaćen egzotičnim ukusom nara (mogranj). Forever Freedom2Go™ u sebi sadrži blagotvorna svojstva patentovanog Aloe Vera Gela, glukozamina, hondroitina, MSM-a i nara, koji ima prijatno slatkast ukus i bogat je antioksidansima.

Glukozamin sulfat i hondroitin sulfat su hemijska jedinjenja koja se mogu naći u prirodi i o kojima je ustanovljeno da pomažu u očuvanju zdrave strukture hrskavice i odgovarajuće pokretljivosti zglobova. Metil sulfonil metan (MSM) je primarni izvor biološki upotrebljivog sumpora.

Ovim sastojcima smo dodali sok nara, koji je bogatiji antioksidansima, čak i od crnog vina, zelenog čaja ili borovnice.

Otvorite kesicu i uživajte u prijatnom ukusu i blagotvornom dejstvu proizvoda Forever Freedom2Go™!

Zapremina: 88,7 ml

Oznaka hranljive vrednosti	100 ml proizvoda	*RDA %	1 doze (88,7 ml) proizvoda	*RDA %
Energetski sastav	68Kcal/283 kJ		60 Kcal/251 kJ	
Belančevine	<1		<1	
Masti	—		—	
Ugljeni hidrati (g)	15,8		14	
- od toga šećer (fruktoza)	13,5		12	
vitamin C (mg)	31,6	39,5%	28	35%
Glukozamin-sulfat	1238 mg		1125 mg	
Hondroitin-sulfat	1014 mg		900 mg	
Metil sulfonil metan	634 mg	562,5 mg		

***RDA % - dnevno preporučena doza, izražena u procentima**

SASTAV: stabilizovani Aloe Vera Gel (81, 39%), koncentrat soka od nara (10%), fruktoza, glukozamin sulfat, hondroitin sulfat, metil sulfonil metan (MSM), prirodna aroma nara, limunska kiselina, konzervans (kalijum-sorbat), vitamin C (askorbinska kiselina), antioksidans (vitamin E). **Sadrži ostatke sitnih delića, više vrste rakova i školjki!**

SAVET ZA UPOTREBU:

Sastav jedne kesice možete iskoristiti odjednom ili is dva puta, po mogućstvu pre jela. Pre upotrebe, dobro promućkajte. Neupotrebljenu količinu držite na hladnom mestu. U cilju optimalnog dejstva, sadržaj otvorene kesice upotrebite u roku od 24 sata. Nemojte koristiti proizvod koji ima oštećeno pakovanje.



- Sadrži glukozamin, hondroitin i MSM
- Izuzetan ukus nara
- Veoma praktično pakovanje



PRODUCT #306