

HUNGARY ALBANIA BOSNIA AND HERZEGOVINA CROATIA MONTENEGRO SERBIA SLOVENIA

FOREVER

March 2015 | XIX Issue 03

F.I.T.TM C9 F1 F2

Look better. Feel better.



Snaga istrajnosti

Babe Ruth, legendarni bejzbol igrač je jednom rekao: „Ne dozvoli da te strah od poraza spreči da igraš!“. Specifičnost našeg biznisa je to što poteškoća uvek ima. Povremeni osećaj nesigurnosti, negativni efekti i konstantna odbijanja mogu da budu poražavajući i teško ih je pobediti. Svi smo se osećali tako. Ja ne mogu ni da nabrojim koliko puta sam dobio „ne“ kao odgovor, ili koliko puta su mi ljudi rekli kako ne misle da će Forever funkcionisati. Zahvalan sam što me nikad nisu zaustavili ti negativni trenuci.

U čemu se to beskrajno uspešni ljudi razlikuju od ostalih? Pa to je njihova sposobnost da se odlučno suoče sa problemima, uče iz svojih grešaka, i to koriste kao motivaciju za novi početak.

Mene konstantno inspiriše entuzijazam ljudi sa kojima radimo širom zemlje. Ni oni nisu imuni na poteškoće i neprijatne situacije, ali ipak žive sa željom da budu bolji, i da pomažu i drugima da postanu bolji.

Primere za istrajnost možemo pronaći u krugovima raznih uspešnih ljudi. Moja omiljena je priča o Jim Abottu. On se rodio bez desne šake. Još kao dete postigao je izvanredne rezultate u sportu i kasnije je postao bacač u jednoj značajnoj bejzbol ligi. Postigao je senzacionalne uspehe u karijeri, računajući i to da ni jedno njegovo bacanje nisu mogli istom merom da uzvrate (uspeli su samo pojedini, privilegovani) i osvojio je zlatnu medalju za SAD 1988. godine na Sumer game takmičenju.

Možeš li da zamisliš koliko ljudi je sumnjalo u to, ili koliko ljudi mu je reklo: „Nemoj!“? Možemo da postignemo neverovatne stvari, ako se uporno borimo za ciljeve.

Uvek su me impresionirali ljudi koji odluče da ne prihvataju negativan odgovor, već se suoče sa izazovima vezanim za Forever biznis i nadigraju ih. Put koji vodi ka tvojim snovima i materijalnoj nezavisnosti nije lak, ali se isplati. Ako iz svake greške učiš i tu lekciju koristiš da postaneš još jači i još bolji, onda ništa ne može da ti stane na put.



Rex Maughan

Vlasnik, osnivač
i predsednik
Upravnog odbora



Prolećna obnova

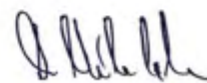
S vremena na vreme nastupi trenutak u čovekovom životu kada oseti da je u periodu koji dolazi vreme za obnovu i čišćenje. Pogledajmo šta je potrebno našem organizmu da bi mogao da funkcioniše! Na prvom mestu, potrebna je energija. A energiju dobijamo preko namirnica, vode, vazduha i sunčevih zraka. Naša jela ne mogu da se porede sa jelima iz prošlog veka: nedostaju im ukusi, boja, vitamini, minerali i mogu još puno da nabrajam. Zato su potrebni dodaci ishrani. Pre nego što počneš bez razmišljanja da uzimaš tablete, načini prvi korak! Napravi krajnje jednostavno čišćenje koje se zove: C9. Naravno, neophodna je i fizička aktivnost. Neka se Evropa napuni F.I.T. referencijalnim centrima, a budimo i mi Foreverovi nosioci programa obnove! Ako ti se za devet dana očisti organizam, počni da gradiš zdravo telo sa F1, F2 programom, dostižući permanentno sve viši nivo energije! Osnova zdravog načina života je redovna fizička aktivnost i unos odgovarajućih namirnica.

Pazi i na decu! Nemoj da ti reklama određuje u koji restoran brze hrane da ih odvedeš kako bi ih častio! Najukusniji obrok na svetu je onaj koji pripreme mama ili baka, tata ili deka. Deca će se toga sećati, a na taj način u porodicama se neguje prava tradicija.

Na kraju bih želeo da vam skrenem pažnju na jedan osnovni i nezaobilazni projekat, koji bi trebalo da rade svi i to svakodnevno. To je Vital⁵ – minimalni paket, uz čiju pomoć nastaje harmonija u organizmu i uz odgovarajući unos namirnica, to je prava obnova. Budućnost zavisi od nas: Rex nam je sa Foreverom dao mogućnost. C9, F1, F2, Vital⁵ su u tvojim rukama. Prihvati ponudu i živi sa mogućnošću!

Svima želim fantastičnu obnovu!

Napred Forever!



Dr Šandor Miles
Regionalni direktor



PROLEĆNO ČIŠĆENJE & IDEJE ZA POKLON

Tvoja koža zaslužuje samo najbolje. Neguj je sa najvećom pažnjom, specijalnim proizvodima napravljenim od prirodnih sastojaka koji pružaju osećaj negovane i podmlađene kože!

1) Aloe Nourishing Serum
Serum lagane i meke strukture čuva i hidrira kožu, i tako obezbeđuje mladolik izgled. Sadrži Aloe veru, beli čaj i ekstrakt kore mimoze.
#281

2) Aloe Refreshing Toner
Bezalkoholni toner sadrži Aloe veru, beli čaj i krastavac koji savršeno osvežava i hidrira kožu. Koristimo ga ujutru i uveče posle čišćenja lica i pilinga!
#279

3) Aloe Deep-Cleansing Exfoliator
Piling sa dejstvom dubokog čišćenja sadrži Aloe veru i prirodna zrnca jojobe. Njegovom redovnom upotrebom, koža će biti savršeno čista i meka kao svila. Zahvaljujući blagom sastavu, sposoban je da stvori ravnotežu vlažnosti kože, a zahvaljujući izvanrednoj efikasnosti pruža nam osećaj sjajne, čiste kože.
#278

4) Aloe Purifying Cleanser
Jedinstveno sredstvo za čišćenje lica koje sadrži ekstrakt Aloe vere, limuna i krastavca, nežno uklanja šminku i nečistoće i ne suši kožu. Pruža osećaj mekog, čistog i osveženog lica.
#277

5) Aloe Balancing Cream
Pored neponovljivih hranljivih sastojaka Aloe vere i drugih ekstrakta sa dejstvom revitalizacije, ovaj krem sadrži i materije koje su u stanju da nadoknade vlažnost. Njegovom upotrebom naša koža će biti meka, svilenkasta i zdravo hidrirana.
#280

6) Aloe Deep Moisturizing Cream*
Krema za dubinsku hidrataciju koja sadrži ekstrakt borove kore će savršeno zadovoljiti potrebu za vlagom, jer njeni sastojci pomažu u hidrataciji dubljih slojeva, takođe i stabilizuju i obezbeđuju sjaj mlade kože.
#311

*Posebno se kupuje – nije deo Sonya Skin Care kolekcije.

SONYA SKIN CARE COLLECTION

Sadržaj kolekcije:
Aloe Purifying Cleanser,
Aloe Deep-Cleansing Exfoliator,
Aloe Refreshing Toner,
Aloe Balancing Cream,
Aloe Nourishing Serum.
#282





Vi radite mnogo više od same prezentacije proizvoda.
Kao vlasnici vlastitog biznisa, vi preuzimate i odgovornost za njegov uspeh.
Želimo da vašim aktivnostima odamo priznanje jednim novim terminom,
koji će mnogo bolje definisati ko ste vi i šta radite.
Novo zvanje koje vam pripada, odmah stupa na snagu:

FOREVER POSLOVNI SARADNIK!

Rex Maughan

Vlasnik, osnivač
i predsednik
Upravnog odbora



PODGORICA

**OD STARE SLAVE SE NE ŽIVI, KAŽE JEDNA
IZREKA. PRETHODNA GODINA JE BILA DOBRA, A
OD 2015. OČEKUJEMO DA BUDE JOŠ BOLJA! NAPRED
FOREVER LIVING PRODUCTS CRNA GORA!**

Od ljudi kojima ponudimo bilo Foreverov proizvod, bilo marketing plan, svaki peti kontakt dovede do rezultata. Vođeni tom statistikom, svesni smo sa koliko ljudi moramo da kontaktiramo kako bismo došli do povoljnog poslovnog rezultata. Forever je odlična poslovna mogućnost, vredna svakog domaćinstva u Crnoj Gori. Iskoristimo prednost nezavisnog poslovanja koje nudi Forever Living Products u Crnoj Gori i nagrada će stići svakome ko je zaslužio, poručio je dr Branislav Rajić, direktor naše firme u Srbiji. Uloga proizvoda Forevera u svakodnevnom životu je nezamisliva. Praktično ne postoji zdrava ishrana bez njenih dodataka. Svakodnevno smo izloženi raznim fizičkim i mentalnim zagađenjima, stresovima, pritiscima i nevoljama koje utiču na nesmetano funkcionisanje našeg organizma. Srećom, proizvodi Forevera imaju ogroman uticaj u nesmetanom funkcionisanju osnovnih fizioloških procesa, a samim tim daju ogromnu potporu zdravom životu i njegovim navikama. U svom predavanju,

soaring menadžer dr Biserka Lazarević nam je dala odličan orijentir u kom pravcu bi trebale da idu naše životne navike, rame uz rame sa proizvodima Forever Living Productsa.

Potvrda kvaliteta proizvoda je pravi izazov za našu kompaniju, a svedoci tog kvaliteta su korisnici koji na seminarima prenose lična iskustva u korišćenju proizvoda, ili čak marketinškog plana kao jednog od najboljih proizvoda. Zahvaljujemo se menadžeru dr Bosiljki Jaramaz na vođenju ovog segmenta programa.

Moja odluka da sa Foreverom nastavim da radim i živim posle dana odlaska u penziju mi je omogućila da svakog meseca dobijem barem još 10 do 15 penzija, a pored toga Forever mi je vratio osmeh na lice, počinje svoje izlaganje senior menadžer Marija Nakić. Odluka da se bavimo ovim poslom nas primorava na pravljenje spiska koji je u ovom poslu pravo „blago i početni kapital“, a ne košta ništa. Poslovna mogućnost koju nudi Forever će nam omogućiti da budemo adekvatno nagrađeni za svaki trud koji uložimo u posao, što uglavnom nije slučaj sa kojim se sreću zaposleni u javnom ili privatnom sektoru.

U svakom poslu je pogonsko gorivo motivacija. Ova kovanica reči koja se sastoji od motiva i akcije uglavnom ima najveći

udeo u obavljenom poslu, dok je svega 3-5% sama tehnika posla. Šta je to što nas pokreće i tera da idemo dalje? Pa, želja za uspehom jer samo uspešni ljudi napreduju jer žele da budu bolji od prethodnog sebe, reči su soaring menadžera Milene Petrović. Od momenta od kada smo čuli za Forever Living Products više nemamo pravo da kažemo da nismo dobili priliku u životu. Svaka prepreka nam jača umeće, a mi sami moramo da vladamo preprekama, a ne one nama. Sva dostignuća na ovom svetu su svoj začetak imala u idejama i ciljevima. Kako od snova do cilja, odgovor je dala safir menadžer dr Marija Ratković. Vizijom koju imamo možemo da vidimo i nevidljivo, i da se time vodimo do momenta ostvarenja cilja. Nedostatak jasnog cilja je preduslov za neuspeh na poslovnom, a i svakom drugom planu. Postavite sebi velike ciljeve i zauzmite nepokolebljiv stav da postavljene ciljeve možete da ostvarite. Uspeh je u tom slučaju zagarantovan!

Čestitamo novim asistent supervizorima i želimo im da vrlo brzo osete slast Foreverovog posla, te dostignu nove nivoe marketinškog plana naše kompanije.

Dr Branislav Rajić
Forever Living Products Srbija
direktor



SUCCESS DAY

MIKLOŠ BERKIČ FOREVER

BUDIMPEŠTA, 14.–15. FEBRUAR

Na posebnoj dvodnevnoj obuci, Forever Living Products graditelji mreža Mađarske i južnoslovenske regije su mogli da uče od najvećih. Tamo nastupaju oni koji su u okviru firme dospeli na najviši domaći nivo uspeha, tj. na svakom predavanju, kao gost prisustvuje predavač na visokom nivou koji je priznat u svetu. Ovim putem citiramo njihove najpoznatije misli.



DIJAMANT OBUKA

DR RON JENSON

Svetski poznati američki autor, trener i savetnik za lični razvoj (life coach), koji se bavi proučavanjem uspeha i njegovih efekata. Osam godina je bio vođa u međunarodnoj doktorskoj školi, a sada se bavi savetodavnim radom za lidere, napredovanjem i proučavanjem ličnosti.



„Volim Forever Living Products proizvode, ali ova firma govori o nečemu puno većem od samih proizvoda. Govori o ovde zaposlenima, o vama, dobrim osobinama vođa, sposobnostima i o tome kako pomažete i drugima da žive od ovog posla. To je preduzeće nade. Ono je u stanju da da nadu za bolji način života, nezavisnost, slobodu, razvoj ličnosti.

Da bi firma funkcionisala na svetskom nivou treba da ste sposobni da stvorite odgovarajuće kontakte, da pomognete drugima da napreduju, i pravite grupe koje će se držati zajedno.

Odgovarajućim tonom možeš da kažeš bilo šta, a lošim tonom ništa. U životu, jedina prava mudrost je koristiti odgovarajući ton. Ako postoji jedinstvo, onda smo u dobroj harmoniji, ne postoje nerešivi problemi i žalbe. U suprotnom, frustracija je konstantna. Jedinstvo ne znači da svi treba da imaju isti stav ili da treba da se svi ponašaju isto. Pitanje je, kako možemo da uskladimo različitosti, tako da svako svira svoju melodiju, kao u jednom orkestru.

Šest osnovnih faktora koji nam u tome pomažu su: nega, pohvala drugih, poverenje, odgovarajuća veza, pomoć/mentorstvo, zajednička saradnja.

Kao prvo, važno je da se ljudima obraćamo brižno i sa ljubavlju, kao jedna majka prema detetu. Pet jezika ljubavi su: činjenje usluga, primanje poklona, reči priznanja i odobravanja, kvalitetno vreme i fizički dodir. Da bi se bavili drugima, potrebno je da razumemo njihov jezik ljubavi i da na tom jeziku pričamo s njima. U današnje vreme je drastično mala povratna pozitivna reakcija u odnosu na negativnu, pa zato nismo ni svesni na šta smo sve sposobni. Ako hvališ, budi jednosmislen, određen, konkretan, istakni kvalitet neke ličnosti i neka ti to bude svakodnevna rutina. Ali nikada nemoj da preteruješ! Neka te ne opterećuje to šta o tebi misle drugi! Tu gde sam sad, stigao sam zahvaljujući onima koji su verovali u mene, a zbog njih sam i sam počeo da verujem u sebe. Svakog dana se trudi da pronađeš sve više ljudi kojima možeš da izraziš svoje priznanje! Tretiraj ih kao genijalce i promenićeš im život: to se zove poverenje.

Šta znači coaching (trening), pomoć, mentorstvo? Nemoj sa kolegama da deliš samo uspeh, nego i kada padnu, pruži im ruku pomoći! Podučavaj ih, uključi ih, i konstantno analiziraj sa njima! Njima si potreban ti, a tebi je potrebna grupa da se istovremeno dopunjavate.

Ali najvažnije u tome je upravljanje konfliktima. Uvek saslušaj! Nemoj sa besom da pristupiš problemu, već traži rešenje i nemoj želiti isključivo da pobediš! Iznesi nedvosmisleno svoja osećanja, drži se istine, ali ne povređuj druge! Iznesi činjenice, ne generalizuj, nauči da tražiš oprost i da oprostiš. Razvijanjem ovih osobina, ostvarićeš neverovatne stvari.



VERONIKA LOMJANSKI DIJAMANT MENADŽER

Veronika i Stevan Lomjanski koji žive i rade u Srbiji su prvi dijamantski bračni par u regionu. „Pravi timski članovi koji isto razmišljaju” – govori o njima dr Šandor Miles. Njihova privrženost i lojanost su sve pobedili, čak i osećaj bola zbog rata, i za nekoliko godina su uspeali da promene svoje živote. Moto: Bićeš dijamant, ali samo ako i ti to želiš!

„Zato si ovde – zato što imaš snove. Razmisli o tome šta želiš da postigneš u životu!

Moguće je da si imao jedan san, ali da nisu brzo došli rezultati, i jednostavno si zaboravio da sanjaš. Probudi se, i sanjaj otvorenih očiju! Priseti se zbog kog si sna ovde i deluj u tom pravcu. Zapiši da ćeš sto posto završiti ono što si započeo! Ako nisi započeo, ne možeš ni da zamisliš šta si izgubio, šta može da ti pruži Forever.

Ja sam želela bolje da živim. Napustila sam posao, jer od njega moja deca nisu imala šta da jedu i nisam mogla da im priuštim ono što sam želela. Ovde te poštuju, pa i ti počneš da poštuješ sam sebe. To nigde nećeš dobiti, osim u ovoj firmi. Mnogi se samo žale, gledaju televiziju, a zapravo ne žive život. Budi i ti među pobednicima i daj i drugima tu mogućnost! Za to je potrebno da pobediš najvećeg neprijatelja: samog sebe. Kaži: Postižem uspeh zbog sebe i svog tima!

Ne dopusti da drugi utiču na to. Oslobodi se zavisti, zlobe! Biznis će ti biti 100-procentni, samo ako veruješ. Ako se ljutiš na kolegu i on će se ljutiti na tebe. Ako se umoriš, onda će se umoriti i tvoje kolege, jer su oni povezani sa tvojom energijom. Ja volim svoju porodicu, prepoznala sam mogućnost i ispoštovala svoje kolege. Mene nijedan saradnik nije napustio, jer su zadovoljni svojim sponzorom.

Zapamti da tvoju sudbinu ne određuju okolnosti, već odluke. Probudi svoju strast! Ovo je tvoj biznis i samo si ti odgovoran za njega. Pokaži svima, ali ne zbog firme, već zbog sebe! Takmiči se sam sa sobom i svaki dan završi pomeranjem granica – na malo više!

Ja ću ceo život biti zahvalna firmi i mojim sponzorima, što su mi dali ovu mogućnost. Radimo u najboljoj firmi na svetu. Počnite sa malim željama, i tako ćete stići tamo gde biste želeli.“



ATILA GIDOFALVI DIJAMANT MENADŽER

Pravi umetnik života i istaknuta ličnost Forever sveta. Skoro da je iz ničega gradio svoje carstvo sa ženom Kati Gidofalvi. Svetski rekord je što su u roku od dve godine postali Dijamanti. Njihovo znanje vođstva je neosporno i do danas se pokazalo u celom svetu.

„Dvadeset godina se bavim MLM-om, a od toga sam petnaest godina na vrhu. Moj moto je: udobno se ne može graditi biznis. U MLM biznis sam došao prvenstveno zato što nisam imao drugi izbor. Tražio sam neki posao, gde sa poštenim radom može da se zaradi puno para, i ovde sam osetio da sam ga pronašao. Svidela mi se ova stvar, i pomislio sam da u džep treba da stavim svoj ego i da obraćam pažnju na to što mi ljudi govore. Nisam dozvolio da me negativna energija povuče dole. Sve sam odslušao, ali prilikom procene ugradio sam jedan „filter“:

Šta ti misliš o ovom biznisu, šta misliš o životu, kako zamišljaš svoju budućnost? Veronika, Berkič i ja smo ono što jesmo, ali naša prošlost može da ti bude dobra za postavljanje ciljeva. Jako je važno da veruješ u sebe, i onda je moguće da ćeš ti biti sledeća osoba, kojoj će narednih dvadeset godina biti nalik na naše. Velika je stvar što svako u ovoj sali ima jednake šanse za uspeh u ovom biznisu. I meni je bilo teško da poverujem da mogu da budem uspešan i da postignem da me ljudi gledaju s poštovanjem. Mislio sam da su uspešni ljudi uvek neki drugi. Meni se bogatstvo nije činilo nedostižnim, jer sam još od detinjstva želeo da budem bogat. I tebe će učiniti Dijamantom ono što je u tebi, samo treba to da izbrusiš.

Dok ima ljudi na Zemlji, san i cilj će postojati na svetu, ovaj biznis će funkcionisati, a Forever firma je najbolji partner za to. Pronađi cilj koji će te pratiti do kraja, u koji možeš da veruješ, i za koji možeš da se uhvatiš!

Ako ti neko kaže „ne“, nije problem u proizvodima. To sam ja zaključio za ovih dvadeset godina. Ljudi nam govore, i zato je važna tvoja ličnost/karakter. Koliko tvoja ličnost izdrži u ovome biznisu, toliko će ti biti biznis.

Ja sam na početku zaključio da sebe precenjujem, zato sam počeo od nule da gradim. Pratio sam uspešne ljude, čitao knjige, slušao cedeove, sve preporučeno od sponzorske linije sam kupio. Postali smo uspešni zato što sam ubedio i svoje kolege da uče od onih ljudi, od kojih ja kažem da treba. Uspeh nije jedno stanje, nije jedan događaj, nego jedan proces, koji mi znamo da vam objasnimo. Obrati pažnju na to koga pratiš! Uvek neka ti bude pitanje, šta on to zna što ti ne znaš. Onda imaš šanse u ovom biznisu.

Treba da veruješ u sve: u proizvode, u firmu, u sebe, čak i ako te nije pokrenuo neki seminar, i ako te nije odmah dotakla jedna rečenica. Biće uspešni oni koji pređu put koji vodi ka uspehu, a brzo će postići uspeh oni koji pokušaju da bez greške pređu put do kraja.

Voditi ljude može da bude i zahvalan i nezahvalan posao, ali prave i čiste stvari uvek uspevaju. Oblikuj svoju ličnost iz seminara, iz ličnih primera! Nikada ne čekaj ni na koga! Ako imaš jedan cilj, neka on bude tvoj cilj, i ne koristi nikoga kako bi ga ostvario. Treba da naučiš da gradiš ovaj biznis iznutra. Ne zbog para već zbog sna. Želi da postaneš neko ko može da utiče na ljude!“



Nastavak u sledećem broju...

FOREVER
LIVING



PRODUCTS
MAGYARORSZÁG



FOREVER

VI DAN ZDRAVLJA

BUDAPEST

SYMA DVORANA

17. maj

od 10.00 sati

NA PORODIČNOJ PRIREDBI VAS
OČEKUJEMO SA ZABAVNIM PROGRAMOM,
DEČJIM PROGRAMOM, PREDAVANJIMA
NA TEMU OČUVANJA ZDRAVLJA,
BESPLATNIM LEKARSKIM PREGLEDOM
I PREZENTACIJOM PROIZVODA!

Za ponude sponzora događaja obratite se Kati Doboš na imejl marketing@flpseeu.hu
ili na telefon +3670/436 4215, tj. Adrieni Nađ na imejl titkarsag@flpseeu.hu
ili na telefon +3670/436 4272.

Zajednička priredba Forever Living Mađarske i Saveza mađarskih alternativnih lekara



Syma TURBO START Day

Subota, 4. april 2015. u 10:00 sati, Syma arena, Budimpešta

Domaćini: Ištvan Halmi i Rita Mikola Halmine, Dijamant-safir menadžeri

Koga da pozovem? – dr Maria Fabian, Eagle menadžer

Kako da predstavim Forever? – Jožef Haim

i Jožefne Haim, Soaring menadžeri

Koraci posle prezentacije – Eržebet Đurik, Eagle menadžer

Preporuka proizvoda Profin – dr Maria Sič dr Redeine, Menadžer

Izgradnja kruga redovnih mušterija – dr Virag Kežmarki, Senior eagle menadžer

Brzi start – Tinde Hajčik, Senior eagle menadžer

Ciljevi, snovi – Aranka Vagaši, Dijamant-safir menadžer

Planirajmo zajedno – Silard Kuti, Senior menadžer

Gradnja, konsultacija, a ne unakrsne linije – Anamaria Sič, Eagle menadžer

Davanje ličnog primera – Jožef Mazaš, Senior menadžer

Napreduj za podsticajne programe – Agneš Klaj, Soaring menadžer

Forever mogućnost – Jožef Sabo, Safir menadžer,
osnivač Forever Living Productsa Mađarske i zapadne Evrope

MESTO ODRŽAVANJA PRIREDBE: SYMA ARENA, BUDIMPEŠTA

ULAZNICE SE PRODAJU U FOREVER
LIVING PRODUCTS CENTRIMA!

Zadržavamo pravo promene.



POKLON
UZ SVAKI KUPLJEN PAKET



Vital⁵™

**NA POKLON DOBIJATE
BRENDIRANI USB (8GB)**



**sa materijalima posebno odabranim da vam
pomognu u napretku vašeg
Forever poslovanja!**





Kvalifikacioni period: 1. maja 2014 – 30. aprila 2015.

BUDI I TI EAGLE MENADŽER

Za postizanje Eagle menadžerskog nivoa, pošto je neko već postigao nivo priznatog menadžera, treba da se kvalifikuje u svim kvalifikacionim periodima prema sledećem:

Kvalifikant:

1. Da bude aktivan i da se kvalifikuje na rukovodilački bonus svakog meseca;
2. Da skupi najmanje 700 totalnih kartonskih bodova, od kojih najmanje 100 bodova treba da potiče od novih, lično sponzorisanih Forever poslovnih saradnika;
3. Da sponzoriše najmanje dva nova Forever poslovna saradnika osvajača supervizorskog nivoa;
4. Da pomaže lokalne i regionalne priredbe.

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

Senior menadžer: 1 niželinijski Eagle menadžer

Soaring menadžer: 3 niželinijška Eagle menadžera

Safir menadžer: 6 niželinijških Eagle menadžera

Dijamant-safir menadžer: 10 niželinijških Eagle menadžera

Dijamant menadžer: 15 niželinijških Eagle menadžera

Dvostruki dijamant menadžer: 25 niželinijških Eagle menadžera

Trostruki dijamant menadžer: 35 niželinijških Eagle menadžera

Dijamant centurion menadžer: 45 niželinijških Eagle menadžera

Dalje:

Uslov postavljen prema senior menadžerima i saradnicima iznad tog nivoa, prema kojem u njihovoj nižoj liniji treba da budu Eagle menadžeri, bazira se na menadžerskom nivou na kojem je dotični saradnik bio početkom kvalifikacionog perioda.

U pogledu ispunjavanja uslova, uračunavaju se svi niželinijski Eagle menadžeri dotičnog menadžera iz svih država.

U pogledu ostvarenja 100 kartonskih bodova, dotični menadžer može da uračuna kartonske bodove novih Forever poslovnih saradnika koje on lično sponzoriše.

Svi ostali uslovi treba da se ostvare u okviru jednog jedinog Operativnog preduzeća.

Oni Eagle menadžeri koji se budu kvalifikovali za Eagle menadžerski nivo, moći će da učestvuju na posebnom Eagle menadžerskom treningu.

Destinacija Eagle menadžer sastanka 2015:

CANCUN



CANCUN

2015

EAGLE
MANAGERS
RETREAT



POJAVIO SE NOVI PROLEĆNI KATALOG



PAKET PROLEĆNA OLUJA

208 | 25th Edition® Perfume
Spray for Women

260 | Aloe-Jojoba Shampoo

POKLON
First pumpica, papirna
kesa, čestitka

CC 0,264

PAKET JAJE

320 | ARGi+®

321 | FAB Energy Drink™

439 | Forever Daily™

POKLON
F.I.T. prostirka, papirna
kesa, čestitka

CC 0,302

PAKET ZEKA

354 | Forever Kids

465 | Forever Pro X2 Chocolate

466 | Forever Pro X2 Cinnamon

28 | Forever Bright Toothgel

POKLON
Torba za užinu,
papirna kesa, čestitka

CC 0,151

USKRŠNJI MIRISI

374 | Vitolize™ Men's

70 | Gentleman's Pride

POKLON
Staklena čaša,
papirna kesa, čestitka

CC 0,187

LOCSOLÓKNAK

374 Vitolize Men
70 Gentleman's Pride

Ajándék: üvegpohár, papírtáska, üdvözlőkártya



TAVASZI ZÁPOR

208 25th Edition Parfum for Women
260 Aloe-Jobba Shampoo

Ajándék: First adagoló, papírtáska, üdvözlőkártya

PAKET CVETANJE

340 | Firming Day Lotion
343 | Aloe Activator
371 | Aloe BB Crème/nude

POKLON
Kutija za kremu,
papirna kesa, čestitka

CC 0,278

PAKET VESNICI PROLEĆA

196 | Forever Freedom
440 | FAB X™
067 | Aloe Ever-Shield®
Deodorant Stick

POKLON
F.I.T. šejker, papirna
kesa, čestitka

CC 0,201

VELIKI PAKET ZEKA

456 Vital ⁵	POKLON čaša	CC 1,008
C9	POKLON čaša	CC 1,008
F1	POKLON čaša	CC 1,197
F2	POKLON čaša	CC 1,197

Sadržaj paketa i poklona je promenljiv.



CILJ NAM JE DRUGAČIJI ŽIVOT

JANOŠ MIŠLJENAC I SILVIJA KELEMEN
MENADŽERI

Ovaj bračni par živi u Pečuju: Silvija je kozmetičar, Janoš je trgovac. Njihov trinaestogodišnji sin Marko je talentovan teniser.

Sponzor: Robert Barna i Beata Barna

Gornja linija: dr Endre Šereš i dr Katalin Pirkhofer Šerešne

Kako ste se sreli sa Forever mogućnošću?

Silvija: Marko je još bio u obdaništu, kada sam se prvi put srela sa proizvodima. Kod nas su se proizvodi „dokazali“, i godinama smo bili samo potrošači.

Onda ste se pre godinu dana okrenuli ka izgradnji mreže. Zašto?

Janoš: Robert i Beata Barna, naši sponzori su nam ukazali na tu mogućnost. Ja jako puno radim, baš kao i Silvija, i već smo se umorili od toga. Na mom radnom mestu se desila jedna neprijatnost: izgubio sam svoju poziciju poslovođe. U takvoj situaciji seli smo sa sponzorima i odlučili da ćemo da se oprobamo, ali moram da priznam da nisam baš verovao u tu celu priču – bio sam skeptičan u vezi svega.

Šta je koga motivisalo?

Silvija: Meni je na prvom mestu bio kvalitet života moje porodice, a Janoša je motivisala mogućnost zarade. Zajednička motivacija nam je bila da za manje truda zaradimo više, i da na taj način možemo da provedemo više vremena zajedno. Tako je nastao moto naše porodice: „Kvalitetno vreme, porodica, zdravlje.“

Šta su bili početni koraci?

Janoš: Te proizvode sam koristio i ranije – Silvija mi je svako jutro pripremala suplemente koje sam trebao da popijem, jer sam nisam mnogo vodio računa o sebi. Dakle, svesno iskustvo korišćenja proizvoda i građenja biznisa je kod mene počelo zajedno. Tada nisam bio baš fit, tako da sam jasno je, probao i C9. Kako su nailazila pozitivna iskustva, počeli smo sa porodičnim informisanjima uz pomoć sponzora. Postavljali smo sebi nove i nove ciljeve.

Da li ste biznis gradili u kontinuitetu?

Janoš: Brzo smo dostigli nivo supervizora i kvalifikovali se za Opatiju. Oduševljeno smo organizovali sastanke. U tom trenutku, došlo je do malog zastoja, ali došao je prolećni Global Rally i ispunili smo uslove za podsticajni program „London's calling“, koji je bio veliki san moje drage i našeg sina Marka.

Silvija: London nam je pružio fantastično iskustvo. Skoro da nismo verovali u ono što smo doživeli i videli: ljudi sa svih strana sveta u dvorani, čekovi sa velikim iznosima i nesebična pomoć pružena invalidima od strane firme. To nam je bio vetar u leđa, iz kojeg smo ponovo mogli da crpimo snagu.

Leto je prošlo, i došla je Opatija.

Silvija: Da. Iako su mi svi predavači bili poznati sa kaseta ili manifestacija, ipak sam osećala da ovako fantastična predavanja još nisam čula.

Dr Endre Šereš, Istvan Halmi... i mnogi drugi su imali veliki praktični uticaj na nas. Tu smo dobili svu potrebnu „municiju“ i veru da možemo postati menadžeri.

Janoš, proveo si decenije u trgovini, i siguran sam da možeš da uporediš koliko se Forever svet razlikuje od tradicionalne trgovine.

Janoš: U ranijem preduzeću se sve odvijalo tako što su kod mene dolazili kupci, uglavnom sa konkretnom zamisli, a moj posao je bio da im pomognem da izaberu odgovarajući proizvod za to što im treba. U Foreveru to skroz drugačije funkcioniše. Od tog „trgovačkog ponašanja“ sam se jako teško odvikao. Veliku ulogu u promeni mog načina razmišljanja su imali moji sponzori, kojima dugujem zahvalnost zbog toga.

Šta te je motivisalo na tu promenu?

Janoš: Želja mi je bila da nam obezbedim kvalitetan život i da još više vremena provodim sa mojom suprugom i sinom. Nikad nisam znao da ću biti sposoban na ovakve promene.

U čemu si se promenio najviše?

Janoš: Postao sam smireniji, uvažavao sam sve moje veze/kontakte, promenio mi se stav prema ljudima. Postao sam svestan koliko je važno negovati, zadržati i poboljšati odnose sa ljudima. Dobio sam i drugu motivaciju. Kao trgovac jedini cilj mi je bio što veći prihod, a sad mi je cilj da izgradim tim koji će postizati uspehe u koje spadaju i putovanja i zarada naravno.

Silvija: Ovde nas okružuju ljudi koji su sposobni da se bez ljubomore raduju uspesima drugih. Svet izvan Forevera ne govori uvek o tome, zato nam je važna ljudska strana firme. Nesebična podrška i pomoć od strane sponzora i kolega. Drago mi je što nam je sin okružen takvim ljudima i što vidi takve primere.

Kuda dalje?

Janoš: Cilj nam je drugačiji život, a nivo menadžera je prva stanica ka tome. Dnevno radno vreme bih sa 16 sati da smanjim na 6-8, da otputujem na letovanje na dve nedelje, da odem sa Markom na tenisko takmičenje...

Silvija: S nama zajedno se kvalifikuje i jedan fantastičan bračni par iz naše grupe, tako da smo na pola puta da budemo senior menadžeri. Radimo na tome da pomažemo drugima, posle čega će nam se mnogo ljudi pridružiti i samim tim ćemo preći i drugi deo puta. Iako je destinacija Global Rally-ja 2016. još uvek tajna, nas troje kao kvalifikovani želimo da budemo tamo. To nam je sledeći cilj.





SENIOR MENADŽER



Ana Edina Patkoš

(sponzor: Đerđi Patkoš i Peter Patkoš)

*„Bilo šta, što možeš da uradiš ili sanjaš, uradi!
U smelosti se krije genijalnost, snaga i magija.“*



MENADŽERI



Miroslav Prpić i Branka Prpić

(sponzor: Ilona Eren i Zlatko Rogić)

*„Može i sam, u dvoje je lepše i lakše,
a sa pravim timom ništa nije teško niti
nemoguće.“*



ASISTENT MENADŽERI

Gönczi Tünde
& Szabó Péter
Marosné Dr. Takács Ágnes
& Maros Ervin



SUPERVIZORI

Brkic Radmila
Bödör Árpádné & Kósa József
Csonka Enikő & Szántai Zsolt
Gajic Zoran & Gajic Milijana
Gvojic Milan
Jánosi Kinga
Lenarcic Vanja & Lenarcic Tadej
Mladenovic Slavica
Pekárovics Zoltán
Prpic Mateja
Santini Superba Sanja
Turk Aleksandra
Vatic Sanela & Vatic Senad
Vukosavljevic Bojana
Zachár Attila

JANUAR 2015. PERSONAL & NON-MANAGER CC

CONQUISTADOR CLUB



MAĐARSKA

1. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
2. Orbán Tamás
3. Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária & Dr. Rédei Károly
4. Kordaova Kinga Mgr.
5. Szabó Nikolett & Szabó György
6. Bostyai Emília & Tóth Tamás
7. Hegedűs Árpád & Hegedűsné Lukátsi Piroska Marietta
8. Tóth Zsolt & Tóthné Borza Eszter
9. Tóth Sándor & Vanya Edina



HRVATSKA

1. Ilona Eren & Zlatko Rogic
2. Andrea Zantev



SRBIJA, CRNA GORA

1. Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
2. Irfan Fijuljanin & Vasvija Fijuljanin



PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA – FOREVER2DRIVE

1. NIVO

Ádám Edit & Farkas István
 Bajkánné Vitéz Krisztina & Bajkán Zoltán
 Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
 Stjepan Beloša & Snježana Beloša
 Bruckner András & Dr. Samu Terézia
 Tomislav Brumec & Andreja Brumec
 Marija Buruš & Boško Buruš
 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. Kézsmárki Virág
 Olivia Emilia Gajdo
 Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
 Gyurik Erzsébet & Sándor József
 Haim Józsefné & Haim József
 Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
 Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak
 Dragana Janović & Miloš Janović
 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
 Lopiczné Lenkó Orsolya & Lopicz Tibor
 Mázas József
 Menkó Éva
 Mentésné Tauber Anna
 & Mentés Gábor
 Muladi Annamária
 Nagy Andrea
 Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
 Dr. Németh Endre & Lukács Ágnes
 Vaselije Njegovanović
 Patkós Edina Anna
 Dr. Marija Ratković
 Dr. Rokony Adrienne
 & Dr. Bánhegyi Péter
 Dr. Szénai László
 & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
 Tóth János
 Utasi István & Utasi Anita
 Zachár-Szűcs Izabella
 & Zachár Zsolt

2. NIVO

Budai-Schwarcz Éva
 Herman Terézia
 Sonja Jurović & Zlatko Jurović
 Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
 Orosházi Diána
 Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
 & Dr. Seres Endre
 Siklósné Dr. Révész Edit
 & Siklós Zoltán
 Tihomir Stilin & Maja Stilin
 Tóth Sándor & Vanya Edina
 Vágási Aranka & Kovács András

3. NIVO

Berkics Miklós
 Halmi István
 & Halminé Mikola Rita
 Krizsó Ágnes
 Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
 Szabó József
 Varga Géza
 & Vargáné Dr. Juronics Ilona
 Varga Róbert
 & Varga-Hortobágyi Tímea

KREIRAJ SVOJU WEB STRANICU ZA FOREVER BIZNIS U FLP360!

Kao što već svi znate, FLP360 je takva Forever usluga, pomoću koje možeš u stopu da pratiš razvijanje svog biznisa i gde ti bezbroj korisnih alati pomaže da RAZVIJEŠ BIZNIS!

Najkorisnija usluga FLP360 je modul za editovanje websajta, pomoću kojeg možeš da napraviš svoju flp.com stranicu, možeš da pratiš broj zainteresovanih i time utemeljiš onlajn postojanje svog Forever biznisa.

Sa radošću vas obaveštavamo da smo u interesu boljeg personalizovanja web stranice uveli nove šablone web stranica. Sada možete da birate između šest različitih šablona, u zavisnosti kojoj publici želite da se obratite.

Svaki web šablon je dostupan na više od 30 jezika, i svaki prozor za sliku i tekst može da se menja i edituje. Tvojoj stranici možeš da dodeliš i sajt zajednice.





Identifikacija

Tvoje ime, profilna slika koju si izabrao i tvoj kodni broj će se automatski prikazati na tvojoj stranici klikom na bilo koje polje u meniju, tako da posetioци mogu da vide na čijoj se stranici nalaze, i kome mogu da se obrate.



Promenljiv sadržaj web stranice

Na šablonu web stranice možeš da menjaš svaki prozor za sliku i tekst. Uredi izgled ili sadržaj stranice prema svojoj ličnosti ili prema stilu tvog građenja biznisa (na način na koji tebi najviše odgovara).



Jedinstven domen

Izaberi URL adresu flp.com domena za svoju web stranicu, tako da ti web stranica bude posebna i da se izdvoji od ostalih.



Odgovarajući prikaz

Da bi tvoja web stranica bila dostupna na svim uređajima, šablone smo razvili tako, da se na bilo kojoj veličini ekrana ili monitora počevši od smart telefona do velikih ekrana, stranica prikaže na odgovarajući način.



Biranje web šablona

Na FLP360 možeš da napraviš najviše 4 sajta. Za pravljenje stranice, možeš da biraš između šest šablona u zavisnosti da li želiš da naglasiš mogućnost biznisa, Vital⁵, F.I.T. ili neke od naših proizvoda. Broj dostupnih web šablona konstantno širimo.

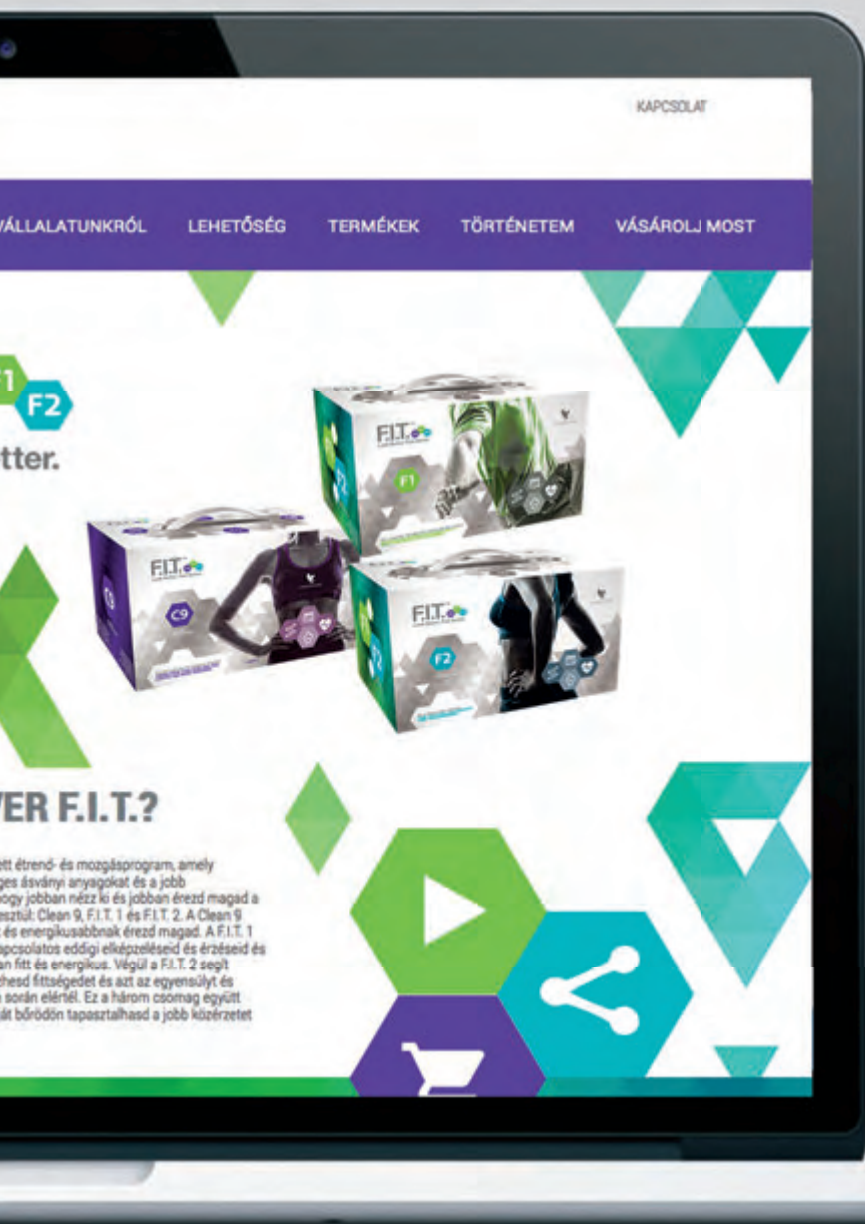


Podešavanje jezika

Pružati ti se prilika da svoju web stranicu podesiš na izabrani jezik, tj. da dodaš i ostale jezike za posetioce iz inostranstva.

Šta čekaš?

Pridruži se grupi korisnika FLP360 i osnaži biznis sa svojom web stranicom! Prati svoj Forever biznis pomoću prodajne reportaže, prikazima i na jednom mestu vodi evidenciju o potencijalnim korisnicima! Registruj se preko foreverliving.com stranice i prijavi se još danas!



„DA SMO U TO VREME BILI
JEDINSTVENI, DANAS BI
DOSTIGLI MNOGO VIŠE” –
GOVORE NAM ILDIKO I
KALMAN HAJDU. ALI KAO ŠTO
KAŽU, DA NISU SUMNJALI NA
POČETKU, MOŽDA IM EAGLE
BIZNIS DANAS NE BI BIO TAKO
STABILAN.



OVDE OBOJE DOBIJAMO

Sponzor: Peter i Peterne Kurta **Gornja linija:** Iris Bene i Atila Erdeš, Vilmoš Halomheđi, dr Laslo Kovač, Mikloš Berkič, Jožef Sabo

Da li su vas u početku zanimali proizvodi ili građenje mreže?

Ildiko: Samo proizvodi. Jedna stara drugarica me je upoznala sa proizvodima. Imali smo dobra iskustva njima, i tri proizvoda smo koristili godinama. Mogućnost izgradnje mreže je došla u obzir tek kad je muževljevo preduzeće (jedan ugostiteljski objekat) počelo iz dana u dan da propada zbog spoljašnjih okolnosti. Onda sam ja morala da donesem odluku. Moje zanimanje je vaspitač, ali mi je 2003. isteklo porodijsko odsustvo. Bila sam kod kuće sa sedmogodišnjim, petogodišnjim i dvogodišnjim detetom. Trebala sam da se vratim na posao zbog naše materijalne situacije, ali nisam imala volje za to. S jedne strane, bila sam potrebna porodici, a s druge strane, nisam volela tadašnji krug ljudi na poslu. Potplaćenost, frustracije – ljudi su samo želeli da što pre prođe radno vreme, a mene lično nije privlačio tamošnji model karijere.

Kako vam je tada izgledao Forever kao perspektiva?

Kalman: Idemo na događaje, nudimo proizvode, ali to nam više dođe kao džeparac. Nekad smo mnogo zarađivali. Jedno jutro sam došao kući, pogledao decu u krevetu kako spavaju i pomislio kako su brzo narasli. A kada su mi sva preduzeća nestala, iz dana u dan sam postajao sve više pasivan.

Ovo za razliku od tradicionalnog preduzeća, iziskuje drugačiji pristup...

Kalman: Da, čoveku je potrebno da se prebaci u taj film. Ali ono što sam video u Foreveru je bila neverovatna kategorija. Najozbiljnija stvar koja me je dotakla se desila na Danu uspeha u Erkel pozorištu. Bila je neverovatna gužva – sedeli smo na stepenicama. Odjednom je grupa starijih ljudi krenula ka bini. „E, evo nama Verešedhazi ženskog hora” – sarkastično sam dobacio. Onda me je neko potapšao po

ramenu i rekao: „Ne, oni su sveže kvalifikovani menadžeri, i zarađuju 400-500 000 forinti mesečno.” Dakle, život nam je davao šamare, ali naša sreća je to što se ispostavilo da je Ildiko jača nego ja.

Ildi, da li vam je bilo teško da ostanete jaki?

Ildiko: Bilo je i takvih trenutaka, ali je meni već prvi događaj dao osećaj da baš ovo tražim. I to me je očvrstnulo. Prvobitni cilj mi je bio taj da zarađujem dva puta veću platu nego ranije, ali za upola manje vremena. A ovaj biznis je bio isuviše dobra prilika da bih je propustila.

Praktično, ti si sama počela ovaj biznis. Kako?

Ildiko: Kada sam donela odluku, kao mašina sam prešla preko liste poznanika. Imala sam dva i po meseca za to da stvorim ozbiljniji poslovni nivo, nivo asistent menadžera (barem sam ja to tako u svojoj glavi videla). Mislila sam, da ako mogu da pomognem dvojici poznanika da se kvalifikuju na nivo supervizora, onda je to pravi izazov.

Da li si morala da rukuješ izgovorima?

Ildiko: Naravno. Volim izazove. To je način da neko kaže šta mu je u glavi. Onaj ko se bez postavljanja pitanja odmah oduševi, taj najbrže nestane. Ja ne želim nikog da ubedujem, već kako ja to kažem, da razmišljamo zajedno.

Da li je ovaj posao zahtevao da se žrtvuješ za decu?

Ildiko: Kod nas su bake imale aktivno učešće i u odgajanju dece i u domaćinskim poslovima. Moja majka je tokom kvalifikacionih perioda živela kod nas, jer smo samo tako mogli da se organizujemo i da odvojimo vreme za prezentacije. Bez njihove pomoći ne bismo uspeali ovako brzo da postignemo ove rezultate. I zahvalna sam im na tome, bez obzira na to što sam morala da slušam kako mi je mesto pored dece.





Bile su u pravu, i zato sam im rekla, da ćemo razgovarati o tome kad prođu kvalifikacije, ali sada da me puste da radim.

Mnogi možda ne vide, da čovek ovo radi zbog porodice, iako je u početku teško.

Ildiko: Naravno. Ja sam sve to radila kako bi deca bila u boljoj situaciji, i kako ja ne bih bila majka preduzetnik koja radi 8 sati. Da budem fleksibilna, da mogu da im pomazem, da mogu da im pružam podršku – jedino oruđe koje sam videla kao rešenje za to, bio je Forever. Ranije sam radila u direkt marketingu, porodičnim preduzećima, i zabavištima u inostranstvu. Zнала sam da postoji mnogo poslova na kojima mogu da se zarade velike pare, ali materijalnu sigurnost i neobavezujuće radno vreme sam našla samo ovde.

Kalman, šta te je na kraju ubedilo?

Kalman: Sama kompanija je od prvog trenutka bila od poverenja, samo malo je trajalo dok nisam shvatio da treba da preuzmem odgovornost. Sviđa mi se što ovde ljudi prihvataju različitosti, kao i to da ne razmišljaju svi na isti način. Ali ako si prisutan na događanjima, mozaik se polako sklapa. Europa Rally 2008. je bio odlučujuće iskustvo. Mi sa decom smo učestvovali u programu Mikloša Berkiča. Toga dana Miki je dobio najveći profit ček, i svi su njega slavili. Na večernjem banketu je došao do nas i pokazao nam kako je napravio dobre fotografije nas i Rexa Maughana kako se srećemo na bini. To je kod mene bila prelomna tačka. U jednoj klasičnoj firmi ni ne možeš da se približiš ljudima koji su na vrhu, a ovde oni mogu da ti budu poznanici. Na većini mesta bih prvo razmišljao o novcu, ali ovde su na prvom mestu ljudske vrednosti, a posle toga novac. Ako u tradicionalom svetu sklopite dobar posao, ne mora da znači da će to obema stranama odgovarati, a ovde oboje dobijamo. To Forever čini velikim.

Jasno je: ličnost je materija koja vezuje. I ovde mogu da se pojave ljudske slabosti, a pitanje je, ko će šta uraditi s njima. Šta vi smatrate vašim slabostima?

Kalman: Moja slabost je moj ego.

Ildiko: Meni je slaba tačka bilo postavljanje ciljeva: uvek sam morala da tražim novi cilj koji bi me pomerio iz zone komfora. Tu su mi mnogo pomogli podsticajni programi: Ako nemaš dovoljno jak cilj, daće ti ga firma. Uvek postoji mogućnost koja je na dohvat ruke. Posle jednog vremena, ne motivišu te više samo pare.

Ali zato je uspeh objektivno merilo. Kako su se kod vas pokazali rezultati?

Ildiko: Ono što sam na početku postavila za cilj – da zarađujem dva puta veću platu, to smo već posle prvog pokušaja postigli. Sledeće godine smo postali menadžeri, a onda smo malo odmarali, jer su deca bila još mala, a meni je bio cilj da sa dnevno 3-4 sata rada imamo stabilan posao. Onda sam dobila ideju da ja smisleno potražim vođe.

Kalman: Forever je meni na prvom mestu, i ima već dve godine kako sam sve ostalo ostavio. To mi je pomoglo, da moja deca mogu da idu u školu koja njima najviše odgovara, i da mogu da se bave sportom.

Ildiko: Važan je kvalitetan život, a to kod troje dece zahteva puno para. Naša ćerka Ester ide u nemačku dvojezičnu školu i sprema se da studira u Beču. Naš srednji sin Kalman želi da bude stolar, a mlađi sin Atila je zaljubljenik u automobile.

Da li ste se posle određenog vremena ponovo našli tamo odakle ste počeli: sa puno para, ali sa manjkom vremena?

Ildiko: Ne, jer istovremeno radimo sa 3-4 kolege, drugi napreduju, osamostaljuju se, obezbeđuju menadžerski posao,





dele se aktivnosti: o tome govori timski rad. U tome nam pomaže i podsticajni program Holiday Rally, a i Eagle nivo smo postigli zahvaljujući tome. Troje kolega je verovalo da ćemo uspeti. Jedna od njih je naša ćerka na koju smo jako ponosni. Za osamnaesti rođendan je tražila Touch paket i danas je supervizor. Na londonskom Global Rally-ju porodica je bila na okupu, u čemu i ona ima doprinos, a to je veliko iskustvo.

Kalman: Ako pomogneš dvojici poznanika da budu u Hrvatskoj, onda si pomogao i sebi: imaš dva supervizora, dolaze novi bodovi i možeš da pokreneš ljude koji takav način razmišljanja mogu da prenesu dalje, i koji i u budućće žele tu da ostanu. To nije letovanje, već životno presudni seminar.

April 2014.: vreme kvalifikovanja za Eagle. Šta vam je bilo potrebno za to?

Ildiko: Smisleno je trebalo planirati posao godinu dana unapred, i start novih ljudi (članova) staviti u prvi period. Prvog supervizora smo dobili na leto, a drugog na jesen, tako da nismo imali problema sa novim bodovima koji su bili traženi za kvalifikovanje. Usput smo morali da pazimo i na celokupan iznos bodova, koji smo postigli sa timom, i naravno novim potrošačima i poslovnim kolegama.

Da li ste vi ikad imali diskusiju vezanu za način rada?

Kalman: Jesmo, ali ja kažem da smo u to vreme bili jedinstveni, danas bi dostigli mnogo više. Ali možda je i to poenta: morali smo da doživimo to razvijanje.

Šta bi rekao danas: da li je vredelo to što si ostavio sve prethodne poslove?

Kalman: Jeste, vredelo je i to ne samo materijalno. Zadnje mesto na kojem sam radio je bila društvena briga o deci. Oduševljenje vikendskim Forever događajima kod mene je trajalo do utorka zbog okruženja u kome nisam imao alate, ciljeve, iskustva sa uspesima. Ovde u Foreveru mi radimo socijalni posao: učimo kako treba živeti bolje i razmišljati drugačije. To je socijalna mreža, i samo to može da zadrži ljude.

Bilo je reči i o primerima. Da li vi mislite da ste primeri za druge?

Ildiko: Time što smo postigli Eagle nivo, mogu da nas prate kao dobar primer. Ovaj nivo postavlja firma graditeljima mreže kao primer, zato smo uzeli učešće u jednoj posebnoj nagradi: u septembru smo bili na jezeru Tahoe i u Dalasu na račun firme. Ovaj poseban sastanak nam je dao veliku snagu, pa smo svoj američki put produžili sa prijateljima. Ne može se rečima opisati kakvo je iskustvo bilo te dve nedelje sa timom, a posle svega su nas još ugstili i u Opatiji.

Kalman: Velika nam je čast i to što nas je više grupa zvalo da gostujemo kao predavači. Zahvalni smo gornjoj liniji na poverenju.

Šta ste dobili time računajući i uslove života?

Kalman: Živimo u velikoj porodičnoj kući koju konstantno možemo doterivati. Skoro smo kupili i novi auto, hondu na hibridni pogon. Svake godine možemo da idemo na more da letujemo i još nam ostane dovoljno vremena za nas. Dok u Mađarskoj na žalost 95% porodica sa troje dece ima loš kvalitet života, 4% stagnira, a 1% se razvija i mi pripadamo baš toj grupi.



Jedan prosečan dan – Forever Aloe Vera Gel

Svima je dobro poznat popularni žuti flakon. Da li vam je već prošlo kroz glavu, kako bi bilo dobro znati, kako pripremaju i pakuju Forever Aloe Vera Gel? Aloe Vera of America (AVA) nas ponosno uvodi od početka do kraja u proizvodnju i proces testiranja kvaliteta jednog od naših omiljenih proizvoda.

Stabilizovan, sirov aloe gel se pravi u državi Teksas u fabrici Mission, pre nego što se isporuči u AVA u Dalasu. Na samom početku sirov gel prolazi kroz niz testova u laboratoriji za proveru kvaliteta kako bi se uverili u to da aloe gel ima najviši nivo aktivnih materija i da je najboljeg kvaliteta. Nakon što je pečat odobrenja dospeo na sirov gel, počinje da se dešava čudo.

Gel isporučuju na takvo mesto gde ga mešaju s drugim sastojcima, i gde se stvara Forever Aloe Vera Gel po zaštićenoj formuli. Posle mešanja, uzorak ide nazad u laboratoriju na vrednovanje i proveru kvaliteta. Nakon što su izvršili kontrolu i prosledili na pakovanje veću količinu materijala (sirovina), iz sudova koji obezbeđuju kvalitet proizvoda, direktno pune

mašinu za pakovanje na pokretnoj traci, koja je razvijena namenski za ovaj proces.

U sledećoj fazi procesa, te poznate, žute flakone automat smešta na linije za punjenje.

**Do kraja proizvodnje
Forever Aloe Vera Gel
prođe kroz ukupno
158 različitih testova
za proveru kvaliteta!**

Flakoni se označe kodom / šifrom artikla i datumom roka trajanja, kako bi mogli da ih prate nakon isporuke po raznim delovima sveta.

Zatim ih, pre nego dospeju na ispiranje, mehaničkim putem pregledaju, kako bi se uverili da su na njima prisutne sve neophodne informacije. Posle ispiranja, svaka pojedinačna kutija dospeva u odeljenje za punjenje. Punjač se nalazi u jednom zatvorenom (zaštićenom) mestu sa hepa filterom, gde svaki flakon napune i zapečate i nakon toga provere težinu jednim automatizovanim sistemom.

Napunjeni žuti flakoni dospevaju u jedan sistem za zatvaranje flakona (stavljanje čepova), i pre nego ih smeste u kutije, prolaze kroz rendgen kontrolni uređaj. Na osnovu težine pojedinačnog flakona, potvrđuje se da je odgovarajući broj flakona dospeo u svaku kutiju. Zatim jedan automatizovani sistem postavlja kutije na palete.





Nakon što se završilo pakovanje, poslednji uzorak se šalje nazad u laboratoriju na proveru kvaliteta. Posle toga, flakoni dospevaju u distribucione centre radi isporuke.

Pripremu Forever Aloe Vera Gela usavršavaju kombinacijom najmodernijih sredstava i poverljivih procesa. Osim toga, visokostručni i lojalni zaposleni neprestano rade na tome da uvek zadrže taj visok nivo kvaliteta, po čemu je Forever i poznat.

S ponosom možemo da kažemo da smo sposobni da održimo taj nivo, jer smo svaki pojedinačni korak procesa proizvodnje tako projektovali da možemo našim proizvodima da obezbedimo

visok kvalitet. Ako želiš da saznaš više o AVA ili gelu, poseti foreverliving.com stranicu!

AVA procesi kvaliteta

Izuzev procesa kvaliteta, AVA vrši i druge brojne kontrole kvaliteta i proizvodnje prilikom proizvodnje proizvoda. Pre nego što doziraju sastojke u mešalicu, sve izmere, svaki korak pojedinačno provere i odobre. Proizvodnja je jedan proces koji se odvija na osnovu detaljno izrađenih strogih uputstava. Na taj način se osigurava funkcionisanje po pravilima i propisima. To pomaže da se Forever proizvodi u svakoj prilici predstavljaju na pravi način. Dalji postupak zahteva čišćenje i dezinfekciju svih sredstava korišćenih u proizvodnji, testiranje novih sirovih materija kao i njihovu pripremu za proizvodnju.



JANUAR 2015.

Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Eren Ilona & Rogic Zlatko
Orbán Tamás
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária & Dr. Rédei Károly
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Szolnoki Mónika
Rajnai Éva & Grausz András
Kordaova Kinga Mgr.
Szabó Nikoletta & Szabó György
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika
Dr. Fábíán Mária
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Zantev Andrea
Prpic Miroslav & Prpic Branka
Bostyai Emília & Tóth Tamás
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Fijuljanin Irfan & Fijuljanin Vasvija
Éliás Tibor
Hegedűs Árpád & Hegedűsné Lukátsi Pirooska Marietta
Hajdu Ildikó Rózsa & Hajdu Kálmán
Tóth Zsolt & Tóthné Borza Eszter
Tóth Sándor & Vanya Edina
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea



Pravo rešenje za vaše poslovanje Biznet 300

Koje su prednosti mobilne komunikacije u okviru ponude Biznet 300?

- Povoljne tarife
- Kontrola troškova
- Definisanje profila za svaku liniju posebno
- Mogućnost integracije postojećih brojeva iz mt:s mreže (postpaid i prepaid)
- Mogućnost integracije fiksnih brojeva
- Mogućnost dobijanja pretplatničkih brojeva u nizu
- Skraćeno biranje – pozivanje brojeva u grupi kao da su lokali (poslednje 4 cifre broja)
- Aktiviranje rominga na zahtev bez uplate avansa (pozivi, SMS, MMS, GPRS iz rominga)
- Promena statusa u slučaju promene broja korisničkih linija
- Popust na ukupan mesečni saobraćaj

Cenovnik

Tarifni profil – Biznet 300	Cena*
Mesečna pretplata	30,00
Aktiviranje Biznet pretplatničke linije	20,00
Prelazak sa postpaida na Biznet	20,00
Proširenje grupe sa novom linijom	20,00
Promena profila linije u okviru grupe - za svaku liniju prilikom svake promene	50,00
Zamena intergrirane fiksne linije drugom fiksnom linijom	50,00
Zamena Biznet SIM kartice u slučaju oštećenja, krađe ili gubitka uz zadržavanje istog pretplatničkog broja	100,00
Aktivacija 3G USIM kartice/Zamena 3G USIM kartice/Zamena oštećene ili izgubljene/Integracija 3G USIM kartice	50,00
Ustupanje Ugovora	ne naplaćuje se
Ponovno aktiviranje privremeno isključenog saobraćaja	ne naplaćuje se
Ponovno aktiviranje SIM kartica	166,67
Cena po minutu poziva u Biznet grupi (ON NET)	ne naplaćuje se
Cena po minutu poziva u okviru grupe - ON NET ka integriranim fiksnim linijama	1,52
Cena po minutu poziva ka ostalim mt:s brojevima (OFF NET)	2,40
Cena po minutu poziva ka ostalim nacionalnim destinacijama (OFF NET)	5,60
SMS poruka ka nacionalnim destinacijama	1,36
SMS poruka ka inostranim destinacijama	8,00
MMS poruka ka nacionalnim destinacijama	10,00
Količina prenetih podataka uključenih u mesečnu pretplatu	10 MB
GPRS prenos podataka, za 100 kB (besplatno 10MB)	3,20
Obračunski interval za tarifiranje GPRS saobraćaja	1 kB
Uspostava veze (ON NET saobraćaj)	ne naplaćuje se
Uspostava veze (OFF NET saobraćaj)	ne naplaćuje se
Obračunski interval (ON NET i OFF NET saobraćaj)	1s

*Cene su prikazane u dinarima, bez uračunatog PDV-a.

Svi razgovori u međunarodnom saobraćaju se tarifiraju prema obračunskom intervalu 60+60s. Zauzeće ili poziv na koji nije odgovoreno se ne tarifira. Uspostava veze se naplaćuje 5,83 dinara. Ugovor možete zaključiti na period od 12 ili 24 meseca. Po isteku trajanja, ugovor se automatski obnavlja za isti vremenski interval na koji je prvobitno zaključen.

CENTRALNA OBAVEŠTENJA

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



MAĐARSKA

Budimpeštanska centralna uprava:

1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11; email: 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, tel.: +36-1-297-1995, mob.: +36-70-316-0002

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

Zamenik generalnog direktora: Valerija Kišmarton, lokal 130, mob.: +36-70-432-4273

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

Šef odeljenja za marketing: Bernadet Albert, lokal 120, mob.: +36-70-436-4278;

Aranka Sečei: lokal 136, mob.: +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 Tamaš Kariž, mob.: +36-70-436-4271

Rezervacija sale / informacije: Aniko Fritz, mobil: +36-70-436-4285

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. Zakazivanje na Forever flotatелефон: Kata Ungar +36-30-331-188-3883.

NARUČIVANJE PROIZVODA

Telefonom, preko telecentra: Možete da zovete ponedeljkom 8:00-19:45 časova, od utorka do četvrtka 10:00-19:45 časova, petkom 10:00-17:45 časova.

tel: +36-1-297-5538; +36-1-297-5539,

mob.: +36-70-436-4290; +36-70-436-4291

ponedeljkom 12:00-20:00 časova, od utorka do petka 10:00-18:00 časova

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

od ponedeljka do petka 12:00-16:00 časova na telefon:

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

email adresa telecentra: telecenter@flpseeu.hu

Internet robna kuća

www.foreverliving.com ili www.flpshop.hu

Telefoni infocentra Internet robne kuće:

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

email: 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.

PLAN EDUKACIJA ZA 2015:

Success Day:

21. mart, 16. maj, 18. jul, 12. septembar, 14. novembar

Dan zdravlja: 17. maj;

Dvodnevni kursevi: 13-14. jun;

Dijamant Holiday Rally: 2-3. oktobar

PREPRODAJA, REKLAME

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

Informisanje o PRODAJNIM PODACIMA možete obaviti na sledeće načine:

– preko interneta u distributerskom delu

www.foreverliving.com

– preko Forever telefon softvera

– preko internetske usluge MyFLPBiz

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

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

Operativna uprava:

1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. tel.: +36-1-269-5370; +36-70-436-4288, -4289

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

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

Asistent: Monika Vikaš Kovač, lokal 191, mob.: +36-70-436-4239

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 magacina u ulici Nefelejcs:

Pon-čet.: 10:00-19:45 časova, 10:00-17:45 časova,

svakog zadnjeg radnog dana u mesecu uvek 8:00-20:00 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. 12:00-20:00 časova, ut.-pet. 10:00-18:00 časova

(fakturisane 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: pon. 12:00-20:00 časova, ut.-pet. 10:00-18:00 časova

(fakturisane 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. 12:00-20:00 časova, ut.-pet. 10:00-18:00 časova

(fakturisane 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: 12:00-20:00 časova. Tačan

termin tih prilika svaki put objavljujemo na veb sajtu i u predstavništvima.

Forever Resorts

Hotel dvorac Teleki-Degenfeld, 3044 Szirák, Petőfi u. 26.,

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

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

Direktor mađarskih institucija Forever Resortsa je Peter Lenkei,

Operativni direktor Katalin Kiralji,

Direktor marketinga i prodaje Tamaš Močnik.

Putnička agencija Forever: www.foreverutazas.hu,

tel.: +36-70-777-9997

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

SAOPŠTENJA



SRBIJA

Beogradska kancelarija: 11010 Beograd, Kumodraška 162.
Tel.: +381-11-397-0127, fax: +381-11-397-0126,
Imejl: offi_ce@fl.p.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:
9:00-13:00 i tokom Dana uspeha
Telecentar: +381-11-309-6382
Radno vreme: ponedjeljak, utorak i četvrtak: 12:00-18:30
sreda i petak: 9:00-16:30, svake poslednje subote u mesecu
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 Horgoš, Bartok Bela 80.
Tel./fax: +381-24-792-195,
Imejl: tinde.szolnoki@fl.p.co.rs
Radno vreme: ponedjeljak - petak 8:00-16:00.
Svake poslednje subote u mesecu 9:00-13:00.

Teritorijalni direktor: dr. Branislav Rajić
Medicinski stručnjaci: dr. Biserka Lazarević
i dr. Predrag Lazarević: +381-23-543-318
Utorakom i petkom 14:00-16:00

Success Day: 22. 03., 24. 05., 21. 06., 20. 09., 29. 11.



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
Svako meseca poslednja subota je radni dan,
Radno vreme subotom: 9:00-14:00

Medicinski stručnjak, dr. Nevenka Laban: +382-69-327-127
Imejl: fl.ppodgorica@t-com.me

Success Day: 04. 04., 30. 05., 27. 06., 26. 09., 21. 11.



SLOVENIJA

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

Lendava: Kolodvorska 14. 9220 Lendava
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.

Success Day: 21. 11.



HRVATSKA

Zagrebačka kancelarija: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16
Telefon: + 385 1 3909770; 3909773 ili 3909775;
Faks: + 385 1 3909 771
Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak od 09:00 do 20:00
utorak, srijeda i petak od 09:00 do 17:00

Riječka kancelarija: 551000 Rijeka; Strossmayerova 3a.
Tel: + 385 51372 361; Mob: + 385 91 4551 905,
Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak 12:00 - 20:00,
utorak, srijeda i petak 09:00 - 17:00

Teritorijalni direktor: Mr.sc. László Molnár
Naručivanje e-mailom: foreverzagreb@gmail.com
Medicinski stručnjak: Dr. Ljuba Rauški Naglič,
mob: + 385 91 5176 510 - neparni datumi 17:00 -20:00.,

Edukacije u uredima Zagreb i Rijeka: ponedjeljak i četvrtak od 18:00h
Web adresa: www.foreverliving.com - birajte hrvatski jezik
Na stranici www.foreverliving.com možete napraviti web
narudžbinu proizvoda

Telefonski lekar: Dr. Zoran Vrcić: + 385 91 5176510
– ponedjeljak od 16:30 do 18:30 Četvrtak od 16:30 do 19:30
Dr. Draško Tomljanović: + 385 91 4196101 – utorak od 14:00 do 17:00
Success Day: 30. 05., 17. 10.



ALBANIJA

Tirana: "Fuat Toprani Nr. 1, Tirana
tel./fax: +355-4450-0866
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

email: flpalbania@abcom.al



KOSOVO

Priština:
Rr. Azem Hajdari br. 32. tel.: +377-44-50-3911
Radno vreme radnim danima: 10:00-16:00
Regionalni direktor: Atila Borbat
mob.: + 355-69-4066-810

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: ponedjeljak, četvrtak, petak 09:00-16:30,
utorak, sreda 12:00-20:00

Rukovodilac ureda: Enra Ćurovac-Hadžović

Success Day: 23. 05., 31. 11.

Fit – bez ograničenja



„Skoro nepripremljeni ulazimo u popodneve sate života. Još gore je to što ovaj korak radimo sa lažnom pretpostavkom, da nas istina i principi služe onako kako smo to mi zamislili. Životno popodne ne može da se živi po prepodnevnom programu. To što je bilo dovoljno ujutru, biće malo popodne. To što je bilo istina prepodne, popodne je već laž.”

dr Wayne W. Dyer



Ljudi treba da se suoče s tim da vreme prolazi. To je nepromenljiva činjenica, isto kao i to da duša uvek ostaje mlada. Šta mogu da uradim po tom pitanju da se moje telo podmladi, da ga održavam vitalnim i da ga mogu dovesti u harmoniju sa mojom dušom?

Moja generacija je „baby boom” generacija. Ima puno onih koji su se suočili sa problemom kako da pored mlade i energične „unutrašnjosti” ostanu fit – dostojno u skladu sa godinama. Vanredno je veliki broj ponuda, i u tom moru često je izgubljena suština, nema kontinuiteta, nedostaje sistem. Forever je i sada kao i puno puta pre osetio nedostatak, a sa F.I.T. programom nam je dao fantastično sredstvo u ruke.

Pitanje je kako da ljudi zrelijeg doba iskažu svoj potencijal? Kada su nam pokazali program, pomislio sam kako je to sve dobro i lepo, ali gde je tu moje mesto? Šta mogu uopšte da započnem sa ovim? Veliki rast će uslediti sa ovim programom, to je sigurno, ali gde je tu moja lična mogućnost?

Shvatio sam da se odjednom promenila poruka. Suština je biti zdrav i fit. Živi sa puno energije – bez obzira na svoje godine. Ovo me je podsetilo i na to koliko je važno u izgradnji mreže da čovek bude otvoren, fleksibilan, da razmišlja na duže staze i da bude sposoban da se prilagodi promenama.

Svima je jasno da u određenim periodima godine treba odraditi po jedan tretman čišćenja u interesu našeg zdravlja. Istovremeno, to je i izazov, zato što treba da napustimo svoju zonu komfora. Moj partner Andraš i ja to dobro znamo, jer već jedno vreme praktikujemo periodični post. Shvativši poruku, rešenje je bilo jednostavno: mi treba da odradimo C9 program do kraja!

Dobro, ali šta dalje? Šta da radim ako ja nisam „sport lady”? Šta da radim ako mi fizička aktivnost nikada nije bila jača strana – u najboljem slučaju to su šetnje u prirodi koje mi jako prijaju. Firma nam je i za to dala rešenje sa Vital⁵ paketom. To bi moglo na neki način da bude i poruka namenjena određenom „baby boom” godištu. To i ja mogu da prihvatim! Shvatila sam i to da Forever misli na sve generacije.

Jasno je i da F.I.T. 1 i F.I.T. 2 mogu da predložim onima kojima je u životu značajno kretanje, kao u mom slučaju. Ko do kraja odradi ovaj program, osetiće i iskusiti da ovi kvalitetni proizvodi nude rešenje na duže staze u tome da čovek ostane fit, zdrav i energičan.

Sažeto: C9, F.I.T. 1., F.I.T. 2, Vital⁵ – njihova nova poruka je u prvom redu upućena zdravim ljudima i ljudima koji su zainteresovani kako da na duže staze očuvaju svoje zdravlje. Ovi trendovi uvek prate zadate tržišne zahteve i zadovoljavaju ih. Forever je i u ovome izvanredan: predviđa i pruža profi rešenja. Sa ovim ne smemo istovremeno mešati osnovnu poruku – „Ne zaboravi da opereš zube svaki dan!“. Šta se misli pod ovim? To da C9, F.I.T. 1, F.I.T. 2 i Vital⁵ programi, paletu čine šarenijom, daju razne mogućnosti za poziv novim ljudima. Možemo to posmatrati kao jednu vrstu „refrešovanja (osvežavanja) softvera“.

Ali kako to da realizujem u mom biznisu, i kako mogu sa ovim sredstvima da napravim jednu mrežu koja je stabilna, unosna, koja može da se duplira i koja će funkcionisati? Jedna od najvažnijih stvari na terenu je pokazivanje primera. Smatram veoma važnim u izgradnji mreže da se ovaj program prikaže na pravi način – kako u društvenim medijima, tako i za vreme ličnih ili porodičnih razgovora.

Za ovo se vezuje naslov govora Gregg Maughana u Londonu: „Neka biznis politika bude sa vama“. Na savršen način je rekao kako treba graditi mrežu na duže staze moralno, korektno, s poštovanjem. Šta je poruka? Evo:

„... Želimo da ne misliš samo na kratke staze – to je taj razlog zbog kojeg se i zovemo Forever, jer ovu firmu želimo na duže.

Mi razmišljamo o budućnosti. Mislimo na generacije koje dolaze.

Ne želimo da ostavimo ovu stvar – želimo da nastavimo. Verujemo u to, ne samo sa materijalnog gledišta, nego verujemo i u to da će u stvarnosti promeniti čovekov život. Kada se priključiš Foreveru biva ti jasnija ova vizija, počinješ da deliš sa drugima ovu snagu, i to je odgovornost. Gradimo večnost. Treba da razmisliš šta hrani tvoje srce, a ne samo tvoj novčanik.

Ti možeš da budeš ono što želiš da budeš u Foreveru. Možeš da budeš neverovatan i možeš da budeš veoma loš. Želim ti da ne budeš osoba o kojoj si uvek sanjao. Želim ti da budeš osoba koja se probudila u tvojim mislima, duši, srcu. To je tvoja mogućnost sa FOREVEROM.”

**Eva Rajnai
i Andraš Graus
Eagle menadžeri**



FOREVER

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft. Redakcija: FLP Magyarország Kft. 1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. Tel: (+36 1) 269 53 70 Fax: (+36 1) 297 1996

Glavni urednik: Petrőczy Zsuzsanna Urednici: Kismárton Valéria, Pósa Kálmán

Layout, priprema za štampu: Crossroad Consulting Kft. Prevod, lektura: Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Gorán Vladimir,

Anić Antić Žarko (hrvatski), Dragana Meseldžija (srpski), Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana (slovenački)

Štampa: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Štampano u 30 500 primeraka. Za sadržaj članaka autori preuzimaju odgovornost.

Sva prava zadržava www.foreverliving.com

FLP ističe prioritet zaštite okoline. Forever magazin je ekološki i štampa se na FSC papiru.



NIKAD NE TRAŽIMO KRAĆI PUT

10

razloga zbog kojih se dopadamo drugima.
Nikad ne tražimo kraći put, jer znamo
da je za uspešnu izgradnju jednog
preduzetništva potreban rad i nije nam
teško da napravimo potrebne korake.



FOREVER®



F.I.T.TM C9 F1 F2
Look Better. Feel Better.

F1

Za
30 DANA

menja tvoj nači n
razmišljanja i osećaje
vezane za ishranu i
uči te kako da
ostaneš fit
i energičan.



FOREVER

www.foreverliving.com

FOREVER OSVAJA SENTOSU!

Uvek smo puni iznenađenja, pa ni na ovogodišnjem Global Rally-ju 2015. neće biti drugačije. Svaki kvalifikovani 1500 cc i iznad toga, može jedan ceo dan, 22. aprila, da provede sa nama na ostrvu Sentosa.

Istraži Universal Studio, Adventure Cove vodeni park, Marine Life Park i druga fantastična mesta. Dan ćemo završiti jednom nezaboravnom Forever zabavom na plaži. Pridruži nam se!

SINGAPORE
2015 GLOBAL RALLY
19-27 APRIL

www.foreverglobalrally.com



FOREVER