

XVI. GODINA 3. BROJ MART 2012.

# FOREVER



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



**The Last**  
EUROPEAN RALLY  
**-The Best**  
EUROPEAN RALLY



# Samo radi svoj posao



U životu se zapravo mnogo puta naoko jednostavne stvari ostvaruju uz mnogo utrošene energije i rada. Setimo se samo toga, kada uključimo lampu. Ne razmišljamo na koji način radi, samo očekujemo od nje da svetli. Tako je to i kad slušamo iskusnog distributera. Čini se veoma jednostavnim, kako drži svoje predavanje! Skloni smo da pomislimo: „lako je njemu”. Verujte mi, uopšte mu nije lako. To znanje je rezultat odanog rada.

Neki dan razmišljao sam o takvom shvatanju, dok sam sedeo u avionu i čekao da uzletimo. Danas svi kada krenu na dalek put, putuju avionom. Taj vid putovanja postao nam je deo svakodnevice. No da li ste pomislili već, koliko rada i svega ostalog je potrebno, kako bi se više hiljada aviona sa više stotina hiljada putnika prenelo sa više hiljada polazišta na više hiljada destinacija paralelno? Ako bolje razmislimo, ovaj operativni zadatak obavlja nezamisliv broj ljudi: zaposleni u putničkim agencijama, osoblje aerodroma, kontrola leta...

Ali stvar nekako ipak radi. Čuda modernog doba nude ogromne mogućnosti za otkrivanje, za bolje međusobno upoznavanje. Daju starim prijateljima priliku za susret, ljudima da se upoznaju, eventualno da grade poslovne veze. Da li možete da zamislite, šta bi bilo bez vazdušnog saobraćaja? Koliko bi svet bio drugačiji!

Razmišljao sam o tom čudu, dok sam sedeo u avionu. Pljuštala je kiša, i posmatrao sam ponašanje osoblja. Svako je obavljao svoj zadatak, kako bi avion krenuo. U tom komešanju, pogled mi je zastao na jednoj gospođici, koja je svoj posao obavljala sa većom energijom od ostalih. Bila je to mlada devojka. Do grla zakopčana, borila se sa hladnoćom i kišom. Ipak se naglas smejala, dok je utovarala ogromne pakete sa tegljača u unutrašnjost aviona. Radila je brzo i odlučno. Dok je radila, nije bila ni nemarna ni nedisciplinovana. Pakete je slagala pažljivo, pazila na svaki pojedinačno, kao da su njeni. Radila je sama, a ipak je tražila pomoć, ukoliko se za to ukazala potreba. Kolege su joj uz svoj posao pomagale, pažljivo i bez suvišnog uplitanja. Bilo je inspirativno gledati efikasnost timskog rada, na kom se videlo, da se zasniva na poverenju. Znam, nije to neki komplikovan zadatak. Možda se njihov rad u odnosu na ceo projekat čini sitnicom, ali avion nije mogao da krene dok svi paketi nisu bili na mestu. Siguran sam, da ih nije zanimalo ko i da li ih uopšte neko gleda. Uradili su svoj posao kako su najbolje znali.

Dozvolite mi, da nekoliko misli podelim sa vama. One nisu samo pouke putovanja, nego su možda dobro primenljive i u Foreveru.

1. Često se kačimo za sitnice i ne vidimo, koliku one ulogu imaju u pogledu celine. Slušamo svoje nesigurnosti, nezadovoljni smo. Govorimo: „Ja sam samo asistent menadžer”. Ovakvim besmislicama punimo sebe, a i druge. Ako devojka sa paketima ne bi odradila svoj posao, avion ne bi poleteo.
2. Svakodnevna rutina može postati dosadna. Odlazak na uvek iste lokalne susrete, listanje uvek istih listi imena može biti zaista zamorno. To je možda svojevrsan „deža-vu” osećaj, ali zapamtite, to novom kandidatu znači novost, jer on sve sada čuje prvi put. Upravo zato vi uvek morate pokazati top formu. Premeštati više hiljada paketa iz dana u dan mora biti veoma dosadno i jednostrano. Ipak, devojka je pazila na svaki, kao da je njen.
3. Ponekad ti se i u biznisu može dogoditi da se suočiš sa problemima, na koje nisi pripremljen. Ne paniči. Traži pomoć od svoje više ili niže linije. Ukoliko si ti onaj, od koga se traži pomoć, poslušaj i pomози. Reaguj brzo, kao mlada devojka i kolege, koje su joj odmah pritekale u pomoć kod težih paketa. A devojka je, čim bi primetila, da je paket pretežak, pozivala pomoć – nije se ustručavala.
4. Uradi svoje zadatke sa maksimalnim poletom. Oko neka ti je uvek na cilju, i ostani uporan sve dok ga ne postigneš. Kao ona mlada devojka, ni ti ne budi lenj, „Napuni avion, pa idi do sledećeg”.
5. Ne razmišljaj o tome ko te posmatra. Odredi svoje zašto i ostani uz njega. Pronađi motivaciju za sebe, ali istovremeno treba da pronađeš i unutrašnji podstrek. To znači, treba da budeš načisto sa svoje zašto.
6. I najvažnije: budi veseo! Uprkos svim preprekama, ponosno se smeškaj! Seti se: devojka nije prestala da bude vesela ni kad je duvao vetar i pljuštala kiša.

Želim da nekad pronađem tu devojku! Podelio bih sa njom tajnu Forevera. Siguran sam, kako bi odmah prihvatila mogućnost i jednog bi dana na velikoj sceni stajala sa dijamantnom značkom na odelu. Možda je nikad više neću videti, ali jedno mogu da vam obećam: tražiću je. Ni vi se ne predajte ni na trenutak, već tražite takve ljude!



*Riks Mon*  
RIKS MON

PRESEDNIK UPRAVE,  
GENERALNI DIREKTOR

# Sloboda



**M**art je mesec obnove u svakom pogledu. Priroda se obnavlja, osećamo miris proleća, svet postaje veseliji, okruženje nam se prolepšava. Tokom istorije u ovom delu sveta, mart je doneo revolucije, borbu za slobodu – slobodu svih naroda.

Prema današnjem shvatanju, pojam slobode se u velikoj meri proširio i pod njim se podrazumeva pravo na zdravlje, kao i sloboda koja dolazi iz materijalne nezavisnosti.

Šta učiniti u interesu postizanja najvišeg nivoa slobode?

Kao prvo, treba okusiti slast slobode. Dok je nisi okusio, ni ne znaš, o čemu govorim. Treba osetiti, šta znači biti slobodan i ne zavisiti od drugih, ne zavisiti od njihovih misli. Ni materijalno, ni na bilo koji drugi način ne zavisiti od ljudi, koji ti nisu simpatični.

Da li voliš da odlaziš na svoje radno mesto, da li voliš ono čime se baviš, da li voliš svog šefa, da li za svoj rad dobijaš odgovarajuću platu? Voliš li da radiš prekovremeno? Voliš li da te zovu na radno mesto i preko vikenda i da li si zadovoljan sam sa sobom, svojim zdravstvenim stanjem, svojim izgledom, stasom i licem? Ukoliko ti je odgovor na ma koje od ovih pitanja „ne”, tada zavisiš od nečega ili nekoga.

Razmisli malo o tome, i prihvati ponudu naših saradnika, kako bi te preneli u novi svet, u svet Forevera.

To je stvarni svet, a ne svet pronađen u medijima. To je sistem koji već tridesetčetiri godine stoji na sigurnim privrednim nogama, i koji pomaže razvoj tvog preduzetništva i tvoje ličnosti.

Da li želiš iz svog života da izbrišeš reč „ne”? Ukoliko želiš, razgovaraj sa sponzorom, ili sa svojom višom linijom, zatraži savet, pomoć, i pitaj na koji način da dođeš do prave lične slobode.

1848-49. ljudi su se za slobodu još borili oružjem. Danas su hvala Bogu skoro sve države na svetu slobodne, a tebi preostaje samo borba za slobodu sa samim sobom, kako bi na kraju uspeo da preuzmeš nagradu pobednika.

Napred FLP!

DR ŠANDOR MILES  
DRŽAVNI DIREKTOR



EUROPEAN RALLY *be free*  
BUDAPEST 2012



**PRAZNIK IZDAŠNIH ČEKOVA I. DAN**

Godinu dana smo iščekivali poslednji Evropski reli, čiji je domaćin po treći put u istoriji Budimpešta. Jedno oko nam se smeši, a drugo plače, kao kod pajaca na sceni: Tužni smo, jer se završava jedno razdoblje, a raduje nas što 2013. Havaji očekuju kvalifikovane.

**T**okom dvanaest godina na Evropskim religijama, znači na kontinentalnim susretima Foreverovaca, prisustvovalo je 96 hiljada ljudi. Prvu, londonsku priredbu sledile su one u Nici, Stokholmu, Beču i drugim gradovima. Budimpešta je po treći put bila domaćin ovakvog susreta, nakon 2003. i 2008., ove godine opet se ovde susreće Evropa. 17 hiljada ljudi u svetu uvršteno je u Profit šering program, sa ukupno 3858 prelaza nivoa. Rukovodstvo firme je prošle godine podelilo 80 miliona evra među kvalifikovanima. A koliko novaca mogu očekivati kao dividendu na kraju ove godine? Do kraja drugog dana ispostaviće se i to.

Iz visine prema sceni spuštaju se vitke siluete u beloј odeći, uz pratnju reflektora i muzike – počinje Evropski reli Forever Living Productsa, i to akrobatskim vratolomijama. Ova prilika jedna je od najvažnijih priredbi firme; godišnje jednom susreću se države kontinenta, kako bi sažele prošlu godinu i pregledale sledeću. Evropski reli međutim znači mnogo više: osim govora prepunih ocena i hrabrenja, distributeri ovde dobijaju i priznanja na osnovu prošlogodišnjeg učinka te jedinstveni podsticaj, Profit šering čekove. Zahvaljujući složenom marketinškom sistemu u FLP-u se može poslovno razvijati na razne načine. O učincima se ne izrađuje jedan jedini redosled, nego napredovanje ocenjuju sa brojnih aspekata. Po količini prodatih proizvoda, po rastu ekipa, po broju novih menadžera, po razvoju u poređenju sa proteklim razdobljem: sve se uzima u obzir, i svako od njih posebna je mogućnost saradnicima da prime priznanja. Ciklusi podsticajnih programa su jednogodišnji, a uz odgovarajuću odlučnost bilo ko može da se uključi u njih, nezavisno od proteklih rezultata. Iz godine u godinu nailazimo na iznenađujuće rezultate, jer se već i za godinu dana može jako napredovati. Ne vodi se samo pojedinačna borba; u trci su zemlje i regije. Ali što je važno: rame uz rame, a ne jedno





protiv drugoga. Šta više, Evropski reli i njegov vrhunac u obliku programa Profit šering, pokazuje kako svoj udeo od međunarodnih rezultata može dobiti onaj, koji u svojoj državi izvanredno dobro vodi sopstvenu grupu. FLP naime dobar deo svog profita deli među najboljima. Ali tačan iznos tog dotičnog godišnjeg udela, ispostavlja se tek u trenutku predaje čeka, na sceni. Uz mesečni bonus, pravi je poklon izdašan ček – pogotovo među najboljima, kada govorimo o stotinama hiljada evra.

Upravo to je najzbudljiviji deo Evropskog relija: između predavanja na scenu se u posebnim grupama pozivaju menadžeri kvalifikovani na Profit šering, gde iznosi čekova stalno rastu. No čak i ko još nije stigao dođe, može dospeti na scenu, rad mu se priznaje preko više kvalifikacija. U velikom delu dvodnevnog programa pozdravljamo saradnike, koji su se popeli nivo više, ili su postigli velike bodovne vrednosti. Slavimo senior menadžere, koji lično sponzorišu već dva menadžera, soaring menadžere sa pet front menadžera, prve safir menadžere – menadžerskom linijom od devet menadžera, šta više, slavimo i dva dijamant-safir menadžera (koji lično sponzorišu sedamnaest menadžera). Predajemo priznanja eagle menadžerima, kao i najboljim distributerima, koji su već ranije osvojili menadžerski nivo.

Već od petka u Sportskoj areni Pap Laslo vlada karnevalsko raspoloženje. Timovi pojedinih država i sami osećaju, da nekako treba da iskažu svoje zajedništvo, a u tome im pomaže i Forever: nagrada Spirit avard svake godine dodeljuje se državi, u kojoj vlada najjači timski duh, koja pokazuje najviše entuzijazma, širi najviše pozitivne energije. Zato grupe čine sve od sebe, kako bi skrenule na sebe pažnju žirija da su oni najbolji: vidimo brojne fantastične kostime. Beneluksne države pojavljuju se u žutim prslucima graditelja puteva, Skandinavija se ističe zlatnim i





srebrnim kostimima, a Francuzi se već izdaleka prepoznaju po žutim prslucima poput kanarinaca. Mađari su obučeni u elegantnu belu boju – dopunjenu nacionalnim trikolorom. No Spirit awards ne govori samo o spoljašnjosti – ocenjuje se i aktivitet. Svaki tim priprema performans: svetlećim lampionima, velikim zastavama i timskom igrom. Arena se pretvara u veselo višezječno igralište.

Dramaturgija budimpeštanskog relija, poziva gledaoce u svet cirkusa: nakon artista na početku programa pojavljuje se silueta žive legende, osnivača firme, **Reksa Mona**. Kao glava ogromne, međunarodne porodice, pozdravlja nas samo pogledom i podizanjem ruke – pridružuje mu se evropski potpredsednik **Ejdan O' Hare**, koji nam upućuje pozdravne reči.

U istoriji relija današnji dan je naročita prilika. Naime, poslednji put se organizuje u ovoj formi. Umesto sastanaka kontinenata, od sada ćemo se moći kvalifikovati na jedan jedini sveobuhvatni program. Mađarskoj je pripala čast, da u Budimpešti po poslednji put organizuje priredbu. „Ovo je poslednji Evropski reli. – govori **Ejdan O' Hare** – Bio je to veoma dobar program, ali treba ići dalje. Budućnost pripada globalnim relijima.”

**Ejdan O' Hare** sažima najznačajnije stanice proteklih godina, zatim se zahvaljuje na uloženom trudu organizatorima, i predaje reč rukovodiocu FLP Mađarske i južnoslovenske regije, **dr Šandoru Milesu**: Za nas je veoma važna raspodela vremena, jer nam je vreme dragoceno – treba dakle pripaziti, na šta ga koristimo. Supervizor: početak, menadžer: prva slobodna stepenica, i tako dalje, sve do dijamanta – pokušajmo se što brže popeti stepenicama. Naime, u ovom radu ni jedan stepen ne znači završnu stanicu – uvek dolaze novi izazovi.





Državni direktor i kolege donose na scenu ogromnu tortu, jer slavimo 35. godišnjicu postojanja FLP-a, koji 15 godina posluje u Mađarskoj, a održava se 12. Evropski reli. I kako to ovu firmu i inače karakteriše: od torte dobija svako po parče. Deset hiljada ljudi peva „Happy Birthday”, a događaje preko interneta prati više desetina hiljada ljudi.

Potpredsednik nam govori, kako će se tokom dva dana podeliti stopedeset čekova, zatim **Ejdan O' Hare** poziva na scenu **Grega Mona**, predsednika firme, koji je kao sin osnivača, **Reksa Mona** pre petnaest godina lično obišao Evropu, kako bi što više država uključio u gradnju mreže – „A sad počnimo sa radom, jer imamo šta da obavimo: treba da priznamo 22 države.” – govori potpredsednik, zatim sledi defile timova sa zastavama koje predstavljaju pojedine države.

Predstavljaju se i domaćini programa: senior menadžerka **dr Renata Šteiner** i menadžer **Peter Bots**, direktor za države Beneluxa i najavljuju prvi krug izbora Miss Sonya, inspirisan Foreverovom kozmetičkom markom, Sonya: pravo učešća je imala svaka aktivna Foreverovka, koja je na najmanje supervizorskom nivou. Tokom dana, dame više puta prolaze scenom, ali se pobednica proglašava tek na kraju priredbe.

U sledećoj tački programa **Pedi i Paulina Kigan** ispričali su svoj životni put: bračni par su vodeći distributeri u Irskoj. Kako kažu, izgubili su već i kuću, čak i automobil, a onda sreli Reksa i počeli sa gradnjom mreže. „Nismo imali ništa, ali je došao FLP i za dve godine smo postali soaring menadžeri” – pričaju nam. Ne samo da dobro rade: nego sve bolje i bolje: razvoj je važan u ovoj firmi. „FLP nam je poklonio potpuno nov stil života. Stigli smo dotle, da smo se odselili na selo, imamo lepu







kuću i Mercedes – kaže Paulina – Volim ovu firmu, jer smo uspjeli da uradimo mnogo toga za našu decu, a i za sebe. Pre trideset godina san mi je bio da gledam delfine na Bahamima. Verujte mi, svi ste vi sposobni da postignete isto to. Naime, proizvodi su poput rols rojsa – samo verujte u njih. Ova firma je fantastična, volim je strasno, a istu strast želim da predam i drugima.”

„Od 1978., kad smo počeli da maštamo, proživeli smo mnoge promene. U ono vreme većina ljudi čak nije ni čula za MLM sistem.” – preuzima reč **Pedi Kigan** – „Do danas se ispostavilo, kako je to put budućnosti, najjednostavnije sredstvo dopune prihoda. Ovdje uvek možemo da donesemo odluku o tome, da li želimo da radimo, i ako želimo – sa kim. Ukoliko imate veru, za nekoliko godina uspećete da preokrenete svoj život. Ako smo uspjeli mi, uspećete i vi. Materijalna sloboda je dostižna; jedino treba nekoliko godina rada. Tako počnite sa maštanjem na temu šta biste želeli da radite za pet godina. Pomažite svom bračnom drugu, i tada ćete do svoje sedamdesete godine imati stabilnu penziju. U Foreveru sad postoji više mogućnosti nego ikada pre. Sada, kada postajemo globalni.” **Pedi Kigan** ovde misli na podsticajni program Profit šering 2.0, gde više ne postoje veštački postavljene granice.

Govore redovno prekidaju kvalifikacione svečanosti: priznanje dobijaju novopečeni eagle menadžeri. Sledeći predavač je eagle soaring menadžer **Andi Varing**, koji preporučuje pre svega, da se ne zaustavimo nakon postignutih rezultata, nego da idemo dalje u ostvarenju poslovnog plana: „Čak i oni na vrhu ulažu napore u sopstvenom interesu i interesu onih ispod.” – objašnjava. Za njega je eagle svojevrsna garancija dividende, a za kolege most prema draguljima. „Veliki smo put prošli dovdde” – govori – „Oдавde mi preostaje samo mali korak, da dobijem značajan deo dobitka. Svako neka odluči, kako će još





ove godine postati eagle, bilo koliko dugo da se bavi poslom, i tada će poći sa nama na Sardiniju.” – podseća na nagradno letovanje eagle menadžera. Artisti, koje smo upoznali u početnoj slici, više puta se vraćaju tokom dana: otelovljena istrajnost, tačnost, želja i energija. Nakon drugog kruga Miss Sonya i defilea takmičarki u gala toaleti, sledi produkcija dijamant menadžera **Mikloša Berkiča** i prijatelja: **Klare Hertelendi, Diane Fitler i Andraša Banhidija**, koji pevaju poznate pesme, dok članovi njihovih ekipa u pozadini stoje sa po jednom zastavom evropskih država, a nismo trebali dugo čekati na to, da saznamo ko je najlepša dama evropskog FLP-a. Pobednica takmičenja Miss Sonya je Poljakinja **Silvija Ignasevska**. Nakon još nekoliko kvalifikacija **Greg Mon**, predsednik Forever Living Productsa govori o počecima. O tome, kad su po prvi put delili bonuse u Rumuniji, kad su pioniri posla krenuli u Skandinaviji, otvorili se prvi distributerski magacini... „Vidimo gde smo sada. Na prvom našem susretu bilo je 50-100 ljudi, a danas deset hiljada. Naprosto neverovatno. Prošao sam mnoge države, ali se najlepše uspomene vezuju za Mađarsku. Sećam se mnogih lepih stvari. Malo sam tužan, jer se završavaju evropski reliji, ali uvek nastojimo da radimo nešto još bolje. Mene već veseli novo vreme, i naravno Havaji, obećanje novog svetskog susreta. Forever je dobra firma: dobri smo ljudi, činimo dobro, ali to nije dovoljno. Treba od dobrog postati veliki. Treba zaboraviti reč dobro, inače nikad nećemo postati veličanstveni. Ta želja neka gori u vama, i ne dozvolite da vas išta zaustavi! Za to treba u prvom redu da sarađujete sa odgovarajućim ljudima, onim, čije su želje iste kao naše, čak i ako je ponekad potrebno mnogo vremena, da takve ljude pronađemo. Treba da opet postanemo deca. Dete ne oseća strah, kreativno je i ume da voli. Ne poznaje granice. Neka nam to postane cilj: ići i zauzimati. Deca vole ono što rade. A vi? Volite li Forever? Ukoliko je vaš odgovor „da”, onda idite i pokažite to ljudima! U 2013. budite na Havajima, na Globalnom reliju”. **Greg Mon** predaje reč **Ejdanu O’ Hari**, koji nastavlja Profit šering. U pratnji bubnjeva cifre se otkrivaju kao iznenađenje: stupili smo u petocifrenu zonu – a gde li je kraj! Naime ovo su bili samo događaji prvog dana, poslednjeg Evropskog relija – u aprilskom broju nastavljamo izveštaj.



# FROM GOOD TO BE GREAT

U prisustvu američkog rukovodstva, **Reksa Mona, Grega Mona, Ejdana O' Hare, Stiva Hačeta**, evropskog operativnog direktora – **Ivesa Hamona**, kao i direktora svih evropskih država, Državna direktorska konferencija protekla je u dobrom raspoloženju, profesionalnom pristupu u jednoj od posebnih prostorija luksuznog hotela Kempinski. **Reks Mon, Greg Mon, Ejdan O' Hare, Steve Hačet, Ives Hamon, Bob Parker, Peter Bots, Ulf Oscarson** održali su motivacionu prezentaciju. Centralna tematika bila je: „Četiri temelja uspeha: Pozivanje, održavanje, razvoj, produktivnost”. Želeli bi smo se ponositi sa čim više eagle menadžera, kvalifikanata na Profit Šering, Globalni Reli i Holidej Reli, i zajedno slaviti na najekskluzivnijim destinacijama.

Moto 2012. glasi: Prelaz iz dobrog u veličanstveno  
– „FROM GOOD TO GREAT”!



Ovaj naročiti sako nosio je  
**Reks Mon** na otvaranju poslednjeg  
Evropskog relija, u Budimpešti.  
Interesantan je zato što predstavlja Forever uspomenu. Iznosom prikupljenim od  
prodaje, pomažemo deci preko fondacije Forever Giving.

Pokažimo kakva je volja za pomoć u Foreveru!  
Pomozimo deci koja pate širom sveta!

Hvala!  
**Ejdan O' Hare**  
potpredsednik, Europa



**SAKO ĆEMO  
PONUDITI NA  
PRODAJU NA  
APRILSKOM  
DANU USPEHA.  
POČETNA CENA JE  
300 evra.**

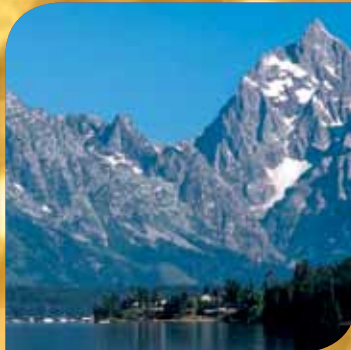


# 2011

## ISTORIJA FOREVERA U 2011. U CIFRAMA



**ITALY** ITALIJA  
nova zgrada



MONGOLIJA



novopridružena država

MONGOLIA



„Dalas” se vratio na Soutfork ranč da snima novu seriju



KAMBODŽA nova zgrada

CAMBODIA



Obnova siroćišta u NIGERIJ



**Imamo  
JOŠ TOGA  
U DŽEPU,  
čime možemo  
LETETI DALJE!**

- Forever je prisutan u više od **150** država
- Imali smo **5 miliona** posetilaca na ForeverLiving.com
- Proširili smo se za **250 hektara** novih aloe plantaža i jednom prerađivačkom fabrikom u Dominikanskoj Republici
- Aloe Vera of America proizveo je **36 900 000 litara** aloe
- Na Facebook sajt registrovalo se **100 000** osoba
- FLP je svoj asortiman proširio za **12** novih, odnosno usavršenih proizvoda
- Iznos Profit šera iznosio je više od **18 500 000 USD**
- Forever Giving je uticao na živote više hiljada ljudi u Japanu, Brazilu i Nigeriji
- Forever Nutraceutical proizveo je **702 444 806 tableta**, za 40% više, nego u 2010.



**Na svetskom  
nivou promet  
je porastao za**

**3%**

**be free**  
FOREVER

# Success Day

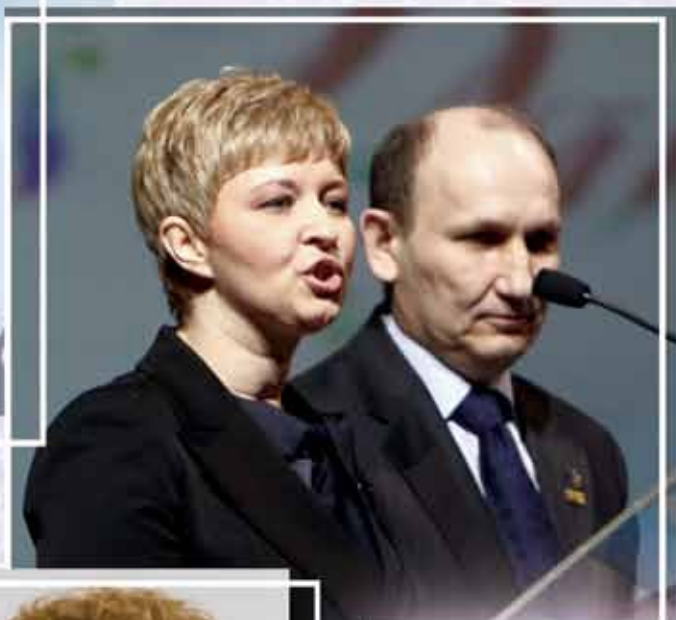
**BEOGRAD, 28. 01. 2012.**

Svaki početak je težak, ali ne i naš. Nova godina nam donosi nove ciljeve, obaveze i uspehe! Defile menadžera je najavio odličan program, a direktor FLP-a u Srbiji, **Branislav Rajić** je istakao da je veličina naše kompanije sagrađena u globalnom pristupu, ujedinjavanju svetskog tržišta, novim poslovnim mogućnostima i mnoštvu podsticajnih programa - pored redovnih isplata bonusa.

Nova godina donosi obavezu članovima Presidents kluba: trebaju biti nosioci posla. Novi članovi Presidents kluba su postali: **Jovanka i Radivoj Štrboja, Nevenka i Vladimir Jakupak, dr. Olivera i dr. Ivan Miškić, Irena i Goran Dragojević, Dragana i Miloš Janović, dr. Marija Ratković, Marija i Boško Buruš te Veronika i Stevan Lomjanski.**

Najuspešniji distributeri tokom 2011. godine su bili dijamant menadžeri **Veronika i Stevan Lomjanski.**

Snaga Forever-a je u mogućnosti da svoj cilj sprovedemo u delo veoma brzo i efikasno. Glasno izgovoren cilj u velikoj meri olakšava ceo proces do samog ispunjenja. Potrebna je velika hrabrost da se pred velikim brojem ljudi iznesu obećanja. Direktor FLP-a Mađarske i južnoslovenske regije, **dr. Sándor Mílesz** je zajedno sa najupornijim saradnicima postavio nove ciljeve i nove obaveze koje moramo ispuniti ove godine.



**Nevenka i Vladimir Jakupak** pravi su pioniri FLP-a, od prvog dana pravi graditelji mreže, velikim brojem saradnika i ogromnom strukturom. Oni su bili voditelji prvog ovogodišnjeg seminara.

Magija je sastavni deo života, a ponekad nam majstori magije pomognu da pobegnemo iz realnosti u maštu, ali i da se vrlo brzo vratimo u svakodnevnicu. Veliki prijatelj naše kompanije, mađioničar **Igor Trifunov** nas je još jednom zadivio svojim trikovima, pogotovo kada je uspeo da stvori iz plamena zgužvanog papira novi proizvod FLP-a, Imunblend.



Upravo je ovaj proizvod bio tema predavanja menadžera **Siniše Blaškovića**. Nadamo se da ćemo tokom cele ove, i narednih godina imati mnogo lepih iskustava sa ovim proizvodom.

O zdravstvenim problemima razmišljamo tek kada oni postanu aktuelni. Kada je u pitanju ljudska kičma, prevencija je više od pola obavljenog posla. Rado slušamo savete u vezi ljudske kičme za pravilno držanje, hodanje i obavljanje svakodnevnih poslova. Zahvaljujemo se specijalisti fizikalne medicine **dr-u Predragu Lazareviću**, soring menadžeru na odličnom predavanju.

Iskustva u primeni proizvoda su najbolja potvrda njihovog kvaliteta. Koriste ih ljudi svih životnih dobi. To je potvrdila i **dr Dušica Tumbas** koja je vodila segment programa posvećen iskustvima korisnika i lekara.

Na sceni dovrane Doma sindikata smo promovisali nove supervizore i asistent menadžere. Obavili su orgroman rad u prethodnim





mесесима и заслужили своје нове позиције. Nadamo se da ćemo ih tokom narednih seminarima videti sa novim kvalifikacijama.

Etno muzika je znak prepoznavanja jedne nacije i njene kulture, a pravi ambasador ovog stila muzike je **Biljana Krstić i prateći bend „Bistrik“**. Ulepšali su naše zimsko druženje u Beogradu.

Dan uspeha kao manifestacija je ogledalo naše kompanije. Tu imamo priliku da čujemo vrsne predavače koji su se vremenom dokazivali u ovom poslu, podelimo najnovije informacije i postavimo ciljeve na kojima ćemo zajedno sa svojim saradnicima raditi narednih meseci. Ali, pored onog što je čuto i zapisano, neophodna je akcija, motivacija i lični primer, poručuje senior menadžer **Marica Kalajdžić**.

Da li smo mi u poslu? Izgovori da su krizna vremena, da je besparica, da niko neće...! Da li i ti tako razmišljaš? Pozitivne misli i ideje stvaraju pozitivna dela! Svi mi imamo snove o uspešnoj karijeri, ali ne znamo kako da ih ostvarimo. Želja stvara akciju, a akcija donosi rezultat, poručuje menadžer **Jovanka Štrboja**. Time postajemo ono što mislimo!

Veliki korak su napravili naši novi asistent supervizori. Dobili su priliku da postanu deo globalnog marketinškog sistema!

Gde se kriju menadžeri? Tim je jak onoliko koliko ima ljudi u njemu, ali sa velikim ciljevima i velikim vizijama. Novi menadžeri se kriju u svima nama. Ono što mi tražimo po nekom istom mehanizmu traži nas! Senior menadžer **Mirjana Mičić** je po tom mehanizmu tražila svoje menadžere, ali su oni na kraju našli nju! Zahvaljujemo se Mirjani i njenom timu na odličnom scenskom nastupu i nesebičnom širenju ideje mrežnog marketinga sa svima prisutnima.

Sledeći susret zakazujemo svim saradnicima 24. marta u dvorani Doma sindikata.

**Branislav Rajić**  
**Direktor**  
**Forever Living Products Srbija**





## SILARD FEKETE I MARTI FEKETE MENADŽERI

**Porodica živi u Miškolcu, Silard radi kao administrator kompjuterskog sistema, u slobodno vreme radi kao bubnjar u grupi Deezel. Marti radi kao voditeljka ureda Ištvana Halmija. Njihov sin, Mark ima 19 godina, a kćerka Čenge 16 – oboje se školuju. Silard nam priča o proteklih deset godina. Sponzori: Ištvan Halmi i Rita Mikola-Halmine Viša linija: Terezia Herman, Zoltan Bec, Žofia Gergelj, Aranka Vagaši i Andraš Kovač, Mikloš Berkič, Jožef Sabo, Reks Mon**

# Biznis ti je takav KAKVOG GA ZASLUŽUJEŠ

### Na koji način ste došli u kontakt sa Foreverom?

Naša kćerka, Čenge je kao dete često kašljala. Marti bi otišla u apoteku da kupi aktuelnu dozu leka, a apotekari bi stavljali pola apoteke pred nju. Želela je da zna sve o proizvodima protiv kašlja i praktično je zadržavala red. Jednom prilikom nekoliko metara iza nje stajao je Ištvan (*Ištvan Halmi, kasniji sponzor – nap. ur.*), koji je oslovio Martu, predstavio se i pozvao je na prezentaciju. Tako smo pre par godina postali korisnici, a proizvodi su bezbroj puta pokazali svoj kvalitet. Ištvan je pokušao da nas usmeri prema biznisu, pozivao nas je na razgovore, ali nismo se baš odazivali, jer uvek je bilo nečega, za šta smo mislili, da je važnije.

### Kako vam se promenio pristup?

Pre nekoliko godina jedan prijatelj nas je pozvao na razgovor rekavši, kako će tema biti zdravlje i ishrana. Otišli smo, a tamo nam je jedan mladić govorio o Foreverovim proizvodima i poslovnoj mogućnosti. Oči su mi se zasjale,

rekoh u sebi, pa ja sam već deo toga. Tad sam shvatio, kako ne treba da torbariš proizvodima, nego svako kupuje za sebe. Na kraju prezentacije predavač je tražio povratne informacije. Rekli smo mu, kako mi već godinama uzimamo proizvode. Rekosmo, kako nam je Ištvan Halmi sponzor, na to mi je on uzvratio: pa ipak ne gradiš mrežu? Tad sam shvatio, kako sam do sada nešto veoma krivo shvatao u vezi Forevera. Vrativši se kući odmah sam nazvao Ištvana. Dogodilo se to 2008., i tada smo počeli sa radom.

### Koji je bio sledeći korak?

Još istog vikenda održana je priredba pod nazivom Start, na koju smo otišli i gde su Ištvanovi najavili jedan izazov: ko u roku određenog vremena postane supervizor, ekipa mu poklanja letovanje u Grčkoj. Marti veoma voli da putuje, i na taj način smo dobili i odgovarajuću motivaciju. Kroz nekoliko nedelja Ištvanovi su otišli u Grčku da rezervišu smeštaj, doneli sa sobom čak i uokvirenu sliku buduće sobe.

Preostalo je jedva sedamnest dana do dogovorenog roka, a nama je nedostajalo upravo toliko bodova do supervizorskog nivoa. Treba vam svega jedan bod dnevno, govorio nam je Istvan, i dogodilo se upravo tako, do kraja meseca ispunili smo uslov.

#### **Kako vam se dalje gradio biznis?**

2009. smo postali asistent menadžeri, a tad smo malo „seli”. Kako Atila Gidofalvi kaže „relativno ugodan život” oduzima mogućnost pred čudesnim životom. Nismo imali previše motivacije, iako smo stalno ponavljali, kako ćemo da osvojimo menadžerski nivo.

#### **Sve dok nije došla 2011., kada je Robert Varga iznudio...**

Da, doslovno. Svako je trebao da se izjasni. Video sam na licima težinu odgovornosti, kako su izgovarali rokove i davali obećanja. Sve to je imalo veliki značaj. Naime, izrečeno je pred rukovodiocima, čak se pojavilo i u štampanom obliku u Forever magazinu. Mi smo izjavili, kako ćemo do avgusta 2012. postati menadžeri, ali ako je moguće, već u januaru.

#### **Kako ste radili?**

Nama je upalio ABC sistem; pravilo velikih brojeva radi. Nije bilo jednostavno, ali što godinama čovek ne dovrši, u stanju je ponekad uraditi i za 45 dana. Za mene je pouka, kako ti treba samo rok i cilj, i tad ćeš uraditi sve u interesu toga, da to i ostvariš: 31. decembra 2011. smo postali menadžeri.

#### **Kuda vas dalje nosi elan?**

I nas je obuzela euforija: jesmo, uradili smo! Paralelno sa time obično nastupa gubljenje fokusa, zato treba da na brzinu pronađeš novi cilj, a ne da ti se raspadne sve ono što si sagradio. Pre deset godina nisam mogao da zamislim čak ni to da je moguće napraviti pola boda, a sad prilikom kvalifikacije za menadžera, između dva praznika (tj. Božića i Nove godine) nedostajalo nam je još 14 bodova, ali skoro da smo odmahnuti rukom: biće. Neverovatno je kako ti se menja način razmišljanja.

#### **Jedna stanica vašeg razvoja vam je kvalifikacija na menadžerski nivo. Preko kakvih ste promena prošli tokom proteklih deset godina i šta vas je dovelo dovede?**

Čuo sam već od više njih, kako ti je biznis takav, kakvog zaslužuješ, znači, kakvog podnosiš mentalno. Poreč je mnogo toga stavio na mesto u meni, sa prijateljem senior menadžerom Gaborom Olahom sam se često konsultovao, on mi je pomogao da shvatim kako treba da se suočim sa sopstvenim odlukama, i da uspeh zavisi samo od mene.



# Svi TE ŽELE!

**M**alo sam zakasnio, ali ovom prilikom sa većitim poštovanjem pozdravljam najčudesnija stvorenja sveta – Žene. U proteklih godinama već je postalo uobičajeno, da dolazak proleća nagoveste tri glasnika: Dan žena, dolazak lastavica, kao i pokretanje novih MLM sistema. Prva dva dočekujemo sa uzbuđenjem, a treće je iznenađenje koje smo čekali celoga života, a sad je konačno stiglo.

Vi, koji ste još novi u svetu Forevera, sprijateljite se sa mišlju, šta više, shvatite to kao priznanje, da će vas i mnoge druge firme potražiti. Opšte je poznato, kako su Foreverovi saradnici, partneri i menadžeri na polju gradnje tržišta ili mrežnog marketinga najbolji na svetu. To su činjenice, opipljivi i dokazani rezultati.

Godišnje tri milijarde dolara, skoro 35 godina stalnog rasta u više od 150 država, 15 godina neprekidne stabilnosti u Mađarskoj i južnoslovenskoj regiji, Foreverovi distribucijski centri, uprave, centri obrazovanja, skladišta. Prisustvo naučnika nobelovaca, odnosno, aktivno učestvovanje više hiljada lekara, više od 200 jedinstvenih proizvoda na svetskom nivou, sa najvišim i najznačajnijim domaćim i međunarodnim sertifikatima, prihod u evrima, na koji možeš da računaš, provizija, koja nikada ni jedan dan ne kasni, redovna isplata prihoda od autorskih prava: sve je to Forever.

Ukoliko dobiješ ponudu koja je u svemu ista, kao gore navedena, samo ne pod imenom Forever, razmisli o njoj ozbiljnije! Ko će te potražiti?

Dve-tri firme sa ozbiljnom prošalošću. Osim njih 10-20 mini-preduzeća, čijih nekoliko „senzacionalnih” proizvoda ne donose komplikacije, možda egzistiraju čak i do godinu dana, a naravno i bez davanja računa mogu se lako prodavati iz prtljavnika auta.

Ozbiljna, velika MLM preduzeća te „male novopridošlice”, koji imaju čak i svoje proizvode postali su „staromodni” naspram „velikih modernih somova” – pored ponuda onlajn MLM sistema.

Potražićete te i oni, koji su „sprovedi revoluciju”, oslobodiće te „košmara”: ne treba da razgovaraš sa poznanicima, ne treba da se usavršavaš, ne treba ništa da prodaješ, ne trebaju ti promocije, priredbe, ne treba ti lista imena, sa nekoliko klikova miša postavljaš tu i tamo linkove, i za kratko vreme bez posla konačno i ti postaješ milioner.

Oni od toga nemaju nikakve koristi, rade isključivo zbog tebe, jer znaju, „koliko ti je dosadilo mnoštvo MLM firmi, gde radiš dan i noć, a ipak ne postižeš ništa”. Kod njih nema mnogo opipljivih proizvoda, tim više mogućnosti. Prihodi iz bajki dolaze ti na bankovnu karticu sa nepoznatih mesta. Ovo je brže i jednostavnije, čak i „modernije”, nego biti legalan preduzetnik i plaćati porez. Svoj novac možeš uložiti u mnogo toga, važno je, da „ti budeš prvi”. Možeš kupiti bilo šta, svojoj prijateljici za rođendan, binarni sistem, virtuelni kiseonik ili ugljen dioksid u 3D. No ko bi se pridružio kasnije, nakon 2-3 meseca, neka to ne čini. On će dobiti samo ugljen monoksid.



**Tibor Radocki**  
soaring menadžer,  
regionalni direktor



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

# GLOBAL RALLY HAWAII 2013

**HAWAII**  
**GLOBAL RALLY**  
**2013**  
**21-29 APRIL**



FOREVER   
The Aloe Vera Company



# Ceo svet

## TI JE NA LISTI

TIBOR LAPIC I ORŠOLJA LENKO LAPICNE SOARING MENADŽERI

**Iz Šalgotarjana ste – ali to u Foreveru nema nikakve veze. Verujem, kao soaring menadžeri već ste odavno prekoračili i županijsku i državnu granicu u izgradnji mreže.**

**Tibor:** Sedište nam je zaista u Šalgotarjanu. Tamo živimo i tamo je sve počelo. Imamo više saradnika menadžera u županiji Nograd, ali radimo sa dobrim menadžerima i u Sombatheju i u Slovačkoj. Do sada smo lično pomogli pet porodica da osvoje poslovni nivo.

**Ovakav način gradnje bio je svestan?**

**Tibor:** Ne, kod nas se svesnost vidi u efikasnoj gradnji mreže. U nastojanju, da ljudi dobro zarađuju i da se osećaju dobro. Ako se to ostvari, i mi ćemo živeti dobro. Radimo doduše planski, ali se ne može izračunati, koliko će koji menadžer biti uspešan, stručno rečeno: gladan. Da li će se zadovoljiti prihodom od trista hiljada forinti mesečno, ili želi da zaradi recimo milion.

**Oršolja:** Kada su nas Šandor Tot i Edina Vanja potražili po savetu Beate Danfi Vanja i Lasla Vanje, naših kasnijih sponzora (bićemo im večno zahvalni, što su pomislili na nas), moj cilj bio je zaraditi svega nekoliko desetina hiljada forinti uz porodijsko. Kad se to ostvarilo, poverovali smo da je moguće zaraditi i dvesta, trista ili petsto hiljada forinti. U današnje vreme mnogo ljudi razmišlja slično: gradnju mreže ne počnu zbog miliona, nego u nadi dopune prihoda. Vremenom shvate, da stvar radi, i od tog trenutka uspeh više ne zavisi od toga, „da li umeš“, nego „da li želiš“.

**Tibor:** Tako je, svi mogu, koji žele. Iskustio sam isto na sebi. Ovo je preduzetništvo, u kojem ukoliko želiš možeš postići bilo šta, u materijalnom i u drugom pogledu.

**Sećate li se još početaka?**

**Oršolja:** Svakog trenutka. Kada su me potražili, nisam imala pojma o gradnji mreže. Malo sam se čak i uplašila, ali je želja za boljim životom nadjačala strah. Nisam smela reći mužu, pribojavala sam se, da će negativno reagovati, neće mi pomagati, ili da će čak želeti da me odgovori, a tako se i dogodilo. Ali se i ovde ispostavila stara istina: dok ne znaš o čemu se radi u priči, možeš da imaš samo mišljenje, ali o činjenicama možemo razgovarati samo nakon toga. A kada se Tibijevo mišljenje pretvorilo u činjenicu, on je postao taj, koji se upustio u posao punom parom, a ja ostala tihi posmatrač, povučen u pozadinu. Pridružila sam mu se tek nakon dve godine, kao ravnopravni saradnik.

**Tibore, šta ti je promenilo mišljenje?**

**Tibor:** Glavne su mi prepreke bile ego i predrasude. Sreo sam mnoge ljude, koji su se bavili gradnjom mreže, te sam uopštio o njima dobijenu sliku, (bez obzira što sam imao iskustvo sa revolucionarnim proizvodima). Ono, što mi je promenilo način razmišljanja je trenutak kada sam konačno nagovorio Šanjija, da mi pokaže svoj obračun bonusa, da svojim očima vidim dokaz, koliko se ovde može mesečno zaraditi. Na papiru je bio broj od sedam cifri, a nije počinjao sa jedinicom.



**NEMAJU MENADŽERA NA  
PRETEK, ALI I OVAKO SU  
MIRNI. TIBORU LAPICU  
I ORŠOLJI LENKO-LAPIC  
VAŽNIJE JE DA SE PONOSE  
SA SVOJIM SARADNICIMA,  
A DA IM SE KĆERKA PONOSI  
SA NJIMA. ALI SU USPUT  
USPELI DA NABAVE I NEŠTO  
NOVACA...**

**Sponzori:** Laslo Vanja i  
Beata Danfi-Vanja

**Viša linija:** Šandor Tot i Edina  
Vanja, Edina Balogh i Tamaš Šule,  
Mikloš Berkič, Jožef Sabo, Rolf Kip,  
Reks Mon





### **Koliko ste vremena uložili u „drugo radno mesto“ uz svoj redovan rad?**

**Tibor:** Tri dana u nedelji, po dva sata.

### **Do kolikog rezultata se može stići i za koliko vremena uz ovakav intenzitet?**

**Tibor:** Za dva meseca osvojili smo supervizorski nivo, za šest meseci asistent menadžerski, nakon deset meseci postali smo menadžeri, a za dvadeset dva meseca senior menadžeri. Ali sam nakon osvajanja asistent menadžerskog nivoa prodao svoju firmu, ostavio radno mesto, jer sam već tad video i shvatio, kako još nisam sreo stabilniju i stalniju mogućnost zarade novca.

### **Bila je to teška odluka?**

**Tibor:** Ne. Bio sam rukovodilac štamparskog preduzeća kao zaposleni, a pored toga bio vlasnik reklamno-izdavačke firme. Svakog dana sam ustajao u pola pet, dva sata se bavio sportom, sa poslom započinjao u 8, a završavao u ponoć. Uz sve to primio sam se i Forevera. U ono vreme na radnom mestu imao sam platu od 75 hiljada forinti, a od firme sam imao prihode od više miliona, (doduše čista dobit bila je svega nekoliko stotina hiljada, a to sam obično ponovo ulagao u razvoj firme). Suprotno tome, od Forevera sam nakon pola godine mogao računati sa prihodom od trista hiljada forinti, a sve to uz mnogo manje utrošenog vremena, nego što sam ga posvećivao svojoj firmi.

### **Verujem, za takav učinak treba se i napregnuti.**

**Tibor:** Podrazumeva se. No ukoliko uporedimo ovu delatnost sa nekom „civilnom“ firmom, vidimo da čim više ljudi radi negde, tim je i zadatak veći, odgovornost veća, čak i samo postojanje firme traži srazmerno više kapitala. Ovde je baš suprotno. Ovde, ukoliko čovek dostigne, tačnije izgradi menadžerski nivo – gde već zarađuje 400-500 hiljada forinti – a zatim raste dalje, i stekne još više menadžera, on sam oko toga neće imati više posla, čak može imati i manje, naime mreža automatski razvija samu sebe, ukoliko su joj rukovodioci motivisani. Bilo da si u biznisu tri meseca ili deset godina, posao ti ostaje isti: graditi dubinski, širiti se i generisati promet.

**Oršolja:** Ovaj posao postaje sve slađi, kako ti broj saradnika raste.

Uspех drugih je naša nagrada, a to treba shvatiti ne samo novčano, nego i emotivno. Rađaju se veze, koje olakšavaju život i na duge staze. Stekli smo mnogo poznanika, koji se danas već i ne bave ovim biznisom, ali se srećemo, zajedno letujemo, deca nam se druže. Ovaj posao spaja ljude.

### **Šta ste trebali naučiti tokom predenog puta?**

**Oršolja:** Kao i mnogi drugi, i ja sam se najviše bojala da oslovim ljude: šta će mi reći poznanici – to sam trebala prebroditi.

**Tibor:** Meni je u početku gotovo sve predstavljalo poteškoću, toliko mi je bilo sve novo. Nisam na pravi način pozivao, nisam na pravi način pregovarao. Ali sve se da naučiti: dobri učitelji, knjige, predavanja i dobri sponzori, koji te uče sopstvenim primerom. Meni danas ne znači uspeh kad neko potpiše pristupnu listu, nego kad sednem sa nekim, i mogu da mu pokažem FLP mogućnost – ostalo ne zavisi od mene. Možemo uhvatiti svakoga za ruku, ali svako treba sam da korakne nogom!

### **Na koji način tražite kandidate?**

**Tibor:** U prvih pola godine čovek obično obradi celokupni svoj kontaktni kapital. Ali život ne prestaje ni tad, i oni imaju bar toliko poznanika. Shvataš, da ti je na listi ceo svet, prepreku ti može predstavljati eventualno jezik.

**Oršolja:** Idealni graditelj mreže ne postoji. Postoji jedino idealan pristup. Bilo da je neko gradonačelnik, lekar ili zidar, svako može da postane idealan kandidat. Ukoliko nas nakon potpisa neko poziva dnevno pet-šest puta, tada vidimo da će od njega možda postati dobar graditelj mreže, ukoliko ga dobro naučimo.

**Tibor:** Po meni je idealan taj, koga ne treba da nagovaraš, nego nakon upoznavanja činjenica i naših iskustava želi da radi sam od sebe. Znači ne nagovaramo, nego tražimo otvorene ljude. Ne treba da razmišljaš da li će dotični prihvatiti ili ne. Ovaj biznis temelji se na zakonu velikih brojeva. Ne tražimo konkretne ljude, nego određenu količinu ljudi.

### **I kod vas je stiglo lakše razdoblje, zbog kojeg ste započeli?**

**Tibor:** Bilo je čak dve godine u našem životu, kada smo živeli praktično od autorskih prava, poput penzionera. Putovali po svetu, bili zajedno sa detetom. Naravno, dolazili bi saradnici





na konsultacije, a držali smo i predavanja, ali posao nismo obavljali previše intenzivno. I dan danas možemo da izjavimo kako imamo mnogo slobodnog vremena. Kćer nam se bavi takmičarskom igrom u latinoameričkom plesu, sa jedanaest godina već je dvostruka prvakinja Evrope. Drago nam je, što možemo da je pratimo i finansiramo joj ovaj sport. Imamo vremena, novaca, a hvala Bogu i zdravlja. To je ono jedinstvo, koje na žalost malo njih dostiže.

#### **Materijalno stanje vam se značajno promenilo. A ličnost?**

**Tibor:** Imao sam samo ego, poniznost ne. Danas već raspolazem poniznošću, marljivošću, motivacijom i odgovornošću. Do svoje 29. godine nisam baš pročitao mnogo knjiga, a od onda više stotina. U čemu sam se promenio? U svemu.

**Oršolja:** Bila sam veliki pesimista, ne kažem da sam sada potpuni optimista, ali sam na dobrom putu, a za to mogu da zahvalim ničem drugom, nego ovom biznisu. Naučila sam da zacrtam ciljeve, postupam sa ljudima i ponovo maštam. U tome u mnogome pomaže i to, što ovaj biznis obično rade bračni parovi. Živimo u vezi, imamo dete, a na taj način mnogo je lakše deliti sve.

#### **Na koji način radite?**

**Oršolja:** Od kada se oboje bavimo time, mnogo je lakše, jer se dopunjujemo, a u čemu je neko od nas jači i bolji, stavlja to u prvi plan tokom posla. Tibi ume da motivišete saradnike, a dobro i predaje, a ja im se bavim dušom. Posao delimo – nekima se više bavi on, a nekima ja, naravno mnogo puta se i menjamo, kako bi upoznali radni stil nas oboje.

#### **Često treba da motivišete?**

**Tibor:** U današnje vreme svakako. Veoma malo ljudi ima samopouzdanja. Iako bi i oni mogli da postanu uspešni, fali neko ko će ih usmeriti. Ko radi kao zaposlen, ne može računati na to, kako će za godinu dana imati dvostruko veću platu. Kad sam 1991. počeo da radim, zarađivao sam sedam hiljada forinti, kad sam 2003. napustio radno mesto, deset puta toliko, ali sam praktički uspevao da kupim opet samo iste stvari.

#### **Koji su vam bili najlepši trenuci do sada?**

**Oršolja:** Bilo ih je mnogo. Čak sve stranice magazina bi bile premalo, da ih nabrojim. Ali možda uspesi naših saradnika, pa putovanja... Poreč, nagradno usavršavanje supervizora, gde su mnogi po prvi put ugledali more. Naša kćer Ana na sceni... Kada smo postali soarinzi, a ona izjavila naglas pred sedam hiljada ljudi, kako se ponosi svojim roditeljima. To smo dakako videli na njoj i do tad, ali na ovakav način to još nije nikada rekla. Zbog takvih stvari se isplati raditi. Jer znamo, kako će živeti mnogo sadržajniiji život, nego da nismo sreli Forever. Ima svoje snove, izdržljiva je, veruje u sebe i svoje roditelje, marljiva je, šta više, ima i svoju svesku ciljeva. Onaj, ko ozbiljno radi ovaj posao, pre ili posle i dete će mu odabrati Forever – na zadovoljstvo svojih roditelja.

**Tibor:** Počasćeni smo, što smo članovi Prezidents kluba Forever Mađarske i pomažemo rad naših rukovodilaca, državnog direktora **dr Šandora Milesa i Petera Lenkeija** glavnog menadžera. Veoma je ugodan osećaj uživati u prijateljstvu i poštovanju bratske linije. Treba da naglasim pomoć moje više linije, pošto sam u prethodnim preduzetništvima mogao računati samo sam na sebe, nije bilo nikoga da pomogne, ali u Foreveru je velika sigurnost, da uvek i u svemu možemo računati na svoju višu liniju: na sponzore, **Beatu Danfi-Vanja i Lasla Vanju**, na naše prijatelje **Anitu Balog i Tamaša Šulea**, na naš uzor **Mikloša Berkiča**, odnosno na graditelja mreže najvećeg srca, **Jožefa Saboa**.

#### **A šta piše u vašoj svesci ciljeva za ovu godinu?**

**Tibor:** Želeli bismo da steknemo mnogo prijatelja zahvaljujući gradnji mreže. Konkretni cilj nam je, da u ovoj godini više naših saradnika ispuni uslove profitnog podsticajnog programa. I da ne budemo sami 2013. na Havajima na Globalnom reliju, nego da tu radost podelimo sa više saradnika!

**Oršolja:** Ja ne razmišljam u nivoima, nego da pomognemo što više porodica, jer tako i mi sami napredujemo.

**Tibor:** Ovo ne bih mogao ni ja lepše formulisati. Mogu samo dodati toliko: više i sa više entuzijazma! Go Forever!



## NIVO SAFIR MENADŽERA SU OSVOJILI

**Tamás Budai i  
Eva Schwarcy-Budai**  
(sponzor: Judit Sebök)

„Čovek neka nikad ne odustaje od svojih  
ciljeva, jer oni mu pomažu prebroditi  
poteškoće. Sa dobrim ljudima lako je raditi.“



**Hajnalka Šenk** (sponzor: Katalin Pánczél)  
„Život mi je stigao do preokreta. Najviše se ponosim  
time, što sam se 2003. vezala uz Forever. Živeti  
svakodnevicu, a da usput obožavaš ono, čime se baviš,  
čak za to dobijaš i novac, neopisiv je doživljaj. Svako  
treba da se upozna Foreverovim načinom života: to  
nam je misija, od toga nam život postaje celovit. Čast  
nam je slediti uzore poput Rexa Maughana i Dr-a  
Sándora Milesza, bez njih ne bih bila nigde. Be Free!“



## NIVO MENADŽERA SU OSVOJILI



**Andraš Ištvan Čordaš i Žužana Tanač-Čordaš**  
(sponzor: Ferenc Tanács & Ferencné Tanács)

„Materijalna bezbednost, ljubav koja nas okružuje, kako svako na svakoga pazi  
i pomaže napredovanje onog drugog, jedinstveni su. Sve to danas nam je već  
sastavni deo života.“



**Ester Füleki**  
(sponzor: Tamás Budai & Éva Budai-Schwarcz)

„Vera nije žudnja. Vera je Želja. Žudnja uvek teži za ispunjenjem, međutim Želja je  
snaga.“

(Paulo Coelho)



**Kalman Hajdu i Kalmanne Hajdu**  
(sponzor: Péterné Kurta & Péter Kurta)

„Napor dobija svoju zvređenu nagradu samo, ukoliko se čovek nikad ne pred.“

(Napoleon Hill)



**Ružica Sabotin i Stefan Sabotin**  
(sponzor: Tomislav Brumec & Andreja Brumec)

„Snaga, vera, nada – doneli su nam mnogo svetlosti. Neopisiv je osećaj učiniti  
druge sretnima, i biti usput sretan. Iskreno se zahvaljujemo našem sponzoru i  
prijatelju Tomislavu Brumecu i njegovoj ženi Andreji, što možemo pripadati njihovoj  
fantastičnoj porodici, velikoj Foreverovoj porodici.“



**Ferenc Šenk i Ferencne Šenk**  
(sponzor: Hajnalka Šenk)

„Celog života naporno smo radili. Ponosimo se osvajanjem menadžerskog nivoa, što smo ostvarili uz  
pomoć našeg sponzora Hajnalka. A kako bi uspeh ostao u porodici, Hajnalka je zajedno sa nama postala safirna.“

„Ako iz nas nedostaje poštenje, niko neće paziti na nas. Ukoliko nedostaje poverenje, niko nas neće pratiti.“  
(Zig Ziglar)

# ZAJEDNO NA PUTU USPEHA



## NIVO ASISTENT MENADŽERA SU OSVOJILI

Bíró István  
& Bíró Zita  
Dumitrasku Jon  
& Tesic Ljilja  
Fürst Karmen  
& Fürst Bogdan  
Simó Mária  
Telbisz László  
Zentai Zoltán



## NIVO SUPERVIZORA SU OSVOJILI

Alatić Marija & Alatić Jože  
Andó Ákos  
Balaton Tamás Zoltánné & Balaton Tamás  
Cvetojević Kristina & Cvetojević Siniša  
Daskalovski Kristijan  
Engi Péter  
Ferkovics Sándorné & Ferkovics Sándor  
Györgyi Gyula & Györgyi Gyuláné  
Kelemen Lajosné  
Kócsó Antalné & Kócsó Antal  
Magyar Lászlóné & Magyar László  
Marinković Milica & Marinković Miodrag  
Marinković Lucija  
Mezey Péterné & Mezei Péter  
Miovanović Siniša

Molnár Rudolf & Molnár Ildikó  
Paskó Csaba  
Pinizsi Hajnalka  
Pišec Letonja Tatjana & Letonja Davorin  
Praprotnik Štefi & Borko Ivo  
Putz Csaba  
Radović Milan  
Šarkanj Karel & Slavinec Branka  
Šimac Vanda & Šimac Mladen  
Simon-Jóhártné Bárkányi Éva  
& Simon-Jóhárt Gábor  
Telbisz Éva  
Todorović Krsta & Todorović Zorica  
Váradi Emília  
Vanyova Maria & Vanyo Ladislav  
Varga Anita & Hegedűs Máté  
Varga Józsefné  
Živanović Ljiljana



## PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA SU OSTVARILI

### 1. NIVO

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter  
Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória  
Bruckner András & Dr. Samu Terézia  
Marija Buruš & Boško Buruš  
Dr. Dósa Nikolett  
Éliás Tibor  
Olivia Gajdo  
Gecse Andrea  
Hajcsik Tünde & Láng András  
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet  
Hertelendy Klára  
Illyés Ilona  
Rinalda Iskra & Lucano Iskra  
Dragana Janović & Miloš Janović  
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő  
Sonja Jurović & Zlatko Jurović  
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya  
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida  
Klaj Ágnes  
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić  
Kúthi Szilárd  
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya  
Lipp Szilvia & Molnár Mihály  
Major István & Majorné Kovács Beatrix

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

Zsidai Renáta

### 2. NIVO

Haim Józsefné & Haim József  
Kása István & Kása Istvánné  
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes  
Orosházi Diána  
Siklós Dr. Révész Edit & Siklós Zoltán  
Utasi István & Utasi Anita

### 3. NIVO

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



BUDI TI IGL MENADŽER!

# EAGLE MANAGER



DA BI NEKO IMAO STATUS EAGLE MENADŽERA  
– POŠTO DOSTIGNE NIVO PRIZNATOG MENADŽERA –  
TREBA SVAKE KALENDARSKJE GODINE DA SE KVALIFIKUJE  
SA OSTVARENJEM SLEDEĆIH USLOVA:









## KANDIDAT...

1. svakog meseca treba da bude aktivan i da se kvalifikuje za rukovodeći bonus;
2. treba da sakupi najmanje 720 totalnih bodova, od kojih najmanje 100 pripada novim distributerima, koje je lično sponzorisao;
3. treba da sponzorise najmanje dva nova distributera, koji će dostići nivo supervizora;
4. treba da pomaže mesne i regionalne priredbe.

Senior menadžeri i oni koji su iznad tog nivoa rukovodećih menadžera, pored navedenih uslova, treba da pomažu i razviju Eagle menadžere u svojim nižim linijama, da bi se i oni sami kvalifikovali za status Eagle menadžera (pojednosti možete videti u sledećoj tabeli). Svi Eagle menadžeri u nižim linijama mogu biti iz bilo koje generacije, ali na različitim sponzorskim linijama..





-  Senior menadžer: 1 Eagle menadžer u nižim linijama
-  Soaring menadžer: 3 Eagle menadžera u nižim linijama
-  Safir menadžer: 6 Eagle menadžera u nižim linijama
-  Dijamant-safir menadžer: 10 Eagle menadžera u nižim linijama
-  Dijamant menadžer: 15 Eagle menadžera u nižim linijama
-  Dvostruki dijamant menadžer: 25 Eagle menadžera u nižim linijama
-  Trostruki dijamant menadžer: 35 Eagle menadžera u nižim linijama
-  Centurio dijamant menadžer: 45 Eagle menadžera u nižim linijama

#### PORED TOGA:

- Od senior menadžera i saradnika iznad tog nivoa se očekuje, da Eagle menadžeri u nižim linijama budu osnova nivoa na kojem je dotični saradnik bio na početku kalendarske nove godine. Na primer: ako dotični saradnik kalendarsku godinu započne kao safir menadžer i tokom godine postane dijamant-safir menadžer, treba da ispuni Eagle menadžerske uslove koji se odnose na safir menadžere – uprkos tome što je do kraja godine dostigao nivo dijamant-safir menadžera.
- U prilog ispunjenju uslova, računa se i svaki Eagle menadžer u inostranim nižim linijama datog menadžera.
- Što se tiče ostvarenja 100 novih bodova – računaju se i bodovi novih distributera koje je dati menadžer lično sponzorisao u raznim zemljama. Eagle menadžeri će se kvalifikovati na poseban eagle menadžerski trening. Prvi susret eagle menadžera održaće se 23-26. maja 2013. na ostrvu Sardiniji, uz isključivo prisustvo eagle menadžera iz 2012.

**NEKA SVAKI MENADŽER POSTANE EAGLE MENADŽER!**

Svima želimo puno uspeha!



# PROFIT SHARING

## PROFIT ŠERING *nagrada za dobro obavljen rad*

Pre sam u svojim preduzetništvima mukotrpno radila za novac, časno ulagala napore, ali nikad nigde nisam dobijala priznanja, kakva dobijam od 2003. Nikad mi niko nije rekao, kako bi želeo da mi se zahvali na godišnjem pristupu i radu, i da mi dozvolim, da mi u skladu sa uloženi radom, stavi deo profita u džep.

Podsticajni programi, osmišljeni od strane Reksa Mona, genijalni su, zato što te stalno drže u fokusu: ostaješ u poletu, napreduješ svesno i možeš da razmišljaš zajedno sa ljudima koji kažu: ja ovaj stil života tek upoznajem, možda čak i ne slutim čega to postajem sastavni deo, ali upravo je to, ono što me zanima!

Upravo to je suština našeg podsticajnog sistema. Želela bih da shvatite Vi novi, kako je sve ovo u interesu vas, i sve može da vam pripada već nakon pola godine. Rukovodioci znaju raspored rada, naime, isti program obavili su već više puta u više timova. Za pohvalu je način razmišljanja i radni tempo, koje zastupaju naše vođe – bračni parovi Lomjanski, Varga, Halmi, Budai ili Mikloš Berkič. Podsticajni programi su do kraja isplanirani, orijentisani na cilj, pregledni su i pravedni. Reks nas moli, da u većem delu našeg rada brinemo o novim članovima. To je važno, zato što čitav naš biznis upravo govori o tome. Što brže, što više ljudi upoznati sa informacijom, da postoji nešto što može biti rešenje za njihov život. Novi ljudi drže u poletu i nas. Naime ljudi se pridružuju ljudima, a to nije monotona delatnost. Upoznajemo njihov život, sklapaju se prijateljstva, a to je dobro i za nas, jer nam donosi dinamiku svakodnevi.

Ostatak vremena provodimo sa onima, koji su se ranije pridružili, ali su pravu odluku doneli tek sada: da će napraviti dobar biznis (i tako postati deo velike celine). Program sadrži i elemente, za koje treba raditi samo jednom, a oni ti se isplaćuju više godina: a to je automobilski podsticajni program.

Trebaš imati najmanje jedan rukovodilački tim, na čije se članove možeš osloniti, sa kojima si nekad radio, i pružaju ti pasivan prihod koji dolazi „sam od sebe”. Ukoliko bolje pogledamo, podsticajni sistem je veoma složen, gradi se na timskom radu i međusobnim odnosima. Nigde ne bih bila bez tima uprkos proteklih devet godina. Ukoliko samo jednom naučiš svoje rukovodioce, na koji način treba ispuniti ovaj program, a oni pomognu što je moguće većem broju ljudi, firma ti time daje više povlastica i poklona. Naravno tvoja je odluka, koliko ćeš parče torte pojesti. Meni je ovo pitanje časti – svojim se radom zahvaljujem dr Šandoru Milesu na velikoj pomoći; ovde dobri rukovodioci pokazuju put svojim radom. Ali pravi uspeh zavisi od toga, koliko umeš da daš. To sam naučila ovde.

Pre sam razmišljala egoistički. Nisam čak mogla ni da zamislim, da svoje vrednosti podredim drugim vrednostima, i da radim za nešto, a da ne gledam moguću prihod.

Po prvi put u životu sam sigurna da sam na najboljem mestu.

Pokaži sebe, najboljeg sebe, pošto si na taj način verodostojan, i za svakoga prihvatljiv.

**Hajnalka Šenk**  
safirni menadžer



# Dear Profit Sharing Qualifier,

*Congratulations on qualifying for this year's Profit Sharing incentive!*

*This is a great achievement! Your hard work and dedication prove that there are no boundaries within Forever!*

*Thank you for your commitment and for believing in what we do!*

*We are all extremely excited about the European Rally event in Hungary and we hope you enjoy your stay in Budapest! We promise you a fantastic last European Rally and look forward to you Going Global in 2013!*

*If you need any assistance, please, do not hesitate to ask any of the staff in attendance at your hotel or at the Rally.*

*Enjoy the Rally!*

*Forever yours,*

*Rex and Gregg Maughan*



## Poštovani kvalifikantu Profit Šeringa!

*Čestitamo ti na na kvalifikaciji na ovogodišnji podsticajni program Profit Šering!*

*To je fantastičan rezultat! Upornim radom i entuzijazmom dokazao si, kako sa Foreverom granice ne postoje.*

*Zahvaljujemo ti se na odlučnosti, i na tome, da veruješ u ono, šta radimo za vas.*

*Svi smo uzbuđeni zbog Evropskog Relia koji se održava u Mađarskoj, i nadamo se, da ćeš se dobro osećati u Budimpešti. Obećajemo, da će poslednji Reli biti fantastičan, i očekujemo te i na Globalnom Reliu 2013!*

*Ukoliko trebaš pomoć, u hotelu ili na mestu održavanja Relia naši saradnici rado će ti pomoći.*

*Uživaj u Rallyu!*

*Reks i Greg Mon*



## PROFIT ŠERING 2.0

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

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

### **Prepreke na međunarodnom planu? Pobeđićemo ih!**

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





## PREDNOSTI

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

## OPŠTI USLOVI

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

## NIVOI

### ● PROFIT ŠERING - I. NIVO

Dopuna opštih uslova:

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

a) Na osnovu prvobitnog (starog) konkursa:

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

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

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

### ● PROFIT ŠERING – 2. NIVO

Dopuna opštih uslova:

1. Sakupite 600 ličnih i ne-menadžerskih bodova za vreme perioda kvalifikacije posle kvalifikacije na nivo priznatog menadžera. Od tih bodova najmanje 100 treba da potiče od novosponzorisanih distributera. Tih „novih” 100 bodova može stići i iz raznih zemalja, ali se bodovi koji stignu iz inostranstva ne dodaju svoti osnove dividende.

2. Bodovi responzorisanih distributera se ne računaju u 100 bodova.

3. Pomozite da se tri priznata menadžera koji se nalaze na različitim linijama – iz bilo koje zemlje učesnice – kvalifikuju na nivo Profit šering menadžera. Ti saradnici mogu biti novi menadžeri, ali i oni saradnici koji su se ranije kvalifikovali na nivo menadžera.

### ● PROFIT ŠERING - 3. NIVO

Dopuna opštih uslova:

1. Sakupite 500 ličnih i ne-menadžerskih bodova za vreme perioda kvalifikacije, posle kvalifikacije na nivo priznatog menadžera. Od tih bodova najmanje 100 treba da potiče od novosponzorisanih distributera. Tih 100 bodova mogu da potiču i iz različitih zemalja. Bodovi koji stignu iz inostranstva se ne dodaju svoti osnove dividende.

2. Bodovi responzorisanih distributera se ne dodaju u 100 bodova.

3. Preostale lične i ne-menadžerske bodove treba ostvariti u zemlji gde se odvija kvalifikacija.

4. Pomozite da se šest priznatih menadžera na različitim linijama iz bilo koje zemlje učesnice kvalifikuju na nivo Profit šering menadžera. Ti saradnici mogu biti novi menadžeri, ali i oni saradnici koji su se na nivo menadžera kvalifikovali ranije.

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

# SAOPŠTENJA

## CENTRALNA SAOPŠTENJA

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

## PREPRODAJA, REKLAME

**Preprodaja naših proizvoda i marketinških materijala je zabranjena na internetskim površinama. Unutar prodavnice ili kancelarije proizvodi se mogu prikazivati i prodavati na osnovu člana 16.02 tačke (h), (i), (j) i (k) Međunarodne poslovne politike. Pravila reklame u vezi distributerske delatnosti odnosno pravila izrade sopstvenog veb sajta nalaze se pod članom 16.02 (h) odnosno 17.10.**

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



## MADARSKA

### Centralna Uprava u Budimpešti

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

### Centar za edukaciju

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

### SONYA Centar za edukaciju

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

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

### NARUČIVANJE PROIZVODA

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

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

ponedeljkom od 12-20 časova, ostalih dana od 10-18 časova: +36-70+4364-295. Proizvode Forever Living Productsa distribuišemo uz predlog Mađarskog Saveza za alternativnu medicinu.

### Izvršna uprava

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

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

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

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

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

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

### NAŠI STRUČNI LEKARI

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

### PROGRAM PRIREDBE

Budimpešta, Dan uspeha-Success Day: 07.04.2012., 12.05.2012., 16.06.2012., 21.07.2012., 15.09.2012., 27.10.2012., 17.11.2012., 15.12.2012.,



# SAOPŠTENJA



## SRBIJA

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

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

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

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

Svake poslednje subote u mesecu: 9.00-12.30

**Kancelarija u Horgošu:** Bele Bartoka 80, 24410 Horgoš  
Tel/Fax: +381 (0)24 792 195, e-mail: tinde.szolnoki@flp.co.rs

Radno vreme: ponedeljak – petak: 8.00-16.00

Svake poslednje subote u mesecu: 9.00-12.30

Telecentar: +381 (0) 11 309 6382

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

Salon lepote Sonya: 063/394 171

Regionalni direktor: Branislav Rajić

Lekari konsultanti: Dr Biserka Lazarević i dr Predrag Lazarević

Tel: +381 (0)23 543 318, utorak : 13.00-16.00, petak: 14.00-16.00

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

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



## HRVATSKA

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

Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 9.00-20.00

Utorak, sreda i petak 9.00-17.00

**Kancelarija u Rijeci:** 51000 Rijeka, Strossmyerova 3/A

Tel. +385 51 372 361, mobil +385 91 455 1905

Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 12.00-20.00

Utorak, sreda i petak 9.00-17.00

Regionalni direktor: mr. sci. László Molnár, dipl. inž.

Lekar savetnik: dr Ljuba Rauška Naglič

mobil +385 91 517 6510

Neparnim danima 16.00-20.00

Dr. Draško Tomljanović, Utorak i petak

mobil: +385 91 781 4728

Opatija, Success Day: 03.11.2012.

Seminari: Zagreb, Trakošćanska 16., ponedeljak i sreda 18.00-19.00 h

Rijeka: Strossmayerova 3/A., ponedeljak i četvrtak 18.00-19.00 h



## ALBANIJA

**Albanija Tirana:** Reshit Çollaku 36.

Tel./Fax: +355 42230 535, Novi telefonski broj Telecentera

između 10 i 18 sati: +36-70-4364-295

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

Regionalni direktor: Atila Borbat

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

Rukovodilac kancelarije: Xhelo Kicaj

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



## CRNA GORA

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

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

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

Svake poslednje subote u mesecu 9.00-14.00

Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

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



## SLOVENIJA

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

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

Naručivanje proizvoda:

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

Radno vreme: ponedeljak: 12.00-20.00

utorak, sreda, četvrtak, petak: 9.00-17.00

**Kancelarija u Lendavi:** 9220 Lendava, Kolodvorska 14.

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

Radno vreme: ponedeljak-petak 9.00-17.00

e-mail: forever.living@siol.net

Regionalni direktor: Andrej Kepe

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

Ljubljana, Success Day: 24. 11. 2012.

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

Draš center, Maribor, Pohorska 57



## BOSNA I HERCEGOVINA

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

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

Radno vreme radnim danima 9.00-17.00

(Registracija novih distributera nije moguća putem telefona)

Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić

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

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

Radno vreme: ponedeljak, četvrtak i petak 9.00-16.30

utorak i sreda 12.00-20.00

Rukovodilac kancelarije: Enra Hadžović

Bijeljina, Success Day: 08.12.2012.



## KOSOVO

**Kancelarija u Prištini:**

Priština Rr. Uçk br. 94.

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





Nakon dugog planiranja – u čemu nam je bio pri pomoći i Prezidents klub – sredinom januara pokrenuli smo edukacioni sajt Forever Livinga. Cilj sajta je da u lako pretraživoj formi, distributerima stavimo na raspolaganje ogroman materijal. Dokumenti su dostupni u video i audio formatu, dokumentima za čitanje, kao i internet linkovima. Pretraživanje se obavlja tematski, a naznačeno je i koji materijal kojim distributerskim nivoima preporučujemo. Sajt je trenutno dostupan na mađarskom jeziku, ali kao sledeći razvojni korak planiramo, da se materijal objavi i na ostalim jezicima naše regije.

Kao uvod, evo pozdravnih reči stranice, kojima državni direktor dr Šandor Miles bodri saradnike.

***Ovaj veb sajt izrađen je zato, da bi preko vrsnih edukacionih materijala još uspešnije naučili zanat graditelja mreže, odnosno, kako bi služio kao motivacija za vaš rad. Preko ove jedinstvene mogućnosti dolazite do informacija, koje će vam nadamo se, rad učiniti lakšim. Naime, uvek se može ukazati potreba za novim idejama, tehnikama, nekoliko reči ohrabrenja. Kolege sa najvišim stručnim znanjem daju vam na raspolaganje materijale svojih predavanja, od kojih svako može da nauči za sebe ključne elemente. Međusobnim pomaganjem i učenjem približavamo se veličanstvenom cilju, da u svetu finkcionišemo poput ogromne porodice, a usput poslužimo i kao primer, pošto rad nije ništa drugo nego poziv, a snovi su za svakoga dostupni.***

***Pozivam vas sve, iskoristite ovu dobru mogućnost! Napred FLP!***

***dr Šandor Miles  
državni direktor***

Stranica je dostupna na adresi **www.flpbs.hu**  
Sradnici menadžeri već nekoliko nedelja testiraju stranicu, njima  
zahvaljujemo na vrednim komentima.

Zapažanja, preporuke oko sadržaja čekamo na **marketing@flpseeu.hu** email  
adresu.

Preporučujemo svim dragim graditeljima mreže!



## KVALIFIKACIJA 01. 2012

TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ	BUDAI TAMÁS & BUDAI-SCHWARCZ ÉVA
ÉLIÁS TIBOR	MÁZÁS JÓZSEF
IRENA TURNSEK	VESNA GOLTES & GREGOR OREŠEK
GYURIK ERZSÉBET & SÁNDOR JÓZSEF	STEVAN LOMJANSKI
TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC	& VERONIKA LOMJANSKI
SENK HAJNALKA	LAPICZ TIBOR
CSORDÁS ISTVÁN ANDRÁS	& LAPICZNÉ LENKÓ ORSOLYA
& CSORDÁS NÉ TANÁCS ZSUZSANNA	HEINBACH JÓZSEF & DR. NIKA ERZSÉBET
KURTA PÉTERNÉ & KURTA PÉTER	SZOLNOKI MÓNIKA
SENK FERENC & SENK FERENCNÉ	RADÓCZKI TIBOR & DR. GURKA ILONA
JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ	VARGA RÓBERT
& NENAD PAVLETIĆ	& VARGA-HORTOBÁGYI TÍMEA
TÓTH ZOLTÁN & HORVÁTH JUDIT	DR. SZÉNAI LÁSZLÓ
HAJDU KÁLMÁN & HAJDU KÁLMÁNNÉ	& DR. SZÉNAINÉ KOVÁCS GABRIELLA
VARGA GÉZA & VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA	DR. RÉDEINÉ DR. SZÚCS MÁRIA
DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN	& DR. RÉDEI KÁROLY
& DR. SERES ENDRE	DR. NÉMETH ENDRE & LUKÁCSI ÁGNES

## CONQUISTADOR CLUB

01. 2012.

NAJUSPEŠNIJI DISTRIBUTERI NA OSNOVU LIČNIH I NEMENADŽERSKIH BODOVA

### MAĐARSKA



- 1 TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ
- 2 ÉLIÁS TIBOR
- 3 GYURIK ERZSÉBET & SÁNDOR JÓZSEF
- 4 SENK HAJNALKA
- 5 KURTA PÉTERNÉ & KURTA PÉTER
- 6 SENK FERENC & SENK FERENCNÉ
- 7 TÓTH ZOLTÁN & HORVÁTH JUDIT
- 8 HAJDU KÁLMÁN & HAJDU KÁLMÁNNÉ
- 9 MÁZÁS JÓZSEF
- 10 SZOLNOKI MÓNIKA

### SLOVENIJA



1. VESNA GOLTES & GREGOR OREŠEK

# EAGLE MANAGERS RETREAT 2013

## Sardinia Italy

May 23-26, 2013



Eagle menadžeri će se kvalifikovati na poseban eagle menadžerski trening. **Prvi susret eagle menadžera održaće se 23-26. maja 2013. na ostrvu Sardiniji**, uz isključivo prisustvo eagle menadžera iz 2012.

FOREVER   
The Aloe Vera Company

# Success Day

07. april 2012.

SAKO  
**REKSA MONA,  
KOJEG JE NOSIO  
NA RELIJU**  
NUDIMO NA PRODAJU,  
A PRIHODOM POMAŽEMO  
PROJEKTE FONDACIJE  
FOREVER GIVING!



**dr Oto Kertes**  
veterinar, menadžer  
GOOD, BETTER, FOREVER!



DOMAĆINI PROGRAMA:  
**Aranka Vagaši i Andraš Kovaš**  
dijamant-safir menadžeri, Prezidents klub 2011, 2012.



**dr Šandor Miles**  
direktor zemlje  
POZDRAVNI GOVOR



**dr Adrien Rokonaj  
i dr Andre Banheđi**  
eagle menadžeri  
PRIPADAJ NAJBOLJIMA  
– POSTANI EAGLE MENADŽER!



**Hajnalka Šenk**  
safir menadžer, Prezidents klub 2011  
„STIGLA SAM  
DO PREKRETNICE!”



**Edit Knis**  
soaring menadžer  
UVEK POSTOJI IZLAZ!



**Edit Kaša**  
članica Prezidents kluba 2012., safir menadžer  
PROFIT ŠER 2.0

NASTUPAJU UMETNICI:  
**Deltai Duo – Ištvan i Gabor, Andrea Sulak**  
KVALIFIKACIONA SVEČANOST SUPERVIZORA, ASISTENT MENADŽERA  
PROGLAŠENJE ČLANOVA KLUBA 60+ CC, KLUBA OSVAJAČA, KVALIFIKACIONA  
SVEČANOST MENADŽERA, PREDAJA TABLICA, KVALIFIKACIJA VIŠIH  
MENADŽERA, PREDAJA PROFIT ŠERING ČEKOVA

FOREVER

IMPRESSUM

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5370, Fax: (36-1) 297-1996  
Glavni urednik: dr Sandor Milesz; Urednici: Valeria Kismarton, Zsuzsanna Petroczy, Kálmán Posa, Sándor Rokas  
Layout, priprema za štampu: Crossroad Consulting Kft. Prevodioci i lektori: Mimoza Borbath, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Goran  
Vladimir, Žarko Anić Antić (hrvatski), Babity Goran (srpski), Jolanda Novak Csaszar, Biro 2000 Ljubljana (slovenački).  
Štampa: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdato u 30500 primeraka. Za sadržaj članaka odgovaraju autori. Sva prava zadržana!  
[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)



# CLEAN 9