

XVI GODINA 1. BROJ JANUAR 2012.

FOREVER



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

New!





Januar mi je jedan od omiljenih meseci. Jutro nove godine uvek me ispunjava uzbuđenjem. Šta može biti bolje na početku godine, nego razmisliti o listi ciljeva?

Najviše ljudi novu godinu počinje idejama, zadacima, koji su već postojali i u prošloj. Ali, kako bi ipak bilo malo razlike, nazivaju ih novogodišnjim obećanjima. Značenje cilja i obećanja ljudi su skloni da pomešaju, iako postoji velika razlika. Obećanje se temelji na onome, za čim žudimo. A ciljevi opet nude put, preko kojeg ćemo ih pronaći. Ili kako je to poznati predavač i pisac, Laurens J. Peter jednom rekao: „Ako ne znaš gde si pošao, verovatno ćeš stići na pogrešno mesto.“

Na žalost stvarnost je to, da većina ljudi ima ciljeve, ali ih samo nekolicina zapisuje. Kada sam o tome razgovarao sa distributerima, rekli su mi kako ciljeve drže u glavi. Zapisivanje ciljeva ne utiče na njihove sposobnosti, kojima bi ostvarili ciljeve. Klasična zabluda. Cilj koji se ne zapisuje ostaje san, jednostavna ideja, koja počinje sa: „Želim...“

Kada pronađeš dovoljno vremena, da svoje snove oblikuješ u reči, zatim učiniš sledeći korak i zapišeš ih, time ispunjavaš duhom svoje želje. Oblikuješ sopstvene želje. Pokazuješ privrženost i odlučnost. Možda ti se čini nebitnim svoje želje staviti na papir, a kad ispuniš zadatke vezane za njih, da ih obeležiš, ali upravo ta sitnica će ti zauvek (FOREVER) promeniti život. Biće divan osećaj, kada se osvrneš na prošlost, i pogledaš na papiru svoje snove, delom ili već potpuno ostvarene.

Novogodišnja obećanja često zaboravimo već do februara. Obično zato, jer nam ona nisu ostvarljiva ili jer vezano za njih nemamo konkretne planove. Ili nismo zacrtali odgovarajuće ciljeve. Na primer kažemo: „Ove godine biću zdraviji.“ Ali, šta je prvi korak prema ostvarenju? Sigurno je, da se nećemo probuditi prvoga januara kao da smo mnogo zdraviji. Iako je obećanje dobro, problemi

počinju kada očekujemo „rezultat“. Neizbežno je, da imamo plan, koji sadrži potrebne korake, kojima ćemo ostvariti svoje ciljeve. Stepenice usput nazivamo kratkoročnim ciljevima, a ja ih jednostavno nazivam delima.

Kratkoročni ciljevi su ustvari lista dela, koje treba da uradim, kako bih dobio željeni rezultat. Među svojim kratkoročnim ciljevima (u skladu sa gore navedenim novogodišnjim obećanjima) imam sledeće: „Svako jutro ću uzimati vitamine. Ručak ću zameniti Forever Lite Ultrom. Pet dana u nedelji treniraću najmanje po sat vremena. Neću jesti u toku nedelje, više od jedanput u ekspres restoranu.“ To su one stvari, koje ukoliko ih se pridržavam, na kraju donose željene rezultate.

Time, da svoja dela činim svesno i zapisujem ih, mentalno se pripremam na ostvarenje ciljeva. Ugodan je osećaj, kada dok gledam na svoju listu, mogu da kažem: „Uzeo sam vitamine, popio šejk, trenirao sam.“ To su one stvari, koje sam planirao i sa zadovoljstvom mogu konstatovati, da sam ih i uradio. A ista dela nakon nekoliko nedelja prelaze u navike, i na kraju me vode do željenog rezultata. Privrženost malim stvarima – koje činimo dan za danom – dugoročno mogu da donesu promene u životu.

Dok obeležavate na svome papiru tačke koje ste uspeli da ostvarite, uverite se, da li ste zapisali i nove ciljeve. A onima tačkama opet, koje još niste ostvarili ne zaboravite da se uvek vratite. Tražite izazove, i ne zaboravite da sanjate velike snove! Mark Tven je rekao jednom: „Nakon dvadeset godina više ćeš žaliti za stvarima koje nisi uradio, nego zbog onoga što jesi.“

Šutni loptu! Isplovi iz sigurne luke i pusti pasatni vetar, neka ti duva u jedra!

Tragaj! Sanjaj! Otkrij! Otkrij FOREVER!



2012

GOING GLOBAL

Stigla je nova godina. Prema istorijski dokazanim ili mnogo puta demantovanim predviđanjima predstoji nam bogata godina. Ali kako bi ostali na zemlji, možemo da izjavimo kako je ova godina za nas odlučujuća i kako će nam doneti veliki korak napred. Biće ona sastavni deo razvojnog procesa započetog pre nekoliko godina, ojačanog sredinom 2011., koji je uprkos privrednoj i finansijskoj krizi rezultirao stalno rastućim prometom i pozitivnim bilansom.

Stigli smo dotle, da više ni krize ne mogu da utiču na rast Forevera u svetskim razmerama.

U 2012. u svetu ćemo biti ostrvo bezbednosti, na kome svako može da utemelji sigurnu budućnost svoje porodice, finansijsku stabilnost i veoma bitno – zdravlje.

„Going Global“ – čuli smo od generalnog direktora Reksa Mona. U više od 150 zemalja od 1. januara krenuo je program, čiji učesnik može biti bilo ko, ukoliko pravovremeno uz dovoljno energije pokrene svoje foreverovsko preduzetništvo.

Za one, koji se tek sada susreću sa Foreverom, pokrenut je podsticajni program Holidej reli, koji za sve saradnike pruža mogućnost učešća na letovanju, kako bi tamo bogatili svoja znanja, a pored toga oblikovali i potrošački klub, koji će njima i njihovim porodicama obezbediti materijalno blagostanje.

Za one, koji već godinu-dve rade u Foreveru, pokrenuti su Eagle menadžer i Profit šering 2.0 programi. Kvalifikovani na ovaj drugi mogu se kvalifikovati i na Global reli koji će se održati na jednoj od najboljih destinacija sveta, na Havajima. Preduzeće je svakako zahvalno i onima, koji su tokom mnogo godina uz puno truda izgradili potrošačku mrežu. Njih rukovodstvo Forevera svake godine ugošćava na više dana, na nekom lepom mestu u svetu.

Tokom proteklih nekoliko godina promenio se svet Forevera; preobrazili smo se u globalnu firmu. Kad potpisuješ prijavnicu, postaješ član firme svetskih razmera. Sve to radiš uz fantastičnu pozadinu, koju ti Forever nudi kao firma koja je već 34 godine uspešna, časna, profitabilna, bez dugova i čije rukovodstvo uvek održava svoja obećanja.

Osnovu rastućeg prometa čine proizvodi svetske klase, kao i sistem obezbeđenja kvaliteta. Zahvaljujući njima, evropski promet Forevera pokazuje rast za više od 10 %.

Na osnovu svega navedenog, treba samo da odgovoriš na pitanje: da li ćeš nas slediti na putu izgradnje sigurnog preduzetništva, ili ćeš ostati u sadašnjoj situaciji, svadnevno jadikujući, dok će ti život ostati nepromenjen?

Teška odluka?

Učini prvi korak. Pridruži nam se!

Ti, koji već radiš u sistemu, stavi svoje planove na Foreverovu globalnu mapu! Neka 2012. bude najbolja godina Forever Mađarske i južnoslovenske regije.

Za to vam svima želim istrajnost, snagu, uspeh, dobru gradnju mreže i srećnu Novu godinu!

Napred FLP!

Napred Forever!



Dr. Šandor Miles

DR ŠANDOR MILES
DRŽAVNI DIREKTOR



Success Day

BUDIMPEŠTA, 17. DECEMBRA

*Pre Božića FLP
Mađarska i
južnoslovenska regija
slavili su ne samo Božić,
već i uspešnu godinu
sa izvrsnim stručnim
vođstvom, rekordima,
veličanstvenim učincima –
i naravno distributerima,
bez kojih se sve to ne bi
ostvarilo.*



Anno 2001



2011



Opet je prošla jedna godina, opet se čuju zvuci „zvončića“ i ostalih božićnih pesama na sceni. I to kako! U izvođenju celog hora, zatim **Mikija Berkiča** i „anđela“ čujemo klasične melodije, isto kao i pre deset godina na Danu uspeha u pozorištu Erkel. Zatim na poziv **Žolta Feketea** i formalno sledi defile menadžera, najboljih u ovoj struci.

Državni direktor **dr Šandor Miles** kao prve pozdravlja njih, pa članove Prezidents kluba, zatim sve prisutne u dvorani. Doneo sam ozbiljne poklone – govori, te nam odmah i predaje prvi: -Zaključili smo zaista dobru godinu. Velika je ovo regija, sa dobrom ekipom!

Šandor nam spominje i primer; govori kako je naša firma razvila novi obrazovni sistem dostupan na pet jezika: – Opet smo ispred sveta, ali slede nas, kao i uvek. – smeši se, a zatim rukuje sa svima na sceni, naročitim naglaskom na goste i državne direktore iz regije. Govori nam, kako je ove godine naručen rekordan broj božićnih poklona, i prikazuje najnovije Forever proizvode.

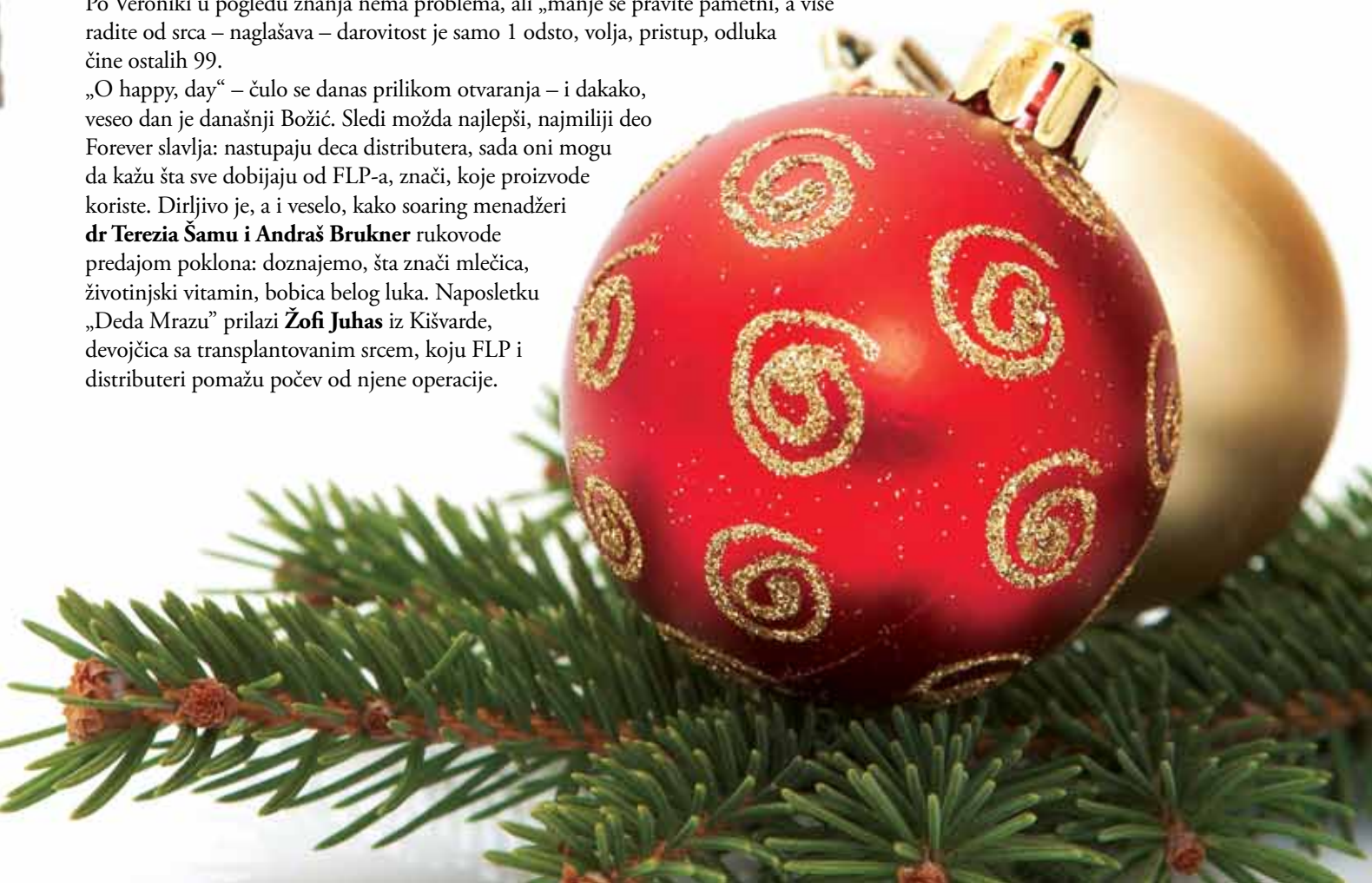
Za dobre vesti stiže nagrada: sledi nastup **Anite Riedeberger i grupe „Hungarikum“**, nakon njih red predavanja otvara **Veronika Lomjanski**, prvi dijamant Mađarske i južnoslovenske regije. Veronika je sa mužem **Stevanom** započela biznis pre 13 godina.

Njihova ključna misao je snaga odluke. Ali Veronika naglašava: nije dovoljno doneti racionalnu odluku, treba je doneti celim srcem, čak je i zapisati. – Ne očekujte od drugih da učine korak! Vas molim, popnite se nivo više! Onaj ko se ne brine za sebe, ne brine se ni za druge, zato ne dozvoli da ti bilo šta oslabi volju, naime tvoje dete će te pozvati na odgovornost, da li si učinio sve što si mogao?

Po Veroniki u pogledu znanja nema problema, ali „manje se pravite pametni, a više radite od srca – naglašava – darovitost je samo 1 odsto, volja, pristup, odluka čine ostalih 99.

„O happy, day“ – čulo se danas prilikom otvaranja – i dakako, veseo dan je današnji Božić. Sledi možda najlepši, najmiliji deo Forever slavlja: nastupaju deca distributera, sada oni mogu da kažu šta sve dobijaju od FLP-a, znači, koje proizvode koriste. Dirljivo je, a i veselo, kako soaring menadžeri

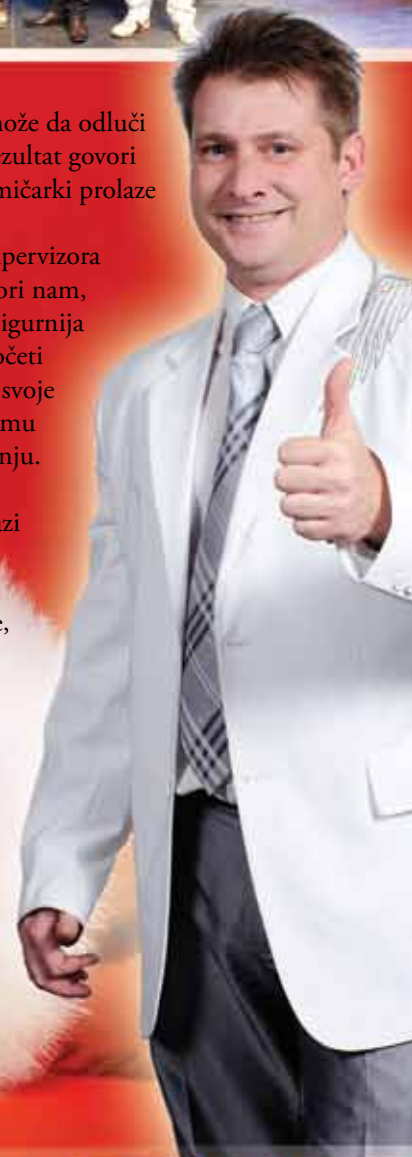
dr Terezia Šamu i Andraš Brukner rukovode predajom poklona: doznajemo, šta znači mlečica, životinjski vitamin, bobica belog luka. Naposletku „Deda Mrazu“ prilazi **Žofi Juhas** iz Kišvarde, devojčica sa transplantovanim srcem, koju FLP i distributeri pomažu počev od njene operacije.





Tokom tradicionalno spektakularnog Miss Sonya šoua svako može da odluči da li će koristiti još više proizvoda iz kozmetičke palete, jer rezultat govori sam za sebe: vidimo sve same prirodne lepoticke, sedam takmičarki prolaze preko scene u poslovnim odelima.

Nakon kvalifikacijske svečanosti supervizora i asistent supervizora mikrofon preuzima senior menadžer **Adam Nađ**. Govori nam, zbog čega se isplati pridružiti se ekipi. Jer je ovo najsigurnija poslovna forma, gde vlada jednakost, a može se početi uz minimalno ulaganje. Adam nam je ispričao i svoje „zašto“: želeo je porodičnu harmoniju, gde su mu novac i slobodno vreme jednako na raspolaganju. Nemoguće? Uopšte ne – to dokazuju brojni primeri uspešnih bračnih parova. Adam prelazi preko ključnih tačaka posla: snovi, ciljevi, lista imena, poziv, prezentacija, novi poziv, promet, dubinska gradnja, samoobrazovanje, kopiranje... Preko praktičnih primera upoznajemo osnovne pojmove jedne struke. Opet kvalifikacije: 60 cc+, Klub osvajača, menadžeri, dobitnici Podsticajnog programa za kupovinu automobila, vodeći menadžeri. Forever slavi „mlade“ safir menadžere, možda jedine na svetu, kojima je to pošlo za rukom iznad sedamdesete. **Ištvan i Ištване Kaša** govore podstaknuti atmosferom: „Četrnaest godina ni na trenutak nismo pomislili da ćemo zastati. Dok smo živi, bit ćemo zahvalni **Reksu**.“ **Erika i Laslo Šekula** novopečeni menadžeri takođe dobijaju reč: „Šest godina koristimo





proizvode, a tri smo meseca graditelji mreže. Proizvodi su se dokazali. Budi hrabar u svojim snovima i istrajan u planovima!“

Čujemo priču i menadžera **Edilas Juhas**: „Pre tri godine sam dospela ovde. Zahvaljujem svome sponzoru **Borbali Sekelj**, jer je verovala u mene kad sam bila na ivici da se predam. Ne treba da veruješ, već samo da radiš!“

Državni direktor **dr Šandor Miles** retko drži dugo predavanje na Danu uspeha. Ali danas se slavi, to svedoči i to da rukovodilac ovaj put govori duže. Ne samo o struci, nego i o drugim životnim vrednostima:

slobodnom vremenu, porodičnim radostima. Prva rečenica naravno govori o poslovnim uspesima: - Ovo je preduzeće sa osnovnim kapitalom od tri milijarde, koje je 33 godine uvek u dobitku, čiji uspeh se temelji na dve lekovite biljke. Naš rukovodilac, **Reks Mon** karizmatična je ličnost, čije vrednosti nije teško slediti. Pobednici smo, volimo da budemo prvi. Naš lekarski tim, naši rukovodioci jedinstveni su na svetu, stalno smo među 10 najboljih, a kupovina po 1299 bodova na hiljadu ljudi: time smo visoko iznad ostalih. Svetski najbolja vrednost: ispred Brazila i Japana! Ali to nije dovoljno, i vi postanite pobednici! Pobedite u svojim svakidašnjim bitkama! Tu su vam dijamanti, da vam pokažu put. Šandor poziva na scenu učesnike njegovoga života i uspeha: članove Prezidents kluba, vodeće menadžere, Foreverove lekare i sve koji se pojavljuju na projektovanim slikama.

Preko fotografija odvija se istorija više decenija. Pored stručnog rukovodioca vidimo i privatnog čoveka, oca Estere, Sare, Dore, Jazmin i Andraša. Šandor nam na fotografijama prikazuje svoju majku, a zatim uživo svoju ženu, Anu, koja mu kako kaže znači sigurnost. – Važno je, da vam se deca uvek smeše. Darujte svojoj deci osmeh! Mi već znamo, da smo na dobrom mestu, sada treba i ti to da shvatiš!





I zaista sve više ih shvata: gradnja mreže je danas postala priznata profesija u Mađarskoj, da je njen rukovodilac broj jedan predložen za orden Sečenji (najprestižniji orden u Mađarskoj), ali kako kaže:

„Vi ćete postići mnogo više. Samo se probudite i ustanite. Pođite za nama, mi znamo pravi put.

Prvi smo, ali trebamo biti i od toga bolji. 2012. će biti naša godina!“

Sledi još uzbudljiviji trenutak: doznajemo, ko može da nositi titulu **Miss Sonya**. Nakon defilea u svečanoj toaleti takmičenje stiže do svog kraja. Žiri sastavljen od **dr Edit Reves, Lajoša Turi Luia i Tinde Hajčik** ne ocenjuje samo vizuelni ugođaj, nego i stručne aspekte. Kako smo to iz intervjua sa **Miklošem Berkičem** doznali,





samopouzdanje nije drugo, nego aura potrebna za uspeh. Kandidatkinje hvale kozmetičke preparate, i kako kažu proizvodi su dobri za sve žene i za sve tipove kože, te su sastavljeni isključivo od prirodnih sastojaka. Suština svega je, kako kaže jedna od kandidatkinja: „jednostavno nas čine lepšima.“

Iako se na svim Danima uspeha pojavljuju zvezde, nakon defilea asistent supervizora vidimo zaista ekskluzivnu tačku: jedinstven performans **Balaža Havašia** najbržeg klaviriste na svetu i rok bubnjara **Endia Kisa**. To je pravi završetak uspešne godine u kojoj je bilo svega: profinjenog zvuka klavira, dinamike tutnjajućih bubnjeva, ali u prvome redu sklada: timskog rad profesionalnih izvođača.





19. 11. 2011. **U BEOGRADU**

Success Day

Počeli smo sa pesmom, i to kakvom. Kao uvod, najveće hitove nam je otpevao **Lajoš Turi-Lui**, dobitnik najprestižnijih svetskih nagrada.

Voditelji svečanog Dana uspeha su bili dijamant menadžeri **Veronika i Stevan Lomjanski**. Njihov put, verovanje u firmu i kada je nije zvanično bilo u Srbiji, verovanje u disciplinu i lojalnost saradnika su bili samo jedna grupa faktora koja je dovela do ovog jubileja. Kada imate cilj i viziju, odlične saradnike i firmu sa tradicijom, do ovakvih jubileja prosto mora da se dođe. Veliku zahvalnost dugujemo ovom bračnom paru za sve što je do sada „žrtvovao” zbog FLP-a. Želimo im da zajedno proslavimo i dvadesetogodišnjicu naše firme u Srbiji!

Jubileji dolaze i prolaze, ali prijatelji ostaju. Mnogo smo prijatelja stekli u poslu, neke i izgubili, a na kraju možemo da budemo zahvalni, jer imamo priliku da se bavimo poštenim i odgovornim poslom, te da se ne osvrćemo na surovu svakodnevicu. Stavili smo do znanja „pionirima” FLP-a u Srbiji da ih nismo zaboravili i da cenimo svaki njihov trud u protekloj deceniji, koji nas je doveo tu gde smo sada. -Očekujemo da naše desetogodišnje Forever dete, uđe zrelo u život, poručio je direktor kompanije u Srbiji, **mr Branislav Rajić**.



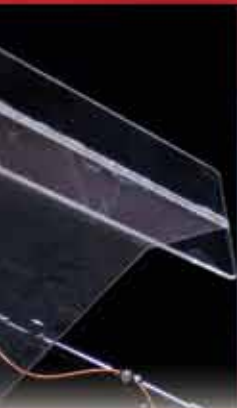
Obeležavamo prvih deset godina Forevera u Srbiji i ponosni smo što možemo da kažemo da smo prošli kroz najveće nedaće i teškoće i sada nam predstoji svetla FLP budućnost.

dr. Šandor Miles je imao viziju u kom pravcu treba razvijati firmu u Srbiji. Svojim iskustvom je uspeo da oformi tim koji je zajedno sa distributerima doveo firmu do projektovanog nivoa. Imali smo priliku i da putem video linka čujemo čestitku predsednika Forevera, gospodina **Gregu Mona**, kao i direktora za evropske operacije **Ejdana O'Hare**.

Većina naših današnjih gostiju plesača se nije ni bila rodila, kada je otvorena firma u Srbiji. No, to ih nije sprečilo da na evropskim i svetskim takmičenjima sakupljaju najsajnije medalje. Mnogo je svetskih prvaka dala ova vesela družina pod vođstvom trenera **Mirjane Daničić**.

Recept za uspeh je sadržan u nekoliko reči: Dosta, dosta je bilo! Nikada više bez novca! Od privatnika do uspešnih preduzetnika preko Forevera. Nisu prihvatili proseke okoline, nego su stalno išli ka boljem. Prepreke su uvek bile i postojale, ali je verovanje u sebe, u proizvode, u sponzore i u kompaniju dovelo do uspeha. Drago nam je bilo videti mladi bračni par safir menadžera **Irenu i Gorana Dragojevića**, koji su shvatili da su oni ključni ljudi u njihovoj uspešnoj karijeri, jer su imali snage dati više, sanjati više, raditi više i okupe oko sebe najbolje saradnike na svetu!

Jedan segment proizvodnog programa naše kompanije posvećen je negovanju lica i tela. U cilju promovisanja ovih proizvoda organizujemo izbor za Miss Sonya, odnosno izbor za devojku koja je putem proizvoda FLP-a uspela napraviti najveću transformaciju, pokazati nivo poznavanja proizvodnog programa. Titulu Miss Sonya za 2011. godinu ponela je **Lucija Marinković**. Prva pratilja je **Marija Tričković**, dok je druga pratilja **Marija Jovanov**.





U proteklom periodu veliki je broj ljudi napravio pomak na lestvici marketinškog plana naše kompanije. Čestitamo novokvalifikovanim saradnicima!

Legendarna rok grupa „**Riblja čorba**” je uveličala proslavu decenije postojanja FLP-a. Oni su naši stari prijatelji. Voleli bismo da u Srbiji imamo karijeru poput njihove!

Pitanje koje svako postavlja sebi je: Kako uspeti? Jer, uspeh je poziv na promenu, na rast, boljitak i dobitak. Sami moramo da pronađemo svoj podsticaj i svoj cilj kao i da im posvetimo najveći deo vremena. Putevi uspeha su veoma različiti, a pravi izbor znači i efikasan rad, dobar rezultat i ispunjeno srce, poručuje safir menadžer **dr Marija Ratković**.

Najuspešnije distributere iz prethodnih meseci u kategorijama Kluba osvajača i kategoriji 60 bodova nagradili smo na sceni dvorane Doma sindikata.

Šta je potrebno za samodisciplinu i istrajnost? Pobjednici nikada ne odustaju, a oni koji odustanu, nikada ne pobjede. Najvažnije je pobediti sam sebe, stvoriti preduslov za pobjedu, položiti ispite upornosti i istrajnosti, koja je u stvari samodisciplina na delu. Safir menadžer i pionir FLP posla u Srbiji **Marija Buruš** poručuje da nas samo optimizam čini otpornim na negativnosti koje nas okružuju.

Jedan od podsticajnih programa naše kompanije je Evropski reli. Svake godine kompanija šalje svoje najuspešnije saradnike





u jednu od evropskih metropola gde imamo priliku družiti se najboljim kolegama sa celog kontinenta. Poslednji reli će se održati u februaru naredne godine u Budimpešti. Ponosni smo na grupu koja će nas predstavljati na ovoj manifestaciji.

Najvažnija pozicija u Foreveru je pozicija asistent supervizora. Čestitamo svima koji su načinili prvi korak, započeli svoje preduzetništvo i pridružili se najboljima!

Kao poklon za naš jubilej, direktor regije **dr. Šandor Miles** nam je doveo muzičko-plesnu grupu iz Budimpešte, koja je svojim nastupom doprinela svečanosti u Beogradu.

Nekada nismo svesni da je odluka koju smo doneli baš ona prava. Uglavnom nam se ceo život odvija u našim odlukama. One ključne smo sami doneli. Neke su nam bile odlične, neke manje dobre, ali su bile naše. Odluke su mi pomogle da pobedim sebe i izađem iz proseka društva. -Ja sam najbolja, jer sam donela odluku da šta god budem radila u životu, to radim najbolje što mogu i znam, poručuje dijamant menadžer **Veronika Lomjanski**.

Naredni Dan uspeha će se održati u Beogradu 28. 01. 2012. godine. Srdačno Vas sve očekujemo.

Branislav Rajić
direktor FLP Srbije



Success Day Šumeg

10.
ROĐENDAN
FLP
SLOVENIJE

DAN USPEŠNOSTI
U ŠUMEGU

Dok su Turci dugo godina neuspešno opsedali šumegsku tvrđavu, mi smo je zauzeli za manje od dva dana. U zoru, zapravo još u noćnim satima krenuli smo iz Slovenije sa četiri autobusa na mesto održavanja desete godišnjice FLP Slovenije. Pošto su nam se pridružili distributeri ostalih FLP država regije, velika hala hotela Kapitanj ispunjena je do poslednjeg mesta. Državni direktor **dr Šandor Miles** i **Andrej Kepe** direktor **FLP Slovenije** su u svojim pozdravnim rečima hvalili **Reksa**, osnivača firme i američko rukovodstvo, koje nam iz godine u godinu daje uvek nove kozmetičke i ostale proizvode, potom distributere, koji deset godina postižu sve veće i veće uspehe sa FLP-om. O postignutim rezultatima ništa ne svedoči bolje, nego činjenica, da uz našu regiju jedino Japan može reći o sebi, kako je tokom proteklih deset godina uvek bio među deset najboljih država sveta. Raduje nas, da naše preduzeće i u ovim teškim okolnostima povećava promet, daje nam utočište, a mi smo čvrsto odlučili, da ćemo istrajno i odano širiti Reksovu ideju.

Prvobitni cilj naših susreta je učenje. Pored istrajnosti upravo učenje znači pokretačku snagu naše delatnosti. Znanje je vredno blago, i ne stoji na raspolaganju svakome. Ova tvrdnja vredi za svet izvan nas. U našoj firmi znanje dobijamo besplatno. Foreverovi najuspešniji distributeri, graditelji mreže voljni su da predaju svoje znanje onima, koji su



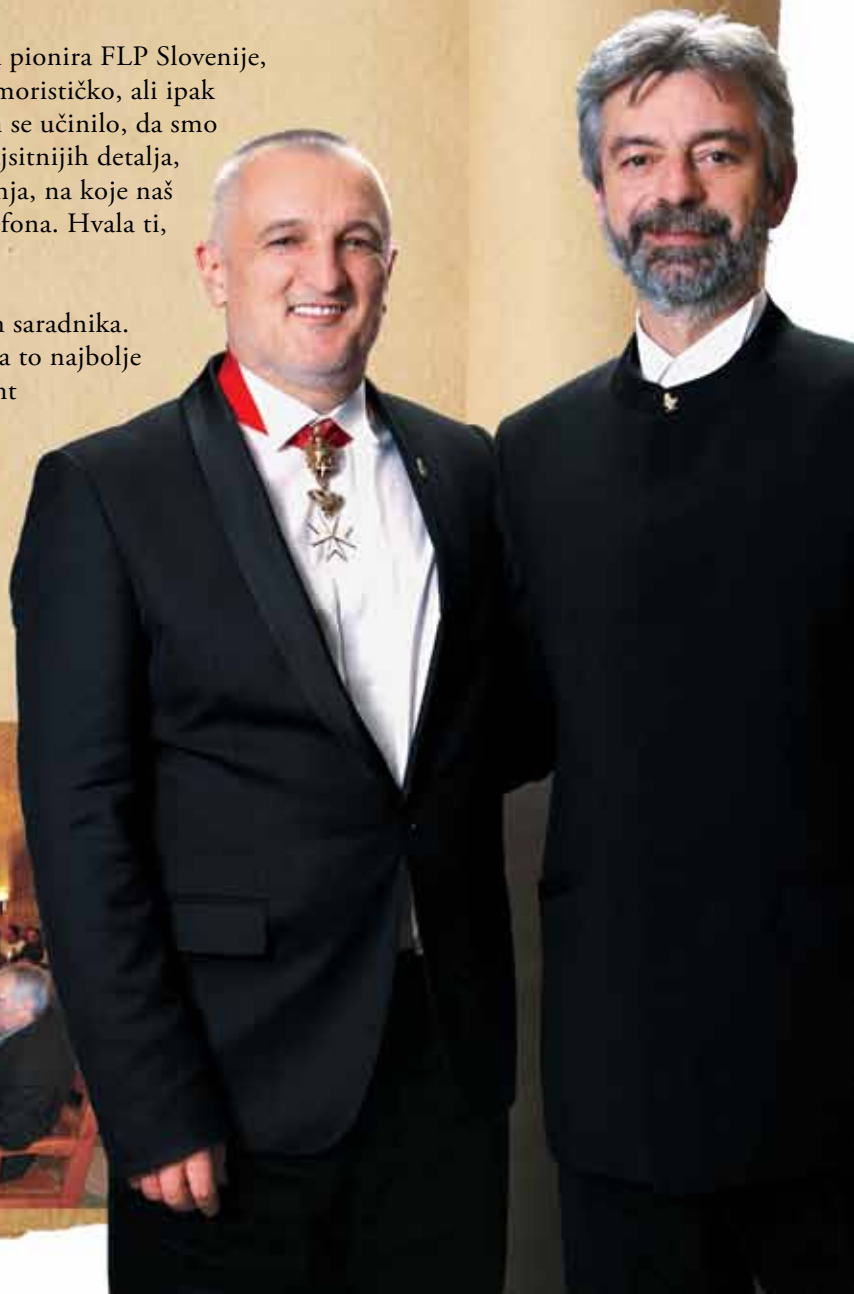


otvoreni za njihove reči. Tako je to bilo i u Šumegu. Prvo predavanje je bilo zapravo predstavljanje novih proizvoda, a kako je to već rečeno, svake godine se pojavljujemo na tržištu sa novim izvrsnim proizvodima.

Već je tradicija, da nove proizvode prikazuje jedan od pionira FLP Slovenije, lekar **dr Miran Arbeiter**. Čuli smo nonšalantno i humorističko, ali ipak profesionalno i ozbiljno predavanje. Tada i tamo nam se učinilo, da smo sve shvatili, naime Miran predstavlja proizvode do najsitnijih detalja, ali kasnije se ispostavilo, kako postoje još brojna pitanja, na koje naš lekar stručnjak već deset godina odgovara i preko telefona. Hvala ti, Mirane!

Najverodostojnije merilo uspeha je kvalifikacija novih saradnika. Slovenija se može ponositi svojim uspesima u 2011., a to najbolje dokazuje broj novokvalifikovanih supervizora i asistent menadžera. Iskreno čestitamo svima na uspehu i kvalifikaciji, želimo im, da se još mnogo puta popnu na FLP-ovu scenu.

Verovatno se u mnogim novim saradnicima pojavljuje pitanje, ko smo zapravo mi – FLP? Dobar poznavalac odgovora je **Safet Mustafić**, jedan od najuspešnijih distributera u Bosni i





Hercegovini. Na kraju njegovog predavanja prisutnima u dvorani postaje jasno, kako su u pravo vreme na pravom mestu.

Ne samo bonusi, nego i brojni propratni programi nude mogućnost lepe zarade. Bez sumnje takav je i Podsticajni program za kupovinu automobila, kojeg brojni distributeri iskorišćavaju iz godine u godinu. Nije lako postati menadžer ni u jednoj firmi, broj radnih mesta takođe je ograničen – ali to nije tako u FLP-u. Naravno, i ovde je potreban marljiv rad i istrajnost, ali menadžer može postati BILO KO. Čestitamo svima, koji nisu zastali na putu, te smo im mogli predati menadžerske značke, kao simbol uspeha.

Zatim je publiku zabavljala zvezda mađarske estrade. Izričito smo uživali u energičnom nastupu **Gabi Tot**, a uz njene pesme smo se potpuno osvežili.

Nakon kratke pauze nastavili smo sa predavanjem novokvalifikovanog menadžera **Jožeta Trgleca**, od kog smo doznali, na koji način on vidi odluku o pridruženju FLP-ovoj mreži. U ljudima sazrevaju brojne odluke, ali za polazak im je potreban neki podstrek.

Jadranka Kraljić-Pavletić nas uvek očara stilom svojih predavanja. Danas





govori o tome, koliko je važno uspostaviti unutrašnji mir, srediti misli. Šta zapravo znači unutrašnja harmonija? Jasno zacrtane ciljeve i shvatanje puta koji vodi do njih.

Safir menadžer **Tomislav Brumec**, vodeći menadžer Slovenije, član Prezidents kluba je tokom svoje FLP karijere pokupio sva moguća priznanja u vidu novca i putovanja, učesnik je relija organizovanih u raznim državama sveta. Iz njegovih reči shvatamo, kako je put do uspeha isto toliko važan, koliko i sam cilj. Mnogi slede Tomu, stoga broj menadžera u njegovoj strukturi brzo raste.

Dijamant je najvredniji dragi kamen. **Veronika i Stevan Lomjanski** su pravi dragulji čak i među dijamantima. Naslov njihovog predavanja je bio: „Uvek novi izazovi“, a to svedoči, da Veronika i Stevan nisu posustali, nije im dosadilo učenje, niti put do još lepše budućnosti. Veronikina poruka glasi: mogućnost stoji pred svima! Svako sam odlučuje, da li će je iskoristiti ili ne. Ja idem dalje, a vi kako hoćete! Koga Veronikino predavanje nije potaklo, taj i nije zreo za ovaj biznis. Zahvaljujemo se Veroniki i Stevanu na svim predavanjima i tečajevima koje su nam do sada održali.

I na kraju zahvaljujemo se pevačici **Rebeki Dremelj** za nezaboravni tulum. Na našoj rođendanskoj torti Rebeka je bila šlag i trešnja. Hvala!





Zajedno! Zauvek!

Na slavlju povodom 11. rođendana u Bijeljini projevavale su reči našeg direktora i osnivača kompanije **Rexa Maughana**: "Moramo pomoći što većem broju ljudi, unesimo im u život nadu, zdravlje, blagostanje, viziju budućnosti i mogućnost kako bi i oni mogli prosleđivati i darovati drugima."

Uz himnu Forevera i svetske hitove **Lajosa Turia** prodefilovali su menadžeri i senior menadžeri iz BiH, praćeni aplauzima gostiju iz Srbije, Mađarske, Slovenije, Hrvatske, Crne Gore i domaćina iz Bosne i Hercegovine.

Naši stari znanci, deca iz Plesnog studia "101" stvorili su atmosferu koja je kao i uvek u BiH bila fantastična.

Usledila je pozdravna reč direktora FLP BiH **Slavka Paleksića** koji je ukazao na sjajne mogućnosti koje nam pruža Forever. Napomenuo je da, uprkos krizi u svetu, naš sistem odlično funkcioniše jer je baziran na istini i poštenju, te na odličnim proizvodima.

Dr. Šandor Miles, regionalni direktor, predstavio je najnovije podsticajne programe, pozvao na Evropski reli u Budimpešti 2012. godine i zahvalio distributerima u regiji na predanom radu i lojalnom odnosu prema FLP.



11. rođendan

FLP U BIH

Voditeljska palica je bila u sigurnim rukama **Subhije i Safeta Mustafića**, senior menadžera koji su odgovorno, ali i duhovito propratili sva dešavanja na sceni.

Dr Ranko Čović, hirurg iz Sarajeva, čovek koji gradi mrežu temeljno i stručno, s velikom dozom preciznosti upoznao nas je sa proizvodima, rizicima koji nas prate u ishrani i načinu života.

Menadžer **Zrinka Vraneš** je govorila o velikim mogućnostima koje pruža FLP, marketinškom planu i svom radu. Kazala je da moraš poštovati sponzora, saradnike i proizvode, a onda ni jedna prepreka neće ostati nesavladana na putu do uspeha.

Uz muzički blok, **Sonya Show** naših gostiju iz Mađarske, **Enra Hadžović**, rukovodilac poslovne jedinice u Sarajevu je praktično dokazala prednost naše kozmetike sa aspekta trajnosti, efikasnosti i neškodivosti.

Izabrali smo menadžera **Svetlanu Njegovanović** da nas predstavlja na izboru za Miss FLP u Mađarskoj.

Vaselije Njegovanović, senior menadžer je pitao: " Zašto FLP danas, a ne sutra?"





Odgovor je dao moj i život moje porodice, utvrdio je. Krenuo sam na vreme, putovanje još traje, srećan sam i zadovoljan. Krenite i Vi, završio je sjajno predavanje.

Čestitali smo svim kvalifikovanima, bilo ih je dosta, bit će ih još više, a onda je na scenu stupio neprevaziđeni motivator, duša od čoveka i viši sponzor većine prisutnih - safir menadžer **Jožef Sabo**. Svojim šarmom i nevidenim žarom širio je optimizam, iznosio primere kako, navodno mali ljudi postaju veliki, rekavši da treba otvoriti srce, pa će ti se sve lepo vratiti. "Budi bogat, bogateći druge, ali čuvaj obraz i sebe i drugih." Oduševio nas je, dugo smo mu skandirali.



A na kraju, kakav je i red, prvi dijamant u regiji **Veronika Lomjanski**. Pisac ovih redova je slušao mnoga njena predavanja, ali ovako nadahnuto još nije. Veronika je otvorila svoju široku dušu, rekla nam kako ona radi, majčinski nas savetovala da donesemo odluku odmah i da ne slušamo druge, samo sebe i svoje najiskrenije prijatelje. "Ne troši vreme i ne razbijaj glavu na ono na šta ne možeš uticati. Kakva kriza, kakve prepreke? Ako si doneo odluku i pobedio sebe, ništa ti ne stoji na putu do uspeha."

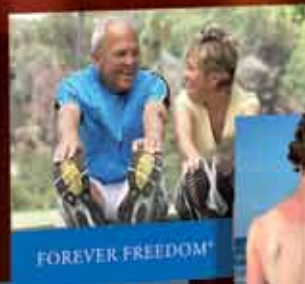


Slavilo se do kasno u noć, sve je odisalo jakom verom u bolje sutra, a nad glavama je lebdela misao **Jožefa Saboa** - "Zajedno! Zauvek!"



Slavko Paleksić
direktor FLP BiH





Poster
10 kom/paket, u
papirnoj futroli
(50x60 cm)



Minikalendar 2012.
10 kom/paket, u
5 verzija



Aloe brošura
Korisne informacije o
Aloe Vera Gelu

Agenda 2012.
Sa korisnim
informacijama
o Foreveru i
proizvodima



Novosti



Masaža

je melem za dušu i telo

Naš najveći organ je koža, koja ima veoma važnu ulogu u mehaničkoj zaštiti tela, regulisanju toplote, izlučivanja i imunološkim procesima.

Masaža disanje čini lakšim, opušta nas od napetosti, smiruje nerve, doprinosi osećaju opuštenosti, oslobađanju od briga. Ubrzava protok krvi u telesnim tkivima, u celom telu ubrzava krvotok i rad limfnog sistema. Na taj način se organizam oslobađa nataloženih otrovnih materija.

Spoljašnji efekti: zategnuti mišići se opuštaju i regenerišu, i samim tim im rad postaje efikasniji.

A KOJA JE ULOGA FLP PROIZVODA?

U svom Sonya salonu očekujem goste, koji žele da se opuste preko raznovrsnih masaža, u kojima upotrebljavam i naše proizvode.

Jedna od omiljenih tehnika mi je švedska masaža, u kojoj koristim mnogo proizvoda. Naprimera First, Moisturizing Lotion, MSM gel, Alpha-E Factor, Propolis Creme i Gelly.

Za indijsku masažu potrebni su First, Lotion i Alpha-E Factor.

Druga omiljena tehnika mi je medna masaža, u kojoj mešavinom Bee Honeya i Firsta opuštam spleljena mišićna vlakna.

Za masažu nogu koristim Heat Lotion, Moisturizing lotion i MSM gel.

Sve delove tela hidrira i hrani mešavina Aloe Moisturizing Lotiona, MSM gela i Alpha-E Factora uz dodatak malo Firsta.

Nakon usklađivanja vremena, veoma rado ću vam ispričati i svoja ostala iskustva u Budimpešti u salonu u ulici Nefelejč.



**Ildiko Hrnčar
maserka**



NIVO SAFIR MENADŽERA SU OSVOJILI



Ištvan Kaša i Ištvene Kaša

(Sponzori: Aranka Vagaši i Andraš Kovač)

„Četrnaest godina gradimo mrežu, ali nikada ni na trenutak nismo pomislili da se ne isplati. Dok smo živi, bićemo zahvalni za ovu mogućnost!“



NIVO MENADŽERA SU OSVOJILI



Eva Horvat i Čedomir Sirola

(Sponzori: Sonja Jurović i Zlatko Jurović)

„Uspešna preduzeća ne stvaraju nesvakidašnji ljudi, nego svakidašnji ljudi sposobni da urade nesvakidašnje stvari.“
(Majkl E. Gerber)



Edilas Edit Juhas

(Sponzor: Borbala Szekeľj)

„Ne treba da verujete u to, dovoljno je ako radite na tome!“



Sonja Očišnik i Roman Očišnik

(Sponzori: Zdenka Šijanec i Mirko Lajković)

„Nije slučajno orao postao simbol FLP-a: i mi smo ga prihvatili. Do sada smo isprobavali krila, ali od ovoga trenutka ćemo visoko leteti.“



Erika Šekula i Laslo Šekula

(Sponzori: Ištvan Kaša i Ištvene Kaša)

„Budi hrabar u snovima i istrajan u planovima!“



Zdenka Šijanec i Mirko Lajković

(Sponzori: mr Laslo Molnar i dr Branka Molnar-Stantić)

„Već više godina poznajemo FLP-ov sistem i proizvode, ali nam je trebalo vreme da „sazremo“. U proteklom razdoblju smo stekli dobre saradnike, njihova istrajnost donela je rezultate. Važno je ne predati se!“



NIVO ASISTENT MENADŽERA SU POSTIGLI

Arbanász Tamás
Dr. Szomják Edit
Juhász Helga
Keszthelyi Gáborné & Keszthelyi Gábor
Mirsada Krasnići & Afrim Krasnići
Zorica Popović & Dragiša Popović



NIVO SUPERVIZORA SU POSTIGLI

Ágoston Gábor & Majoros Dóra
Balla Róbert & Balláné Havancsák Ivett
Baloghné Kiss Ilona & Balogh Attila
Bernát Márta
Biró István & Biró Zita
Bulla Andrea
Anita Dejanovčanin
Dicsóné Horváth Piroška
Dr. Deák Piroška
Dr. Klemencsics Zoltán
Dr. Tanay Eszter
Gedai Eszter
Haim Bianka
Hontiné Izsold Gyöngyi & Honti Gábor
Gordana Ivanović & Nenad Ivanović
Kanti Boglárka
Slobodanka Karaica
Mara Karajica & Rade Putnik
Kis Endréné
Marija Koren & Milan Koren
Kurucz-Kovács Katalin
Körmendi Csilla & Körmendi Attila
Kókainé Dr. Homoki Ildikó & Kókai László
Milovan Lalić
Suzana Lednik
Lelovits Gabriella
Lepp Mónika
Olivera Lišičić
Lukács Nagy Gizella
Svetlana Maksimović
Mirta Mataija & Goran Zaborac
Ljiljana Matić
Molnár László
Móricz Máttyás
Müller Péter
Német Ilonka & Németh Derd
Németh Zoltán & Németh Zoltánné
Németh Rudolf & Jónás Krisztina
Nagyné Gallai Erika & Nagy Róbert
Pásztoriné Tóth Gyöngyi
Petrányi Csilla
Pintér Lászlóné
Rak Milan
Sánta István Béláné & Sánta István Béla
Sik Kata
Surányi Enikő
Surman Edina
Szabó Ilona
Szegeci Ferenc
Szűcsné Sziklási Katalin
Tari Jenő
Tóth Endre
Vass Klára
Dragana Vitorović & Đorđe Vitorović



ZAJEDNO NA PUTU USPEHA



PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA SU OSTVARILI

1 NIVO

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Marija Buruš & Boško Buruš
Dr. Dósa Nikolett
Goran Dragojević & Irena Dragojević
Éliás Tibor
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Haim Józsefné & Haim József
Heinbach József & dr Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Rinalda Iskra & Lucano Iskra
Dragana Janović & Miloš Janović
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Sonja Jurović & Zlatko Jurović
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić
& Nenad Pavletić
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Lukács László György
Major István & Majorné Kovács Beatrix

Dr. Molnár László & Dr. Molnár-Stantić
Branka
Muladi Annamária
Nagy Ádám & Nagyné
Belényi Brigitta
Orosházi Diána
Dr. Pavkovics Mária
Radics Tamás & Poreisz Éva
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Rusák József & Rusák Rozália
Rusák Patrícia
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Szöllösi Cecília
Tanács Erika
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Józsefné
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor

Jozefa Zore
Zsidai Renáta

2 NIVO

Kása István & Kása Istvánné
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Révész Tünde & Kovács László
Siklósné dr Révész Edit & Siklós Zoltán
Utasi István & Utasi Anita

3 NIVO

Berkics Miklós
Tomislav Brumec
& Andreja Brumec
Budai Tamás
& Budai-Schwarz Éva
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Halmi István & Halminé Mikola Rita
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
Stevan Lomjanski
& Veronika Lomjanski
Szabó József & Szabó Józsefné
Tóth Sándor & Vanya Edina
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea

CONQUISTADOR CLUB

11. 2011.

DESET NAJUSPEŠNIJIH DISTRIBUTERA NA OSNOVU LIČNIH I NE-MENADŽERSKIH BODOVA

MAĐARSKA



1. **Tanács Ferenc i Tanács Ferencné**
2. **Varga Róbert i Varga-Hortobágyi Tímea**
3. **Kúthi Szilárd**
4. Kása István i Kása Istvánné
5. Haim Józsefné i Haim József
6. Szolnoki Mónika
7. Heinbach József i Dr. Nika Erzsébet
8. Székely Borbála
9. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin i Dr. Seres Endre
10. Tóth Zoltán i Horváth Judit

SLOVENIJA



1. **Zdenka Šijanec i Mirko Šijanec**
2. **Sonja Očišnik i Roman Očišnik**





KVALIFIKACIJA 11. 2011

TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ	UTASI ISTVÁN & UTASI ANITA
VARGA RÓBERT & VARGA-	JUHÁSZ EDIT EDILÁSZ
HORTOBÁGYI TÍMEA	DR. SZÉNAI LÁSZLÓ & DR. SZÉNAINÉ
ÉLIÁS TIBOR	KOVÁCS GABRIELLA
KÚTHI SZILÁRD	DR. VÉGH JUDIT
KÁSA ISTVÁN & KÁSA ISTVÁNNÉ	SENK HAJNALKA
HAIM JÓZSEFNÉ & HAIM JÓZSEF	HALMI ISTVÁN & HALMINÉ MIKOLA RITA
NAGY ÁDÁM & NAGYNÉ BELÉNYI BRIGITTA	HEGEDŰS ÁRPÁD & HEGEDŰSNÉ LUKÁTSI
ZDENKA SIJANEC & MIRKO LAJKOVIĆ	PIROSKA MARIETTA
SONJA JUROVIĆ & ZLATKO JUROVIĆ	EVA HORVATH & ČEDOMIR SIROLA
SZOLNOKI MÁRIKA	JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ &
JUHÁSZ CSABA & BEZZEG ENIKŐ	NENAD PAVLETIĆ
HEINBACH JÓZSEF & DR. NIKA ERZSÉBET	SEKULA ERIKA & SEKULA LÁSZLÓ
SZÉKELY BORBÁLA	KNISZ PÉTER & KNISZ EDIT
DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN & DR.	TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC
SERES ENDRE	OROSHÁZI DIÁNA
VARGA JÓZSEFNÉ	TÓTH JÁNOS
DR. MOLNÁR LÁSZLÓ & DR. BRANKA	DR. NÉMETH ENDRE & LUKÁCSI ÁGNES
MOLNÁR-STANTIĆ	FEKETE ZSOLT & RUSKÓ NOÉMI
TÓTH ZOLTÁN & HORVÁTH JUDIT	ZACHÁR-SZŰCS IZABELLA & ZACHÁR ZSOLT
DR. FÁBIÁN MÁRIA	DR. RÉDEINÉ DR. SZŰCS MÁRIA &
STEVAN LOMJANSKI & VERONIKA LOMJANSKI	DR. RÉDEI KÁROLY
SONJA OČISNIK & ROMAN OČISNIK	VARGA GÉZA & VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA
HAJCSIK TÜNDE & LÁNG ANDRÁS	PATKÓS GYÖRGYI & PATKÓS PÉTER

Happy New Year

NESVAKIDAŠNJA ČESTITKA

U protekle dve nedelje verovatno su i tebi mnogi poželeti srećnu Novu godinu, mnogo zdravlja, uspeha, bogatstva – ali isto su to uradili i prošle i preprošle godine. Šta se od toga ostvarilo? Navikli su da u šali kažu: „Od želja se nije ostvarilo ništa, zato ove godine šalžite novac, zlato, novi auto, stan, radno mesto, plaćeno letovanje.“ Poželeti se može bilo šta, bilo kome. Lep gest, tradicija, lako je izgovoriti, ne košta ništa, a i iskreno je. Osim osmeha i rukovanja ne trebaš da uradiš ništa – ali i rezultat je sličan. A šta bi bilo, kad bi ovako početkom godine, za razliku od tradicije ne samo želeli, nego i napunili lepe reči pravim sadržajem. Svojim poznanicima, nepoznatima, a pogotovo samom sebi zaželi za ovu godinu: Forever. Izgovori slobodno: Za 2012. želim tebi i tvojoj porodici 365 dana Forevera! Ako upitaju: „A šta je to, i zbog čega mi to kažeš?“, odgovori im:

- Mogao bih ti poželeti mnogo zdravlja, zato sam ti baš i rekao: Forever – uzimaj dnevno Aloe vera gel, koristi jedinstvenu paletu Forever proizvoda, koja je 34 godine vrhunskog kvaliteta, priznata u 154 zemlje, proizvedena od prirodnih sastojaka.

- Mogao bih ti poželeti sreću, a umesto toga ti kažem, Forever – upoznaj i koristi Foreverov marketinški plan, počni da radiš za sebe. Bez fraza i gromoglasnih želja sedimo i planirajmo zajedno dnevne poslove, put do uspeha po nedeljama i mesecima. Od konkretnih planova i zajedničkog rada ove godine po prvi put (ukoliko ih do sada nisi imao) steći ćeš pravi novac, imaćeš sopstveno radno mesto. Od januara ćeš se osetiti zbrinutim i ti i tvoju porodicu. Konačno ćeš zaista moći da otplatiš kredit, i nikad više ga nećeš uzimati. Ove godine za tebe neće postojati inflacija, neće te pogoditi rast cena.

- Mogao bih ti poželeti ugodan odmor, luksuzno putovanje, novi auto, profitnu dividendu, besplatno letovanje, elitno obrazovanje, dobar provod vremena na prekrasnom hrvatskom primorju u Poreču – zato ti kažem: Forever – upoznaj novu Foreverovu poslovnu politiku, njegove podsticajne programe sa naglašenim prihodima.

- Mogao bih ti poželeti bogatstvo, zato ti kažem: Forever – u ovoj firmi okružićete iskreni prijatelji, zajedničko bogaćenje postaće vam interes uz međusobno pomaganje. Zajedno ćete planirati poslovnu godinu 2012., očekuje vas biznis bez maskota i slučajnosti. Forever je ostrvo sigurnosti, ovde ne postoji otpuštanje, stečaj, nestajanje bez traga. Ali postoje nove države, uvek šire tržište, ljudi koji traže posao, sigurno preduzetništvo, mogućnosti.

Ova godina početak je velikih promena. Ova će godina na žalost mnoge baciti u provaliju, počistiti ih. Male i velike firme će bankrotirati, banke zatvoriti, a javne institucije otpuštati zaposlene. Vreme je da se ozbiljno zamislite. Možete računati samo na sebe. Kako i sa kime dalje? Ja već imam rešenje, znam izlaz – zato ti želim veoma, veoma srećnu... Forever 2012.

Tibor Radocki
soaring menadžer
regionalni direktor



DRAGI KEDVES ÚJ SASOK! DRAGI NOVI ORLE!
DRAGI NOVI ORLI!
POŠTOVANI NOVI ORLE!



ŽOLT I ANITA LEVELEKI SOARING MENADŽER

Nismo samo saradnici, NEGO I PRIJATELJI

Sponzor: Terezija Herman

Viša linija: Laslo Juhas, Zoltan Becz, Žofija Gergely, Aranka Vagaši, Mikloš Berkič, Jožef Sabo

SOARING MENADŽER ŽOLT LEVELEKI OSIM SOPSTVENIH DOSTIGNUĆA, POZNAT JE PO TOME DA SU IZ NJEGOVE LINIJE IZRASLI VRHUNSKI MENADŽERI. MNOGI MU GOVORE: KOJA SREĆA! ON SE NA TO SAMO SMEŠKA.



- Hvala ti na strpljenju, iskrslu su neki problemi. – kaže Žolt kada sa malo zakašnjenja seda za sto.

-Problemi? –pitam ga – Možda izazovi?

-Problem možemo nazvati izazovom, pitanjem, ili bilo čim drugim od toga. On još uvek pokriva isto: ljudi žele različite stvari.

-Prema tome problemi nastaju uvek zbog ljudskog faktora? Okolnosti, događaji ne dolaze u obzir?

-Nikako. Pogledaj samo svađu bračnog para, ili sukob sa šefom: sukobljavaju se dve različite želje, i ukoliko su one dovoljno jake, nastaje problem.

-Uvek postoji pravda? Nije li moguće, da su obojica u pravu?

-Kako da ne. Samo jedan istu stvar vidi odavde, a drugi odande. Ponekad bi trebalo preći i na drugu stranu – a to još ne znači predaju.

-Da li si ti fleksibilan? Spreman na kompromise? Ili čvrsto napreduješ prema svom cilju?

-Cilj i ono, ko je u pravu, dve su posebne stvari. Ukoliko imam svoj cilj, a neko baca pred mene prepreke, tada ih ili rešavam ili idem dalje, ali mi nije to cilj, nego da stignem tamo, kuda sam krenuo. Komunikacijom se da bilo šta rešiti, izuzev, ako je konflikt izazvala treća osoba.

-U svojoj ekipi treba da uložiš mnogo energije u rešavanje konflikata?

-Pomislio bi kako to nije posao vezan za struku, ali zapravo u poslu graditelja mreže distribucija proizvoda čini najmanji deo. Ko ima veliku grupu, treba da funkcioniše i kao rešavač problema. Jer postoji mnogo vrsta ljudi, a stvari svi vide drugačije. Postoje i takvi, koji šire tračeve, ne uvek zlonamerno, nego zbog gluposti ili nesporazuma. Ali ako stvar ostaviš tako, nastaje čvorište, i zbog toga ljudski odnosi mogu da se upropaste.

-Koliko ljudi imaš u ekipi?

-Mogu samo proceniti - otprilike tri hiljade, a menadžera oko trista.







-Sa koliko njih imaš stvarne kontakte?

-Skoro sa svim menadžerima održavam kontakte preko ključnih rukovodilaca (Robi Varga, Žolt Fekete, Maria Fabian, Ana Senteši, Tamaš Budai, Čaba Juhas, Agi Viegand, Robi Seleš...). Radimo u veoma dobrom timu – po ideji Grega Mona nazvali smo je Eagle tim.

-I spolja se vidi, kako ste jedan od najjačih timova po stilu, zajedništvu, dinamizmu. Da li osećate da ljudi žele ovde da pripadaju?

-Da. Uvek sam se ponosio, kako je moj tim najorganizovaniji, barem što se tiče ključnih ljudi. Skoro da smo u krvnom srodstvu međusobno, srećemo se, večeramo zajedno, gledamo filmove – nismo samo saradnici, nego i prijatelji. Kao rezultat zajedništva upravo organizujemo priredbu sa osamsto učesnika.

-Žolt Leveleki između ostalog poznat je i po tome, da pomaže ljudima da dostignu više iznad sopstvenog. Nikada ti nije bilo neprijatno što nisi ti na najvišoj poziciji?

-Ne, jer meni nije cilj da postanem dijamant. Nekada sam ovaj biznis počeo zato što sam se bavio borilačkim sportom, i tražio posao, kojim mogu da zaradim dovoljno, a da mi ostane vremena i za svoje hobije. U vezi Robija ili Žolta Feketea imaju običaj da kažu da sam imao sreću. Smatram, da ko veruje u to, taj ne razume suštinu ovog biznisa, i nikad neće imati pravu „sreću“.

-Pre trinaest godina bile su drugačije poslovne prilike?

-Sasvim. Bila su to lepa, ali i teška vremena. Verujem, da je danas lakše biti menadžer, nego tada. Trebali smo po osam sati da stojimo u redu za narudžbinu, nismo mogli da plaćamo gotovinom, samo čekom, a cene proizvoda jedva da su se razlikovale od današnjih. Medicinska sestra imala je platu od 20 hiljada, a Touch kutija koštala je 120 hiljada forinti. Mnogo puta bilo je nestašice, čak je i gel nestao, jer Amerikanci nisu verovali da se u Mađarskoj toliko troši... Ali ako pogledaš elitu, ne nalaziš među njima nekadašnje superzvezde. Gde su ljudi, koji su počeli ovu stvar? Nestali su! Znači današnje poslovne okolnosti mogu biti čak i povoljnije. Ukoliko izgradiš dobar komercijalni sistem, koji se ne temelji na prodaji po svaku cenu, nego na distribuciji, zbog čega bi

ljudi prestali da uzimaju proizvode, ako im oni odgovaraju? Doživotno dobijaš novac od svih njihovih kupovina.

-Šta ti koristiš sa proizvodne palete?

-Kao distributer sam naravno stopostotni kupac, ali to ne znači, da se mažem rumenilom (smeje se), nego da sve što koristim kupujem ovde. To je dobar kriterijum za ključnog čoveka.

-Kako si sreo svoje najpoznatije menadžere?

-Robi Varga je bio prvi. Upravo se spremao da se odseli u Ameriku. Imao je ogromne dugove, planirao je da će tamo da radi, i da za oko 30 godina vrati sav novac. Rekao sam mu da će ovde da uspe sve da vrati. Odlučio je da ostane i pokuša: još poslednji put pozajmio je novac za jednu kutiju. Nakon dve godine nije imao dugova. Žolta Feketea pronašao sam na jednoj listi - pre ga nisam poznao. Jedan agent životnog osiguranja – bivši kolega – poslao ga je na prezentaciju. On sam nije ni došao i odonda se izgubio, no umesto sebe ostavio mi je Žolta – odmah smo bili simpatični jedan drugom. Ali mogao bih još ređati primere...

-Ako ne sreći, onda čemu možeš zahvaliti za spektakularne uspehe? U čemu si zaista dobar?

-Možda u tome da obezbeđujem ljudima atmosferu, u kojoj uspevaju da lete visoko. Ne mislim o sebi da sam genijalni menadžer, iako sam možda soaring sa najvišim prihodom u Mađarskoj. Prava snaga mi je zajedništvo ekipe, organizacija života tima. Ne valja prestrogo upravljanje, ali smo zato uveli stroga etička pravila.

-Trebao li još šta usavršiti?

-Itekako. Trenutno nam je najslabija tačka gradnja, što ostali timovi rade genijalno. To trebamo i mi da naučimo, jer u našoj grupi postoje veoma dobri rukovodioci, ali im je „marketing“ lošiji od ostalih, zato se manje čuje o njima.

-Da li si do danas dostigao svoj zacrtani cilj?

-Mislim da jesam, mada takvo šta ne postoji, da baš sve dostigneš, naime kada se nešto ostvari, odmah treba da zacrtas nešto drugo. Bez cilja je čovek nesrećan! Pored Forevera pomažem karitativne organizacije koje se bore protiv kriminala i droge.

ŠTA MI JE DAO FLP?

Anita Leveleki

„Žolta sam upoznala u Lakiteleku, pre deset godina. On je već tada bio uspešan graditelj mreže. Odonda nam se rodilo dvoje prekrasne dece Gabor (7) i Eniko (5). Kao majka i supruga, imam za zadatak organizovanje zdravog, srećnog, harmoničnog života, za šta su potrebni između ostalog vitamini, odgovarajuće okruženje i naravno zajednički ciljevi, prema kojima idemo. Ponosna sam na Žolta, koji pored toga što je dobar muž i otac, takođe je dobar i rukovodilac! Šta mi je dao FLP? Muža, porodicu! Mnoštvo neizbrisivih doživljaja. Materijalnu sigurnost, preko koje živimo život kakav bi želeli. Prijatelje! Kada pogledam, na koga bih mogla da računam u životu, nabrojala bih mnoštvo imena. A to je zaista veliko blago! Hvala.“



-Koja ti je stručna sprema?

-Kompjuterski električar.

-A šta je sa borilačkom veštinom?

-Ostavio sam je. Kad sam stigao do određenog nivoa, osećao sam, da to više nije moj put. Imao sam učenike, vodio grupu, ali sam sve napustio pre master nivoa, jer mi je već oduzimalo previše vremena.

-A šta je preuzelo to mesto?

-Porodični život i pomaganje ljudima. Moja supruga, Anita Leveleki mi daje pozadinsku potporu za rad, zajedno vaspitamo dvoje dece sa kojima se trudim da provedem što više vremena. Eniko ima pet, a Gabor sedam godina, živimo u Nadkovačiu.

-Da li osećaš da ti posao oduzima vreme od porodice?

-Kad ti se deca kače oko vrata, i kažu „tata, nemoj da ideš“ nije baš dobar osećaj. Ali znaš zašto čega radiš. Jer koji je dobar roditeljski primer: Da sam svako poslepodne kod kuće, buljim u televizor, čitam novine, a porodica mi živi u prosečnosti, ili da vide kako tata stalno putuje, radi svoj posao, obezbeđuje im dobar život? Deca su mi navikla, da sam vikendom na priredbama, i ponosni su na mene. Ali kada smo zajedno, to je kvalitetno provedeno vreme.

-Koji su bili najbolji trenuci FLP karijere?

-Kad sam postao menadžer, bilo je divno, od toga je lepše samo kad tvoji menadžeri napreduju. Sa Robijem Vargom smo za tri nedelje obišli celu Ameriku, leteti iznad Grand kanjona - doživljaji koji malo koga ostave bez suza. Robi je tek nedavno vratio svoje dugove, i uspeo da kaže samo – Robi Varga iz Njirčasaria... Ili recimo Žolti Fekete, koji se dugo nije usudio da napusti radno mesto, mada je već bio uspešan. Kad se konačno odlučio, bio je to veliki preokret. Ili tamo je Marči Fabian, koja je radila kao prosečni lekar menadžer, a nakon malo „treninga“ danas već donosi po 100 bodova mesečno, i stalno je u Klubu osvajača...

-Pre dve godine počeli smo seriju, u kojoj razgovaramo sa poznatim menadžerima Forever Living Productsa, ali se još

nije dogodilo, da neko kao najznačajnije tačke svoje karijere spominje tuđe uspehe...

-Hm... ne znam. Pali su mi na um samo oni. Tokom privredne krize izgubili smo fokus, patili se, malo smo se razišli. Zatim smo prošle godine na američkom putu odlučili, da se ponovo ujedinito. Naime svako je dobar u drugome: Robi je izvanredan graditelj mreže, Žolt je pravi šaljivdžija i „ministar spoljnih poslova“, Tamaš svojim čvrstim elanom, Čaba Juhas istrajnošću, Teca Herman ženskom energijom jača tim. Trebali smo samo sve to ujediniti, i odonda su statistike opet sve bolje i bolje.

-Na čemu je naglasak sledeće godine?

-Želimo dodatno da ojačamo tim. U ovakvom okruženju, uz ovakvu pozadinsku potporu, sistemom priredbi koje pruža FLP, uz toliko lekara i pozadinskog znanja bilo ko može postići rezultate. A sa profitnim podsticajem za svakoga je zacrtana smernica.

-Da li imaš sopstvene smernice?

-Video sam već mnogo talentovanih početnika, koji nisu postali uspešni, jer nisu posećivali priredbe. Kod drugih opet kladio bih se, da nikada neće postati menadžeri, ali bih i gubio, jer su dolazili na priredbe i dovodili ljude. Treba dakle biti tamo. Druga smernica mi je pitanje ciljeva. Kad neko ima svoj cilj, čak i ako ne ume dobro da komunicira i tada će uspeti. Čak i najtalentovaniji ljudi, ukoliko nemaju ciljeve od kojih im zalupa srce, možda će i stići negde, a zatim će ibledeti.

-Da li možeš da zamisliš da se ikada baviš nečim drugim?

-Da, ali ovo neću nikada napustiti, jer FLP i materijalno i emotivno mnogo pomaže ljudima. Ja FLP-u mogu da se zahvalim za suprugu, naime ovde sam je upoznao, osim toga za zdrav način života, materijalnu nezavisnost kao i za to što sam pronašao način razmišljanja, koji sam tražio. Novac me sam po sebi ne interesuje, iako imam skupe hobije. Naučio sam da vozim helikopter, pretrčao sam maratonsku stazu: to sve ne bi išlo pored redovnog radnog mesta. Imam lepu kuću, auto sa 270 konja, ali me više ne interesuje. Okrenuo sam se mentalnim stvarima: to će biti ključ svega ostalog.

SAOPŠTENJA

CENTRALNA SAOPŠTENJA

Naši distributeri mogu doći do našeg društva na adresi veb stranice www.foreverliving.com kada kliknu na „PRIJAVADISTRIBUTERA” (lozinku i korisničko ime koji su potrebni za prijavu možete naći na poslednjoj stranici obračuna mesečnog bonusa). Između ostalih, možete doći do sledeće korisne informacije: dnevnih rezultata bodova, robne kuće na Internetu, mesečnog obračuna bonusa. Možete naći materijale za marketing i druge informacije: Forever magazin, program priredbe, opis naših podsticajnih programa, materijal za edukaciju, kataloge kao i šablone obrazaca. Našu Međunarodnu politiku možete naći na našem međunarodnom kanalu YouTube na adresi www.youtube.com/user/AloePod.

REPRODAJA, REKLAMA

Na osnovu tačke 14.2.5 i 14.9.1 tačke naše Međunarodne poslovne politike reprodukcija naših proizvoda i materijala za marketing je nezakonita kako elektronskim tako i klasičnim kanalima prodaje. Pravila (14.9.2) u vezi reklame aktivnosti i izrade lične veb stranice se mogu naći na istom mestu.

Informacije o **PODACIMA PROMETA** – na Internetu na veb stranici www.foreverliving.com u delu koji se odnosi na distributere, softveru Forever Telefonu, a MyFlpBiz usluzi na Internetu i u našim centralama za naše poslovne partnere iz Mađarske na tel. brojevima +36-1-269-5370 i +36-1-269-5371, a iz drugih zemalja naše regije na tel. broju: +36-1-332-5541.



MADARSKA

Centralna Uprava u Budimpešti

1183 Budimpešta, Nefelejcs ul. 9-11.
Imejl: flpbudapest@flpseeu.hu Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289
Direktor zemlje: dr Šandor Miles, mobitel: +36 70 316 0002
Direktor za marketing i komunikaciju: Bernadet Husti, lokal: 194, mobitel: +36-70-436-4212;
Žuzana Petroci: lokal 106, mobitel: +36-70-436-4276;
Melinda Molnar: lokal 120, mobitel: +36-70-436-4178
Direktor za prodaju i razvoj prodaje: Eržebet Ladak, tel.: +36-1-269-5370 / lokal 160, mobitel: +36-70-436-4230;
Odeljenje za međunarodnu komunikaciju: Aranka Sečei, lokal 136, mobitel: +36-70-436-4229;
Otilija Čabradi, lokal 135, mobitel: +36-70-436-4227.
Odeljenje za marketing i razvoj edukacije (FLP TV): Šandor Berkeš, lokal 133, mobitel: +36-70-436-4213

Centar za edukaciju

1067 Budimpešta, Szondi ulica 34., tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285, +36-1-373-0025, fax: +36-1-312-8455, radno vreme od ponedeljka do petka: 10:00–21:00

SONYA Centar za edukaciju

Dogovor termina: Kristina Hasnoši +36-70-436-4207, Robert Horvat +36 70 436 4206, Ildiko Hrnčjar +36-70-436-4210, Veronika Kozma +36-70-436-4208, Popust kod pretplate: popust od 10% kod 10 i 5% kod 5 poseta.,

BESPLATNA EDUKACIJA u Sonya centru za edukaciju! A Szondi ulici, utorkom u 10:00; a u Nefelejcs ulici u Sonya-kućici četvrtkom u 15:00. Prijava Forever flota-telefonom: Kata Ungar 30-331-1883.

NARUČIVANJE PROIZVODA

Proizvode možete kupiti lično u našim predstavništvima ili naručiti: - telefonom na brojevima mobitela +36-70-436-4290 i +36-70-436-4291 ili na brojevima +36-1-297-5538 i +36-1-297-5539, +36-70-436-4294, +36-70-436-4295, radnim danima od 08:00 do 20:00, a radnim danima od 12:00 do 16:00 možete zvati i besplatni zeleni broj +36-80-204-983.

– u robnoj kući na Internetu: www.foreverliving.com, ili www.flpshop.hu. Proizvode koje naručite telefonom ili putem Interneta isporučujemo posle usklađivanja termina u roku od dva dana na datu adresu kurirskom službom. Troškove isporuke proizvoda čija vrednost dostiže ili prelazi jedan, bod naše Društvo preuzima na sebe.

Novi broj Telecentra koji je dostupan od 10:00 do 18:00 je: +36-70-4364-295 Proizvode Forever Living Productsa distribuišemo uz predlog Mađarskog Saveza za alternativnu medicinu.

Izvršna uprava

1183 Budimpešta, Nefelejcs ulica 9-11. Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289
General menadžer: Peter Lenkei, mobitel: +36-30-447-1927
Sekretarijat: Monika Vekáš-Kovač lokal 192, mobitel +36-70-436-4281
Radno vreme magacina: ponedeljkom 9:00–20:00, od utorka do četvrtka 9:00–20:00, petkom 8:00–19:00.
Finansijski direktor: Gabriela Veber Rokašne, tel.: +36-1-269-5370 / lokal 171, mobitel: +36-70-436-4220
Finansijska recepcija: Katalin Blahut, lokal 121, mobitel: +36-70-436-4218
Direktor za kontrolu: Žolt Šuplic, tel.: +36-1-269-5370 / lokal 181, mobitel: +36-70-436 4194,

Regionalna uprava u Debrecinu: 4025 Debrecin, Erzsébet ulica. 48. Tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187 Radno vreme: od ponedeljka do petka 10:00–18:00, računovodstvo 10:00 – 17:30 časova. Regionalni direktor: Kalman Poša, mobil: +36-70-436-4265

Regionalna uprava u Segedinu: 6721 Segedin, Tisza Lajos bulevar. 25., Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342. Radno vreme: od ponedeljka do petka 10:00–18:00, računovodstva 10:00–17:30 časova. Regionalni direktor Tibor Radocki.

Regionalna uprava u Stolnom Beogradu (Sekešfehervaru): 8000 Stolni Beograd (Sekešfehervar), Sóstói put 3. Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, fax: +36-22-503-913. Radno vreme: od ponedeljka do petka 10:00–18:00, računovodstvo 10:00–17:30. Regionalni direktor: Tibor Kiš.

Forever Resorts: Hotel Dvorac u Siraku, 3044 Sirak, Petőfi ul. 26., tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285 www.kastelyszirak.hu • restoran „Šašfeszek” (Sasfészek), tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszeketterem.hu. Direktor Forever resorts institucije u Mađarskoj: Katalin Kiralj.

(Phónix) Kancelarija za prodaju avionskih karata Szondi ul.: od ponedeljka do petka 12:00–18:00, Gabriela Pitman +36-70-436-4297;

NAŠI STRUČNI LEKARI

dr Gabriela Kašai: +36-70-414-2335; dr BrigitaKozma: +36-70-424-6699; dr Laslo Mezoši: +36-70-779-1943; dr Endre Nemet: +36-70-389-1746; dr Terezia Šamu: +36-70-627-5678, dr Edit Reves Šiklošne, predsednik Stručnog Lekarskog Odbora Forever Mađarske, Nezavisni lekar-stručnjak: dr Đerd Bakanek +36-70-414-2913. Možete ih zvati u radno vreme.

PROGRAM PRIREDBE

Budimpešta, Dan uspeha-Success Day: 07. 04. 2012., 12. 05. 2012., 16. 06. 2012., 21. 07. 2012., 15. 09. 2012., 27. 10. 2012., 17. 11. 2012., 15. 12. 2012.,



SAOPŠTENJA



SRBIJA

Kancelarija u Beogradu: Kumodraška 162, 11010 Beograd
Tel: +381 (0)11 397 0127; Fax: +381 (0)11 397 0126, e-mail: office@flp.co.rs
Naručivanje proizvoda: naručivanje@flp.co.rs
Radno vreme: ponedeljak, utorak i četvrtak: 12.00-19.30,
sredom i petkom: 9.00-16.30

Svake poslednje subote u mesecu, kao i subotom kada se održavaju
Dani Uspeha: 9.00-12.30

Kancelarija u Nišu: Učitelj Tasina 13/1, 18000 Niš
Tel: +381 (0)18 514 131, Fax: +381 (0)18 514 130
e-mail: officenish@flp.co.rs

Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 11.00-19.00
utorak, sreda i petak: 9.00-17.00

Svake poslednje subote u mesecu: 9.00-12.30

Kancelarija u Horgošu: Bele Bartoka 80, 24410 Horgoš
Tel/Fax: +381 (0)24 792 195, e-mail: tinde.szolnoki@flp.co.rs
Radno vreme: ponedeljak – petak: 8.00-16.00

Svake poslednje subote u mesecu: 9.00-12.30
Telecentar: +381 (0) 11 309 6382

Radno vreme: ponedeljak, utorak i četvrtak: 12.00-18.30
sreda i petak: 9.00-16.30

Salon lepote Sonya: 063/394 171
Regionalni direktor: Branislav Rajić

Lekari konsultanti: Dr Biserka Lazarević i dr Predrag Lazarević
Tel: +381 (0)23 543 318, utorak : 13.00-16.00, petak: 14.00-16.00

Dr Božidar Kaurinović, tel: +381 (0)21 636 9575, sreda i četvrtak:
12.00-14.00

Beograd, Success Day: 28. 01. 2012., 24. 03., 26. 05., 23. 06., 22. 09., 01. 12.



HRVATSKA

Kancelarija u Zagrebu: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.
Tel. + 385 1 3909-770

Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 9.00-20.00
Utorak, sreda i petak 9.00-17.00

Kancelarija u Rijeci: 51000 Rijeka, Strossmyerova 3/A
Tel. +385 51 372 361, mobil +385 91 455 1905

Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 12.00-20.00
Utorak, sreda i petak 9.00-17.00

Regionalni direktor: mr. sci. László Molnár, dipl. inž.
Lekar savetnik: dr Ljuba Rauška Naglič

mobil +385 91 517 6510
Neparnim danima 16.00-20.00

Dr. Draško Tomljanović, Utorak i petak
mobil: +385 91 781 4728

Opatija, Success Day: 03.11.2012.

Seminari: Zagreb, Trakošćanska 16., ponedeljak i sreda 18.00-19.00 h
Rijeka: Strossmayerova 3/A., ponedeljak i četvrtak 18.00-19.00 h



ALBANIJA

Albanija Tirana: Reshit Çollaku 36.

Tel./Fax: +355 42230 535, Novi telefonski broj Telecentera
između 10 i 18 sati: +36-70-4364-295

Radno vreme: radnim danima od 9.00-13.00 i 16.00-20.00

Regionalni direktor: Atila Borbat

Mobil: +355 69 40 55 810, +360 70 436 4293

Rukovodilac kancelarije: Xhelo Kicaj

Tel/fax: +355 69 40 66 811, Mobil: +36 70 436 4310



CRNA GORA

Kancelarija u Podgorici: 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20.

Tel: +382 20 245 402 Fax: +382 20 245 412

Radno vreme: ponedeljak 12.00-20.00, ostali radni dani: 9.00-17.00

Svake poslednje subote u mesecu 9.00-14.00

Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

Lekar stručnjak: dr Nevenka Laban, Tel: +382 69 327 127



SLOVENIJA

Kancelarija u Ljubljani: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.

Tel. +386 1 562 3640, Fax: +386 1 562 3645

Naručivanje proizvoda:

Mobil: + 386 40 559 631, Tel: +386 1 563 7501

Radno vreme: ponedeljak: 12.00-20.00

utorak, sreda, četvrtak, petak: 9.00-17.00

Kancelarija u Lendavi: 9220 Lendava, Kolodvorska 14.

Tel: +386 2 575 1270, Fax: +386 2 575 12 71

Radno vreme: ponedeljak-petak 9.00-17.00

e-mail: forever.living@siol.net

Regionalni direktor: Andrej Kepe

Lekar stručnjak: Dr Miran Arbeiter, Tel: +36 41 420 788

Ljubljana, Success Day: 24. 11. 2012.

Edukacije: otvorena predavanja svake srede od 19:00 sati,

Draš center, Maribor, Pohorska 57



BOSNA I HERCEGOVINA

Kancelarija u Bijeljini: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3.

Tel. +387 55 211 784, +387 55 212 605, Fax. +387 55 221 780

Radno vreme radnim danima 9.00-17.00

(Registracija novih distributera nije moguća putem telefona)

Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić

Kancelarija u Sarajevu: 71000 Sarajevo, Dzemala Bijedica 166 A.

Tel. +387 33 760 650, +387 33 470 682, Fax. +387 33 760 651

Radno vreme: ponedeljak, četvrtak i petak 9.00-16.30

utorak i sreda 12.00-20.00

Rukovodilac kancelarije: Enra Hadžović

Bijeljina, Success Day: 08. 02. 2012.



KOSOVO

Kancelarija u Prištini

Priština Rr. Uçk br. 94.

tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911





NAUČILA SAM DA RAZMIŠLJAM TIMSKI

EDILAS JUHAS MENAĐZER

Živi u Budimpešti, uz medicinsku ima i kulturološku diplomu. Pre nego što se potpuno posvetila Foreveru, radila je u bankarstvu. Sponzor joj je Borbala Sekelj, viša linija: Andraš Banhidi, Gabriela Dominko, Klara Hertelendi, Hajnalka Šenk, dr Šandor Miles, Reks Mon.

Kako si dospela u kontakt sa Foreverom?

Dogodilo se to već tri puta. Poslednja me je pronašla Borbala Sekelj 2008. preko interneta. Pre toga se nismo poznavale. Tad sam još radila na šalteru u banci i to dnevno po deset-dvanaest sati, ali sam dala otkaz jer sam želela da radim nešto drugo. Upravo sam tražila posao. Konačno sam imala vremena i otišla na jedan susret o kojem iskreno rečeno, nisam ni znala koja firma ga drži. Borbala me primila veoma srdačno, razgovarale smo, a kad sam ostala sama, tek tada sam pogledala oko sebe i videla da je to Forever. Rekla sam sebi: Dragi Bože, ovo je već treći put... ali ne, to sam već pokušala i nije mi išlo. Borbala mi je rekla samo da budem mirna jer ova ekipa radi izvrsno, i kad bih znala kakav je to posao zapravo, već bih odavno bila ovde i radila. Tek kasnije sam uvidela koliko je bila u pravu. Već na prvoj prezentaciji me je očarala privrženost predavača i mogla sam da zamislim, kako stvar ipak funkcioniše.

Znači, imala si loša iskustva?

Na žalost da. Imala sam loša iskustva i sa više firmi, slučajno upala u igru pilota - naravno da nisam bila uspešna. I okruženje mi je stalno potvrđivalo kako se ja nisam rodila kao bogata i kako meni taj posao ne ide. Na kraju sam svoju odluku donela tako što sam zamislila šta ću reći Borbali kroz godinu dana ako se sretnemo na ulici i pita me šta je sa mnom. Nisam želela da kažem da mi stvari idu loše, dok je ona menadžer, dobro zarađuje, mnogo putuje... Iskreno rečeno, strah od debakla mi je bio najveća motivacija, i na tom zamišljenom susretu ne bih mogla da je pogledam u oči.

Kako ti se gradila karijera?

Već pet nedelja nakon pridruženja postala sam supervizor. Bio je fantastičan osećaj, da za tako kratko vreme mogu da postignem uspeh i da mi u tome drugi pomažu. Naravno i mene su odbijali, ali mi je sponzor uvek govorio da ne brinem zbog odbijanja i da se treba baviti sa pozitivnim odgovorima.

Za tri godine izgradila si menadžerski nivo.

Bio je lak put dovde?

2008. kvalifikovala sam se na porečki reli, biznis sam gradila poletno, ali sam zbog privatnih tragedija i

poteškoća zastala. Bilo je teško naučiti razmišljati timski, a mene su vaspitali tako, da je sigurno samo ono što uradim sama i da se mogu uzdati samo u sebe.

Udata si, ali Forever biznis gradiš sama. Kako to??

Zahvalna sam mužu za materijalnu pomoć, zahvaljujući kojoj sam uspela da pokrenem ovo preduzetništvo. On gradi drugačiju karijeru, uspešan je preduzetnik u svojoj profesiji, ali mi se nije pridružio u izgradnji mreže.

Kako ti je sastavljen tim?

Kao i većina i ja sam počela sa poznanicima, njih sam potražila u prvom krugu. Bilo ih je malo, ali sam supervizorski nivo osvojila uz pomoć njih – danas oni više nisu u mom biznisu. Meni je „upalila“ gradnja mreže preko društvenih stranica, pre nisam poznavala članove sadašnjeg tima.

U čemu ti se promenio život u protekle tri godine?

U prvom redu promenio mi se način razmišljanja. Teško je bilo preokrenuti razmišljanje naučeno u siromaštvu. Da, i ja zaslužujem bogatstvo, ali to mogu samo ja obezbediti samoj sebi, samo ja mogu promeniti stvari. Pre sam bila pesimistkinja, nisam uspevala da rešim ni sopstvene probleme. U tome sam se mnogo promenila. Kao prvo, naučila sam da pomognem samoj sebi, kako bih zatim mogla pomoći i drugima. Do sada sam trebala da se naučim da budem strpljiva i da prihvatam ljude, naravno sa tim ću imati posla i ubuduće.

Kako dalje?

Prvi mi je cilj, da iz moje grupe što više njih dostigne svoje ciljeve; sada radim na tome. Veoma sam ponosna na sve pojedince u grupi, nezavisno od toga da li grade baš svoj biznis ili ne. Od svih učim po nešto. Sada, kada sam osvojila menadžerski nivo, iznenadili su me fantastičnim poklonom. Znaju koliko volim životinje. Nekada sam imala zeku koji me je ostavio, a ekipa mi je sada poklonila maloga zečića. Jako ih volim i ovo je bilo veliko iznenađenje od njih. Nastojaću i nadalje, da im pomognem da stignu tamo gde žele.



lifestyle

Lifestile saveti



IDEALNA TELESNA TEŽINA = ZDRAVLJE

Način života savremenog čoveka ne podseća na nekadašnje prirodne okolnosti. Brze promene u proteklih sto godina i otrovne materije u ishrani, ljudski organizam za tako kratko vreme nije uspeo ni da toleriše, kao ni da odstrani iz sebe. Ono sa čime se iz dana u dan suočavamo:

1. Industrijsko, komercijalno manipulisanje hrane, gde nije aspekt zdrava ishrana (gotova jela, ekspres jela, pregršt konzervisane, kašaste, sušene, naduvane, instant hrane)
2. Psihički stres, burnost, stalni pritisak
3. Energetski sadržaj hrane se povećao, ali ona sadrži veoma malo, ili uopšte ne sadrži esencijalne hranljive materije, šta dovodi do „kvalitetne gladi“
4. Sadržaj mikrominerala uzgajanih biljaka dramatično se smanjio.

Na kritičan način se smanjilo sadržaj mikroelemenata u uzgojenim biljcima.

MINERALI	VITAMINI
žito 50%	grašak 53%
ječam 62%	mleko, kupus 95%
kukuruz 82%	šargarepa
	Beta karotin 50%
	Vitamin E 60%



dr Geza Marai profesor univerziteta GATE, vreme ispitivanja 1966-1990.

Istovremeno u životu nas prati:

- 4 miliona industrijski proizvedenih hemikalija
- U razvijenim državama se od istih redovno koristi 44 hiljade
- 6 hiljada novih hemikalija nedeljno
- 41-54 materije prisutnih u ljudskoj krvi
- Hiljadu materija i spojeva ispitanih u pogledu karcinogenstva, od kojih su više stotina verovatni uzročnici raka, a 44 su dokazano rizični u pogledu bolesti tumora

POSLEDICE ŽIVOTNIH NAVIKA:

- Otrovi, toksički proizvodi iz metabolizma – smetnje u radu jetre, bubrega, probave, upala kože, opadanje kose
- Taloženje otrovnih materija u veznom i masnom tkivu – oštećenje kože, smetnje u protoku limfne tečnosti, nastanak celulita
- Smanjen energetski nivo, usporena regeneracija, ubrzan proces starenja
- Dugoročno, osim lošeg opšteg osećaja, umora, smetnji pri spavanju može doći i do organskih poremećaja
- Višak se pretvara u mast, a **posledica je: gojaznost!!!**

Za utvrđivanje prekomerne telesne težine, danas se najčešće koristi indeks telesne mase (BMI).

$$\text{BMI} = \frac{\text{telesna težina (kg)}}{\text{visina (m)} \times \text{visina (m)}}$$

Normalna vrednost: 20-25

Blagi višak: 25-27

Prekomerni višak: 27-30

Značajan višak, gojaznost: iznad 30

U pogledu komplikacija i posledica važno je, koji deo tela je najviše zaokupljen viškom, na osnovu toga razlikujemo gojaznost **tipa jabuke**, koja se izražava najviše oko stomaka, i koja je u pogledu posledica opasnija. Povećava se rizik od kardiovaskularnih bolesti, visokog krvnog pritiska, šećerne bolesti, povećanja nivoa holesterola. Gojaznost **tipa kruške** uzrokuje u prvom redu taloženje masnoća na zadnjici, butinama i kukovima, a zajedno sa time povećava se rizik nastajanja proširenih vena, bolesti nogu i kičme, smetnji u odvodu limfne tečnosti, nastajanja celulita. Postoji jednostavan način merenja za utvrđenje **rizika kardiovaskularnih bolesti nezavisno od visine**.

Prema tome ukoliko je kod muškarca opseg struka **iznad 94 cm**, tad je rizik umeren, a iznad 104 cm rizik je visok. Kod žena **iznad 80 cm** rizik je umeren, a iznad 88 govorimo o izraženom riziku. U Evropi je pojava opšte gojaznosti (50%) te centralne, trbušne gojaznosti (66%) najviša u Mađarskoj. Pogledajmo posledice prekomerne težine u pogledu pojedinih organa.



-KARDIOVASKULARNI SISTEM

Povećava se opterećenje srca, potrošnja kiseonika, srce se uvećava, udvostručuje se šansa nastanka prestanka rada srca, dolazi do smetnji kod disanja, raste krvni pritisak, kao i nivo krvnog šećera te holesterola, povećava se rizik nastajanja ateroskleroze.

-VISOK KRVNI PRITISAK

Češći je kod gojaznih osoba, u 17% slučajeva u pozadini dokazano stoji gojaznost.

-DISAJNI SISTEM

Disanje traži više energije zbog povećanja masnog tkiva na stomaku i grudnom košu. Pogoršava se snabdevanje kiseonikom, dolazi do smetnji kod disanja, tokom spavanja dolazi do zastoja disanja i hrkanja.

- BOLESTI TUMORA

45% tumora na probavnom traktu posledica su pojedene hrane.

Kod muškaraca češći su tumori na debelom crevu i prostati, a kod žena tumor na žuči i žučnom kanalu, tumor dojke, jajnika, materice.

-KOŽNE BOLESTI

Gljivice na nogama, na često priljubljenim mestima dolazi do gnojnih upala.

-OŠTEĆENJE PROBAVNOG TRAKTA

Bolovi u stomaku, probavne smetnje, višak kiseline, podrigivanje, naduvanost, kila, zamašćena jetra, pogoršanje rada jetre, žučni kamenac, upala žuči.

-ŠEĆERNA BOLEST

Povećava se nivo krvnog šećera i proizvodnja insulina, ćelije koje proizvode insulin zamaraju se. Imeđu 1995-2010. broj šećernih bolesnika povećao se sa 100 miliona na 215 miliona. Rizik nastanka šećerne bolesti za 42 puta je veći kod osoba sa BMI indeksom iznad 30.

Kod gojaznih dijabetičara svaki kilogram izgubljene telesne težine znači 3-4 meseca duži životni vek.

-POREMEĆAJI HORMONSKOG SISTEMA

Poremećaj menstrualnog ciklusa, smanjuje se verovatnoća oplođenja, a povećava rizik pobačaja, češće su komplikacije prilikom porođaja, veći rizik nastanka ciste na jajniku.

-POTEŠKOĆE NA ORGANIMA ZA KRETANJE

Bolovi u kukovima, kolenima, deformacije kičme, zglobne upale, trošenje hrskavice, degenerativne deformacije... Sve to vodi do pogoršanja pokretljivosti i dodatnog gojenja.

-PSIHIČKE SMETNJE

Osećaj manje vrednosti. Žene, koje su između svoje 16. i 24. godine bile gojazne kraće su vreme pohađale školu, imale manju šansu za udaju, imaju lošije radno mesto, manju platu.

65% osoba sa prekomernom težinom (BMI > 27) pati od najmanje

jedne hronične bolesti, a 27% od dve ili više bolesti, čiji se broj rastom kilograma povećava.

ZDRAVA ISHRANA REDOVNA FIZIČKA AKTIVNOST NEPUŠAČKI ŽIVOT

ZA 80% SE SMANJUJE POJAVA

srčanog udara
moždanog udara
šećerne bolesti tipa 2

ZA 40% SE SMANJUJE POJAVA

zloćudnih tumora

Čini se, da se rezultat i u slučaju dijete postiže samo izradom programa za svaku osobu posebno.

Sastavni deo toga čini:

1. Zdrava ishrana primenjena pojedincu, kojoj prethodi snimanje aktuelnog stanja. Važno je ukazati na prekomernosti (i u količinskom i u kvalitetnom smislu), preurediti ishranu u skladu sa načinom života, dnevnim aktivnostima, opterećenosti. Po mogućnosti ne dajimo gotov jelovnik, bolje recimo ili napišimo, šta dotični može jesti, a šta ne: dajmo ideje. Zamolimo ga, da vodi dnevnik ishrane, kako bi na vreme primetili greške. Nastojmo anulirati nedostatke, dopunimo odgovarajuće materije.

2. Uzimanje kvalitetnih dijetetskih komplemenata

3. Redovna fizička aktivnost + odstranjivanje otrovnih materija (infrasauna, fiskultura, šetanje, vožnja bicikla, rekreacija)

4. Psihička potpora

Dobro je, ako je u okruženju i još neko na dijete, u motivisanom okruženju lakše se mršavi i lakše je pridržavati se ponekad teških pravila. Neophodna je redovna kontrola.

5. Intervencija lekovima i hirurški zahvat – umesto ovih po mom mišljenju važniji su odgovarajući stručni nadzor i alternativni načini lečenja.

Želim da doprinesem tome, da program dijete ne bude jedan neuspešni pokušaj više, nego da postane doživljaj povezan zdravljem, trajnom i uspešnom promenom načina života, zato o prve tri tačke govorimo malo opširnije!

1. Kvalitetne hranjive materije obezbeđuju organizmu energiju, potrebne su za rad vitalnih funkcija i zaštitnog sistema tela. Dnevno valja unositi masti, belančevine, ugljene hidrate, vitamine, minerale, mikromineralne, bioflavonoide, ali nije

Lifestyle

svejedno u kakvom razmeru, kog kvaliteta, i u kom obliku hrane. Važno je dnevno redovno unositi one hranjive materije, koje organizam nije u stanju da skladišti. Takve su belančevine, voda, vitamini topivi u vodi.

Masti služe vitalnim funkcijama organizma. Energetski su izvor, graditelji nerava. Podmazuju kožu, štite je od isušavanja, a štite nas i od hladjenja. Prenose vitamine topive u masti, ali su neophodni i za proizvodnju žučnih kiselina te hormona. Ne bojmo se masti! Umesto zasićenih masti, jedimo više veoma zdrave nezasićene masti tipa omega-3 i omega-9! Ove masti naše telo ne ume da proizvode, zato je njihovo unošenje isto toliko važno, koliko i unošenje vitamina.

Belančevine su graditelji tela. Imuni sistem, kosa, nervi, mišići građeni su od aminokiselina, ali naše telo od njih gradi i hormone, enzime. Od 22 aminokiseline 8 su esencijalne, znači organizam ne ume da ih proizvede, zato njihov nedostatak treba nadoknaditi preko ishrane.

Unete belančevine organizam prvo rastvara na njihove sastavne delove, zatim ih pregrađuje u sopstvene belančevine. Energiju potrebnu za taj proces oslobađa sagorevanjem masti.

Mnoge dijete uzrokuju nedostatak belančevina, a u tom slučaju organizam počinje da razgrađuje sopstvene nervne i mišićne belančevine. Kosa opada, nokti pucaju, razdražljivost je izraženija, nastaju poremećaji u nervnim funkcijama.

Ugljeni hidrati su takođe veoma važni, ali ne preporučuje se prosti šećer, koji lako apsorbuje, bolje je koristiti „dobar šećer“ preko povrća, voća i neoljuštenih semenki! Ove vrste šećera ne štete bubrezima, jetri, korisni su za creva, ne opterećuju stomak. Snižavaju nivo holesterola, normalizuju metabolizam, a pošto spora apsorpcija ugljenih hidrata stabilizuje nivo krvnog šećera, ublažavaju i osećaj gladi! Brzo apsorbovani šećer uzrokuje nagli porast krvnog šećera, šta pak primorava pankreas na proizvodnju mnogo insulina. Čelije nakon izvesnog vremena postaju neosetljive na nivo insulina, a zbog stalne promene nivoa krvnog šećera osećaj gladi se povećava, šta dovodi do unošenja suvišnih kalorija. Veoma je važno unošenje

odgovarajuće količine kvalitetne tečnosti, naime sagorevanje masnoće i odstranjivanje otrovnih materija nije moguće bez tečnosti! Minimalna količina tečnosti tokom dijete je 2,5-3 litre dnevno.



dr Edit Reves
soaring menadžer,
predsednik Stručnog lekarskog kolegijuma Forever Mađarske

2. Mineralni dijetetski komplementi

Unošenje **vitamina C** u velikim količinama je veoma važno. Efikasno sagoreva masti, veže slobodne radikale, jača imuni sistem. Zateže kožu, jača vezna tkiva.

Kalcijum je dobar sagorevač masti, aktivira probavne enzime.

Magnezijum je takođe učinkovit prilikom mršavljenja. Ima važnu ulogu u održavanju odgovarajućeg rada i uravnoteženosti nerava i mišića, učestvuje u obezbeđenju odgovarajućeg snabdevanja ćelija kiseonikom, na taj način i u sagorevanju masti. Veoma je važan jodov efekat normalizovanja probave - u njegovom nedostatku vitalne funkcije se usporavaju.

Treba obratiti pažnju i na unošenje hroma u obliku hromopolikonata. Ovaj vitalno važan mikroelement učestvuje u probavi šećera, u metabolizmu belančevina i masti. Kod starijih osoba sprečava gubitak kalcijuma iz kostiju, unapređuje ugradnju belančevina. Jača insulinov učinak, zato je i manje insulina dovoljno za obezbeđenje pravilnog nivoa krvnog šećera, a ne zamaraju se toliko ni ćelije koje proizvode insulin. Hrom normalizuje nivo krvnog šećera, na taj način i osećaj gladi, smanjuje apetit a usporava i starenje.

Unošenje dovoljne količine vlakana je takođe veoma važno. U crevima vežu vodu, uvećaju se i na taj način daju osećaj sitosti, smanjuju apetit. Efikasno vezuju otrovne materije, upijaju bakterijske otrove, smanjuju mogućnost nastanka upale creva. Ubrzavaju izlučenje žuči, smanjuju nivo holesterola, izvršni su balastni materijali, ubrzavaju rad creva.

Tokom dijete potrebni su i komplementi koji sadrže prebiotike i probiotičke bakterije potrebne za održavanje normalne crevne flore.

3. Fiskultura

Sport je efikasan sagorevač masti. Jača izdrživost, mišiće, poboljšava krvotok, efikasan je protiv stresa, ublažava depresiju. Preko sporta postaje efikasnija apsorpcija glukoze na ćelijskom nivou, na taj način potrebno je manje insulina, i naravno odvlači pažnju od sadržaja frižidera.

Plan treninga valja sastaviti za svaku osobu posebno, pažljivo uzimajući u obzir telesnu težinu, ortopedske rizike, polazno fizičko stanje, eventualne bolesti, zglobne probleme i mogućnosti. Navedena sredstva zajednički daju dobre rezultate!

LITERATURA: :

- Williamson D.F. et al.: Prospective study of intentional weight loss and mortality in never-smoking overweight US white women aged 40-64 years. American Journal of Epidemiology
- Wickelgren I: Obesity, how big a problem? Science 280, 1364
- Blackburn G.: Effect of degree of weight loss on health benefits. Obesity Research 3
- Halmos T: Rizikótnyvezők szerepe. Mit lehet tenni a szív- és érrendszeri megbetegedések jjesztő elterjedése ellen? Magyar Tudomány, 2, 129,
- Reaven GM: Banting Lecture. The role of insulin resistance in human disease. Diabetes
- Halmos T: A Metabolikus Szindróma legújabb klinikai vonatkozásai. Lege Artis Medicinae 2, 84
- Björntorp P: Metabolic implications of body fat distribution. Diabetes Care 14.
- Taubes G: As obesity rates rise, experts struggle to explain why. Science 280, 1367



FOREVER 
GOING GLOBAL
Coming 2013

**Svejedno je, gde živimo, Forever će stići do nas.
Svejedno je dokle smo stigli, Forever će se pobrinuti za nas.
Svejedno je šta smo postigli do sada, Forever nam može dati još više.**

Šta znači Forever Going Global? Znači da u Forever poslu ne postoje granice! Dugi niz godina Forever je uporno radio na tome da otkloni sve granice i postane jedinstvena i globalna kompanija, u kojoj ne postoje ograničenja. Čvrsto smo odlučili, da ćemo našim distributerima ponuditi najveće postojeće mogućnosti.

GLOBAL RELI (GLOBAL RALLY)

2013. godine budi učesnik na jednoj izuzetnoj priredbi: na Forever Global reliju!

2013. godine možemo učestvovati na prvom Forever Global reliju, koji je istorijska priredba, na koja ćemo sve regionalne relije ujediniti u jedan čudesan događaj. To je ogromna mogućnost, jer se tada možemo sresti sa najuspešnijima u ovom poslu, učestvovati na istančanim i prvoklasnim treninzima, prisustvovati na još višim nivoima kvalifikacije i postati učesnik još većih priredbi. Sve saradnike koji se kvalifikuju za Forever global reli, vodimo na jedinstveno i posebno mesto, i tamo ćemo ih upoznati sa koncepcijom našeg posla, na osnovu koje ne postoje granice.

PROFIT ŠERING 2.0 (PROFIT SHARING 2.0)

Svaki Forever distributer dobija JOŠVIŠE mogućnosti, kako bi zaradio JOŠVIŠE, u JOŠ VEĆEM BROJU zemalja nego do sada! Forever je našao način, da podsticajni program Profit šering proširi na ceo svet, otkloni sve međunarodne prepreke koje su se našle u prvobitnom konkursu. 2012. godine svaki distributer na svetu može dobiti deo iz Profit šeringa! Naziv tog programa je Profit šering 2.0 (Profit Sharing 2.0).

Više informacija naći ćete i Međunarodnoj poslovnoj politici aktualizovanoj 1. januara 2012. na veb sajtu DiscoverForever u video poruci Rexa i Gregga Maughana.



FOREVER 
GOING GLOBAL

Pomoć je blizu

Na stranicama magazina Forever smo više puta pisali o nesebičnim akcijama pomoći preduzeća i distributera. Setimo se samo poplava u severnoj Mađarskoj, katastrofe sa muljem u Kolontaru, ili prikupljanja donacija za stradale od zemljotresa u Japanu.

Ali zajedništvo ne postoji samo u „velikim stvarima“. U Kišvardi je tamošnja Forever grupa, na čelu sa bračnim parom Mokanski pronašla Žofiju Juhas, devojčicu sa presađenim srcem. Već skoro godinu dana je pomažu donacijama, kako bi Žofi ponovo mogla da živi bezbrižan život tinejdžera.

Žuža Juhas, Žofikina majka ukratko nam priča šta se dogodilo:

„Žofi zbog amiotrofije srčanih mišića, dve godine živi sa novim srcem. Kao nuspojava lekova za sprečavanje reakcije, pojavile su se bolesti: osteoporozna, šećerna bolest, visok krvni pritisak, čir na želucu. Žofikin kvalitet života u zadnje vreme se u mnogome poboljšao, zahvaljujući između ostalog i dobijenoj pomoći od Forevera. Žofi trenutno ide samo na privatne časove. Nedostaju joj prijatelji, dečija ekipa... Najveća želja joj je, da ponovo može da ide u školu. Nadamo se, kako će joj se ova želja uskoro ostvariti!“





Žofi je u svom pismu ovako sažela svoje osećaje:

Poštovani direktore Forever Mađarske!
dr Šandor Miles

Zahvalnica

Dragi Čika Šanji!

Zovem se Žofia Juhas, i 24. novembra 2009. sam dobila novo srce.

Zbog lekova koje sam koristila, imala sam problema i zato je mama stupila u kontakt sa dr Margo Mikanski. Preko nje sam dospela u kontakt sa Foreverom.

Ovim putem želim da se zahvalim čika Šanjiju za ovu veliku pomoć, koju odonda stalno dobijam od vas, odnosno vaše firme. Želim vam u životu sve najbolje, mnogo zdravlja i mnogo snage za rad.

Nikad neću zaboraviti vašu dobrotu.

Iskreno zahvalna:

Žofia Juhas

Budimpešta, 24.10.2011.



forevergiving
Make a Difference

FOREVER

IMPRESSUM

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5370, Fax: (36-1) 297-1996

Glavni urednik: dr Sándor Milesz; Urednici: Valéria Kismárton, Zsuzsanna Petrőczy, Kálmán Pósa, Sándor Rókás

Layout, priprema za štampu: Crossroad Consulting Kft. Prevodioci i lektori: Mímoza Borbath, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Gorán

Vladimir, Žarko Anić Antić (hrvatski), Otrfília Tóth-Kása, Balázs Molnár, Dragana Meseldžija (srpski), Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana (slovenački).

Štampa: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdato u 30500 primeraka. Za sadržaj članaka odgovaraju autori. Sva prava zadržana!

www.foreverliving.com

Tisztelt
FOREVER
Magyarországi KFT vezetője

dr. Mária Sándor néni

összefoglaló!

Kedves Szanyi bácsi!

Ha én nem júlász Zsófia
2009 november 24-én kapotam új szívet.
A kilátásodésgátló gyógyszerek szedése
miatt miatt mobilizációm voltam, ezért
eddigyám kapcsolatba léptem dr. Mikanski
Istvánnal Margoval, az ő segítségével
kerültem kapcsolatba a
"FOREVER" KFT-vel.

Ezután szerettem megismereni Szanyi bácsinak
ant a sok - sok segítségét, amit azért
folyamatosan kapok tőle, illetve aqitól.
Szeretnék a további életile sok jót,
egészséget, munkát és boldogságot.
Soha nem felejttem el a jószágot.

Önnelől hálaival!

Júlász Zsófia

Reg.
2011. 10. 24.





PROFIT ŠERING 2.0

SVAKI FOREVER DISTRIBUTER ĆE
DOBITI JOŠ VEĆU MOGUĆNOST,
KAKO DA ZARADI JOŠ VIŠE NOVCA
U JOŠ VIŠE ZEMALJA NEGO DO SADA.

Pre mnogo godina Forever je uveo veoma galantan, za ovu poslovnu granu, izuzetno povoljan podsticajni program pod nazivom Profit šering. Ovaj program znači da svaki distributer može uzeti svoj deo iz finansijskog uspeha naše kompanije, i tako je širom sveta među distributerima podeljeno više stotina miliona dolara. Taj program je imao pozitivno dejstvo i popravio je kvalitet života mnogim saradnicima.

Prepreke na međunarodnom planu? Pobeđićemo ih!

Forever je izradio mogućnost kako podsticajni program Profit šering može da postane globalan, jer tako pobeđuje sve međunarodne prepreke koje postoje na osnovu prvobitnog, još važećeg konkursa. 2012. godine svaki distributer sa svih strana sveta može da učestvuje u osnovi globalnog Profit šeringa! **To je Profit šering 2.0.**



PREDNOSTI

- 1) Svaka zemlja učesnica, koja ostvari promet veći od 3000 karton bodova, doprinosi globalnoj osnovi. Na osnovu prvobitnog konkursa, uslov je bio 5000 karton bodova. Znači da se globalna osnova podsticajnog programa proširuje na ceo svet i tako će još veći broj zemalja doprineti globalnoj osnovi.
- 2) Oni distributeri koji se kvalifikuju za podsticajni program Profit šering 2.0 – bez obzira na to, da li su ostvarili 1500 bodova ili ne – dobiju pozivnicu na Globalni reli, na kom mogu preuzeti svoj ček.
- 3) Putem Profit šering 2.0 podsticajnog programa distributerima se u Profit šering osnovu uračunavaju svi rezultati njihovih Profit šering menadžera u nižoj liniji iz bilo koje zemlje. Ali pored toga što Profit šering menadžeri mogu doprineti povećanju osnove dividende, pomažu i stupanju na viši stepen kvalifikacije.

OPŠTI USLOVI

- Treba biti aktivan (4 boda), priznat menadžer u toku svakog meseca dok traje period kvalifikacije.
 - Za vreme perioda kvalifikacije treba se kvalifikovati za rukovodeći bonus.
 - Treba da se kvalifikuje u podsticajnom programu za kupovinu automobila – taj uslov može ostvariti u bilo kojoj zemlji.
- Važna napomena: Svaki distributer ima mogućnost da opšte uslove ostvari u matičnoj zemlji ili u onoj koju odabere, izuzev podsticajnog programa za kupovinu automobila, čiji uslovi se mogu ostvariti u bilo kojoj zemlji koja je učesnik u programu.

NIVOI

● PROFIT ŠERING - I. NIVO

Dopuna opštih uslova:

1. Sakupite 700 ličnih i ne-menadžerskih bodova, od kojih najmanje 150 bodova treba da potiče od novosponzorisanih distributera. Tih 150 bodova se može skupiti iz različitih zemalja, ali se bodovi koji stignu iz inostranstva ne dodaju svoti osnove dividende.
2. 600 bodova menadžera u nižoj liniji se mogu ostvariti na dva načina:

a) Na osnovu prvobitnog (starog) konkursa:

Pomozite najmanje jednom priznatom menadžeru u nižoj liniji da skupi najmanje 600 bodova u periodu kvalifikacije posle njegove kvalifikacije na nivo priznatog menadžera. Taj saradnik može biti novi menadžer ili saradnik koji se na nivo menadžera kvalifikovao ranije. Ti bodovi se ne dodaju osnovi dividende. (važno: u 600 bodova se računaju samo oni meseci u kojima je menadžer bio aktivan).

b) Gore navedeni mogu biti i menadžeri u nižoj liniji koji su postali Profit šering menadžeri iz bilo koje zemlje koja učestvuje u programu.

3. Bodovi responsorisanih distributera se ne računaju u 100 bodova.

● PROFIT ŠERING – 2. NIVO

Dopuna opštih uslova:

1. Sakupite 600 ličnih i ne-menadžerskih bodova za vreme perioda kvalifikacije posle kvalifikacije na nivo priznatog menadžera. Od tih bodova najmanje 100 treba da potiče od novosponzorisanih distributera. Tih „novih” 100 bodova može stići i iz raznih zemalja, ali se bodovi koji stignu iz inostranstva ne dodaju svoti osnove dividende.
2. Bodovi responsorisanih distributera se ne računaju u 100 bodova.
3. Pomozite da se tri priznata menadžera koji se nalaze na različitim linijama – iz bilo koje zemlje učesnice – kvalifikuju na nivo Profit šering menadžera. Ti saradnici mogu biti novi menadžeri, ali i oni saradnici koji su se ranije kvalifikovali na nivo menadžera.

● PROFIT ŠERING - 3. NIVO

Dopuna opštih uslova:

1. Sakupite 500 ličnih i ne-menadžerskih bodova za vreme perioda kvalifikacije, posle kvalifikacije na nivo priznatog menadžera. Od tih bodova najmanje 100 treba da potiče od novosponzorisanih distributera. Tih 100 bodova mogu da potiču i iz različitih zemalja. Bodovi koji stignu iz inostranstva se ne dodaju svoti osnove dividende.
2. Bodovi responsorisanih distributera se ne dodaju u 100 bodova.
3. Preostale lične i ne-menadžerske bodove treba ostvariti u zemlji gde se odvija kvalifikacija.
4. Pomozite da se šest priznatih menadžera na različitim linijama iz bilo koje zemlje učesnice kvalifikuju na nivo Profit šering menadžera. Ti saradnici mogu biti novi menadžeri, ali i oni saradnici koji su se na nivo menadžera kvalifikovali ranije.

Profit šering 2.0 je savršeno sredstvo sa kojim ćemo postati globalni. Sa obzirom na to da se može postati zemlja učesnica sa nižim brojem bodova nego ranije, kao i mogućnost da se rezultat Profit šering menadžera iz bilo kog dela sveta dodaje osnovi globalne isplate, svaki distributer dobija pravu globalnu mogućnost.



FOREVER IMMUBLEND™

Immune Support Supplement

DIETARY SUPPLEMENT
60 TABLETS

©2011

FOREVER®