

XVII. GODINA 3. BROJ MART 2013.

FOREVER



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



FOREVER
DIAMOND
TRAINING



SLOBODA. *privrženosti*

„Forever te čini slobodnim!” – od mene ste čuli ovu rečenicu na našoj poslednjoj priredbi. Svi mi maštamo o slobodi gde sami donosimo odluke u skladu sa sopstvenim ciljevima i vrednostima. Možda želimo slobodu u kojoj možemo dovoljno vremena da posvetimo svojoj porodici, da putujemo po svetu ili da brzo ostvarujemo materijalne ciljeve. Svi mi imamo unutrašnju motivaciju: zbog čega želimo da postanemo slobodni. Ali kako to da ostvarimo? Ključ je privrženost. Kad se odlučimo da se povežemo sa Foreverom, možemo ostvariti fantastične rezultate, što nam opet može doneti materijalnu nezavisnost, slobodniji, a i zdraviji život. Radio sam sa mnogo uspešnih, poslovnih ljudi i shvatio kako je najčešća stvar koja ih povezuje sledeća: osnovne korake vežbaju dok ih ne izbruse do majstorskog nivoa i sve čine u interesu toga da prekorače svoje granice.

Privrženost uz remek delo

Kad slušam neku dobru pesmu, nekog dobrog izvođača na radiju, zaboravljam na to, kako talenat proizilazi iz stalnog vežbanja i privrženosti umetnosti. Kad neko svoje znanje podigne do majstorskog nivoa, tad mu se produkcija čini opuštenom. To je ona sloboda kako u muzici, tako i u poslovnom svetu, koja nas uz privrženost podiže do izvanrednosti. U našem biznisu komunikacija je jedna od sposobnosti, koja nas dovodi do uspeha. U interesu uspešnog vrbovanja, održavanja u sistemu, proizvodnje i razvoja, neophodno je da se vežba komunikacija. Džim Ron to objašnjava ovako: „Iskoristi sve izazove i mogućnosti, radi razvoja komunikacije, da kada stigne odlučujući trenutak u tebi bude sposobnost, stil, oštro oko, čistoća i malo emotivnog naboja, kojim možeš potaknuti druge.” Kad doneseš odluku pored Forevera i naučiš osnove, postižeš istu slobodu koja umetnicima i poslovnim ljudima pruža mogućnost uticaja na druge.

Privrženost uz rušenje granica

Veoma često mi sami ograničavamo sopstvenu slobodu, granicama koje postavljamo sami sebi. Ponekad i drugima postavljamo te zamišljene granice. Australijanac Nik Vujičić, rođen bez ruku i nogu, ceo život je proveo obaranjem granica koje su drugi postavili u vezi njega i njegovih sposobnosti. Nik je inspirativan predavač i pisac, zahvaljujući svojoj istrajnosti postao je poznat u celom svetu. On to tumači ovako: „Izazovi u životu postoje radi jačanja vere, a ne zato da bi nas oslabili ili pobedili. Otkrij svoje granice pa ih postavi za cilj koji treba da dostigneš!” Ronald Regan nas opet bodri sledećim: „Razvoj nema granica, pošto ih ni ljudska inteligencija, mašta i veličanstvenost nemaju.”

Kad žudiš za slobodom odluči se šta bi želeo i posveti se tom cilju. Kada ti to pođe za rukom, podigni na majstorski nivo svoje znanje u pogledu osnove biznisa, izbriši u sebi zamišljene granice i pomoz drugima da učine to isto. Citiraj reči Paola Koelja: „Sloboda nije nedostatak privrženosti, nego mogućnost izbora. Sposobnost izbora - kad se posvetimo nečemu što je za nas najbolje.” Kasnija korist takve privrženosti je pružanje inspiracije ljudima iz tima. Ne postoji veća nagrada nego kad si pozitivni katalizator u nečijem životu. Naši proizvodi i poslovne mogućnosti daju ti snagu kojom zaista možeš da promeniš svoj život. Ti si veoma važan deo Foreverove porodice. To što sam se sreo sa više hiljada vas u svetu inspiriše me na jačanje svoje privrženosti prema Foreveru i slobodi koju Forever pruža.





SLOBODA DIJAMANTA

Nismo ni primetili kako je brzo proletelo ovih nekoliko meseci u novoj godini! Mnogo toga smo slavili: Dan zaljubljenih, Dan žena, a usput je stiglo i proleće. Brzo se nižu događaji i ovde u Foreveru. Uz vođstvo Mikija Berkiča, počeo je Dijamant seminar zadobivši veliku popularnost u celoj Evropi. Za svega nekoliko sedmica rasprodali smo više od polovine ulaznica na junski seminar. Ono šta zaista vredi, to ljudi i traže. Vole učiti, ali naravno svako radi, bori se u interesu slobode. Ne postoji lepše stvari u životu, nego kad neko može o sebi izjaviti da je slobodan! Svoj život živi nezavisno od ostalih, treba da se skoncentrišeš isključivo na svoje okruženje, što naravno rado činiš.



Uveren sam, da se u svetu rađa sve više dobrih ljudi. Kao deca savršeni smo: čisti, iskreni. Nadam se da će tu dečiju čistoću u bliskoj budućnosti doživeti sve više nas. Forever ti nudi ogromnu mogućnost, nezavisan način života za koji sam treba da se izboriš. Naravno u interesu toga treba i da se radi: svakog dana da se drže prezentacije, svima i svugde da se govori o Foreveru, o pozitivnom efektu aloe vere u šta se uverilo već više desetina miliona ljudi po celom svetu. Svakog dana treba da učiš, čitaš knjige, slušaš CD ili gledaš program FLPTV-a, da bi preneo odgovarajuće znanje saradnicima. Treba da učestvuješ na Danu uspeha slaveći i radujući se uspesima drugih i naravno samog sebe. I treba da budeš naravno prisutan na svim Dijamant seminarima, kako bi osetio šta znači sloboda dijamanta.

Reks Mon je pre trideset i pet godina zamislio svet za nas. Do dana današnjeg gradi čudesan svet Forevera, a koliko ćeš doprineti toj gradnji, da li ćeš da staviš u zid samo jednu ciglu ili ćeš pomerati blokove od više tona: zavisi samo od tebe. Tvoja odluka je sloboda dijamanta; Ti biraš za samog sebe i svoje okruženje. Pripazi da odlučiš dobro, sigurno i odmah. Ta odluka promeniće ti život!

Napred FLP!

DR ŠANDOR MILES
DRŽAVNI DIREKTOR

FOREVER DIAMOND TRAINING

Berkics Miklós

FOREVER



DIAMOND TRAINING

BUDIMPEŠTA 16–17. FEBRUARA

Kako se globalizuju priredbe Forever Living Productsa, tako postaje koncentrisaniji i edukacioni raspored Forever Mađarske i južnoslovenske regije. Kratak pregled subotnjeg dana prvog Dijamant seminaru Mikloša Berkiča može dati samo kratak uvid u predavanja, međutim prepuna sala prisutnih na edukacionoj priredbi mogu potvrditi: ne može da izostane sa Dijamant seminaru niko ko želi da bude uspešan u ovom poslu.



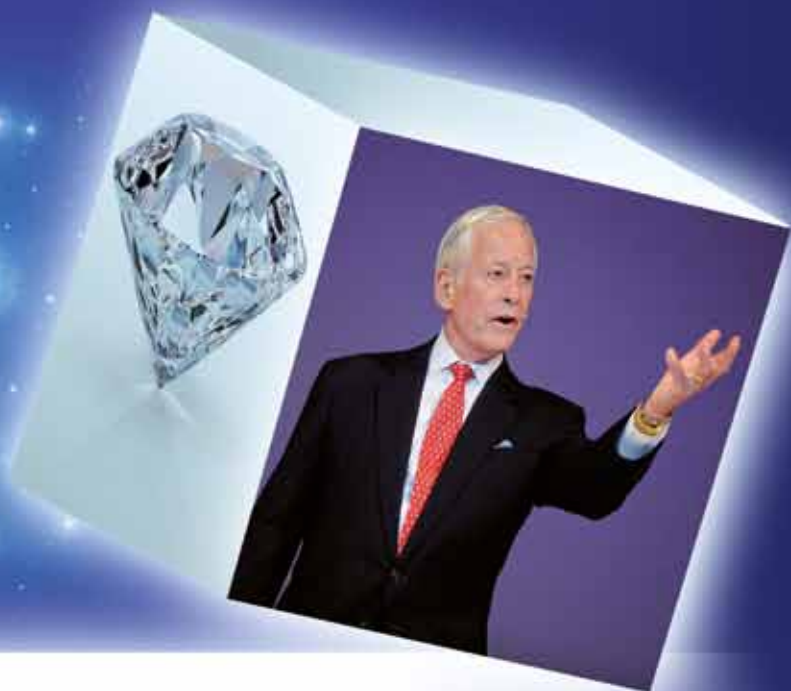


POZDRAVNE REČI

„Pet hiljada ljudi kroz dva dana polažu temelj novoj epohi.“ – ovim rečima pozdravljaju državni direktor dr Šandor Miles i dijamant menadžer Mikloš Berkič goste pristigle iz cele Evrope, od Engleske do Makedonije.

PRIZNANJA

Tokom dana bili smo svedoci defilea brojnih kvalifikovanih: predstavili su nam se pet najboljih distributera protekla četiri meseca, soaring i senior menadžeri, menadžeri, dobitnici automobilskeg programa, koji nam govore i svoje najvažnije ciljeve za ovu godinu.



BRAJAN TREJSI, TRENER IZ SJEDINJENIH AMERIČKIH DRŽAVA

Zvezdu dana najavljuje Mikloš Berkič. Kako kaže, Brajan Trejsi je imao veliki uticaj na njegov život: „Počelo je serijom audio kasete. Trejsi je na njima govorio koja je razlika između onog koji zarađuje hiljadu dolara i onog koji zarađuje sto hiljada. Shvatio sam: nije mi mesto u železnici, dalji put mi je u mrežnom marketingu.“ Jedan od najpopularnijih trenera na svetu drži predavanje pod naslovom „Oslobodi svoj potencijal“. Na koji način da se udvostruče prihodi? Kako da se stigne među najbolje u Forever? Zbog čega će 2013. postati najbolja godina? Sve to saznali su od njega oni koji su došli na dvodnevni seminar. Delove predavanja objavljujemo u ovom broju.



STEVAN LOMJANSKI
DIJAMANT MENADŽER, SRBIJA

„Dugo smo krivili okolnosti, ali smo najednom prihvatili odgovornost i počeli postajati uspešni. Raspoložete ogromnim resursima, upotrebite ih i koristite sve većim intenzitetom! Ne gledajte unazad niti napred sa strahom - dovoljno je da znate šta želite! Porušite mentalne prepreke, iskoristite svoje skrivene potencijale! Primenjujte u praksi ono zbog čega drugi postaju uspešni.“

VERONIKA LOMJANSKI
DIJAMANT MENADŽER, SRBIJA

„Ni meni nije krenulo lako. Trebala sam da odaberem: veliki ego ili velika sreća. Kad nisam bila skoncentrisana, nisam imala ni ciljeve. Nije mi novac bio najvažniji, nego ostvarenje same sebe: da pokažem, da ću uspeti da stignem do kraja. Ali sam i u teškim vremenima verovala u proizvode i želela da pomognem ljudima, svojoj deci, a od tada svaki dan govorim sebi zbog čega to radim. Neka i vama upravljaju vera, samopoštovanje i ljubav prema drugima.

Zavisi od vaše ličnosti, da li će i onaj drugi želeći isto što i vi. U FLP-u se na jednom mestu nalaze sve ključne stvari kako ne bi ostali prosečni: za telo - proizvodi, duh - poslovna politika i novac. Zar to nije najvažniji talenat, nego kako ćeš ga iskoristiti. Drži za ruku svog sponzora, razvijaj se, vežbaj iz dana u dan, razvijaj se u svakom trenutku! Ovo je dobra godina za uspeh, ne čekaj!“



KATRIN BAJRI
DVOSTRUKI DIJAMANT, NEMAČKA

Gost nam je jedan od najuspešnijih graditelja mreže u Evropi, a njoj je Forever doneo slobodu, blagostanje i slavu. Za dve i po godine dijamant, zatim najbrži dvostruki dijamant na svetu. „Znanje, sposobnost, uporan rad, ali suština uspeha znači pristup: tako nastaje dijamant. Taj dotični pristup znači veoma malu razliku između još ne dijamanta i već dijamanta“ (...)
„Godina 2013. biće naročita - doneće iznenađujuć porast. U tome nam mnogo pomaže moderna gradnja biznisa: uloga interneta, vebinara, onlajn marketinga. Danas postoji mnogo više mogućnosti, nego čak i pre pet godina. Treba shvatiti moć modernih pomagala, a nagrada će biti velika.“
Katrin ima, na primer, američke menadžere, sa kojima se nikad nije srela. Kako kaže, za to je potrebna maksimalna mogućnost kopiranja: „Onaj koji se ne može kopirati, ostaje na soaring ili safirnom nivou.“

Dvostruki dijamant svaki svoj korak planira sa matematičkom preciznošću. Recimo od koliko pozvanih je potencijalnih rukovodilaca, uz koliko utroška energije se može uzdići jedan menadžer, koliki porast znači kada neki graditelj mreže to postane u punom radnom vremenu. „Očekujem od drugih samo ono, što i od sebe.“ – kaže, zatim nas na kraju svog predavanja bodri da pogledamo oko sebe i ukoliko možemo priuštiti, pomognemo neku dobru inicijativu.

**EJDEN O'HARE,
SENIOR POTPREDSEDNIK FOREVER LIVING PRODUCTS A**

Predavač, otac petoro dece počeo je svoju FLP karijeru u Velikoj Britaniji, ali su ga uskoro pozvali u Ameriku. Trenutno radi u Arizoni. Najvažniji princip gradnje biznisa je ličnost. Kako kaže, raditi vredi samo ukoliko i volimo ono čime se bavimo. Potpredsednik nam govori o najnovijim uspesima firme i današnjem stanju. Ponosan je što je firma trenutno prisutna u sto pedeset država sveta. Prošle godine je proizvela milijardu tableta, distribuirala 31 milion litara gela, odnosno dva miliona i tristo hiljada distributera se popelo na nivo više. Sa priznanjem govori o učinku Mađarske i regije, i kako kaže biznis je stabilan, menadžment je u regiji izvrsan, prvorazredna je edukacija i tržište, isto kao i u celoj Evropi. „Novi kompleksi, dva miliona kartona proizvoda na kontinentu, 11 odsto rasta prometa usred „krize“: prepreke ne postoje, možda samo u vašem srcu i glavi. Ovo je bogato i dobro preduzeće, koje je u određenom smislu jednako sa vama: vi sami ste Forever, i uvek imajte na umu da ste deo nečeg posebnog.“ Ejden O'Hare govori i o svojoj viziji „I am Forever“ te savetuje da zapišemo svoje snove i promenimo sadašnjost. „Uvek imaj na umu zbog čega radiš ovo!“ – naglašava i dodaje – „Ponedeljkom ujutro ne razmišljaj ni trenutak, lat se posla, ostvarenja svojih snova!“ Slušaoci nose sa sobom Ejdenovu priču o pticama koje nauče da lete, pa se ipak vraćaju kući na nogama.



**KATI GIDOFALVI, DIJAMANT MENADŽER
NAJUSPEŠNIJI DISTRIBUTER SVETA U 2012.**

Ženska polovina bračnog para kome se mnogi dive i slede, govori o vremenima pre uspeha, o uzročnicima koji su je primorali zajedno sa mužem na promenu svog načina života. Želeli su drugačiji život, koji se može planirati. Spoznali su kako ljudi sa prosečnim sposobnostima mogu sprovesti nadprosečne učinke ukoliko rade isto kao i ostali, samo mnogo više puta. U interesu toga vežbali su iz dana u dan zadatke ključnog čoveka. Katika nam odaje jednu tehniku: „Upitaj se krajem dana, ukoliko bi bio zaposlen kod samog sebe, da li bi sebi dao platu. Koliko dana možeš nabrojati, kad bi ti odgovor glasio: da zaslužio bi platu?“



**ATILA GIDOFALVI DIJAMANT MENADŽER
NAJUSPEŠNIJI DISTRIBUTER SVETA U 2012.**

Završni predavač dana je najbrži dijamant FLP-a, osvajač neviđenog Čermens Bonusa, koji je podelio sa nama svoju poslovnu filozofiju: „Proučavao sam navike uspešnih ljudi - na koji način komuniciraju, na koji način zastupaju biznis te sam iz njih pokušao složiti samog sebe. (...) Danas imam jednu jedinu filozofiju: da stavim što više novca u džep što više ljudi.“ Atila skreće pažnju na to, kako svakim svojim delom služimo kao primer saradnicima. „Cigla se stavlja na ciglu. Nećeš dobiti svoju rečenicu na seminaru, dokle ne budeš spreman za nju.“ Atila nam je prikazao i odlomak iz filma o Bilu Porteru koji je zbog svoje urođene bolesti veoma neprivlačne spoljašnjosti, ali koji je zahvaljujući istrajnosti i strpljenju postao najuspešniji distributer svoje firme. „Ovaj film mi je 2002. dao veliku snagu: kada je uspeo on, uspeću i ja!“



BRIAN TRACY

BRAJAN TREJSI: OSLOBODI SVOJ LIČNI POTENCIJAL!

„Kad sam bio mlad i išao na seminare, želeo sam marljivo da beležim, ali često na kraju nisam zapisao ni slovo, jer smo dobili samo zabavu bez sadržaja. Tada sam odlučio, ukoliko ikad budem predavao, predočiću mnoštvo trikova.” – počinje svoje predavanje Brajan Trejsi na prvom Mikloš Berkič dijamantnom seminaru, jedan od najboljih trenera sveta i autora poslovno komunikacijskih izdanja. Ko je marljivo zapisivao nije se zaustavljao ovaj put ni do desete strane... Predavanje objavljujemo u sažetom obliku.

Ko je danas najvažniji u sali? To ste Vi. Naime, sitni preduzetnik je pravi motor razvoja. Ako njemu ide dobro, to znači dobrobiti za privredu. Vi otvarate nova radna mesta, dajete nadu za budućnost i zato ste vi danas najvažniji. Veoma sam počašćen što mogu da budem među vama, koji zastupate deset odsto gornjeg sloja društva.

Šta najviše utiče na kvalitet života?

To, koliko se osećaš važnim. Ukoliko na sebe gledaš kao na neku vrednost mnogo ćeš više voleti samog sebe, a ta ljubav će obasjati i tvoje okruženje. Jedino na taj način možeš postići da ljudi budu voljni da sarađuju s tobom i postanu preduzetnici. Koliko voliš samog sebe, koliko ciljeva zapisuješ sebi, koliko si istrajan, šta postižeš na kraju i koliko si srećan: sve je to povezano. Svakog jutra kada ustaneš, reci naglas: „Volim samog sebe”! To je poput „mentalnog fitnesa”, za to ću vam dati sredstvo. U sadašnje vreme privredna situacija nije baš ružičasta. Svugde u svetu se bore sa problemima. Privreda je uvek talasasta, to je normalno. Ali reći ću vam dobru vest: u predstojećim godinama mnogo više ljudi zarađivaće mnogo više novca nego bilo ko do sada tokom istorije. Mnogo više i u ovoj poslovnoj grani. Odlučite se, da li želite da pripadate njima? Da li znate, koliko puta ljudi pokušavaju da postignu neki cilj pre nego što odustanu? Obično nijednom. Većina odustaje već pre nego što bi pokušala barem jednom. Ukoliko vam ukažem na dobre ideje, jedno vas molim: isprobajte ih, garantovano će raditi. Biće takvih koje menjaju samo neke sitnice, ali zahvaljujući njima nakon nekoliko meseci zarađivaćete dvostruko više nego pre toga.

Koja je najbolje plaćena delatnost od onih kojima se bavite?

Razmišljanje: to je najvažnije, a ključna reč je: posledica. Nešto nam je važno samo onda ukoliko ono zaista ima posledice, inače je zanemarljivo. A razmišljanje je stvar sa najviše mogućih posledica. Njegov kvalitet određuje kvalitet odluke, a to opet kvalitet dela što opet dovodi do rezultata i na kraju do kvaliteta života. Pre smo

mislili: ko mnogo zarađuje, inteligentniji je od ostalih, ali to nije istina. Jedina razlika je u tome da se dobro plaćeni nikad ne bave nevažnim stvarima, a vredne delatnosti su im postale navika. Na primer, kad čitaš neku dobru edukacionu knjigu ili odeš na predavanje: to će ti promeniti ceo život, dok od sedenja kod kuće i buljenja u televizor ne proizilazi ništa dobro. Oni koji su imaju brz uspon u karijeri nikad ne slede kratkoročne radosti, oni razmišljaju isključivo na duge staze. Planiraju gde će stići nakon pet ili deset godina. Vi spadate među njih, jer se bavite stvarima u kojima leži ogroman potencijal.

Koja su najvažnija sredstva, predmeti i osobine u finansijskom smislu?

Vaša sposobnost traženja, kojom uspevate da proizvodite novac: svo vaše znanje, sposobnosti i iskustvo srasta u moć stvaranja novca, kojoj možete iz godine u godinu, iz sedmice u sedmicu, iz dana u dan uvećavati vrednost. Kao maratonska trka: svako stane iza startne linije, trkači krenu, mnogi stižu veliku prednost, drugi zaostaju. Vođe preduzeća zarađuju mnogo više nego prosečni ljudi, iako je svako počeo utrku u isto vreme. Uzmimo drugi primer. Zamislimo uspeh kao merdevine; kako se uspinjemo tako postajemo sve uspešniji. Svaka stepenica jedna sposobnost. Najednom se možemo popeti samo jednu stepenicu, a njihov redosled je nepromenljiv. Pitanje je: u kom trenutku koja je ona stvar čijim ostvarenjem možemo najviše napredovati. Dovodjenje novih saradnika? Motivacija starijih? Za svaki dan života moguće je odrediti jednu sposobnost, koja ima prioritet i nju treba da vidimo kristalno čisto, to je jedna od najvažnijih strategija. Sve poslovne sposobnosti se mogu naučiti, samo ih vidite čisto, radite na njima i uspećete da ih naučite. Ukoliko ste to uradili, postavite sebi pitanje: koja je sledeća važna sposobnost? Gde zapnete na stepenicama, tu će vam stati i zarada. Početkom svake godine odlučite u sebi: „Ovo će mi biti najuspešnija godina”. Razmislite, šta vam treba da upravo 2013. postane takva. Poigravamo se mišlju da je sada 31. decembar 2013., pa je iza vas najbolja godina dosadašnjeg života. Šta se dogodilo za godinu dana? Koliko ste zaradili, kakav vam je stan, kojim autom se vozite, kakav vam je porodični život? Zapišite, zatim i izgovorite: „Ova godina je bila najbolja, jer sam uradio sledeće: ...” – znači pratite skroz, zapišite koji koraci, dela, nove sposobnosti, redovne delatnosti su vas dovele do ovde. Kao druga vežba zamislite da vam se plan nije ispunio. Zapišite: „Ovo i ovo nisam uradio, zato nisam ostvario svoje ciljeve”. Imaćete tri popisa: sve što možete dostići, sve što treba da činite u interesu toga i sve što trebate da izbegavate.

Koji su vam najvažniji resursi?

Vaše vreme: jedina stvar koja je od samih početaka u vašim rukama. Kad krenemo vremena imamo, a novca ne. Ukoliko smo pametni, sve više ćemo vreme pretvarati u novac i kako starimo imaćemo sve manje vremena, ali sve više novca, zato je ovo najvažniji resurs.

Koje je danas najbolje ulaganje?

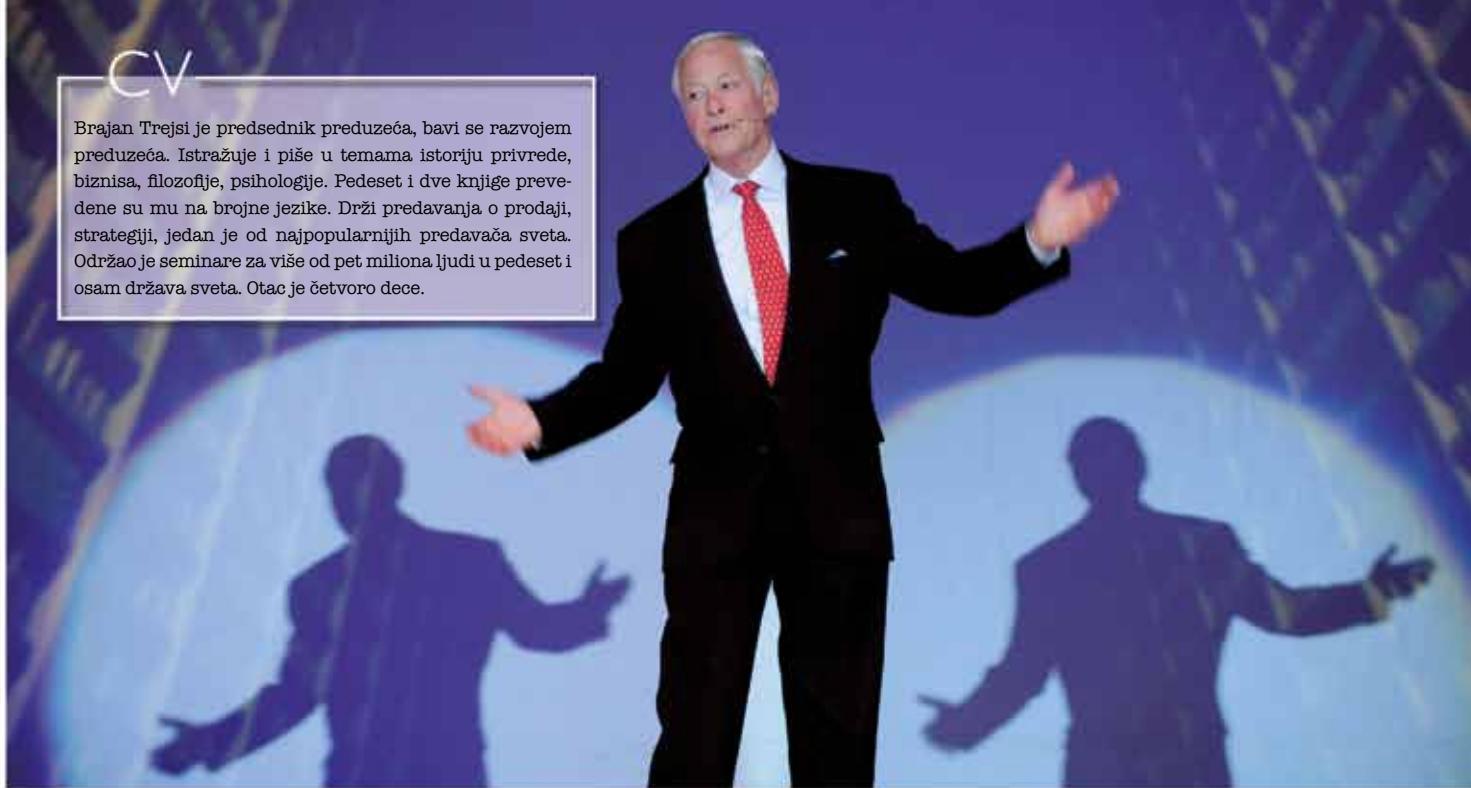
Misao. Ulaganje u svoj mozak, u sopstveni razvoj: možete računati desetostrukom, dvadesetostrukom zaradom. Ovo je biznis bez rizika: što više ulažeš, to će ti zarada biti veća. Međutim, ukoliko ne treniraš svoj mozak automatski će gubiti na vrednosti. Znači, potrebno je kontinuirano ulaganje. Oni koji uče zarađuju sve više. To je i vaš zadatak.

Koji je najvažniji deo ovog treninga?

Ono, što ćete činiti nakon njega. Ključ uspeha je delo, njegova

CV

Brajan Trejsi je predsednik preduzeća, bavi se razvojem preduzeća. Istražuje i piše u temama istoriju privrede, biznisa, filozofije, psihologije. Pedeset i dve knjige prevedene su mu na brojne jezike. Drži predavanja o prodaji, strategiji, jedan je od najpopularnijih predavača sveta. Održao je seminare za više od pet miliona ljudi u pedeset i osam država sveta. Otac je četvoro dece.



brzina odlučuje verovatnoću uspeha. Uspešan čovek kad čuje dobru ideju, odmah deluje. Naravno najveći deo ideja ne proradi odmah, mnogo puta ni po peti ili deseti put. Kad ste prvi put pali sa bicikla plakali ste, ali ste zato seli na njega opet i opet, pa ste vremenom naučili da vozite bicikl. Gradnja niže linije, donošenje novih saradnika se isto tako može naučiti, a kad ste jednom naučili, radiće celog života. Prvi korak je uvek pred vama, odande se već vidi drugi, treći, ali svaki uspeh u životu počinje prvim korakom. Kad ste zakoračili, a korak vas je doveo do uspeha, nastavite. Ako padnete, učite iz pada. Čovek ne može gubiti time ako deluje, pokušava, debakl doživljava samo ako ne radi ništa. Uspešan čovek je usredsređen na delo: stalno traži nove stvari.

Potičem iz neobrazovane porodice, ni ja nisam bio dobar učenik. Nakon škole sam počeo kao perač posuđa, kasnije sam radio u građevinarstvu, poljoprivredi, zatim je došao i svet prodaje. Zvonio bih na vrata porodica, ali se događalo da danima ne bih prodao ništa. Nakon šest meseci zapazio sam da imamo saradnika koji zarađuje deset puta više nego ostali. Upitao sam ga, šta to radi drugačije. Pitao me je, koja mi je prodajna tehnika? Rekoh mu da je nemam, već da samo govorim. A on mi odgovori: ne može se tako prodavati... Prodaja ima svoj logični niz. Koraci koji se nadograđuju: pronalaženje odgovarajuće osobe, postavljanje pitanja, izgradnja poverenja, prikaz mogućnosti, razbijanje nedoumica, delovanje, pružanje pomoći. Zaista: od tog vremena što sam više pitao to su mi se ljudi više otvarali, te bi kupovali mnogo više. Počeo sam da učim i druge načine prodaje, nakon godinu dana zarađivao sam deset puta više. Fizika, zdravlje, matematika... Sve to radi po pravilu uzroka i posledice: ukoliko želiš postići efekat pogledaj krajnji ishod te ga prati unazad do početka, da shvatiš šta je dovelo dotle. Potraži čoveka koji zarađuje dva puta više nego ti sada i pogledaj šta je učinio za to. Put prema uspehu je poput otisaka stopala u snegu: samo treba da ih slediš. Svi zakoni prirode su iz toga aspekta neutralni: dva i dva su uvek četiri, bilo kome bilo gde. Za mene je ta spoznaja značila probijanje granica. Misao je i sama po sebi uzrok, sve što vam se dogodi u životu pod uticajem je vašeg razmišljanja. Ukoliko preinačiš svoj način razmišljanja, promeniće ti se i život.

Pretvorićeš se u ono, na šta najviše misliš. Od pozitivnih misli rađa se dobar život, od pesimističnih je to teško. Za trideset sekundi moguće je odrediti o nekome da li je dotični prosečan ili spada u viših deset odsto. Prosečan čovek govori o tome šta želi da izbegne, ko je za šta je kriv, jaše na izgovorima, misli na svoje uvrede. Uspešni opet uvek govore o delovanju, planovima, idejama. Ukoliko mnogo misliš na ono što želiš da postigneš, od toga postaješ srećniji, kreativniji, energičniji. Ukoliko imaš problem, postavi samo jedno pitanje: „Na koji način da se reši?“ Ukoliko imaš cilj: „Kako da ga ostvarim?“ Od „na koji način“ ti se otvara um, i oslobađa se u tebi mogućnost. Kad kupiš neku stvar, njena vrednost zavisi od toga koliko ćeš je često koristiti. Ukoliko kupiš traku za trčanje ne pitaš, da li je korisna. Podrazumeva se da jeste, ali samo ukoliko vežbaš dovoljno često. Ljudi koji su postali uspešni sa Forever Livingom trče na Forever traci za trčanje toliko koliko treba, dok je drugi odnesu kući i stave u ugao, a zatim se čude zbog čega im život ne postaje bolji. Znati penjati se po merdevinama jeste sposobnost. Hrani svoj um knjigama, audio materijalima, edukacijama: jedna rečenica može rešiti rad pet godina. Izbegavaj negativne ljude, okruži se pozitivnima, takvima koji su aktivni i imaju ciljeve. Ovde svako traži mogućnosti i deli sa drugima ono što zna, na taj način se uštedi rad mnogih godina na stepenicama uspeha. Kad ti ispričaš dobru ideju ona postaje tvoja, ali ja nisam izgubio ništa; ideju može posedovati čak na hiljade ljudi. Optimisti jednostavno veruju u svoj uspeh - nema ni trunke dvoumljenja u njima. Nauče više stvari, probaju više stvari, razgovaraju sa više ljudi, ulažu veći rizik, a i istrajniji su, nikad se ne predaju. Uspeh ne zavisi od sreće nego od mogućnosti, od zakona verovatnoće koji vredi za sve podjednako, pa se može i oblikovati. Postoji međutim i klopka koja ti može upropastiti šanse: kritiziranje uspešnijih od tebe. Bilo koja misao dopunjena sa emocijama čini te privlačnim. Ukoliko je ona pozitivna: privlačiš mogućnosti. Ukoliko je negativna, tada ih odbijaš. Kritiziranjem uspešnog čoveka odbijaš od sebe uspeh. Pravilo glasi: želi drugima uvek ono što bi i sam prihvatio, budi srećan kad druge vidiš uspešnim. Forever je fantastičan biznis, jer ovde svako želi uspeh drugome.



Success Day

BEOGRAD

26.01.2013.

Januar je mesec čestitanja praznika, želja za dobrim zdravljem, privatnim i poslovnim uspehom, kao i početak novog radnog ciklusa. Ovo je godina Forevera!

Relativno mladog menadžerskog staža, ali sa velikim MLM iskustvom predstavili su nam se menadžeri **Suzana Radić i Vitomir Nešić**. Timski duh, pozitivna energija, posvećenost poslu i orijentisanost ka uspehu su samo neke od stvari koje krase saradničku strukturu koju predvode.

FLP se postarao da sa gomilom noviteta startuje u 2013. i da sve te novine u velikoj meri olakšaju poslovanje i poboljšaju efikasnost rada svih nas. „Generacije FLP-a su stvaralačke generacije, iza nas ostavljamo veliko delo koje će biti na raspolaganju sledećim generacijama.“ – poručio je menadžer i direktor FLP Srbije, **dr Branislav Rajić**.

Uz reči zahvalnosti za uspešnu saradnju tokom 2012. godine smo se oprostili od članova Prezidentskog kluba, a promovisali smo najuspešnije distributere prethodne godine: dijamantski par **Veroniku i Stevana Lomjanski**.

Dobili smo sveže informacije o promenama Marketing plana i novih proizvoda. Upravo su novi proizvodi najbolji pokazatelj trenda razvoja kompanije, prednosti u odnosu na konkurenciju, ozbiljnosti i kvaliteta. Zahvaljujemo se menadžeru **Siniši Blaškoviću** na odličnom predavanju.

Život je čudo, samo ako je prožet
zdravljem, srećom, dobrotom
i prijateljstvom. Takođe,
mi kao ljudska bića



vrlo lako zaboravljamo na prirodu u kojoj živimo, kojom se hranimo i čiji smo deo. Forever Living Products se preko svojih proizvoda pobrinuo da unese prirodu i zdravlje u živote ljudi koji su njihovi verni korisnici. Preporuka **dr Bore Vujsin** je da koristeći proizvode FLP-a i omogućimo opstanak ljudske vrste.

Najbolja reklama je kvalitetan proizvod i usluga. Saradnici koji smognu hrabrosti i snage da pred širokim auditorijumom ispričaju svoja lična iskustva u primeni i korišćenju naših proizvoda, odabiraju najbolji način da dokažu visok kvalitet Foreverovih proizvoda. Zahvaljujemo se **dr Mirjani Nedić** na stručnom vođenju ovog segmenta našeg seminara.

Na sceni dvorane Doma sindikata čestitali smo novokvalifikovanim supervizorima i asistent menadžerima. Njihov skok je ogroman, rezultat velik, a uz iskrene čestitke ih očekujemo vrlo brzo na istoj sceni, ali sa novim kvalifikacijama.

Kakvu i koliku ljubav čovek iskaže prema prijateljima, takve će i tolike prijatelje i zaslužiti. Naši prijatelji, grupa „**Legende**“ kroz pesmu stiču nove prijatelje. Zajedno smo se radovali njihovoj pesmi i igri.

Svi primenjujemo određene algoritme kako bismo došli do zacrtanih ciljeva, a recepte za uspeh menjamo tokom života. Cilj je isti: naći najbolji algoritam za uspeh! U FLP-u je to jednostavno:





ODLUKA, PLAN, RADI SVAKI DAN, RADI SA SPONZOROM I ANALIZIRAJ ONO ŠTO RADIŠ, poručuje menadžer **Slobodan Antonijević**. Svaki algoritam završava segmentom: NEMOJ NIKADA DA ODUSTANEŠ!

Naša kompanija daje svim saradnicima mogućnost da kroz redovnu aktivnost pored bodova i bonusa osvoje i neki od podsticajnih programa. Predstavili smo saradnike kvalifikovane za Holidej reli, kao i saradnike koji putuju na Global reli. Najuspešniji od najuspešnijih su u klubu 60 bodova i Klubu osvajača.

Formula je jednostavna: 3% je znanje, a ostalih 97% je motivacija. Naš posao se razvija bez obzira na okolnosti u kojima živimo. Sve je prolazno i sve se teškoće prevazilaze, jedina dobitna kombinacije je upornost. Soaring menadžer **Milena Petrović** poručuje da će svaka dobra odluka uz naporan rad dovesti do realizacije posla i uspeha. Obzirom da imamo samo jedan život, iskoristite priliku za promenom uz FLP!

Najveći skok je kvalifikacija na poziciju asistent supervizora. Čestitke smo uz veliki aplauz uputili novim „orlovima“.

Dr Marija Ratković je jedan od pionira našeg posla u Srbiji. Prvi doktor koji je zvanično stao uz FLP na samom početku. Tokom njenog života je bilo puno puteva, ali je samo jedan bio put uspeha! Put ka uspehu popločan je preuzimanjem odgovornosti, racionalnim upravljanjem vremenom, određivanjem ciljeva, kontrolom emocija. Jedina osoba koja može da promeni naš život smo mi sami! Usudite se i sanjajte, jer na taj način počinju sva dostignuća, imajte cilj i viziju i samo napred... ka uspehu!

Sledeće druženje sa najuspešnijim saradnicima zakazujemo 24. marta u dvorani Doma sindikata u Beogradu.

dr Branislav Rajić
direktor FLP Srbije

BERKICS MIKLÓS

FOREVER DIAMOND TRAINING

FOREVER 
The Aloe Vera Company

REGIONAL SEMINAR



DR. ŠANDOR MILES
Državni direktor



ROLF KIPP
Dupli Dijamant
menadžer



TOM "BIG AL"
SCHREITER
Trenner



GIDÓFALVI ATTILA I
GIDÓFALVI KATI
Dijamant menđžeri



MICHAEL
STRACHOWITZ
Trenner

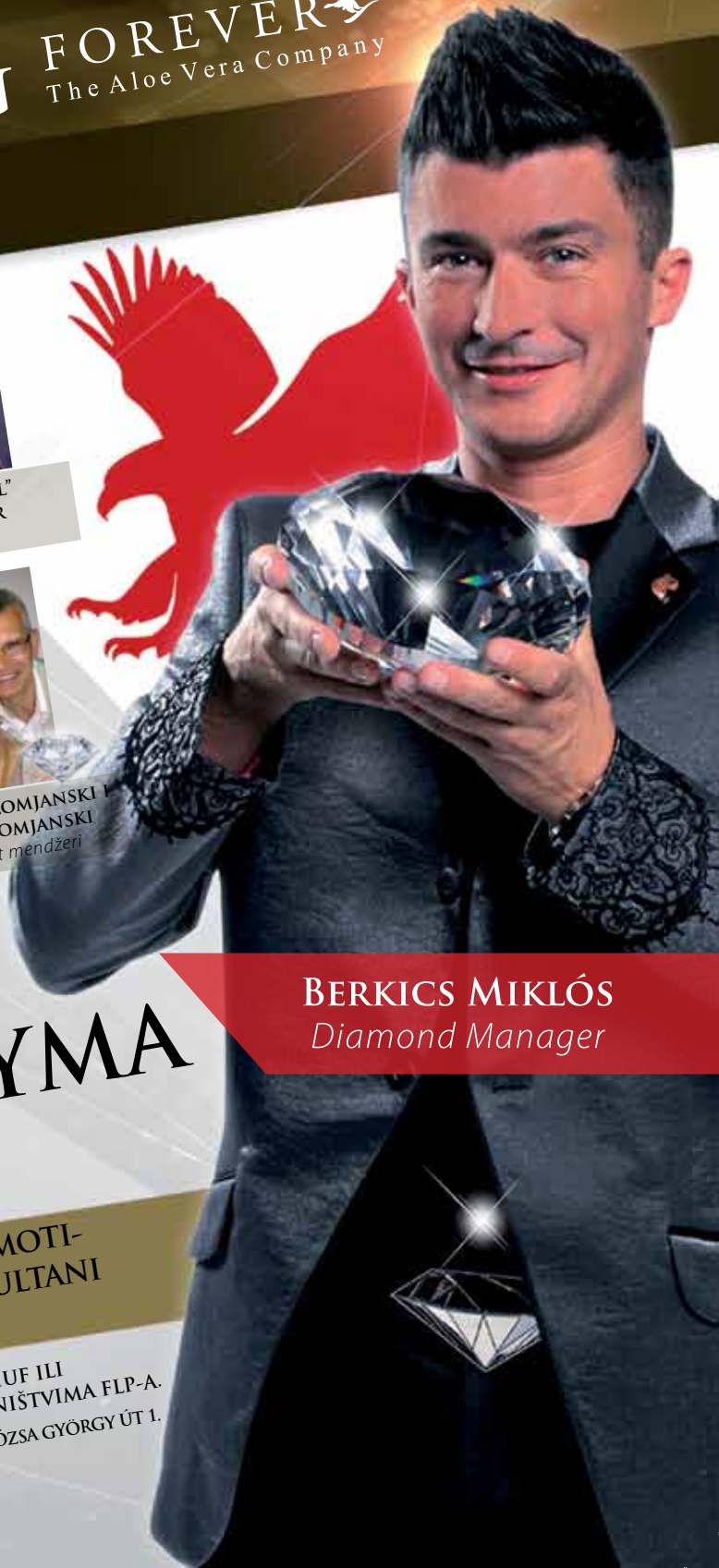


VERONIKA LOMJANSKI I
STEVAN LOMJANSKI
Dijamant menđžeri

2013. 08-09. JUN
DVORANA SYMA
BUDIMPEŠTA

BUDITE I VI DEO OVE FANTASTIČNE, MOTIVACIONE I EDUKATIVNE OBUKE. SIMULTANI PREVOD JE OBEZBEĐEN!

ULAZNICE U PREPRODAJI PO CENI OD 10.000 HUF ILI 35 EUR/ 2 DANA. MOŽETE KUPITI U PREDSTAVNIŠTVIMA FLP-A.
ADRESA: SYMA CSARNO K, H-1146 BUDAPEST, DÓZSA GYÖRGY ÚT 1.



BERKICS MIKLÓS
Diamond Manager

BUDI I TI IGL MENADŽER!

EAGLE MANAGER

KVALIFIKACIONI PERIOD: 1. MAJA 2013. – 30. APRILA 2014.











ZA POSTIZANJE IGL MENADŽERSKOG STATUSA, POŠTO JE NEKO VEĆ POSTIGAO NIVO PRIZNATOG MENADŽERA, TREBA SE KVALIFIKOVATI U SVIM KVALIFIKACIONIM PERIODIMA PREMA SLEDEĆEM:

KVALIFIKANT...

1. Da bude aktivan i da se kvalifikuje na rukovodilački bonus svakog meseca.
2. Da sakupi najmanje 720 totalnih kartonskih bodova, od kojih najmanje 100 bodova treba da potiče od novih, lično sponzoriranih distributera.
3. Da sponzorise najmanje dva nova distributera osvajača supervizorskog nivoa.
4. Da pomaže lokalne i regionalne priredbe.

Osim gore navedenih uslova, senior menadžeri i vodeći menadžeri iznad njih treba da pomažu i razvijaju igl menadžere iz svoje niže linije, da bi i sami mogli da postanu igl menadžeri. Svi niželinijnski igl menadžeri treba da budu u posebnoj sponzorskoj liniji, a mogu da budu iz bilo koje generacije.

	Senior menadžer: 1 niželinijnski igl menadžer
	Soaring menadžer: 3 niželinijnska igl menadžera
	Safir menadžer: 6 niželinijnskih igl menadžera
	Dijamant-safir menadžer: 10 niželinijnskih igl menadžera
	Dijamant menadžer: 15 niželinijnskih igl menadžera
	Dvostruki dijamant menadžer: 25 niželinijnskih igl menadžera
	Trostruki dijamant menadžer: 35 niželinijnskih igl menadžera
	Dijamant centurion menadžer: 45 niželinijnskih igl menadžera

DALJE:

- Uvet postavljen prema senior menadžerima i saradnicima iznad tog nivoa, prema kojem u njihovoj nižoj liniji trebaju da budu eagle menadžeri temelji se na tome, na kojem menadžerskom nivou je dotični saradnik bio početkom kvalifikacionog perioda.
- U pogledu ispunjavanja uslova uračunavaju se svi niželinijnski igl menadžeri dotičnog menadžera iz svih zemalja.
- U pogledu uslova ostvarenja 100 kartonskih bodova, dotični menadžer može da uračuna kartonske bodove novih distributera koje on lično sponzorise.

Svi ostali uveti trebaju da se ostvare u okviru jednog jedinog Operativnog preduzeća.

Igl menadžeri će se kvalifikovati na poseban igl menadžerski trening, isključivo uz učestvovanje igl menadžera iz 2013. godine.

NEKA SVI MENADŽERI POSTANU IGL MENADŽERI!

NOSI PONOSNO SVOJU ZNAČKU!



Filozofija Rekxa Mona je već i kod osnivanja Forevera govorila o radu, priznanjima uloženog rada, kao i gradnji na temelju postignutih rezultata. Osnivač je u skladu sa tim osmislio i značku, koja uprkos jednostavnosti predstavlja priznanje za uloženi rad fantastičnih distributera. Značka priznanja je više od jednostavnog nakita - ne pokazuje samo osvajanje određenog nivoa. Ona znači da je čovjek koji je nosi uradio nešto veličanstveno. Pruža svjedočanstvo o čovjeku, koji zna o čemu govori. To je sredstvo jačanja samouverenosti, a i u drugima budi poverenje u tebe. Ljudi će biti voljni da te slušaju još pažljivije, a i ti ćeš uticati na njih još verodostojnije, motivišući ih još više.

Osim toga, značka priznanja dokazuje da imaš pozitivan uticaj na živote drugih i na društvo.

Pored toga simbolizuje ulaganje mukotrpnog rada i njegovo priznanje. Ukratko, uspeh!

Bilo gde da si trenutno - da li si asistent menadžer ili trostruki dijamant, značka koju ponosno nosiš donosi još nešto: otvara mogućnost da ljudi sa kojima se susrećeš upoznaju Forever. Nije neobično da se drugi raspituju za značku na tvome okovratniku.

Dakle, nosi svoju značku ponosno, bilo kuda da kreneš. Nikada je ne zaboravi kod kuće, bilo da ideš na susret sa prijateljima ili na FLP trening ili se spremaš da sipaš benzin. Nikad ne znaš kada ćeš sresti potencijalnog distributera koji će postati sledeći član tvoje niže linije, ili nekoga ko jednostavno traga za zdravljem ili materijalnom nezavisnošću!



EAGLE MANAGERS RETREAT SARDINIA 2013

Opusti se! Zaslužio si

Nakon osvajanja Igl menadžerskog nivoa i napornog rada, kvalifikovani će imati vremena da otkriju lepote ostrva Sardinije i uživaju u njima.

23–26. maja 2013.

www.facebook.com/foreverglobalevents

Novi kvalifikacioni period Igl menadžera

Od 1. maja 2013. do 30. aprila 2014.

TURBO START 2.0

profim



Na prodajnoj listi edukacionih pomagala 2012. najprodavanija je bila serija „Profesionalno!”

1. Tibor Radóczy: Zašto FLP? – Profesionalno
2. Mikloš Berkič: Turbo Start 2.0; 1. deo – Profesionalno
3. Robert Varga: Svrha snova i ciljeva – Profesionalno
4. Mikloš Berkič: Turbo Start 2.0; 2. deo – Profesionalno
5. Kati Gidofalvi: Gradnja, konsultacija, a ne unakrsne linije – Profesionalno
6. Mikloš Berkič: Poziv – Profesionalno
7. dr Terezia Šamu: Preporuka proizvoda – Profesionalno
8. Šandor Tot: Organizovanje prezentacije proizvoda – Profesionalno
9. Ištvan Halmi: Susret „kako dalje” – Profesionalno
10. Eva Sep Kesi: Razbijanje izgovora – Profesionalno

Čestitamo!



MENADŽERSKI NIVO OSVOJILI SU



Laslone Macali

(sponzori: Gabor Sendecki i Emeše Sendecki Macali)

„Nije dovoljno da želiš dobro: dobro treba hteti, i nije dovoljno hteti: već treba delovati.”
(Mihalj Vaci)



Gabor Sendecki i dr Emeše Sendecki Macali

(sponzori: Atila Gidofalvi i Kati Gidofalvi)

„Tajna srećnog života su zdravlje i uspeh.”



Tamaš Vajda

(sponzori: dr Edit Šikloš Reves i Zoltan Šikloš)

„Kad si bogat, za svoj novac možeš da kupiš bilo šta, jedino propušteno ili izgubljeno vreme ne. Živi tako, kao da ti je ovo poslednji dan, jer jednom će to i biti.”



Gergelj Almaši i Barbara Bakoš

(sponzori: Istvan Halmi i Rita Halmi Mikola)

„Mogućnost Forevera nije jedan od puteva, nego najbolji put za ostvarenje snova, a put je poklon sam. Zahvaljujemo se sponzorima za sve kamenčiće našeg puta!”



NIVO ASISTENT MENADŽERA SU OSVOJILI

Gyenge Gábor
Tátrai Csaba
& Tátrai-Szűcs Beatrix
Vizi-Füredi Mária
& Vizi Gyula



NIVO SUPERVIZORA SU OSVOJILI

Delbello Gordana & Delbello Diego
Đokić Dragana & Đokić Marjan
Erdész Ferenc
Fijuljanin Irfan & Kundaković Vasvija
Gazić-Santin Alenka
Jécsy Gyula Lajosné

Jakus Ferenc
Knežević Sanja
Koltai László
Matula István
Meló Anita & Vasas Tamás
Mitók András
Mogyoródi Gábor
Sega Marjana & Sega Anton
Simijonović Vesna
Varga Gyuláné



PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA SU OSTVARILI

1. NIVO

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

Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Kúthi Szilárd
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Mázás József
Dr. Molnár László & Dr. Molnár-Stantić Branka
Múladi Annamária
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Andrea
Vaselije Njegovanović
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
és Dr. Seres Endre
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Szénai László &
Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Józsefné
Jozefa Zore
Zsidai Renáta

2. NIVO

Haim Józsefné & Haim József
Kása István & Kása Istvánné
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Orosházi Diána
Siklósné Dr. Révész Edit
& Siklós Zoltán
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Utasi István & Utasi Anita

3. NIVO

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



ZAJEDNO NA PUTU USPEHA

CONQUISTADOR CLUB

01. 2013. NAJUSPEŠNIJI DISTRIBUTERI NA OSNOVU LIČNIH I NEMENADŽERSKIH BODOVA



MAĐARSKA



1. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
2. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
3. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
4. Halmi István & Halminé Mikola Rita
5. Tóth János
6. Maczali Lászlóné
7. Rajnai Éva & Grausz András
8. Mogyoródi Gábor
9. Kúthi Szilárd
10. Pintér Lászlóné & Pintér László



SRBIJA



1. Vitomir Nešić & Suzana Radić



HRVATSKA



1. Manda Korenić & Ecio Korenić



SLOVENIJA



1. Rinalda Iskra & Lučano Iskra

60GG+

KVALIFIKACIJA 01. 2013.

Szendeczki Gábor & Szendeczkiné dr. Maczali Emese
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Halmi István & Halminé Mikola Rita
Senk Hajnalka
Tóth János
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Éliás Tibor
Maczali Lászlóné
Rajnai Éva & Grausz András
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Manda Korenić & Ecio Korenić
Rinalda Iskra & Lučano Iskra
Szolnoki Mónika
Kúthi Szilárd
Pintér Lászlóné & Pintér László
Dr. Fábíán Mária
Dobai Lászlóné & Dobai László
Almás Gergely & Bakos Barbara
Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor
Dr. Szénainé Kovács Gabriella & Dr. Szénai László
Vitomir Nešić & Suzana Radić
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág





1. Jedna od tajni savršenog lica je rasveta. Potraži u svom stanu mesto gde je osvetljenje najbolje. Najbolje rešenje je uvek prirodna sunčeva svetlost. Ukoliko to ipak nije izvodljivo, onda stani kod najbližeg prozora sa ogledalom u ruci, kako bi u dobrom osvetljenju razgledala novokreirano remek delo.

2. Lepa šminka počinje sa lepom kožom. Pre nanošenja šminke, kao prvo uvek očisti i hidriraj svoje lice. Misli na svoju kožu kao na slikarsko platno: što je koža kvalitetnija, to će remek delo biti bolje.

3. Lepe obrve mogu se smatrati okvirom očiju. Obrve lepog oblika otvaraju ti lice, mogu da ti naglase jabučne kosti, a oči mogu da ti se čine krupnijim nego u stvarnosti. Koristi Sonya boju za očne kapke u nijansi koja pristaje uz tvoju kosu, kako bi naglasila obrve. Prvo je nanesi samo na jedno oko, da bi videla razliku.

4. Nesređena linija šminke može da upropasti opšti utisak. Da bi izbegla uobičajene greške sa šminkom kombinuj, kombinuj i još nekoliko puta kombinuj. Ključ upotrebe šminke leži u tome.

5. Koristi svoj omiljeni Sonya ruž ili sjaj za usne, i smeši se!

JOŠ NEKOLIKO PREPORUKA U INTERESU SAVRŠENOG „REMEK DELA“:

6. Ne zaboravi na negu ruku! Ruke ti ostaju meke i baršunaste ukoliko koristiš svoju omiljenu Forever Aloe Lotion kremu više puta dnevno, zapravo, nakon svakog pranja ruku i pre spavanja.

7. Obrati pažnju na držanje tela! Ispravi ramena i leđa, a glavu podigni. Ništa ne može da zameni pravilno držanje tela, bilo da stojiš ili sediš, telo će ti biti zahvalno.

8. Nakon redovnog i dobrog spavanja, ne samo da ćeš se bolje osećati, nego će ono imati povoljan efekat i na spoljašnjost - delovaćeš odmorno i sveže.

9. Ništa toliko ne ubrzava starenje kao sunčevi zraci. Ne zaboravi da koristiš Aloe Sunscreen (199) kako bi zaštitila svoju kožu od štetnog uticaja sunca.

10. I na kraju: način razmišljanja se vidi na spoljnom izgledu. Ukoliko razmišljaš pozitivno i imaš samopouzdanje, bolje ćeš se osećati u svojoj koži. Ne zaboravi: ukoliko se osećaš dobro, tada ćeš i lepo da izgledaš, jer lepota dolazi iznutra.

Sonya 10 saveta uz
COLOUR COLLECTION

Sonya

SONYA KOZMETIČKI SALON

MELINDA EŠIK, FRIZER +36 70 436 4178, VERONIKA KOZMA, KOZMETIČAR +36 70 436 4208



Izvanredna
ponuda za mjesec mart
Najavi se kod našeg frizera
Melinde Ésik, povedi sa
sobom prijatelja, člana
porodice ko još nije bio
u našem Sonya Salonu,
u tom slučaju tvog
gosta podarićemo
besplatnim
rezanjem kose.

Najavi se kod
naše kozmetičarke
Veronike Kozma
na čišćenje lica i
dobićeš mali
tretman
besplatno!

Naše posebne ponude za mart mesec



FOREVER GLOBAL RALLY

FOREVEROV GLOBALNI RELI JE DOGAĐAJ GDE SE U JEDNOM FANTASTIČNOM PROGRAMU OBJEDINJUJU SVI REGIONALNI RELIJI. TO JE JEDINSTVENA PRILIKA DA SRETNEŠ NAJBOLJE U OVOM BIZNISU, DA UČESTVUJEŠ NA SOFISTICIRANIM TRENINZIMA, DA BUDEŠ SVEDOK JOŠ VEĆIH KVALIFIKACIJA I UČESNIK JOŠ VEĆEG DOGAĐAJA.

Kvalifikovane za Forever Globalni reli vodimo na jedinstvene i posebne destinacije, gde im prikazujemo koncepciju našeg preduzeća, prema kojoj granice ne postoje. Naime, ovo je biznis bez granica!

KAKO SE KVALIFIKOVATI?

Kvalifikacioni uslov za Forever Globalni reli je veoma jednostavan. U istoj kalendarskoj godini osvoji najmanje 1500 cc bodova ili se kvalifikuj preko Čermens bonusa. Da, samo toliko! Pravila nisu komplikovana i nema sitnih slova. U istoj godini kvalifikuj se sa 1500 bodova ili preko Čermens bonusa, a za ostalo ćemo se mi pobrinuti.

ŠTA DA OČEKUJETE?

Šta sve može distributer da doživi na Forever Globalnom reliju, zavisi samo od toga koliko kartonskih bodova osvoji u kalendarskoj godini. Ko se kvalifikuje sa 5000 ili više bodova, provodi 9 dana u mestu održavanja aktuelnog relija. Kvalifikovani između 2500 i 5000 bodova 8 dana, a oni između 1500 i 2500 bodova će 6 dana uživati u gradu relija.

Ali gde se održava drugi po redu Foreverov Globalni reli? To ćemo objaviti u aprilu na Globalnom reliju na Havajima, ali vam obećavamo: možete da računate na spektakularno, ekskluzivno i veliko iznenađenje!

U 2014. GODINI POSTANI DEO VELIČANSTVENOG FOREVER GLOBALNOG RELIJA!



OSVEŽENJE PROGRAMA!

Poštovani čitaoci! Verovatno se sećate da smo vas u prošlom broju obavestili da se FLPTV obnavlja pa će program u buduće biti šarolikiji sa više informativnih i zabavnih programa proizvedenih u sopstvenoj produkciji.



Peter Sabo

Već smo dovršili niz programa, koje kontinuirano stavljam na veb stranu. Evo kratkog izbora:



Adam Nad

Senior menadžera Pétera Szaba ne treba da predstavljamo Foreverovcima. Od sad ćemo svake sedmice emitovati po jedan njegov razgovor sa vrhunskim sportistima, zastupnicima fitnesa i gimnastike, ali nam je u planu da vas Peter redovno podstiče na gimnastiku preko ekrana - naime on radi kao trener.

Senior menadžera Ádáma Nagya ide tragom uspešnih ljudi, pokušava da otkrije njihovu tajnu. Naročito vam preporučujem emisije **Lasla Žideka** (poznatijeg pod imenom „lovac na ukuse“). Iz sedmice u sedmicu prikazivaće vam specijalne recepte, male kuhinjske tajne, a u svoju kuhinju će u svakoj emisiji pozvati jednu zvezdu.

Mladi reporter **Kinga Mađari** je svoje iskustvo stekla u dokumentarnim emisijama komercijalnih televizija. U svojoj emisiji pod naslovom „GOSSIP“ (Trač) će da vas povede u svet glamura, ali će nas uskoro odvesti i iza pozorišnih kulisa.

Kristian Berki, bivši član tima Ferencvaroša, koji danas radi kao fitnes model (već se uspešno oprobao i kao voditelj radio emisija) vodiće takođe nedeljnom redovnošću studijske razgovore pod naslovom „LIKE“.

I na kraju treba da vam spomenem **Neli Fešiš**. Poznata glumica, igratičica, član popularne šou produkcije „Dive“ se takođe odazvala na naš poziv i dobila emisiju na FLPTV-u. Naslov je „CAPUCCINO“ i u njoj će Neli razgovarati sa svojim kolegama glumcima i pevačima o tajnama uspeha, o umetničkoj prošlosti i naravno o privatnom životu.

A ja ću iskoristiti svoje dvadesetogodišnje iskustvo u žutoj štampi i u emisiji „ULAZ ZA UMETNIKE“ razgovarati sa domaćim zvezdama.



dr Tamaš Kariž,
glavni urednik



Laslo Židek



Kinga Mađari



Kristian Berki



Neli Fešiš

OTVARANJE NOVOG, EVROPSKOG SKLADIŠTA FOREVER DIREKTA

U Holandiji će se 18. maja održati ekskluzivni Dan uspeha povodom otvaranja novog distribucijskog centra Forevera. Moći ćete sresti Reksa Mona te rukovodiocce Home Ofisa. Jezik priredbe je engleski, prevod je obezbeđen samo na nemačkom, francuskom i holandskom jeziku.

Ulaznice se mogu kupiti na web sajtu www.openingforeverdirect.com





NE NUDIMO PROIZVODE *nego životni stil*

DR ALBERT KERESTENJI SOARING MENADŽER

Sponzor: Agneš Križo

Viša linija: Jožef Sabo, Rolf Kip, Reks Mon

Kako je počela zajednička priča sa Foreverom?

U životu nikad ništa nije slučajno, a to uverenje se u proteklih četrnaest godina još više učvrstilo u meni. Kada čovek zaista ima potrebu za nečim, ukaže mu se prilika. Godine 1998. Sam dobio pismo sa pozivnicom koja je reklamirala prezentaciju „biljke čudesa”. Beše to aloe vera. Pre sam već čuo o njoj, u više navrata bi je preporučavali u vezi zdravstvenih problema. Ali nikada ne bih pomislio kako će taj trenutak promeniti sudbinu moje porodice.

To se ispostavilo već na prezentaciji?

Uopšte ne. Šta više, sve to mi se nije dopadalo. Kad sam ugledao šarene kutije, kao ozbiljan zubar, već sam tražio vrata. Ali tad mi je predavač rekao kako informacija ne košta ništa, ali mi može promeniti život. To je delovalo.

Ko je bio dotični predavač?

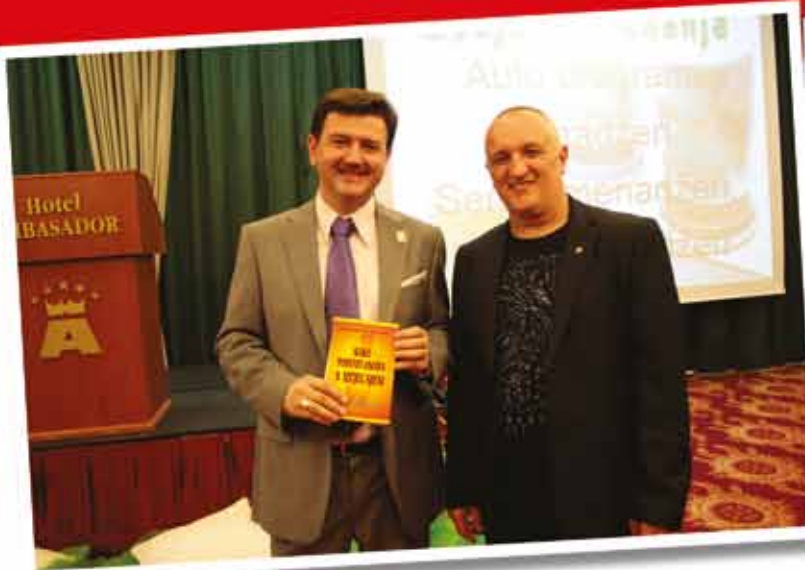
Jožef Sabo, a ja sam ga oslovio sa „gospodin kolega”. Međutim ispostavilo se kako uopšte nije lekar, već poslastičar. Od toga mi je otpor samo jačao... Međutim moram da priznam kako je od onda Jožef Sabo preko mene pomogao mnoštvu ljudi, onima koje čak i ne poznaje. Sad već sa pravom mogu da izjavim: Joži mi je kolega. Zahvaljujem mu se na svemu: i u svoje, a i u ime Hrvatske.

Šta te konačno ubedilo?

Mnogi su u sistemu zbog žutog gela, crvene kreme ili Firsta. Meni je dotično merilo bila plava krema, znači Aloe Vera Lotion, zbog koje sam po prvi put rekao: „Bože, ovo zaista deluje!” Tek što je krema nestalo, nazvao sam Jožija da tražim još, jer u ono vreme hrvatski ured nije postojao. Otputovao sam dakle u Mađarsku, gde sam uz proizvode dobio i nešto mnogo važnije. Sreo sam enterologe, hirurge, pa ih molio da mi iskreno kažu: da li deluju proizvodi ili su efikasni samo zbog vere koja

**DR ALBERTA
KERESTENJIJA MNOGI
ZOVU „OCEM“ HRVATSKOG
FOREVERA, KAO PRVOG
MENADŽERA REGIJE.
KAKO KAŽE MOGAO BI
BITI VEĆ I DIJAMANT-
SAFIR. MOŽDA USKORO I
POSTANE...**





se u njih polaže. Rekoše mi: Ne bismo stavili na kocku svoju diplomu da se nismo uverili u efikasnost. Mnogo mi je pomogla dr Terezia Šamu, od koje sam mnogo toga naučio. Prvo njeno predavanje na mađarskom jeziku proteklo je tako, da sam ja ređao latinske stručne izraze, a dr Terezia Šamu stajala na sceni pored zavese i govorila mađarski. Danas smo može se reći veoma dobri prijatelji. Tada sam upoznao i svog kasnijeg sponzora, Agneš Križo. Od nje sam naučio osnove - redovno je dolazila u Hrvatsku da drži prezentacije. Treba da znate da u to vreme još nije bilo autoputeva, pa bi put trajao i po deset sati naspram današnjih pet. Mogu joj reći samo: hvala! Ne mogu biti dovoljno zahvalan za ono što je učinila za mene i za Hrvatsku. Odneo sam kući proizvode, a nakon mesec dana postao prvi supervizor Hrvatske.

Kako si od potrošača proizvoda postao graditelj mreže?

Shvatio sam jednu stvar: ukoliko koristim proizvode, nešto mi se vraća od cene. Iako firma nije bila prisutna u Hrvatskoj, korektno bi iz meseca u mesec dobijao obračun - zato sam verovao da ukoliko bude mogućnosti za to, isplatiće mi i proviziju. Bilo je to teško vreme usred rata i bombardovanja, zato sam menadžer postao tek u junu 1999. To je sada već istorija, ali svi ti trenuci su nezaboravni.

Možda je i tvoj uspeh doprineo otvaranju hrvatske kancelarije.

Može biti. Sve u svemu i ja sam tek nakon toga krenuo punom parom. Zubarska plata mi je u ono vreme iznosila 450 dolara, a na bonusnom listiću je stajalo 900 dolara. Nazvao sam sav iznenađen sponzora, da je obavestim kako je verovatno došlo do zabune, na šta me je ona uveravala kako će biti još i više. Čudio sam se, kako može biti toliko mnogo novca... Narednog meseca primio sam i prvi iznos. E, tada sam počeo da verujem u biznis, iako od mene skeptičnijeg čoveka u početku nije bilo: stalno sam proveravao sastojke proizvoda, njihov princip rada.

Kasnije je tvoj tim zbog toga uživao prednost...

Činjenica je: najobrazovaniji tim u regiji je Fiume tim. Predao sam im sve znanje koje sam pokupio na medicinskom fakultetu i što sam saznao o proizvodima. Do dana današnjeg spominju moje saradnike kao „male lekare“. Zbog toga smo međutim imali i teškoća: u poslovnom smislu nismo se razvijali toliko koliko smo mogli. Danas već manje govorimo o proizvodima, umesto toga nudimo životni stil. Dati mogućnost u ruke ljudi, u ova teška vremena je velika stvar.

Koja se pouka može izvući iz traženja puta?





Možda to, kako su potrebne i doline sa kojima se zatim mogu meriti visine uspeha. Deda mi je govorio: ako slučajno upadneš u vir, pusti neka te struja povuče do dna, jer odande možeš da se odgurneš. Životni put je poput EKG dijagrama: jednom gore, drugi put dole.

U zadnje vreme više prema gore: prošle godine si se bio kvalifikovao na seniorski nivo.

Zahvaljujući tome što sam prilikom seniorske kvalifikacije rekao: piše se novi rečnik, u kojem će pored mog imena stajati reč „upornost”. Nakon trinaest godina postadoh senior, ali neka. A inače... Kada bi se svako pridržavao onoga što sam mu preporučio, već sigurno bio bih dijamant-safir. Naravno zavisilo je i od mene.

Koji su ti najnoviji ciljevi?

Prošle godine sam na dvanaestoj godišnjici hrvatskog centra izjavio da će u roku od pet godina u Hrvatskoj biti jedan dijamant, dva dijamant-safira i tri safir menadžera. Za to imamo sve uslove, idemo u dobrom pravcu. Što se mene tiče, došlo je vreme širenja. Dao sam sebi tri godine, a zatim... Šta budem dobio, lepo će svetliti, i biću veoma srećan. A i oni koji budu primili moje rukovodstvo. Sad želim da nadoknadim propušteno vreme. Moj moto je: uživajmo u životu zdravi i srećni, a to želim svima.



lifestyle

Lifestile saveti



Fizička neaktivnost i posledice

Fizički pasivan način života je uzročnik najviše zdravstvenih problema, najčešćih bolesti civilizovanih društava. Danas većina ljudi ne zna ništa o svom zdravstvenom stanju ili ako i zna, ne uzima za ozbiljno upozorenje da svoje zdravlje, životni kvalitet, radnu sposobnost ugrožava ukoliko ne promeni način života! Redovna fizička aktivnost kojom se rado bavimo od osnovne je važnosti za očuvanje telesnog i mentalnog zdravlja.





Pre osamdesetak godina dnevna porcija pešačenja ljudi iznosila je oko dvadeset-trideset kilometara, pošto je bilo prirodno da se pređe u komšijsko selo ili da se peške ide na njive da se radi. Danas koristimo lift, automobil, daljinski upravljač, i na taj način jedva da koristimo noge. Međutim, pešačenje i penjanje stepenicama bi mogli da sagore mnogo kalorija. Način fizički pasivnog života uzročnik je brojnih bolesti i tegoba: duševnih problema, kardiovaskularnih bolesti, gojaznosti, probavnih problema, šećerne bolesti, visokog nivoa holestrola u krvi, bolesti stomaka i creva, bolesti lokomotornih organa i kičme, osteoporoze, reumatičnih bolesti, bolesti disajnih organa. U Mađarskoj je najizrazitiji rizični faktor **prekomerna telesna težina**, što izaziva nepoželjne procese gotovo u svim sistemima i organima. Gojaznost svetska zdravstvena organizacija (WHO) evidentira kao posebnu bolest – podseća nas Vejler, saradnik Imperial College Healthcarea. Ričard Vejler i Emanuel Stamatakis objavili su svoju teoriju u stručnom časopisu British Journal of Sports Medicine, prema kojoj „usled povezanosti sa visokim procentom oboljenja i smrtnosti **trebalo bi razmotriti potrebu da se proglasi samostalnom bolešću i fizička pasivnost.**” Fizička pasivnost ima štetniji uticaj po organizam nego blaža gojaznost. Po engleskom sportskom lekaru Ričardu Vejleru, ne bi trebalo da se dogodi da sport bude samo sredstvo oslobođenja od suvišnih kilograma. Fizička aktivnost ima povoljan učinak po naše telo, čak i ako ne mršavimo od nje. U slučaju šećerne bolesti, fizička aktivnost u značajnoj meri smanjuje potrebu za insulinom, usporava nastanak insulinske rezistencije. Prema američkoj proceni, nedeljno prosečno provodimo 56 časova poput biljke: u mestu, nepokretni, znači bez prestanka sedimo u autu, pred kompjuterom ili televizorom. Sedeći način života toliko je nezdrav, da u medicini danas već posebnu granu znači ispitivanje „inaktivnog“ načina života, a simptomi prouzrokovani „inaktivnim“ životom zbirnim imenom nazivaju se „bolest sedenja“ (sitting disease).

Prema kanadskom ispitivanju sprovedenom tokom dvanaest godina, uz učešće 17 hiljada odraslih Kanađana oni, koji su od ispitanika najviše vremena provodili u sedenju sa 50% većom verovatnoćom su umrli za vreme istraživanja, nego koji su najmanje vremena provodili sedeći. Tokom miliona godina krvotok mišića prilagođavao se uz fizički aktivan način života, a zbog nepokretnosti krvotok se usporava, zato mišići sagorevaju manje kalorija. Smanjuje se i proizvodnja enzima odgovornih za rastvaranje masnih kiselina (triglicerida), što povećava rizik nastajanja kardiovaskularnih bolesti. Dokazano je takođe, kako ne samo dugi letovi, nego i rad u kancelariji povećava verovatnoću nastajanja krvnih ugrušaka, koji opet prouzrokuju emboliju pluća i tromboze. U njihovoj preventivi veliku ulogu dobijaju materije

koje proširuju žile, ubrzavaju krvotok, spečavaju nastanak tromba: poput belog luka, omega-3 masnih kiselina, arginina, ginko bilobe.

Depresija je takođe češća kod kancelarijskih radnika: što je krvotok sporiji to manje dospevaju u mozak hormoni dobrog raspoloženja. Čitati imejlve i telefonirati se može i stoječki. Stiv Džobs, osnivač „Ejpla“ redovno je održavao „brejnstorminge“ sa kolegama šetajući se. Ukoliko umesto fotelje sedimo na lopti, zahvaljujući mikropokretima mišići pored kičme nam se neće ukrotiti. A kod kuće se preporučuje da se gledanje televizora smanji na ispod dva sata dnevno, a i usput je preporučljivo više puta ustajati, eventualno voziti sobni bicikl ili druge slične naprave.

Redovna fizička aktivnost, koja nas oznoji, leči srce nakon infarkta: stoji u sveže objavljenoj studiji liverpulsčkog fakulteta John Moores. Na osnovu rezultata objavljenih u stručnom časopisu European Heart Journal može da se izjavi da trening ubrzava regeneraciju srčanih mišića, na taj način u značajnoj meri poboljšava i životni kvalitet bolesnika. Ovaj efekat možemo jačati flavonoidima, Q10, omega-3 mastima, ginko bilobom, koji pomažu u preventivi aritmije. U preporuci Američkog društva srca (American Heart Association) te drugih stručnih grupa stoji: ko želi da ostane zdrav, treba da napravi deset hiljada ili više koraka dnevno, što ukupno znači oko 8 kilometara. Međutim, malo ih je koji se toga pridržavaju. Većina ljudi dnevno korača manje od pet hiljada koraka. Kod fizički neaktivnih, skoro je za dva puta viši rizik visokog pritiska, nego kod aktivnih, ali znači rizični faktor i u pogledu nastajanja tromboza i proširenja vena.

Dugoročno gledajući nedovoljna dnevna fizička aktivnost prouzrokuje iskrivljenje kičme, lokomotorne bolesti, jednostranu ili prekomernu upotrebu mišića, kostiju, zglobova, osim toga i druge bolesti kičme, grčeve u leđima, struku, vratu, ramenim mišićima. Navedene simptome u značajnoj meri možemo da ublažimo uzimanjem minerala: magnezijuma, tvari za gradnju hrskavica, kurkume, hialurinske kiseline, koje ublažavaju bol te imaju i protivupalni efekat. Istovremeno, fizička aktivnost na kosti emituje mehaničke impulse i u slučaju opterećenja odgovarajuće jačine unapređuju proizvodnju hrskavica. Sile koje utiču na kosti igraju ulogu i u nastanku koštanih gredica. Najvažnija prevencija je odgovarajuća koštana masa, proizvedena u dečjem dobu, kao rezultat pravilne **ishrane i fizičke aktivnosti**. Nastojmo da obezbedimo dovoljnu količinu vitamina i minerala, naročito u periodima izraženog rasta. Ukoliko nam oni ne stoje na raspolaganju, neće imati iz čega da se proizvedu organska i neorganska tkiva kostiju. Najvažnije sredstvo sekundarne prevencije je fizička aktivnost. Time svako, a naročito žene iznad 40 godina, čini najvažniji korak za očuvanje mase kostiju.

Lifestyle



Redovna fizička aktivnost u ranoj fazi Alchajmerove bolesti usporava razgradne procese mozga, ali se i životni kvalitet bolesnika sa Parkinsonovim sindromom u značajnoj meri može poboljšati fizioterapijom. To su otkrili naučnici fakulteta u Kansasu.

Naučnici fakulteta u Bazelu ukazali su na činjenicu, da sportu nastrojeni ljudi dobre fizičke kondicije, lakše podnose stresne situacije. U terapiji nervoze, depresije i drugih bolesti u pozadini sa stresom, takođe ima važnu ulogu redovna fizička vežba. Kao što ima povoljan efekat i u slučaju brojnih činilaca od osnovnog značaja po životni kvalitet: počev od poboljšanja apetita preko mirnog spavanja do uravnoteženog raspoloženja i veće opteretljivosti. Nervni sistem možemo jačati B-vitaminskim kompleksima, folnom kiselinom, odnosno protiv stresnim efektom matične mleči.

Onaj ko nedeljno najmanje dva sata provede intenzivno se baveći sportom, prema finskim naučnicima za trećinu smanjuje rizik nastajanja **tumornih bolesti**. Istraživanja sprovedena u Sjedinjenim Državama posebno za ispitivanje tumora probavnog trakta, dokazala su da sport smanjuje verovatnoću njihovog nastanka. Naravno, to samo po sebi nije dovoljno, treba da se ostave cigarete i da se jede uravnoteženo. Veoma je važno unositi odgovarajuće količine namirnica bogatih vlaknima i dnevno dve litre kvalitetne tečnosti, redovno uzimati više vrsta antioksidansa (flavonoidi, vitamin C, beta karotin, selen, vitamin E, Q10) radi sprečavanja oštećenja ćelija, i očuvati crevnu floru pre- i probioticima! Danas se već bez svake sumnje zna, da obezbeđenje odgovarajućeg nivoa vitamina D za 50–70% smanjuje verovatnoću nastanka mnoštva tumora, pa tako i tumora probavnog trakta.

U Švedskoj su otkrili da je učinak školaraca u 30% zavisio od toga koliko su se redovno bavili sportom. U slučaju devojaka, školski rezultati povezani su sa intenzitetom treninga, a kod dečaka opet sa

izdržljivošću. Povratne informacije prema mozgu o pomeranju, položaju ruku i nogu, radu mišića znače veoma bogat nadražaj za centralni nervni sistem. Ovi nadražaji ne mogu da se zamene drugim u razvoju mozga, nervnog sistema, a naročito razvoju razmišljanja. Zadovoljenje potrebe za fizičkim naporom jedno je od najvažnijih nervno fizioloških preduslova intelektualnih aktivnosti, pažnje i pamćenja. Govorni problemi, šta više i poremećaji sposobnosti učenja, poput disleksije, usko su povezani sa nedostacima u razvoju pokreta, ali fizička aktivnost dece potrebna je i za razvoj matematičkog razmišljanja i uspešnog učenja jezika. Masne kiseline omega-3 neophodne su za ispravan rad nervnog sistema!

Sport znači više od leka. Civilizovanim ljudima u velikim gradovima redovna fizička vežba pruža jedinu mogućnost, a njenim zanemarivanjem, zeleno svetlo dobijaju bolesti koje nastaju zbog malo kretanja, nedostatka kiseonika, jednostranog opterećenja (na primer rad u sedećem položaju), degeneracije zbog loše ishrane. Sport je u svim uzrastima sastavni deo zdravog načina života. Odgovarajućim odabirom sportske aktivnosti, postepenim povećanjem opterećenja (za razliku od vrhunskog sporta) ne samo da ne dolazi do štetnih posledica, nego je zbog preventivnog učinka važno sredstvo u lečenju i naknadnoj terapiji sve više bolesti.

Fizička aktivnost dakle, posredno sprečava nastanak i pogoršanje bolesti, odnosno, igra važnu ulogu u njihovoj terapiji, a pored toga daje zdraviji život, bolju opteretljivost, jači imunološki sistem, estetski izgled. Najvažnije je **početi i ne odustajati!**



dr Edit Šikloš Reves
anesteziolog i specijalista
intenzivne terapije

LITERATURA:

- World Health Organization (2011). New physical activity guidance can help reduce risk of breast, colon cancers
- Salmon J. (2010). Novel strategies to promote children's physical activities and reduce sedentary behaviour. J Phys Act Health 7
- Ruiz JR et al. (2011). Objectively measured physical activity and sedentary time in European adolescents. Am J Epidemiol 174 Marshall S & Ramirez E. (2011).
- Reducing sedentary behavior: A new paradigm in physical activity promotion. Am J Lifestyle Med - Hamilton M et al. (2007). Role of low energy expenditure and sitting in obesity, metabolic syndrome, type 2 diabetes, and cardiovascular disease.
- Prentice W.E., (szerk.): Rehabilitation Techniques in Sports Medicine

UKOLIKO VOLIŠ PUTOVANJA...

Ukoliko voliš da putuješ po najpovoljnijim cenama...

Ukoliko želiš da uživaš u prednostima koje ti pruža ekskluzivni klub putovanja...

Poštovani članu FLP-a!
Pridruži nam se,
i odaberi Forever klub putovanja

Zbog čega je Forever klub putovanja poseban?

Foreverov klub putovanja radi po klupskom sistemu zatvorenog kruga - mogu da ga koriste isključivo članovi FLP-a.

Zahvaljujući klupskom sistemu svojim članovima nudimo:

- kvalitetna putovanja po povoljnim cenama: kao registrovani član možeš da biraš između više hiljada putovanja u zemlji i inostranstvu.
- osiguravamo usluge i organizovanje putovanja po individualnim željama: Nefelejč broj 9-11. u Budimpešti.
- Ponuda sadrži mnoštvo putovanja sa polaskom iz Budimpešte.
- Članovima kluba poklanjamo svake sedmice niz ekskluzivnih ponuda, koje mogu da rezervišu uz popust i do 60%.

Kako se učlaniti u Foreverov klub putovanja?

- U Foreverov klub putovanja možeš se učlaniti isključivo kupovinom Travel Tač paketa ili Tač kutiju koja sadrži kupon.
1. Kupi Foreverov putnički kupon (bruto 9900 HUF) ili Travel Danima uspeha) i uplatom cene registracije.
 2. Registruj se ili obnovi registraciju na web sajtu www.foreverutazas.com.
 3. Nakon registracije kupona u roku od dva radna dana, obavestićemo te imejлом o aktiviranju pristupa.
 4. Pristup imaš 365 dana - toliko imaš pravo da kor

Kako kupiti Foreverov putnički kupon?

- FLP Travel Tač kutijom (sastavni deo paketa).
 - Lično u centru FLP-a u ulici Nefelejč u Budimpešti kod zastupnika Forever putovanja.
 - Elektronskim putem nakon ispunjavanja narudžbenice e-kupona.
- O tome se detaljnije informiši na adresi ugyfelszolgalat@foreverutazas.com

Članovima kluba koji obnove svoju registraciju cena se stoprocentno uračunava u sledeću rezervaciju vrednosti iznad 100 000 forinti.

Za ostale informacije nazovi broj +36 70 777 9997 ili nam piši na imejl adresu travel@foreverutazas.com

Srdačan pozdrav: Tim Foreverovog Kluba putovanja

Od sada možeš i besplatno da se informišeš o ponudama! Poseti našu stranicu www.foreverutazas.com i registruj se kao posetilac!

SAOPŠTENJA

CENTRALNA OBAVEŠTENJA

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



MADARSKA

Centralna Uprava u Budimpešti

1183 Budimpešta, Nefelejcs u. 9-11.

imejl: flpbudapest@flpseeu.hu

tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, 4289, +36-1-297-1995

Poštanska adresa: 1439 Budapest, Pf.: 745.

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

Direktor za marketing i komunikaciju: Bernadet Husti

lokal 194, mob.: +36-70-436-4212;

Dora Harman: lokal 157, mob.: +36-70-436-4197

Žužana Petroci: lokal 131, mob.: +36-70-436-4276

Direktor za prodaju i razvoj prodaje: Eržebet Ladak

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

Odeljenje za međunarodnu komunikaciju: Aranka Sečei: lokal 136, mob.:

+36-70-436-4229; Otilia Čabradi: lokal 135, mob.: +36-70-436-4227

Odeljenje za razvoj marketinga i edukacije (FLP TV):

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

Edukacioni centar:

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

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

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

Radno vreme: ponedeljak – petak 10:00–21:00

SONYA edukacioni centar

Dogovor termina: Veronika Kozma, kozmetičar: +36-70-436-4208; Melinda Ešik,

frizer: +36-70-436-4178

Popusti: za 10 prilika 10%, za 5 prilika 5%

BESPLATNI TRENING u Sonya edukacionom centru! U ulici Szondi utorkom

od 10:00, u ulici Nefelejcs u Sonya kućici četvrtkom od 15:00. Prijava Forever

telefonom: Kata Ungar +36-30-331-1883.

NARUČIVANJE PROIZVODA

Naše proizvode možete kupiti ili naručiti u predstavništvima i lično:

- Preko mobilnih telefona: +36-70-436-4290 i +36-70-436-4291, ili preko

fiksnih telefona: +36-1-297-5538 i +36-1-297-5539, ponedeljkom od 8-20

časova, od utorka do petka od 10:00-20:00, preko mobilnih telefona: +36-70-

436-4294 i +36-70-436-4295, ponedeljkom od 12:00-20:00, ostalim radnim

danima: od 10:00-18:00, odnosno preko nedelje od 12:00-16:00 preko

besplatnog broja: +36-80-204-983.

– Internet robna kuća: www.foreverliving.com, ili www.flpshop.hu.

Pozivni centar:

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

webshop@flpseeu.hu

TELECENAR: +36-70-436-4290, +36-70-43-4291, +36-1-297-5538, +36-1-

297-5539, telecenter@flpseeu.hu

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

Proizvode naručene preko telefona ili interneta dostavna služba dostaviće vam

na kućnu adresu u roku od dva dana, nakon naručivanja. Troškove dostave u

slučaju kupovine u vrednosti 1 cc ili više, kompanija preuzima na sebe.

Proizvode Forever Living Productsa prodajemo sa preporukom Saveza

mađarskih alternativnih lekara.

PREPRODAJA, REKLAME

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

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

- preko interneta u distributerskom delu www.foreverliving.com

- preko Forever Telefon softvera

- preko internetske usluge MyFLPBiz

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

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

Operativna uprava:

1183 Budimpešta, Nefelejcs u 9-11. Tel.: +36-1-269-5370,

+36-70-436-4288, 4289

Generalni menadžer: Péter Lenkey: mobil +36 70 436 4279

Barbara Dörnyei: lokal 191., mobil +36 70 436 4292

Finansijski direktor: Gabriela Rokaš-Weber, tel.: +36-1-269-5370/lokal 171,

mob.: +36-70-436-4220

Finansijska recepcija: Ildiko Pall, lokal 121, mob.: +36 70 436 4256

Direktor za kontrolu: Žolt Šuplic, tel.: +36-1-269-5370/lokal 181,

mob.: +36-70-436-4194,

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

Tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187 Radno vreme: ponedeljak

od 12:00–20:00, utorak – petak od 10:00–18:00 (fakturisanje se završava

30 minuta pre kraja radnog vremena).

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

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

Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342 Radno vreme: ponedeljak od 12:00–

20:00, utorak – petak od 10:00–18:00 (fakturisanje se završava 30 minuta pre

kraja radnog vremena). Regionalni direktor: Tibor Radocki

Sekešfehervarska regionalna uprava: 8000 Sekešfehervar, Sóstói út 3. Tel.:

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

vreme: ponedeljak od 12:00-20:00, utorak – petak od 10:00-18:00 (fakturisanje

se završava 30 minuta pre kraja radnog vremena).

Regionalni direktor: Tibor Kiš

Forever Resorts: Hotel Dvorac Teleki-Degenfeld, Szirák, 3044 Szirák, Petőfi

u. 26., tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285, www.kastelyszirak.hu

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

Direktor mađarskih ustanova Forever Resorts Katalin Kiralj.

Forever putnička agencija

www.foreverutazas.hu tel.: +36-70-777-9997

Medicinski stručnjaci:

dr Edit Šikloš-Reves, predsednik Stručnog lekarskog kolegijuma Forever

Mađarske, dr Gabriela Kašai: +36-70-414-2335; dr Laslo Mezeši: +36-70-779-

1943; dr Endre Nemet: +36-70-389-1746; dr Terezia Šamu: +36-70-627-5678,

Nezavisni medicinski stručnjak: dr Đerd Bakanek: +36-70-414-2913

Stručnjaci se mogu zvati u toku radnog vremena.

Radno vreme centra u Nefelejcs ulici:

ponedeljak: 08:00-20:00, utorak – četvrtak: 10:00-20:00, petak: 10:00-18:00

Telecentar:

ponedeljak: 08:00-20:00, utorak – petak: 10:00-20:00

Svakog poslednjeg radnog dana u mesecu (unutar nedelje): 08:00-20:00 časova,

svake poslednje subote u mesecu (nakon kojih u mesecu više nema radnih

dana) 12:00-20:00

NACRT OBRAZOVNOG PROGRAMA ZA 2013.

DANI USPEHA: 30. mart, 11. maj, 12. maj Dan zdravlja, 20. jul, 16. novembar

DVODNEVNI SEMINARI: 8-9. juna, 12-13. oktobra

PODSTICAJNI PROGRAMI: 21-29. aprila Globalni reli, 23-26. maja

Igl menadžeri – seminar, 15-22. septembra „Go dajmond” seminar,

SAOPŠTENJA



SRBIJA

Beogradska kancelarija: 11010 Beograd, Kumodraška 162.
tel.: +381-11-397-0127, fax: +381-11-397-0126,
imejl: office@flp.co.rs
Predaja narudžbi: narucivanje@flp.co.rs
Radno vreme: ponedeljak, utorak i četvrtak 12:00–19:30,
sreda i petak 09:00–16:30, svake poslednje subote u mesecu i tokom Dana
uspeha 9:00–12:30
telecentar: +381-11-309-6382
Sonya salon lepote 065 394 1711
Niška kancelarija: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1, tel: +381-18-514-131;
fax: +381-18-514-130, imejl: officenis@flp.co.rs
Radno vreme:
ponedeljak i četvrtak 11:00–19:00,
Utorak, sreda i petak 9:00–17:00

Horgoška kancelarija: tel./fax: +381-24-792-195,
imejl: tinde.szolnoki@flp.co.rs
Radno vreme: ponedeljak – petak 8:00–16:00.
Svake poslednje subote u mesecu 9:00–12:30.

Regionalni direktor: Branislav Rajić
Medicinski stručnjaci: dr Biserka Lazarević
i dr Predrag Lazarević: +381-23-543-318

Dan uspeha: 27. januar, 24. mart, 19. maj, 23. jun,
29. septembar, 24. novembar



CRNA GORA

Podgorička kancelarija: 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20.,
tel: +382-20-245-402, fax: +382-20-245-412
Radno vreme ponedeljkom: 12:00–20:00
ostalim radnim danima: 9:00–17:00
Svskog meseca poslednja subota je radni dan,
radno vreme subotom: 9:00–14:00
Regionalni direktor: Aleksandar Dakić
Medicinski stručnjak, dr Nevenka Laban: +382-69-327-127
imejl: flppodgorica@t-com.me



SLOVENIJA

Lubljska kancelarija: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.
tel.: +386-1-562-3640, fax: +386-1-562-3645
naručivanje proizvoda, mob.: +386-40-559-631,
tel: +386-1-563-7501
imejl narudžbe: narocila@forever.si
imejl informacije: info@forever.si
Radno vreme: ponedeljak 12:00–20:00, utorak – petak 9:00–17:00
Lendavska kancelarija: 9220 Lendava, Kolodvorska 14.
tel.: +386-2-575-1270, fax: +386-2-575-1271
Radno vreme: ponedeljak – petak 9:00–17:00
imejl: lendva@forever.si
Regionalni direktor: Andrej Kepe
Medicinski stručnjak, dr Miran Arbeiter: +386-41-420-788
Dan uspeha: 18. maj, 28. septembar, 23. novembar
Edukacija: otvorena predavanja svake srede od 19:00,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57.

*Poštovani saradnici,
obaveštavamo vas da otkazujemo Dan uspeha FLP Slovenije zakazan
za mart 2013., pošto se podudara sa Danom uspeha FLP Hrvatske.
Sledeći Dan uspeha FLP Slovenije održaće se 18. maja 2013.
Hvala na razumevanju*

FLP Slovenija



HRVATSKA

Zagrebačka kancelarija: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16
Tel: + 385 1 3909 770; Faks: + 385 1 3909 771
Radno vreme: ponedjeljak i četvrtak 09:00 – 20:00,
utorak, sreeđa i petak 09:00 – 17:00
Riječka kancelarija: 51000 Rijeka; Strossmayerova 3a
Tel: + 385 51372 361; Mob: + 385 91 4551 905
Radno vreeme: ponedjeljak i četvrtak 12:00 – 20:00
utorak, sreda i petak 09:00 – 17:00
Regionalni direktor: Mr.sc. Laslo Molnar
Medicinski stručnjaci: Dr. Ljuba Rauški Naglič, mob: + 385 91 5176 510
neparni datumi 17:00 – 20:00
Dr. Draško Tomljanović, mob: + 385 91 41 96 101
utorak od 14:00 – 17:00 i petak 14:00 – 16:00
Edukacije u kancelarijama Zagreba i Rijeke: ponedjeljak i četvrtak od 18:00h
Telefonske narudžbe: + 385 1 3909773 i 3909 775
e-mail: foreverzagreb@gmail.com, mailto:foreverzagreb@gmail.com
Uskoro web narudžbe
Dan uspeha: 23. mart – Zagreb, 18. maja i 19. oktobra 2013.
Opatija – Hotel Adriatic



ALBANIJA

Tiranska kancelarija: Tiranë, Reshit Çollaku 36.
tel./fax: +355-42-230-535
Radno vreme, radnim danom 9:00-13:00 i 16:00-20:00
Regionalni direktor: Atila Borbat
mob.: +355-69-4066-810, +36-70-436-4293
Rukovodilac ureda, Xhelo Kiçaj, mob.: +355-69-4066-811,
mob.: +36-70-436-4310
imejl: flpalbania@abcom.al



KOSOVO

Prištinska kancelarija: Pristinë Rr. Uçk br. 94.
tel.: +381-38-240-781, +377-44-50-3911
Radno vreme, radnim danima: 10:00-16:00.
Regionalni direktor: Atila Borbat
mob.: + 355-69-4066-810, + 36-70-436-4293
imejl: flpkosova@kujtesa.com



BOSNA I HERCEGOVINA

Bijeljinska kancelarija: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3.
tel.: +387-55-2111-784, +387-55-212-605, fax: +387-55-221-780
Radno vreme, radnim danima: 9:00–17:00
Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić

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

Dan uspeha: 6. aprila – Sarajevo, 7. decembar – Bijeljina



MARIKA MACALI MENADŽER

PRONAŠLA SAM SAMU SEBE

Kako je počela tvoja foreverovska priča?

Atila i Kati Gidofalvi su prijatelji naše porodice. Sa Foreverom smo se sreli prvi put kada su se oni pre pet godina učlanili. U to vreme nismo bili spremni za tu mogućnost, mada je moj muž rekao Atili da iz ovog biznisa nećemo izostati. Na žalost on je nakon par meseci preminuo, a četiri godine nakon toga (Atila je govorio) bile su u znaku nastavka mog života. Krajem prošle godine sam bila nezadovoljna što je opet prošla godina života i nisam uradila ništa, a pre sam bila veoma agilna, radila bih skoro bez prestanka: sa mužem sam isprobala sve vrste trgovačkih, ugostiteljskih preduzetništava i bili smo uspešni u njima.

Znači odluka je pala.

Da. Odlučih postati – trafikier. Donešen je novi zakon, proučila sam ga, pripremala se za novi zadatak.

A šta je bilo od svega toga?

Ništa. Kćerka mi je sa mužem jedne večeri bila u gostima kod Atilinih, vrativši se kući nazvali su me: „Mama, nećeš ti biti trafikier, dolaziš sa nama u FLP!“ Zakon o trafikama odmah sam bacila, te odgovorih: „Da, Emeše, tako će biti!“ i na dan 22. decembra potpisala sam pristupnicu.

I za nepunih šest nedelja kvalifikovala si se za menadžera, što je ogromno ostvarenje. U čemu je tajna?

Još isto večer napravila sam listu od 200 imena, a usput se nervirala kako bih se trebala pripremati za Božić, i kako ću uspeti održati prezentacije. Ne zadugo, 28. decembra održala sam marketing prezentaciju, i zaključila godinu sa 4-5 novopristupelih. Praktično bih

Menadžer iz Njiredhaze, četvorostruka je baka. Radi u pravom porodičnom Forever preduzetništvu, naime, jedna kćer i zet su joj sponzori, porodica druge kćeri joj je niža linija.

**Sponzori: Gabor Sendeci i Emeše Sendeci Macali
Viša linija: Atila i Kati Gidofalvi, Mikloš Berkič, Jožef Sabo, Rolf Kip, Reks Mon**

svakog sata nazivala Atiline, a oni su mi u svemu pomagali. Znali su, poznaju me dvadeset i pet godina: kad nešto započnem, onda ću i raditi do kraja maksimalnim naporom.

Kako je prošao januar?

Marketing za marketingom, nedeljno po četiri-pet puta sa po petnaest učesnika. Nakon susreta, ponovljen razgovor. Iz dana u dan vozila bih se autom u krugu od 50-70 kilometara oko Njiređhaze. Po snegu i ledu, ali sam uspela. Bilo je kad me je kćerka pitala kuda tako žurim. Odgovarala bih joj: „Ne bih želela da vas osramotim. Započela sam – idem do kraja!“

I zajedno ste se kvalifikovali. U kojoj meri je to zajednički posao?

Biznis gradimo posebno, ali se o dnevnim odlukama uveče dogovorimo.

Okolina Njiređhaze je jedna od regija u najtežem položaju. Da li je Forever prava mogućnost za ljude koji tu žive?

Svakako. Ljudi najviše poznaju možda žuti gel i First, ali nisu čak ni čuli o ostalih dvesto fantastičnih proizvoda. Bilo kome da sam preporučila proizvode sledeći put bi došao s tim, kakav super efekat ima proizvod. U gradu je mnoštvo prodavnica zatvoreno, a i oni koji rade su na ivici propasti. Ljudi nisu sigurni čak ni da li će primiti svoju platu za obavljeni posao. U Foreveru, ukoliko imaš svoj cilj za koji si voljan i sposoban da radiš, tada nije moguće da ne budeš uspešan!

Koji su ti lični ciljevi?

Razmišljam na duge staze, želim da ovaj biznis izgradim detaljno i na stabilan način. Želim da se dokažem sa jedne strane svojoj porodici, a sa druge samoj sebi. Naime, ovde sam ponovo pronašla sebe, svoje ciljeve. Naravno da sam sposobna za ostvarenje novih ciljeva i snova u jednom novom životu.

Šta te motiviše?

U periodu od četiri godine, nakon muževljeve smrti, nisam imala toliko srećnih trenutaka kao otkad sam pristupila ovom biznisu. Imam radno mesto, ima smisla ustati ujutro. Ja jesam dijamant, iako za sada još sićušan.



FOREVER
LIVING



PRODUCTS
MAGYARORSZÁG



FOREVER

IV. DAN ZDRAVLJA

**BUDIMPEŠTA
SYMA ARENA**

12. MAJA

OD 10.00 ČASOVA

**NA PORODIČNOJ PRIREDBI
OČEKUJEMO VAS UZ ZABAVNI
PROGRAM, PROGRAME ZA DECU,
PREDAVANJA U VEZI OČUVANJA
ZDRAVLJA, BESPLATNE LEKARSKE
PREGLEDE, PREZENTACIJE
PROIZVODA!**

Za ponudu sponzorima priredbe molimo obratite se Bernadetti Albert preko adrese literatures@flpseeu.hu
ili telefonom +36 70/436 4278

Rođendanska priredba u zajedničkoj organizaciji Mađarskog saveza alternativnih lekara i Forever Living Products Hungary Ltd.-a



BUDI I TI UREDNIK FOREVER MAGAZINA!

Očekujemo predloge tema ili gotove članke na adresu ujzag@flpseeu.hu



30. MART 2013.

Success Day



DOMAĆINI
DR TEREZIA ŠAMU I
ANDRAŠ BRUKNER
soaring menadžeri



DR ŠANDOR MILES
državni direktor
POZDRAVNE REČI:



DR OTO KERTES
menadžer, veterinar
MIŠLJENJE ŽIVOTINJA



EDINA PATKOŠ
menadžer
BITI MLAD
I BOGAT, ALI
DRUGAČIJE



SILARD KUTI
senior menadžer
IZAZOVI U
MARKETING
SISTEMU



ANAMARIA MULADI
senior menadžer
IGL MENADŽER



FERENC TANAČ
I FERENC TANAČ
senior menadžeri
KAKO PROŠIRITI
LISTU IMENA?



DR IBOLJA BAGOJ
soaring menadžer
10 GODINA

KVALIFIKACIJA SUPERVIZORA, ASISTENT
MENADŽERA, MENADŽERA, KLUB OSVAJAČA,
PREDAJA REGISTRACIJSKIH TABLICA,
KVALIFIKACIJA VODEĆIH MENADŽERA,
ASISTENT SUPERVIZORA.



AGNEŠ KRIŽO
safir menadžer
JAK TIM
(5. MESTO U REGIJI)

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: Zsuzsanna Petroczy; Urednici: Valeria Kismarton, Kálmán Posa, Sándor Rokas
Layout, priprema za štampu: Crossroad Consulting Kft. Prevodioci i lektori: Mimoza Borbath, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Goran
Vladimir, Žarko Anić Antić (hrvatski), Babity Goran, Dragana Meseldžija (srpski), Jolanda Novak Csaszar, Biro 2000 Ljubljana (slovenački).
Štampa: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdato u 30500 primeraka. Za sadržaj članaka odgovaraju autori. Sva prava zadržana!
www.foreverliving.com



HAWAII
GLOBAL RALLY
2013
21-29 APRIL

PRIDRUŽI NAM SE U RAJU!

Ako se nisi kvalifikovao na Global reli, još uvek se možemo sresti na Havajima. Na veb sajtu dole možeš kupiti svoju ulaznicu i na taj način nam se pridružiti na najspektakularnijem i najzbudljivijem događaju u istoriji Forevera.

www.bit.ly/GR13Tickets


FOREVER