

HUNGARY ALBANIA BOSNIA AND HERZEGOVINA CROATIA MONTENEGRO SERBIA SLOVENIA

# FOREVER



March 2014 | XVIII Issue 03

## FIT & *fresh*



# CLEAN 9

# SANJAJ

## VELIKE SNOVE!

Želim vam svima dobro jutro! Približava se sredina marta, dan Sv. Patrika. Taj praznik želimo da čestitamo svim distributerima Ircima, bilo gde da su u svetu i onima koji rade u našem uredu, jer su u 2013. postigli lepe uspehe! Nadam se da će i ova godina biti isto tako uspešna. FLP Irske je postigla svoje ciljeve i uspešno ispunila uslove Čermens bonusa, i na taj način stupila među kvalifikovane države, te se može pripremati za preuzimanje svoje nagrade.

**G**ovoreći o ciljevima, pade mi na pamet staklena ploča u Gregovoj kancelariji, koju smo mu predali pre par godina na poslednjem Super reliju u Feniksu. Oko nas je na različitim jezicima bilo ispisano: „Obećavam“, a ispod prazan prostor, kako bi svako mogao da dovrši svoju izjavu. Ploče nas upozoravaju da treba da postignemo ciljeve, koje smo zacrtali. Na Gregovoj ploči piše: „Obećavam ... 20.000 ljudi“.

Njegov cilj je bio da londonsku O2 arenu na Globalnom reliju napuni distributerima. Trebalo je svakako odvažnosti da se napiše tih 20 hiljada i da se stavi ploča na sto, kako bi je svako video. Znam, Greg je maksimalno angažovan u vezi tog cilja, ali da li je zaista razmislio, da li je moguće postići taj broj? Ako je razmislio, onda je poput ostalih. Svako putovanje je ispunjeno strahovima i dvoumljenjima, ali zajedništvo i odvažnost na kraju donose rezultate. „Oseti strah, ali dostigni svoj cilj po svaku cenu!“

Verovatno već znate da smo napunili O2 arenu. Međutim, potražnja za ulaznicama je još uvek velika, a naš Globalni reli tim još radi na tome, da u nju stane što više ljudi. Pratite našu Fejsbuk stranicu

kako biste na vreme dobili informacije, ukoliko možemo da obezbedimo još neko mesto. Greg će biti prvi koji će da kaže da ovaj uspeh nije postigao sam, pa smo vam zahvalni što ćete zajedno s nama da slavite uspehe 2013. Pamtiće se to slavije, sigurno.

Uprkos tome što se Globalni reli već nazire, ne zaboravite ni na igl menadžersku kvalifikaciju. Jedva čekam da vidim vaša imena među kvalifikovanim igl menadžerskog programa, koji se za par meseci održava na Lejk Tahoe! Radite dakle naporno i u poslednjim mesecima, kako biste se kvalifikovali! Želimo da budete prisutni, jer ste zaslužili!

Ili kako se to peva u operi Emeralds Izla: „Neka je uz vas sreća Iraca!“ Zahvaljujem vam se, što ste me učinili jednim od najsrećnijih ljudi na svetu i zahvaljujem se Gregu, jer se usudio da mašta na veliko za sve nas.



**Reks Mon**  
**Generalni Direktor**





# SLOBODA ZDRAVLJE BLAGOSTANJE



dr Šandor Miles  
državni direktor

**P**re 166 godina je omladina Evrope uzela u ruke oružje, da bi se izborila za slobodu: Austrijanci, Mađari i Sloveni su proivali svoju krv za bolju budućnost. Čast i zahvalnost im za herojska dela! Cilj je i danas aktuelan. Naravno, tokom proteklih vekova shvatanje slobode se mnogo promenilo. Danas je prvenstveni cilj lična finansijska nezavisnost i uz nju pripadajući posao po izboru. Čak i sredstvo borbe se u značajnoj meri promenilo, jer su pouzdanost, ljubav i međusobno pomaganje preuzeli ulogu oružja.

Međutim jedna stvar je ostala (možda genetski) u svima, a to je ona vatra, pokretačka snaga, želja za boljim životom. Forever i 2014. nudi plan postizanja slobode, zdravlja i blagostanja, jer bez plana je nemoguće dobiti bilo koju bitku. Naš Marketing plan je izašao kao pobednik iz bezbroj bitaka. Ideja vodilja je data da bi i ti ostvario svoje želje i svoje snove.

U bitkama postoje vođe, koje su sigurne u svoj plan, pa se možeš pouzdati u njih. Kod nas su to sponzori – tvoje vođe koje su već upoznate s planom i žive po njemu i pobeđuju.

Stani i Ti u red Pobednika!

Kad slušaš radio ili gledaš televiziju, shvatićeš da su oni propagandna sredstva neprijateljskog tabora, koji ti šalje poruku: radije se zabavljaj na glupim delima još glupljih ljudi... Šta će ti sloboda, šta ćeš sa njom? Zdravlje? Pa ima dovoljno lekova, ne bavi se toliko sobom, odmah ćemo da ti pokažemo jednu reklamu... Blagostanje? Zaista, šta će to tebi, jer ako želiš da vidiš prekrasne vile i automobile, odmah se uključujemo u Holivud...

Stani i Ti u red Pobednika!

Imaj lepšu budućnost, i neka budu srećna i deca budućih generacija. Ne dopusti da ti loši mediji oduzmu tu mogućnost. Ustani iz fotelje i potraži svoje prijatelje. Oni te čekaju. Ostvarite zajedno bolju budućnost.

Stani i Ti u red Pobednika!

Napred FLP Srbija!

BRAJAN TREJSI, BODO ŠEFER, ALEN PIZ... JOŠ UVEK MLADI DIJAMANTNI KURS VEĆ I DO SADA JE PRIKAZAO MNOGA VELIKA IMENA. OVAJ PUT DOVEO NAM JE SMILJANA MORIJA, SLOVENSKOG SAVETODAVCA I MOTIVATORA, KAKO BI I U BUDIMPEŠTI MNOGIMA PROMENIO ŽIVOTE, KAO ŠTO SE TO DOGODILO I DIJAMANTNIM MENADŽERIMA KOJI SU BILI NA SCENI.



BERKICS MIKLÓS  
FOREVER DIAM



**Bračni par Gidofalvi, Katika i Atila, svega šest godina grade Foreverovu mrežu. Zapanjujućom brzinom, u roku od godinu dana postali su dijamant safiri, a u roku od dve godine dijamant menadžeri. U 2012. osvojili su i naslov najboljih distributera sveta, a aprila 2013. preuzeli treći najizdašniji Čermens bonus ček u istoriji Forevera. Osim Mađarske, većim biznisom raspolažu u Rusiji, Kazahstanu i Ukrajini.**

„Dvadeset godina smo u struci, dosta toga smo doživeli. U početku, priznajem, mislila sam kako ovaj posao nije za nas. Ali smo popustili na nagovorima i razmislili stvar izbliza. I kako vreme prolazi sve sam više mišljenja da smo blagosloveni ovom mogućnošću. Ovaj biznis je jednostavan, samo mi možemo da ga zakomplikujemo, ali je dobra vest da u današnje vreme može još bolje da funkcioniše! Ovo je kompletan paket, a isključivo od tebe zavisi šta ćeš s njim. Činjenica je, bilo čega da se latiš, možeš da postaneš uspešan, ali je sa ovim biznisom lakše nego sa bilo čim drugim, i to zbog profesionalne, stabilne pozadine koju ti obezbeđuje FLP, treće najveće MLM preduzeće na svetu.

Iz dana u dan vidimo da smo na najboljem mestu, ali su činjenice i brojke još uverljivije. Za pet godina možeš da nadoknađiš rad celoga života i da se oslobodiš prihodom s obeležjem autorskih prava. Mi smo ranije bili preduzetnici, što je imalo pregršt ograničenja, na primer: uvek smo trebali da budemo prisutni. Međutim ovo je biznis kopiranja, pre ili kasnije ćeš mnogostruko da imaš koristi od njega, a ostaće ti vremena i za porodicu. Mi zarađujemo mnogo novca, idemo na luksuzna putovanja, raspolažemo mirnim životom, što je bitan uslov sreće i zdravlja.

Za ovo ti ne treba predznanje ili poseban dar. Treba da radiš isto što i do sada u svom okruženju, samo malo svesnije, fokusirano. Imaj konkretan cilj: da pokažeš drugima ovu mogućnost. Ali ti sam treba da pronađeš ono zbog čega si ovde, zbog čega ćeš sutra da pozivaš ljude, da sedneš i porazgovaraš s njima. Kopiraće ono što vide od tebe, znači, od tebe zavisi kakav ćeš biznis imati.

Firma daje naučnu podlogu, razvoj proizvoda, administraciju, edukaciju... Nauči da ceniš svog sponzora i svesno nastoj da postigneš uspeh! Saradnja te čini još jačom, u ovom timu si osuđen na uspeh. Iskoristi mogućnost, veruj u sebe i postani dijamant!”



SLOVENIJA,  
HRVATSKA, SRBIJA,  
BOSNA I HERCEGOVINA, CRNA  
GORA, ALBANIJA, RUMUNIJA,  
SLOVAČKA, MAKEDONIJA, MAĐARSKA:  
I OVAJ PUT SU STIGLI DISTRIBUTERI  
IZ SVIH DRŽAVA REGIJE, PA ČAK  
I OD DALJE.

DIAMOND TRAINING  
BUDAPEST, 2014. 02.15-16.



## VERONIKA LOMJANSKI, DIJAMANT MENADŽER

***Bračni par je počeo gradnju mreže pre šesnaest godina, oni su prvi dostigli dijamant nivo u regiji: Veronika i Stevan Lomjanski. Lojalni su Foreveru i, kako kažu, oboje su zahvalni Reksu Monu na mogućnosti. U teškim okolnostima u Foreveru su izgradili pravo životno delo.***

„Mi nismo trčali za novcem. Verovali smo firmi i doneli odluku. Uverio nas je kvalitet proizvoda, i to što su 32 godine na tržištu. Preduzeće radi čisto i dobro, raspolaže impozantnom poslovnom politikom, tačno plaća: šta još očekivati?

Nakon veoma dobrih iskustava sa proizvodima počeli smo da gradimo mrežu spontano, ne zato što smo želeli da postanemo menadžeri – samo smo hteli da zarađujemo malo više. Nismo obećavali ljudima ništa irealno, samo miran i zdrav način života, što garantuje aloe vera, tačnije tvoje telo koje nosi u sebi čudo.

Imamo bezbroj mogućnosti za napredovanje, da se naši poznanici iz korisnika pretvore u distributere. Naša je odluka: šta želimo. Ja na primer ne čekam one nesigurne, radije tražim one koji zaista žele da rade. Nakon nekoliko meseci vraćaju se i oni koji se dvoume... Na taj način činiš da izgledaš profesionalnije, više nego da im se udvaraš – samo neka koriste proizvode. Takvim načinom rada svi moji ljudi za dva meseca postaju asistent supervizori, naravno, svako ima „svoje vreme“, trenutak, kada zaista želi. Odluči se i ti: prenemagaćeš se ili ćeš da radiš kako bi imao novca?

Danas već imamo stan, zemlju, automobile, deca su nam se školovala u inostranstvu. Da sam pet puta rođena, ne bih sve to postigla bez FLP-a. I ja sam bila „prosečna“, od onih koji ne žele mnogo. A onda mi se otvorio apetit i postavila sam sebi cilj. Od tog trenutka primanja su nam se eksponencijalno povećavala, dok je iznos Čermens bonusa bio ravan mojoj penziji za četiri i po godine. E pa onda, da li se isplati ili ne? Danas mi FLP više nije samo vizija, nego i misija.

Stoprocentni smo korisnici proizvoda i maksimalno lojalni. Ovo za nas nije rad, nego način života. Rad ljubavi: pomažemo svima koji to prihvate. Zahvaljujem se svom timu, jer oni su najbolji, grade svoj biznis u teškim okolnostima. Zahvaljujem im se što su toliko istrajni i dobri ljudi, a takvi su i moji mađarski prijatelji.

Ako poslušate moj savet i sledite svoje ciljeve, regija će opet da bude prva!”







## **ŽAN MARI LUREL, DIJAMANT MENADŽER**

***Žan Mari Lurel je svoj dijamant biznis razvio na ostrvcetu Gvadalupu, sa svega 500 hiljada stanovnika. Trener, stručnjak za kontakt marketing, danas vodi mrežu od 46 hiljada članova, i specijalista je međunarodne gradnje mreže. Sažimamo njegovu subotnje i nedeljno predavanje.***

„U mojoj domovini život nije lak, velika je nezaposlenost. U ono doba radio sam kao komercijalni direktor, ali sam se borio sa ozbiljnim materijalnim problemima: to mi je bila jedna od motivacija. U početku sam imao mnogo poteškoća, ali sam imao san, a to je najvažnije: želeo sam da postanem slobodan. Nije bilo kancelarije niti skladišta, proizvodi bi stizali iz Francuske s rokom isporuke od više od mesec dana. Moja žena i prijatelji nisu verovali da ova stvar može da funkcioniše, međutim želeo sam da ih pogledam u oči i da više ne budem ničiji rob. Za četiri meseca sam postao menadžer. Dijamant je u vama, samo se, kao i u prirodi, još oblikuje: treba da se razvije. Jedinstveni putevi, rešenja, kreativnost: znamo, koliko su važni pojmovi kada se radi o uspehu, samo što najuspešniji ljudi nisu bili natprosečni u školi. Nije ni čudo, pošto su nas tamo učili takmičenju, a da usput ostanemo „normalni“. Bilo je zabranjeno kopiranje, a bolje da su dozvoljavali. Očuvajte dete u sebi, a to ne zavisi od diploma! Ako imate u sebi žara, ako imate san, treba da idete do kraja. Mrežni marketing je zapravo sistem učenja za koji vam ne treba prethodna edukacija. Najbolji način razvoja je kada i sam veruješ u svoje snove i samog sebe. Zato ne istražuj u čemu si slab, bavi se onim u čemu si jak! Vrsnost ne znači da radiš dobro, nego da radiš odgovarajuću stvar. A za to je MLM najbolje sredstvo. Kada se budete bavili tom delatnošću, tada ćete moći da promenite vaše okruženje i živote mnogih ljudi. Sa ženom imam nekoliko fondacija, stanujemo u lepjoj vili, proputovali smo ceo svet. Dijamant ne radi, naime bavi se onim što voli. Međutim ne treba da se čudite dijamantima na sceni i mislite o njima kako su posebni. Ne verujte, da je to bilo ko od njih! Razlika je u tome što smo mi odlučili da radimo, da sledimo svoje snove i da se koristimo ovim sistemom. Ne gledaj nas iz publike, dođi na scenu, da ti aplaudiram! Svakog dana nabroj, zbog čega možeš da budeš zahvalan! Budi svestan koliko si poseban i daj to na znanje i drugima. Mudro koristi svoju slobodu donošenja odluka, jer si ti najveće čudo sveta! Već si šampion, a taj šampion je sposoban da stigne do dijamantnog nivoa, jedino treba da razradiš sopstveni sistem, pa neka novac radi za tebe. Ono što jesi, važnije je od onoga što govoriš, jer ljudi se ne pridružuju Foreveru, nego tebi. Poput magnetu ćeš da privlačiš ljude, ako budeš radio sa entuzijazmom. Preuzmi frekvenciju prethodnika, izvlači snagu iz njih! Imaš pravo na greške, ali nemaš pravo da ne radiš ništa! Ostani originalan, sakupi svoje misli, pregledaj ono što se dogodilo do sada, postavi prioritete i pronađi rešenja! Mi nismo imali kurseve, niti mogućnosti koje se vama sada pružaju. Pa preuzmi sve ono što ti Forever nudi i oslobodi se!“



**U SLEDEĆEM  
BROJU OBJAVIĆEMO  
PREDAVANJE SMILJANA MORIJA,  
ODNOSNO SAŽETAK PREDAVANJA  
ATILE GIDOFALVIJA, IŠTVANA  
HALMIJA, TIMEE VARGA HORTOBAĐI,  
ROBERTA VARGE I ARANKE VAGAŠI  
ODNOSNO MIKLOŠA BERKIČA.**



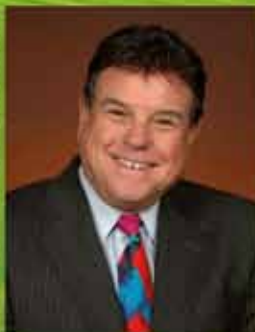
# BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

REGIONAL SEMINAR

14-15. JUN  
SYMA ARENA



DR ŠANDOR MILES  
Državni direktor



TOM HOPKINS  
Trenér, predavač



VERONIKA I  
STEVAN LOMJANSKI  
Dijamant menadžeri



ATILA I  
KATI GIDOFALVI  
Dijamant menadžeri



MIKLOŠ BERKIČ  
Dijamant menadžer

KIKELOMO APEJI  
Dijamant menadžer

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

Syma arena | 146 Budimpešta, Dózsa György út. 1. Ulaznice u pretplati po ceni od 10.000 HUF/35 EUR/2 dana možete da kupite u FLP-ovim magacinima.

Zadržavamo pravo promene.



# Snovi, ciljevi, uloge

# profin



Dragi prijatelju,

život ti se samo „dešava“ ili ti upravljaš njime? Ako nemaš ciljeve pazi, jer i to može da se ostvari! Oni koji nemaju cilj, osuđeni su da rade za one koji ga imaju! Pogledaj oko sebe, videćeš bezbroj primera za to. Većina ljudi boluje od „nedostatka smera“. Ako želiš da postaneš uspešan u životu ili FLP biznisu, treba da znaš da za postizanje uspeha postoje isprobani načini, i zbog toga ne treba ponovo da izmisliš točak. Za uspeh su potrebni ciljevi. Sve se ostvaruje ako za nešto imaš sredstva, rokove, akcioni plan, čvrstu volju, veru i ako je ta stvar najmanje pedeset posto istinita. Možeš postaviti bilo kakve ciljeve koje bi želeo da postigneš. Čak i veoma velike, samo onda treba da imaš i kratko-, srednjo- i dugoročne ciljeve. Postaviti ciljeve nije jednostavna stvar, pošto zacrtavanje ciljeva nije ništa drugo nego direktan napad na sopstvenu komfornu zonu. Ukoliko u životu želiš da se razvijaš, da ga promeniš, tada ti zaista trebaju i novi ciljevi. Ciljevi daju novi smer, sadržaj, snagu tvom životu i radu! Veoma je važno da se okružiš ljudima, predmetima i situacijama koje ti pomažu u fokusiranju, jer ništa nije neutralno. Svakom svojom odlukom ili se približavaš ili udaljavaš od ciljeva. Ništa nije nebitno! Naoko neutralne odluke i situacije te udaljavaju od ciljeva, jer ti usput ističe vreme kojim raspolažeš. Šta misliš, odakle znam to? Zato je važno da ostaneš u fokusu, drugačije rečeno: programiraj samog sebe! Pripazi na to, jer ako Ti sam sebe ne programiraš, programiraće te okruženje i društvo. Znači SVE JE VAŽNO! Kakvim ljudima se okružuješ – nakon pet godina postaješ njihov prosek. TO JE ČINJENICA! U tome će da ti pomogne sveska sa ciljevima. Čovek razmišlja u slikama. Priseti se, kada si čitao neku knjigu koja ti se dopala, a zatim pogledao holivudsku verziju na televiziji ili u bioskopu: video si nešto sasvim drugo. Nije ti prikazano ono što si zamislio, što si pretvorio u slike tokom čitanja. Znači i u svesku ciljeva stavi slike koje imaju značenje. Dobri su oni ciljevi koji u tebi izazivaju emocije, od kojih osećaš leptiriće u stomaku ili ti zasuze oči. Treba uzeti u obzir kako čoveka motivišu dve osnovne stvari: radost i bol. Nešto želiš da postigneš, da stekneš ili nešto da izbegneš. Ukoliko još nemaš ciljeve i snove, možeš da imaš košmare! Svejedno šta, samo neka te nešto pokrene! Jedan prijatelj kaže drugom u kaficu: „Kad bih krenuo, ne bi mogao niko živ da me zaustavi! Samo kad bih već jednom krenuo!“ Zvuči ti poznato? I meni! Poslušaj CD naslov „Snovi, ciljevi, uloge“, primeni ustaljene recepte uspeha i – vidimo se na sceni!

**Robert Varga**  
dijamant safir menadžer



**BEOGRAD 26.01.2014.**

# Success Day

Sumiranje rezultata i konstatacija da smo bili uspešni obeležilo je prvi Dan uspeha u Srbiji u 2014. godini. Domaćini su bili safir menadžeri **Irena i Goran Dragojević**. Oni su pravi primer kako se iskustvom privatnog preduzetnika može napraviti uspešna karijera u stabilnoj kompaniji. Oni su odgovorni za sudbine mnogih porodica koje su danas sa njima zdravije, uspešnije i zadovoljnije nego pre.

Cifre su nam bile dobre prethodne godine, ali ono što je najvažnije, mi smo bogatiji za veliko iskustvo u radu sa ljudima i širenju ideje privatnog preduzetništva koje nudi FLP. Mnogo smo truda, vremena i rada potrošili na poslovne aktivnosti prethodne godine, ali se vidi rezultat: postali smo bolji ljudi i dobili rutinu pravih lidera, poručio je **dr Branislav Rajić**, direktor Forevera u Srbiji.

„Meni i mojoj porodici FLP je život“, samo je deo pozdrava direktora FLP-a za Mađarsku i Južnoslovensku regiju, safir menadžera **dr Šandora Milesa**. Imamo jedinstvenu priliku da sami diktiramo pravac naših života i organizujemo sebe na način da nijedna sfera našeg života ne trpi. Velika je stvar biti sa pravim ljudima i pravim saradnicima, a upravo je naša firma takvo mesto.

Najuspešniji saradnici u 2013. godini su bili dijamant menadžeri **Veronika i Stevan Lomjanski**. Hvala im za naporan i marljiv rad, kao i za činjenicu da su u svakom trenutku u Srbiji i u inostranstvu dostojno predstavljali našu zemlju, FLP u Srbiji i sve njene saradnike.







Visoke koncentracije biološki aktivnih supstanci čuvaju naše kosti i zglobove. Međutim, FLP je otišao korak dalje: savršen balans tih istih materija čini naše proizvode mnogo efektivnijima, a korisnici su veoma zadovoljni. Veoma složene stvari i fiziološke mehanizme delovanja proizvoda FLP-a slikovito i jednostavno nam je objasnio soaring menadžer **dr Predrag Lazarević**, zvanični lekar konsultant naše kompanije.

Sam kvalitet proizvoda bez krajnjeg korisnika ne znači ništa. Skupiti hrabrost i izaći pred ljude, saopštiti najintimnije detalje i objasniti kako deluju proizvodi iz ugla korisnika, priznaćete da je prava hrabrost. Segment programa posvećenog primeni proizvoda majstorski je vodila dr Vesna Petković.

Na sceni dvorane Doma sindikata u Beogradu smo nagradili nove supervizore i asistent menadžere i poželeli im da ih na narednim seminarima vidimo na novim pozicijama. Čestitamo svim kvalifikovanim saradnicima i osvajačima 1. dela podsticajnog programa Holidej relija Opatija 2014. Vidimo se na najboljem seminaru naše regije!

Svečanom duhu seminara doprineo je svojom tačkom baletski par iz Budimpešte, **Ana Heveši i Žolt Galai**. Hvala im za divan novogodišnji poklon. Istoriju smo pretvorili u video zapis. Svedočenja najuspešnijih poslovnih ljudi FLP-a smo spakovali u kratak film, koji daje odgovore na mnoga pitanja: zašto Forever? Kako sam se uključio? Koji su mi ciljevi, bili i biće? Dugujem li zahvalnost kompaniji ili samom sebi što sam se priključio? Nadamo se da će iskrena svedočenja biti odličan alat za rad sa novim ljudima koji negde čekaju da im se ponudi komplet FLP-a: zdravlje plus posao!

Lako je raditi kada o svim našim problemima brine kompanija, a naše je samo da ponudimo informaciju i izvršimo pozitivan uticaj na druge da nam se pridruže, poručuje majstor marketinga, menadžer **Boriša Tomić**. Celo naše poslovanje je zasnovano na dva principa: zadovoljan kupac i zadovoljan korisnik. Primetili ste dobro: u prethodnoj rečenici se u dva navrata pojavljuje reč „zadovoljan“. To je FOREVER!





Najuspešniji saradnici su nagrađeni u Klubu 60 bodova i Klubu osvajača. Podsticajni program kupovine automobila su produžili safir menadžeri **Marija i Boško Buruš**. Srećan im put u nekom novom automobilu!

Nas dve hiljade u Londonu! Zašto da ne! Čestitamo svim kvalifikovanim saradnicima podsticajnog programa London is Calling. Vidimo se u O2 areni zajedno sa još 20 hiljada veselih distributera iz celog sveta!

Najuspešniji saradnici u protekloj godini u kategoriji Kluba osvajača su bili **Suzana Radić i Vitomir Nešić**. Čestitamo im i vidimo se u Opatiji!

– Nivo menadžera sam postigla sa mnogo truda i rada, odricanja, ali sa čvrstom vizijom uspeha, na putu na kom sam bila – ističe menadžer Dragana Marić. – Zajedno je sve lakše, pa je tako bilo zadovoljstvo, a i dalje je, raditi sa timom vrednih i lojalnih saradnika. Samo na taj način možemo da postignemo visoke ciljeve i stvorimo velika dela. Statistika govori jedno, ali u praksi je sve lakše kada do ciljeva stignete sa pozitivnim i posvećenim ljudima.

Dobrodošlicu u svet preduzetnika i samim tim sticanje dodatnih beneficija smo poželeli novim asistent supervizorima. Iskoristite priliku, znamo da vam nije lako, ali imajte na umu da smo svi nekada bili tu gde ste vi sada. Posle donešene odluke je sve lako!

Još uvek odzvanja formula uspeha: „DSSS – Diži Stražnjicu Sa Stolice i počni da radiš!“. Vrlo jednostavno, ali maksimalno efikasno. Treba joj verovati, jer je ona živi primer kako sa ogromnom dozom motivacije i pozitivne energije sve može da se postigne. Soaring menadžer **Milena Petrović**, bomba pozitivne energije i lek za svako stanje depresije i za sve one koji su krenuli, a ne znaju gde će stići.

Novu godinu smo odlično započeli, a na seminarima koje smo zakazali tokom 2014. godine ćemo imati još dosta prilike da se družimo. Prva naredna prilika je Dan uspeha 30. marta! Vidimo se!

**dr Branislav Rajić**  
Regionalni direktor FLP Srbije





# VELIČANSTVENOST U FOREVERU

## *poklon ili izbor?*

**P**ablo Pikaso, jedan od najvećih i najuticajnijih umetnika 20. veka jednom reče: „Majka mi je govorila: ako ćeš biti vojnik, postaćeš general, ako pop, onda papa. Umesto toga postadoh slikar i – Pikaso.”

Pikaso i ostali postizali su uspehe, jer su bili talentovani ili su živeli u odgovarajućem okruženju, i eventualno tvrdoglavo verovali u ono što su želeli da postignu. Ili su jednostavno „radili ono što vole” ili „voleli ono što rade”. U slučaju Pikasa, nikad nećemo saznati, pošto je preminuo pre četrdeset godina. Da li nas danas ograničava osoba koja smo bili nekada? Da li podižemo bedeme zbog situacija iz prošlosti? Ili možemo da odaberemo, ko od nas će šta da postane i šta ćemo da ostvarimo u budućnosti?

Postoje uzroci za koje verujemo da mogu da nam promene budućnost od uobičajene u posebnu. David Start je, pošto se milionima ljudi smanjila efikasnost, upitao stručnjake, podređene i rukovodioce i pronašao uzrok, zbog čega ljudi ne postižu uspehe.

Start je rekao: „Iznenadjuće se mnogo mogućnosti skriva u radu, kojim se upravo bavimo.” U skoro svačijem radu pritajeno stoji mogućnost veličanstvenog, bilo da se radi o portiru, direktoru ili o Foreverovom distributeru.

Po Startu, mnogi su, kada su se fokusirali na ono što vole, učinili taj korak da su posao koji je za njih bio noćna mora zamenili prijatnim poslom.

„Ono što me je iznenadilo – govori – da su ljudi koji su se bavili najobičnijim zanimanjima, promenili celu karijeru, jer su se odlučili da iz drugog gledišta posmatraju svoj rad i primete mogućnost promene.”

Izbor tih ljudi je bio voleti ono čime se bave

- Izabrali su pozitivnu stranu. I delovali na taj način.
- Izabrali su posao koji su imali umesto onog koji su priželjkivali.
- Prepreke su smatrali izazovima, koje kreativnošću i mukotrpnim radom mogu da savladaju, a ne nepremostivim barikadama pred uspehom.
- Primetili su, koliko više novca donosi uspeh onima koji se više bave životom – shvatili su da rade za stvar, koja je i od njih veća.

Šta će da bude tvoj izbor ove godine? Menadžerstvo? Igl menadžerstvo? Reli kvalifikacija? Čiji život želiš da ostvariš kao Foreverov distributer? Nečiji iz porodice? Jednog prijatelja, ili možda komšijin? Ko će u tvom timu da postigne najviše zahvaljujući tvojoj pomoći, bodrenju i učenju?

U Foreveru postoje samo prepreke koje postavljaš sam sebi. Voli ono, što radiš! Izaberi razvoj! Ostvari svoje snove još danas!



**Greg Mon**  
predsednik



# START P

**NOVA GODINA JE PRED NAMA I MNOGI ZACRTANI CILJEVI. A DA BISMO TE CILJEVE I OSTVARILI – MORAMO DOBRO DA SE ORGANIZUJEMO, RADIMO I UČIMO. ZA 2014. IMAMO VELIKE PLANOVE. DOGOVORILI SMO 4 START PROGRAMA I 4 SONYA SEMINARA – PO 2 U ZAGREBU I U RIJECI. IMAĆEMO 6 DANA USPEHA – 3 U HRVATSKOJ I 3 U SLOVENIJI, KAO I 2 LEKARSKA SEMINARA.**

**G**odinu smo započeli Start programom. 5. januara – u prepunoj Kongresnoj dvorani hotela Ambassador. Tražila se karta više za program namenjen novim saradnicima, kako bi im olakšali prve korake u poslu i naučili ih kako korak po korak da dođu do cilja. Prisutni su bili saradnici iz cele Hrvatske, ali i veliki broj gostiju iz susedne Slovenije. Naši predavači su najuspešniji saradnici koji su i sami bili na početku i učili od drugih. Neki od predavača su u FLP-u od samih početaka, ali došao je novi talas, neki novi klinci koji su uzdrmali hrvatski FLP, dali mu novu energiju i sada svi zajedno idemo napred. Rezultati se vide, a obećanja su: biće još bolji.

Iza nas je godina za pamćenje, sa mnoštvom novih supervizora, asistent menadžera, menadžera, senior menadžera i soaring menadžera. Imamo tri osvajača Global relija – sa 2500 CC bračni par **Maju i Tihomira Stilin**, sa 1500 CC – dva para – **Sonju i Zlatka Jurovića i Jadranku Kraljić Pavletić i Nenada Pavletića**. Tu je i ceo niz osvajača London poziva – njih 27. Imamo igl menadžera – **Andreu Žantev** i prve osvajače Čermens bonusa u Hrvatskoj – **Mandu i Ecija Korenića**.







# PROGRAM

Start program je vodio direktor hrvatske kancelarije **mr sci. Laslo Molnar**, senior menadžer. Čestitao je saradnicima na ovom ogromnom uspehu, sa željom da nam sledeća godina bude još uspešnija. Bio je ponosan na tim koji iz dana u dan, iz meseca u mesec ostvaruje izuzetne rezultate. Uživanje je raditi timski sa svima. Oseća se zajedništvo, podstičemo jedni druge i međusobno se pomažemo.

Predavači su bili: **Sonja i Zlatko Jurović, Vasilija Golub, Manda Korenić, Edvard Badurina, Stjepan Beloša, Laslo Molnar, Damir Parać, Andrea Žantev, Žolt Pelhe, Rinalda Iskra i Jadranka Kraljić Pavletić**. Novi saradnici mogli su da čuju sve – od liste imena i poziva, organizovanja prezentacija, preporuke proizvoda, nege kupca, prometa, do planiranja, preporuka, gradnje mreže u dubinu i uspešnog starta. A bila su i motivaciona predavanja o tome kako da se ide dalje i kako da se ostvare snovi.

Zaista dan za pamćenje. Puno novih saradnika, puno nas koji smo u FLP-u od samih početaka. Veselimo se novim edukacijama. Želim svima mnogo uspeha u radu. I smejte se. Osmeh ne košta ništa, a deluje čarobno. Nema lepšeg od srećnih, zadovoljnih i nasmejanih lica.

**mr sci. Laslo Molnar, dipl. inž.**  
**regionalni direktor FLP Hrvatske**





## HOLIDAY RALLY

*Opatija*

**KVALIFIKACIONI PERIOD OD 1. JANUARA DO 30. APRILA 2014.**

### **KO SE MOŽE KVALIFIKOVATI?**

Svaki novi i stari distributer, koji u poređenju sa aktuelnim nivoom napreduje nivo više u marketinškom planu (sa distributerskog nivoa kvalifikovanje je moguće samo osvajanjem supervizorskog nivoa). I responsorisani imaju pravo učešća!

### **KOJI SU KVALIFIKACIONI USLOVI PODSTICAJNOG PROGRAMA?**

Napreduj nivo! Tokom kvalifikacionog perioda budi aktivan (4 cc svoje kupovine, ukoliko se najmanje 1 cc ostvari pod svojim kodom) počev od prvog meseca, znači ukoliko si se učlanio 15. februara 2014., onda od 1. marta. U poređenju sa postojećim distributerskim nivoom napreduj nivo više u marketinškom planu (oni na distributerskom nivou neka osvoje supervizorski nivo).

To je prvi nivo Holiday Rallyja.

Nakon kvalifikacije do kraja kvalifikacionog perioda u bilo koja dva uzastopna meseca ponovo možeš ispuniti kvalifikacione uslove. Znači, ukoliko sa distributerskog ili asistent supervizorskog nivoa u februaru stigneš do supervizorskog nivoa, tad uz očuvanje aktivnosti zajednički promet u februaru i martu, odnosno martu i aprilu, opet treba da bude 25 cc. Ukoliko si krenuo sa supervizorskog nivoa i u februaru osvojiš asistent supervizorski nivo, tada uz očuvanje aktivnosti zajednički promet u februaru i martu, odnosno martu i aprilu opet treba da bude 75 cc – i tako dalje: kvalifikovao si se na drugi nivo Holiday rallyja.

Ukoliko si pristupio u poslednja dva meseca kvalifikacionog perioda, i ispunio uslove kvalifikovanja, tada na Holiday rallyju ne možeš dobiti VIP usluge, ali si se naravno kvalifikovao na prvi nivo. Onaj, ko tokom kvalifikacionog perioda u marketinškom planu napreduje dva ili više nivoa, na Holiday Rallyju dobija VIP usluge, znači kvalifikovao se na drugi nivo.

### **SMEŠTAJ:**

u hotelu sa 4 zvezdice.

Saradnike kvalifikovane na drugi nivo prevozimo VIP autobusima na mesto održavanja relija, tokom priredbe imaju pravo i na VIP bife, za njih se postavljaju VIP prodajna mesta, ne treba da čekaju u redu. Saradnici kvalifikovani na prvi nivo putovanje plaćaju sami, naravno uz isplatu troškova mogu koristiti usluge naše firme.

### **GDE I KAD SE ODRŽAVA HOLIDAY RALLY?**

3-4. oktobra 2014., mesto: Opatija, Hrvatska



# OPATIJA ZOVE

PODSTICAJNI PROGRAM FLP MAĐARSKE I JUŽNOSLOVENSKE REGIJE  
1. JANUARA – 31. AVGUSTA 2014.

## 1. NIVO:

U periodu od 1. januara do 31. avgusta, budite aktivni svakog meseca sa ličnim i distributerskim bodovima čiji zbir treba da bude veći od **6cc**

**HOLIDAY RALLY**  
Opatija 3-4. 10. 2014.

Opatija 3-4. 10. 2014.

*Kvalifikuj se  
da bi obezbedio  
svoje mesto na  
Holiday rally-ja!*

## 2. NIVO:

U periodu od 1. januara do 31. avgusta, budite aktivni svakog meseca sa ličnim i distributerskim bodovima čiji zbir treba da bude veći od **8cc**

**HOLIDAY RALLY**  
Opatija 3-4. 10. 2014.

Opatija 3-4. 10. 2014.

**BUS  
TICKET**

## 3. NIVO:

U periodu od 1. januara do 31. avgusta, budite aktivni svakog meseca sa ličnim i distributerskim bodovima čiji zbir treba da bude veći od **10cc**

**HOLIDAY RALLY**  
Opatija 3-4. 10. 2014.

Opatija 3-4. 10. 2014.

**BUS  
TICKET**



**HOLIDAY RALLY U OPATIJI: 3.- 4. OKTOBAR 2014.**

Podsticajni program je pre svega namenjen sponzorima kvalifikovanih saradnika za Holiday Rally kako bi i sami obezbedili svoje učešće. Oni moraju biti aktivni u periodu januar - avgust. Svi novi saradnici se takođe mogu kvalifikovati za Holiday Rally. Kvalifikovani za Holiday Rally se nem mogu kvalifikovati i na podsticajni program Opatija Zove; naravno mogu ispuniti uvete ali ne mogu se kvalifikovati.

**Osnovni uslovi za kvalifikaciju za sve nivoe:** Budi "aktivan" svakog meseca kvalifikacionog perioda. Podsticaj počinje 1. januara 2014., a završava 31. avgusta 2014. U kvalifikacionom periodu treba da se ispune svi definisani uslovi. Program važi samo za distributere Mađarske i južnoslovenske regije. Lična odgovornost svakog distributera je da gore navedene uslove protumači ispravno. Nagrade ne mogu da se spajaju. Vanredni postupak nije moguć ni u kom slučaju. Nagrade ne mogu ni da se prenesu na druge osobe. Kvalifikovani za Holiday Rally se nem mogu kvalifikovati i na podsticajni program Opatija Zove; naravno mogu ispuniti uvete ali ne mogu se kvalifikovati.

# Vital<sup>5</sup>

Advanced Nutrition Made Simple

## OTKRIVAMO MISTERIJU DIJETETSKIH KOMPLEMENATA!

### Predstavljamo novi Foreverov paket, Vital<sup>5</sup>

Paket sadži sledeće:

- 4 kom Forever Aloe Gel
- 1 kom Forever Active Probiotic
- 1 kom ARG1+
- 1 kom Forever Arctic Sea
- 1 kom Forever Daily

#### DODATNO:

- 1 kom ARG1+ kašika
- Vital<sup>5</sup> promotivni materijal



Bodovna  
vrednost:  
**1,08 cc**

Već si imao priliku da upoznaš vrhunske karakteristike Forever Aloe Vera Gela, ARG1+, Forever Dailya, Forever Arctic Sea i Forever Active Probiotica. Sada smo sve te proizvode stavili u jedan paket, kako bi mogao da ih kupiš po povoljnoj ceni i sa bonusom kartonskih bodova. To ti pruža jedinstvenu mogućnost da na jednostavan način prikažeš proizvode za unapređenje savremene ishrane. Vital<sup>5</sup> otkriva misteriju sveta dijetetskih komplemenata.



# CHAIRMAN'S BONUS

- 1) Bilo koja država učesnik čija prodaja učestvuje u globalnom fondu sa više od 3000 cc
- 2) Svakog ko se kvalifikuje za Čermens bonus nezavisno od toga da li je dostigao 1500 cc pozivamo na Globalni reli radi preuzimanja svog čeka.
- 3) U Čermens bonus kvalifikacije distributeri mogu da uračunaju svoje menadžere iz strukture koji se kvalifikuju za Čermens bonus iz bilo koje zemlje učesnika, te im njihova aktivnost ulazi u ukupan iznos Čermens bonusa za svoj postignuti nivo.

## VAŽNE DEFINICIJE:

**Država učesnik:** Država kvalifikovana za učešće u Čermens bonus programu.

**Matična zemlja:** Država u kojoj živiš, pa si je označio kao matičnu zemlju.

**Zemlja kvalifikant:** Zemlja učesnik koju si označio kao kvalifikacionu državu (gde ispunjavaš uslove)

**Novi biznis:** Biznis koji dolazi od novouključenog distributera kog si sponzorisao tokom kvalifikacionog perioda.

## OSNOVNI USLOVI:

Budi aktivan (4 cc) priznati menadžer u svim mesecima kvalifikacionog perioda.  
Budi kvalifikovan za rukovodilački (Lideršip) bonus.

Kvalifikuj se za podsticajni program kupovine automobila (auto program)

Na šta treba obratiti pažnju?  
Svi distributeri imaju mogućnost izbora da li će osnovne uslove da ispune u Kvalifikacionoj ili Matičnoj zemlji, osim auto programa na koji mogu da se kvalifikuju u bilo kojoj Zemlji učesnika.

## TRI NIVOA ČERMENS BONUSA

**1. nivo:** Ispuni uslove i sakupi 700 ličnih i non- menadžerskih bodova od kojih 150 stiže od novouključenih saradnika. „Novi” bodovi mogu da budu iz bilo koje države ili više država. „Novi” bodovi koji dolaze izvan Kvalifikacione zemlje neće se uračunati pri određivanju iznosa učešća u nagradi.

Kvalifikuj jednog novog menadžera sa 600 bodova po starom programu ili Čermens bonus menadžera u bilo kojoj Zemlji učesnika!

**2. nivo:** Ispuni osnovne uslove i sakupi 600 ličnih i non- menadžerskih bodova, od kojih 100 stiže od novouključenih saradnika, nakon toga kvalifikuj 3 Čermens bonus menadžera u bilo kojoj Zemlji učesnika!

**3. nivo:** Ispuni osnovne uslove i sakupi 500 ličnih i non- menadžerskih bodova, od kojih 100 stiže od novouključenih saradnika, nakon toga kvalifikuj 6 Čermens bonus menadžera u bilo kojoj Zemlji učesnika!

Detaljni uslovi su obuhvaćeni tačkom 11. Međunarodne poslovne politike.





## MENADŽERSKI NIVO OSVOJILI SU



**Nandor Abonji**

(sponzor: Anamarija Muladi)

„Samouverenost možeš da daš samo sebi. Kažem ti: učini korak danas, sutra i preksutra! Počni u sebi... a onda možeš da trčiš, kasnije čak i da letiš!“



**Perica Čalušić i Snježana Čalušić**

(sponzori: Marijana Radman i Goran Radman):

„Sam ne može niko. Uz pomoć porodice i saradnika – ovo je tek početak.“



**Zoltán Gara**

(sponzori: Erika Balog i Janoš Balog)

„Onaj ko želi da postigne uspeh treba da nauči gledati na neuspehe kao zdrave i nezaobilazne delove puta do vrha.“



**Ružica Gregov i Dražen Gregov**

(sponzori: Sonja Jurović i Zlatko Jurović)

„Kad osetiš dijamantni sjaj, Forever priča nema kraj.“



**Livia Heinbah**

(sponzori: Jožef Heinbah i dr. Eržebet Nika)

„Onaj tko ima za što živjeti, trpi skoro sve „kako“



**Đerđi Izer Jarvaš**

(sponzori: dr. Katalin Šereš Pirkhofer i dr. Endre Šereš)

„Putevi se otvaraju pred onima koji znaju kuda idu i koji odluče da će i da stignu tamo.“



**Žarko Lukanić i Brankica Lukanić**

(sponzori: Ružica Gregov i Dražen Gregov)

„Cilj nam je da vratimo osmeh na lica što većeg broja ljudi!“



**Peter Mođorođi**

(sponzori: Izabela Zahar Sič i Žolt Zahar)

„VERA pomiče planine!“





## NIVO SUPERVIZORA SU OSVOJILI

Balogh Andor  
& Balogh Andorné  
Bartakovics Gábor  
Blazin Sofija  
& Blazin Nenad  
Dr. Korom-Vellás Zsuzsanna  
Dr. Sákovitsné Dr. Novák Marianna  
Dömötör Attila  
Farkas Zoltán  
& Farkasné André Anett  
Jelić Davor  
& Sokol Jelić Tea  
Kádár Magdolna  
Kádárné Apjok Zsuzsanna Katalin  
Káplár József & Káplárné Feitli Violet  
Kiss István  
Lakatos Andrea  
& Lakatos Robert  
Magyar Sándor  
Milojević Gordana & Milojević Ivan

Molnár Csaba Józsefné  
Némethy Gergely  
Naschitzné Csonka Magdolna  
Papdi Anikó  
Pestalics Adrienn  
Retkovszki Ágnes  
Rončević Ljiljana  
& Rončević Nikola  
Sabljic Vladimir  
& Stilinović Sabljic Milana  
Šibalić Ivović Ksenija  
& Ivović Boris  
Szita Ferencné  
& Szita Ferenc  
Takács Szilvia  
Turak Nada  
& Turak Siniša  
Vukosa Matea  
Zvekić Miloš  
& Ilija Natalija



## NIVO ASISTEN MENADŽERA SU OSVOJILI

Bárkányi Erzsébet  
Bartakovics Gáborné  
& Bartakovics Gábor  
Husz László  
& Husz Lászlóné



## PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA SU OSTVARILI

### 1. NIVO

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter  
Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória  
Bruckner András & Dr. Samu Terézia  
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya  
Davis Erika & Davis Henry  
Dobai Lászlóné & Dobai László  
Dr. Dósa Nikolett  
Éliás Tibor  
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi  
Ferencz László & Dr. Kézmárki Virág  
Olivia Gajdo  
Gecse Andrea  
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila  
Gyurik Erzsébet & Sándor József  
Hajcsik Tünde & Láng András  
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet  
Rinalda Iskra & Lučano Iskra  
Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak  
Dragana Janović & Miloš Janović  
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő  
Dr. Keresztényi Albert  
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya  
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida  
Klaj Ágnes

Manda Korenić & Ecio Korenić  
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić  
Kúthi Szilárd  
Lapic Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya  
Mázás József  
Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor  
Dr. Molnár László & Dr. Molnár-Stantić Branka  
Muladi Annamária  
Nagy Andrea  
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta  
Vaseliye Njegovanović  
Dr. Marija Ratković  
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter  
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella  
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
**Tóth János**  
Varga Józsefné  
Jozefa Zore  
**Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt**  
Zsidai Renáta

### 2. NIVO

Budai-Schwarcz Éva  
Haim Józsefné & Haim József  
Sonja Jurović & Zlatko Jurović

Kása István & Kása Istvánné  
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita  
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes  
Orosházi Diána  
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin  
& Dr. Seres Endre  
Siklósné Dr. Révész Edit  
& Siklós Zoltán  
Tihomir Stilin & Maja Stilin  
Utasi István & Utasi Anita  
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona

### 3. NIVO

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

## CONQUISTADOR CLUB

### 01. 2014. NAJUSPEŠNIJI DISTRIBUTERI NA OSNOVU LIČNIH I NEMENADŽERSKIH BODOVA



#### MAĐARSKA

Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt  
 Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona  
 Dr. Seresnő Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre  
 Tóth János  
 Pintér Lászlóné & Pintér László  
 Rajnai Éva & Grausz András  
 Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet  
 Izerné Járvás Györgyi  
 Nagy Andrea  
 Hajdu Ildikó Rózsa & Hajdu Kálmán



#### SRBIJA, MONTENEGRO

Dragana Marić



#### HRVATSKA

Dubravka Calušić & Ante Calušić  
 Sonja Jurović & Zlatko Jurović  
 Alen Lipovac & Dolores Lipovac  
 Perica Calušić & Snježana Calušić



#### SLOVENIJA

Rinalda Iskra & Lučano Iskra

## 60 CC+

### 01. 2014. KVALIFIKACIJA

Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt  
 Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona  
 Dr. Seresnő Dr. Pirkhoffer Katalin  
 & Dr. Seres Endre  
 Mogyorósi Péter  
 Tóth János  
 Pintér Lászlóné & Pintér László  
 Ružica Gregov & Dražen Gregov  
 Rinalda Iskra & Lučano Iskra  
 Rajnai Éva & Grausz András  
 Dubravka Calušić & Ante Calušić  
 Sonja Jurović & Zlatko Jurović  
 Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet  
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
 Dragana Marić  
 Izerné Járvás Györgyi  
 Dr. Fábíán Mária  
 Alen Lipovac & Dolores Lipovac

Nagy Andrea  
 Hajdu Ildikó Rózsa & Hajdu Kálmán  
 Perica Calušić & Snježana Calušić  
 Žarko Lukanić & Brankica Lukanić  
 Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea  
 Gyurik Erzsébet & Sándor József  
 Szolnoki Mónika  
 Éliás Tibor  
 Dr. Kolonics Judit  
 Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya  
 Tomislav Brumec & Andreja Brumec  
 Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária & Dr. Rédei Károly  
 Donkó Zoltánné & Donkó Zoltán  
 Fekete Zsolt & Ruskó Noémi  
 Klaj Ágnes & Rostás László  
 Zsidai Renáta  
 Dr. Rokonay Adrienne  
 & Dr. Bánhegyi Péter



# Sonya™

## Sonyin otvoren dan

Već tradicionalni Sonyin dan organizovan je krajem januara. Program je opet pratilo veliko zanimanje, a upravo je zato bio veoma uspešan. Priredba organizovana za dame, bogata informacijama, protekla je u dobrom raspoloženju, a počela pozdravnim rečima državnog direktora **dr Šandora Milesa**.

Kao prva govorila je igl menadžer **dr Renata Sabo Santo**, koja je iznela nekoliko važnih informacija o strukturi kože. Pored toga, naglasila je važnost redovne nege kože, što bi trebalo da se obavi isključivo kvalitetnim kozmetičkim preparatima, radi očuvanja mladog izgleda kože. Soaring menadžer **Edina Vanja** nas je upozнала sa sadržajem paketa od šest komada Fleur de Jouvence, čiji je odnos cene i vrednosti veoma povoljan. Četiri osnovna elementa nege kože su čišćenje, toniranje, prehrana kože i hidratacija i može da se reši sa proizvodima iz paketa, čija je osnova naravno aloe vera.

Senior menadžer **Renata Židai** predstavila je kolekciju Sonya Skin Care. Svi mogu da iskoriste negu koju pruža ovih pet, međusobno nadopunjujućih proizvoda, zato će verovatno sve više njih koristiti kolekciju, čiji su najvažniji sastojci stabilizovana aloe vera, beli čaj, mimoza i ekstrakt kore lipinog stabla.

**Eva Budai Švarc** je u svom predavanju govorila o paketu Aloe Body Toning Kit. Celulit se pojavljuje kod 90 odsto odraslih žena, zato ovi proizvodi mogu dobro da posluže ženama koje ih koriste. Naravno uz njihovu upotrebu važno je i bavljenje sportom, odnosno u datom slučaju i promena načina ishrane i životnog stila. Za idealan efekat, sadržaj paketa se koristi dva puta nedeljno.

Tema soaring menadžera **dr Edit Šikloš Reves** bila je linija proizvoda Flawless by Sonya. Objašnjavala je korak po korak na koji način da se izradi idealna šminka, odnosno kome se, zavisno od nijansi, preporučuje koji proizvod. Uz dobro uspele šminku žene ne postaju samo lepše, nego im jača i samopouzdanje, i na taj način uspevaju da još samouverenije zastupaju naš biznis.

Senior menadžer **Tinde Hajčik** je govorila o tome kako naš biznis izgrađuju ljudi, zato je neophodan odgovarajući pristup, ali i privlačna, sredena spoljašnjost. Nikada ne možemo da znamo koga ćemo i gde da sretnemo, zato budimo uvek na odgovarajući način pripremljeni da dobro nosimo svoje godine, a i svoju ponudu. Upotrebom naših proizvoda postizemo da stvar ne zavisi od nas, a proizvodi nam pomažu da besprekorno uspemo da obavimo svoj posao.

Dijamant menadžer **Mikloš Berkič** nam je skrenuo pažnju kako u FLP-u treba da prodamo svoju ličnost, a ne proizvode, jer proizvodi „malte ne prodaju sami sebe” kada vide na nama njihov povoljan i ulepšavajući učinak. Linija proizvoda Flawless by Sonya je „biznis u biznisu” i one koje ne možemo da odvedemo ni na jednu priredbu, pozovimo na predstavljanje proizvoda, gde čak mogu i da isprobaju ove prvoklasne kozmetičke preparate!

Tog dana, kao poseban poklon preduzeća, za prvih sto kupaca dodeljen je besplatan Sonya tretman po izboru.



Tinde Hiber







**Katalin Aranji**  
kozmetičar i medicinski maser

Raspolažem stručnom spremom medicinske sestre, međutim odavno nisam radila u struci. Ljubav prema pozivu vratio me je brizi o ljudima i očuvanju lepote. Ranije sam obavljala profesionalne tretmane mašinom Oksipo, koja je jedinstvena u Mađarskoj.

Važno mi je da što više ljudi, i to ne samo tinejdžerke i žene, nego i predstavnike jačeg pola, upoznam s važnošću nege kože.

Već odavno koristim Foreverove proizvode, pa sam uverena kako sa preparatima na prirodnoj bazi možemo da rešimo mnoge probleme.

Želela bih svoje znanje neprekidno da usavršavam i da pratim pojavu novih FLP proizvoda i njihovu primenljivost, pošto mi je veoma važno da mi gosti odlaze zadovoljni i da se rado vraćaju kod nas.

Verujem kako kozmetičar svojim gostima ne daje samo lepotu, nego i samopouzdanje njihovoj duši.

Telefon: +36-20/449-0077

*Predstavlja se*  
SONYA TIM



**Melinda Doša, medicinski maser**

Svi smo mi emotivna bića, potreban nam je topao dodir, jer bez njega ne bismo bili sposobni da komuniciramo, da dajemo i primamo.

Upravo zato sam i počela da se bavim masažom 2010. jer je predivan osećaj činiti ljudima dobro, saslušati ih. Osećam se počašćenom.

Dodir ruke pozitivno utiče na dušu, dobar je za povratak i stabilizovanje unutrašnje ravnoteže, ali daje krila i umu, kako se oslobodi briga.

Masaža je stimulacija koja nam je neophodna u životu poput jela i pića, pokreta ili spavanja.

Svi imamo potrebu za tim životno važnim eliksirom!

Sa najboljim svojim znanjem (medicinski maser), s mnogo ljubavi i kvalitetnim proizvodima, očekujem sve svoje gooste!

Moje masaže:

Švedska masaža, kompletna masaža tela i delova tela (vrat i ramena, celih leđa, donjeg dela leđa)

Masaža lica/glave

Masaža stopala

Medna masaža

Aroma-terapijska masaža

Telefon: +38 70/4332769

*Sonya*  
salon  
aloe inspired beauty







### **Aleksandra Bando, medicinski maser**

Dve godine sam učila medicinsku masažu na redovnim studijama, posle čega sam postala jedna od najboljih u generaciji. Za te dve godine sam naučila švedsku masažu, masažu od glave i lica pa do masaže stopala, a kao dopunsku studiju sam naučila i limfnu masažu. Uspešno sam apsolvirala i kurs masaže celulita. Trenutno radim sa sportistima, tako da poznajem i način tretmana sportskih povreda. Motivisuje me svakodnevne pohvale, to me podstiče da postanem najbolja, pa zato i volim ovo čime se bavim.

Srdačno vas čekam ponedeljkom 10–18 i petkom 15–18 sati  
Telefon: +36-70/369-5699



### **Reka Solnoki frizer**

Ovo je peta godina kako radim kao frizer. Od malena sam se svesno pripremala za ovaj poziv, tako da za mene nikada nije bilo pitanje čime ću da se bavim. Volim svoj posao, a cilj mi je da na licima gostiju vidim radostan osmeh i da znam da će mi se rado vraćati iz nedelje u nedelju ili iz meseca u mesec. Verujem kako se u svakom skriva jedinstvena ličnost, a ja radim na tome da ih, makar samo jednom frizurom, približim onome što ih zaista obeležava.

Srdačno vas očekujem svakog utorka između 10–18 sati. Telefon: +36-30/726-5988



### **Andrea Čapkovič frizer**

Trinaest godina radim kao ženski, muški i dečji frizer. Svoj zanat obavljam s ljubavlju, a znanje s vremena na vreme usavršavam na kursovima. Radim ženske i muške frizure, nadogradnju kose, masažu kože temena lekovitim preparatima i pregled kože temena mikrokamerom.

Srdačno očekujem sve svoje goste željne lepote: sredom od 14–20 sati i petkom od 10–16 sati. Očekujem vaš poziv na broj: +36-70/774-2985.



# Dovoljno je da se kopiraju dve stvari: vera i čast

**Sponzori:** Tamaš Budai i Eva Budai Švarc **Viša linija:** Judit Šebek, Marta Bako, Tinde Hajčik i Andraš Lang, Noemi Ruško i Žolt Fekete, Žolt Leveleki i Anita Leveleki, Terezija Herman

**U martu 2008. ste počeli gradnju mreže, a novembra 2013. postadoste senior menadžeri. Čini se kao dobar tempo.**

**Žolt:** Nemamo vremena, treba da zarađujemo novac. Tomi Budai nam reče: ovo se igra na bodovne vrednosti i novac. Da li je brz ili spor razvoj? Svejedno. Trebalo nam je pet godina da izgradnju ovakvog biznisa.

**Tamaš vam je prvi govorio o Foreverovoj mogućnosti?**

**Izabela:** Da, poznavali smo se sa karate treninga. Prvo je mene pozvao. Tri meseca sam razmišljala, ali je radio toliko profesionalno, zastupao toliko dostojno biznis, da su nam ponestali izgovori i krenusmo. Svake nedelje davao bi nam audio materijale, sve sam ih preslušala. Iako sam bila kritički raspoložena u svakom je bila po neka rečenica nad kojom sam se zamislila, i slika je polako počela da se sastavlja. Zašto ne bi bilo fantazije u tome? Možda stereotipi i nisu istiniti? Nevera se polako pretvorila u interesovanje.

**Žolt, i ti si preslušavao CD-e?**

**Žolt:** Bio sam primoran, jer bilo kuda da smo pošli, ona ih je puštala u kolima. Tamaš je radio dobro što nije forsirao da se odmah učlanimo – lepo je sačekao dok se ne zainteresujemo sami. A sada smo ovde, vredelo je.

**Koji su bili prvi timski doživljaji?**

**Izabela:** Prva priredba na koju smo otišli bio je budimpeštanski Evropski reli. Dvanaest hiljada ljudi, fantastična atmosfera, sportska dvorana... Šokiralo nas je. Nekako se osetila povezanost koja obeležava FLP-ov svet, a to nam je bilo simpatično. Mislim da nam je to nedostajalo u prethodnom životu: da negde pripadamo, gde ljudi ne igraju jedni protiv drugih.

**A kako vam se činio uži tim u koji ste dospeli?**

**Izabela:** U Tomijevom timu su svi bili prijateljski nastrojeni i simpatični. Dobro je bilo osetiti da iako smo međusobni konkurenti, ipak radimo za međusobnu korist. I tamo je svako imao po jednu rečenicu... Veoma je malo mesta u današnjem svetu, gde nalazimo slične vrednosti kao u Foreveru. Mi kao građevinski preduzetnici nismo bili navikli na takvo nešto, jer tamo među ljudima vlada bespoštedna borba. U duši sam bila željna nečeg drugog, a usput videla kako je ovo budućnost.

**Znači to ti je bila motivacija?**

**Izabela:** Nešto slično, ali nikako novac, pošto smo tada dobro stajali. Tržište se promenilo, bilo je mnogo stresa. Da smo ostali u tom okruženju, ćerka nam se sigurno ne bi rodila.







**AKO NEKO ZNA TO JE BRAČNI PAR ZAHAR  
DA U ŽIVOTU FOREVEROVCA POSTOJE  
VELIKI IZAZOVI. NEKAD SU IZAZOVI TAKVI  
ZBOG KOJIH ČOVEK JEDVA USTAJE SA PODA.  
ONI SU TO URADILI I MOGU NAM REĆI NA  
KOJI NAČI MOGU IZAZOVI PRIDONETI DA  
POSTANEŠ SENJOR MENADŽER AKO TE  
VODE VEČNE VREDNOSTI.**





### **Žolt, i kod tebe je preovladao isti osećaj: „hoću“?**

**Žolt:** Dogodilo se tako, da se Izabela vratila i rekla: kupićemo jednu takvu kutiju. Rekoh, dobro. Tamaša sam molio samo toliko, da dođe i ispriča nam detalje. Pokazao nam je Marketing plan.

### **Razumeo si ga?**

**Žolt:** Video sam samo brojeve, meni je uvek matematika važna. Rekoh, dajmo ovoj stvari tri meseca. Ukoliko se za to vreme dokažu naše pretpostavke, nastavićemo. Tamaš je bio veoma iskren, nije se naobećavao. Rekao nam je uz koliko rada čemu možemo da se nadamo. A šta nam je obećao, to se i obistinilo. Mene je brzo povukao elan: u redu, uložimo više, pa ćemo i da izvučemo više. I tako dalje.

### **Koje su bile prve reakcije okruženja?**

**Žolt:** Dobili smo i hladne i tople reakcije, kao i svi. Zanimljivo, ne možeš da proceniš. Og koga računaš sigurno „ne“ reaguje dobro, a u koga se uzdaš, uopšte nije otvoren. Nakon izvesnog vremena shvatili smo da je suviše razrađivati scenarije. Počeli smo da puštamo informacije, a od toga je nastala korist: tim. Za osam meseci dostigli smo menadžerski nivo. Kada čovek postane menadžer, tek tad počinje učenje. Učenje razvoja ličnosti, biznisa, svega.

**Izabela:** Iza naše značke je uvek bilo prometa, na to smo ponosni. Kao menadžeri više puta postadosmo i gl menadžeri. I kao seniorima nije nam cilj da što brže postanemo soaring, nego da preuzmemo Čermens bonus i osvojimo 1500 bodova: neka bude nešto konkretno iza toga gde stojimo. Zahvalni smo zbog toga Tomiju Budaiju i Evi Budai Švarc. Možemo da im zahvalimo za mnoga saznanja i životna iskustva. Nastojali smo da prihvatimo njihove savete i nakon izvesnog vremena da se osamostalimo. Eva nam je mnogo pomogla održavanjem Sonya prezentacija, a Tomi opet nikad nije upravljao snagom, nego uvek pameću i primerima. Kad bi nekud otputovao, jednostavno bi nam slao razglednicu. On je tako motivisao. Nismo postali samo ortaci u poslu, nego i prijatelji.

### **Upravo zato moralo vam je biti veoma teško, kad vam je pustio ruke.**

**Žolt:** To što je on otišao odražavalo se na timu dobrih godinu dana. U ljudskom pogledu, u biznisu, u svakom pogledu bilo je teško pronaći samoga sebe. Njegova ličnost ne može da se nadomesti, ali pravi rukovodioci idu napred. Obećali smo mu da ćemo ono što je zamislio za nas i ostvariti. A i ostvarili smo. Nosio je ljudske vrednosti, i ako samo i delić toga možemo da ustalimo u sebi, već smo na dobitku. Budi dobar čovek, govorio bi, a to je bio najvredniji savet.

### **Ujedno i najteži...**

**Žolt:** Ne, pošto živimo otvorenim životom, ne krijemo ništa. Ukoliko porodica zastupa vrednosti u kojima ne možeš pronaći velike negativnosti, nevolja ne može da bude. Verujem u pravednost života. Ukoliko si pošten i voljan da radiš za ostvarenje snova, tada je uspeh samo pitanje vremena. Svako je sposoban da ostvari ono što želi.

**Izabela:** Otkad slušam Tamaša i živimo na taj način, od onda se događa veliki razvoj na svim poljima. Objasnjenje je jednostavno: čisti smo i iskreni, i sve više sličnih ljudi traži kontakt s nama. Veoma smo ponosni na svoje menadžere (*dr Laslo Jakab, Kristina Bajka Vitez, dr Atila Šofer, Peter Modoroši – nap.ur.*), na njihovu ljudsku čistotu i pristup biznisu.

**Žolt:** Teška je stvar, biti dobar, a ne namučiti se u životu. Ali je prelep doživljaj stajati na sceni. To je rezultat rada.

**Izabela:** Veoma mnogo ljudi traži lakši put ka sreći, ali nije voljan da plati cenu. Svakog dana treba da radiš na tome, mučiš se, a najvažnije: da veruješ u to da ne postoji ono što nismo sposobni da ostvarimo. Naravno, u životu uvek postoje izazovi, uvek ima zlonamernika, protivnavijača, zavisti. A naravno svi prave greške, pa tako i mi. Međutim treba da znaš da kažeš: „oprosti, zabrljao sam“. Ako imaš ciljeve, onda nije teško.





### Da li ste ikada tebili da promenite način rada?

**Žolt:** Pretežno u ljudskom pogledu, jer tržište se ionako menja iz godine u godinu; drugačije treba da komuniciraš danas, nego 2008. Onomad smo više govorili o mogućnosti zarade i koje su pozitivne promene u vođenju života. Danas je u fokusu ljudski faktor. Treba osloviti čoveka – to je najvažnije.

**Izabela:** Sreća, što je Foreverov proizvodni asortiman jedan od najboljih na svetu, a to nije PR bezvezarija. Ne govorim to zato što od toga živimo, nego zato što je zaista tako. Jednostavno treba da koristiš proizvode i sve će da funkcioniše: proizvod prodaje sam sebe. Ne treba da budeš stručnjak: jednostavno pereš zube i osećaš da je dobro. To je velika pomoć. Ali i ne možeš da nešto preporučiš, a da sam nisi uveren da je to nešto dobro.

### Žolt, po profesiji si tesar, zadržao si svoje preduzeće. Kako uspevaš da radiš dve stvari odjednom?

**Žolt:** Lako, jer međusobno se organizujemo. Ja uspostavljam kontakte, hodam otvorenih očiju, sklapam poznanstva, izgrađujem za Izu, a onda ona preuzima stvar. Znači ja radim pozadinski posao, za to sam nadaren: mogu sa bilo kim da se sprijateljim za pet minuta.

### A u međuvremenu ste postali roditelji, da li je to promenilo stvari?

**Izabela:** Itekako. Ali i to je pitanje pristupa: ima ko dete koristi kao izgovor, ima ko koristi kao razlog. Imali smo ozbiljne izazove pri rođenju Aleksandre, što nas je stavilo pred iskušenje, ali smo već prešli preko toga i sada već imamo nešto što nam je na prvom mestu. Ne kažem da je lako uz bebu od 23 meseca graditi mrežu, ali može da se pronađe način. Važno je da se održi ravnoteža između porodice i biznisa.

### Hoćete li da nam predstavite malo bliže svoju kćer?

**Žolt:** Ona je senior menadžer Aleksandra Zahar. Prava foreverovska beba: među prvim rečima bili su joj „kids“ i „osvajac“. Gel želi sama da pije, vadi ga iz hladnjaka.

Neprocenjivo je, koliko nam je sada drugačiji život nego ranije, kao tradicionalnim preduzetnicima.

### Ovde nema stresa?

**Izabela:** Ima, ali je i onda ovo okruženje mnogo slobodnije i ljudskije – daje ti u mnogim stvarima mogućnost izbora. Mnogi preduzetnici ne mogu da biraju poslovne partnere. Mi odlučujemo, s kim ćemo da radimo.

### Kakvu budućnost zamišljate za Aleksandru?

**Izabela:** Najvažnije je da u duši ostane uravnotežena sa ispravnim sistemom vrednosti, i da ima samopouzdanja, jer je to polazna tačka za sve.

**Žolt:** Svi su ljudi dobri, samo neki čine gluposti i zato nisu sposobni da cene sami sebe. Ukoliko ona bude stabilna, onda neće da ima pred sobom prepreke, i moći će da postigne uspehe koje poželi. Želimo da joj damo primer, da nemoguće ne postoji. Ležali smo na podu, pa se iz ničega ponovo podigosmo, a sad imamo velike snove. Ali treba da joj pokažemo kako za sve to treba dati i žrtvu. Mi smo prošli tim putem.

### Koji su vam trenutni ciljevi?

**Izabela:** Ostati kontinuirano u razvoju i u skladu s aktuelnim poslovnim nivoom. Dobar rukovodilac daje prostor i ako se kopira samo vera i čast, to je već dovoljno za stabilan posao.

**Žolt:** Ono što sam naučio u Foreveru (*pristup, marketing*) preveo sam na jezik građevinarstva, i nemam konkurencije. Promet mi se za godinu dana udvostručio. Zašto? Jer sam verovao.

**Izabela:** Prosečan čovek jedva čeka vikend, a meni ovo nije posao. Ja jedva čekam da odem na priredbe. Volim taj filing, to društvo.

**Žolt:** Volimo ono čime se bavimo, volimo i da radimo. Mene već odavno ne pokreće novac. Više... da gradim stvari, proizvodim, odgovorim izazovima. Proizvoditi vrednosti za samoga sebe, za ljude, za svoju budućnost: to nam je cilj.

# *lifestyle*

## *Lifestile saveti*



# FOREVER CLEAN 9

## **PRAKTIČNA PRIMENA PROGRAMA ISHRANE I FIZIČKE AKTIVNOSTI**

Konačno evo dugo očekivane prilike da se više brineš o sebi! Budi zdraviji i otporniji! Ovim jednostavno primenljivim programom dobijaš mogućnost: možeš da postaneš energičniji i da imaš kvalitetniji život! Najvažnije je da doneseš odluku i dosledno sprovedeš sledeći program!







## 1-2. DAN

**Doručak:** Aloe Vera gel  
Garcinia Plus

**Užina:** Forever Bee Pollen  
(eventualno Absorbent C)

**Ručak:** Aloe Vera gel  
Garcinia Plus  
Forever Bee Pollen

**Večera:** Aloe Vera gel  
Garcinia Plus  
Forever Bee Pollen

Noću (za one koji kasno legnu, po potrebi):  
Aloe vera gel + 2 dl vode + eventualno Fields of greens  
ili Absorbent C

Tokom dana popij 2-3 litre tečnosti, koja može da bude negazirana kisela voda ili lekoviti čaj. Ako budeš jako gladan, bilo kad možeš da jedeš Forever bee pollen, Absorbent C ili Field off greens! Ta dva dana predstavljaju svojevrsan izazov, ali ćeš posle toga da se osećaš veoma dobro. Dobro ćeš da spavaš, bićeš pun energije, a sledećih dana već možeš da jedeš kvalitetnu hranu.

## 3-9. DAN

**Doručak:** Aloe Vera gel  
Garcinia Plus 20 minuta pre jela  
1 kašičica Ultra lite praška pomešana  
sa 2,5-3dl tečnosti

**Užina:** Forever Bee Pollen  
(eventualno Absorbent C)

**Ručak:** Garcinia plus 20 minuta pre jela  
Forever bee pollen  
1 kašičica Ultra lite praška pomešana  
sa 2,5-3dl tečnosti

**Večera:** Aloe Vera gel  
Garcinia Plus 20 minuta pre jela  
Forever Bee Pollen  
lako jelo siromašno kalorijama

Pomoći ću ti i sa nekoliko praktičnih saveta. Ako se do sada nisi redovno kretao, počni! Preduzmi neku **fizičku aktivnost** dnevno najmanje dvadeset minuta (šetnja, džoging, trčanje, dizanje lakših tegova, vožnja bicikla ili sobnog bicikla, eliptička trening mašina, vibrotrening, plivanje...), zatim postepeno možeš da povećavaš količinu vežbi i da nastaviš **ceo život!** Za alergične na polen umesto Forever bee pollena preporučuje se Absorbent C ili Field of greens. Prašak Lite možeš da staviš u vodu, mleko siromašno mastima, biljno mleko (od pirinča, soje, kokosa), razvodnjeno mleko (1 mleko/1 voda) ili sok sa <15 kcal. Ukoliko ti dnevni raspored tako zahteva, možeš da zameniš ručak i večeru! Ukoliko program Clean 9 smatraš uvodom u ozbiljniju dijetu, preporučujem ti da sastaviš jelovnik od lakih, niskokaloričnih jela siromašnih ugljenim hidratima! A to su kvalitetne **belančevine** (meso, riba, jaja, sir, po mogućnosti svi siromašni mastima) i **povrće** sirovo, bareno ili na roštilju. Ukoliko svoj program i promenu načina života shvataš zaista ozbiljno, za ovih devet nedelja NE JEDI hleb, peciva, žitarice, povrće s visokim sadržajem skroba (pasulj, grašak, kukuruz, leće, heljdu), voće, pirinač, krompir, testo, čokoladu, kolačiće, čips, uljane semenke. Koliko možeš, jedi i kuvaj SA MALO SOLI!

Umesto gore navedenih jedi: glavičastu ili bilo koju drugu salatu, krastavac, rotkvu, zelenu papriku, tikvicu, patlidžan, peršun, celer, bundevu, patišon, karfiol, brokoli, zeleni ili ljubičasti kupus, kelerabu, praziluk, mirođiju, šargarepu, maslinu (osam do deset komada), kelj, kineski kelj, bambusove mladice, pečurke, paradajz, šparglu, španać, kiseljak.

Želim vam mnogo uspeha, zdravlja i istrajnosti!

**dr Edit Reves**  
**predsednik FLP-ovog**  
**Stručnog medicinskog kolegijuma**

Šećerni bolesnici i bolesnici sa tegobama u metabolizmu, svakako treba da konsultuju svog specijalistu i traže njegovu pomoć, a ukoliko tokom primene dijetete FOREVER CLEAN 9 primetiš bilo kakve zdravstvene probleme, takođe se obrati lekaru!



# WEB-Shop

Veb-šop igra sa vrednim nagradama

PONOVO!

Od 1. marta 2014. Do 15. Maja 2014.

Poštovani saradnici!

Obaveštavamo vas da ponovo raspisujemo FLP veb-šop nagradnu igru, sa vrednim nagradama, koja traje od 1. marta do 15. maja 2014.

Naručuj jednostavno i ekonomično i budi i Ti jedan od vlasnika vrednih nagrada!

Srdačan pozdrav  
rukovodstvo FLP-a



## Detaljna pravila nagradne igre:



- Predaj što više narudžbi putem mađarskog veb-šopa ([www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu)) između 1. marta i 15. maja 2014.
- U nagradnoj igri učestvuju oni, koji pod istim kodom predaju narudžbine najmanje tri puta.
- Što više distributer kupuje u veb-šopu pod istim kodom (gledajući broj kupovina), sa većom šansom kreće u takmičenje za vredne nagrade (velnes vikend za dve osobe, vredni proizvodi zabavne elektronike).
- Na kraju igre, tri saradnika koja su predala preko veb-šopa, po broju, najviše narudžbi, nagradiće se na majskom Danu uspeha.



# Svaki put je sve bolje i bolje!

*Tim direktora sa sedištem u centralnoj kancelariji u Skotsdejlju, država Arizona konstantno radi na pronalaženju načina kako da se poboljša i unapredi Poslovna politika i vaše poslovanje. Naravno, to ne bismo mogli sami da uradimo. Stoga, mi tesno saradjujemo sa najboljim distributerima iz celog sveta. Kao što vam je poznato, tu grupu zovemo Globalni Tim Lidera (GLT).*

*Nedavno, GLT nam se obratio sa idejom kako da se unapredi Poslovna politika u vezi BODOVA OD NOVOUKLJUČENIH SARADNIKA i veoma smo uzbuđeni da vam saopštimo da smo pronašli rešenje!*

## Šta se menja?

Trenutno stoji da, kada sponzorirate novog distributera, njegovi/njeni bodovi vam se računaju kao BODOVI OD NOVOUKLJUČENOG SARADNIKA samo do kraja trajanja kvalifikacionog perioda.

Primeru radi, ukoliko radite na tome da se kvalifikujete za Chairman's Bonus i/ili Eagle Manager kvalifikaciju i na primer, sponzorirate Petra u oktobru 2014. godine. Petar donese odluku i počne da se bavi distributerskim poslom. Prema staroj verziji Poslovne politike, Petrovi bodovi bi se vama računali kao BODOVI OD NOVOUKLJUČENOG SARADNIKA u periodu od 3 meseca, do kraja decembra 2014. godine za kvalifikaciju Chairman's Bonus, i 7 meseci, do kraja aprila 2015. godine za program Eagle Manager.

Prema novoj, izmenjenoj verziji Poslovne politike, Petrovi BODOVI OD NOVOUKLJUČENOG SARADNIKA će vam se računati kao takvi od momenta uključenja, pa sledećih 12 kalendarskih meseci, ili do momenta kada Petar postane menadžer, šta god prvo da se dogodi od te dve mogućnosti. Ukoliko Petar ne postigne nivo menadžera tokom svojih prvih 12 meseci poslovanja, njegovi bodovi će se tretirati kao BODOVI OD NOVOUKLJUČENOG SARADNIKA za sledeće kategorije:

1. Chairman's Bonus 2014: oktobar – decembar 2014. (3 meseca)  
i Chairman's Bonus 2015: januar - septembar 2015. (9 meseci)
2. Kvalifikaciju za Eagle Manager 2015: oktobar 2014. – april 2015. (7 meseci);  
i kvalifikaciju za Eagle Manager 2016: maj - septembar 2015. (5 meseci)

U osnovi, izmene Poslovne politike vam obezbeđuju da vam bodovi od svih novouključenih distributera budu tretirani kao takvi tokom narednih 12 meseci, bez obzira na mesec sponzorisanja, ili do momenta kada oni postanu menadžeri! Sada, prosto nema razloga da ne sponzorirate vašu novu zvezdu!

Veoma smo uzbuđeni u vezi ovih promena i mišljenja smo da biste voleli da ih primenjujete. Zato smo odlučili da početak primene bude retroaktivno od 1. januara 2014. godine.

Za sva dodatna pitanja se obratite vašem regionalnom direktoru.



## CENTRALNA OBAVEŠTENJA

Naši distributeri na veb sajtu [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) nakon klika na tačku **DISTRIBUTERSKA PRIJAVA** (lozinku i korisničko ime tražiti preko imeja poslatog na [it@flpseeu.hu](mailto: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](http://www.youtube.com/user/AloePod).



## MADARSKA

### Budimeštanska centralna uprava:

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

Poštanska adresa: 1439 Budapest, Pf.: 745.

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

Glavni direktor: Eržebet Ladak:

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

Zamenik generalnog direktora Valerija Kišmarton: lokal 130,

mobil: +36-70-432-4273

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

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

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

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

Šef odeljenja za komunikaciju: Žužana Petroci: lokal 131, mob.:

+36-70-436-4276

Odeljenje za razvoj i edukacije (FLP TV):

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

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

### Edukacioni centar:

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

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

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

Radno vreme: pon.–pet.: 10:00–21:00

### Sonya edukacioni centar:

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

BESPLATNI KURS u Sonya edukacionom centru! U ulici Szondi svakog prvog utorka od 10 časova u ulici Nefelejcs u Sonya kućici utorkom i četvrtkom od 10 časova.

Katalin Aranji: 20-4490077 kozmetičar

Melinda Doša: 70-4332769 maser

Aleksandra Bando: 70-3695699 maser

Reka Solnoki: 30-7265988 frizer

### NARUĐBA PROIZVODA

#### Telefonom, preko telecentra:

Možete da zovete ponedeljkom 8-19.45 časova, od utorka do četvrtka

10-19.45 časova, petkom 10-17.45 časova.

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

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

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

od ponedeljka do petka 12–16 časova na telefon:

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

e-mail adresa telecentra: [telecenter@flpseeu.hu](mailto:telecenter@flpseeu.hu)

### Internet robna kuća

[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) ili [www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu)

Telefoni infocentra Internet robne kuće:

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

e-mail: [webshop@flpseeu.hu](mailto:webshop@flpseeu.hu)

Rukovodilac telecentra i infocentra Internet robne kuće:

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

Telefonom ili putem interneta naručene proizvode dostavna služba

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

### PREPRODAJA, REKLAME

*Zabranjena je preprodaja naših proizvoda i reklamnih materijala preko interneta. Unutar prodavnice ili ureda proizvodi se mogu prikazati 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](http://www.foreverliving.com)

- preko Forever Telefon softvera

- preko internetske usluge MyFLPBiz

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

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

### Operativna uprava:

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

+36-70-436-4288, -4289

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

Asistent: Klara Varga-Berecz: lokal 192, mob.: +36-70-436-4281

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

mob.: +36-70-436-4220

Finansijska recepcija: mob.: +36-70-436-4256

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

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

### Radno vreme kancelarije i skladišta u ulici Nefelejcs:

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

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

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

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

tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187, Radno vreme: pon. 12–20 časova, ut.–

pet. 10–18 časova (fakturisanje se završava 30 minuta pre kraja radnog vremena).

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

### Segedfihervarska regionalna uprava: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,

Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342 Radno vreme: pon. 12–20 časova, ut.–

pet. 10–18 časova (fakturisanje se završava 30 minuta pre kraja radnog vremena).

Regionalni direktor: Tibor Radocki

### Sekešfehervarska regionalna uprava: 8000 Székesfehérvár, Várkörút 17.

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

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

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

Regionalni direktor: Tibor Kiš

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

### Forever Resorts

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

32-485-300, fax: +36-32-485-285, [www.kastelyszirak.hu](http://www.kastelyszirak.hu)

Restoran Sasfészek, tel.: +36-1-291-5474, [www.sasfeszeketterem.hu](http://www.sasfeszeketterem.hu).

Direktor mađarskih institucija Forever Resortsa je Péter Lenkey, operativni

direktor Katalin Király, direktor marketinga i prodaje Tamás Mocsnik.

**Putnička agencija Forever:** [www.foreverutazas.hu](http://www.foreverutazas.hu), tel.: +36-70-777-9997

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

### PLAN EDUKACIJA ZA 2014. U MADARSKOJ:

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



# SAOPŠTENJA



## SRBIJA

**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: ponedjeljak, utorak i četvrtak 12:00-20:00,  
sreda i petak 09:00-17:00, svake poslednje subote u mesecu  
i tokom Dana uspeha 9:00-13:00  
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: ponedjeljak i četvrtak 11:00-19:00,  
Utorak, sreda i petak 9:00-17:00  
Svake poslednje subote u mesecu 9:00-13:00

**Horgoška kancelarija:** 24410 Horgos, Bartok Bela 80.  
tel./fax: +381-24-792-195,  
imejl: tinde.szolnoki@flp.co.rs  
Radno vreme: ponedjeljak - petak 8:00-16:00.  
Svake poslednje subote u mesecu 9:00-13:00.  
Regionalni direktor: Branislav Rajić  
Medicinski stručnjaci: dr Biserka Lazarević  
i dr Predrag Lazarević: +381-23-543-318  
Utorakom i petkom 14:00-16:00  
Dani uspeha: 30. marta, 18. maja, 22. juna,  
21. septembra, 30. novembra



## CRNA GORA

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

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



## SLOVENIJA

**Ljubljanska 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: ponedjeljak 12:00-20:00, utorak – petak 9:00-17:00

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

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

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



## HRVATSKA

**Zagrebačka kancelarija:** 10000 Zagreb, Trakošćanska 16  
Tel: +385 1 3909 770; 3909773 i 3909775 Faks: +385 1 3909 776  
ponedjeljkom i četvrtkom: 09.00-20.00,  
utorakom, srijedom i petkom 09.00-17.00

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

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

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



## ALBANIJA

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



## KOSOVO

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



## BOSNA I HERCEGOVINA

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

Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić

**Sarajevska kancelarija:** 71000 Sarajevo,  
Džemala Bijedića 166 A.  
tel.: +387-33-760-650, +387-33-470-682,  
fax: +387-33-760-651  
Radno vreme: ponedjeljak, četvrtak, petak 09:00-16:30,  
utorak, sreda 12:00-20:00

Rukovodilac ureda: Enra Čurovac-Hadžović  
imejl: forever:flpbos@gmail.com,

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



**Silvija ima dvoje dece, razvedena je, živi u Pakozdu. Po profesiji je inženjer prehrambene industrije. Do sada je radila u profesiji, ali polako postaje foreverovac u punom stažu.**

**Sponzor: Kristina Kiralj, Viša linija: Adam Nad i Brigita Belenji, Aleks Reks, Terezija Herman, Zoltan Bec, Žofija Gergelj, Aranka Vagaši, Mikloš Berkič, Jožef Sabo, Rolf Kip**

SILVIJA VIRNJI MENADŽER

# UPOZNALA SAM SEBE

## **U maju 2010. si na osnovu preporuke upozнала svog kasnijeg sponzora, Kristinu Kiralj. Da li te je odmah privukla ponuđena mogućnost?**

Sa Kristinom sam zasela na pola sata razgovora. Rekla mi je stvari koje su mi na prvi pogled izgledale isuviše lepo da bi bile istinite, ali me ipak kopkala i sama pomisao: šta ako je samo i četvrtina od toga istina? Tako sam postala otvorena za nove stvari, uprkos tome što mi je život već bio ispunjen: živela sam u braku, dobro se osećala i bila zaposlena. Međutim Kristina mi tada reče jednu poslovicu: ne kopaj bunar onda kada si žedan.

## **Da li si pre toga imala neka iskustva s firmom?**

Pre dva meseca sam dobila dezodorans, to je bio prvi proizvod koji sam koristila, ali nisam imala više informacija o preduzeću ili proizvodima. Zanimljivo, nakon susreta sa Kristinom i drugi su me pronašli sa ponudom, tako da sam bila sigurna: to je znak – treba da imam posla s tim. Naime, slučajnosti nema.

## **Kako ti je krenula karijera u Foreveru?**

Mene je tada zanimao biznis. Uskoro sam na sebi i na članovima porodice osetila pozitivan efekat proizvoda, i tako sam uz Kristininu pomoć krenula. Za dva meseca postadoh supervizor. Veoma sam joj zahvalna što mi od onda pomaže u svemu, i sve učim od nje.

## **U kom krugu si radila?**

U prva dva meseca samo s neposrednim poznanicima, porodicom, prijateljima – glavni akcenat je bio na porodičnim prezentacijama.

## **Prošlo je više od tri godine do menadžerskog nivoa. Šta se dogodilo za to vreme?**

Tim nam se formirao, lepo smo napredovali, ali verovatno još nije bila sazrela u meni želja za promenom, jer biznis na prvom mestu svedoči o nama. Kako se ja menjam, tako se otvaraju i mogućnosti. U međuvremenu, kao grom iz vedra neba, pogodio me razvod braka, koji me je usporio na neko vreme. Veoma sam zahvalna svom sponzoru i celom timu, svojoj višoj liniji što su stali uz mene i pomagali u fokusiranju na rešenje, čak i u toliko teškoj situaciji. U to vreme, fokusirala sam se u prvom redu na održavanje postojećih kupaca, a znala sam i osećala da ne treba da propuštam priredbe: one predstavljaju kvotok. Ukoliko ih izostaviš, priča se otprilike tu završava.

## **Kako si prešla preko sloma u privatnom životu?**

Osećala sam da ovde imam posla. Put koji sam prešla je bio veoma važan, a usput sam mnogo toga shvatila. Mnogi svoje probleme doživljavaju kao nevolje, ali iako ni meni nije bilo jednostavno, shvatila sam da je u svakom problemu upakovan



i poklon. Pitanje je: da li ću ga otpakovati ili ću samo da ga gledam, i neću umeti da se uhvatim u koštac s njim. Shvatila sam da treba da budemo iskreni prema sebi, treba da prihvatimo sami sebe, a i odgovornost. To je za mene ogroman razvoj za ličnost. Naučila sam da „odložim“ svoj ego, da učim iz primera drugih, da shvatim njihov put. Zahvalna sam firmi što mi je dala sigurnost da i nakon razvoda mogu sa decom da živim u istoj kući gde i ranije, što sam smela da se upustim i u kredite, što uz redovnu platu nikako ne bih mogla.

### Kako si postala menadžer?

Odjednom sam sazrela za to. Kako kažu, jednom treba da doneseš odluku, a meni se to dogodilo prošle jeseni. Osećala sam kako nema više šta da čekam. Ako neko ima problem, neka se ne predaje, neka se ne fokusira na probleme, nego na rešenja! Nakon odluke, za dva meseca sam imala dve saobraćajne nezgode, a u međuvremenu sam se popela dva nivoa. I u pogledu dece je velika odgovornost kakav primer im pružamo, i čemu ih učimo. Decu sam koristila kao uzrok, a ne kao izgovor: nije svejedno koje im vrednosti prenosimo. Nas troje činimo mali tim, i moja deca prihvataju svoj udeo u gradnji, naime, zaista su me malo viđali, ali se kvalitet zajedno provedenog vremena promenio.

### Na koji način si se ti promenila u protekle tri godine?

Promenila sam se i spolja, ali je najvažnije to što sam upoznala samu sebe. I pre sam kako-tako bila zadovoljna sobom, živela svoj život, ali mi se prava ličnost razvila ovde. Poznavanje samog sebe, prihvatanje sebe promenilo je i moju vezu sa decom. Živimo u većoj harmoniji, a to je važno za sve veze među ljudima.

### Gde se sada nalaziš na svom putu?

Na početku. Ispred mene je još dug put. Svakako treba da nastavim njime. Čovek u međuvremenu shvata kako su stvari ovde doživljene, mnoštvo impulsa, količina informacija koju primiš čak i za jedan vikend često je više nego što si dobio svih prethodnih godina zajedno.

Želim svoj biznis da stabilizujem, da ga širim, jer iznad menadžerskog nivoa se otvara „Foreverov život“. I ti treba da odneseš vest do što više ljudi. Od kada ovo postoji, postoji i bolji život, postoji bolja varijanta samoga sebe. Meni je važno ono što vidim kod sebe i kod Adamovih (*Adam Nađ i Brigita Belenji – nap.ur.*), da imamo misiju i da svojim životima dajemo primer. Treba da spomenem i Aleksa Rekxa, majstora motivacije. Njegova mudrost i ljudski pristup sigurno su temelj celog tima. Zahvalna sam i Kristini, svom sponzoru, jer što je obećala, toga se i drži: prati me na ovom putu.



FOREVER  
LIVING



PRODUCTS  
MAGYARORSZÁG



# FOREVER

## V. DAN ZDRAVLJA

**BUDIMPEŠTA  
SYMA ARENA**

**18. 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](mailto:literatures@flpseeu.hu)  
ili telefonom +36 70/436 4278

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





# Syma TURBO START Day

Subota, 5. april 2014. 10.00 časova, Syma arena, Budimpešta

Pozdravne reči: **dr Šandor Miles**, državni direktor

Turbo start – **Mikloš Berkič**, dijamant menadžer

Zašto FLP? – **Tibor Radocki**, soaring menadžer

Organizacija porodične prezentacije – **Šandor Tot**, soaring menadžer

Kako dalje? – **Ištvan Halmi**, dijamant safir menadžer

Rešavanje izgovora – **Eva Sep Kesi**, soaring menadžer

Preporuka proizvoda – **dr Terezija Šamu**, soaring menadžer

Gradnja kruga stalnih kupaca – **dr Ilona Juronič**, soaring menadžer

Planiranje – **dr Edit Reves**, soaring menadžer

Širina i dubina – **Tibor Lopic**, soaring menadžer

Timaska igra – **Žolt Fekete**, safir menadžer

Uloga snova i ciljeva – **Robert Varga**, dijamant safir menadžer

**DOMAĆIN: MIKLOŠ BERKIČ, DIJAMANT MENADŽER**

**DRŽAVNA PRIREDBA MESTO: SYMA ARENA, BUDIMPEŠTA**

**ULAZNICE SE PRODAJU U FLP CENTRIMA!**

Zadržavamo pravo promene.

FOREVER

Izdaje: Forever Living Products Magyarorszag Kft. Uredništvo: FLP Magyarorszag Kft. | 184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. Telefon: (36-1) 269-5370, Fax: (36-1) 297-1996

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

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](http://www.foreverliving.com)





This

is



our



aloe



story



discoverforever.com