

HUNGARY ALBANIA BOSNIA AND HERZEGOVINA CROATIA MONTENEGRO SERBIA SLOVENIA

FOREVER



January 2014 | XVIII Issue 01



2014

Happy New Year



Tomorrow NOW Yesterday

NEMA BOLJEG TRENUTKA OD „SADA”



Reks Mon

Reks Mon
Generalni Direktor

Početak nove godine uvek je svojevrsno svođenje računa u životu čoveka. Razmišljamo o odlukama iz protekle godine, o uspesima, padovima i kuda nas je sve to dovelo. Svođenje računa je veoma važan korak, kako bi nadgradnjom na njih, ubuduće stigli još dalje. Jer ukoliko čovek pravi uvek iste greške, onda će i rezultat da ostane uvek isti. Međutim, ukoliko izvučemo pouku iz svojih poraza i ponovimo korake koji vode ka pobjedi ili ih eventualno čak i udvostručimo, 2014. će nam doneti ogromne mogućnosti.

Zajedno smo doživeli i izgradili mnoštvo čudesnih stvari 2013. Ponosim se vama, jer ste sledili svoje snove. Ponosan sam što ste živote mnogih promenili, jer ste ih upoznali sa Foreverom. Predstojeća 2014. je mnoštvo praznih stranica u knjizi vašeg života. Vi odlučujete šta ćete da napišete u nju, koji su vam ciljevi i šta ćete da radite kako bi ih dostigli.

Prema ostvarenju ciljeva možete da krenete na više načina. Nije važno koji put birate, nego da se usput ne zaboravi suština putovanja: za početak nečeg važnog ne postoji bolji trenutak od „sada”!

BUDI MOTIVISAN!

Provodi vreme sa ljudima koje poštuješ. I sam se okružujem ljudima koji mi daju veliku inspiraciju: saradnicima, distributerima, porodicom i onima, čiji je život zahvaljujući Foreveru prošao kroz veliku promenu. Ne mogu da opišem koliko mi energiju daju, koliko je sve to vredno, šta sve znači njihovo bodrenje i podsticaj! Jaka i iskrena prijateljstva nam pomažu da izgradimo samopouzdanje koje nas vodi ka uspehu. Planiraj unapred termine kako bi redovno mogao da se viđaš sa sponzorom i sa onima koje sponzorišeš. Preko te stalne međusobne komunikacije aktivno se ispomažete u postizanju ciljeva.

BUDI ORGANIZOVAN!

Nakon što si pregledao bilans 2013. formuliši ciljeve za

2014, posveti vreme planiranju, šta ćeš sve da uradiš da tvoji planovi ne ostanu samo planovi, nego da postigneš cilj. Svejedno, koliki je cilj.

Da li planiraš samo malo dodatnog profita ili da naredne godine ispuniš Čermens bonus kvalifikaciju? Planiraj svoj put, i razmisli kako da stigneš do cilja! Koliko praćenja i koliko novih kontakata ti je potrebno kako bi ga dostigao? Napravi listu onoga što treba da uradiš, kako bi bio siguran da ti neće izostati ni jedan važan korak. Nemoj da dozvoliš odlazak ni jednog potencijalnog igl menadžera... Planiranje ti pomaže da ostaneš na zamišljenoj stazi, koja će da te odvede do cilja.

BUDI U POKRETU!

Kada si već isplanirao put, onda i kreni njime! Planiranje samo po sebi ne vredi ništa. Na rezultate 2013. iz koraka u korak možeš da nadogradiš uspješniju poslovnu godinu. Iskoristi mogućnosti koje ti leže ispred nogu! Uvek, kad sa nečim odugovlačim, prisetim se takozvanog „pravila dva minuta”. Pravilo glasi ovako: ako postoji nešto, što se može uraditi za manje od dva minuta, uradi to odmah! Jedan telefonski poziv ili imejl može da ti učvrsti uspeh u 2014. Što si više dvominutnih zadataka obavio, postaćeš samouvereniji, a na taj način se približavaš svojim ciljevima.

Ukoliko poštuješ tih nekoliko jednostavnih saveta, iznenadićeš se koliko će 2014. biti plodna i uspješna. Predlažem vam svima da planirate sledeću godinu, pridržavate se planova i sledite ono što ste zapisali!

Siguran sam da ćemo zajedno sa vama 2014-u učiniti najuspešnijom godinom do sada!

Success Day

U FOREVERU JE SVAKI DAN USPEHA POSEBAN, POŠTO TADA
SLAVIMO POSTIGNUTE REZULTATE KOLEGA. KRAJ GODINE IPAK JE
NAROČITO SVEČAN: SA SVOJIM VOLJENIMA SMO, ZAKLJUČUJEMO
GODINU, GLEDAMO UNAZAD... ALI NAJVIŠE NAPRED!

BUDIMPEŠTA 16. NOVEMBAR 2013.



Soaring menadžeri **dr Terezija Šamu** i **Andraš Brukner** ovaj put nisu dali poklone samo deci kao što je to uradio Forever Deda Mraz, nego i nama, time što su vodili program Dana uspeha. Prema njihovim rečima, mogu da zahvale FLP-u i njegovim proizvodima, što danas žive punim plućima i imaju dovoljno vremena za svoju porodicu. A onako uz to, proputovali su ceo svet... Pozdravili su prisutne, a zatim najavili Foreverovog direktora za Mađarsku i južnoslovensku regiju, **dr Šandora Mileša**. Već šesnaest godina vodi regiju, a pored toga upravlja safirnim timom. Otac je šestoro dece, član Malteškog viteškog reda. „Zaključujemo fantastično razdoblje – govori – bila je to teška, ali presudna godina naše istorije.“ Događaje iz ove godine gledamo i preko videa, počev od prvog Dana uspeha, zatim prvog i istorijskog Dijamantnog treninga i global relija na Havajima do opatijskog kursa. „Računajući po osobi još uvek smo prvi na svetu! – naglašava dr Šandor Miles – Zahvaljujem vam se – dobro je raditi u tako dobrom timu! Ovde svi rade za zajednički cilj: rast prometa u regiji. Ove godine smo uradili ono što mnogima ne polazi za rukom: vratili se iz recesije, ponovo imamo veći promet nego prošle godine u isto vreme. Trenutno u regiji svaki hiljaditi čovek koristi naše proizvode, a želimo da bude dvostruko toliko. Za to imamo sve uslove: sada se osniva rast 2014, 15. i 16. Želim vam mnogo gelova, mnogo tableta, puno energije za svaki dan, mirno i spokojno porodično okruženje, ugodne praznike i srećnu Novu godinu!“

Nakon pozdravnih reči, čuli smo stručno predavanje anesteziologa i specijaliste intenzivne terapije, soaring menadžera, **dr Edit Reves Šikloš**. Rukovodilac medicinskog kolegijuma Forever Mađarske, dobitnik ordena „za fizioterapiju“, priznaje kako je zaljubljena u proizvode. Aktuelna tema joj je zimski način života. Promenljivo vreme, česta magla, smog, manje sunca, malo kretanja, masnija ishrana: zimsko vreme baš i ne godi zdravlju. U to vreme bi trebalo da češće provetramo, hidriramo kožu, dopunimo nedostatak vitamina D, odnosno pijemo više tečnosti. Treba više pažnje da obratimo na zaštitu zdravlja: u vreme bujanja uzročnika bolesti presudno je stanje imunološkog sistema. Dnevno 30 minuta kretanja može da čini osnovu dobre fizičke kondicije, a u ishrani je važno unošenje mnogo vitamina, dopuna antioksidansa, nezasićenih kiselina i uklanjanje otrova. U zaštiti mogu da nam pomognu razni protivupalni i antiseptični agensi, prirodni vitamini i antibiotici.





Sledi lepa tradicija: na scenu se pozivaju predstavnici sledeće generacije graditelja mreže. Deda Mraz i njegovi pomoćnici, bračni par Brukner-Šamu, predaju poklone deci. Mališani po običaju znaju mnogo o proizvodima, neki sramežljivo, a neki smelije govore o njima.

Menadžer **dr Laslo Jakab** je veterinar u penziji iz Vaca. Održao je predavanje pod naslovom „Volim svoje kupce“, iz kojeg smo saznali kako se ovim poslom ni ne može drugačije baviti, osim sa ljubavlju. Laslo četiri godine koristi proizvode. Odlučno tvrdi: nema velike razlike između ljudskog ili životinjskog organizma, i na taj način uz nekoliko izuzetaka u veterinarstvu mogu da se primene svi preparati firme. Aloe gel štiti, hrani, doprinosi boljem životnom kvalitetu. A što je isto toliko važno priprema put za efekte ostalih preparata. Nije ni čudo, jer sadrži na stotine korisnih agensa, na taj način su i iskustva s proizvodima povoljna, bilo da je reč o mački, psu ili biljci – dr Laslo Jakab svaku svoju tvrdnju potkrepljuje primerima iz svoje prakse.

Kad je slavlje, ne može da nedostaje muzika: Lajos Turi-Lui i Forever dečiji hor prelepo su otpevali „Tihu noć“, a onda su nastupila sa prikladnim programom „Tri tenora“, **Tibor Eliaš, Lajoš Turi i Mikloš Berkič**.

Slede kvalifikacije: najbolje rezultate prati dug aplauz. Šta osećaju oni koji su na sceni? Možda najbolje svedoče o tome reči soaring menadžera **Tibora Lapica**: „Foreveru možemo da zahvalimo na otkriću: postoji lepši i bolji život i sigurniji svet. Nikad nije bilo toliko ljudi koji bi mogli da posvedoče da sam u pravu!“

Nastup **Karolja Njarija** i njegovih kćeri **Edit i Aliz** podigle su svečanu atmosferu





priredbe, potom **Jožef Baranji** i supruga govore svoje misli o rukovođenju i timskom duhu.

„Doneo si jednu od najboljih odluka u životu, kad si nam se pridružio.“ – počinje menadžer **Jožef Baranji**, prema kom je intergritet najvažnija osobina dobrog rukovodioca, što znači da je verodostojan, da ga prate zbog njega samog, kao i zbog onog što je postigao i učinio za ostale.

„Prvo zavoli svoje saradnike, potom ih vodi, a nakon toga ćeš dobiti pravo poštovanje. Dobar rukovodilac treba da je odlučan, treba da zna kuda vodi svoj tim! Što dalje stigne, biće mu lakše. Nikad ne zaboravi da su ti ljudi važniji od tebe samog. Dobrom rukovodiocu je najveće blago njegov tim.“

„Zbog čega je važno da budeš u Londonu?“ – pita nas menadžer **Eleonora Baranji**, Jožefova supruga. „Jer ovakva priredba može da ti promeni život. Mi svaki put dobijemo mnogo toga od najboljih rukovodilaca: iskustva i savete. Ta ogromna pokretačka snaga koja u takvim prilikama prožima sve oko sebe i tebi će da odredi život. Daće ti novi polet, pomoći da postaneš još bolji i uspješniji. Ovakve priredbe su u tvom interesu, a što je najčudesnije, još nikad nismo imali jednostavniji posao. Čak tri puta vode do Londona: jedan je 1500 bodova, drugi Charmain's bonus, dok treći čine sakupljeni bodovi novih saradnika.“

U Londonu će da se nađu predstavnici različitih kultura iz brojnih država sveta, svi zastupajući onu humanost, koju je Reks





Mon zamislio: neka svi ljudi budu zdravi, srećni i materijalno nezavisni."

Hirurg **dr Andre Šereš** je poznat po tome što se sa Foreverom upoznao kao izričiti skeptičar. A onda, poput mnogih, i njega su uverili proizvodi. Njegova žena **dr Katalin Šereš Pirkhofer** okružni je lekar iz Lentija, imaju dvoje dece. Saffirni braćni par već šesnaest godina učestvuje na svakom Super Rallyju, Global Rallyju, odgovorili su na sve izazove, zato s pravom bodre sve da učestvuju na Global Rallyju. „Izrađujemo planove kako da stalno postajemo sve bolji.“ – govore – Nedavno su im havajski doživljaji bili „frenetični“, kako kažu, vole kad ogromna priredba uprkos svojoj veličini ipak ima porodičnu atmosferu. Šta i kako treba da čini graditelj mreže kako bi postao deo takvog susreta? Aktivnost, očekivani bodovi, etička načela: braćni par ređa uslove, ali dodaju, onaj ko ih ispuni može da računa na velike nagrade. Bonus ček, avionski let, smeštaj, hrana, džeparac, isplata troškova... to je šlag na torti, zbog koga se mnogi pridružuju Foreveru.

„Uporedi svoje ciljeve s ciljevima firme, ne treba ništa posebno, samo dodaj svoj deo: svakog meseca nadmaši samoga sebe!“ – kaže Andre Šereš, prema kom se isplati boriti, jer na Global Rallyju predsednik firme daje izveštaj o prošloj godini, priprema sledeću, prikazuje nove proizvode, slušamo važna marketing predavanja, mogu da nam se dogode presudni susreti, a naravno podiže se i timski duh. „Ovo treba da doživiš, drugačije





nećeš shvatiti.” – dodaje. „To je priredba velikih razmera, gde je radost da osećaš brižnost, a možemo da budemo ponosni na najbolje među najboljima.” – dodaje Katalin – „Imaj svoj pravi životni cilj! Veruj u talenat, veruj u sebe. Vodi i upravljaj, budi ti onaj koji vodi druge! Emocije, doživljaj i svet se menja, sve postaje tvoje!”

Na scenu stupa safir menadžer **Jožef Sabo**, a time oživljava cela istorija Forever Mađarske. Vidimo pred sobom osnivača kako često putuje na relaciji Debrecin-Frankfurt: krčio nam je put pre osamnaest godina. A danas: „Stigao sam do faze svog života kada mogu da živim kvalitetnim životom. Usudi se da veruješ da ćeš i ti uspeti u biznisu! Svejedno, koliko o njemu znao, ako se vidi tvoj entuzijizam, sporazumećeš se s ljudima, kao što je to bio slučaj sa mnom onda. Ne treba po svaku cenu da sve prodaš, ovaj biznis ne govori o tome, nego o razvoju tvoje ličnosti, čiji doprinos može da bude uspeh. Uvek isplivaju kriva shvatanja, a ako je neko bio u nedoumici, to sam bio ja. Sa velikim naporom svakog dana radi svoj posao, i proći ćeš kroz istinsku promenu. Uzalud si imao dobrog rukovodioca, posao svakodnevice čeka na tebe. Jedino pitanje je koliko će ti ljudi verovati: vredi krenuti ovim putem. Za osamnaest godina stasala je nova generacija. Malo je ljudi, koje ne zanima zdravlje i novčanik, znači ako ne prihvataju ono što govoriš to je samo zato što ne komuniciraš sa ljudima kako treba. Preuzmi štafetnu palicu, jer ovo govori o tvom životu! Idi do kraja puta, koliko košta da košta! Ako treba da se menjaš, menjaj se ili ćeš da ostaneš tamo gde si sad, a možeš da stigneš bilo gde veruj mi. U početku nisam verovao, a onda se stvar upila u mene i danas više ne umem, a ni ne želim da se oslobodim.”



OPATIJA OKTOBAR 2013.

Success Day

SVAKI ROĐENDAN JE POVOD ZA VELIKO OKUPLJANJE I SLAVLJE: OVE GODINE SMO U OKTOBRU PROSLAVILI 14. ROĐENDAN FLP-A HRVATSKE.

U Opatiji u prekrasnoj hali hotela Adriatic je sve odisalo slavljeničkom atmosferom. Kada se dvorana zamračila i započeo laser šou, znali smo da je ovo svečana prilika. Naši domaćini soaring menadžeri **Sonja i Zlatko Jurović** su pozdravili goste i saradnike iz cele Hrvatske. Sonja i Zlatko su čestitali rođendan svima, jer smo svi mi – saradnici koji su tu od prvog dana, a i oni koji su se kasnije priključili – zaslužni za uspon firme poslednjih par godina. Hvala svima – poruka je naših domaćina.

Međimurske narodne igre otplesale su nam balerine Plesnog studija Jastrebarsko pod vođstvom **Svetlane Lukić**, nekadašnje balerine Hrvatskog narodnog pozorišta u Zagrebu.

O novostima nas je upoznao rukovodilac hrvatske kancelarije **mr Laslo Molnar**. Čestitao je svim saradnicima na značajnom povećanju prometa. To je uspeh svih nas, jer svako je svojim radom doprineo uspehu. Iza nas je uspešan Holidej reli u Opatiji, a ispred nas reli u Londonu, zajednički Dani uspeha sa Slovenijom, Sonya edukacije naizmenično u riječkoj i zagrebačkoj kancelariji. Takođe u istom rasporedu su i Turbo start programi. Manadžeri će imati edukaciju dva puta godišnje. Kako bi olakšali rad saradnicima, započecemo sa projektom audio materijala: tehnike prodaje i gradnje mreže. Direktor Molnar je zatim pozvao na scenu naše drage goste iz Mađarske, **Agneš Križo, dr Šandor Milesa, Petera Lenkeija**, koji su nam poželeti srećan rođendan i čestitali na našem uspehu. Dr Miles se osvrnuo na porast prometa u Hrvatskoj koji je među najvećima u našoj regiji. Podstakao je saradnike na još bolje rezultate. Hrvatska je dokaz da se može; rezultati koje su saradnici postigli u poslednje dve godine su zadivljujući. A kako da još bolje da radimo, usmerio nas je svojim savetima zemaljski direktor.

Generalni direktor **Peter Lenkei** je takođe nakon čestitki povodom rođendana FLP-a Hrvatske pohvalio rezultate koje smo postigli. Neizmerno ga raduje činjenica da je na ovaj veliki dan sa





nama i nada se da će naši uspesi nastaviti uzlaznom putanjom. Agneš Križo se na dirljiv način obratila saradnicima u Hrvatskoj. Za ovo podneblje je vežu posebne emocije, veliki deo hrvatske strukture postavila je na noge upravo Agneš. Zajedno sa zaposlenima FLP Hrvatske smo zapalili svećice na našoj rođendanskoj torti.

Menadžer **dr Ivan Bubić** nam je održao predavanje o Aloe Veri. Lekari leče posledice bolesti, prosečni lekari leče pre teških posledica, a vrsni sprečavaju nastanak bolesti – ovim rečima je dr Bubić počeo svoje predavanje. U prvom delu predavanja smo mogli da učimo o crevima kao jednom od najvažnijih organa, njihovoj funkciji, poremećajima u radu i posledicama. Potom je govorio o važnosti ishrane, pH vrednosti tela i na kraju kako Aloe Vera može da nam pomogne.

Sinergija generacija – fenomenalno je predavanje igl menadžera **Andreje Žantev**. Andrea nam je svojim predavanjem objasnila kako same generacije mogu da naprave jaz između sebe, ali sinergija između generacija može da dovede do jačanja tima, saradnje i međuljudskih odnosa. Budući da je MLM rad sa ljudima, treba da znamo da prepoznamo karakteristike generacija kako bismo ojačali tim i poboljšali posao. Andrejino predavanje podstaklo nas je na razmišljanje. Bilo je poučno i zanimljivo.

Predstavljanje Sonya kolekcije počelo je edukativnim filmom. Snežana **Beloša i Martina Štajdohar** u jednom dahu su nam ispričale sve o šminki, načinu upotrebe, kombinacijama. Poput uigranog tima. Obećale su nam redovna predavanja o Sonya kozmetici u Zagrebu i u Rijeci. Pratiće sve novosti, edukovati nas i obaveštavati. Hvala našim menadžerima na dinamičnom predavanju.

Uspех hrvatske kancelarije i rast prometa iz meseca u mesec pokazuje svoje rezultate. Na Danu uspeha smo objavili mnoge kvalifikovane saradnike. Iz ruku dr Lasla Molnara i dr Milesa odličja





su prvi primili supervizori. Njih 39 popelo se na ovu stepenicu u poslednja tri meseca. Sledili su asistent menadžeri i menadžeri. Dvanaest parova nije krilo svoje zadovoljstvo. U nekoliko reči zahvalili su preduzeću, sponzorima i timovima koji su stajali iza njih. Radovali smo se zajedno s kvalifikovanima.

Na kraju prvog dela programa ponovo su zaigrale balerine baletnog studija Jastrebarsko. Ovoga puta otplesale su numeru iz mjuzikla Čikago.

Nakon pauze i još jednog laser šoua naš generalni direktor Peter Lenkei nam je u svom govoru predstavio firmu, njen rast u regiji i svetu, rast prihoda i njen odličan marketing plan. Ukazao je na modernizaciju proizvodnje, obrade i nabavke, upoznali smo i naš novi uslužni centar, Forever Direkt. FLP je firma koja se brine o očuvanju okoline i da se proizvodi ne testiraju na životinjama. Firma raspolaže gotovo svim sertifikatima kvaliteta. Velike su stvari uvek jednostavne – zaključio je direktor Lenkei i još jednom čestitao rođendan FLP Hrvatske i pozeleo nam još mnogo uspešnih godina rada.

Damir Parac i njegova supruga **Dijana** novi su menadžeri. Na početku svog predavanja govorili su nam, kako je tekao njihov život pre FLP-a kad su godinama bili preduzetnici i mučili se svaki dan kako bi postali imućni. Priču je nastavio Damir o upoznavanju s FLP-om, radu sa sponzorima i uspehu kojem se nisu nadali. I obećao da je ovo za njih samo početak. Zahvalan je višim sponzorima i svom timu. Damira i Dijanu ćemo sigurno još vidati na sceni, jer odišu optimizmom i željom da naprave još više. Radujemo se njihovom uspehu.

Sledila je još jedna dodela priznanja. **Dr. Laslo Molnar** podružni direktor i generalni direktor Peter Lenkei su podelili priznanja osvajačima auto programa, 60cc+ i članovima Kluba osvajača. To su najuspešniji saradnici, uzori svih nas. Pozitivna konkurencija, osmeh, podrška i timski duh, to je ono što ih obeležava.





Stjepan Beloša mladi menadžer nije došao u FLP opterećen finansijama, jer kako kaže, uvek je imao zonu komfora. Ali FLP mu je postao izazov. Učlanio se i u rekordnom vremenu uspeo da „napravi“ nekoliko menadžera u dubini. Pronašao je način rada koji pokreće sve. A kako on to radi otkrio nam je u današnjem predavanju. Sve čisto i jednostavno, samo treba da se edukuje i da sledi. Čestitamo **Snežani i Stjepanu** na velikom uspehu.

Svoje zaslužene orliće primili su naši novi saradnici – nove snage FLP-a. Nadamo se da su ih današnja predavanja motivisala i podstakla da nam se što pre pridruže na sceni, ali stepenicu više. Čestitamo na uspešnom startu.

I na kraju nas je svojim predavanjem oduševila senior menadžer **Jadranka Kraljić Pavlečić**. Mogli smo čuti priče iz života, iskustva osobe koja nikad ne posustaje i sve prihvata s osmehom. U svakoj situaciji reaguje s osmehom, ali i nudeći podršku i podsticaj koji imaju samo vođe. Nasmejali smo se, ali i zamislili tokom Jadrankinog predavanja. Pokazala nam je zašto je godinama na vrhu. Hvala Jadranka na osmehu i optimizmu. Zarazni su.

Nakon Jadrankinog predavanja – direktor Laslo Molnar je na scenu pozvao voditelje i predavače i zahvalio im na odličnom vođenju programa i fenomenalnim predavanjima. Na sledeći Dan uspeha biće 15. marta u Opatiji. Do tada, učite, napredujte i stvarajte uspešne saradnike. Još jednom – srećan rođendan FLP Hrvatska.

**mr sc. Laslo Molnar, dipl. inž.
direktor**



Vital⁵

Advanced Nutrition Made Simple

OTKRIVAMO MISTERIJU DIJETETSKIH KOMPLEMENATA!

Predstavljamo novi Foreverov paket, Vital⁵

Paket sadži sledeće:

- 4 kom Forever Aloe Gel
- 1 kom Forever Active Probiotic
- 1 kom ARG+
- 1 kom Forever Arctic Sea
- 1 kom Forever Daily

DODATNO:

- 1 kom ARG+ kašika
- Vital⁵ promotivni materijal



Već si imao priliku da upoznaš vrhunske karakteristike Forever Aloe Vera Gela, ARG+, Forever Dailya, Forever Arctic Sea i Forever Active Probiotica. Sada smo sve te proizvode stavili u jedan paket, kako bi mogao da ih kupiš po povoljnoj ceni i sa bonusom kartonskih bodova. To ti pruža jedinstvenu mogućnost da na jednostavan način prikažeš proizvode za unapređenje savremene ishrane. Vital⁵ otkriva misteriju sveta dijetetskih komplemenata.

U Evropi
počinje u
februaru.

Bodovna
vrednost:

1cc



Postavi sebi pitanje: ko je za tebe „vitalan”?

Vital⁵ može da ti pomogne u rešavanju tajni ne samo sveta dijetetskih komplemenata, nego i tajni gradnje biznisa. Kako? Jednostavno – svaki Vital⁵ paket znači 1 bod! Na koji način da to primeniš u svojoj mreži? Kupi dve kutije: jednu koristi sam, a drugu подели sa drugima!

Probavni sistem je „projektovan” za efikasno prenošenje hranljivih materija, preko ključnih organa našeg tela i tkiva do ćelija. Hranljive materije unosimo u telo preko namirnica i njihovih dodataka, dijetetskih komplemenata, a probavni sistem pomaže u njihovoj isporuci do svake pojedine ćelije i svih tkiva, a pomaže i u odstranjivanju otpadnih materija. Rezultat je dobro usaglašen probavni sistem, koji nam obezbeđuje optimalno zdravlje, vitalnost, mentalnu, duševnu i emocionalnu energiju. Forever Living prikazuje paket Vital⁵, koji pomaže pri unosu hranljivih materija.





TURBO START

profin

Stručne osnove MLM-a



U NOVOJ RUBRICI, PREDAVAČI CD SERIJE TURBO START ĆE IZ MESECA U MESEC DELITI SA NAMA RAZMIŠLJANJA O SVOJIM AUDIO MATERIJALIMA. KAO PRVI GOVORI DIJAMANT MENADŽER MIKLOŠ BERKIČ O VAŽNOSTI USPEŠNOG STARTA, O CD-IMA TURBO START I I II.

Kada želimo da govorimo o uspešnoj gradnji mreže, tada treba da pregledamo tri tematska kruga. Kako bismo imali veliku i uspešnu mrežu, svakako su potrebni audio materijali koji će da nam budu od pomoći u razvoju ličnosti, jer je poznato da možemo da imamo mrežu koliku naša ličnost može da izdrži. Ukoliko zbog nečega gradnja mreže „ne radi“, treba da promenimo svoju ličnost, pa će da se promeni i rezultat!

Drugi tematski krug u kome se iplati tražiti audio materijale su motivacione priče o uspesima, jer iz primera drugih i mi crpimo entuzijazam. Ukoliko još nismo dostigli poslovne nivoe koje smo postavili sebi kao cilj, najlakše ćemo preko tuđih primera uspeti da jačamo izdržljivost. Najvažniji temelji naše struke su audio materijali CD serije Turbo start, pomoću kojih gradimo naš biznis.

Kada neko započinje sa ovim poslom, radi to da bi zaradio novac, imao uspeh, i to po mogućnosti u razumnom roku. Zato kada čovek krene tim putem, treba da uzme efektan turbo start. Kako bi vam pomogli, napravili smo ovu CD seriju s najboljima, onima koji nisu uspešni samo teoretski, ne govore samo lepo na CD-ima ili samo daju intervju po novinama, nego im se učinak vidi u stvarnim bodovnim vrednostima, stvarnim poslovnim značkama i stvarnim provizijama.

Izdali smo dvanaest CD-a. Oni govore o tome, da svako ko u Foreveru krene stazom MLM-a zna da izgradi uspešan biznis. Nije dovoljno CD-e samo nabaviti, nije ih dovoljno samo jednom preslušati, jer nam se vremenom način razmišljanja i ličnost menjaju: o istom materijalu već nakon nekoliko meseci dobijene informacije tumačimo drugačije.

Početni delovi serije su Turbo start I i II. Ovim pomalo dugim duplim CD-om želeo sam da napravim opsežni audio materijal, koji će čoveku koji dospe u naše preduzeće da razjasni sve nedoumice koje mogu da se dogode u MLM-u, odnosno protumači pogrešna shvatanja koja našu struku eventualno prate. Nakon što sam ih protumačio, sledi deo gde u deset koraka objašnjavam šta i na koji način treba da se radi na početku. U drugom



delu pokazujem na koji način već izgrađena mreža može da se upropasti greškama.

Znamo da kad neko počne rad u gradnji mreže, pre toga nije pohađao MLM školu, nije završio MLM kurseve, nego stiže iz druge struke u za njega potpuno novi svet mrežnog marketinga. Kada postaneš vrsni poznavalac nekog zanata, onda ćeš uspeti da pomoću njega zaradiš novac. Iz mog iskustva, CD Turbo start I se kupuje dva i po puta više nego drugi deo, iako je opštepoznato da se radi o dva dela iste tematike. Kao da bi pročitali samo prvi deo krimića, a drugi deo, gde se saznaje ko je zakopao vrtlarevog psa, već ne. Na žalost, tako je i u drugim područjima života: ljudi se late nečega, ali ne dovrše započeto. Počneš da učiš engleski jezik, ali nakon tri nedelje više nisi na času. Ili počneš dijetu za mršavljenje, ali trećeg dana se predaš i uveče u deset pojedeš paprikaš s valjuškama. Slično je i u MLM-u: ljudi počnu sa velikim elanom, ali ne dođu do kraja.


Savetujem vam svima da redovno slušate CD-e Turbo start I i II. Neka ti je u autu uvek cela serija od dvanaest komada, ali ih nemoj držati u pregradi za rukavice, nego ih neprestano preslušavaj! Kako to pametni ljudi kažu: pravila gradnje biznisa ne treba da znamo onako kako ih se sećamo, nego onako kako najuspešniji ljudi na tim audio materijalima kažu, i kako nam prenose to svoje znanje.

Želim vam svima uspešnu gradnju mreže i ubuduće i ogroman marketing sistem koji će dobro da funkcioniše!

U 2014. KREĆEMO SA NOVOM EDUKACIONOM SERIJOM!

Budi i ti u Syma areni na Turbo start danima, gde tumačenje Turbo start CD serije kao i novih stručnih materijala, može dati novi polet tvom radu!

Miklós Berkič
dijamant menadžer



FOREVER

PRAVI

MLM

Forever Living Products je ponosan što je među najboljim multilevel firmama. Uz minimalno ulaganje obezbeđuje mogućnost ljudima da sopstvenom snagom izgrade biznis koji im obezbeđuje prihod koji zaslužuju. Sistem koji se 1946. izdvojio iz direktnog marketinga svojim distributerima ne obezbeđuje samo proviziju od prodaje, nego time dobija značajnu prodajnu mrežu.

Ponekad ljudi koji ne znaju previše o multilevel marketingu ga mešaju sa igrama na principu piramide. Po piramidnom principu ljudi dobijaju novac onih koji ispod njih uplaćuju iznose, a takva šema je gotovo u svim državama zabranjena. Kako bi shvatili značajnu razliku između ilegalnih igara po principu piramide i legalnog MLM sistema, sada ćemo da budućim distributerima MLM protumačimo na veoma jednostavan način. Kao prvo, pogledajmo obeležja piramidnih igara.

Kod piramida je potrebno početno ulaganje koje nam omogućava kupovinu pozicije. Početnicima govore kako ne treba da prodaju ništa, jedino da dovedu nove ljude od kojih dobijaju određeni procenat. Ukoliko u sistem dospe i proizvod, akcenat nije na tome da taj proizvod dođe do potrošača. Sudbina takvog sistema je da se za veoma kratko vreme (obično nekoliko godina) raspada. Od njega profitiraju samo ljudi koji su osnovali firmu ili koji su na prvom nivou. Ostali učesnici mogu da se oproste od svojih ulaganja.

Na drugoj strani, Forever Living poput prave MLM firme nudi sledeće: Nisu potrebna velika početna ulaganja, distributeri plaćaju samo za proizvode. Suština svega je prodaja proizvoda, i da se od tog dobije profit. Kad sponzorishemo, nije važna kupovina pozicije prema marketing planu, nego pridobijanje osoba koje koriste i „šire” proizvod. Kao rezultat toga, biznis nam stalno raste i stoji na čvrstim osnovama. U FLP-u svi koji rade mogu da imaju prihod, ali je najvažnije da se pomogne i drugima da dođu do prihoda.

Najkraće, kad neko ne razume razliku između FLP-a i piramidnih igara, pomozite mu! Pravi MLM sistem omogućava najjednostavniji način prelaska kvalitetnih proizvoda od proizvođača do kupaca. MLM je poslovni sistem sa možda najbržim razvojem, pomaže milionima ljudi u ostvarenju sigurne materijalne situacije, o kojoj nisu smeli ni da sanjaju. Znači, budite ponosni na MLM sistem, a najviše na FLP, najveličanstveniju firmu ove industrijske grane!

EDUKACIONI I PROGRAMSKI PLAN FLP-A

2014

Januar	18. Dan uspeha, Ljubljana	25. Dan uspeha, Budimpešta, Syma arena		26. Dan uspeha, Beograd
Februar	15-16. Mikloš Berkič, Dijamantni trening Budimpešta, Syma arena			
Mart	22. Dan uspeha, Budimpešta, Syma arena	15. Dan uspeha, Opatija	30. Dan uspeha, Beograd	
April	6. Turbo start dan, Budimpešta, Syma arena	19. Dan uspeha, Maribor	27. aprila – 5. maja, Globalni reli, London	
Maj	10 Dan uspeha, Zagreb 10. Dan uspeha, Sarajevo	17. Dan uspeha, Budimpešta, Syma arena	18. Peti Dan zdravlja, Budimpešta, Syma arena 18. Dan uspeha, Beograd	19-26. GO DAJMOND, Turska
Jun	7. Turbo start, Slovenija	14-15. Mikloš Berkič, Dijamantni trening, Budimpešta, Syma arena	22. Dan uspeha, Beograd	
Jul	19. Dan uspeha, Budimpešta, Syma arena			
Avgust	2. Turbo start dan, Budimpešta, Syma arena			
Septembar	13. Dan uspeha, Budimpešta, Syma arena	21. Dan uspeha, Beograd	24-29. Igl menadžer, Retrit Lejk Tahoe	
Oktobar	3-4. Holidej reli, Opatija	11-12. Mikloš Berkič, Dijamantni trening, Budimpešta, Syma arena	25. Dan uspeha, Opatija	
Novembar	8. Dan uspeha, Bijeljina	15. Dan uspeha, Budimpešta, Syma arena	22. Dan uspeha, Ljubljana	30. Dan uspeha, Beograd
Decembar	6. Turbo start dan, Budimpešta, Syma arena			



SENIOR MENADŽERSKI NIVO OSVOJILI SU



Izabela Zahar Sič i Žolt Zahar
(sponzor: Budai-Schwarz Éva)

„VERA je stvarnost stvari u koje se nadamo, uverenost u neviđene stvari.“



MENADŽERSKI NIVO OSVOJILI SU



Kristina Burak-Kovač i Atila Burak
(sponzori: Mihalne Kovač i Mihal Kovač)

„Uspeh je pažnja i cilj. Disciplina, rad. Razvoj, istrajnost. Fokus Forever. Čisto i jednostavno.“



Dr. Atila Šofer
(sponzori: Izabela Zahar Sič i Žolt Zahar)

„U sportu, a i u životu, valja da se usredotočiš na ono šta želiš da postigneš.“

Endrju Mečju



Oršolja Šamak
(sponzor: Tímea Kubis)

„Snaga je uvek u timu. Ovde se osećam dobro, mogu da odaberem s kime radim zajedno.“



Silvija Viranji
(sponzor: Krisztina Kiraly)

„Ne boj se kraja života, nego da se neće nikad početi.“

Džon Henri Njumen



NIVO SUPERVIZORA SU OSVOJILI

Bacsáné Nagy Erika
 Balogh Edina
 Barišić Živana
 Begonja Biserka
 Borsics László & Gosztonyi Anita
 Bódi László
 Csontos Karola
 Csorbáné Rácz Mónika
 Czinege Attila
 Daku Henriett
 Denović Radoje
 Dr. Vítányi Györgyi
 Dunavölgyi Mihályné
 Erdélyi Kornélia
 Erdősi Béla
 Ferencz Tímea & Vass Csaba
 Fodor Edit
 György Sándorné & György Sándor
 Hajdu Eszter Ildikó
 Halmai József & Dr. Czifra Gabriella
 Hus Sándor Istvánné & Hus Sándor István
 Husz László & Husz Lászlóné
 Jovan Péter & Jovanné Császár Edit
 Kériné Lukács Piroška & Kéri János
 Kecan Mira & Kecan Nebojša
 Kecse-Nagy Sándor
 & Kecse-Nagyné Bánszki Zsuzsanna
 Kiss Zoltán
 Kitanović Nenad & Kitanović Dušanka
 Kovács Gézáné & Kovács Géza
 Kovácsné Sohár Krisztina & Kovács Sándor
 Kovačić Danica
 Kropelj Irma & Kropelj Silvester
 Kulcsár László Dávid
 Kun Ildikó
 Lukács Ferenc
 Lőrinczyné Seres Andrea & Lőrinczy Balázs
 Mészárosné Dr. Herczegh Anna
 Mijatov Nina & Mijatov Srđan
 Némedi Erzsébet
 Nagy Elemér Sándor
 Nyilas-Tóth Ibolya & Nyilas József
 Petković Vesna
 Réti Józsefné & Réti József
 Székely Károlyné
 Szénai Gergő
 Szénai Boglárka
 Szabó Emma
 Szatmári Zsuzsanna & Petrezselyem Sándor
 Szegi Márta
 Tothova Helena
 Tóth Gergő
 Tóthné Szabó Andrea & Tóth György
 Vargova Katarina
 Ónodiné Szuhár Edina



NIVO ASISTENT MENADŽERA SU OSVOJILI

Ferenczi Gabriella
 Kordova Mgr. Edita & Korda Jan
 Petrovics Anett & Petrovics Brunó
 Tengerdi Gábor Ferenc & Bordács Barbara
 Tomović Tatjana
 Tomović Lovro
 Tóth Jolán & Sebők Péter

CONQUISTADOR CLUB

11. 2013. NAJUSPEŠNIJI DISTRIBUTERI NA OSNOVU LIČNIH I NEMENADŽERSKIH BODOVA



MAĐARSKA

1. Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt
2. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
3. Dr. Schoffer Attila
4. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
5. Keneseiné Szűcs Annamária
6. Dobai Lászlóné & Dobai László
7. Kovács Mihályné & Kovács Mihály
8. Haim Józsefné & Haim József
9. Burák Attila & Burák-Kovács Krisztina
10. Kordaova Kinga Mgr.



HRVATSKA

1. Alen Lipovac & Dolores Lipovac
2. Andrea Žantev
3. Sonja Jurović & Zlatko Jurović



SLOVENIJA

1. Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter



PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA SU OSTVARILI

1. NIVO

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

Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
 Klaj Ágnes
 Manda Korenić & Ecio Korenić
 Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
 Kúthi Szilárd
 Lopicz Tibor & Lopiczné Lenkó Orsolya
 Mázás József
 Mentésné Tauber Anna & Mentés Gábor
 Dr. Molnár László
 & Dr. Molnár-Stantić Branka
 Muladi Annamária
 Nagy Andrea
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
 Vaselije Njegovanović
 Dr. Marija Ratković
 Dr. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
 Sebők Judit
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
 Dr. Szénai László
 & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
 Varga Józsefné
 Jozefa Zore
 Zsidai Renáta

2. NIVO

Budai-Schwarcz Éva
 Haim Józsefné & Haim József
 Kása István & Kása Istvánné
 Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
 Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
 Orosházi Diána
 Siklósné Dr. Révész Edit & Siklós Zoltán
 Tihomir Stilin & Maja Stilin
 Utasi István & Utasi Anita
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona

3. NIVO

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

11. 2013. KVALIFIKACIJA

Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt
 Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
 Dr. Schoffer Attila
 Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
 Keneseiné Szűcs Annamária
 Dobai Lászlóné & Dobai László
 Dr. Kolonics Judit
 Kovács Mihályné & Kovács Mihály
 Haim Józsefné & Haim József
 Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
 Meggyesi Imre & Meggyesiné Kántor Tamara
 Burák Attila & Burák-Kovács Krisztina
 Éliás Tibor
 Kordaova Kinga Mgr.
 Alen Lipovac & Dolores Lipovac
 Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
 Muladi Annamária
 Hajcsik Tünde & Láng András
 Tomislav Brumec & Andreja Brumec
 Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
 Andrea Žantev
 Rajnai Éva & Grausz András
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
 Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária & Dr. Rédei Károly
 Király Krisztina
 Sonja Jurović & Zlatko Jurović
 Gulyás Melinda
 Hollósy Endre András
 Klaj Ágnes
 Borbáth Attila & Borbáth Mimóza
 Tóth Zoltán & Kiss Barbara
 Dr. Szénainé Kovács Gabriella & Dr. Szénai László
 Virányi Szilvia
 Dr. Fábián Mária
 Rinalda Iskra
 Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
 Tóth János
 Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
 Hajdu Ildikó Rózsa & Hajdu Kálmán
 Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
 Szabó Nikoletta & Szabó György
 Gulyka Krisztina
 Orbán Tamás
 Mázás József
 Szolnoki Mónika
 Kiss Zoltán & Kissné Szalay Erzsébet
 Tóth Tamás & Bostyai Emília
 Arbeiter Jožica & Dr. Arbeiter Miran
 Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
 Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta

**Kupi na vreme ulaznicu za najbolje mesto,
a mi ti na poklon dajemo CD sa audio zapisom Dijamantnog treninga
iz juna 2013. između ostalog, sa predavanjem Bodoa Šefera!**

OBEZBEDI SVOJE MESTO



**NA DIJAMANTNOM
TRENINGU
U FEBRUARU 2014!**

IZJAVA O MISIJI

Postali smo lojalni za ceo život, za nas najboljem
MLM preduzeću, Forever Living Productsu.
Svim snagama, najboljim znanjem iz dana u dan
radimo da bi što većem broju ljudi preneli dobru vest:
postoji mogućnost i kod nas za ostvarenje lepšeg,
boljeg i kvalitetnijeg života.
Pomažemo napredak i razvoj svih sadašnjih i
budućih saradnika.
Verujemo da naša misija doprinosi uzdizanju
naše porodice, našeg okruženja i naše zemlje!

Janoš Sekelj i Dora Juhas
Senior menadžeri





180 MINUTA KOJI ĆE DA TI PROMENE ŽIVOT

FEBRUARA 2014. IZ SLOVENIJE U MAĐARSKU STIŽE SMILJAN MORI, NE SAMO DA BI ODAO TAJNU SVOG USPEHA, NEGO DA BI NAČIN RAZMIŠLJANJA UČESNIKA DIJAMANTNOG TRENINGA „PROGRAMIRAO NA USPEH“. OVAJ INTERVJU SLUŽI KAO UVOD ZA ONO ŠTO VAS OČEKUJE.

Da li si ikad držao predavanje u Mađarskoj?

Veoma sam uzbuđen što ste me pozvali u Mađarsku, što ću da držim predavanje distributerima mađarske i južnoslovenske regije. Pre nekoliko godina sam prošao tuda, ali nisam još držao predavanje. Na jednom mom seminaru u Ukrajini je bilo mađarskih učesnika, ali zapravo ovo će da bude prva prilika sa FLP-om ovde u Budimpešti, a siguran sam da neće da bude i poslednja.

Letos 2013. na Go dajmond treningu u Varni, 140 Mađara je imalo mogućnost da poslušaju tvoje predavanje. Koja si iskustva stekao s MLM-ovcima? Kako je raditi s njima?

Priznajem, veoma me je iznenadila ona energija i entuzijizam koje sam osetio na kursu. Moguće da je to zbog njihovih vođa, ali je zaista bio poseban doživljaj videti sa kakvom privrženošću se učesnici odnose prema firmi i prema proizvodima firme. Osim toga, primetio sam i da su tamo bili najbolje obučeni distributeri sa kojima sam se ikada sreo. Jedva čekam novi susret.

Da li ćeš da поделиš sa nama svoje mišljenje o finansijskoj i privrednoj situaciji u srednjoj i istočnoj Evropi u poslednjih pet godina?

Biću iskren, ne bavim se previše sadašnjom privrednom i finansijskom situacijom, jer bi mi samo pobrkala misli i sliku budućnosti. Usredsređen sam na svoje snove i ciljeve, odnosno na koji način mogu da pomognem milionima ljudi u celom svetu. Mislim da je takozvana „kriza“ samo proizvod medija. Ne gledaj televiziju i već ćeš da imaš bolje mišljenje o situaciji. Ukoliko raspolažeš pozitivnim stavom, više nije važna privredna situacija, a biznis će da ti ipak jača. Dosta ću da govorim o tome u svojoj prezentaciji, jer danas je upravo to uzrok što ljudi, firme ne postižu rezultate koje žele. Kriza je zapravo mogućnost za rukovodioce.

Koliko je po tebi gradnja mreže velika mogućnost?

Po mom mišljenju mrežni marketing je jedan od najboljih poslovnih modela na svetu i još ima dovoljno prostora da se razvija. Taj poslovni model proizvešće još mnogo milionera i u stanju je da promeni privrednu budućnost celokupne države.

Ko je jako uticao na tvoj razvoj, odnosno na proširenje tvoga znanja?

Bilo je mnogih koji su uticali na mene i na razvoj moje ličnosti. Sećam se knjige Suzan Džefers „Feel the fear... and do it away“ (Pretvori strah u snagu!). To delo je promenilo načina gledanja na stvari u mom životu. Osim toga, više stručnjaka za razvoj ličnosti je pozitivno uticalo na razvoj i način mog razmišljanja: Napoleon Hil, Dejl Karnegi, Džim Ron, Toni Robins i mnogi drugi. Kod kuće imam biblioteku od otprilike deset hiljada knjiga i više hiljada audio i video zapisa. U proteklih pet godina pročitao sam brojne psihološke studije koje se bave pozitivnim načinom razmišljanja. U Budimpešti ću govoriti između ostalog o toj temi, kao i na koji način da se u poslovnom i porodičnom životu primene najnovija otkrića.

Koje bi svoje publikacije i knjige preporučio saradnicima i distributerima?

Napisao sam brojne knjige, a najviše ih je objavljeno na slovenačkom jeziku. Prvo moje delo: „Motivation for life“ objavljeno je i na engleskom pa je na amazon.com postalo bestseler. Svakako ga preporučujem svima.

Šta mogu da dobiju distributeri koji će da budu prisutni februara 2014. na Forever dijamantnom treningu Mikloša Berkiča?

Čoveku je uvek teško da govori o samom sebi, ali svakako mogu da obećam da će na završetku da kažu: ovo mi je bio najbolji seminar života. Tih 180 minuta, što inače nije dugo vreme, promeniće vam živote, jer ću da primenim brojne nove načine kojima sam sposoban neposredno da utičem na podsvest ljudi i izbrišem im suzdržavanja, blokade. Ovaj seminar će vredeti mnogo novca. Verujte, znam o čemu govorim. Očekujem da se sretnemo i lično!



AL day E

PODGORICA 30.11.2013.

Sa ogromnom količinom pozitivne energije i velikim brojem novih saradnika još jednom smo se okupili u hotelu „Aurel“ u Podgorici i prisustvovali nezaboravnom seminaru Dana aloje.

Sigurni smo da će biti dobar advokat, a pored toga još bolji saradnik FLP-a. Svoje razloge članstva u kompaniji, kao i viziju razvoja naše kompanije u Crnoj Gori nam je predstavio voditelj seminara **Muamer Suljović**.

FLP u Crnoj Gori dobija trend razvoja i to ne potvrđuje samo statistika koju ne možemo da zaobiđemo, već i činjenica da su seminari sve posećeniji, da imamo mnogo novih saradnika koji imaju svoju viziju privatnog preduzetništva na teritoriji Crne Gore, kao i da svi oni hoće svoju slobodu u životu i poslu da vežu uz Forever. Svi ste dobrodošli, poručuje **dr Branislav Rajić**, direktor FLP-a u Srbiji.

Moderan način života, trka i jurnjava, stres koji nas zapljuskuje u ogromnim količinama, kao i loša genetika čine skup faktora rizika za kardiovaskularni sistem ljudskog bića. Recept za ublažavanje tegoba i rešavanje problema su proizvodi FLP-a, koji svojim vrhunskim kvalitetom mogu da otklone ove faktore – rekla nam je safir menadžer **dr Marija Ratković**. Ona ima ogromno iskustvo kao lekar u praksi, a još veće kao uspešan saradnik. Jedna je od prvih lekara koji su na prostorima na kojima živimo i radimo stali uz proizvodni program naše kompanije i maksimalno ga podržali. Imali smo priliku da čujemo i odlična iskustva u primeni proizvoda kod korisnika, odnosno direktnu potvrdu njihovog kvaliteta iz prakse.

Recept za zdrav život se ne krije samo u proizvodima FLP-a, već i u njegovom marketing planu. To je način kako da se prevaziđe najveća boljka modernog čoveka, a to je prazan novčanik. „Budite hrabri i otisnite se u vode privatnog preduzetništva, osetite duh slobode poslovanja sa Foreverom i imajte viziju sebe kao uspešnog poslovnog čoveka koji je voljan da svoju karijeru upravi u pravcu u kom on to i želi” – poručuje menadžer **Boriša Tomić**.

„Moj životni put je definitivno FLP put” reči su soaring menadžera **Vesne Kuzmanović**. „Kada sam se uverila koliko su moćni proizvodi FLP-a, prosto je bilo nemoguće ne preporučiti ih drugima i ne podeliti to zadovoljstvo. Posao u FLP-u.... U početku mi to nije ni padalo na pamet, međutim kada sam se uverila i u prednosti marketing plana, bilo je prosto gubljenje vremena sedeti na poslu u državnoj firmi”. Moć duplikacije koju nudi marketing plan naše kompanije omogućuje svakoj grupi saradnika da zajedno stignu do postavljenih ciljeva kao tim, lakše nego ikad.

Forever Living je svetska firma, vertikalno integrisana i rasprostranjena po celom svetu. Koraci za uspešan rad su vrlo jednostavni: 1. evidentirajte sve nove saradnike; 2. informišite ih o svemu što nudi Forever; 3. popunite sa njima saradnički ugovor; 4. omogućite im da kupuju robu jeftinije preko marketing plana. Soaring menadžer iz Beograda **Boro Ostojić** je uvek imao viziju da mu treba siguran posao na duge staze u renomiranoj kompaniji, radi njega samog, kao i njegove porodice. Preko FLP-a je njegov život napustio zonu sivila, i postao pravi život na osnovu odluke koju je doneo pre 15 godina.

Čestitamo svim novim asistent supervizorima i želimo im puno uspeha u daljem radu. Sledeći susret u Podgorici zakazujemo za 1. februar 2014. godine. Srećne predstojeće božićne i novogodišnje praznike želi vam FLP tim iz Podgorice.

dr Branislav Rajić
direktor
Forever Living Products doo Beograd



budem primer drugima

Sponzor: Beata Tašnadi **Viša linija:** Angelika Sidiropulos, Anamarija Bernat, Diana Oroshazi, dr Šandor Miles

Koliko znam „porodica“ za tebe predstavlja nešto posebno.

Tako je. Kada bih želela da kažem jednom rečju šta je za mene vrednost, rekla bih porodica, što možda glasi neobično iz usta razvedene žene s troje dece. Ipak, dok sam mogla, verovala sam u brak. Moji roditelji već pedeset godina žive zajedno, ta povezanost, međusobno pomaganje, snaga obećanja... primerno je. Današnji svet nije slučajno takav kakav je. Ukoliko u osnovnim zajednicama ne postoji snaga koja vezuje, kako bi moglo da je bude u društvu ili u radu, kako bismo mogli da oblikujemo zajednice? Meni porodica znači sve, a Foreveru mogu da se zahvalim i što mogu da ostanem kod kuće da se brinem o devedesetogodišnjoj baki (u tome mi naravno pomažu sestra Monca i roditelji – *Ferenc Tanač i Ferencne Tanač senior menadžeri – nap.ur.*) Kad bih radila osam sati u nekoj firmi, koga bi zanimalo kako ću da rešim te stvari? Nekako ne znamo da preuzmemo znanje, mudrost, ljubav i iskonsku snagu što postoji u starijim osobama. Ne provodimo s njima dovoljno vremena, a to čini temelj svega. Tokom praznika ljudi se analiziraju i shvataju koje su greške napravili, ali ne treba Božić da bi shvatili koje vrednosti treba da slede.

U gradnju Foreverove mreže upustila si se kao razvedena?

Ne, ali upravo zato sam pronašla mogućnost pre osam godina, zahvaljujući Beati Tašnadi, do dan danas sam joj zahvalna. Posao sam smatrala biznisom sa kojim mogu da započnem

novi život zajedno s decom. A taj biznis omogućio je za to materijalnu pozadinu. Kupila sam kuću, odgojila ih. Sin mi je student na mašinskoinženjerskom smeru tehničkog fakulteta, pored toga radi u fondaciji, srednja kćerka pohađa smer mađarskog jezika i istorije, pored toga piše novele i pleše, najmanja uči ritmičku gimnastiku i lepo crta. Tako da mi je život srećan i uravnotežen, što delom mogu da zahvalim gradnji mreže.

Sin ti se bavi dobročinstvom, kod roditelja fizijatar dolazi mnoštvo ljudi, a i ti voliš da daješ. To je neka porodična osobina?

Sigurno jeste, želja da se pomogne, i ta socijalna osetljivost postoji u nama. Oduvek sam želela da postanem lekar. Želela sam samo da dajem ljudima, međutim skrenuli su me s tog puta, a nakon vaspitanja dece konačno sam ovde u Foreveru pronašla ono okruženje za kojim sam nekad žudela. Diplomirala sam na smeru komunikacije, što maksimalno mogu da iskoristim na treninzima, a pomoć ljudima ostvaruje se preko proizvoda i marketing sistema.

Kolika je potražnja danas za timskim radom?

Neograničena. I tu se vidi koliko sve ovo znači više od biznisa, i od onoga što ljudi na prvi pogled zamišljaju o njemu. Ljudi imaju potrebu za svojevrsnim vođstvom, da ih neko uzme za ruku, pomogne im da prihvate svoju sudbinu, da otkriju ko su



**ERIKA TANAČ SE PRIPREMALA
ZA LEKARA, A NA KRAJU
ODABRALA MAJČINSTVO.
DOGODILO SE IPAK, DA
JOJ PROFESIJA POSTANE
PRUŽANJE POMOĆI. DANAS JE
SENIOR MENADŽER FOREVER
LIVING PRODUCTS, A OVE
GODINE SE SPREMA ZA
VELIKA DELA.**





zapravo. Time što neko počne da radi u Foreveru, gradnjom mreže, stiče pasivni prihod, što ga ne primorava na rad od osam sati koji ga emocionalno ograničava. U Mađarskoj, od sto ljudi dvoje živi životom o kojem je maštalo, a to je tužno. Za ostalih devedeset i osam međutim imamo šta da kažemo. Predstavljanje mogućnosti slobode je naš najveći zadatak, i neka se ljudi usude da sruše zidove, da raskinu s okruženjem u koje ih primoravaju očekivanja, tradicija, društvo.

Ako sam dobro shvatio, i ti si se osećala slično pre 8–10 godina...

Naravno. Od onda nastojim da pružim primer kako može da se skoči u nepoznato, može da se učini korak, da se uvedu promene koje se mogu pokazati kao dobre. Forever mi je doneo u život neverovatnu sigurnost, zapanjujuću stabilnost, što o sebi veoma malo ljudi može da izjavi. Pre dve godine sam pretrpela tešku nezgodu – slomila sam rame. Usledila je jednogodišnja rehabilitacija tokom koje nisam bila aktivna, ali pošto imam četrnaest direktorskih grupa, pa sam pre toga tri godine mukotrpno radila, od autorskih prava sam uspevala da nas izdržavam.

Kako si podnela prisilni predah?

Bodovna vrednost nije sve. Ona ne pokazuje koliko smo privrženi. Može da se dogodi da ne ostvariš 1500 bodova, ali istim žarom misliš na svoj biznis kao pre, samo što energiju trošiš na drugo. Ja na primer, ako tako posmatramo, i sad imam 150 nemenadžerskih bodovnih vrednosti, ali uloženi u brigu o baki i lečenje sebe. Treba da se poštuje činjenica da postoje ljudi koji trenutno nisu na vrhuncu, ali još raspolažu svim što je potrebno za efikasnost. Prošla sam već kroz velika iskušenja, zato sam sposobna da postavim pred sebe velike ciljeve, i sa stoprocentnom privrženosti da se vratim u krvotok. Nemenadžerski bodovi će se od sada ispoljavati tu. Smatra se da se čovek menja svakih sedam godina. Ja neću da čekam toliko za drugu etapu.

Kako si napredovala u prvoj etapi?

Načini rada sa kojima sam počela zapravo su i dan danas dobri. Predavanja, traženje, razgovori 1/1... Krenula sam listom od 500 imena i nisam imala vremena da se zadržavam sa onima koji ne žele ništa. Tako je i danas. Međutim, pored „kvalitetnih“ ljudi igra ulogu i kvantitet, jer veliki broj ljudi čeka na našu pomoć! A ukoliko nemaju informacija, ne možemo da im pomognemo. Znači, mi treba da primetimo znakove. Do menadžerskog nivoa radila sam najviše na širenju, a onda sam se usredsredila samo na dve-tri najperspektivnije linije, zato sam uspevala brzo i efikasno da postížem rezultate.

Uvek si primećivala ko je ključni čovek?

Doživela sam velika razočarenja, ali uglavnom dobro poznajem ljude. Uvek govorim: Idi napred. Ukoliko neko prihvati ritam dobro je, ali neka te ne uspori! Ponekad bih pogrešila čekajući na nekoga, ali nema potrebe, sazreće već dotični. Mnogo puta čovek oseća odgovornost, ali dok ljude držimo za ruku neće celu stvar osećati kao sopstveni uspeh. Dovoljno je ostati u blizini: i dete nauči da vozi bicikl kad ga pustimo da samo vozi.

Počela si u septembru 2005., a u decembru si postala menadžer?

Prve godine smo ostvarili 1500 bodova. Svi rekordi koji postoje su bili vezani za moje ime, i ja sam bila jedina u timu koja je sredinom meseca postala menadžer. Ali sam to tako i planirala. U julu, preko senior menadžera Aranke Vel Mezei sam osvojila seniorski nivo, onda automobilski program, pa prvo američko putovanje. Bio je to veličanstven doživljaj. Sklapala su se doživotna prijateljstva, upoznali smo Reksa Mona, videli plantaže, tvornicu, a to mi je dalo veliku podršku: ono što smo videli na slikama u stvarnosti je isto, sve je istina. Trenutno imam tri front menadžera i jedanaest dubinskih.



Prvi front menadžeri su ti roditelji. Kakav je osećaj tako raditi?

Prošle godine su od osam država postali najbolji u pogledu nemanadžerskih bodova. Veoma sam ponosna na njih. Fantastično je raditi zajedno, putovati, doživeti njihove uspehe. Za osam godina nadoknadili su mnogo toga što su do tad propustili u životu: putovanja, priznanja. Čudesni su roditelji. Celog života sam želela da budem kao oni, kako bih mogla da i ja budem dobar primer. A danas... Dok ja držim predavanje, oni sede i zapisuju. To je najveće moguće priznanje jednom detetu.

Da li je u zaostatku onaj koji gradi mrežu sam?

Nije, samo treba da nauči da delegira. Organizacija se lakše rešava, više nedostaje onaj emotivni deo. Kad bračni par ide u istom smeru, umnogostručuje im se snaga. Ali i sam možeš da postigneš velike rezultate. Ako uspeš, to ti daje veliki polet, jer znaš da možeš da zahvališ jedino sebi. Istovremeno je i odgovornost isključivo tvoja. Bila sam jako opterećena: ne može niko da ima stoprocentni učinak i u biznisu, a i kao majka i hranitelj porodice. Treba postaviti prioritete, a u određenim periodima oni se menjaju. Imala sam period od nekoliko meseci kad su mi decu čuvali drugi i kad su odlazili na spavanje bez mene, ali da se to nije dogodilo ne bih mogla da pružim deci ono što danas mogu, a oni se neće ni sećati tog perioda. Bilo je teško, ali sam znala, da treba da idem do kraja zbog zajedničke budućnosti, i bio je fantastičan osećaj

kada sam uspela. Tako da dete ne može da bude izgovor niti prepreka. Čak ni troje dece. Naravno i posle sam radila mnogo, ali se može izdržati ukoliko znamo šta nas čeka na tom putu, a ja sam nekako već i tad znala kuda vodi taj put.

Šta je po tebi svakako potrebno za uspeh?

Objektivno oceni samoga sebe, budi pokoran i stalno budi svestan svojih ciljeva. Prvo napravi red unutra i u mikrookruženju, jer ljudi oseće disonanciju. Razvijaj komunikaciju: uzalud imaš mnogo toga u sebi, ako se ne izraziš na pravi način, ne prolazi samo žar. A mnogi posrnu zato što su bojažljivi, ne smeju da se obavežu na lojalnost, da zastupaju jednu firmu. Takvom čoveku ne mogu da pomognem.

Kako ti izgleda program za ovu godinu?

Krećem kao da sam pokrila dosadašnji biznis i treba početi ispočetka. Želela bih da 2014. osvojim soaring menadžerski nivo, a treba da stabilizujem i postojeći biznis. Neka se bodovni učinak direktora poveća, a inaktivni menadžeri neka ponovo rade, to je već krenulo. Više njih je shvatilo: ne treba da ostvaruju obrte, ne treba da rizikuju, jer ovde dobijaju sve. Ko radi, ko je marljiv, taj ovde neizbežno zarađuje novac. Naravno, energičnost nije najvažnija, jer od Reksa Mona znamo da: snaga Forevera je snaga ljubavi. To je najjača sila na svetu.



lifestyle

Lifestile saveti



KANDIDIJAZA

stvarna bolest ili samo biznis?

Tokom svog rada skoro dnevno srećem stvarni ili umišljeni slučaj kandidijaze. U kliničkoj medicini ni danas nema jedinstvenog stava o toj temi. Deo lekara smatra je praktično nepostojećom bolešću, po njima ona je pre svega unosni biznis alternativnih fizijatarata i proizvođača i distributera lekovitih preparata i proizvoda na prirodnoj osnovi. Zato treba da se raščisti, da li se radi o postojećoj bolesti ili se zaista radi samo o biznisu? Da li je „epidemija” u modi, koja će kroz nekoliko godina da nestane? Prema rezultatima istraživanja i stečenih iskustava radi se o stvarnoj pojavi, koja pogađa i naše građane. U više zapadnoevropskih država i Americi postoje kandida centri za obuku i tretman bolesnika.

ŠTA PROUZROKUJE KANDIDIJAZU?

Kandida je iz porodice kvašćevih gljivica, u koju spadaju različite vrste gljiva. Najčešća je *Candida albicans*.

Candida albicans je vrsta kvašćevih gljivica koja proizvodi lažne hife, nalazimo je na sluznici, koži i u crevima zdravih ljudi. Deo je crevne flore, u stalnom takmičenju za hranu s korisnim, „dobrim” bakterijama. *Candida albicans* su u principu bezazlene gljivice. Laktobacili i bifidobakterije zdrave crevne flore drže ih pod kontrolom.

Kvašćeve gljivice ne učestvuju u korišćenju otpadnih materija koje se proizvode u organizmu. *Candida albicans* su tzv. *saprofiti*, znači obavljaju rastvaranje organskog otpada u beskiseoničnom okruženju. U tom pogledu ne mogu da se uvrste jednoznačno među korisne ili štetne gljivice, jer su sastavni deo procesa održanja ravnoteže, proizvodnje vitamina i prerade štetnih materija.

Kandida i ostale kvašćeve gljivice ne proizvode štetne gljivične toksine (nasuprot plesni kod kojih je poznata proizvodnja mikotoksina, koji prouzrokuje tumor, koji napada i bubrege i jetru), jer tada ne bi imali šta da traže na koži i sluznici zdravog čoveka, a pogotovo ne u zdravoj crevnoj flori.

Štetnost kandidate povezana je sa njenim razmnožavanjem u enormnim količinama – talože se otpadne materije njenog metabolizma u toksičnim količinama, izazivajući alergiju. Na žalost gljivične bolesti postale su „narodne” bolesti uprkos tome što ti mikroorganizmi spadaju među mikrobiološki

najbezazlenije. Dok brojni virusi i bakterije prouzrokuju teška oboljenja, dotle kvašćeve gljivice ne napadaju direktno žive ćelije. Baš zbog toga je zapanjujuće što gljivica kandida spada među najčešće civilizacijske bolesti.

Candida albicans, se slično ostalim mikrobima zdrave crevne flore, u prvim mesecima života nastanjuje u debelom crevu. Ne nalazimo je u majčinom mleku, međutim kontaktom sa okolinom, uzimanjem u usta raznih predmeta, igračkaka ona ulazi u telo bebe. Važno je istaći ulogu dojenja majčinih mlekom, jer korisne bakterije koje se unose majčinih mlekom sposobne su da regulišu, spreče prekomerno razmnožavanje gljivica. Kandida prouzrokuje u dečjem dobu bele naslage u ustima.

Polazna tačka bolesti uzrokovane kandidom je kada imunitet creva opada zbog određenih spoljnih uticaja (npr. antibiotici, stres) i na taj način može da krene razmnožavanje gljivica.

Osim toga, ishrana i snabdevanje kiseonikom u bitnoj meri utiču na proces, zato treba da se istakne uloga **načina života i ishrane** u razvoju kandidijaze.

Veliki se deo stručnjaka verovatno ne bavi detaljnije pitanjem kandidijaze jer im se čini neverovatnim da bezazlena kvašćeva gljivica može da prouzrokuje bolest. Istovremeno savremeno društvo, modernizacija, ubrzani ritam života, medicina usredsređena na lekove u tolikoj su meri poremetili rad organizma da je on u mnogim slučajevima postao nesposoban da pruži i najmanji otpor.

Candida albicans nalazi svoje mesto u zdravoj i uravnoteženoj crevnoj flori, to joj je uglavnom i dovoljno. Moć prouzrokovanja bolesti se krije u zanimljivoj osobini: pri „nestanku” konkurencije veoma brzo prepozna mogućnost koju pruža prazno mesto i zauzima raspoloživ prostor. U zdravom telu kandida sama po sebi nije sposobna da naruši stabilnu ravnotežu, međutim, usled raznih uticaja, smanjeni broj „dobrih” bakterija veoma brzo odgovara razmnožavanjem sopstvenih kolonija. Postepeno uništava svoje rivale, koji ispod određene granice gube bitku s mnogostruko razmnoženim gljivicama.

Candida albicans može za svoju „karijeru” da zahvali **dobrom prepoznavanju situacije**. Ova gljivica je sposobna da najbrže iskoristi priliku koja joj se pruža, dok su ostali mikrobi mnogo sporiji od nje. Naravno za to može da bude jedan od uzroka i



što je čoveče telo pripremljeno u prvom redu na odbranu protiv bakterija i virusa, a i bakterije mlečne kiseline u crevnoj flori obično proizvode antibiotike protiv drugih bakterija. Napad gljiva neočekivan je za imunološki sistem, jer iz tog smera ne računa na uzroke bolesti. Zato se gljivice u početku mogu razmnožavati skoro nesmetano. Gljivice napadaju organizam na više frontova:

Vlažna, topla i kiseonikom siromašna klima telesnih šupljina pogodna je za brz razvoj gljivičnih kolonija. U ženskom telu zbog anatomske strukture najbrže dolazi do zaraze urinarnih i polnih organa. Gljivice koje i inače žive na sluznici vagine dobiju pojačanje i, u nedostatku odgovarajućeg imuniteta sluznice, kreću prema materici i jajnicima uz pratnju neugodnih simptoma (sekret, bol, grčevi). Preko mokraćnog kanala stižu i do bešike, prouzrokujući bolnu upalu.

Druga linija napada je koža, na kojoj ukoliko se razmnože nastaje lokalna gljivična kožna infekcija.

Gljivice procentualno retko preuzimaju vlast u usnoj šupljini (bele naslage se skoro isključivo pojavljuje kod novorođenčadi), ali prouzrokuje promenu mikroflora usne šupljine. Gljivice nastanjene na nosnoj sluznici mogu da stignu i do sinusa, prouzrokujući hronične upale.

Preko crevne sluznice koja normalno funkcioniše, gljivice i njihovi metabolični proizvodi ne mogu da pređu.

Ukoliko se propusna sposobnost usled nekog uzroka (npr. antibiotici, nepravilna ishrana, stres) promeni, crevna sluznica postaje prohodna, gljivice se mogu apsorbovati i dospeti u krvotok, pomoću kojeg praktično slobodno stižu u bilo koji deo tela. Takvu pojavu nazivamo sistemskom kandidijazom. Međutim kandidu odbrambene ćelije zdravog imunog sistema mogu brzo i efikasno da eliminišu iz krvi, i na taj način sprečavaju nastanak sistemske gljivične bolesti. Za pokretanje procesa bolesti istovremeno su potrebni: prekomerno razmnožene gljivice, promena statusa crevnih zidova, slabljenje unutrašnje obrambene moći krvi i slabljenje unutrašnjih sluznica.

Ukoliko čovek pati od gripa ili druge viroze, odnosno bakterijskih bolesti, u određenoj meri se miri sa činjenicom da mu je telo u sukobu s spoljnim uzročnikom bolesti značajne zarazne sposobnosti, koji mu je napao imuni sistem. Međutim pitanje kandidijaze je poučno upravo zato, a ujedno i dramatično, pošto sopstveni, naoko bezazleni „prijatelji“ iznutra velikom brzinom kreću u napad protiv zaštitnih linija „poslodavca“. Za sve to ne može da se okriži samo *Candida albicans*, nego i onaj ko je dao prostor za njen rušilački rad.

Uzroci bolesti:

Za munjevito rasprostiranje kandidijaze u prvom redu je kriv čovek. Fantastična sposobnost ljudskog tela je što, zahvaljujući efikasnom samoizlečivom i regeneracionom mehanizmu, *dugo vremena odoleva zloupotrebama*. Gljivične zaraze ne nastaju odmah, nego kao odraz razornog mehanizma spoljnih i unutrašnjih uticaja decenijama.

Antibiotici širokog spektra

Otkriće prvih antibiotika sredinom 20. veka bilo je od ogromnog značaja. Od onda se upotrebnost prostora antibiotika stalno širi, pa su postali neprocenjivo vredno sredstvo lečenja u savremenoj medicini. Ali uz pozitivne strane antibiotika otkrivene su i brojne nuspojave. Trajno uzimanje određenih antibiotika (penicilin, tetraciklin, eritromicin) narušava osetljivu ravnotežu crevne flore. Lekovi koji se redovno daju od malog doba uzrokuju poremećaj dečje crevne flore, time dolazi do problema u probavi i apsorpciji, nastaju hronične crevne bolesti, čak dolazi i do kandidijaze. Najveći deo bolesnika koji boluju od kandidijaze su od ranog dečjeg doba podvrgnuti terapijama antibioticima. U namirnicama životinjskog porekla takođe mogu da budu prisutni antibiotici, a time postoji opasnost od oštećenja crevne flore.

Antibakterijski preparati

Antibakterijski sapun ili gel za tuširanje, sredstva za dezinfikovanje ruku ispoljavaju svoj efekat na dotičnom području. Međutim antimikocidi se primenjuju veoma retko, i tako se otvara put za razmnožavanje gljivica. Učestalost lokalnih gljivičnih bolesti (npr. na noktima, koži glave, pod pazuhom, oko polnih organa) eksponencijalno se diže primenom antibaktericida. Znači u dnevnoj upotrebi preporučuje se primena sredstva lične higijene i dezinfikovanja koji ostavljaju prirodnu mikrofloru na koži.

Odeća od plastičnih vlakana

Donji veš i ostala odeća koji nisu napravljeni od prirodnih vlakana, zbog nedovoljnog provetranja takođe mogu da uzrokuju razmnožavanje gljivica.

Nepravilan način života

- nepravilna ishrana: praktično svaka hrana, namirnica i navika kod ishrane koja šteti efikasnosti imunološkog sistema creva povoljna je za razmnožavanje gljivica
- veći procenat jednostavnih ugljenih hidrata u ishrani (kolači, sladoled, bombone)

lifestyle



- belo brašno
- ishrana siromašna vlaknima
- rafinirana, polugotova hrana niskog antioksidanskog dejstva, sa niskim nivoom vitamina i minerala (naročito vitamina C, A, E, cinka, selena), koji daju pomoć imunološkom sistemu
- stres: opšte je poznat uticaj stresa na slabljenje imuniteta i štetnost po crevni sistem
- otvoren način seksualnog života, površne veze, česta promena partnera. Kandida se veoma brzo širi seksualnim putem!
- kontracepcijske tablete: uzrok je verovatno što pri uzimanju takvih preparata rastu šećerna (glikogena) skladišta ćelija, postaju dostupnija gljivicama.

Zagađenje okoline

Dim industrijskih tvornica i motornih vozila slabe obrambenu sposobnost tela. U pogledu kandidijaze rizični činioci su olovo, živa i amalgamske zubne plombe. Određene terapije i bolesti takođe znače povećan rizik, poput tretmana steroidima, hemoterapije, AIDS-a, multiple skleroze, šećerne bolesti, tumora.

SIMPTOMI KANDIDIJAZE

Kandidijaza uzrokuje tegobe obično preko dve grupe simptoma. U pozadini jednih stoje *degeneracije koje se mogu dijagnostikovati* i koje treba što pre lečiti (npr. upala mehura, vaginalni sekret, naduta creva). Iza drugog skupa simptoma ne nalazimo nikakve afunkcije, zato takve ljude često smatraju umišljenim bolesnicima.

Kandidijaza može da stoji iza sledećih simptoma:

- ginekološke tegobe (vaginalni sekret, svrab, upala, grčevi u donjem delu stomaka, upala jajnika, neredovna menstruacija)
- kardiovaskularne tegobe, bolesti venskog sistema
- tegobe u mišićima i zglobovima, reumatski bolovi
- oboljenja disajnih puteva (npr. hronična upala nosne šupljine,

sinusa, astma)

- tegobe probavnog sistema (beli talog na jeziku, nadutost, zastoje, proliv, sindrom iritabilnog creva, upala creva, osećaj svraba na analnom otvoru)
- alergija i intolerancija (alergijske pojave na koži i sluznicama, ekcem, alergije na jelo)
- urološke tegobe (upala bešike, bolni osećaj pri mokrenju)
- povremeni jak svrab kože
- problemi s kopcima (dvostruki vid, iskrice pred očima, svrabež očiju)
- migrena i ukočenost vrata
- povećani broj zaraza
- opšti osećaj nelagode, osećaj malaksalosti, izričiti zamor
- emotivna labilnost, promena raspoloženja, depresija, poremećaj pamćenja, problemi sa spavanjem.

PRORATNI SIMPTOMI KANDIDIJAZE:

- izričita želja za slatkišima, čokoladom, pivom, vinom, šampanjcem ili kolom (gljivične ćelije na taj način dolaze do životno važnih jednostavnih šećera)
- iznenadna jaka averzija protiv duvanskog dima
- mučnina na plesnivim, vlažnim, neprovetrenim mestima.

Naravno u kandidijazu možemo da posumnjamo samo kad iza dotičnih simptoma dokazano ne stoji druga bolest ili štetni civilizacijski uticaj. Iza pojedinih simptoma može da stoji mnogo toga, čije eliminisanje je neophodno za postavljanje ispravne dijagnoze. Pogrešan je način razmišljanja da odmah svaki simptom povezujemo s kandidijazom.

Na kandidijazu treba posumnjati samo u slučajevima kad postoje hronični simptomi koji se godinama vraćaju i kojima medicina osim simptomskog lečenja ne ume da uradi ništa. Iako je važno načelo kako nije slobodno da se za svaku bolest okrive gljivice, međutim postoji i druga strana priče: *onaj ko ne pomišlja na kandidu i neće da otkrije bolest čak i kad se zaista radi o njoj.*



dr Renata Sabo
enterolog, specijalista
homeopatije
Eagle mendžer

Članak nastavljamo u sledećem broju.

Obnovljeni FLP TV

<http://www.flptv.hu>



**Raduje nas, što već više nedelja
naša televizija očekuje gledaoce sa
potpuno obnovljenim veb-sajtom.**



Stalni gledaoci FLP TV-a na internetu znaju kako se već nekoliko nedelja, ukoliko kliknu na stranicu naše televizije, otvara veb površina koja zadovoljava zahtevima očekivanja i izazova 21. veka. Šta više, sada nas je još jednostavnije pronaći na internetu, pošto je dovoljno u bilo koji pretraživač upisati flptv.hu. Osim toga, dok se pre naš 24-satni kontinuirani program mogao pratiti samo preko računara sa Windows podlogom, od sada je to moguće i preko svih mobilnih uređaja. Znači svejedno, da li se radi o androidnom, iOS, ili Windows pametnom telefonu ili tabletu, program perfektno može da se prati na svakom od njih.

Naravno, obnovljena je i struktura programa. Ranijih godina stavljali smo na veb-sajt najviše video zapise o Danima uspeha, kvalifikacionim svečanostima, raznim predavanjima, treninzima i otvorenim danima, kako bi svi radoznali mogli bilo kad ponovo da ih pogledaju.

Međutim, onaj ko nas je u zadnje vreme pratio, primetio je kako nastojimo da prerastemo u savremenu i sadržajnu televiziju. Upravo zato radimo zanimljive studijske razgovore pred već dve scene. Voditelji programa prave sadržajne intervjuje delom s foreverocima, delom ljudima iz najrazličitijih oblasti života, odnosno zvezdama ili poslovnim ljudima. Ali donosimo i sve više izveštaja s lica mesta, a naravno dobijamo i ekskluzivne izjave poznatih predavača poput Alana Piza ili Brajana Trejsija. Veliki uspeh je imao i izveštaj sa poslednjeg opatijskog relija. Nadamo se da sve više vas prati naše emisije i da ćete u sve bogatijoj arhivi od sada mnogo lakše moći da pronađete starije, čak i višegodišnje emisije.

FLP TV je izvesno vreme prisutan i na fejsbuku, gde i nadalje očekujemo vaše primedbe i želje.



dr Tamaš Kariž, glavni urednik i Šandor Berkeš, šef studija.

CENTRALNA OBAVEŠTENJA

Naši distributeri na veb sajtu www.foreverliving.com nakon klika na tačku **DISTRIBUTERSKA PRIJAVA** (lozinku i korisničko ime tražiti preko imeja poslatog na it@flpseeu.hu) između ostalog mogu pogledati sledeće korisne informacije: dnevni bodovi, internetska robna kuća, mesečni obračun bonusa. Na veb sajtu nalaze se i drugi marketing materijali i informacije: magazin, kalendar priredbi, opis podsticajnih programa, formulari, edukacioni materijali, katalogi, Međunarodna poslovna politika. Međunarodni youtube kanal možete gledati na adresi www.youtube.com/user/AloePod.



MADARSKA

Budimeštanska centralna uprava:

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

Poštanska adresa: 1439 Budapest, Pf.: 745.

Državni direktor: dr Šandor Miles: +36-1-297-1995, mob.: +36-70-316-0002

Glavni direktor: Eržebet Ladak:

tel.: +36-1-269-5370/lokal 160, mob.: +36-70-436-4230;

Šef odeljenja za prodaju: Dora Harman: lokal 157, mob.: +36-70-436-4197

Šef odeljenja marketinga: Bernadett Albert: lokal 120, mobil+36-70-436-4278

Šef odeljenja za međunarodnu komunikaciju: Valeria Kišmarton: lokal 130, mobil: +36-70-432-4273

Aranka Sečei: lokal 136, mobilni: +36-70-436-4229;

Otilia Čbradi: lokal 135, mob.: +36-70-436-4227

Šef odeljenja za komunikaciju: Žužana Petroci: lokal 131, mob.: +36-70-436-4276

Odeljenje za razvoj i edukacije (FLP TV):

Šandor Berkeš, lokal 133, mob.: +36-70-436-4213

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

Edukacioni centar:

1067 Budapest, Szondi utca 34., tel.: +36-1-332-5956; +36-70-436-4285;

+36-1-373-0025; fax: +36-1-312-8455

Rezervacija dvorane/informacije: Balint Rokaš, mob.: +36-70-436-4280

Radno vreme: pon.–pet.: 10:00–21:00

Sonya edukacioni centar:

Popust: za 10 prilika 10%, za 5 prilika 5%

BESPLATNI KURS u Sonya edukacionom centru! U ulici Szondi svakog prvog utorka od 10 časova u ulici Nefelejcs u Sonya kućici utorkom i četvrtkom od 10 časova. Prijava Foreverovim flotinim telefonom: Kata Ungar +36-30-331-1883.

NARUDŽBA PROIZVODA

Telefonom, preko telecentra:

Možete da zovete ponedeljkom 8-19.45 časova, od utorka do četvrtka 10-19.45 časova, petkom 10-17.45 časova.

+36-1-297-5538; +36-1-297-5539, mob.: +36-70-436-4290; +36-70-436-4291

ponedeljkom 12–20 časova, od utorka do petka 10–18 časova na telefon:

mob.: +36-70-436-4294; +36-70-436-4295

od ponedeljka do petka 12–16 časova na telefon:

besplatni fiksni („zeleni“) telefon: +36-80-204-983

e-mail adresa telecentra: telecenter@flpseeu.hu

Internet robna kuća

www.foreverliving.com ili www.flpshop.hu

Telefoni infocentra Internet robne kuće:

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

e-mail: webshop@flpseeu.hu

Rukovodilac telecentra i infocentra Internet robne kuće:

Melinda Malik, mob.: +36-70-436-4240

Telefonom ili putem interneta naručene proizvode dostavna služba

će – nakon usaglašavanja termina – da isporuči na vašu adresu u roku od dva dana. Cenu dostave u slučaju kupovine u vrednosti 1 cc ili više, naša firma preuzima na sebe.

PREPRODAJA, REKLAME

Zabranjena je preprodaja naših proizvoda i reklamnih materijala preko interneta. Unutar prodavnice ili ureda proizvodi se mogu prikazati i prodavati u skladu sa tačkom 16.02 (h), (i), (j) i (k) Međunarodne poslovne politike. Pravila reklamiranja distributerske delatnosti i izrade sopstvenog veb sajta navedena su u tačkama 16.02 (h) odnosno 17.10.

Informisanje o **PRODAJNIM PODACIMA** možete obaviti na sledeće načine:

- preko interneta u distributerskom delu www.foreverliving.com

- preko Forever Telefon softvera

- preko internetske usluge MyFLPBiz

- i u našim centrima, za partnere iz Mađarske na broju +36-1-269-5370 i

+36-1-269-5371, a partneri iz ostalih država regije na broju +36-1-332-5541

Operativna uprava:

1184 Budapest, Nefelejcs u 9-11. Tel.: +36-1-269-5370;

+36-70-436-4288, -4289

Generalni menadžer: Peter Lenkei: mob.: +36-70-436-4279

Asistent: Barbara Dernjei: lokal 191, mob.: +36-70-436-4281

Finansijski direktor: Gabriela Rokaš Veber: tel.: +36-1-269-5370/lokal 171, mob.: +36-70-436-4220

Finansijska recepcija: Ildiko Pal, mob.: +36-70-436-4256

Direktor za kontroling: Žolt Šuplic, tel.: +36-1-269-5370/lokal 181, mob.: +36-70-436-4194,

Radno vreme kancelarije i skladišta u ulici Nefelejcs:

Pon.–čet.: 10–19.45 časova, 10–17.45 časova,

svakog zadnjeg radnog dana u mesecu uvek 8–20 časova,

Rukovodilac: Melinda Malik, mob.: +36-70-436-4240

Debrecinska regionalna uprava: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.

tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187, Radno vreme: pon. 12–20 časova, ut.–pet. 10–18 časova (fakturisanje se završava 30 minuta pre kraja radnog vremena).

Regionalni direktor: Kalman Póoša, mob.: +36-70-436-4265

Segedínska regionalna uprava: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,

Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342 Radno vreme: pon. 12–20 časova, ut.–pet. 10–18 časova (fakturisanje se završava 30 minuta pre kraja radnog vremena).

Regionalni direktor: Tibor Radocki

Sekešfehervarska regionalna uprava: 8000 Székesfehérvár, Várkörút 17.

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

Radno vreme: pon. 12–20 časova, ut.–pet. 10–18 časova

(fakturisanje se završava 30 minuta pre kraja radnog vremena).

Regionalni direktor: Tibor Kiš

Vanredno radno vreme: Prodaja proizvoda odnosno narudžbina u mađarskim predstavništvima poslednje subote u mesecu, kada posle te subote u tom mesecu nema više radnih dana: 12–20 časova. Tačan termin tih prilika svaki put objavljujemo na veb sajtu i u predstavništvima.

Forever Resorts

Hotel dvorac Teleki-Degenfeld, 3044 Szirák, Petőfi u. 26., tel.: +36-

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

Restoran Sasfészek, tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszeketterem.hu.

Direktor mađarskih institucija Forever Resortsa je Péter Lenkey, operativni direktor Katalin Király, direktor marketinga i prodaje Tamás Mocsnik.

Putnička agencija Forever: www.foreverutazas.hu, tel.: +36-70-777-9997

Medicinski stručnjaci: dr Edit Šikloš Reves, predsednik Medicinskog stručnog kolegijuma Forever Mađarske, dr Gabriela Kašai: +36-70-414-2335; dr Laslo Mezeši: +36-70-779-1943; dr Endre Nemet: +36-70-389-1746; dr Terezia Šamu: +36-70-627-5678, Nezavisni medicinski stručnjak: dr Đerđ Bakanek: +36-70-414-2913

PLAN EDUKACIJA ZA 2014. U MADARSKOJ:

DANI USPEHA: 25. januara, 22. marta, 17. maja, Dan zdravlja 18. maja, 19. jula, 13. septembra, 15. novembra, **DVODNEVNI SEMINARI:** 15-16. februara, 14-15. juna, 11-12. oktobra **PODSTICAJNI PROGRAMI:** 27. aprila – 5. maja
Globalni reli, 19-26. maja tečaj Go dajamond, 24-29. septembra
Igl menadžer retrit, 3-4. oktobra Holidej reli

SAOPŠTENJA



SRBIJA

Beogradski ured: 11010 Beograd, Kumodraška 162
tel.: +381 11 397 0127, fax: +381 11 397 0126,
e-mail: office@flp.co.rs
Predaja narudžbi: narucivanje@flp.co.rs
Radno vreme: ponedjeljak, utorak i četvrtak: 12:00-20:00,
sreda i petak 09:00-17:00.
Svake posljednje subote u mesecu i tokom Dana uspeha 9:00-13:00.
Telecentar: +381 (0) 11 309 6382
Sonya salon lepote: 065 394 1711

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

Horgoški ured: 24410 Horgos, Bartok Bela 80
tel./fax: +381 (0) 24 792 195,
e-mail: tinde.szolnoki@flp.co.rs
Otvoreno: od ponedjeljka do petka, 8:00-16:00
Svake posljednje subote u mesecu: 9:00-13:00
Područni direktor: dr Branislav Rajić
Medicinski stručnjaci: dr. Biserka Lazarević
i dr. Predrag Lazarević: +381 23 543 318

Dani uspeha: 26. januara, 30. marta, 18. maja, 22. juna,
21. septembra, 30. novembra



CRNA GORA

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

Regionalni direktor: dr Branislav Rajić
Medicinski stručnjak, dr Nevenka Laban: +382-69-327-127
imejl: flppodgorica@t-com.me



SLOVENIJA

Lubljska kancelarija: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.
tel.: +386-1-562-3640, fax: +386-1-562-3645
narucivanje proizvoda, mob.: +386-40-559-631,
tel: +386-1-563-7501
imejl narudžbe: narocila@forever.si
imejl informacije: info@forever.si
Radno vreme: ponedjeljak 12:00-20:00, utorak – petak 9:00-17:00

Lendavska kancelarija: 9220 Lendava, Kolodvorska 14.
tel.: +386-2-575-1270, fax: +386-2-575-1271
Radno vreme: ponedjeljak – petak 9:00-17:00
imejl: lendva@forever.si
Regionalni direktor: Andrej Kepe
Medicinski stručnjak, dr Miran Arbeiter: +386-41-420-788

Edukacija: otvorena predavanja svake srede od 19:00,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57.

Dani uspeha: 18. januara Ljubljana, 19. aprila Maribor,
22. novembra Ljubljana



HRVATSKA

Zagrebačka kancelarija: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16
Tel: +385 1 3909 770; 3909773 i 3909775 Faks: +385 1 3909 776
ponedjeljkom i četvrtkom: 09:00-20:00,
utorkom, srijedom i petkom 09:00-17:00

Riječka kancelarija: 51000 Rijeka; Strossmayerova 3a
Tel: + 385 51372 361;
Radno vreme: ponedjeljak i četvrtak 12:00 – 20:00
utorak, sreda i petak 09:00 – 17:00

Regionalni direktor: Mr.sc. Laslo Molnar
Medicinski stručnjaci: Dr. Ljuba Rauški Naglič, mob: + 385 91 5176 510
neparni datumi 16.00-20.00
Dr. Draško Tomljanović, mob: + 385 91 41 96 101
utorak od 14:00 – 17:00 i petak 14:00 – 16:00
Edukacije u kancelarijama Zagreba i Rijeke: ponedjeljak i četvrtak od 18:00
Web adresa: www.foreverliving.com – odaberite hrvatski jezik,
na stranici možete predati i narudžbe.
imejl: foreverzagreb@gmail.com

Dani uspeha: 15. marta Opatija, 10. maja Zagreb, 25. oktobra Opatija



ALBANIJA

Tiranska kancelarija: Tirana, Rruga "Fuat Toptani Nr. 1.
Tel./Fax: +355 44500866
Radno vreme, radnim danom 9:00-13:00 i 16:00-20:00
Regionalni direktor: Atila Borbat
mob.: +355-69-4066-810, +36-70-436-4293
Rukovodilac ureda, Xhelo Kiçaj, mob.: +355-69-4066-811,
mob.: +36-70-436-4310
imejl: flpalbania@abcom.al



KOSOVO

Prizrenska kancelarija: Prizren Rr. Azem Hajdari br. 32.
tel.: +377 44 50 3911
Radno vreme, otvoreno radnim danima: 10:00-16:00
Regionalni direktor: Attila Borbáth
Tel/Fax: + 355 44 500 866
mob.: + 355 69 40 66 810
imejl: flpkosova@kujtesa.com



BOSNA I HERCEGOVINA

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

Sarajevska kancelarija: 71000 Sarajevo,
Džemala Bijedića 166 A.
tel.: +387-33-760-650, +387-33-470-682,
fax: +387-33-760-651
Radno vreme: ponedjeljak, četvrtak, petak 09:00-16:30,
utorak, sreda 12:00-20:00
Rukovodilac ureda: Enra Ćurovac-Hadžović
imejl: forever.flpbos@gmail.com,

Dani uspeha: 10. maja Sarajevo, 8. novembra Bijeljina



OVDE SVAKO POČINJE SA NULE

ORŠOLJA ŠAMAK MENADŽER

Menadžer s privrednom, pedagoškom i psihološkom diplomom. Svoju karijeru je počela u bankarstvu, gde je već kao mlada radila na vodećim položajima. Nakon rođenja svoje, sada devetogodišnje kćerke Anče, postala je preduzetnica, ima interese u energetici i ostalim privrednim poljima. Sponzor: Timea Kubiš
Viša linija: Emilija Varadi, Jožef Mazaš, Jožef Sabo i dr Renata Sabo Santo, Mikloš Berkič, Jožef Sabo

U preduzetničkom životu, a i privatnom, 2013. donela ti je više preokreta. Iako si i prije bila korisnik proizvoda, šta više supervizor, kako si odlučila da se ozbiljnije okreneš Foreveru?

Sa Jožijem Mazašom sam više puta razgovarala u proteklih pet godina. Postavio mi je važno pitanje: zašto se ne bavim ozbiljno ovim poslom, kad već imam iskustva u prodaji i tako razgranatu mrežu poznanstava. Zapravo sam se i ja tek tad zamislila, ali nisam mogla da se setim nijednog dobrog odgovora: u suštini nisam imala nikakvih problema sa tim. Napravila sam račun: polako postajem četrdesetogodišnjakinja, stavila sam na vagu izgleda svog preduzeća i privrednu situaciju i na kraju odlučila da vredi pokušati. Kao tinejdžer sam jednom dobila savet kako je dobro uvek stajati na više nogu. Nastojim da isto radim i danas.

Šta je bilo tvoje „dugme za pokret“?

Joži Mazaš me je nagovorio, da odem sa njima ove godine na septembarški Go dajmond. Pristala sam jer mi je ionako trebalo malo odmora. Izuzev par ljudi svi su bili menadžeri (na kursu se može učestvovati samo sa menadžerskom kvalifikacijom – nap.ur.), bilo je veoma dobro razgovarati s njima. Možda nije slučajnost što je među njima bila moja bivša vaspitačica iz obdaništa – neverovatan susret nakon trideset godina. I nju sam ispitala kao i ostale, zbog čega radi. Njoj je bio cilj da dopuni penziju i da se materijalno obezbedi za stare dane. Na predavanja nisam mogla da uđem, pa sam imala vremena za razmišljanje: zbog čega da krenem. U prethodne tri godine sam imala nekoliko bezuspešnih poslovnih poduhvata, zato sam želela da se ponovo prihvatim posla, gde mogu da radim sa zaposlenima. Volim da radim s ljudima, timom, ali ne na relaciji šef-podređeni. Drugi važan argument mi je bio da ne želim da zavisim od ove države. Veoma mi je važno i simpatično što bilo gde u svetu mogu da gradim mrežu, pošto je biznis međunarodni. Takođe je važno da za svoj rad svakog meseca dobijem nagradu. U drugim preduzetništvima često treba da trčkaram za svojim parama, ali ovde nije pitanje da li će se zarada isplatiti ili ne. Četvrti argumenat mi je prihod s autorskim pravima koji se nasleđuje. Ukoliko se meni bilo šta dogodi, moja kćerka može da stane na moje mesto. Mogla bih nabrojati još londonsko putovanje, Opatiju, automobilski program...

Znači odlučila si i za dva meseca postala menadžer?

Da, već sam sedela u Bugarskoj na plaži i sastavljala listu imena, dok su ostali bili na kursu.

Kako si uspela da postaneš menadžer za tako kratko vreme?

Meni su rekli, to tako treba i samo tako može da se radi. Mada mislim da je, kao i za skoro sve u životu, potrebna i sreća. Treba mnogo da želiš, iako ima i onih koji ni nakon više godina ne postižu svoj cilj. Koliko vidim, na početku mnogi i ne vide u šta se upuštaju. Kao prvo treba detaljno da upoznaš proizvode što se meni tokom godina i sakupilo: moja cela porodica koristi proizvode, i mogu reći da su se kod nas i dokazali. Treba znati i kome želiš da prodaješ. U tome imam sreće, jer krećem se u preduzetničkom krugu, a te veze daju dobru osnovu za gradnju. Ako se napregneš, možeš da izgradiš tim i važno je negovati ljudske veze, a ja sam na tom polju zaista dobra. Tako postaješ uspešan u Foreveru. Ovde svako počinje s nule, prolazi stepenice, i stvarno zavisi samo od spretnosti, uloženog vremena i energije ko gde stiže.

I kao bankar i kao preduzetnik si bila poštovana. U čemu se razlikuje priznanje dobijeno u Foreveru?

Kad čoveka „miluju po glavi“, to mu prija. I u ranijim poslovima stavljala sam naglasak na to da moj tim stalno dobija povratne informacije o svom radu, pa tako i pohvale i priznanja. Verujem u to, a i u Foreveru imam slično iskustvo. Ovde se ljudi smeškaju, raduju se uspesima drugih, ova zajednica sve vuče prema gore. Ni u ovom biznisu nije svejedno, s kim radiš. Osećam se srećnom zbog svoje sponzorske linije. Pomoć dobijena od Mikija Berkića i Jožija Mazaša, i njihovo prijateljstvo mi znači veoma mnogo.

Šta poručuješ onima, koji sad počinju?

Što pre, velikim koracima da osvoje menadžerski nivo, potom da stabilizuju biznis s mnogo saradnika, stalnim kupcima. Treba biti sposoban i podneti stotinu „ne“ dok ne stigne prvo „da“. Za nagradu postajemo članovi velike porodice, gde „stric“ mogu da ti postanu na primer Mikloš Berkić i Jožef Mazaš, oni su tu i pomažu ti. Informacije, veze i prijateljstva znače više od novca. Foreverovski susreti ne govore o brigama. Ovde se osećam dobro, mogu da odaberem s kim ću da radim. I u plodovima rada uživam sa njima. Treba slediti pozitivan primer i kopirati ga, ali tu se ne govori uopšte o novcu, nego kako ostati čovek, biti dobar, videti sreću drugih, a to je veoma dobra stvar.

Koji su tvoji planovi?

Širenje, prodor u dubinu, širenje, prodor u dubinu. Menadžerski nivo je bio trka na kratkim stazama, sada dolazi sporija, ali sigurna gradnja. Ah, da... i neka živi mir na svetu!



aloe
inspired
beauty



EAGLE MANAGER RETREAT LAKE TAHOE 2014

DA LI PLOVIŠ U PRAVOM SMERU?

Preostalo je manje od četiri meseci podsticajnog programa Eagle menadžera – toliko vremena imaš da obezbediš učešće na priredbi pored Lejk Taho. Zato, pokreni svoju lađu, u velikom luku zaobiđi neuspeh i pravac uspešno putovanje!



BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

REGIONAL SEMINAR

15-16. FEBRUARA 2014. BUDIMPEŠTA, SIMA ARENA



DR ŠANDOR MILES
državni direktor



MIKLOŠ BERKIČ
dijamant menadžer



ŽAN-MERI I ŽILIJEN ŽORŽET LUREL
dijamant menadžeri



SMILJAN MORI
predavač



ATILA GIDOFALVI
KATI GIDOFALVI
dijamant menadžeri



VERONIKA LOMJANSKI
STEVAN LOMJANSKI
dijamant menadžeri

SUBOTA, 15. FEBRUAR 2014.

I blok 10:00-14:30

Domaćini:
Mikloš Berkič, dijamant menadžer i
dr Šandor Miles, državni direktor

Predavanje dijamant menadžera
Kati Gidofalvi

Predstavljanje menadžera, senior menadžera,
kvalifikovanih za automobilski program i
soaring menadžera u protekla četiri meseca

Predavanje dijamant menadžera
Veronike i Stevana Lomjanskog

Predavanje dijamant menadžera
Žan-Meri i Žilijen Žoržet Lurel

SUBOTA, 15. FEBRUAR 2014.

II blok 16:30-20:15

Predavanje
Smiljana Morija
- I. deo

Predstavljanje Top 5 distributera
2013. godine po nemanadžerskim
bodovnim vrednostima i ukupnoj
bodovnoj vrednosti

Predavanje
dijamant menadžera
Atile Gidofalvija

NEDELJA, 16. FEBRUAR 2014.

I blok 10:00-16:00

Predavanje
Smiljana Morija - 2. deo

Predstavljanje
dijamant-safir menadžera

Predavanje dijamant menadžera
**Žan-Meri i
Žilijen Žoržet Lurel**

Predavanje dijamant menadžera
Mikloša Berkiča

BUDITE I VI UČESNICI TRENINGA, KOJI PRUŽA FANTASTIČNU ENERGIJU, MOTIVACIJU I ZNANJE!

Ulaznice možete da kupite u FLP magacinima po ceni od 10 000 forinti ili 35 EUR/2 dana. Zadržavamo prava izmene.

FOREVER

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. Telefon: (36-1) 269-5370, Fax: (36-1) 297-1996

Glavni urednik: Zsuzsanna Petroczy; Urednici: Valeria Kismarton, Kálmán Posa, Sándor Rokas

Layout, priprema za štampu: Crossroad Consulting Kft. Prevodioci i lektori: Mimoza Borbath, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Goran Vladimir, Žarko Anić Antić (hrvatski), Babity Goran, Dragana Meseldžija (srpski), Jolanda Novak Csaszar, 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

NEW
TOUCH



Vital⁵
There's no
to feeling g
Exercise
Take the

Vital⁵

We n
You are Vital to