

XI godina 3. broj / mart 2007.

# FOREVER



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





# Obezbedi svoju budućnost

**N**edavno smo se vratili sa godišnjeg skupa President's Cluba, koji smo ove godine održali u Dalasu, državi Teksas. Naš izbor je pao na Dalas, jer smo tako dobili priliku da članovima President's Cluba pokažemo nove zgrade Aloe Vera of America, dok smo uživali u južnjačkom gostoprimstvu na Soutfork ranču. Bio je izuzetno lep osećaj videti uzbuđenje na licima ljudi, jer je mnogima od njih ovo bila prva poseta novoj AVA-i koja izgleda neverovatno lepo. Želeo bih izraziti ogromnu zahvalnost Krisu Hardiju, podpredsedniku AVA-e i njegovim saradnicima na njihovom uspešnom radu, kojim su ovo mesto učinili tako čarobnim, a i za izuzetne proizvode kojima nas snabdevaju širom sveta.

Članovi President's Cluba su dobili priliku da prisustvuju i na nekoliko izuzetnih predavanja. Bio sam veoma uzbuđen dok sam najavio vest da smo ponovo dostigli promet od 2 milijarde američkih dolara, sa 8,75 miliona distributera širom sveta, koji rade u više od 120 zemalja – i ta lista zemalja svakim danom postaje sve duža i duža!

Biti član Forevera je izuzetan osećaj, pogotovo sada, kada dolazi proleće, i živa u termometru će pokazivati sve toplije vreme. Imaćemo više sunčanih dana, više cveća i mnogo više zelene boje. Došlo je vreme da se oslobodimo turobnog zimskog raspoloženja i da napravimo veliko prolećno spremanje u našem preduzimaštvu. Vreme je da očistimo prozore, da bi ponovo videli jasno, jer ćemo tako zapaziti one izuzetne mogućnosti koje nam se pružaju. Obrišimo prašinu sa ogledala naših sumnja, skinimo paučinu letargije dok čvrsto prihvatamo čudesne mogućnosti koje nam pruža proleće.

Forever Resorts je pre nekoliko meseci slavio 25. godišnjicu osnivanja i u tu čast smo organizovali izuzetnu žurku u Centralnoj kancelariji. To večer sam čuo jednu rečenicu koja mi se urezala u sećanje, i ona glasi: „FLP formira jedan specifičan način ponašanja”. Čovek koji je to rekao, verovatno je hteo reći, da mi – distributeri i članovi Forever Living Productsa – uvek smatramo da je čaša do pola puna. Mi smo optimisti i na to sam izuzetno ponosan. Ponosan sam, jer pripadam timu čiji su članovi

uvek sposobni da gledaju na sunčanu stranu, posle pobeđe nad svakom preprekom, nalaze nove mogućnosti i dovoljno veruju u našu firmu da bi znali: ona će pomoći svima, uvek i skoro u svim uslovima. Zbog toga hrabrim sve da nastave ono dobro koje su već počeli u 2007. godini. Brojke našeg poslovanja u januaru pokazuju da će svima nama ovo biti fantastično uspešna godina! Razgovarajmo i dalje sa što više ljudi, podelimo što više proizvoda sa drugima i radimo još upornije, da bi sebi stvorili još svetliju budućnost.

Setio sam se reći raner beka Čikago Birsa, Voltera Pejtona: „Nikada nemoj zaboraviti, da Ti niko nije obećao sutrašnjicu!” Svi moramo obezbediti svoju budućnost, sebi stvoriti sutrašnjicu – i Vi znate da ćemo to uraditi već danas. Želim Vam mnogo uspeha u tome. Radite uporno, i nikada nemojte zaboraviti: „Snaga Forevera je snaga ljubavi!”

  
**REX MAUGHAN**

# Dogodilo se pre deset godina

Jednog februarskog dana sam dobio faks od Navaza Ghaswalata, podpredsednika Forever Living Products Internationala, u kojem mi saopštava da Rex Maughan, predsednik-generalni direktor, želi da se sretne samnom u Moskvi. Sreli smo se prohladnog, snežnog, vlažnog 7. februara 1997. godine u Rusiji.

  
DR ŠANDOR MILES



Stigao sam u najlepší hotel sveta, u Metropol, preko puta Velikog pozorišta, gde sam poslednji put gledao predivnu baletsku predstavu. Ranije sam već proveo tri i po godine u glavnom gradu Rusije, a sada sam se vratio na poziv nekoga ili nečega. Sreo sam se sa čovekom koji je na mene bistrim i sjajnim pogledom, prijatnim glasom, nekim neobjašnjivo ugodnim zračenjem, već na prvi pogled ostavio dobar utisak. Počeli smo dug razgovor – o poslu, međuljudskim odnosima, porodici, drugima, sebi, a posle smo sve to nastavili opuštenim doručkom uz zvuke harfe, i melodije iz filma „Doktor Živago”. Ogromnu salu je ispunila prijatna muzika, a **Rex Maughan** mi je saopštio svoju kategoričnu odluku: „Od danas ti upravljaš Forever Living Productsom u Mađarskoj, ti si novi direktor zemlje!”

Dragi Rex Maughan, hvala Ti na ogromnoj mogućnosti i poverenju koju si mi tada pružio, i kojom si me naoružao. Hvala na Tvom poštovanju koje već 10 godina pokazuješ prema meni. Hvala na upornosti i pomoći kojom si me pomagao kada sam bio u teškim periodima i na onoj ljubavi koju dobijam od Tebe, ne samo kao od predsednika firme već i od čoveka!

Hvala Ti **Gregg Maughan** na mogućnosti da zajedno počnemo popularisanje Forevera u Srednjoj Evropi, gde smo zajedno postavili temelje i stvorili oslonce budućoj velikoj firmi i zajedno krenuli ovim čudesnim putem.

Na ovom putu se izuzetnom timu pridružio i **Dasty Green**, koga nikada neću zaboraviti. Od njega sam mogao učiti o humanosti, dobroti i primernom držanju. Hvala Ti **Aidan O'Hare** na mogućnosti da saradujemo, kao da smo se pripremali zajedničkim snagama za gradnju ovog sistema najmanje 10 godina. Ti danas sa lakoćom, sigurnom rukom i odano vodiš Evropu.

Na ovom mestu želim zahvaliti mojoj porodici, deci, supruzi Adrijani na njihovoj upornosti i ljubavi kojim me uvek prate i jačaju na ovom putu.

I na kraju se zahvaljujem Vama, saradnici, jer ste u našim redovima, imate poverenja u one koji su Vam pokazali ovu mogućnost. Zahvaljujući međusobnom poverenju, broj saradnika ovog tima iz srednje i jugoistočne Evrope danas već premašuje milion članova.

Hvala vam na poverenju u proteklih deset godina, na mnogim radostima koje smo delili, brojnim uspesima koje smo doživeli i želim svima da i sledećih, više od deset godina, provedemo u zajedničkoj radosti i uživamo u plodovima zajedničkog rada.

# Mi se radujem



**TUNDE IBOJA ČASAR**  
senior menadžer  
član President's Cluba



**HAJNALKA ŠENK**  
senior menadžer



17. februara je u Sportskoj areni u Budimpešti, više hiljada naših saradnika prisustvovalo fantastičnom Success Dayu. Kormilom programa učenja, praznovanja i zabave su izuzetno dobro upravljali voditelji programa Tunde Iboja Časar senior menadžer, član President's Cluba i Hajnalka Šenk senior menadžer.

Foto: BELA KANJO

Voditeljke programa su šarmantno najavile dugi niz priznanja, koji je očekivao prisutne.

Dr Šandor Miles, direktor zemlje, je u pozdravnom govoru saopštio izuzetan promet koji smo ostvarili u toku januara 2007. godine i posle toga je na pozornici pozvao naše saradnike distributere, koji su izuzetnim doprinosom doprineli vanredno velikom razvoju celokupne edukacije i materijala za edukaciju. Oni su za svoj izuzetan rad od direktora zemlje primili diplome.

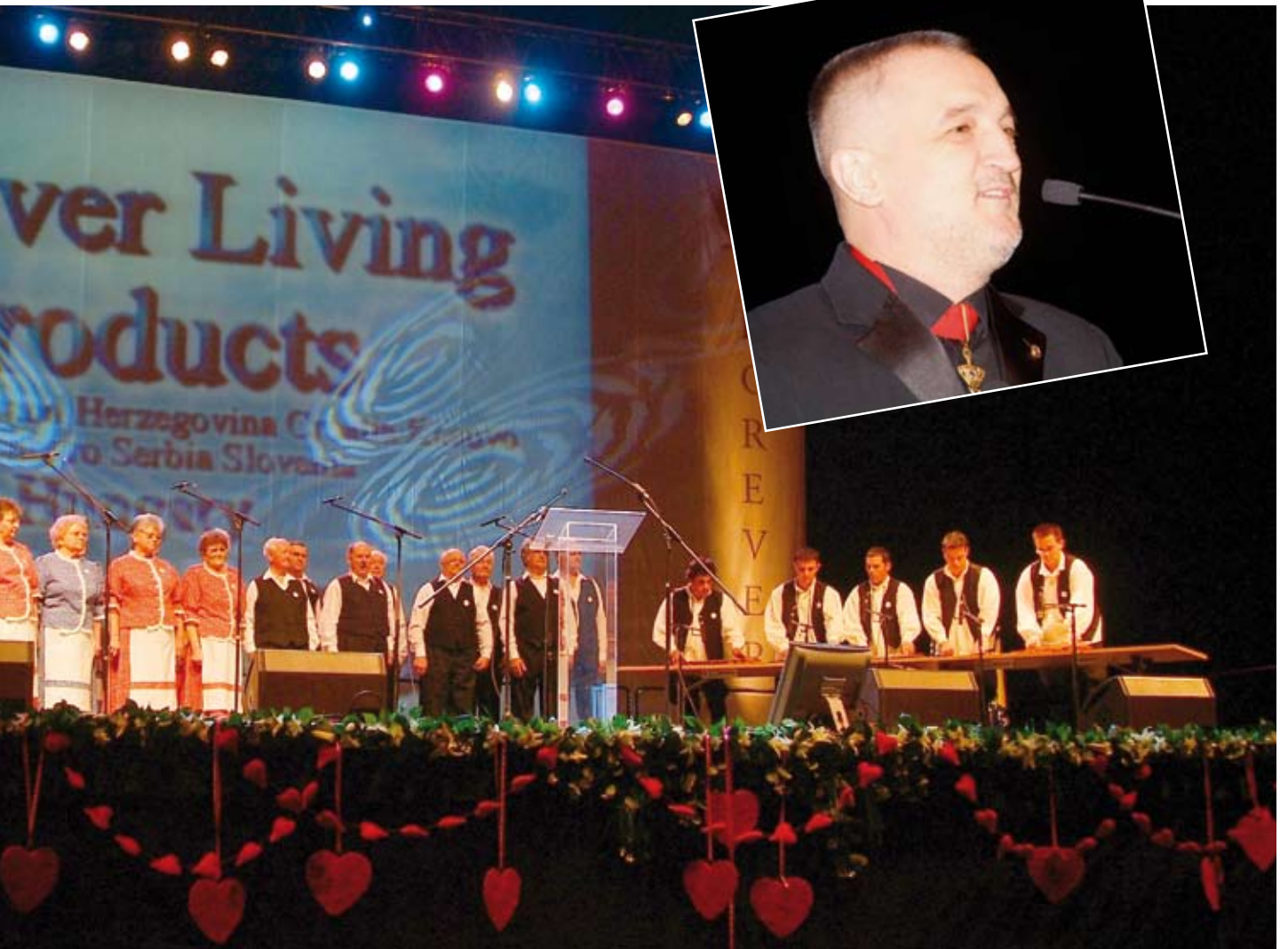
Prisetili smo se našeg prijatelja Đerđa Celea, našeg saradnika senior menadžera, večitog člana President's Cluba, koji nam je ostavio svoje životno delo. Oprostili smo se od njega, ali ga nikada nećemo zaboraviti!

Na pozornici smo videli predstavu Društva pevača narodnih pesama iz Šareta, koji su vrednim radom skupljeni materijal muzičke narodne umetnosti predali publici, koja ih je slušala sa velikom pažnjom.

Uživali smo u fascinantnom i ujedno veoma korisnom predavanju profesora dr Jožefa Pučoka i njegovog sina



# o tuđim uspesima





**dr Martona Jožefa Pučoka** o proizvodima za dopunu ishrane, o njihovoj ulozi u prirodnom načinu života, anomalijama ishrane i o njihovim posledicama. Sa velikim interesovanjem očekujemo nastavak njihovog predavanja.

Naš saradnik **dr Peter Lovaš**, ginekolog, je sa velikim stručnim znanjem i rutinom upravljao delom programa koji je govorio o iskustvima sa našim proizvodima. Bilo je lepo videti na pozornici brojne lekare,

naše saradnike koji uzimaju ogromnog udela u tome da mreža Forevera u Srednjoj i Jugoistočnoj Evropskoj regiji, funkcioniše sa jednim od najjačih stručnih savetodavnih pozadina.

Na pozornicu su uz burno slavlje stupili **supervizori**. Oni su prvi u istoriji FLP-a koji su preuzeli odličje orla, kao priznanje dostizanja njihovog nivoa kvalifikacije. Posle njih je sledilo objavljivanje velikog broja kvalifikacija na nivo **asistent**

**menadžera**. Prvi deo naše priredbe se završio gromoglasnim aplauzom.

Posle pauze je na pozornicu Success Daya stupio naš saradnik **dr Tamaš Sabo**, senior menadžer koji je u toku celog predavanja pokazivao odanost firmi i prihvatanje duhovnosti **Rexa Maughana, Jožefa Saboa**, Forevera, rukovodilaca, saradnika i svega sa čime ljudi mogu postići slobodu i nezavisnost. U redovima publike, u prvom redu



mlađe generacije je uzavrelo raspoloženje i uživali su u svakom trenu muzičke predstave **Strit densera, Tvistera, Hanija i Malih beštija.**

**Žužana Užoni**, senior menadžer nam je u svom predavanju prikazala jedan lep i uspešan put u kojem je naznačila i neke teže periode. Dokazala je da je njen tim upornošću, verom i sa odgovarajuće dobrim ljudima spreman na ostvarenje ogromnih uspeha.

Na pozornici Forevera je sledilo objavljivanje kvalifikacija **Kluba osvajača**, a posle njih su sledili novi menadžeri u januaru, koji su se na ovom uspehu zahvalili svojim sponzorima i timovima na zajedničkom radu, koji im je omogućio da dostignu ovaj nivo kvalifikacija.

U toku objavljivanja pobednika u **Podsticajnom programu za kupovinu automobila**, mogli smo saznati od

pobednika one tipove novih vozila koje će kupiti zahvaljujući ovom vidu podsticaja.

Posle objavljivanja kvalifikacija **Žoltne Geco i Zolta Geco** novih senior menadžera, FLP je postao bogatiji za još jedan dragulj: **Žolt Fekete i Noemi Ruško** su dostigli nivo safir menadžera i mogli su preuzeti svoja nova safir-odličja sa novim logom orla.





**Dr Erika Tanač Tombacne** senior menadžer je ugodnim stilom predavanja obogatila znanje prisutnih sa veoma važnim idejnim sadržajem. Njoj je važan svaki tren koji provodi u Foreveru, kao što su važni trenuci koje je doživela u toku kvalifikacija, a još je važnije ono vreme kada se raduje uspesima drugih i baš te trenutke svi treba da sačuvamo i predamo drugima.

Završno predavanje **Žolta Feketea**, safir menadžera je počelo pravim sveopštim slavljem. Govorio je o pređenom putu, koje su on i Noemi prevalili u Foreveru, kada su naučili kako da oseće uspeh, kako treba upravljati izuzetnim timom i kako treba postati izvanredan rukovodilac. Čestitam na postignutom uspehu.

**Asistent supervizori** su prvi put u istoriji Forevera na pozornici za svoj prvi korak na nivou kvalifikacija preuzeli odličja koja simbolišu orla. Treba da nastave započet posao i da ovu mogućnost podele i sa drugima, kako bi sebi i drugima obezbedili lepšu i bolju budućnost.













**RADMILA ĐORĐEVIĆ**  
menadžer

Domaćin šestog rođendana FLP-Bos u Bijeljini Radmila Đorđević, menadžer iz Banja Luke je dostojanstveno, nenametljivo i sa puno šarma vodila Succes Day. U pretprazničnom raspoloženju, sa jekama, darovima i divnom muzikom 60-tih i 70-tih godina, pred punom salom u Bijeljini, podsetili smo se puta kojim smo prošli i pozeleli jedni drugima još mnogo zajedničkih godina.



# Zauvek zajedno

**D**irektor FLP-Bos, **Slavko Paleksić** je govorio o uspesima FLP-a, novim proizvodima, novom logu kompanije i pozvao sve prisutne da šire ideju zajedništva, prijateljstva i međusobnog pomaganja.

U goste su nam došli **Branislav Rajić**, direktor FLP Srbija, **Aleksandar Dakić**, direktor FLP Crna Gora, **Tibor Radocki**, direktor centrale u Segedinu i **Enra Hadžović**, rukovodilac PJ Sarajevo. Svi tako mladi, a tako uspešni. Hvala im na poseti, na njihovim leđima je „teret” kojim će pomoći našim distributerima da idu sve više i više.

Uz slavljeničku tortu i vatromet, prisutne je na našem jeziku pozdravio **dr Šandor Miles** i dao nam viziju i putokaz u budućnost. Zahvalni smo mu na 6 godina besprekornog rukovođenja, prijateljstva i velikom radu koji je uložio.

Plesnu **grupu „101”** iz Bijeljine, pozdravili smo drugi put na našim proslavama. Ovaj put bili su veseliji, lepši, bolji i ne čudi da nose mnogo medalja sa raznih takmičenja.

Naš oficijelni lekar, **dr Esma Nišić** je koncizno i interesantno govorila o našim proizvodima i rizicima svakodnevice na naše zdravlje. Posebno se osvrnula na stres kao posledicu tempa života i toplo preporučila FLP-ove proizvode kao preventivu. Čestitamo.

Buru oduševljenja izazvale su kvalifikacije **supervizora, asistent menadžera, i menadžera**, kao

i proglašenje **Kluba osvajača** u Bosni i Hercegovini. Rastemo polako, ali sigurno – osnovni je utisak koji ostavlja slika nagrađenih. Želimo im puno sreće i uspeha.

Kako jedna naizgled „obična” tema može prerasti u izuzetnu edukaciju pokazala je **dr Dušanka Tumbas**, menadžer, vodeći iskustva korisnika i lekara.

Odavno nije viđena tolika stručnost i voditeljsko umeće na našim prostorima. Nije ni čudo da je ovaj deo programa pobudio najveće interesovanje.

Niko kao on ne zna predstaviti nove proizvode. Menadžer **Siniša Blašković** je toliko usavršio ovu oblast, da je već u sali poraslo zanimanje za „novo u FLP-u”.

Svi prisutni su se složili da niko kao **KUM i KUM** ne može da kroz muziku napravi tako dobru atmosferu. Cela sala je bila na nogama, igralo se i pevalo kao i uvek.

Pozdravili smo **Boru Ostojića**, novog soaring menadžera iz Srbije, koji je sa ovih prostora i čija mreža u BiH beleži veliki rast.

Dvoje izuzetnih ljudi, **Marija i Boško Buruš** su dobili značke safira. Koliko su ih zaslužili govore ovacije saradnika, a i slike koje su pred vama. Čestitamo i samo napred do dijamantske značke.

Predavač koji je svojim nastupom „zapalio” prisutne u Beogradu i Budimpešti, **Dušan Pavlović** učinio je isto u Bijeljini. Govorio je o FLP-u kao o porodici, otvorio

nam oči, pozvao na pozitivno razmišljanje i kazao da zagrljeni, oslonjeni jedni na druge, možemo stići do neslućenih visina. Svaka čast.

A onda je u svom stilu, ljudski, a liderski **Veronika Lomjanski**, dijamant menadžer, održala motivaciono predavanje koje nećemo zaboraviti.

Zaboravićemo izgovore: „ne mogu, žao mi je, nisam ja za to...”, ali ćemo slediti njen put, put uspeha (i pored teškoća) pa ćemo „preko trnja do zvezda” (PER ASPERA AD ASTRA) dostići sanjano, a ostvarljivo. „Zauvek zajedno” je njena poruka, s kojom smo krenuli u novu godinu.

Dodelili smo mnogo značaka **asistent supervizora** našim članovima, našoj novoj snazi. A posle smo prešli u Hotel „Drina” i zajedno (distributeri iz BiH, Srbije, Hrvatske i Mađarske) slavili do zore.

Zauvek zajedno.

**SLAVKO PALEKSIĆ**  
direktor FLP-Bos



# Forever Living poštuje svakog



**MIRJANA MIČIĆ**  
senior menadžer  
član President's Cluba



**VILMOŠ HARMOŠ**  
senior menadžer  
član President's Cluba



**Tog januarskog dana, poželeli smo srećnu i uspešnu 2007. godinu svim saradnicima kompanije Forever Living Products Srbije, sa nadom da će i u novoj godini nastaviti uspešno da grade svoju karijeru preduzetništva po marketinškom planu FLP-a.**

**K**ao voditeljski par su nam se predstavili **Mirjana Mičić i Harmoš Vilmoš**, senior menadžeri u našem programu. Veoma zanimljive najave sa puno iskrenosti, govorele su više nego što je dovoljno o učesnicima seminara i dešavanjima na sceni. Mirjana i Harmoš su pobednička kombinacija, a dokaz tome je i ogromna grupa saradnika koji čine njihov tim.

Novu i uspešnu godinu pozeleo je **Branislav Rajić**, direktor Forever Living Productsa u Srbiji. Kratak osvrt na prethodnu godinu nam je pokazao da smo bili uspešniji nego ikada, i dokazao da imamo snage i volje da tako i nastavimo u 2007. godini. Zahvaljujući odličnim proizvodima, liderima u poslovanju lojalnim kompaniji, zadovoljnim korisnicima i poštenom sistemu rada, FLP se pozicionirao na domaćem tržištu kao veoma sigurna kompanija otvorena za sve i jedan od lidera promovisanja kvalitetnog života.

Sreću, zdravlje i uspeh u novoj godini pozeleo je **dr Šandor Miles**, direktor naše kompanije za Južnu regiju. Kompanija Forever Living poštuje svakog čoveka i pruža mu mogućnost da sam gradi svoju karijeru, iskoristi svoj najveći kapital, a to su prijateljstva i poznanstva i sve to prenese u sferu sve popularnijeg poslovanja na našim prostorima. Zahvaljujemo se dr Šandoru Milesu na svim naporima koje je uložio, da poslovanje naše kompanije u Srbiji bude što efikasnije i bolje.

Sumirajući rezultate prethodne godine, čestitali smo najuspešnijim u 2007. godini, a to su postali: **na 3. mestu dr Marija i Cvetko Ratković, na 2. mestu Marija i Boško Buruš i na 1. mestu Veronika i Stevan Lomjanski.**

Kompanija Forever Living Products brine o svim svojim distributerima i svake godine svima omogućuje da se kvalifikuju za seminar najuspešnijih distributera Evrope i sveta. Ove godine, domaćin takvog događaja je Švedska, odnosno njen glavni grad Stockholm. Aplauzima



# Products g pojedinca

smo nagradili preko 250 saradnika, koji će ove godine predstavljati FLP Srbiju na ovom velikom događaju. Srećan im put svima!

Pripremiti organizam za davanje novog života i ispratiti do momenta rađanja, proces uz što manje problema, odnosno pružiti i majci i plodu što kvalitetniju hranu pre i posle porođaja, bila je tema predavanja **dr Bore Vujasina**. U svojoj dugogodišnjoj praksi dr Vujasin je uspeo da spoji kvalitetne proizvode FLP-a i te fantastične momente drugog stanja kod

majki, kao i eliminacije problema koji mogu nastati u ovoj fazi. Bilo je zaista divota slušati ovog vrsnog predavača koji je sigurno podstakao ostale da duboko razmisle o svom, i životu svojih bližnjih.

Iskustva korisnika i lekara koji preparate koriste u svojoj praksi su jedan od najznačajnijih delova svakog seminara. U tim trenucima imamo priliku da čujemo iskrena i upečatljiva iskustva u druženju i korišćenju ovih proizvoda visokog kvaliteta u tretmanima različitih



poremećaja. Duboku zahvalnost dugujemo **dr Sonji Jović Randelović**, na odličnom vođenju ovog segmenta programa.

Na scenu smo pozvali nove **supervizore, asistent menadžere i menadžere** i time potvrdili njihovo uspešno poslovanje u FLP-u. Nadamo se da su novostečene pozicije u marketinškom planu FLP-a samo trenutne i da ćemo ih narednih meseci viđati sa novim kvalifikacijama.

Odgovor na pitanje: „Šta nam je pružio FLP?“ dao je u svom predavanju **soaring menadžer Očokoljić Zoran**. Stabilno preduzetništvo, prijatelje i saradnike u celoj zemlji, pa čak i u inostranstvu, poznanstva i prijateljstva, uspomene i ono što je najvažnije, zdravu porodicu koja je stub svega. Predan i strpljiv rad, na momente težak, ali prijatan, doneli su uspeh i blagostanje porodici Očokoljić. Čestitamo im na pravom izboru.

Od momenta kada su se proizvodi FLP-a pojavili na našim prostorima, uvek su imali svoj cilj i viziju, da će jednog dana sve prerasti u jednu fantastičnu poslovnu mogućnost. Obostrano

poverenje, strpljenje, mnogo svesnog odricanja, ali sa jasnim posledicama u budućnosti su im davali snage da kao jedni od nosilaca posla u Srbiji i čitavom regionu, istraju do kraja. Njihove vizije su ih dovele do novog života i fantastičnog tima ljudi, koji stoji čvrsto iza njih i bodri ih u svakom pogledu. **Marija i Boško Buruš, novi safir menadžeri FLP-a u Srbiji**. Zahvaljujemo se ovim draguljima naše kompanije i želimo im sreću u životu i radu, odnosno da još dugo slavimo nove pozicije njih i njihovih saradnika.

Marketing kompanije FLP omogućuje saradnicima da kao stimulacioni program osvoje priliku da u 36 meseci obogate svoj vozni park, odnosno kupe sebi nov automobil. **Daniela i Zoran Očokoljić** su iskoristili svoju priliku i osvojili popularno nazvan Auto program. Želimo im srećan put u novom automobilu.

Čestitali smo saradnicima koji su se plasirali u kategoriji Klub osvajača – prvo mesto u prethodnoj godini su osvojili **dr Olivera i dr Ivan Miškić**.

Promovisali smo sve saradnike koji su se kvalifikovali kao osvajači

podsticajnog programa Profit Sharinga, kao i nove članove **President's Cluba za 2007. godinu**, a to su: **Veronika i Stevan Lomjanski, Marija i Boško Buruš, dr Marija i Cvetko Ratković, Dragana i Miloš Janović, Mirjana Mičić i Harmoš Vilmoš, Daniela Očokoljić, Irena i Goran Dragojević i Zoran Očokoljić**.

Kakva nam je godina bila, odnosno gde smo u odnosu na druge i na vreme koje je daleko iza nas? FLP daje jasnu viziju samostalnosti i budućnosti, samo ukoliko smo spremni da odlučimo da li želimo da preuzmemo sudbinu u svoje ruke. Pa ako nam to još poruči najbolja u poslu, majstor svog zanata, **dijamant menadžer Veronika Lomjanski**, savet treba itekako poslušati. Reči dobrodošlice u fantastično poslovanje FLP-a imaju svoj zdrav temelj, višegodišnju potvrdu i itekako jasnu i sigurnu budućnost.

Uz zahvalnost voditeljima i dodelu asistent supervizorskih značaka, najavili smo naredni seminar, koji će se održati **17. februara** u dvorani Doma sindikata u Beogradu.

**BRANISLAV RAJIĆ**  
direktor FLP Srbija







# Srešćemo se



**MANDA KORENIĆ**  
senior menadžer

**Manda Korenić, senior menadžer iz Pule, bila je naš domaćin na Danu uspeha (Success Dayu) – prvom koji smo održali u 2007. godine**

**Manda je pozdravila sve saradnike iz regije i goste iz susednih zemalja, i posebno zahvalila predavačima i tehničkoj ekipi koja prati svaki naš dan edukacije.**

Foto: DARKO BARANAŠIĆ

**T**enor **Ante Topić** je pevanje studirao u klasi prof. **Octava Engiarecua**.

Debitovao je u operi u Veneciji. Član je dva vokalna ansambla u Beču, a danas i član operskog ansambla HNK u Zagrebu gde nastupa u Balu pod maskama. Opustio nas je uz pratnju mlade harfistkinje **Tajane Vukelić**, uz nekoliko italijanskih pesama.

Direktor hrvatske kancelarije **mr Laslo Molnar** je saradnicima predstavio zaposlene u kancelariji: **Branku Džaju** i **Vesnu Perko**vić, koje su u takmičenju za najbolje zaposlene FLP-a regije osvojile titulu najboljih u računovodstvenim kategorijama. Direktor Molnar pozvao je saradnike da koriste usluge kozmetičko – edukacionog centra, u kojem po izuzetno pristupačnim cenama uz stručno vodstvo kozmetičarke **Gordane Gerić**, mogu uživati u masaži i kozmetičkim tretmanima.

**Siniša Blašković**, menadžer, je naš dragi gost iz Novog Sada. Siniša je jedan od onih ljudi koji o proizvodima FLP-a govori iz

srca. Nakon njegovih izuzetnih prezentacija o proizvodima FLP-a, shvatate kolika je vrednost i kvalitet preparata. Danas nam je predstavio dva nova proizvoda: Aloa2Go i Nature's 18. Mogli smo pogledati filmove o načinu delovanja proizvoda, a zatim smo iz Sinišinog predavanja shvatili važnost prevencije i svakodnevnog uzimanja dodatka prehrani. Puno korisnih slika, podataka. Korpica puna voća i povrća i samo jedna tableta Nature's 18 najbolji su primer korisnosti preparata.

Pod vodstvom lekarke i senior menadžera **dr Branke Molnar Stantić**, imali smo priliku da podelimo iskustva korisnika i medicinskih radnika. Slušanje iskustava korisnika nas obogaćuje, a na primeru onih koji su sebi pomogli, obogaćujemo svoja iskustva, koja ćemo preneti i drugima.

Nakon pauze, ponovo smo mogli uživati u pesmi tenora **Ante Topića** i harfi **Tajane Vukelić**. Ovaj put su na redu bile domaće pesme. Uživali smo uz Falu i divnu splitsku noć...



# na vrhu

**Mr Marija Novak Ištok** nas je podučila kako treba prezentovati poslovnu priliku. Cilj ovoga predavanja je ukazati na kritični značaj javnog predstavljanja firme, na razvoj posla, imidž firme, posla i delatnosti. Prezentacije poslovnih prilika su izlog firme i posla. One su idealno mesto i vreme za oživotvorenje timskog rada iskusnijih menadžera i manje iskusnih saradnika.

Vidimo se na vrhu – naslov je predavanja menadžera iz Zagreba, **Ivanke Vidiček**. Izuzetno predavanje koje govori o saradnicima ispod nas, onima koje uključujemo i vodimo ka vrhu. Ivanka je rad u FLP-u uporedila sa penjanjem na planinu u kome svi mi učestvujemo jednako da bi ostvarili cilj – popeti se na vrh. Na vrh ne idemo sami, jer je tako izuzetno teško stići, trebamo jedni

drugima. A menadžeri su oni koji poznaju put...

Dodelili smo priznanja najuspešnijim saradnicima, za **10 najuspešnijih** i proglasili članove **President's Cluba**. Na početku godine smo se dogovorili da nas na pozornici bude više.

Šta? Zbog čega? Sa kim? Gde? Kada? Pokušao nam je to objasniti menadžer **Žolt Polhe**.

I zaista, Žoltovo predavanje nam je dalo odgovor na ta naizgled jednostavna, a ustvari suštinska pitanja vezana za naš posao: od prvog telefonskog poziva, prezentacije, do toga da saradniku pokažemo put na kome će i on biti sposoban da odgovara na pitanja svojim budućim saradnicima. Kako da im pokažemo taj put i naučimo ih odgovore na ova važna pitanja,

naučili smo iz ovog izuzetnog predavanja. Zahvaljujemo Žoltu.

Ne odustajem – poručila nam je **Nevenka Deković**, asistent menadžer iz Pule. Bolest i privatni razlozi zaustavili su je na putu ka uspehu, ali ona je skupila snagu i odlučila da krene dalje. Proizvodi su joj pomogli u oporavku, a predivni saradnici su razlog tome da istraje i uspe u ovome poslu. Nevenki od srca želimo puno uspeha i rado bi je videli na vrhu već na sledećem Danu uspeha. A on će se održati 17. marta 2007. u pozorištu Exit – Ilica 208., sa početkom u 10:00. Unapred se radujemo ponovnom druženju.

mr sci. **LASLO MOLNAR**  
dipl. inž.



# Klub osvajajača

Prvih deset  
distributera na  
osnovu non-  
menadžerskih  
bodova

# CONQUISTA

## Najuspešniji distributeri



**MAĐARSKA**



1. **Tanács Ferenc i Tanács Ferencné**
2. **Ramhab Zoltán i Ramhab Judit**
3. **Tamás János i Tamás Jánosné**
4. Császár Ibolya Tünde
5. Wehliné Mezei Aranka i Wehli Péter
6. Toldi Lászlóné i Toldi László
7. Geczó László Zsoltné i Geczó László Zsolt
8. Bognár Gábor
9. Rékasi Károly i Détár Enikő
10. Nagy Zoltán i Nagyné Czunas Ágnes



**SRBIJA, CRNA GORA, KOSOVO**



1. **Kalajdžić Marica**
2. **Jović Randelović dr Sonja i Randelović Dragan**
3. **Antonijević Slobodan i Antonijević Biljana**
4. Buljan Slobodanka i Buljan Stanislav
5. Mitrović-Pavlović Milan i Pavlović Biljana
6. Lomjanski Stevan i Lomjanski Veronika
7. Stojanović Emilija i Stojanović Nenad
8. Damnjanović Andrija i Venjarski Marija
9. Glogovac Dragan
10. Petrović dr Aleksandar i Duknić Petrović Mirjana



# ADOR CLUB

u januaru 2007. godine



**HRVATSKA**



1. **Stilin Tihomir i Stilin Maja**
2. **Golub Vasilija**
3. **Leskovar Jagoda i Mrduljas Tajmir**
4. Stazić Juliana
5. Calušić Dubravka i Calušić Ante
6. Baksa Dušanka i Baksa Željko
7. Golubović Karmela i Golubović Roman
8. Ćurić Ljubo i Ćurić Grozdinka
9. Orinčić Marija Magdalena
10. Željković Lidija i Željković Ljubo



**BOSNA I HERCEGOVINA**



1. **Mustafić Subhija i Mustafić Safet**
2. **Dragić Meliha i Dragić Dragan**
3. **Smajić Mevludin**
4. Njegovanović Svetlana
5. Hodžić dr Sead
6. Paleksić Slavko i Paleksić Mira
7. Mišić Cvjeta
8. Duran Mensura i Duran Mustafa
9. Buljan Marija i Buljan Davorin
10. Grujić Spomenka i Grujić Veljko



**SLOVENIJA**



1. **Božnik Slavica**
2. **Brumec Lovro**
3. **Majcen Manja**
4. Arbeiter Jožica i dr Arbeiter Miran
5. Bizjak Marija
6. Iskra Rinalda i Iskra Lucano
7. Praprotnik Toncka
8. Bigec Danica
9. Obid Lidija
10. Otoničar Ivanka

# Zajedno na putu uspeha



## Postigli su nivo safir menadžera:

Fekete Zsolt i Ruskó Noémi



## Postigli su nivo senior menadžera:

Geczó László Zsoltné i Geczó László Zsolt



## Postigli su nivo menadžera:

Bertalan László i Bertalanné Koskai Orsolya Božnik Slavica Buljan Slobodanka i Buljan Stanislav	Ferbert László i Vitok Zsuzsanna Földházi Flóriánné Husztai Zsuzsanna i Pócsik Gábor	Jović Ranđelović dr Sonja i Ranđelović Dragan Karikó Józsefné Nagy József i Nagyné Koszér Edit	Nagy Dénes i Nagy Judit Tóth Sándor Tamás i Nagy Marianna
---	--	--	--



## Postigli su nivo asistent menadžera:

Asztalos Károlyné Bíró Ferencné i Bíró Ferenc Beer Tamás i Beerné Nagy Andrea dr Bencsik Barbara dr Tamás Erzsébet i dr H. Kovács Zoltán Horváth Zoltánné i	Horváth Zoltán Hócza Tibor i Hóczáné Berczi Mária Lieber Brigitta Majčen Manja Major Tamás i Major Tamásné Majorné Kovács Beatrix i Major István	Nádudvari Zsolt Nagy Zoltán Pilisyné Farkas Ilona i Pilisy Boldizsár Prohászka Józsefné i Prohászka József Rackó Katalin Schulhof Ernőné Szárszó Zoltánné i	Szárszó Zoltán Tóth Anita Tóth Tibor József Vámosi Attila i Bokros Adrienn Varga Tamás Vuityné Sárándi Klára
--	---	---	---



## Postigli su nivo supervizora:

Aleksić Vesna Avberšek Sodin Milena Ballabás Dóra Balogh Zoltán Barta Ibolya i Barta János Belić Nadica i Belić Mirko Beszprémi Erika Blahó Sándor Bognár Ágnes Bordás András Botosné Krausz Karola i Botos Antal Böszörményi Albert Böszörményi Bettina Császár Katalin Családiné Bán Margit i Családi Zoltán Cseh Franciska Zsuzsanna Csontos Szilvia Čupić Vera i Stanković Blagoja dr Mijin Dejan i dr Mijin Maja dr Domszlai Éva i Molnár Zoltán	dr Keresztes Péter i dr Sexty Piroksa dr Nagy Irén dr Schmidt Erika dr Szemán Lászlóné i dr Szemán László Dragičević Danijela i Dragičević Vlada Drexler Róbertné Fábián Rózsa Fehér Sándorné i Fehér Sándor Fiser Péter Furka Albert Mihályné Galbács Péter i Galbácsné Fodor Ágnes Gavallér Szabolcs Gombolai Alfréd Gyulavári Andrásné i Gyulavári András Hegedűs Ágnes Hernádi Jánosné Horváth Zoltán Horváth Józsefné Huszár Attila i Tóth Henrietta Huszár Lászlóné	Ilyésné Sonkolyos Gertrúd Janković Anđa Janković dr Živojin Radojka Jović Dragan Jovičić Ljiljana Jurišić Stevan i Jurišić Natalija Jurišić dr Radmila i Jurišić Predrag Józsa Istvánné i Józsa István Kálmán Mónika Karczagné Rózsavölgyi Rita i Karczag Tamás Kiss Szabolcs Kovács Anikó Gavallér Szabolcs Kovácsné Mészáros Anita Kovácsik Andrásné i Kovácsik András König Vilmosné Kövesdi Ibolya Lucsánszkiné Marcsek Anita i Lucsányszki Pál Lukács Magdolna Majnár László i Duró Györgyi Marjanović Biserka	Marković Mirjana Mayer Balázs Miličević Jadranka i Miličević Radoslav Mitrović Dragana i Mitrović Nebojša Molnár Boglárka Monarov dr Elizabeta Nikolić Zoran i Nikolić Tamara Pálfi Tímea Pásztor Zoltán Csabáné Padányi Zsoltné Pallos Róbert Palotás Csaba i Palotásné Szilágyi Judit Pantelić Božidar Pavlov Milica i Pavlov Todor Petrović Mozica Petrović Svetlana i Petrović Zoran Répásné dr Huszár Livia Remeczki Tünde i Remeczki Tibor Sárádiné Szász Veronika i Sárándi Lajos
--	--	--	--

Salamon Anett  
Samardžić Staka i  
Samardžić Danilo  
Schneider László i  
Shneider Lászlóné  
Seresné Szijgyártó Beáta i  
Seres Imre  
Simon Kinga  
Simon Bernadett i  
Márkus Péter

Simon Anna Eszter  
Simon Lórántné i  
Simon Lóránt  
Skorić Zoran i  
Skorić Dragica  
Spannenberger Tamás  
Szárszó Zoltán  
Szabadosné Magyar Rozina  
Szabó Bálint i  
Szabó Szarvas Mariann

Szalóki Sándor i  
Németh Veronika  
Szűcs Ervin i  
Bartók Margit  
Táborita Adél  
Táborita József  
Takáts Borbála  
Tejes Zsuzsanna  
Tóth Irén  
Tóth Viktor

Végh Magdolna i  
Kiss Ferenc  
Vaszil Viktor  
Vilkné Kiss Erzsébet  
Vincze László i  
Vincze Lászlóné  
Živković Cvetana i  
Živković Snežana  
Őrlós Zoltán



## Pobednici podsticajnog programa za kupovinu automobila:

### I nivo

Ádámné Szöllösi Cecília i  
Ádám István  
Atanasov Divanis  
Babály Mihály i  
Babály Mihályné  
Bakó Józsefné i Bakó József  
Bakóczy Lászlóné  
Bali Gabriella i Gesch Gábor  
Barnak Danijela i  
Barnak Vladimir  
Bánhegyi Zsuzsa i  
dr Berezvai Sándor  
Brumec Tomislav  
Becz Zoltán i Becz Mónika  
Begić Zemir  
Bertók M. Beáta i  
Papp-Váry Zsombor  
Botis Gizella i Botis Mária  
Bognárné Maretics Magdolna i  
Bognár Kálmán  
Bojtor István i  
Bojtorné Baffi Mária  
Budai Tamás  
Császár Ibolya Tünde  
Csepi Ildikó i Kovács Gábor  
Csuka György i  
dr Bagoly Ibolya  
Csürke B. Géza i  
Csürke Bálintné  
Darabos István i  
Darabos Istvánné  
Davidović Mila i  
Davidović Goran  
dr Csisztu Attila i  
Csisztuné Pájer Erika  
dr Dóczy Éva i  
dr Zsolczai Sándor  
dr Farády Zoltán i  
dr Farády Zoltánné  
dr Farkas Margit i  
Szabó János  
Dragojević Goran i  
Dragojević Irena  
Fejzész Ferenc i  
Fejzészné Kelemen Piroska  
Futaki Gáborné  
Gulyás Melinda  
Hajcsik Tünde i Láng András  
Halomhegyi Vilmos i  
Halomhegyiné Molnár Anna

Haim Józsefné i  
Haim József  
Hanyecz Edina  
Hári László i Hegyi Katalin  
Heinbach József i  
dr Nika Erzsébet  
Hertelendy Klára  
Jakupak Vladimir i  
Jakupak Nevenka  
Juhász Csaba i  
Bezeg Enikő  
Kása István i Kása Istvánné  
Keszlerné Ollós Mária i  
Keszler Árpád  
Kibédi Ádám i Ótós Emőke  
**Knisz Péter i Knisz Edit**  
dr Kovács László i  
dr Kovács Lászlóné  
Kovács Zoltán i  
Kovácsné Reményi Ildikó  
Kuzmanović Vesna i  
Kuzmanović Siniša  
Lapicz Tibor i  
Lapiczné Lenkó Orsolya  
Mayer Péter  
Markó Mária i Markó Antal  
Márton József i  
Mártonné Dudás Ildikó  
Mičić Mirjana i  
Harmos Vilmos  
Milanović Ljiljana  
Milovanović Milanka i  
Milovanović Milislav  
Molnár Attila  
Molnár Zoltán  
dr Molnár László i  
dr Molnár Stantić Branka  
Nakić Marija i Nakić Dušan  
Miškić dr Olivera i  
Miškić dr Ivan  
Mrakovics Szilárd i  
Csordás Emőke  
dr Németh Endre i  
Lukácsi Ágnes  
Németh Sándor i  
Némethné Barabás Edit  
Ocokoljić Daniela  
Ocokoljić Zoran  
Orosz Ilona i dr Gönczi Zsolt  
Orosz Lászlóné  
Ostojčić Boro  
Papp Tibor i Papp Tiborné

dr Pavkovič Mária  
Perina Péter  
Petrović Milena i  
Petrović Milenko  
Radóczy Tibor i  
dr Gurka Ilona  
Ramhab Zoltán i  
Ramhab Judit  
Révész Tünde i  
Kovács László  
Šaf Ljiljana i Šaf Vladimir  
Šenk Hajnalka  
Stegená Éva  
Stilin Tihomir i Stilin Maja  
Pintér Csaba i  
Szegefi Zsuzsa  
Szabó Ferencné i  
Szabó Ferenc  
Szabó Péter i  
Szabóné Horváth Ilona  
Schleppné dr Kász Edit i  
Schlepp Péter  
Szeghy Mária  
Szekér Marianna  
Székely János i Juhász Dóra  
Szidiropulosz Angelika i Miklós  
Tamás János i  
Tamás Jánosné  
Tanács Ferenc i  
Tanács Ferencné  
dr Tombáczné Tanács Erika i  
dr Tombácz Attila  
Tóth Csaba  
Ugrenović Miodrag i  
Ugrenović Olga  
Virágné Tóth Erika i  
Virág Tibor  
Vitkó László  
Zakar Ildikó

### II nivo

Bánhegyi Zsuzsa i  
dr Berezvai Sándor  
Bíró Tamás  
Botis Gizella i Botis Marius  
Czele György i  
Czeléné Gergely Zsófia  
dr Seresné dr Pirkhoffer Katalin i  
dr Seres Endre  
Erdős Attila i Bene Írisz  
Fekete Zsolt i Ruskó Noémi

Gecse Andrea  
Illyés Ilona  
Janović Dragana i  
Janović Miloš  
Kis-Jakab Árpád i  
Kis-Jakabné Tóth Ibolya  
Nagy Gabriella  
Nagy Katalin  
Ocokoljić Daniela  
Ocokoljić Zoran  
Papp Imre i  
Péterbenecz Anikó  
Rózsahegy Zsoltné i  
Rózsahegy Zsolt  
dr Schmitz Anna i  
dr Komoróczy Béla  
Siklósné dr Révész Edit i  
Siklós Zoltán  
Tóth István i Zsiga Márta  
Tóth Sándor i Vanya Edina  
Varga Géza i  
Vargáné dr Juronics Ilona

### III nivo

Berkics Miklós  
Bruckner András i  
dr Samu Terézia  
Buruš Marija i Buruš Boško  
Éliás Tibor i Szász Marianne  
Fekete Zsolt i Ruskó Noémi  
dr Kósa L. Adolf  
Halmi István i  
Halminé Mikola Rita  
Herman Terézia  
Kis-Jakab Árpád i  
Kis-Jakabné Tóth Ibolya  
Krizsó Ágnes  
Leveleki Zsolt  
Lomjanski Stevan i  
Lomjanski Veronika  
Ocokoljić Zoran  
dr Ratković Marija i  
Ratković Cvetko  
Szabó József i  
Szabó Józsefné  
Szépné Keszi Éva i  
Szép Mihály  
Utasi István  
**Varga Róbert**  
Vágási Aranka i  
Kovács András



# Poštovani distributeri!

## Success Days u 2007. godini u sportskoj areni Budimpešta

24. mart, 26. maj, 23. jun, 21. jul, 15. septembar, 20. oktobar, 17. novembar, 15. decembar

## Naručite proizvode na [www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com) veb strani.

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

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

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

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

## Internetinfo

Obaveštavamo poštovane distributere da mogu dobiti informacije i sa dve veb strane naše firme. Prva veb strana „[www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com)” je veb strana naše regije, kojom se može uspostaviti kontakt sa veb robnom kućom u Mađarskoj. Da biste mogli da stupite na nju i obavite kupovinu, možete tražiti pristupnu lozinku u našoj kancelariji. Centralna veb strana naše firme ili popularno „američka veb strana” – „[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)” pomaže da saznamo više o FLP-u u svetu, vestima, mogućnostima za međunarodne kontakte,

o drugim važnim informacijama i o aktuelnom bodovnom stanju datog saradnika. Na distributersku stranu mogu doći svi, ako odaberu opciju „distributor login”, sa korisničkim i distributerskim brojem (unetim bez razmaka između). Lozinka se nalazi na dnu obračunske liste.

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

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

## NEPRAVILNO JE!

**Nikada nemojte kupovati ili realizovati proizvode drugim elektronskim putem ili u maloprodajnim jedinicama. Uzimajući u obzir mogućnosti različitih kanala realizacije elektronskog medija, na osnovu stava Forever Living Productsa se ove jedinice kvalifikuju kao maloprodajne institucije. Na osnovu važeće Poslovne politike, strogo je zabranjena realizacija ili izlaganje svih FLP proizvoda ili formulara u maloprodajnim jedinicama. Distribucija putem elektronskog medija se može odvijati isključivo uz pomoć [www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com) veb strane. Obaveštavamo Vas da je potpisivanje i predaja ugovora bez punomoći nezakonito. Možemo prihvatiti samo svojeručno potpisane ugovore. Svi ostali potpisi se kvalifikuju kao falsifikati.**

## Responzorisanje!

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





## SAOPŠTENJA KANCELARIJE U MAĐARSKOJ

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

Obaveštavamo naše cenjene distributere da ćemo sledeći Forever Success Day održati 17. februara 2007., sa početkom u 10 sati u Budimpešti. Adresa je: 1143 Budimpešta XIV. Stefánia út 2. Papp László Sportaréna (Sportska arena Pap Laslo). Sve Vas srdačno pozivamo! Tog dana će magacin u Nefelejcs ulici biti otvoren od 17-20 sati. Praznično radno vreme: 2., 9., 16., 23., 30. decembra – svake subote kao radnim danom. Proizvode Forever Living Products distribuišemo uz predlog Mađarskog Saveza Alternativne Medicine. Molimo cenjene distributere da uz prijavne listove i dalje predaju fotokopiju svoje legitimacije preduzimača i za protekli period, a firme treba da predaju i fotokopije prijavnog lista poreskim vlastima! U buduće možemo isplatiti bonuse tek kada se uverimo u postojanje prethodno pomenutih fotokopija! Oni naši partneri u Mađarskoj, koji traže da im račune za kupovinu proizvoda ispunimo na ime njihove lične firme, to mogu ostvariti tek onda ako naša kancelarija dobije ispunjene potrebne formulare odnosno one dokumente koji dokazuju da su oni vlasnici firme. Detaljno opisane informacije u vezi toga smo okačili u našoj kancelariji, a naši saradnici će Vam dati i usmena objašnjenja ako je to potrebno. Na našoj veb strani Interneta, možete doći do aktuelnih brojeva i do onih koji su se ranije pojavili, ako date lozinku „forever“.

Informacije o povoljnoj kupovini. Da biste mogli jednostavno iskoristiti povoljnu kupovinu, pridržavajte se sledećih pravila:  
1. Izjava: Molimo Vas da obratite pažnju da tačno ispunite sve rubrike izjave! Kod ličnog preuzimanja, naše kolege provere podatke, ali to ne možemo uraditi kada se slanje obavlja poštanskim putem. Zbog toga Vas molimo, da svoje podatke unosite sa mnogo pažnje, jer u slučaju pogrešnog ispunjenja, sistem povoljne kupovine ne stupa na snagu!

2. Kupovina: Za vreme kupovine sistem automatski nudi maksimalnu svotu povoljne kupovine onima koji su dali izjavu. Kupovina znači da se koristite povoljnostima, odnosno isplatom bonusa, i zbog toga je za ličnu kupovinu potreban lični dokument sa fotografijom. U slučaju grupe kupovine, treba da ponesete pravilno ispunjenu punomoć potpisanu sa dva svedoka, za svakoga ko je dao narudžbu. Naše kolege će prihvatiti narudžbe tek onda kada ih provere. Neće se prihvatiti narudžba onih koji raspolažu sa izjavom, ali ne znaju da se legitimišu ili ne poseduju punomoć!
3. Pružanje informacija: Naše kolege u magacinu će pružiti informacije o aktuelnoj svoti povoljne kupovine tek kada se pokažu lični dokumenti sa fotografijom ili punomoć.



**Kancelarija u Debrecenu**

Oni saradnici koji raspolažu sa izjavom i svoje bonuse podižu i u obliku računa, o tačnim iznosima mogu da se informišu u Budimpešti, Szondi u. 34.  
Želimo obavestiti distributere u Mađarskoj o usluzi isporuke proizvoda naše firme. Našim cenjenim distributerima na celoj teritoriji Mađarske, ćemo isporučiti proizvode najkasnije u roku od dva dana od primanja njihove narudžbe i dogovorenog termina isporuke. Proizvode treba preuzeti u roku od 48 sati, jer ćemo u protivnom stornirati (poništit) račun i dobijene bodove. Vrednost naručenih proizvoda i transporta se plaća posle preuzimanja proizvoda. Firma snosi troškove isporuke za narudžbe čija je vrednost viša od 1 boda.

Naručivanje robe možete obaviti na sledeći način:

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

- Ove cene važe za 3 narudžbe po naslovu, a iznad 3 narudžbe zaračunavamo dodatni trošak od 200 Ft po svakoj narudžbi.
- Taksa pouzeca je 360 Ft po naslovu
- Taksa osiguranja: do 200 000 Ft je uračunata u cenu transporta. Iznad te svote se dodaje 50 Ft na svakih započelih 10 000 Ft.
- Gore navedene cene ne sadrže porez od 20%.
- Isporuka se vrši posle prethodnog dogovora telefonom.  
Gore navedene cene sadrže telefonske troškove.

Cena isporuke:	Budimpešta	izvan Budimpešte
0-5 kg	640 Ft	1260 Ft
5-10 kg	1240 Ft	1720 Ft
10-30 kg	1520 Ft	1940 Ft
30 kg felett	30 Ft/kg	30 Ft/kg

#### **Telefonski brojevi lekara savetnika u Mađarskoj:**

dr Kassai Gabriella: +36-30-307-7426  
dr Bakanek György: +36-30-9428-519  
dr Kerekes László: +36-20-9441-442  
dr Mezösi László veterinar: +36-20-552-6792



### **SAOPŠTENJA KANCELARIJE U SRBIJI**

- Kancelarija u Beogradu: 11000 Beograd, Kumodraška 162., tel.: +381-11-397-0127
  - Kancelarija u Nišu: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1. Tel.: +381-18-514-130, +381-18-514-131. Radno vreme: ponedeljkom i četvrtkom 11:00–19:00, ostalim radnim danima 9:00–17:00.
  - Kancelarija u Horgošu: 24410 Horgoš, Rade Končara 80., tel.: +381-24-792-195. Regionalni direktor: Branislav Rajić Radno vreme: svakog radnog dana 9:00–17:00.
- Forever Living Products Vam stoji na raspolaganju sa sledećim uslugama: Telecentar – proizvode možete naručiti putem telefona i to na sledećem broju: 011/309-6382. Radno vreme Telecentra i beogradske kancelarije je ponedeljkom i četvrtkom 12:00–19:30,

- a drugim radnim danima 9:00 – 16:30. Ako se proizvodi naručuju putem telefona, isporuka se vrši na adresu vlasnika kodnih brojeva. Proizvodi se plaćaju pouzećem. Poštanski troškovi se obračunavaju po kursnoj listi NBS Srbije na dan kada se vrši isporuka.
- Poštanske troškove snosi FLP Beograd samo u slučaju ako je naručioc kome pripada kodni broj, naručio proizvode u većoj vrednosti od 1 boda.
  - Pristup novih članova se ne može vršiti putem telefona.
  - Naši distributeri u Horgošu i Nišu mogu kupiti pristupne listove i formulare za promenu podataka, kao i sav ostali reklamni materijal.
- Sledeći Forever Success Day će biti 31. marta 2007. godine.
- Broj telefona stručnih lekara u Srbiji:**  
dr Biserka Lazarević i dr Predrag Lazarević: +381-23-543-318.



### **SAOPŠTENJA KANCELARIJE U CRNOJ GORI**

- 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića br. 20. tel.: +381-081-245-402, tel./fax: +381-081-245-412. Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

**Broj telefona stručnog lekara u Crnoj Gori:**  
dr Nevenka Laban: +381-69-327-127.



### **SAOPŠTENJA KANCELARIJE U BOSNI I HERCEGOVINI**



**Kancelarija u Bijeljini**

- Adresa kancelarije u Bijeljini je: Trg Đenerala Draže Mihajlovića 3, tel.: +387-55-211-784 +387-55-212-605, faks: +387-55-221-780. Radno vreme: radnim danima 9:00–17:00, a svakog poslednjeg radnog dana u mesecu 9:00–17:00.
- Adresakancelarije u Banja Luci: 78000 Banja Luka, Duško Koščica u. 22., tel.: +387-51-228-280, Fax: +387-51-228-288. Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić. Radno vreme: radnim danima 9:00–16:30.
- Adresakancelarije u Sarajevu: 71000 Sarajevo, Akifa Šeremeta do 10., tel.: +387-33-760-650, +387-33-470 682, fax: +387-33-760-651. Radno vreme: ponedeljkom, četvrtkom i petkom 9:00 – 16:30, utorkom i sredom: 12:00 – 20:00. Svaka poslednja subota u mesecu je radna, i svake poslednje subote u mesecu se održava mini Saccsess Day. Regionalni direktor: Enra Hadžović  
Naručivanje telefonom možete obaviti na broj (prijava novih distributera nije moguća putem telefona): +397-55-211-784

**Saopštenje FLP kancelarije Sarajevo:**

Obaveštavamo Vas da od septembra imamo i doktora specijalistu, savetnika za BiH, **dr Esmu Nišić**, koju možete kontaktirati na telefon: +387-62-367-545 svakog dana od 18:00 – 21:00.

– Doktor specijalista će biti prisutan u prostorijama FLP Sarajevo svake srede od 17:00 – 19:30, radi konsultacija.  
– Ako proizvode naručujete telefonom, plaćate pouzećem. Ako vrednost naručenih proizvoda ne prelazi 1 bod, naručilac sam plaća troškove isporuke.



**SAOPŠTENJA KANCELARIJE U HRVATSKOJ**

- Kancelarija u Zagrebu: 10000 Zagreb, Grada Mainza 21., tel.: +385-1-390-9770. Radno vreme: ponedjeljak i četvrtak od 12:00 do 20:00; utorak, sreda i petak od 09:00 do 17:00.
- Kancelarija u Splitu: 21000 Split, Križine 19., tel.: +385-21-459-262. Radno vreme: ponedjeljkom i četvrtkom od 12:00 do 20:00; utorkom, sredom i petkom od 09:00 do 17:00. Regionalni direktor: mr Laslo Molnar

- Telefonske narudžbe se mogu predati preko tel. broja: +385 1 39 09 773. Ukoliko pojedinačna narudžba iznosi preko 1 boda – uslugu isporuke proizvoda plaća FLP.
- Predavanja o marketingu i proizvodima održavaju se ponedjeljkom i četvrtkom u 18:00 u centralnoj kancelariji.

**Brojevi telefona stručnih lekara u Hrvatskoj:**

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



**SAOPŠTENJA KANCELARIJE U SLOVENIJI**

- 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3., tel.: +386-1-562-3640. Obaveštavamo Vas da je radno vreme kancelarije magacina u Trzini ponedjeljkom i četvrtkom: 12:00 – 20:00 utorkom, sredom i petkom: 9:00 – 17:00
- Magacin u Lendavi: Kolodvorska 14., 9220 Lendava. telefon: +3862-575-1270. Radno vreme magacina u Lendavi: ponedjeljkom 12:00–20:00, utorkom i petkom 9:00–17:00. Regionalni direktor: Andrej Kepe  
Broj Telecentra (u slučaju naručivanja telefonom): +386-1-563 7501



**Kancelarija u Lendavi**

**Brojevi telefona stručnih lekara u Sloveniji:**

dr Miran Arbajter: +386-4142-0788;  
dr Olga Čanžek: +386-4182-4163.



**SAOPŠTENJA KANCELARIJE NA KOSOVU**

- Priština, Rr. Zagrebi PN, tel. : +381-38-240-781 Regionalni direktor: Lulzim Tytynxhriu

**www.flpseeu.com FLP TV na Internetu**

FLP TV PROGRAM od 25. marta do 26. maja 2007. godine

10.00 Vesti	14.00 Edukacioni film – <b>Active HA</b>	21.30 <b>World Rally 2007. godine Nature's 18 Aloe2Go</b>	03.35 U takmičenju sa Evropom – <b>Mikloš Berkič</b>
10.05 Od biljke do proizvoda	14.05 Success Day – <b>Sonya šou</b>	21.35 <b>Sonya salon</b> – Svečano otvaranje	03.55 Edukacioni film – <b>Pro6</b>
10.20 <b>Forever mineralna voda</b> – dr Ana Šmic	14.30 Success Day – <b>Profit Sharing 2006. godine</b>	21.40 Success Day – <b>Darijus Hajnbah</b> – Izbor zanimanja	04.00 FLP – Plan marketinga
10.40 Edukacioni film – <b>Pomesteen Power</b>	15.00 <b>Rolf Kip</b> – Metode rada	22.00 Edukacioni film – <b>Active HA</b>	04.20 Success Day – <b>dr Đerđ Bakanek</b> – Zdrava deca
10.45 Success Day – <b>Klub osvajača 2006. godine</b>	15.40 Edukacioni film – <b>Probiotic</b>	22.05 Success Day – <b>Sonya šou</b>	04.40 Success Day – <b>Koncert Magdolne Ruže</b>
11.20 25 godina FLP-a	15.50 <b>Katrin Bajri</b> – 2	22.30 Success Day – <b>Profit Sharing 2006. godine</b>	05.10 <b>Emil Tonk</b> – Izgradnja posla
11.35 U takmičenju sa Evropom – <b>Mikloš Berkič</b>	17.40 Success Day – <b>Koncert Ildiko Kerestš</b>	23.00 <b>Rolf Kip</b> – Metode rada	05.30 <b>World Rally 2007. godine Nature's 18 Aloe2Go</b>
11.55 Edukacioni film – <b>Pro6</b>	18.00 Vesti	23.40 Edukacioni film – <b>Probiotic</b>	05.35 <b>Sonya salon</b> – Svečano otvaranje
12.00 FLP – Plan marketinga	18.05 Od biljke do proizvoda	23.50 <b>Katrin Bajri</b> – 2	05.40 Success Day – <b>Darijus Hajnbah</b> – Izbor zanimanja
12.20 Success Day – <b>dr Đerđ Bakanek</b> – Zdrava deca	18.20 <b>Forever mineralna voda</b> – dr Ana Šmic	01.40 Success Day – <b>Koncert Ildiko Kerestš</b>	06.00 Edukacioni film – <b>Active HA</b>
12.40 Success Day – <b>Koncert Magdolne Ruže</b>	18.40 Edukacioni film – <b>Pomesteen Power</b>	02.00 Vesti	06.05 Success Day – <b>Sonya šou</b>
13.10 <b>Emil Tonk</b> – Izgradnja posla	18.45 Success Day – <b>Klub osvajača 2006. godine</b>	02.05 Od biljke do proizvoda	06.30 Success Day – <b>Profit Sharing 2006. godine</b>
13.30 <b>World Rally 2007. godine Nature's 18 Aloe2Go</b>	19.20 25 godina FLP-a	02.20 <b>Forever mineralna voda</b> – dr Ana Šmic	07.00 <b>Rolf Kip</b> – Metode rada
13.35 <b>Sonya salon</b> – Svečano otvaranje	19.35 U takmičenju sa Evropom – <b>Mikloš Berkič</b>	02.40 Edukacioni film – <b>Pomesteen Power</b>	07.40 Edukacioni film – <b>Probiotic</b>
13.40 Success Day – <b>Darijus Hajnbah</b> – Izbor zanimanja	19.55 Edukacioni film – <b>Pro6</b>	02.45 Success Day – <b>Klub osvajača 2006. godine</b>	07.50 <b>Katrin Bajri</b> – 2
	20.00 FLP – Plan marketinga	03.20 25 godina FLP-a	08.40 Success Day – <b>Koncert Ildiko Kerestš</b>
	20.20 Success Day – <b>dr Đerđ Bakanek</b> – Zdrava deca		
	20.40 Success Day – <b>Koncert Magdolne Ruže</b>		
	21.10 <b>Emil Tonk</b> – Izgradnja posla		



# Poštovani saradnici!

Obaveštavamo Vas da od sada – u slučaju najmanje 15 računa – **Vaše grupne narudžbe možete unapred predati** putem TELECENTRA, jer će to za Vas biti brže i jednostavnije.

Od primanja narudžbe, naši radnici u magacinu će skupiti naručene proizvode i **24 sata od predaje Vaše narudžbe – posle isplate računa na blagajni – odmah možete doći do proizvoda.**

Molimo Vas da Vaše narudžbe koje predate putem TELECENTRA preuzmete **najkasnije u roku od 48 sati**, u protivnom se narudžba poništava!

Ponovo naglašavamo prednost novog sistema: brzo, tačno i u kraćem vremenu dolazite do proizvoda!

Ovaj sistem se odnosi na **lične grupne narudžbe** i ne odnosi se na kupovinu koja se odvija putem kurirske službe.

Veoma je važno, da se samo naručivanje odvija putem telefona, plaćanje računa se i dalje može obaviti samo lično (čekom ili bankovnom karticom)!

# Čist organizam, vraća optimizam

Ako ste u životu pronašli ljubav,  
imate izgleda za dug život!



**IVAN KATIĆ**  
supervizor



**N**eko je rekao: „Nije sramota pasti u blato, već je sramota ostati u njemu”. Nakon 30 godina neprekidnog rada, ostao sam bez posla kao tehnološki višak. Raspao mi se brak, narušilo mi se zdravlje (reumatoidni artritis). Najteže mi je palo što sam ostao bez sigurnog izvora prihoda za život. U ovom odlučujućem trenutku dolazi do izražaja moja karakterna osobina – ne predati se. Donosim odluku *da znam, da mogu i da hoću* da promenim ovu naizgled bezizlaznu situaciju. Za neke ljude veliki problem „kako prestati pušiti” – ja sam rešio čvrstom voljom i odlukom „NE” pušenju. Nisam se, pomirio takođe ni sa lekarskom dijagnozom. Tražio sam uzroke lošeg zdravstvenog stanja i načine kako bih mogao popraviti narušeno zdravlje.

Shvatio sam da je ključ svega pravilna ishrana. I tada sam upoznao čudesnu biljku – Aloa Veru. Za mene je to bilo kao Kolumbovo otkriće Amerike. Predivno saznanje je da jednim proizvodom mogu očuvati i poboljšati svoje zdravlje i zdravlje drugih. Na tržištu mnoge firme nude proizvode na bazi Aloe, i teško je odabrati onu pravu. A ja sam u FLP-ovoj Aloa našao biljku

najbogatiju svim onim potrebnim hranjivim elementima. Aloa je vratila osmeh na moje lice i neizmerno sam srećan što se ponovo mogu baviti svojim omiljenim sportom – kuglanjem.

Uvidom u poslovnu mogućnost, kojom bez kapitala mogu izgraditi preduzimaštvo, uz pomoć koga ću uspeti da ostvarim svoje snove i želje, za mene je fantastično rešenje mojih finansijskih problema. Svog ovog elana ne bi bilo u meni bez ljubavi i vere u bolju i srećniju budućnost. Smatram da je ljubav pokretač svega oko nas. Postoje razne ljubavi: ljubav prema poslu, prema ženi života, ljubav prema cveću, ljubav prema biljci Aloa Veri koja ti daje optimizam i lepši smisao životu.

Zahvalan sam svom sponzoru Ljubi Ćuriću, Vladimiru Jezlu i menadžeru Dominiku Cileru.

Posebno sam zahvalan jednoj divnoj ženi, menadžeru Mirjani Romić, koja je svojim uspesima probudila u meni želju da i ja postanem tako uspešan.

Zahvalan sam Rexu Maughanu zbog Forever Living Productsa!





**ŽOLT POLHE**  
menadžer



**Za razliku od većine drugih klasičnih poslova, pa i nekih drugih sastava mrežnog marketinga, mrežni marketing FLP-a je na svim segmentima i nivoima potpuno dobrovoljan posao, bez elemenata i instrumenata prisiljavanja saradnika na bilo koju odluku ili akciju. Dakle, saradnici stupaju u ugovorni odnos, uče, preporučuju proizvode, učestvuju u aktivnostima grupe, i uopšte, rade posao na osnovu svoje slobodne odluke, motivisani svojim ciljevima i potrebama.**

Na žalost, mnogi često tu dobrovoljnost mešaju sa neodgovornim pristupom poslu, misleći da ako nisu u prijavljenom radnom odnosu, ako ne rade za fiksnu platu, ako nemaju šefa ili radno vreme, da tada zapravo nemaju nikakvu odgovornost. Često je to rezultat nedovoljno promišljene odluke o pristupanju FLP-u, još pre početka samih aktivnosti.

Objašnjenje odgovornog poslovnog ponašanja počinjem sa **odgovornošću**, koju moramo imati najpre **prema sebi samima**. Neuspeh, kao rezultat nedovoljno odgovornog

# Dobrovoljno, ali odgovorno

pristupa poslu, zadaje teške udarce samopouzdanju i samopoštovanju, a u nedostatku istih znatno je teže, (ali ne i nemoguće), započeti i izgraditi uspešnu karijeru. No, na žalost, znatno češće od „srećnog završetka“ događa se scenarij, da saradnik ubrzo nalazi novu MLM priliku, (jer se u neograničene mogućnosti MLM-a već zaljubio, iako im nije dorastao), koja je navodno „još bolja i još unosnija“. Naravno da će se i u toj novoj prilici ponašati neodgovorno (jer vuk dlaku menja...), i tako će se seljakati sa posla na posao, nudeći jednom ovaj, drugi put onaj proizvod, uništavajući svoj ugled i verodostojnost pred svima koji ga znaju.

Opšte je poznato, da primanja (bonusi) u mrežnom marketingu nisu srazmerna uloženom trudu, na način da su ona u početku manja, a kasnije zbog multiplikacije višestruko veća od uloženog rada i vremena. **Odgovornosti** moramo imati i **prema porodici**, koja u počecima postaje „zakinuta“ za svoga člana, koji radi FLP (a pogotovo, ako su bračni drugovi zajedno). Porodica zaslužuje i zahteva rezultate odgovornog rada. Najčešće je zapravo poboljšavanje uslova života porodice, glavni razlog zbog kog radimo ovaj posao, zar ne?

Moramo imati **odgovornost i prema svom sponzoru**, ne samo zato, jer je on/ona (najčešće) prva osoba koja nas je upoznala sa poslovnim mogućnošću FLP-a, već i zato što će sponzor svojim znanjem, primerom, savetima, motivacijom i uložnim radom i energijom sigurno najviše pridoneti našem uspehu.

Ukoliko ozbiljno zapnemo, već nakon nekoliko nedelja i sami postajemo nečiji sponzori, imamo svoje saradnike, koji će „kopirati“ naš odnos prema našem sponzoru, objašnjen u prethodnom pasusu. Definitivno je bitno, kakav će oni imati „original“ za kopiranje. Odnos koji gradimo prema članovima našeg tima je od presudnog značaja i za naš uspeh, jer će oni raditi sve što i mi, kopirajući i dobro, ali na žalost i ono loše.

Moramo imati **odgovornosti i prema saradnicima** naše strukture. Oni su kao deca: trebamo im, uzdaju se u nas, ugledaju se na nas. Ako verujemo da sa FLP-om možemo poboljšati i zdravstveni i materijalni kvalitet naših života, onda to važi i za živote naših saradnika. Zar to nije divan, ali ujedno i veoma odgovoran zadatak?

I na kraju, ali svakako ne i najmanje važno je da imamo **odgovoran odnos prema FLP-u**.

FLP se trudi da nam osigura jedinstvene proizvode i poslovnu priliku na tržištu! Neretko se događa, da neki saradnici opravdavajući izostanak napretka ili zarade, umesto da razloge traže i nalaze u svom neodgovornom (ne)radu, radije krive prilike u kojima rade, standard, poslovnu politiku firme, cenu proizvoda i ko zna šta sve još ne.

Na ovaj način stvaraju pogrešnu sliku o FLP-u, pa i mrežnom marketingu kao poslovnoj mogućnosti uopšte, čineći time zlo i onoj (na sreću, ipak) velikoj većini saradnika, koji svoj posao rade ozbiljno i odgovorno.



**TAMAŠ DARABOŠ**  
menadžer



*„Najbogatiji ljudi sveta traže i grade mreže – svi ostali traže posao.”*

*Robert Kiosaki*

**N**a osnovu naslova i moje fotografije, Vama se sada sigurno mota u glavi misao: „Da li je moguće da ovaj momak na fotografiji ima 27 godina?” Priznajem, da sam dosta daleko od 27. „Šta li mu znači onih 9 godina?” Mnogi, koji poznaju moju porodicu, znaju da moji roditelji grade mrežu. Oni su ovim poslom počeli da se bave u novembru 1997. godine. Tačno pre 9 godina. Tada sam imao 12 godina. Znae i sami da sa dvanaest godina nema izgovora. Sa toliko godina se još niko nije razočarao u MLM i nije pozvan ni na jednu prezentaciju, ali se sa dvanaest godina već mogu shvatiti mogućnosti koje pruža ovaj posao. Tada još nisam mogao stupiti u redove Forevera i moji roditelji su posao radili bez mene. Proizvode međutim koristim od prvog dana od kada sam ih prvi put probao.

Znači, u značajnom delu mog života vaspitavali su me u FLP porodici. Već sam sa 13-14 godina čitao o uspešnim ljudima, preduzimaštvima i ulaganjima. Pored toga sam prisustvovao na nekoliko priredbi, na kojima sam se sreo sa stvarno uspešnim ljudima; i ne u poslednjem redu, sreo sam se sa jednim čovekom, koji mi je i dan danas jedan

# 15 meseci ili 9 godina!

od uzora. On se zove **Mikloš Berkič!** Imao sam oko 16 godina kada sam sedeo u svojoj sobi i razmišljao, šta želim postići u životu. U tome mi je pružila veliku pomoć knjiga Roberta Kiosakija „Bogat otac, siromašan otac”. To je jedna od mojih najomiljenijih knjiga. Kada sam je pročitao, shvatio sam da moram preuzeti odgovornost za svoj život, jer ću tako živeti kako želim – u protivnom ću nestati u masi ostalih ljudi i dopustiti da samnom upravljaju kao sa lutkom. Robert Kiosaki govori o tome da se čovek u toku života može sresti sa dve teškoće: prva je da ima premalo novca, a druga je da ga ima previše. Tada sam odlučio da ću se suočiti sa „problemom” previše novaca. Znači, postavio sam sebi cilj.

Zahvaljujući mojim roditeljima upoznao sam mnoge ljude. Računao sam u sebi koliko među njima ima milionera, koji su pre toga bili obični službenici. Rezultat je bio iznenađujući! Tako nešto još nikada nisam sreo! Postalo mi je jasno da nikada neću biti službenik. Na osnovu autora moje omiljene knjige, najvažnije je da imamo jedan san i plan kojim želimo da ga ostvarimo. **Moj san je sloboda. Plan za postizanje sna je network-marketing!**

Da vimo pitanja: šta je sloboda? Da li si slobodan, ili Ti određuju kada treba da radiš? Slobodno radiš ono što želiš ili to određuje Tvoj šef? Slobodno putuješ na odmor od nedelju dana ili treba da tražiš dozvolu od nekoga? Nisi slobodan ako zavisiš od nekoga ko upravlja Tobom!

Po meni je slobodan čovek onaj koji zna da kontroliše svoj život.

Ovo nije neka američka fraza koja dobro zvuči. Jesi li razmišljao nekada o tome,

koliko bi vremena proveo sa porodicom, sa decom, kada bi to zavisilo od Tebe? Kako bi se osećao kada bi se svakog dana budio u deset, radio samo 3–4 sata, a ostalo vreme bi mogao posvetiti svom hobi? Kako bi se osećao, kada bi svake nedelje radio samo četiri dana? Kako bi se osećao kada bi svake godine, jednomesečni odmor provodio na drugom kontinentu?

Za sve to kažeš da je nemoguće? Veruj mi da postoje ljudi koji tako žive svoj život. Oni su sve nekako radili drugačije. Akcenat se stavlja na DRUGAČIJE RADILI. Drugačije, odnosno nisu stali u masu ostalih ljudi, već su radili nešto po čemu su se razlikovali od drugih. Godinama su radili marljivo i stvorili su ono što im je omogućilo sadašnji stil života. Interesantno je da to može postići svako, samo treba *hteti*.

Na osnovu svega nabrojanog, može li neko biti slobodan, ako je službenik? Mislim da ne može. Dok drugi odlučuju koliko ćeš zarađivati, kada je vreme ručku, kada ćeš dobiti povišicu, kada možeš ići kući sa posla, dotle Tvojim životom upravlja neko drugi umesto Tebe. Ne možeš biti slobodan, ako za sve treba da tražiš dozvolu. Ljudi ne žele preuzeti odgovornost za svoj život. Radije će raditi na jednom radnom mestu, gde im je osigurana egzistencija. Ako misliš da si na radnom mestu na sigurnom, onda je to kao da veruješ u postojanje pravog Deda Mrza.

Možda Ti se ove misli čine surovim, iz usta jednog mladića, ali Te onda sada pozdravljam u stvarnom svetu. Moje iskustvo je da život postaje sve suroviji, a Ti moraš biti sve čvršći. Kako **Ištvan Halmi** kaže na kaseti koja mi je jedna od najomiljenijih: „Ja nisam tvrd. Nego, znaš šta ću Ti reći? Ono što bih



želeo čuti od Tebe, kada bi Ti stajao na mom mestu. Da ja prvi put sedim na Tvom mestu, ja bih želeo čuti nešto što će mi prosvetliti mozak. Neka neko stavi nešto u njega.”

Nadam se da sam u Vašim glavama uspeo da zasadam nekoliko semenki misli.

Za slobodu se treba boriti i to, nažalost, ne ide automatski. Nikada neće postati slobodni, oni koji sede pred televizorima i čekaju da se jednom sve okrene na bolje, onako samo od sebe.

O televiziji imam jednu interesantnu priču: Moj otac je čuo na jednoj kaseti da će postati uspešan, ako umesto gledanja televizora u toku dve godine radi nešto drugo. On dve godine nije gledao televizor. Bio je tako principijelan, da je izlazio iz sobe ako bismo uključili TV. Umesto toga je počeo da gradi mrežu i usmerio se na to. Posle dve godine su moji roditelji u punom radnom vremenu radili FLP posao. Sa jednim velikim menadžerskim timom su mogli izjaviti o sebi da su slobodni. A ja sam baš slobodu zacrtao kao cilj koji moram ostvariti. Pomislio sam u sebi: „Moj stari zna nešto! To moram i ja isprobati!” Od 2005. godine nisam gledao televizor. Tačnije, ponekad bi ga pogledao, ali nikada kada je bio uključen. Na ekranu sam napisao flomasterom da ću postati menadžer. Verovali ili ne, u novembru 2006. godine sam postao menadžer. U mojoj porodici je ova metoda već tri člana učinila slobodnim. I Vi treba da je isprobate! Možda ona funkcioniše i kod Vas?

Mnogi mi kažu: „Lako je tebi, ti si odrastao u tome!” Znae šta? Stvarno mi je bilo lako!

**Bilo mi je lako**, jer sam shvatio da se ova struka mora naučiti i zato nisam štedeo truda da je naučim. Od septembra 2005. godine sam ovaj posao počeo shvatati ozbiljno i do oktobra sam saslušao 60 kaseti. Tako sam shvatio važnost učenja. U školi me nisu naučili kako se postaje uspešan. Vodile su me reči **Džima Rona**: „U opštem obrazovanju možeš steći znanje, koje je dovoljno za preživljavanje. Imućan ćeš

postati tek samoobrazovanjem.” Zbog toga sam odlučio da neću pohađati klasičnu visoku školu. Upisao sam se na fakultet života. Ovo školovanje ne traje 4 godine, već se uči tokom celog života. Uspeh nema nikakve veze sa srećom. Uspeh ima svoju cenu, koja se mora platiti. Samo što i neuspeh ima cenu. Za mene je on preskup.

**Bilo mi je lako**, jer nema dvojbe da moji roditelji grade mrežu na profesionalnom nivou! Oni već imaju 7 menadžerskih grupa. Mnogo sam naučio, već na njihovim predavanjima. Ima li nekoga da nije čuo izuzetno uspešan CD **Ištvana Daraboša** „Nisam mogao verovati!” (da samo pomenem poslednji). Oni koji žele biti uspešni u poslu, sigurno su čuli za ovaj CD.

**Bilo mi je lako**, jer imam višu liniju kao što su **dr Terezija Šamu i Andraš Brukner**, koji su izgradili jednu od 6 najvećih mreža u Mađarskoj; kao **Agneš Križo** koja ima 13. najveći posao na svetu; kao što su **Joži i Marika Sabo** koji vode 5. najveći posao na svetu. I još se čudiš što se ja ne plašim za svoju budućnost, kada mi pomažu ovakvi ljudi!?

**Bilo mi je lako**, jer sam zacrtavanje ciljeva učio od čoveka kao što je **Robert Varga**; rukovanje izgovorima od **Eve Kesi Sepne**, planiranje od **dr Edite Reves**. Zapravo, sada ne bih želeo nabrajati sve rukovodioce od kojih sam učio, jer su u timu već u ogromnom broju.

Obrati pažnju! Ti isti ljudi i Tebi stoje na raspolaganju!

Važno Ti je još nešto! Treba da nađeš tako privržene ljude kao što su moji rukovodioci, koji imaju 25 bodova, kao što su **Marika i Feri Kečkeš, Čabi Veg, Magdi Veg i Henrik Šerer, Tamaš Balog, Čila i Joži Balog ili Tibor Ori**. Svi su oni izuzetni rukovodioci.

Moram Ti priznati da su dve stvari i meni bile teške.

Godinama sam razmišljao o tome, kako ću jednom imati veliki posao, kada nemam hrabrosti da govorim pred većim

brojem ljudi. Kada sam bio u srednjoj školi, radije bih zamolio profesora da mi upiše jedinicu, nego da odgovaram pred celim razredom od 30 učenika. U Sportskoj areni sam držao predavanje pred 5000 ljudi. Za 15 meseci sam doživeo tako velike promene! Kada pomislim na to, dušu mi ispunjava mir, jer znam da ću za deset godina znati još više od onoga što danas znam.

Druga teškoća je bila ta, što sam iz dana u dan morao sa smeškom slušati svoje prijatelje o tome kako ovaj posao neće funkcionisati.

Ispričaću Vam kako „ne funkcioniše”. U septembru 2005. sam ozbiljno počeo posao. U oktobru sam postao supervizor. Nikada nisam sumnjao u to da ovaj posao funkcioniše, ali sam se tada tako obradovao uspesima, da sam malo usporio sa poslom. Posao zaista funkcioniše! Ako ne radiš ništa, nećeš ni zaraditi ništa! Trebalo mi je malo vremena da to shvatim. Tokom leta, dok su svi bili na letovanju, mi smo prionuli poslu i u mojoj grupi se kvalifikovalo 2 supervizora, a ja sam postao asistent menadžer. Ovaj polet nas je vodio i dalje, ojačao sam tim i kvalifikovali su se novi supervizori. Ja sam u novembru 2006. godine postao menadžer. U međuvremenu je bilo dana kada sam morao voziti više stotina kilometara. Bilo je ljudi kojima sam uveče predstavio posao i bili su oduševljeni, ali su me sledeće jutro nazvali da mi saopšte da ne žele raditi. Jednom je čak i akumulator otkazao u mojim kolima. Oko ponoći sam morao gurati kola na ulici. Ali sve to nije bilo važno, jer se radilo o mojoj slobodi! Ako si dovoljno uporan, onda ćeš postati slobodan! Ako je Tvoj cilj postizanje slobode, onda metoda izgradnje mreže nije pitanje izbora, već osnovne egzistencije.

Znae li zašto volim ovaj posao? Zato što pruža nadu ljudima. Nadu, da će svako živeti kako zaslužuje. Nadu, da će duhovno i materijalno biti slobodni.

Budite i Vi slobodni!

Mnogo uspeha!





ANITA CAP  
menadžer



**Sigurno svi znate priču o Aladinovoj čarobnoj lampi. To je moja omiljena priča. Govori o jednoj staroj, pohabanoj, običnoj lampi i o duhu, džinu koji živi u njoj. Za tog džina ne postoji ništa neostvarljivo. Jedna lampa je mnogima samo bezvredna stvar. Mada, ona može biti samo naizgled bezvredna, ali dobija basnoslovnu vrednost ako je neko zna upotrebiti. Da bi se džin oslobodio, i isašao iz čarobne lampe, treba da se izgovore magične reči.**

# Aladinova čarobna lampa

**M**a koliko to bilo neverovatno, svi možemo imati svoju čarobnu lampu i svako može osloboditi džina iz nje, da bi nam ostvario sve želje. Treba samo da očistimo prašinu sa naše lampe, da hrabro sanjamo velike snove, koje svom snagom želimo dostići i oni će se ostvariti.

Moju lampu je četiri godine pokrivala prašina na dnu ormara. Već sam nameravala da je bacim, jer nisam znala njenu pravu vrednost, ali se u meni ipak pobudila radoznalost i tako sam je zadržala. Držala sam je u rukama, zantižljivo zagledala sa svih strana, da bi je na kraju i isprobala.

Tada je počela čarolija. Na početku sam imala samo majušne želje, ali su one kasnije postajale sve veće i veće. I gle čuda, sve su se redom ostvarile. Zašto? Možda zbog toga što sam to zaista želela. Možda zbog toga, što za mene nije bilo pitanje da li ću uspeti, već je to bilo samo pitanje vremena. A možda i zbog toga što sam imala hrabrost da se obratim džinu, jer sam jasno znala šta želim od njega.

**„Ako postoji mogućnost da ti se želja ispuni i ništa ne možeš izgubiti jednim pitanjem, onda to svakako moraš poželeti!”**

Mnogi od nas su već u detinjstvu shvatili da imaju talenta, želje, snove koji pripadaju samo njima. Kada odrastemo, odjednom počinjemo da ih tražimo: gde su nestale te želje, gde su nam nestali snovi? Više ne verujemo u njih? Ili nam više nisu važni? Mnogi se mire bez reči pogovora, sa tim da nam život ne pruža uvek samo najbolje stvari. Oni sa žudnjom gledaju na ono

što bi želeli da ostvare, ali ništa ne čine da ostvare svoje snove. Oni misle da to, najverovatnije nisu ni zaslužili, jer njima to ionako ne sledi.

Duh iz lampe ne može ostvariti tvoje snove, ako to ne tražiš od njega. Oni koji ne traže, neće ni dobiti ostvarenje želje. Kolika je razlika između sna i jave? Tačno toliko, kolika je razlika između snevanje jednog sna i njegovog ostvarenja. Život će ti biti takav, kakvim ga sam sebi stвориš. Čim budeš shvatio da svojim odlukama usmeravaš svoj život, pred očima će ti se otvoriti jedan sasvim novi svet. Tvoj novi svet. Mogućnost izbora leži u tvojim rukama.

Stavila sam na vagu znanje o klasičnoj trgovini i MLM-u, kao preduzimač sa 15 godina staža u trgovini.

1. Prvo sam ispitala visinu **ulaganja** koje je potrebno za pokretanje klasične trgovine i MLM-a. Dok sam u prvom redu mogla razmišljati samo u milionskim iznosima, u drugom su brojke bile izuzetno povoljne – mogla sam pokrenuti posao sa minimalnim ulaganjem, bez rizika! Kako se može zaraditi bez kapitala? Sa otvorenosću, ljubavi prema ljudima i sa usvajanjem potrebnog znanja.

Znate li šta je to? POSAO LJUBAVI. Tu su ljudi puni vitalnosti, energije, oduševljenja i ljubavi. Ono što već i mladunčad orlova zapaze na prvi pogled: tu su svi mladi, zdravi i svi se smeše.

2. Koliko **vremena** treba da uložim? U klasičnoj trgovini je svakodnevno potrebno dvadesetčetvoročasovno prisustvo preduzimača. Oni sebi ne mogu dozvoliti da izostanu sa posla,

jer ako ne rade, to će prouzrokovati smanjenje dohotka, odnosno, presušivanje izvora prihoda. Za razliku od toga, MLM dozvoljava fleksibilnu raspodelu vremena i stavlja akcenat na prednosti timskog rada. Tako ćemo platu dobiti pored našeg rada i za ceo timski rad, a zajedno smo i jači (možda ćemo tako mirne duše otputovati i na letnji odmor).

### 3. Zašto baš FLP?

Zato što je stabilna firma na tržištu, sa jakim kapitalom, koja raspolaže sa 30 godina istorije i iskustva. Firma koja nikada nije imala dugove i nije prisutna na berzi. Firma koja službeno funkcioniše u 120 zemalja širom sveta. Firma u kojoj je sve koncentrisano u ruci jednog čoveka. To je Rex Maughan, koga su u Sjedinjenim Američkim Državama već dva puta izabrali za čoveka godine, koji ima čarobnu ličnost, koji je već promenio živote više hiljada ljudi.

4. Od 1978. godine FLP pruža ceo niz **izuzetno kvalitetnih proizvoda** sve većoj potražnji na tržištu zdravlja i kozmetike. Jedinstvene, senzacionalne proizvode, izuzetno visokog kvaliteta i širokog spektra delovanja, po dostupnoj

ceni kupci stalno kupuju – zato potrošački artikli zadovoljavaju realne zahteve. Savršeni kvalitet je u skladu sa garantovanom uslugom i 30-to dnevnom garancijom, da se u slučaju nezadovoljstva proizvod može vratiti i firma nadoknađuje celokupnu svotu.

5. Sve to prati korektan, stabilan i **pravedan Plan marketinga** koji izbegava nepotrebne izdatke karakteristične za klasičnu trgovinu, ne koristi uobičajene stepenice klasične trgovine, proizvodi do korisnika stižu neposredno od proizvođača.

6. **Provizija koja sledi na osnovu prometa** je svakodnevno lako pregledna i isplaćuje se tačno i kontinuirano. Tu se zaista vrednuje produktivnost i priznanja dobijaju oni koji su to zaradili i zaslužuju. U jednoj klasičnoj trgovini se većinom može izračunati dobit i dohotak na osnovu ličnog rada i uloženog kapitala. U FLP-u ne postoji vezana tabela zarade, ne postoji gornja granica zarade, ali zato postoji **honorar!**

7. Ovo je mogućnost za **stvaranje materijalne sigurnosti i finansijske slobode**. Šta znači sloboda? Meni

znači, da ne moram raditi ono što ne želim. U ovom poslu možeš postati nezavistan od drugih – zavisiš samo od sebe. Ti sam odlučuješ, kada, sa kim i koliko ćeš raditi.

8. Pored materijalnog priznanja je veoma važno i **moralno priznanje**, to su one bezbrojne zahvalnosti koje ti daju snagu. To su prilike kada ti saradnik kaže: „Ponosan sam ne tebe i veoma me raduje što si moj sponzor!” Hvala Erika na Tvom poverenju! „**Dobrota je jedino ulaganje, koja se isplati!**”

9. Ništa se ne plaća prilikom pristupa, ne postoji članarina, nema paketa koji se mora kupiti prilikom početka članstva, ne postoji obaveza obnavljanja karte kupca, ne postoji obaveza kupovine. Umesto toga, možeš posedovati besplatnu kartu za kupovinu na veliko za ceo život, koja te poziva na beskrajno putovanje.

10. Ovo je korisna, vredna delatnost, jer nam se **pruža mogućnost da poboljšamo zdravstveno i materijalno stanje** drugih. Zdravlje je veliko bogatstvo koje se ne dobija samo od sebe. Ako vodimo zdrav život, onda povećavamo mogućnost zaštite našeg zdravlja. Iz aspekta materijalnog poboljšanja, pružamo mogućnost ljudima da ispolje svoje najbolje sposobnosti. U toku rada nam se pruža neverovatno velika mogućnost da steknemo bezgranično bogatstvo. Bogatstvo, koje ne znači samo materijalnu dobrobit, već i bogatstvo našeg ličnog razvoja. U posedu ogromnog fonda znanja je data mogućnost i ličnog razvoja.

11. Upoznavanje sa novim ljudima, stvaranje **novih doživotnih prijateljstava**. Tu bih mogla da nabrojim mnoge, sa inače veoma duge liste. Edita i Agi iz Ujfehertoa; Erika i Anti su iz Gavavenčelea i oni su pravi timski igrači. Ispunjava me izuzetan osećaj jer znam, da me okružuju ovakvi ljudi, kojima je u tako velikoj meri važan uspeh drugih. U našim redovima postoji mogućnost i produblivanja već postojećih prijateljstava. Hvala Ti



Gabo, jer si unela boju u moj tim iz Njirehdaza!

## 12. **Mogućnost izuzetnih putovanja** u najlepše predele sveta. Pravac Stockholm! **Program motivisanja kupovine automobila; Program učesća u profitu.**

To su razlozi zbog kojih sam ja donela odluku. Svi imaju različite razloge, ali ih svako mora imati. Njihova snaga zavisi od tebe, ali mora biti velika! **Ako imaš jake razloge, ostvarenje želja će doći samo po sebi.** Treba samo da poseduješ razloge. Važno je da nađeš razloge, ZAŠTO želiš postati uspešan i zbog čega ti je važan uspeh. Možda iza tvojih razloga ne stoji materijalna motivacija, ali je za njihovo ostvarenje potrebna materijalna osnova. Odgovori na tvoja pitanja leže u tvojoj ruci. Ako je tvoj razlog ostvarenje materijalne sigurnosti, ili izgradnja kuće tvojih snova, ili put oko sveta, ili kupovina luksuznog automobila, ili jednostavno nešto sasvim drugo, sa čime želiš izaći iz kolotečine svakodnevice... Ti to sam treba da znaš.

U toku januara 2006. godine, kada posle više pokušaja u svom domu nisam uspela da pokrenem izgradnju posla onako kako sam to isplanirala, donela sam odluku: istupiću iz zone komfora. Nikada neću zaboraviti one nemilosrdno hladne februarske dane, kada smo počeli graditi posao. Dnevno 4–5, nekada čak 6 prezentacija, uz pomoć mog sponzora Tinde Reves. Naravno, razvoj u širini nam nije predstavljao problem, samo da nije bilo one dubine – ona nam nije uspevala. Tokom 8 meseci sam učila, beležila sve na predavanjima, tako da pored mene nikada nisu sedeli moji saradnici iz tima, već moj sponzor kome sam postavljala na hiljade pitanja. Razlog za to je bio taj što nisam imala tim. Bez obzira na to, nisam bila nervozna ni razočarana, već sam to vreme iskoristila za učenje. Kako ću predati štafetnu palicu znanja, ako ne raspoložem potrebnim znanjem? Kvalitet štafetne palice znanja je veoma važan, jer se on kopira među našim poslovnim partnerima. Od nespornog čoveka

ima više štete nego koristi i sigurna sam da i ti smatraš da možeš slediti samo rukovodioca koji je primeran svojom određenosti, preciznošću i samouverenjem. Znanje uvek osigurava visoke kamate. Skočila sam u duboku vodu, kada su Tindejevski otputovali na svečano veče februarske dodele priznanja Profit Sharinga. Skočila sam u vodu sa visokog tornja, ali sam naučila kako treba samostalno isplivati na površinu. Na osnovu zakona privlačenja: pre ili kasnije će svako privući one ljude, članove tima, koji imaju slično razmišljanje, interesovanje i iste ciljeve. I kod mene se led počeo topiti.

Kada sam dostigla 120 magičnih menadžerskih bodova, već sam našla prvi bračni par, koji nisu imali samo želju da izgrade posao, već su učinili sve da bi to i ostvarili. Tako sam pored oca, koji u mom timu radi već kao asistent menadžer, razvila jednu drugu supervizorsku liniju. Joži i Editke Gujaš, hvala Vam na saradnji! Fantastično je to što ćemo nas šestoro, moji roditelji, Editke, Joži i mi zajedno putovati u Stockholm, gde ćemo uživati u gostoprinstvu firme. Emocije koje osećamo pre donošenja odluke određuju našu budućnost. Postoji jedan zakon: **Uvek misli na ono što želiš. Nikada nemoj razmišljati o onom što ne želiš.** Samo si ti odgovoran za pokretanje niti, koje ostvaruju tvoje želje i snove. Nemoj odustajati od svojih snova, jer se mogu ostvariti! Ako želiš da ti se želje ostvare, tome moraš podesiti svoju zonu komfora. Ako to ne budeš uradio, onda će sve ostati po starom.

**„Ako nešto ne voliš, promeni. Ako nemožeš promeniti, onda promeni svoj način razmišljanja o tome.”** Jednostavno, samo promeni svoj pristup, živi i razmišljaj u znaku zdravog načina života i promenićeš svoj život. Neko mora pobediti sumnju, drugi nedostatak samouverenja ili hrabrosti. Veruj u ono što radiš i veruj u svoje mogućnosti, jačaj sliku o sebi. Takav si kakvim se smatraš, zato obrati pažnju šta govoriš ili misliš o sebi, jer ćeš postati takav.

Na ovom mestu želim izraziti zahvalnost i poštovanje onim ljudima koji su mi pomogli u dostizanju uspeha. Na prvom mestu su to moji roditelji, koji su primeri iskrene pomoći i požrtvovanja. Od njih nikada nisam trebala tražiti pomoć – ipak je pružaju i obasipaju me ljubavlju. Moj otac je moja desna ruka, jer ima ogromnu sposobnost organizacije i stoji pored mene pružajući neiscrpnu pomoć. Moja majka obezbeđuje sigurnu porodičnu pozadinu, da bi mogli mirno raditi i da ne bi oskudevali niučemu. Moja ćerka Fani mi pruža podršku u svemu, prati me na putovanjima i navija za mene. Taksisti već napamet znaju raspored njenih privatnih časova, jer pomažu kada zbog zauzetosti ne mogu da je odvezem. Dugujem ogromnu zahvalnost mojim sponzorima Tindi Reves i Laciju Kovaču, koji su verovali u mene, uvek su me podsticali, hrabрили i pružali pomoć da bih se razvijala.

Drago mladunče orla, šta treba da radiš? Ništa posebno, samo pričaj svojim poznanicima, prijateljima o svom iskustvu sa proizvodima. Probaj, videćeš da deluje! Stalno ćeš dobijati nove motivacije u okruženju zadovoljnih korisnika proizvoda, jer su oni potvrdili tvog pravilnog rada i najboljeg puta kojim ideš. Ti možeš doneti odluku da li će negativizam drugih zamagliti put koji te vodi prema uspehu ili ćeš uporno i neprikosnoveno ići do kraja na tom putu. Nemoj dozvoliti da tvoju budućnost pokoleba trenutni uspeh ili neuspeh! U ovom poslu se priznaje i nagrađuje i najmanji uspeh. Treba da prisustvuješ priredbama, da bi znao kako je čudesan osećaj stajati na pozornici i preuzeti odličje menadžera. To se ne može opisati rečima, može se samo doživeti. Preuzmi kormilo upravljanja svojim životom. Protrljaj lampu da bi se džin oslobodio iz nje. Izgovori svoje želje! Skupi hrabrosti i poželi, jer je sve moguće! A na pitanje, kada treba da počneš, odgovor je: SADA!

Želim svima srećnu Novu godinu, bogatu zdravljem i uspesima!



# Nemoguće



**KAROLJ LERANT**  
senior menadžer

**N**aslov mog predavanja je „**NEMOGUĆE NE POSTOJI!**“, jer je najbolji dokaz za to, da stojim pred vama. Naime, pre tri godine ili čak ni pre godinu dana nisam ni sumnjao da ću držati predavanje u Sportskoj areni u Budimpešti, pred skoro 5 hiljada ljudi. I sami vidite da više ne postoji nemoguće.

Dozvolite mi da u prvom redu počnem sa jednim natpisom, koji sam pre oko 2,5 godine video na jednom reklamnom plakatu, kada smo se vraćali sa izleta. Taj natpis mi se tada veoma svideo i dan danas ga rado citiram:

**„NEMOGUĆE je samo jedna reč, kojom se razbacuju mali ljudi, jer je njima lakše da žive u svetu gde im je unapred sve pripremljeno, nego da nađu snage u sebi, sa kojom bi izvršili te promene. NEMOGUĆE nije činjenica, već mišljenje. NEMOGUĆE nije objava, već izazov. NEMOGUĆE je mogućnost. NEMOGUĆE je samo prolazni tren. NEMOGUĆE NE POSTOJI!“**

Znate, najveći broj ljudi reč „nemoguće“ koristi, jer je mnogo komotnije za nešto reći da je to nemoguće, nego prihvatiti odgovornost da neko od nemogućeg, sebi i svojoj porodici stvori – mogućnost. Nažalost, mali je broj onih ljudi, koji su spremni da prihvate mogućnost koju im pruža život, jer se ona često shvata, tek kada je više nema.

Jednom sam gledao film koji je govorio o životu jednog kriminalca. Taj kriminalac se zvao Bagzi i bio je član jedne krvoločne bande mafijaša u pedesetim godinama. Suština filma je da je imao jednu

ideju ili viziju, da se u pustinji mora izgraditi kockarnica, jer se tu igra na sreću može legalizovati. U prvi mah, članovi bogate mafije nisu hteli ni da čuju za tu ideju, jer u pustinji nema vode, struje, ima samo peska, a uostalom, ko će otići u kockarnicu izgrađenu u pustinji. Kasnije ih je Bagzi ubedio i izgradnja je počela. Izgradili su kockarnicu i hotel, kojima su dali ime HOTEL FLAMINGO. Danas je ta kockarnica jedna od najblještavijih i najbogatijih u gradu koji ima najviše hotela na svetu i koji se naziva LAS VEGAS. Da je Bagzi danas živ, sigurno bi se čudom čudio kad bi video šta je sve nastalo od njegovog sna i naizgled neostvarljivog plana. Za njega nije postojalo NEMOGUĆE!

Mnogo sam razmišljao o tome, da sam sreo mnoge ljude u toku poslednje 3,5 godine, kojima se iskreno divim, ali ih ne razumem. Divim im se, jer uprkos tome što ne prihvataju mogućnost FLP-a i kažu: „Nemam takve poznanike.“, „Nemam vremena.“, „Meni to ne bi uspeo.“, „...ljudi ionako nemaju dovoljno para...“, „Proizvodi su skupi.“, (siguran sam da ste i Vi već čuli slične izgovore), svakog radnog dana – ne znajući za nemoguće – odlaze na svoja radna mesta i rade za 200–250 evra i tako izdržavaju svoju porodicu. Najozbiljnije kažem, da se divim njihovoj odlučnosti kojom sve to rade. Za mene bi to najverovatnije bilo nemoguće. Ne želim nikoga da uvredim, ali da budemo iskreni, kako se može spojiti kraj sa krajem sa tolikim prihodom?

Kod kuće sam napravio mali proračun, kako se može preživeti od prvog do kraja meseca sa 200–250 evra, a da istovremeno živimo kvalitetnim životom. Žao mi je, ali

**Znate, pre stupanja u redove Forevera nisam govorio pred većim brojem ljudi, šta više, ako ih je bilo 3-4, ja sam već imao tremu. U ovom poslu se sa ljudima dešava nešto veoma interesantno.**

**Postajemo sposobni da se menjamo na svakom planu. Menja nam se pogled na razne stvari i zakon vrednosti.**



**EDINA TOT LERANTNE**  
senior menadžer

# ne postoji!

sam stao već kod druge stavke, a još ih je bilo bar osam.

Ne razumem ove ljude. Kada im ponudimo ovu mogućnost, neće ni da je pogledaju ili prouče da li je OK. Ako nam već ne veruju, bilo bi dobro bar da razmisle da li bi to funkcionisalo kod njih. Ako to ne žele da učine zbog sebe, onda bi to trebali prihvatiti zbog svoje porodice i dece.

Naravno, znam zašto je to tako. Veliki broj ljudi već ima „tačne informacije” o našem Forever preduzimaštvu. Oni su u velikoj zabludi i misle da je ovo pilotska igra, sistem piramide i da pobeđuje samo onaj koji je na vrhu. Oni su te informacije dobili iz prve ruke od komšije, prijatelja, rođaka, od ljudi koji i ne grade ovo preduzimaštvo ali „tačno znaju” kako funkcionise ili kako ne funkcionise.

Često pitam nove članove: Od koga bi prihvatili savet kada bi gradili kuću? Od prijatelja koji je svoju kuću izgradio za 15 godina ili od čoveka koji svakodnevno podiže kuće i uz to i živi od njihove izgradnje.

**Odaću Vam jednu tajnu:** već sam se sreo sa brojnim ljudima, koji ni u našem preduzimaštvu nisu postigli izuzetno velike uspehe. Ali činjenica



da neki nisu postali uspešni, ne znači da ni Ti nećeš biti uspešan. A inače, kako bi bio siguran da li su oni uradili sve u korist ostvarivanja svojih ciljeva, da li su slušali svoga sponzora, da li su imali odgovarajuću pomoć ili jednostavno: da li su radili onako kako to treba, da bi postali uspešni?

**Imam jednu dobru vest:** Vama, meni i još mnogim hiljadama ljudi u Mađarskoj, našoj regiji i širom sveta, proizvodi i Plan marketinga pružaju mogućnost za uspeh. Šta više, siguran sam da i naši poznanici isto reaguju na tu mogućnost, samo je razlika u tome što ih Ti poznaješ, a ne ja. Ako je tako, zašto neki ljudi postaju uspešni, a neki ne?

**Odgovor je jednostavan:** od njih se Ti i ja razlikujemo u načinu razmišljanja o našem preduzimaštvu.

### **USPEH UVEK TRAŽI U SVOJOJ GLAVI I MISLIMA, A NE NA NEKOM DRUGOM MESTU!**

Naime, nas vode naše misli. Ako napraviš reda u svojoj glavi, odnosno u mislima, onda ćeš biti sposoban da postaneš uspešan čovek i tog trena za tebe više neće postojati reč: NEMOGUĆE.

Ako si nov u našem preduzimaštvu, ako baš sada razmišljaš o tome da nam se priključiš, ili si već dugo na istom nivou kvalifikacije, onda počni da razmišljaš samo pozitivno o sebi i o Forever poslu, jer ćeš samo tako dobiti ono što želiš.

Na kraju želim da izrazim zahvalnost onim ljudima kojima možemo zahvaliti za ovaj čudesan posao i na uspehu koji smo postigli u njemu. U prvom redu, želim da se zahvalim izuzetnom bračnom paru, koji su svima nama doneli mogućnost FLP-a, jer ne mogu ni da zamislim nekog drugog osim njih, koji bi to dostojnije uradio. Svaka čast bračnom paru koji su NEMOGUĆE pretvorili u MOGUĆNOST.

Hvala **Jožefu i Mariki Sabo**, izuzetnim ljudima i najboljim primerima da NE POSTOJI NEMOGUĆE!

Želeo bih zahvaliti **Ištvanu Utašiju** našem sponzoru, jer je od našeg zajedničkog poznanika tražio naš broj telefona i nazvao nas ponudivši ovu mogućnost. Zahvaliću mu se tako što ću pomoći mnogim ljudima da i oni postanu menadžeri.

Hvala onim ljudima koji su uvek verovali i dan danas veruju da ovaj posao i njima može da pruži rešenje u životu i da i oni mogu postati menadžeri. Hvala **Zoltanu Pardiju**, koji nam je bio prvi menadžer, sa kojim smo saradivali i u prethodnom preduzimaštvu i mada u početku nije verovao (čak mi je rekao da nisam normalan), kasnije je ipak izgradio svoj posao. Hvala **Marti Šeregejš i Gaboru Aradiju**, jer su verovali da postoji jedna drugačija životna forma od one u koju su ranije verovali. Hvala **Žužani Kapitanj i Mačašu Kapitanju** koji su menadžerski posao izgradili za sedam meseci, tako da iako je Žuži bila na porodijskom odsustvu i pored male bebe, ona je svakog dana dva sata posvetila izgradnji posla.

Hvala članovima **našeg tima**, jer prihvataju one instrukcije koje im pokazujemo i govorimo. Obećavam Vam da ćemo i dalje svima koji žele izgraditi Forever posao, pružati maksimalnu pomoć.

Hvala našoj gornjoj liniji **Robertu Vargi**, od koga smo naučili da ne treba gubiti vreme na one koji samo govore o proširenju, već treba raditi jedno: **PROŠIRIVATI!**

Hvala **Žoltu Levelekiju**, jer nas je naučio kako da budemo ponizni prema drugima i da prvo pomognemo sebi, a kasnije – svesni svoje dužnosti – i drugima.

Hvala **Žoltu Feketeu**, jer mi je objasnio da ljudi naš posao treba da

tretiraju kao igru, jer će tako biti opušteniji i neće grčevito nastojati da dostignu sve ostale. Naime, u igri mogu svi uživati samo onda ako su opušteni i ako igraju iz zabave.

Hvala **Ištvanu i Ciliki Adam**, jer su nam onomad utuvili u glavu da ne smemo više gubiti 2000 evra i dali brojne savete koji su nam pomogli da postanemo menadžeri.

Hvala svim **lekarima i zdravstvenim radnicima koji leče alternativnom medicinom**, koji su u našim redovima i prihvataju proizvode FLP-a i pomažu naš rad. Verujte, njima je teže nego nama koji ne radimo u zdravstvu.

Hvala **Rexu Maughanu** na njegovom snu o Foreveru. On je izuzetan čovek i nadam se da će još dugo biti sa nama i upravljati Forever preduzimaštvom.

Hvala **mojoj porodici** na strpljenju i razumevanju, za moje kasne večernje dolaske sa prezentacijom, jer su uvek prihvatili razlog zbog kojeg sve to radim.

Hvala **našem sinu Oliveru**, jer ga imamo. Naime, on nam daje snage da iz dana u dan, ponovo podignemo telefon i pozovemo nove ljude u posao, a i da prihvatimo odbijanje negativnih ljudi.

Na kraju se zahvaljujem **mojoj ženi Edini i našoj zajednici**, jer smo zajedno prihvatili mogućnost koju nam je Ištvan Utaši ponudio, i verovali da i mi možemo izgraditi ovaj posao. Zahvalni smo i sebi, jer smo tada Ištvanu odgovorili pozitivno!

**Verujte da je možda najteži deo svega da ubedite sebe, da pobedite sumnje u sebi i onu reč: NEMOGUĆE.**

**Ako ste sposobni za to, onda ćete postići sve što želite!**



**MELINDA GUJAŠ**  
senior menadžer

**Želite li posvetiti pola sata svog vremena rešavanju jedne tajne? U sledećim redovima ćete naći one metode, koje su mi pomogle da postanem uspešna u FLP poslu!**

# Budite hrabri i postaćete uspešni

Izuzetno sam počastvovana što mogu da se obratim Vama, čitaocima Aloe mesečnog lista i zahvalna sam dr Šandoru Milesu, direktoru zemlje na pruženoj mogućnosti da napišem istoriju moje karijere u FLP-u.

Zovem se Melinda Gujaš i po struci sam tekstilni tehničar, ali nikada nisam radila u svojoj struci, jer sam odmah po završetku škole, sa 19 godina radila u jednoj firmi, koja se bavila direkt-marketingom. Sistem te firme je bila organizacija susreta po kućama i ja sam taj posao radila izuzetno uspešno, nešto duže od 7 godina. Za to vreme sam naučila da se moram uporno i hrabro boriti, ako želim biti uspešna u životu.

Sa mogućnostima koje pruža preduzimaštvo u Forever Living Productsu i sa sponzorom, Evom Kesi Sepne sam se prvi put srela pre pet godina. Ona je uvidela da u mom životu stalno postoji neki osećaj nedostatka. „U direkt-marketingu nema AUTORSKOG HONORARA i nikada sebi ne možeš priuštiti PASIVNI DOHODAK” – govorila mi je Eva. Tada sam shvatila, da moram biti lično prisutna kod zarade i svake malecne forinte. Ako to ne budem uradila i dalje ću ostati u jednom dobro finansirajućem, ali magičnom krugu.

Eva me je uputila u pravom smeru, a naravno i knjige su me primorale da donesem odluku. Ostavila sam postignute uspehe, priznanja, puteve koje sam prokrčila, u nadi da ću izgraditi novi posao sa autorskim honorarom, ako ponovo sednem u „školsku klupu” i naučim novu struku. Odabrala sam slobodu!

Sve se ostvarilo onako kako mi je to Eva obećala. Sklopili smo savez u korist zajedničkih uspeha! Zahvalna sam Evi za doživljaje koje sam stekla u toku novog posla, za njenu strpljivost kojom me je učila, jer sam zahvaljujući stečenom znanju izgradila stabilnu mrežu. Stekla sam fantastičan tim i radim sa izuzetnim saradnicima. Čudesni ljudi su me udostojili time da zajednički gradimo mrežu. Njihovo poverenje mi daje novu snagu, a njihovo drago prijateljstvo je meni poklon o kojem nikada nisam mogla ni sanjati.

2006-ta je postala najuspešnija godina mog celokupnog dosadašnjeg života, i pored delatnosti FLP savetnika u punom radnom vremenu sam smogla snage i našla vremena da započnem studije na Višoj ekonomskoj školi „Robert Karolj”.

Zahvaljujući osnovnoj delatnosti, prvi menadžeri mog tima su postali Gabrijela Peter i Žolt Peter. To je izuzetna sreća za mene, jer se ne dešava često da se članovi porodice uvode u posao, ali me je Gabrijela prihvatila za sponzora bez obzira na to što mi je ona sestra.

Naši supervizori, Eva Miler, Klara Pal, Monika Čaki i Tibor Čaki, Marija Fabian i Karolj Fabian, Iren Bolka Šurine i Andraš Šuri, Erika Kapuvari i Tibor Kapuvari, kao i dr Eva Bakša i Laslo Sabo moji ponosi, zajedno sa asistent menadžerima, Katalinom Sabo Bogdanne i Ervinom Bogdanom su udruženim snagama ostvarili promet zahvaljujući kojem smo u Klubu osvajača u toku 2006. godine, šest puta imali čast da predstavljamo naš tim na pozornici.

Na kraju 2006. godine se rodila i druga menadžerska grupa, pod rukovodstvom



Derdike Kuruc Leventene i Leventea Kuruca. Njihov odan i visokokvalitetan rad je omogućio da u novembru osvojimo prvo mesto u Klubu osvajača.

Sa njima smo postali senior tim! Novembar 2006. godine je mesec kada je FLP Mađarske ostvario rekordan promet. Mi smo baš tog meseca osvojili zlatnu medalju! Na Euro Rallyju, u Stokholmu, već nas je bilo dvanaest iz tima i veoma sam ponosna na to što su moji saradnici tako ozbiljno odgovorili izazovima!

Na našem novembarskom Aloe danu je predavanje Mikija Berkiča za sve nas bilo od izuzetno velikog značaja. Postali smo svesni, zahvaljujući Mikiju, da baš izazovi vode sa jednog novoa na drugi i zbog toga ih treba shvatiti ozbiljno! Na istoj priredbi je sa nama bio i Jožef Sabo i potvrdio je naše uverenje da smo na najboljem mestu! Hvala im na tome!

Rad koji smo obavljali u toku pet godina je urodio plodom: nov automobil, porodična kuća, putovanja sa našim sponzorima i bratskim linijama Magdijevima Maretičevima, Marčijevima Keslerima i sa bračnim parom Timar.

Šta je tajna? **Obavimo osnovnu delatnost!** Koraci te delatnosti su sledeći:

1. **Otkrivanje kapitala međuljudskih odnosa;**
2. **Poziv;**
3. **TEMATSKE prezentacije;**
4. **Rukovanje izgovorima;**
5. **Zatvaranje;**
6. **FEEDBACK (FIDBEK-POVRATNA REAKCIJA).**

Kako ćemo otkriti **kapital međuljudskih odnosa**? To je veoma jednostavno. Treba samo da saslušate zvučni materijal Mikija Berkiča: „Turbo start” i uz pomoć sponzora sastavite listu sa imenima.

Kako treba da izgleda efikasan **poziv**? To ćete najbrže naučiti ako saslušate zvučni materijal Mikija Berkiča: „Poziv na profesionalnom nivou” i zatim aktivno vežbate, u početku sa sponzorom zajedno, a kasnije samostalno.

Kako treba da predstavimo mogućnost? Organizujmo **TEMATSKE SKUPOVE!** Njihov cilj je da povećamo efikasnost prezentacije saopštavanjem korektne i relativno kratke informacije. Tako će naš kandidat od četiri moguća izbora dobiti informaciju o temi koja ga interesuje. Prednost toga je da štedimo vreme i energiju, jer je prezentacija individualna, a time i mnogo efikasnija.

#### a) Skup ZDRAVLJA:

Sagledajte i Vi paletu naših proizvoda i odaberite 10–15 proizvoda iz te teme! Isplanirajte, koga želite individualno pozvati! Koristite TEMATSKI poziv! Naprimera: „Srdačno Te pozivam na skup „Zdavlje i fitness” na kojem možeš čuti mnoge praktične savete u korist zaštite zdravlja. Ukusni čaj i ugodan neobavezan razgovor. Tema: Čišćenje organizma od štetnih materija i unošenje tečnosti u organizam. Mesto susreta, vreme, mogućnosti kontakta.” Predavanje održite oduševljeno uz pomoć Tuch of Forevera! Koristite pomoćna sredstva firme, ponudite goste i zainteresovane proizvodima – neka ih isprobaju!

#### b) Skup LEPOTE:



Pregledajte i Vi paletu naših proizvoda i odaberite 10–15 proizvoda iz te teme! Isplanirajte koga ćete individualno pozvati! Koristite TEMATSKE pozive! Naprimera: „Srdačno Te pozivam na skup „Kozmetika i ulepšavanje” na kojem možeš isprobati našu novu lekovitu masku i kozmetički set „Cvet mladosti”. Tema, ideje, iskustva, isprobavanje kozmetičkih preparata za ulepšavanje i negu, isprobavanje drugih proizvoda, mesto susreta, vreme, mogućnost kontakta.” Predavanje održite oduševljeno i koristite pomoćna sredstva! Vaši gosti treba da osete spolja i iznutra čudno dejstvo Aloe!

#### c) Skup SKIDANJA SUVIŠNIH KILOGRAMA:



Pregledajte i Vi paletu naših proizvoda i izaberite sve one koje pomažu zdrav gubitak suvišnih kilograma i zadržavanje postignute idealne telesne težine! Isplanirajte pozive i ostvarite ih individualno! Redovno organizujte skup za skidanje suvišnih kilograma. Koristite TEMATSKE pozive! Naprimera: „Srdačno Te pozivam na program: „Svesno oblikujem svoje telo”. Tema: Naučimo kako treba unositi tečnost u organizam! Skidajmo suvišne kilograme bez stresova, u društvu! Isprobavanje proizvoda. Merenje indeksa masnoće u organizmu. Recepti, ideje, zdrave đakonije. Povedi sa sobom prijateljice, rođake i njih rado očekujemo! Mesto susreta, vreme, mogućnosti kontakta.” Oduševljeno održite Skup za skidanje suvišnih kilograma, koristeći pomoćna



sredstva, merenja, a sve to u prijateljskoj atmosferi.

#### d) Predlaganje POSLA:

Aktivno saradujte sa svojim sponzorom! Koristite materijale za informisanje firme: Priručnik o proizvodima, FLP flipčart, knjigu „Čisto i jednostavno“, kataloge, „Aloe“ mesečni list, knjige koje predstavljaju struku mrežnog marketinga, na primer: Robert G. Elen – „Network marketing kao mašina za proizvodnju novca“, Robert T. Kiosaki – „Poslovna škola“, CD-e, kasete, itd. Vredi raditi po grupama ili u srazmeri 2:1 i 1:1, time odgovarate zahtevima i potrebama kandidata u odgovarajućoj i individualno izabranoj formi. „Jednom, k'o nijednom“ – kaže narodna izreka. Ostvarenje je uzbudljivo, ali ćete uživati u uspehu.

Druga narodna izreka kaže. „Šegrt praksom postaje majstor.“ U našoj struci se to najviše ostvaruje kada se radi o **rukovanju sa izgovorima**. Neprestano vežbajte, odnosno radite, radite, radite...!!! U tome će vam biti od velike pomoći zvučni materijal soaring menadžera Eve Kesi Sepnea: „Rukovanje izgovorima na profesionalnom nivou“ i knjiga Elena Pisija (Allan Pease): „Umeće postavljanja pitanja“.

Nakon razgovora, uvek treba da sledi **zaključivanje**. To se često zaboravlja. Hrabro pitajte, ali uvek sa maksimalnom empatijom. Na primer: „Šta Vam se najviše svidelo?“ „Šta biste prvo želeli da isprobate?“ „Na koji način bi želeli da dođete do proizvoda?“ „Da li bi Vam odgovarao utorak ili četvrtak da se sretnemo i govorimo o ostalim pitanjima i Vašim utiscima?“ Sakupite pitanja da biste – zavisno od situacije – uvek bili spremni da ih postavite!

Feedback (fidbek) je engleska reč i označava **POVRATNU REAKCIJU**. Neka ovaj metod postane važan deo i Vašeg rukovodećeg rada!

Ni Vi ne smete zaboraviti svoje kupce! PAŽNJA USMERENA KA KUPCIMA je važan proces i on čini deo mog svakodnevnog fidbek rada. Dužna sam da uslužim one koje sam „pripitomila“ i nastojim da ih zadržim u dugom vremenskom periodu, kao korisnike proizvoda. Molim Vas da saslušate muzičke materijale Žuže Banheði: „Negovanje kupca na profesionalnom nivou“ i Kristine Kovač Jungne „Znaš li zašto Te plaćaju?“. Ti materijali će Vam biti od najveće pomoći u ovoj temi.

Drugi važan fidbek zadatak mi je neprestano praćenje POSLOVNIH PARTNERA. I njih podržavam na



njihovom poslovnom planu, time što im pomazem kontinuiranim fidbekom. Najveća radost u ovom poslu je ta da je fidbek uvek razgovor sa oduševljenim i motivisanim saradnicima posle odlično organizovanog skupa.

Ne sme izostati fidbek posle konsultacije, jer je to najefikasnije sredstvo za svesnu registraciju prepoznatih činjenica. „Jedan posao se može izgraditi putem prezentacija, ali se imperija može stvoriti samo posle konsultacija u četiri oka ili u šest očiju!“

Na kraju, da sumiramo sastavne delove **OSNOVNE DELATNOSTI**: Napišite listu sa imenima, uspostavite kontakt sa poznanicima, pokažite im mogućnosti FLP-a TEMATSKIM redom! Hrabro vežbajte rukovanje izgovorima! Posle prezentacije, uvek mora slediti zaključivanje, i nikada nemojte štedeti na povratnim reakcijama, jer fidbekom možemo naš posao učiniti još efikasnijim!

Odluke, promene, sponzor, tim, uspeši, izazovi, neuspeši, radosti, „NE“, priredbe, kvalifikacije i tako dalje, mogla bih još veoma dugo nabrajati one reči koje će možda i Vama reći sve o ovom zanimanju.

Dragi Čitaoci! Sa mogućnostima koje pruža FLP, možete postići sve ono što želite i ono što možete zamisliti! Šta je meni pružio FLP? Nadam se da ste sve to već našli među mojim redovima. Crpите snagu iz uspeha svojih sponzora, promenite svoje dosadašnje dnevne rutine i radite uporno, jer to može uroditi samo USPEHOM! „Najbogatiji članovi naše ljudske zajednice su oni, koji znaju davati drugima, bez toga da osete da je time njima ostalo i za trunke manje.“

### Impresum

**Izdavač:** Forever Living Products Magyarorszá g Kft.

**Redakcija:** FLP Magyarorszá g Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373, Fax: (36-1) 312-8455

**Glavni urednik:** dr Sándor Milesz

**Urednik:** Kismárton Valéria, Angéla Veres, Sándor Rókás

**Foto za naslovnu stranu:** Veronika Bakos

**Priprema za štampu:** TIPOFILL 2002 Kft.

**Tehnički urednici:** Teszár Richárd, Buzássy Gábor

**Štampa:** Veszprémi Nyomda Zrt. Tiraž: 49 250 primeraka

Odgovornost za sadržaj članaka snose autori članaka! Sva prava zadržana!

**Prevodioci i lektori za:** Albaniju: dr Marsel Nallbani – Hrvatsku: Darinka Aničić, Anić Antić Žarko

– Srbiju: Tóth-Kása Otília, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana – Sloveniju: Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana

# Centar za negu lepote i edukaciju u Hrvatskoj

Srdačno Vas obavestavamo da smo 1. decembra 2006. godine u zagrebačkoj kancelariji Forever Living Products Hrvatske u ulici Grada Mainza br. 21. na prvom spratu otvorili Sonya – Centar za lepotu i edukaciju.

Na svečanom otvaranju Centra, u prisustvu vodećih menadžera i saradnika vrpcu je presekla naša saradnica, jedna od najvrednijih korisnica kozmetičkih preparata, senior menadžer Manda Korenić, pa je time i službeno otvorila naš Centar za negu lepote i edukaciju.

Cilj rada Centra za edukaciju je da se korisnici FLP proizvoda upoznaju sa tajnama i fantastičnom snagom širokog spektra Sonya kozmetičkih preparata.



**Radno vreme Centra:** ponedeljkom: 16:00 – 20:00, utorkom i sredom: 15:00 – 19:00, četvrtkom: 16:00 – 20:00, petkom: 13:00 – 17:00

Termini se mogu ugovoriti preko telefona na broj: + 385 1/ 3909 773

Pripremite svoje lice i telo za svečano raspoloženje, poverite se stručnjaku i Sonya Colour Collectionu po izuzetno povoljnim cenama. Čeka Vas rukovodilac Centra – Gordana Gerić.

**NEGA LICA:** (nega lica čišćenjem, skidanje oštećenog sloja kože, pakovanja, nega pubertetske kože, *Cvet mladosti*, borba protiv bora, *Čarolija mora*, duboko vlaženje-hidratacija, bombastična vitalizacija)

**ŠMINKA:** (dnevna, prigodna)

**FARBANJE:** (obrve, trepavice)

**VOSAK:** (čupanje obrva, vosak za nadusnice, vosak za intimne delove, vosak za celu površinu nogu, vosak za pojedine delove nogu, vosak za ruke)

**MASAŽA:** (masaža lica, masaža tabana, masaža refleksnih tačaka tabana, delimična masaža tela, klasična masaža celog tela, anticelulit masaža, masaža za relaksaciju)





# FOREVER RESORTS

## HOTEL KASTÉLY SZIRÁK

Adresa: Hotel Kastély Szirák  
3044, Szirák, Petőfi út 26.  
Tel.: (0036) 32-485-300  
e-mail: [kastelyszirak@globonet.hu](mailto:kastelyszirak@globonet.hu)



*Senya*<sup>®</sup>  
Color Collection

