

MAGYARORSZÁG BOSNA I HERCEGOVINA CRNA GORA HRVATSKA SHQIPËRIA SLOVENIJA SRBIJA

FOREVER



March 2016 | XX Issue 03

FOREVER INSPIRING



Neguj svoj biznis i gledaj kako napreduje!

Kada čovek posmatra kako iz semena koje je posadio počinje da raste biljka, ispunjava ga neverovatno zadovoljstvo. Na našim poljima Aloe vere se isto to dešava. I nakon više miliona biljaka mogu slobodno da potvrdim da je to plod našeg rada.

Ako želiš da uzgajiš zdravu biljku, moraš da joj obezbediš dovoljno svetlosti, vode i plodno zemljište. Nemoj da se plašiš da uzmeš plug u ruke! I kad biljka krene da raste, bićeš ponosan i pun entuzijazma podelićeš to sa drugima.

I ja sam sa entuzijazmom podelio aloju i tako je počela priča Forevera: drugima sam dao deo proizvoda. Najveća radost je kad vidiš da neko isproba neki proizvod i da je zadovoljan. Na tome se gradi naš biznis.

Ali baš tada stabiljku biljke ne treba zapostaviti. Tvoj biznis jača svakom novom narudžbinom. I Forever vođe su dokazale, da ako posadiš seme, redovno ga hraniš i brineš se o njemu, ljudi će se javljati iako su u početku to odbijali.

„Ako imaš jedan san, jednu ideju ili jedan plan, prvo zasadi seme, hrani ga i na kraju ćeš pokupiti plodove svog rada.“

Došlo je vreme i da radimo nešto, jer ništa neće da izraste preko noći. Ako sad počneš sa poslom, razmisli samo šta možeš da uradiš za 3,6 ili 12 meseci. Glavna poruka podsticajnih programa Forever2Drive, Global Rally i Eagle Menadžer Retreata je da možeš da proširiš svoj biznis, ako uložiš trud. I ako slučajno uložiš malo više rada, imaćeš i više plodova.

Neguj svoj biznis i gledaj kako se rađaju nove i nove mogućnosti!

S večitim poštovanjem:



Rex Maughan
Vlasnik, osnivač
i predsednik
Upravnog odbora



Unutrašnja pokretačka snaga!

Kada je evropski izvršni potpredsednik Aidan O'Hare na poslednjoj konferenciji postavio pitanje evropskom državnim direktoru koja je zapravo unutrašnja pokretačka snaga, koja nas pokreće u Foreveru, tada sam se jako obradovao tom pitanju, jer sam mislio da je odgovor očigledan. Ali kada sam počeo da razmišljam, zaključio sam da je u stvari komplikovan ili složen, kao što smo i mi ljudi.

Počnimo s pitanjem, zašto radim Forever. Da, zbog moje porodice, moje dece, zbog Ane, Maćike i naravno, zbog sebe. Da, jer mojoj „velikoj“ deci još uvek treba pomoć, „mali“ su još maloletni, treba ih odgajiti i još mnogo štošta treba da uradim u životu. Da sam odmah odgovorio na Aidanovo pitanje, instiktivno bih rekao da radim zato što volim Forever – što je i istina. Zatim, istina je i to da radim i za vas koji čitate moju zahvalnicu, kako bih mogao da vam pomognem u vašem poslu. Zatim zbog Rexa, Gregga, Aidana i ostalih mojih vođa, jer se mi ovde volimo i poštujemo međusobno, to je jedna takva grupa. Naravno, volim i aloju i smatram je jednom čudesnom biljkom. Obožavam i samu industriju i sve ću učiniti u prilog tome da spoznaja o njoj bude još veća u srednjoistočnoj Evropi.

Zaključio sam da što više odgovora nalazim na ovo pitanje, time se sve više udaljavam od prave dubinske pokretačke snage. Jednostavno je, jer svi zato rade. To je životni stil – Forever je životni stil. Naravno, to za sve znači različito, ali je jedno sigurno: mene pokreće ljubav i ta ljubav obuhvata sve što sam već nabrojao. I više od toga. Volim i da se takmičim. Nikada ne odustajem ni od čega i od Mađarske Forever gradim šampionsku grupu iznova i iznova. Slavićemo, jer zaslužujemo.

Volim da budem sa vama, da vas saslušam, da pričamo, da se radujemo zajedno, smejemo, dobro provodimo, odmaramo. Mi smo jedan poseban svet, jedna posebna zemlja, ostrvo uspešnih ljudi. Ovaj moj virtualni san je sve veći i veći. Do kraja mog života ću biti u njemu, jer bez njega već ne bih znao ni da živim.

To je prava istina. Razmisli malo. Koja je tvoja prava unutrašnja pokretačka snaga?

Napred Forever!



Dr Šandor Miles
Državni direktor



FOREVER

F.I.T.™ PAKETI

Ne propusti veliku mogućnost!



U 2010-oj smo se priključili firmi, ali već sedamnaest godina koristimo proizvode – njih obožava cela porodica. Naš sin, Bendeguz ima pet i po godina i koristi ogromnu količinu proizvoda. Dr Ilona Vargane Juronič i Geza Varga, su nam biznis pokazali otprilike pre pet godina i moramo da priznamo da smo prvih godinu i po bili protiv. Vodili smo sopstveno preduzeće dugi niz godina i mislili da je to naša budućnost. Stvorili smo nešto, voleli to što smo radili i imali smo rezultate. Nismo tražili drugu mogućnost, već smo samo hteli da koristimo proizvode. Danas se radujemo i zahvalni smo našim sponzorima što su nas potražili, čekali i nisu odustali, jer je Forever doneo puno pozitivnih promena u naš život. U 2012-oj nas je naš sponzor informisao o izazovima, putovanjima, sigurnosti, uspesima, priznanjima... Nešto me je uhvatilo i krenula sam. Tada još uvek sama. Muž me je podržavao: on je pazio na Bendeguza kad sam se ja sastajala sa poslovnim

partnerima, ili dok sam išla na seminare, a preduzeće je vodio sam, jer sam ja u to vreme bila na porodijskom. Brzo je došao nivo supervizora, zatim sve veći broj potrošača, onda su stigli novi poslovni partneri, rasla je grupa i avgusta 2014. smo postali menadžeri. Tada smo već radili zajedno! Učestvovali smo na više nagradnih putovanja koja smo dobili zahvaljujući Forever darežljivosti. Na jednom seminaru se moj muž suočio sa tim da ovaj biznis grade i ozbiljni preduzetnici, a ne samo „mame“. Od tada isto razmišljamo, planiramo, zajedno gradimo naš Forever biznis, ali pored toga imamo i svoje preduzetništvo. U oktobru 2014. kada se obnovljeni C9 pojavio na tržištu, na Go Diamondu je Atila Gidoflavi (od koga smo mnogo naučili) rekao, da svi odrade do kraja C9 program i da će to imati ogroman uticaj na biznis. Promenu će primetiti i potrošači i poslovni partneri. Pokrenula se lavina. Poverovali

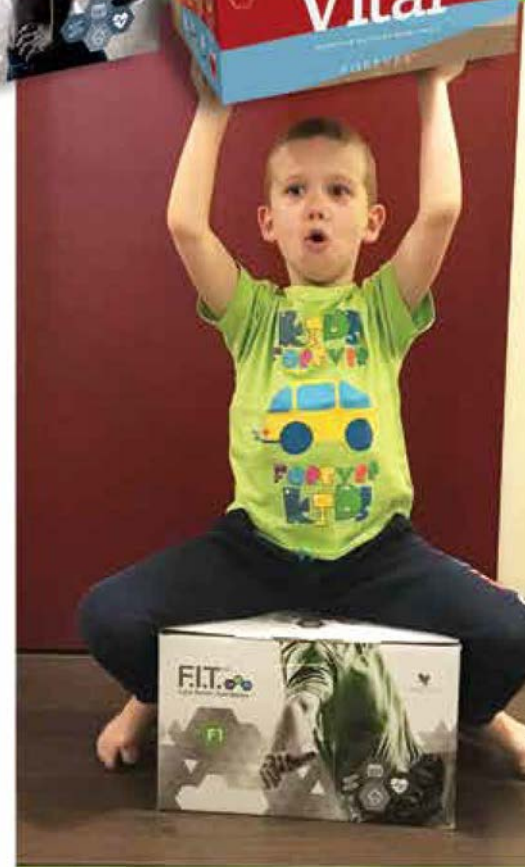
smo, delovalo je jednostavno i uradili smo to! Fantastično smo se osećali. Prošli smo kroz ogromne promene, a to su primetili i drugi. Bili smo fit i bili smo energičniji. U našem biznisu su, poslovni partneri, potrošači, potrošači poslovnih partnera i masa poznanika, kao i naši raniji poznanici kopirali proces – svi su želeli C9. Osećaj i energija, koje čovek dobije su neverovatni. Ovo može da razume samo onaj ko je odradio program do kraja. Smatramo „poslovnom obavezom“ da završimo program tri do četiri puta mesečno. Veoma je jednostavno: „ proizvod priča sam za sebe“, i to se vidi na onima koji su u F.I.T. programu. Ne postoji dan, a da ne poželiš sa nekim da pričaš o njemu. Moguće je da ga taj neko trenutno ne bi kupio, ali proći će kratko vreme i tražiće ga, jer danas svako želi da živi zdravo, želi da dobro izgleda i kada drugi vide da to kod tebe funkcioniše, onda će verovati da će i kod njih funkcionisati. Pre sam se puno bavila sportom, ali u poslednjih šest-sedam godina nisam odvajala vreme za to. Prošle godine smo skoro stalno bili među F.I.T. TOP 10 potrošača, a sada je i sport, pored proizvoda postao obavezan deo našeg života. Bende igra tenis i ide na fudbal u zabavište, Žolti igra tenis, i samo je meni trebalo da se ponovo aktiviram, ali program daje toliku snagu, samostalnost i osećaj uspeha, pa i onome koji se godinama nije pokretao i njemu će uspeti. I meni je uspelo! Normalno, mi nismo sa stručne strane prezentovali program, nije to ta osnova o kojoj smo pričali. Ne treba da budeš trener ili



nutricionista da bi mogao nekom da preporučiš program. Sa stručne strane ne postoje nikakve sumnje: Forever proizvodi su na svetskom nivou, F.I.T. program je samostalan na tržištu i kvalitet proizvoda je neosporan. To su činjenice. Mi želimo na druge da prenesemo taj osećaj. U nama je pogon i želja da potpomognemo što većem broju ljudi da iskuse tu energiju, taj osećaj, olakšanje i snagu koju pruža program. Činjenica je da je uspelo i onima koji su pre uvek priznavali poraz. Samo devet dana i posle toga imaš takav osećaj uspeha da ćeš lakše ići dalje na F.I.T. 1 i F.I.T. 2. Mi smo u osnovi živeli život u pokretu, jurnjavu ceo dan, ali sa C9 prva dva dana, čovek jednostavno ne može da stane – skoro da eksplodira od energije. Taj osećaj želimo da prenesemo! A to što pored svega ovoga još dobijemo priznanje, pare i putovanje, to je samo šlag na torti! Srećna sam što možemo da zabeležimo ogromne rezultate i u krugovima naših potrošača i naših poslovnih partnera. Mnogima se potpuno promenio način života, način ishrane – žele zdravije da se hrane. Nakon ovog programa većina više ne pije kafu, a troje njih više ne puši. Većina naših potrošača nam je rekla da za vreme i posle

F.I.T. programa nisu grickali, jeli čokoladu, imali potrebu za slatkišima. Jednostavno – živeli su zdravije. Ta mogućnost, koju nam pruža firma, je fantastična: onaj ko i dalje preporučuje i prodaje pakete, taj će dobiti nagradu, a od toga može da finansira dalje korišćenje proizvoda. Potrebna je samo odluka i istrajnost. Program garantovano funkcioniše kod onih koji ga odrade do kraja i tako uz pomoć marketinškog plana ni materijalne mogućnosti nemaju granice. Sa F.I.T. programom naravno, imamo i veliku korist u izgradnji biznisa. Rezultat dolazi brzo, vidljivo, bodovi za prodaju paketa su visoki, proces se lako kopira, a sve to rezultira time da se među potrošačima izdvoji mnogo novih poslovnih partnera. Žolti uglavnom kaže: tako je jednostavan ovaj biznis, zašto ovo ne rade svi? Treba samo jesti i piti proizvode, do kraja odraditi C9, iskusiti i prikazati sebe nakon toga (onlajn i oflajn) i predstaviti svoj marketinški plan. Velika stvar je to što ulažeš u svoje zdravlje, a možeš da izgradiš i jedno uspešno preduzetništvo. Svima želimo mnogo uspeha!

**Žolt Tot i Ester Borza Totne
Menadžeri**



Verodostojnost – kao prvo ti uradi do kraja svoj program, a tek posle preporučuj!
Briga – održavaj kontakt sa svojim potrošačima, pomaži im, hrabri ih i pohvali!
Odluka – ako veruješ i ako ne veruješ, u tvojoj glavi ćeš odlučiti koliko ćeš paketa prodati i koliko ćeš poslovnih saradnika imati u ovom mesecu.
Cilj – želi da budeš u F.I.T. TOP 10, jer se jedna odluka nadovezuje na drugu, tako da je i to ogromna pomoć pri prelasku na viši nivo, a tu je i poklon putovanje.
Kopiranje – savršeno može da se iskopira kretanje biznisa sa F.I.T. paketima. Brzo i vidljivo građenje biznisa, sa rezultatima i poletom.

Poruka za onog koji (tek sad) koristi proizvod:
Ne propustite C9! Rezultat i osećaj pričaju sami za sebe.

FOREVER

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft. Redakcija: FLP Magyarország Kft. | 184 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 Vladimír, Anič 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.





THAT MOMENT WHEN...

OD PRVOG JANUARA POČELE SU KVALIFIKACIJE ZA CHAIRMAN'S BONUS

Uslovi kvalifikacija: www.foreverliving.com



PRIPREMA ZA SEZONU 2016–2017.

Završilo se prvih šest godina (2010–2015) uz puno energije, istrajnosti i rada. Učesnici programa su bile 64 profesionalne organizacije, 87 stručne osobe koje rade sa blizu 50 firmi i koje mogu da se pohvale da su radili zajedno na tome da sa ljubavlju, zahvalnošću i dobronamernošću dotaknu ljude na više od 1123 destinacije širom države. U saglasnosti sa mađarskim društvom, cilj saveza je da i u 2016–2017. nastave ovim putem. Partner strategije programa u 2016. je i ovaj put Forever Living Products Mađarska Kft.



10 GODINA

1500 DESTINACIJA ·
8 MILIONA PREGLEDA ·
VIŠE HILJADA POSETI-
LACA · SVEOBUH VATNI
PREGLEDI · PREVEN-
CIJA – STIL ŽIVOTA ·
SAVETI

Za sezonu 2015. planiranih 125 destinacija je završilo na 204 destinacije. Program je uspešno ispunio prvih 1000 destinacija u državi, sa više od 4 miliona izvršenih pregleda, a učestvovalo je blizu 300 000 mađarskih državljana.



SVEOBUH VATNI
MAĐARSKI
ZDRAVSTVENI
PREGLED ZA
ZAŠTITU ZDRAVLJA
2010–2020.



Success Day

BUDIMPEŠTA, 30. JANUAR 2016.

Prvi Dan uspeha u godini je uvek uzbudljiv: tada se ispostavi, kakvi su „brojevi“, tj. koliko je region uspešan u odnosu na Evropu i svet. Ovaj put se modernim pristupom Gergeja Almašija i Barbare Bokoš menadžera, odigravao događaj i na sreću nije trebalo puno čekati da se iz zahvalnice dr Šandora Milesa ispostavi „kako stojimo“. I to je bio samo početak!

DR ŠANDOR MILES: ZAHVALNICA

„Prvo da vidimo rezultate Evrope! Sa senzacionalnim rezultatom od 23% smo završili godinu, pod vođstvom Aidan O'Hare, što znači 3 miliona 200 hiljada kartona – sa Engleskom kao liderom. Od toga 6% možemo da zahvalimo Mađarskoj i južnom regionu. I još jedan istaknut rezultat: Mađarska je u decembru 2015. povećala svoj budžet za 20% u odnosu na decembar prethodne godine!
Prvo mesto u 2015-oj za Poslovne saradnike u regionu na osnovu globalnih ukupnih bodova je dobio bračni par Gidofalvi: Atila i Kati, a prvo mesto u našoj regiji za ukupan broj sakupljenih bodova Mikloš Berkič. Naša Facebook stranica je dostigla



25 000 lajkova, a to je posebna radost. Šta znači energija ljubavi? U stvari ona određuje život. Samo tako možeš da daješ i primiš i da gradiš svoju mrežu. Ulog je ogroman, jer Skandinavci su dobri i Englezi su dobri, ali ko će biti prvi u Evropi na duže staze? Ja sam siguran da će to biti Mađarska i južnoslovenska regija, jer ja ću da vodim ovaj brod, dok ne dostignemo naš cilj. I dobro je da znate: nikad se nisam predao u životu!”

**DR IŠTVAN TARACKEZI
DOKTOR, LEKAR
ALTERNATIVNE MEDICINE,
PRESEDNIK UDRUŽENJA
LEKARA MAĐARSKE
ALTERNATIVNE MEDICINE: XXI
VEK, EPIDEMIJA GOJAZNOSTI**



„Prekomerna težina i gojaznost: U obe sfere je Mađarska na prvom mestu u Evropi, gde polovina ljudi ima taj problem. Što je civilizacija naprednija, tim pre se javlja ovaj problem. Prvobitan razlog je preterani unos ugljenih hidrata, koji prilikom prekomerne težine mogu doneti i druge štetne posledice: umor, depresiju, epilepsiju, dijabetes, autoimune bolesti... Nema kraja nabranjanju. U ishrani naših predaka je unos ugljenih hidrata bio minimalan, a



današnji čovek od preporučene količine u najvećoj meri unosi hranu na toj osnovi. Zahvaljujući štedljivim genima, višak se taloži u organizmu u formi masnoće. Ako glikacija raste, to ima uticaj na nivo serotonina, adrenalina, B vitamina i magnezijuma. I sa voćem treba biti oprezan, jer fruktoza na duže staze vodi ka hipertenziji i gojaznosti. U današnje vreme su i dokazali da porastom BMI dolazi do gubitka moždanog tkiva. U osetljivosti na insulin mogu da pomognu samo dijeta i vežbanje zajedno. U današnjoj ishrani je bitan odnos ugljenih hidrata, a ne masnoća. Važno je znati da su mozak i srce dvadeset pet posto delotvorniji sa ketonom (ovde mogu da se izdvoje posna, niskokalorična i paleolit dijeta), ali aerobno kretanje i dovoljno sna su nezamenljivi za dobre rezultate.“

**DR SILVIA BENKO
MOLEKULARNI BIOLOG: NA
IZGUBLJENOM PUTU KA
ZDRAVOJ ISHRANI**

U istraživačkom predavanju detaljno smo mogli da se upoznamo sa pritiskom i

njegovim funkcionisanjem; sa mehanizmom ishrane. „Pravo bogatstvo je zdravlje, a ne novac“ – rekla je Silvia Benko, prema kojoj odgovarajuća ishrana, sport, porodični život, odmaranje i upravljanje stresom čine zdrav način života. „Ne možemo da budemo ravnodušni i neznalice, jer znanje vezano za zdravlje treba da spada u osnovnu inteligenciju.“ Naše zdravlje zavisi od tri faktora: genetike, okoline, načina





života. S tim da se oni pojavljuju u jedinstvenoj kombinaciji, budućnost osobe zavisi od prepisanog leka. Isto tako je jedinstveno i to kome kakva forma ishrane odgovara. „Pratimo znake našeg tela, reakcije, jer ne postoji univerzalni recept!“ Predavanje prikazuje proces ishrane i kompleks materija od rastvaranja, iskorišćavanja pa do taloženja. Detaljno upoznajemo jednjak, želudac i funkcije tankog i debelog creva. „Ovo je jedan čudesan, specijalizovan organizam!“ – sa oduševljenjem kaže biolog, a zatim postavlja pitanje: „Da li zapravo čovek upravlja Zemljom? Jer u digestivnom kanalu u jednom centimetru živi više bakterija, nego ljudi na Zemlji...“ O mikroflori creva вреди znati,

da bakterije sa nama žive u simbiozi: jednako u funkcijama snabdevanja, zaštite i razmene materija. Ako se ošteti mikroflora, nedostatak će nadoknaditi „loše bakterije“, koje više štete, nego što koriste. Zato je važno, da unutrašnju floru držimo u dobrom stanju. „Razmislimo, da li činimo sve za zdravu ishranu i život, tj. na koji način možemo učiniti više?“

MENADŽER ILDIKO HORVAT MOLNARNE: ISTRAJNOST JE KLJUČ USPEHA

Kapuvarski bračni par (sa diplomama frizera i finasija) u prvom redu teži ka odmoru i tome da bude sposobna da sve obezbedi svojoj porodici. Prvo je jedna Touch kutija dospela ispod božićne jelke. „To nije bila samo jedna Touch kutija, u njoj je bio naš zdrav način života, naši ciljevi, snovi i put koji vodi do uspeha. Pitanje je samo da li ćeš je iskoristiti i da li ćeš živeti s njom?“ Ja nisam razmišljala, samo sam radila ono što su mi govorili moji sponzori“ – priča Ildiko, kojoj je važna stanica u životu bila kvalifikacija na Global Rally 2014: „Trebala sam da odlučim, da li ću ići u London ili na dečje opraštanje. Izabrala sam ovo drugo i nisam se pokajala. Prošle godine sve do aprila meseca se puno puta desilo da sam se krila iza raznoraznih izgovora. Na kraju sam na bini videla jedan simpatičan bračni par i pod njihovim uticajem sam iznova isplanirala svoj život. Potpisala sam, da ću i ja u 2015 biti tamo u Poreču. San mi se i ostvario. To što smo postali menadžeri je rezultat istrajnog rada. Ovde smo naučili da nikada nismo sami, da uvek možemo da računamo na

naše mentore i sponzore. Mnogi su mislili o nama da smo ljudi koji imaju sreće, jer imamo puno poznanika. Ali istina je to, da sreća samo jednom naiđe u ovom biznisu – onda kada te pozove tvoj sponzor. Od tada se samo računa da li si platio cenu uspeha. Niko od nas nije savršen, ali ako možemo da prihvatimo jedni druge, onda možemo da učinimo jedni drugima život lepšim.“



SENIOR EAGLE MENADŽER VIKTOR EDED: FIRST STEPS TO MANAGER

„Biblija“ prvih koraka je jedna izvanredna mapa koju je napravila Jayne Leach. Posle su svi samo kopirali: englesko tržište nema više ni jednu tajnu. Ljudi idu u istom smeru. Zašto bi i izabrali drugi način, kada je ovaj jednostavno koristiti: nudi sistem i delotvoran je. Za OTS može da se kaže da je šampionski sistem, jedna vrsta brzog start-treninga, koji za pomoć ima video. Naš zadatak je, da naučimo ljude da opet sanjaju, da zacrtavaju ciljeve na duge i kratke staze, zatim da ih vizualiziraju. Ja savetujem da vam novac ne bude cilj ili nivo, bolje da vam cilj bude da

potrebno za prvi korak i dokle možeš da stigneš. Cilj je, da ti život bude bolji, marketinški plan je samo jedno sredstvo za to. Na osnovu principa „pokaži i reci“ postoje neobavezni elementi, kao što je na primer, prezentacija proizvoda. Posle toga, ljude razvrstaj po profilima tako da lako možeš da ih pronađeš! Treba zantati, da je OTS izvanredan, ali to ne završava posao umesto nas, i ne smemo se sakriti iza kompjutera. Pored Forever TV, Youtubea i Facebooka postoje i događaji, a ti si odgovoran za to, da ljudi dobro koriste te mogućnosti. Ovde, u Mađarskoj, postoji fenomenalna energija! U ovom biznisu dve vrste ljudi ne mogu da budu uspešni: oni



imate veliki biznis. 4 boda, kao ključ, te vode do kraja na ovom putu: to je osnova biznisa. Iz OTS-a možeš da saznaš, kako da postaneš supervizor, šta je

koji se ne bore i oni koji prerano odustaju. To je tvoj biznis. Učini ono što se drugi ne usuđuju: idi onoliko koliko možeš i ne dopusti da te odvrata! Nikad se



tek se u trećem mesecu zid srušio. Oni koji idu ispred drugih, puno stavljaju na kocku, ali njihov uspeh sve potvrđuje. Forever Living Nemačka je u 1995. otvorila svoja vrata. Fantastično je to, što čovek sagradi, to će služiti njegovoj deci u budućnosti, jer sa ovom firmom možemo da izgradimo samostalnu sigurnost. Najvažniji savet je to, pazi od koga tražiš savet – ja sam u svakoj stručnoj oblasti pitala najbolje. U mrežnom marketingu ne postoji bolji od Forevera. Ja sam pak krenula skeptično i sistematično analizirala znake: izvanredan kvalitet, proizvodi koji se mogu konzumirati, pasivni budući prihodi, proveren kvalitet, mogućnost upravljanja svojim vlasništvom, povratna nagrada, sigurnost prihoda, transparentnost, bez poreza, priznate vođe.

Moj zaključak: Forever je solidna firma, kao jedna stena. FLP je bila jedina takva firma, gde su se sva moja očekivanja ispunila. Prošla je na testu, tako da sam mogla punim gasom da krenem i odatle se svaka mogućnost činila ostvarljivom za mene. U 1999-oj sam potpisala i u prvom mesecu zaradila dve hiljade evra. Uvažavala sam i cenila svačije merilo, kao i svoje. Koristiti proizvode, pričati o njima i o biznisu dvadeset i četiri časa dnevno, sedam dana u nedelji – uz pomoć onlajn sistema: to mi je bio recept. Za šest nedelja sam

ne upoređuj sa drugima već samo sa sobom!"

**DUPLI DIJAMAT MENADŽER
KATRIN BAJRI: DIJAMANT STIL
ŽIVOTA**

„Rodila sam se u nekadašnjoj Istočnoj Nemačkoj (NDR). Kao što je tada trebalo rušiti berlinski zid, tako sada treba da srušimo zidove u našem mozgu; to je jedino što može da stoji između nas i uspeha. U to vreme sam htela da budem slobodna, a u Foreveru je sloboda čarobna reč. Svi mi treba da preskočimo svoje zidove, da bi se oslobodili. Ja sam bežala i



dr. Juronics Ilona:
„Minden pillanatból tanultam ezen az úton”

Varga Géza: „Újra kezdtem álmodni, akár egy gyerek.”

postala menadžer. Dolazile su vođe jedan za drugim – u svakom mesecu jedna front linija. Za dve i po godine sam imala dvadeset pet menadžera, a drugih dvadeset i pet već za godinu dana. I kakav je život kao dupli dijamant? Jednostavno čaroban. Od tada se promenila tehnika, načini: živimo u jednom novom dobu. I ja sam srećna što sam pre šesnaest godina tako odlučila.”

Dr Ilona Juronič:

„Iz svakog trenutka na ovom putu sam učila “

Geza Varga:

„Ponovo sam počeo da sanjam, kao jedno dete.”



Success Day

Forever je mnogo više od odličnih proizvoda i poslovne mogućnosti koja može promeniti živote svih. Forever nas veže i ujedinjuje. I ponovo nas je povezao na prvom Success Day-u u ovoj godini koji je ovaj put organizovan u Ljubljani.



Pred sam početak događaja u punoj sali se osetilo veliko oduševljenje. Današnja voditeljka uvek izuzetna, Senior menadžer Jožica Arbeiter je još jednom pokazala da je Forever nešto jedinstveno. Na početku je sve prisutne pozdravio regionalni direktor Andrej Kepe, koji je predstavio najnovija dostignuća u regionu. Između ostalog, uskoro nam dolazi OTS (Onlajn Training Sistem), koji će doprineti unapređenju uspeha i bržem napretku u marketinškim

planovima preduzeća. U nastavku nas je menadžer Karmen Furst odvela do našeg izvora. U odličnom predavanju o Aloe veri predstavljeni su nam svi detalji i dejstvo ove izuzetne biljke. Izuzetan je bio supervizor Ignac Šilec koji nas je impresionirao novim predavanjem o paketima proizvoda C9 i F.I.T. Pored svojstava paketa prisutni su saznali kako da rade biznis sa paketima. F.I.T. To je sinonim za Forever, a ovaj put smo



se upoznali sa dva veoma fit momka. Akrobate P & B su, sa pripremljenom tačkom, oduševili prisutne. Ovogodišnja manifestacija je imala čak dva gostujuća predavača. Prvi je bio TV i radio voditelj i ekspert

iz Budimpešte. Za sve prisutne je pripremio jedinstvenu pozitivnu poruku i sala je bila na nogama. Sledila su imenovanja, svih koji su napredovali u marketing planu. Državni i regionalni

Slovenija

NEPOZABEN DAN 13.02.2016

direktori su dodelili priznanja za izuzetna dostignuća, za najbolje FBO u 2015. i za kvalifikovane u Global reliju 2016. Za nastavak programa je menadžer Danica Bigec, pripremila odlično predavanje o Foreveru. Centralna tema predavanja Forever Family je umrežavanje i kako da se mogućnosti podele sa svima. Sledilo je novo iznenađenje: tajni gost manifestacije je bila predavač Anja Križnik Tomažin, koja je u svom predavanju govorila o međusobnom razumevanju i komunikaciji. Izvanredan dan se završio sa novim izvanrednim predavanjem. Lea Hofstatter je uživo na nastupu otkrila Holivudske tajne. Gostima je govorila o upotrebi Sonya kozmetike i šminkanju. Ženski deo publike je pomno pratio svaki korak transformacije. Još jedan Forever događaj se završio sa mnogim pozitivnim vibracijama. Jedinstvo, prilika i motivacija koju nudi ovo izuzetno društvo može se osetiti na svakom koraku. Prepreka za sreću i uspeh nema, samo treba da donesemo odluku i da imamo jasne ciljeve.

Napred Forever!

SUCCESS DAY PODGORICA

Forever je u Crnoj Gori zaključio izuzetnu 2015. godinu sa povećanjem prometa. To je zbir pojedinačnih napora svih poslovnih saradnika. Veliko je zadovoljstvo imati grupu pozitivnih ljudi koji svojim idejama traže nove načine za još bolje i efikasnije poslovanje. Čestitamo svima i želimo još uspješniju 2016. godinu. Forever Living je lider u prodaji proizvoda za dopunu ishrani, ali od pre par godina tržište je obogaćeno sa izuzetnim paketima proizvoda namenjenim čišćenju organizma, regulisanju ishrane i telesne težine i stvaranju novih životnih navika kada je u pitanju pravilna ishrana i fizička aktivnost. Primena je jednostavna, rezultati uočljivi, a korisnici zadovoljni, ističe dr Branislav Rajić, direktor Forevera u Srbiji. Primena iskustava u korišćenju proizvoda je dokaz da su oni efikasni, a veliku zahvalnost dugujemo svim poslovnim saradnicima koji su stekli hrabrost da izađu pred prisutne i da svojim ličnim svedočenjem ukažu na detalje koji su bitni u korišćenju Foreverovih proizvoda. Godinama sam tražio mane kompaniji Forever Living Products i nikada nisam uspeo ništa loše da nađem. Ključna je bila informacija koju sam našao na internetu da je Forever najbolja kompanija na svetu koja se bavi mrežnim marketingom u oblasti dopune ishrani, započinje svoje predavanje Noviča Čarapić. Njega je u Forever doveo osmeh i žar u očima, koji je prepoznao i kod ljudi koji su mu mentori u poslu, a takve ljude je okupio i u svoj tim. Akcenat je

bačen na posao i na snove, a na mojoj strani su tradicija i kvalitet Forevera, te pozitivna energija i sloboda poslovanja koju neograničeno imam. Marketing plan naše kompanije je ujedno i najbolji njen proizvod, a svaki seminar je ogledalo Forevera. On je započeo kao privatnik sa mnogo obaveza, problema i glavobolja, ali je imao sreće da na vreme dobije informaciju u kompaniji. Od tada njegov posao stalno raste i ide dobro, jer ga i on sam dobro vodi. Ako stane vođa i posao će da uspori, poručuje menadžer Irfan Fijuljanin. Poslovni paket Touch of Forever je najbolja investicija i ulazak u poslovni svet sa minimalnim ulaganjem. Ja nisam bio spreman da 40 godina nerasploženo i smrkuta lica idem na posao, i da nakon toga zadovoljan odem u penziju. Jedno loše iskustvo ne donosi generalan stav o nekom sistemu poslovanja. Kompleksnost posla zavisi od ugla posmatranja, tako da je Forever Living nekome veoma komplikovan, dok je nekome drugom krajnje jednostavan. Menadžer Slobodan Antonijević je mišljenja da samo čvrste odluke dovode do poslovnog uspeha i da unutrašnja motivacija koju pretvorimo u akciju donosi rezultat. Forever je neverovatan sistem u kome će svaki kritičar da nađe obavezno neku manu, ali će vremenom i on polako da popusti. Osnovno pravilo

poslovanja u Foreveru je pravilo 4 boda: jedan bod aktivnosti knjižen na lično ime i tri boda od novouključenih poslovnih saradnika koji još nisu dostigli nivo asistent supervizora je „azbuka Forevera“. Poslovni saradnici imaju zadatak da šire informaciju, napreduju po marketinškom planu, a dinamika napredovanja u poslu zavisi isključivo od nas samih. Ukoliko na vreme naučimo da budemo aktivni sa 4 boda, nikada se nećemo razočarati niti u sebe, niti u Forever. Zahvaljujemo senior menadžeru Sonji Knežević na podsećanju na osnovne korake našeg posla, čini se, one koje se prvi nauče, ali izgleda i prvi zaborave. Timski rad u pronalaženju novih poslovnih saradnika je kamen temeljac, a biti uspešan u ovom segmentu znači između ostalog biti lojalan, pun entuzijazma, oduševljenja i samopouzdanja. Bračni partner je ključni deo tog tima, a nakon 18 godina timskog rada u Foreveru, senior menadžer Nebojša Knežević ima potpun kredibilitet da to izjavi. Između ostalog, timski rad predstavlja i nenapuštanje saradnika i konstantan rad sa njima dok oni sami ne ostvare rezultate koji su im predodređeni. Čestitamo svim novim asistent supervizorima i predavačima koji su svojim motivišućim izlaganjima držali sve posetioce seminara do samog kraja. Sledeći poslovni seminar je u Podgorici 16. aprila 2016. godine. Dobrodošli!

Dr Branislav Rajić
Forever Living Products Srbija



FOREVER ONLINE

JA-MARKA,



„Dakle kako to funkcionira? Da li sad treba da prodajem aloe vera proizvode?” – pita me mlada devojka preko Skype-a – na početku „Kako dalje” sastanka. Kao što je rekla, privukla ju je mogućnost Forevera, na osnovu onoga što je čula i videla do sad.

U tim trenucima teško je odgovoriti, jer su nas učili da skoro nikad ne govorimo NE novim zainteresovanima. Ali istina je da u današnje vreme modernog mrežnog marketinga, nije isto kao što je bilo nekad, 1900-tih godina, kada su se trgovina i industrija tek razvijale. Onda je proizvod bio proizvod. Danas je ČOVEK postao centar prodaje, tj. mi moramo da imamo uticaj na one sa kojima želimo da saradujemo.

Živimo u svetu u kome moramo da „prodamo” sebe, ukoliko želimo da nas vrednuju u Foreveru. Mi moramo da ljude zainteresujemo za nas i da to bude vredno i uzbudljivo.

Dobra vest je da su društveni mediji sada već mnogo razvijeniji nego ranije, pa nam je samim tim lakše da radimo. Došlo je vreme kada moramo od sebe da napravimo brend tj. „proizvod za korišćenje” i iz tog razloga sada želimo da vam pružimo pomoć u tome, da vam damo ideje i savete.

Sve počinje u opipljivom onlajn svetu. Ako želiš da zaista postigneš rezultate, moraš da radiš na sebi. Vredi uložiti u čoveka koji će ti na duže staze zarađivati najviše para, tj. u sebe! Moj najvažniji savet za tebe je da radiš na tome da budeš „najbolji mogući ti”. Čitaj, gledaj video snimke i slušaj audio zapise! Osnovne delove ličnosti, načina razmišljanja i mrežne marketing struke pretvori u znanje koje ćeš posle moći da praktikuješ. Savršenu osnovu za to ti daje delotvoran i na profesionalan način sagrađen i izgrađen OTS onlajn sistem treninga.

Pošto mi ljudi umemo da procenjujemo ljude na osnovu prvog utiska, jako je važno kako se prikazujemo, oblačimo, koliko smo negovani. Vrednost nije u skupoj

ONLINE FOREVER!

ili kako „prodati” sebe

markiranoj odeći, nego o ukusnom oblačenju i tome da pokažemo svetu da predstavljamo najgenijalniju firmu koja pruža program o stilu života i proizvodi proizvode za negu lepote i ličnu higijenu.

Kad smo već kod pokazivanja, onda je vreme i da pričamo o onlajn izgradnji marke. Kao prvi korak ti savetujem da se pomiriš s tim (ako nisi dosad, onda je sada pravo vreme za to), da moraš da se prikažeš u svetu društvenih medija. Možda ti se čini da je to veliki korak za tebe, ali veruj mi da to samo na prvu loptu deluje strašno. I ti ćeš se brzo sprijateljiti sa tom idejom, videćeš! Moja majka je sada sa 64 godine, dobila svoj prvi kompjuter. SMS poruke ne zna ni dan danas da šalje, ali nakon dva sata kućnog upoznavanja sa Fejsbukom i računarom, zna samostalno da koristi usluge Skype-a i Google-a. Istina, zna na osnovnom nivou, ali je na dobrom putu da uživa prednosti onlajn slobode. Tokom prvog korišćenja vredelo je gledati njenu reakciju, napetost i strah od novih stvari. Danas se smeje i sa entuzijazmom priča na tu temu.

Prvi impuls u onlajn svetu ima veliku snagu. Zato je bitno i da naš onlajn izgled bude privlačan. Hajde da pogledamo fejsbuk, najljubavnije društveno igralište: na šta treba da obratimo pažnju (ove osnovne stavke se odnose i na bilo koju drugu stranicu društvene mreže), kada pravimo onlajn izgled za sebe i druge.

Treba da počnemo sa profilnom slikom, za koju je jako bitno da „govori o nama”. Danas je jednostavno napraviti kvalitetnu sliku sa našim pametnim telefonom, sliku na kojoj se smejeemo i na kojoj zračimo samopouzdanjem i radošću. Jako je bitno da se na slici vidi „osećam se dobro u svojoj koži” osećaj. Na naslovnoj strani imamo više mogućnosti da damo informacije o sebi, o našim aktivnostima i načinu razmišljanja i nama bitnim stvarima. U svakom slučaju treba da razmislimo kome želimo da se obratimo, koga želimo da dotaknemo našom najspektakularnijom „tablom za oglase” i kome možemo biti privlačni u trenutnoj životnoj situaciji. I na osnovu toga da napravimo profilnu sliku.

Takođe treba da odvojimo određeno vreme za to da profilnu stranicu popunimo podacima koji su karakteristični za nas. Kratka biografija je nova genijalna mogućnost: možeš da u dužini SMS poruke napišeš tekst koji će opčiniti druge i koji će privući pažnju na sebe. U prošlom broju je bilo reči o tome, da si danas ono što поделиš, ali smatram da ja važno da se i ovde pozabavimo time, jer je osnova našeg svakidašnjeg građenja marke upravo ono što POSTujemo. Preporučujem da svaki dan objaviš bar jednu sliku, ili jedan status, nešto lepo ili postaviš neki izazov koji ti je trenutno deo života. Ali molim te da nikad ne kukaš na stranici, da nikad ne vodiš politiku, ne svađaš se i ne postavljaš na profil ništa za „šerovanje”. Sastavi strategiju kako ćeš se i na koji način predstaviti u svetu društvenih mreža, tako da posetioci mogu da dobiju deo tvog posla, tvog privatnog života, Forever preduzeća, tvog tima i tvog uživanja. Ne zaboravi da mnogo više ljudi voli pozitivne i jednostavne stvari, ali obrati pažnju i na to da oni vide da si ti kao svaki drugi čovek na svetu.

Shvati to ovako: ako si nov u svetu društvenih medija, to će za tebe biti uzbudljivo iskustvo u kome ćeš uživati. Nek bude to za tebe kao putovanje u neku zemlju čuda, gde si uvek krišom želeo da odeš, ali nikad nisi smeo. Ako si već stari bajker, onda je vreme da pustiš ručne kočnice i da na profesionalan način uživaš u beskrajnim mogućnostima.

Za tvoj onlajn uspeh!



Jano Šimon
Eagle menadžer

JANIJEVE PREPORUKE KNJIGA NA OVU TEMU:

Peter Sabo: Skolni se sebi sa puta!

Worre Erik: Uspešno u MLM-u, 7 koraka na putu za uspešan mrežni marketing

Kleon Austin: Pokaži sebe! 10 saveta kako da obrate pažnju na tvoj posao

Schawbel Dan: Ja 2.0. Gradi onlajn svoju ličnu marku!



NEW MANAGERS



PETRA JUDIT

sponzor: Andraš Žoldoš



ENVER ELEZI

sponzor: Anastasia Delitsa



GABOR MAJZIK

sponzor: Marton Kisej



EVA ŠALAMONE BARTOŠ & PETER ŠALAMON

sponzor: Emilia Vabrik

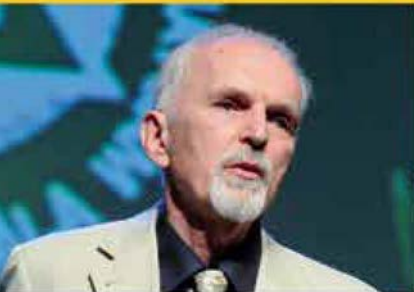
„U životu ne postoji sigurnost, već samo mogućnost“

„Uvek smo mislili na bolju budućnost za nas, još više za našu decu i da budućnost pripada Foreveru. Hvala Forever“

„Tajna mog uspeha se krije u tome, što nikada ne odustajem ni od čega i ne tražim izgovore.“
Florence Nightingale

„Samo jedan uspeh postoji: da možeš da živiš svoj život, kako želiš.“
Christopher Morley

CONQUISTADOR CLUB



MADARSKA

Éliás Tibor
Vabrik Emília
Hegedús Árpád
& Hegedúsné Lukátsi Piroska Marietta
Tóth Zsolt
& Tóthné Borza Eszter
Salamonné Bartos Eszter
& Salamon Péter
Dr. Rokony Adrienne
& Dr. Bánhegyi Péter
Almás Gergely & Bakos Barbara
Háhn Adrienn
Rimócziné Németh Erika
& Rimóczy Attila
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida

SLOVENIJA

Andreja Brumec

SRBIJA, CRNA GORA

Vladimir Jakupak
& Nevenka Jakupak

ALBANIJA

Elezi Enver
Hasa Flutra



SUPERVISORS

Almás Vivien
Baán Nikolett
Balogh Barbara
Bazsika Ildikó
Bohner Tímea
& Tukács Ákos
Doma Szabina
Dvorzsák-Pintér Tünde
Fejős Péter
Golubović Anamarija
Hegedús Tímea
& Hegedús Gábor
Higl Katalin
& Kapus László
Horváthné Vámos Éva
Hrdalo Ivica
Hutya József
Katona Zsuzsanna
Kisnémetné Pácz Edit
Kiss Ágnes
Kopljár Ruža
Krstić Goran
Kusaković Čubrilo
& Kusaković Jasminka
Lénárd Tiborné
Lala Ariola
Leveleki Anita
Mátrai Margit
May Judit
Milošević Zoran
Németh Zsófia
Nagyvárad Eszter
Pál József
Panyik Dávid
Pilepić Dubravka
& Pilepić Valter
Roci Dudije
Sáriné Erdélyi Bernadett
Salamon Péter
Salamon Ákos
Sziklai Richárd



ASSISTANT MANAGERS

Bachné Faják Valéria Edina
(sp.: Móricz Edit)

Hasa Flutra
(sp.: Enver Elezi)

100cc+

Brumec Andreja
Varga Géza
& Vargáné Dr. Juronics Ilona

60cc+

Elezi Enver
Éliás Tibor
Vabrik Emília
Hegedús Árpád
& Hegedúsné Lukátsi Piroska Marietta
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tóth Zsolt & Tóthné Borza Eszter
Salamonné Bartos Éva
& Salamon Péter
Dr. Rokony Adrienne
& Dr. Bánhegyi Péter
Orbán Tamás
Almás Gergely & Bakos Barbara
Szolnoki Mónika
Háhn Adrienn
Rimócziné Németh Erika
& Rimóczy Attila
Lomjanski Stevan
& Lomjanski Veronika
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Rajnai Éva & Grausz András
Zsoldos András
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Zsidai Renáta
Hasa Flutra
Gulyás Melinda
Dr. Fábián Mária
Varga Róbert
& Varga-Hortobágyi Tímea
Dr. Rédeiné dr. Szűcs Mária
& Dr. Rédei Károly
Ferencz László
& Dr. Kézsmárki Virág
Jakupak Vladimir
& Jakupak Nevenka
Gönczi Tünde & Szabó Péter
Dr. Botos Mária
Tóth János
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Berkics Miklós
Sziklainé Bán Hajnalka
& Sziklai Gábor
Oláh László
Halmi Bence István
Révész Tünde & Kovács László
Judt Petra

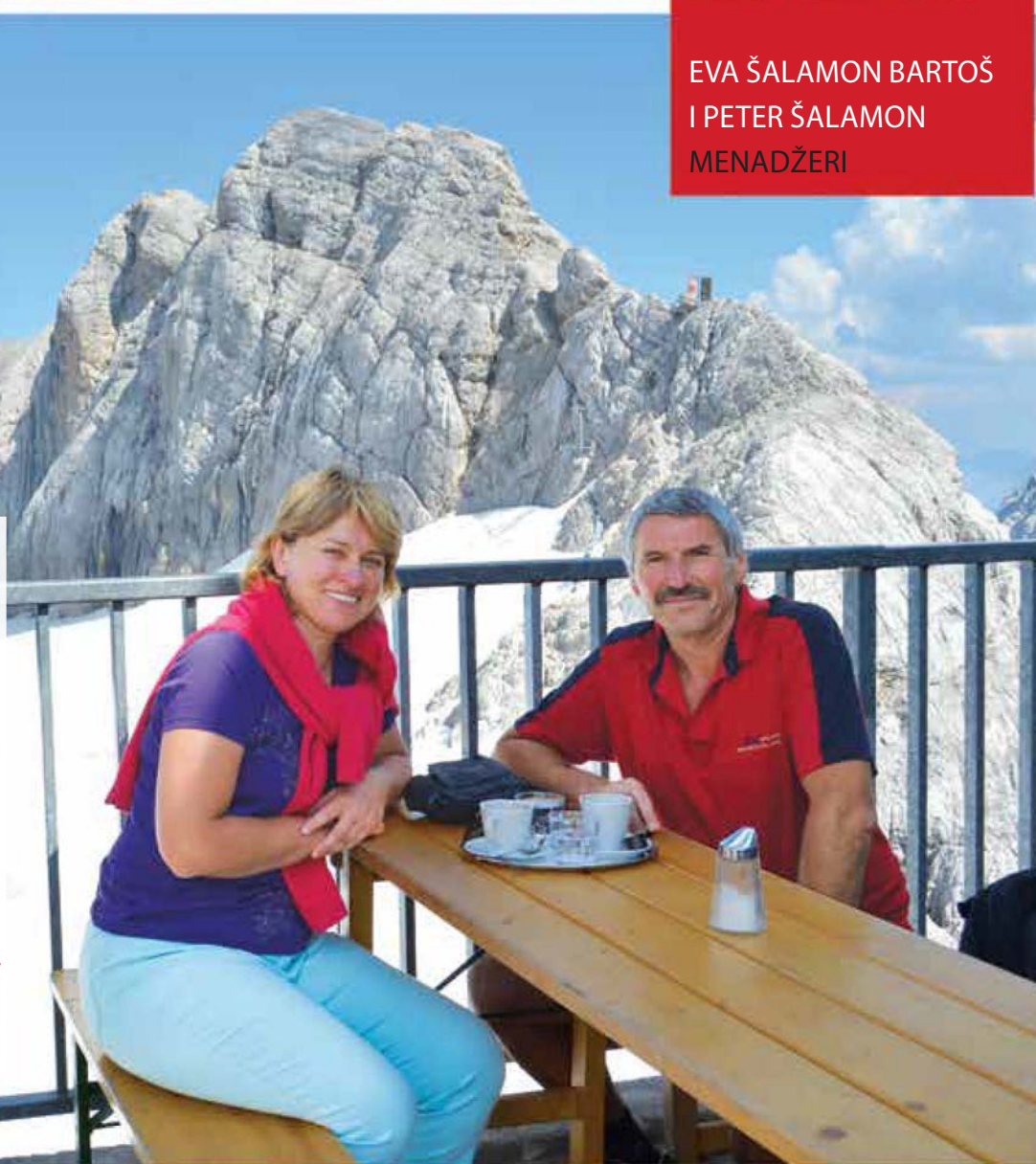
NEW MANAGER NEW

EVA ŠALAMON BARTOŠ
I PETER ŠALAMON
MENADŽERI

Eva i Peter žive u Sekešfehervaru i već 19 godina se bave rasadnicima. Oboje su vrtlari, imaju troje odrasle dece, dva dečaka i jednu devojčicu.

Sponzor: Emilija Vabik

Gornja linija: Edit Moric, Gabor Kovač i Ildiko Čepi, Vilmoš Halomheđi, Laslo Kovač, Mikloš Berkič i Jožef Sabo.



NIKADA SE NE PREDAJEMO!

Kako je počela vaša priča u Foreveru?

Eva: Novembra 2014. sam se upoznala sa firmom. Sadašnji sponzor je dve-tri godine „kružio“ oko nas, ali ja sam joj uvek slala isti odgovor: ostavite nas na miru, nas to ne zanima. Uvek me je privlačila alternativna medicina i kada je najavljeno jedno predavanje na tu temu u Fehervaru, pozvala me je na to i ja sam pristala.

Zahvalna sam joj na strpljenju i na tome što se nije predala i što mi je pokazala Forever. Tačnije „tada je počeo u meni da radi crv“, a ako gledamo celu sliku mi smo tada počeli pored našeg preduzeća da tražimo novi izazov. Već odavno vodimo rasadnik. Bila sam iscrpljena svakodnevnom rutinom i taj posao mi nije bio izazov.

MANAGER NEW MANAG

Kako je počelo upoznavanje sa Foreverom?

Eva: U početku sam samo kupovala proizvode, isprobavala ih, ali tada nisam ni razmišljala o Foreveru kao o poslovnoj mogućnosti.

Peter: Iako sam znao o tome malo, nije me zanimalo čime je Eva počela da se bavi. Ja uvek kažem da sam se priključio Foreveru prošle godine u martu. Bio je početak godine i u našem preduzeću je inače tada mali odmor. Bilo mi je dobro, tako da nisam tražio nikakvu promenu u svom životu – naravno danas o tome imam drugačije mišljenje. Morao sam da se zagledam duboko u stvari, da bih shvatio da itekako moram da pronađem neka rešenja.

Kako su od korisnika proizvoda nastali graditelji mreže?

Eva: Bila sam otvorena za to da prisustvujem događajima, slušala sam kakvu ulogu ima Forever i u tome videla beg iz svog sadašnjeg života. Uvidela sam kako radi tim, koji kroz Edit Moric predstavlja „duševnu liniju“ i videla da ovde mogu da ojačam, mogu da pronađem svoj put. Počevši od tada – sad već zajedno – krenuli smo na 4 poena i od februara prošle godine smo aktivni.

Petere šta je tebe ubedilo?

Peter: Čuo sam jedno predavanje i shvatio da rasadnik možemo da zamenimo sa forever preduzećem. Tu je počelo i od tada traje to konstantno učenje. Nije bilo jednostavno prebaciti se iz jednog načina razmišljanja u drugi, ali odlučio sam da moram da se menjam.

Bilo vam je potrebno otprilike godinu dana da dođete do menadžerskog nivoa. Šta se sa vama dešavalo za to vreme?

Eva: Prešli smo veliki put. Najveće promene su se odvijale u nama samima. Radimo na tome – što kaže Edit – da budemo bolja verzija sebe. Za godinu dana sam postala otvorenija, hrabrija. Preduzeće je kao „vuk samotnjak“, dobijamo malo povratnih reakcija o tome kako funkcioniše. U Foreveru na

razne načine priznaju tvoj rad, a sa tim se nigde ranije nismo sreli. Bitno nam je i da u svemu imamo podršku dece i porodice.

U čemu vam se sada razlikuju životi?

Eva: Ranije smo živeli život klasične, jednoglasne porodice: uveče bi dolazili umorni sa posla, bacili bi se na krevet i zatvorili svet. Danas mnogo učimo, imamo motivaciju da umesto gledanja tv-a čitamo knjige, slušamo audio snimke.

Peter: Mnogo više pričamo međusobno i ponovo imamo snove: materijalna nezavisnost i sloboda. Posle menadžerskog nivoa, cilj nam je Eagle menadžer, konstantnih 60+cc, koje želimo da ispunimo na proleće u kvalifikacionom periodu. Imamo datum i za postizanje Dijamanta. Sigurno se nikada nećemo predati! Sada u prelaznom periodu pokušavamo da održimo u radu i staro preduzeće, a plan nam je da se na duže staze bavimo samo Foreverom.

Kako vam napreduje biznis?

Eva: Imamo jedan mali tim, ali moramo da se proširujemo. Konstantno učimo kako da postanemo vođe. Na dosadašnjim rezultatima možemo da zahvalimo isključivo redovnim kupcima.

Da li ste se sreli sa odbijanjem?

Eva: Naravno. U početku je to bilo često, ali onda smo naučili da rukujemo sa time. U Sekešfehervaru ljudi u širem krugu poznaju proizvode, ali mi to vidimo kao prednost, jer to znači da ne moramo puno da objašnjavamo dejstva proizvoda.

Kako dalje?

Peter: Učiti, učiti i onda naučiti nekog. Mentalne, fizičke, emocionalne i spiritualne delove treba spojiti i ako to uspe onda smo na pravom putu. U tome nam mnogo pomaže mentor, Edit. S druge strane na proširenju firme radimo pomoću baze kupaca iz preduzeća staklenika. Zakon velikih brojeva i ovde funkcioniše.



Ako više činiš, postaješ više

Svaki član Forevera može da doživi čarobno vreme. Naše azijske zemlje u 2015-oj za 47 odsto su povećale svoje promete i u istoriji firme prvi put se i Azija predstavlja u Global Leadership timu. Dobro znamo, da je ovaj divan porast rezultat napornog rada naših Forever Poslovnih saradnika.

Nedavno sam stigao kući iz Azije, gde sam se susreo sa par neverovatno oduševljenih ljudi. Znam da ste svi različiti i da svi treba da vode druge bitke, ali jedna zajednička stvar ima u našem svakom Forever poslovnom saradniku: neverovatna želja, da više čini i sa tim postane više.

Za vreme putovanja sam se sreo sa jednom damom, koja bar deset godina radi kao učitelj. Na jednoj društvenoj strani je videla sliku jednog našeg GLT vođe, koji je upravo preuzeo ček Chairman's Bonusa na bini. Ta dama nas je potražila, da više sazna o nama. Zaključila je da bi više volela od života i da želi više da pruži svojoj porodici, zato je svaki dan neumorno radila na svojoj mreži čim bi joj se završili časovi. Često je i po pola noći provodila radeći. Njeni uspesi nedvosmisleno potvrđuju njen izdržljiv, naporan rad. Za vreme cele godine provedene u Foreveru postala je Eagle menadžer, kvalifikovala se za Forever2Drive

i Chairman's Bonus podsticaje koji se dele najboljima i kao kvalifikovana za 2500 cc biće i u Johannesburgu. Ovo je samo jedna od mnogih sličnih neverovatnih priča, ali oni označavaju naš motor rasta. Uvek sa entuzijazmom slušamo o vašim uspesima i ovakvi izveštaji nikada ne mogu da nam dosade. I mi crpimo snagu iz svake nove priče, dok usput vodimo jednu divnu firmu i zato radimo da Forever pruži svima još bolju mogućnost.

Trudite se i vi da više činite i pomognete drugima, da mogu da prate vaš uzor! Posle toga se zapanjite time koliko daleko možete da napredujete u poslu. Jedva čekam da se sastanem sa vama na Global Rally-ju ili bilo kada ako sam u vašoj okolini.

Gregg Maughan
predsednik

3 recepta sa kojima možete da „zasladite“ vašu negu tela

Tu je proleće i u našem je interesu da nabacimo nešto „slatko“ u naše trikove nege tela. Priprema koja može da se uradi kod kuće podmlađuje našu kosu i kožu.

Jestivi piling za usne od meda

1 sup. kašika Forever Bee Honey
1 sup. kašika sirovog šećera od šećerne trske
par kapi maslinovog ulja

Pomešajmo gore navedene sastojke, zatim kružnim pokretima, dobijenom masom izmasirajmo naša usta. Posle toga sve je stvar ukusa da li ćemo polizati, ili isprati vodom.

Piling za telo od meda i limuna

20 dkg sirovog šećera od šećerne trske
2 sup. kašike Forever Bee Honey
1 sup. kašika maslinovog ulja
2 kapi Forever Essential Oils Lemon
3 sup. kašike punomasnog mleka (min. 3,5% masnoće)

Kada smo dobro pomešali sastojke, kružnim pokretima piling nanesimo na kožu, posebno na suve površine.

Maska za kosu od mleka i meda

7 dl punomasnog mleka
2 sup. kašike Forever Bee Honey
1 sup. kašika maslinovog ulja

Podgrejmo na vatri ili u mikrotalasnoj peći i promešajmo sastojke mućkalicom za šlag. Mešavinu tako posipimo na našu kosu, da se natopi svaka dlaka. Našu kosu posle toga uvijmo u peškir na 10-20 min, zatim na uobičajeni način operimo sa šamponom i stavimo balsam.

Med je prirodni humektans (sredstvo za održavanje vlažnosti), zato je skoro neizostavljivi sastojak u kućnoj pripremi sredstava za hidrataciju.





**ĐERĐI PATKOŠ I PETER
PATKOŠ** Senior Eagle
menadžeri

Sponzor: Laslo Altman

Gornja linija: Agneš Geringer, Veronika
Hajdu, dr Marija Pavkovič, Žofia Gergej
i dr Laslo Reindl, Aranka Vagaši i
Andraš Kovač, Mikloš Berkič

DAJE NAM VIŠE NEGO ŠTO MI DAJEMO ZA NJU

**Industrija drva, fabrika testa,
zabavište... Možemo da kažemo da
su se rodili kao preduzetnici. Čega se
god late, napreduje. Veliko priznanje
Forevera je to što su njega izabrali za
poslednju stanicu.**

**Kada sam vas danas pozvao, bili ste jako srećni što ćemo se
naći. Zašto?**

Đerđi: Pre 11 godina, 2005. sam baš na ovaj dan potpisala
registracioni list. Onda je to bio samo jedan osećaj. Imala sam
privatno zabavište, a jedan roditelj me je pitao da li može da
održi predavanje drugim roditeljima. Tada nisam ništa uradila i
nisam znala da ću jednog dana taj životni put pokazati deci.

Za to vreme je Peter...?

Peter: Ja sam kao preduzetnik išao svojim putem i nisam ni
znao da je Đerđi potpisala nešto. Samo sam primetio da se
pojavljuju nove stvari u našem kupatilu – pasta za zube, sapun,
šampon. Delovalo je kao da samo ti proizvodi postoje u radnji.
Onda sam jednog dana pao preko neke čudne velike kutije.
Pomislilo sam da je neki roditelj zaboravio to ovde. Tada nisam
ni znao šta je to Touch.

**Oboje imate diplome, Đerđi matematičku, a ti si inženjer
elektrotehnike. Kako ste mogli da budete preduzetnici 90-
ih godina?**

Peter: Naša zajednička istorija počinje malo ranije. Oboje smo
se rodili u Beregsasu, a sa 20 godina smo se uzeli. Zatim smo
završili na istom poslu, ali smo uvek osećali da želimo nešto više
da postignemo. Ostavili smo državni posao i nakon što smo se
preselili u Mađarsku, počeli smo da se bavimo eksportom. Tu
je moja žena dobila ideju. Smatrala je da treba razvijati decu
još dok su mala i negovati buduću generaciju. Tako je nastalo
Montessori zabavište.

Đerđi: I to zabavište je radilo svega dve godine, dok se nisam
srela sa Foreverom. Forever me nije preterano uzbuđivao, jer
sam volela posao koji sam radila. Ipak sam uzela nekoliko proiz-
voda od mog sponzora Lasla Altmana. Njemu inače mogu da
zahvalim što danas sedim ovde.

**S nestrpljenjem čekam da mi kažeš, šta je bilo „dugme koje
te je pokrenulo“?**

Đerđi: Putovanje. Tačnije, jedan izazov (Kan), koji me jako
dotakao. Pomislila sam, da bi bilo fantastično otići besplatno na
jedno putovanje sa suprugom i to u hotel sa 5 zvezdica. Za to
sam morala da imam 8 posto, i da imam sagrađenu strukturu.
Samo tada je već bila jesen i u proteklih devet meseci ništa se
nije dešavalo. Šampon mi se sviđao toliko da sam ga hvalila na
sve strane. Ovi koraci su laki, jer nivo supervizora imate već na-
kon 6-8 nedelja od registracije. I na kraju, samo je nama iz tima
uspelo to da odemo u Kan.

Peter: Tj. Đerđiki.





Kako je od biznisa 2 boda nastala međunarodna imperija?

Đerđi: Do menadžerskog nivoa koji smo postigli 2008., sve sam naučila od Marije. Dobar vođa je video da neću odustati. Jednostavno smo koristili i preporučivali proizvode, a meseci su pokazivali da je sve oko nas postalo bolje. Sledeći mentor mi je bio Mikloš Berkič, jer sam nakon 18 godina dalje videla onu vatru u njegovim očima, da sam morala da saznam i osetim, kako je to postati dijamant. I istina je da postaneš bolji čovek, nego što si bio. Od Gidofalvijeve sam mnogo toga naučila, o međunarodnom biznisu na prošlogodišnjoj Go Diamond obuci.

Peter: 2012. godina je bitna stanica za nas, jer nam je ćerka Ana Edina Patkoš tada postala menadžer. Kad je završila fakultet, rekla je da je za njenu karijeru to pravi izbor i hoće



da nas prati. Ona je kamen temeljac našeg biznisa. Danas je Senior Eagle i svaki dan radimo zajedno. Pravi porodični biznis. Najvažnija poruka je da ne mora da ide u inostranstvo da bi imala prosečnu evropsku platu.

Đerđi: Ja sam jako ponosna što je naš prvi menadžer postala naša ćerka. Drugi menadžeri su nam stari prijatelji sa fakulteta Ištvan Gal i Žuža Gal, treći je moja stara poznanica Maria Tuti. Kod nas je funkcionisao krug u srcu: oni su bili prvi i sad mogu da dođu sledeći.

Da li ste za svaki nivo koristili različite metode?

Đerđi: Ne skroz, ali postojale su promene, jer smo imali



drugačiji tim kad smo postali menadžeri i kad smo postali supervizori.

Peter: Nismo radili ništa drugačije nego kao do tada, samo smo postali drugačije osobe i to je ono najlepše u ovom biznisu: morate da postanete dobra osoba da biste bili okruženi dobrim ljudima.

Đerđi: Vidim da je biznis kod svakog počeo, tako što su prvo zavoleli proizvode. Rodi se jedna vernost proizvodima, Forever se ugnezdi u život kandidata i onda mu se u srce useli mogućnost i razumeju Rexovu poruku. I to je veza pomoću koje možete postati prave vođe, jer čovek tek tad oseća biznis kao svoj. Zna da ovo nije samo partnerska firma, nego i njegovo preduzeće, s kojim može da oblikuje budućnost.



Peter: Interesantno, meni su drugi govorili: sad si postao druga osoba i sada mogu sa tobom da pričam. Jer, navodno pre toga postojale su neke distance. Sponzor ranije nije video mogućnost u nama, i bili smo 200 na listi...

Đerđi: I zato kažem da ne smete da otpišete nikog, jer mnogi ljudi još uvek nisu odlučili da im je ovde mesto, jer im se još uvek sviđa začarani krug života. Ili ne znamo šta im treba. Neki ljudi prvo vide samo novac, možda nekog zanima samo priznanje, nekog drugog putovanja, a nekog društvo... U svakom slučaju, svakom preporučujem da proba proizvode, jer prosečnim ljudima daju natprosečan kvalitet života i to isto važi i za biznis.

Peter: Na početku uvek napravimo tu grešku da umesto svakog mi odlučujemo da li mu treba ovo ili ne. Kasnije shvatimo da nije na nama ta odluka i da moramo da budemo strpljivi. Ako pošteno pratimo poslovnu politiku, možemo doći do najvišeg nivoa.

Đerđi: Ako imaš energije za to, možeš to i da uradiš. To nije mala eksplozija. Uvek smo dobro živeli, ali ne bismo nikad imali mogućnost da idemo u Njujork ili Meksiko...

Peter: A i da smo imali tu mogućnost, dok bi je dočekali, zdravlje nam više ne bilo kao ranije, jer smo ranije imali puno stresova. Imali smo preduzeća koja smo zatvarali sa – 20 miliona, jer su nam ukrali kamion...



U čemu još možete da se razvijate?

Peter: Nažalost i dalje ne koristimo maksimum koji nam daju moderne tehnike i dalje radije biramo kandidate putem „old school“, jer smatramo da poznanstva uživo duže traju. Ja sam taj koji traži ljude i dovodi ih, sa njima sam dostizao do određenog nivoa, kada je dalje preuzimala moja supruga Đerđi.

Đerđi: Peter jako dobro poznaje ljude, a meni je samo posao da raspakujem tu mogućnost ispred njih... Nemamo vremena za trošenje, jer za tri godine želimo da budemo dijamanti. A čovek će postati dijamant, tako što neće tražiti ljude samo u svom okruženju, nego bilo ko, bilo odakle može da ga iskoristi kao primer. Dijamant je univerzalan vođa. I tu moram da odvojim još više vremena nego do sada. Moj veliki plan je da otvorim Montessori College. Sa 60 godina želim da vratim sudbini ono što mi je dala, jer ćemo mi do tada već ionako imati sve...



Ako je to lako kao što kažeš, kako to da ste samo vas dvoje putovali?

Peter: Oni koji ne razumeju mogućnost, tj. ne veruju u sebe oni ne mogu to ni da postignu. Ali bilo je vredno, jer smo u Kanu videli da ono što firma obeća to i ispunji.

Đerđi: Dala nam je mnogo više nego što smo mi uradili za nju. Forever je jedna vrsta obilja, a ljudi često ne razumeju da sa desetinom posla mogu da postignu mnogo više i da uživaju u mnogo više mogućnosti nego jedan preduzetnik, tako da ona ne živi samo naizgled i „popunjavanje rupe“.

Peter kada si ti počeo da razumeš smisao ovoga?

Peter: To je lako reći, jer kad nam je bila 5 godišnjica braka, moja žena je u ponoć došla kući i rekla da je upoznala jednu fantastičnu ženu.

Đerđi: To je bila dr Marija Pavkovič, stručnjak za marketing. Da moj sponzor nije bio tako spretan, da nas upozna, nikada ne bih shvatila da je ovo ozbiljna poslovna mogućnost, a ne samo jedna zabava. Ovo može da bude i struka. Meni je Marija bila primer za to. Ceo život sam pratila novosti. Ako si dovoljno otvorena, stvari će te naći i sve će krenuti samo od sebe. Ja sam došla na poziciju vođe, tako da nisam morala puno da radim, jer sam biznis gradila sa prijateljima, ali istina, nisam brzo napredovala.

Peter: Mene je privukla ona sloboda i spontanost koje sam video na događajima i koje mi kao preduzetnici nismo nikad imali. Video sam Kip Rolfa, čoveka sa najvećim prometom, kako je posle jednog predavanja opušteno šetao među ljudima. Onda sam rekao da me zanima ovaj posao, jer su takvi ljudi u njemu. Pored toga, uvek mi je smetala ona napetost između radnika i poslodavca, zbog čega se naši zaposleni nisu dobro osećali u preduzeću. Ovde je to bilo drugačije. Shvatio sam da su ljudi ovde samostalni. Ili me prate ili ne, ali ovde nema borbe za vlast, nema naređivanja. Morali smo da naučimo drugu vrstu vođenja i to je bilo jako uzbudljivo. Morali smo da postanemo drugi ljudi. Morao sam da naučim kako da prikazem jednu lepu i simpatičnu stvar, a da ne dajem ja platu.

Snagja paketa

Nekad ti je možda teško da ustanoviš kakvi paketi tebi odgovaraju i tvojim kupcima. Forever je zato sakupio nekoliko šlager proizvoda sa kojima ćeš lakše postići trajne promene u tvom životnom stilu i tako očekivani rezultati neće izostati. Možeš da saznaš kako Vital⁵, C9 i Forever F.I.T. pak pomaže tebi da dođeš do lepšeg izgleda i boljeg osećaja i kako možeš da pomogneš drugima u tome.

Naši najizvršnji i najdinamičniji Forever biznis saradnici pomažu drugima i povećavaju svoj promet baš pomoću ovih paketa.

Pak skida sa tebe teret izbora proizvoda, štaviše sa nekoliko jednostavnih pitanja možeš da otkriješ šta je potrebno tvojim kupcima.

Novim kupcima opušteno možeš da preporučiš C9. Za devet dana će steći puno pozitivnog iskustva i za toliko dana će doći i do nekih rezultata.

C9 može da bude ulaznica kupcu za zdraviji život i da pripremi njegov organizam za ostale proizvode, jer pomaže organizmu da ukloni štetne materije koje sprečavaju savršen unos hranljivih materija iz namirnica i dodataka ishrani.

Nakon što je kupac potrošio C9, možeš više informacija da saznaš o njegovom stanju. Onaj ko želi da bude energičniji i fit njemu moramo preporučiti Forever F.I.T. program i njegove korisne proizvode, fizičke aktivnosti i plan ishrane.

Ako se kupac oseća fit i da je dostigao željeni nivo energije, možeš da mu preporučiš Vital⁵, da bi osigurao trajni efekat zdravog načina života. Pored toga možeš da mu preporučiš i bilo koji F.I.T. paket koji je njemu simpatičniji. Ako želi da bude još lakši i fit, može da ponavlja F.I.T. 1 i F.I.T. 2 program sve dok ne dođe do željene težine. Ali može da se desi da ta osoba poželi da zna kakve hranljive materije mogu da ga dovedu do zdravija i lepšeg osećaja – u takvim slučajevima možemo da mu preporučimo Vital⁵.

Vredi se raspitivati kod kupca šta mu je potrebno kako bi postigao bolji kvalitet života. Preporuči mu i neke druge proizvode ili pakete. Pomoću paketa lakše možeš da поделиš Forever sa drugima i da im pomogneš, a time i pomogneš izgradnju svog biznisa.

Uz pomoć kutije, svoje omiljene Forever proizvode sad lakše možete podeliti sa drugima!



Mini Touch of Forever – lična higijena



A Touch of Forever Combo Pak

GRADI SVOJ BIZNIS PAKETIMA

Novim kupcima prvo preporučiti C9 paket



C9

- Pozitivna iskustva, rezultati za 9 dana
- Pomaže u oblikovanju zdravog životnog stila
- Priprema organizam
- Pomaže ti da se osećaš lakše i energičnije

Saznaj više o tome kako se osećaju kupci

Želi li bolji izgled i lepši osećaj?

NE

DA



Forever F.I.T. program

- Lepši izgled i bolji osećaj
- Sadrži proizvode, vežbe po želji i plan ishrane

Želite da zadržite zdrav način života?

DA

Vital⁵

- Potpomaže u dnevnom unosu hranljivih materija i time pruža bolji osećaj
- Pomaže da zadržiš zdrav način života



Želi da se oseća lakšim i više fit?

NE

DA



I pored tog osećaja, želi još da ga poveća?

DA

NE



Redovno se raspituj kod kupaca da saznaš šta im je još potrebno



F1 i F2 paket može da se ponavlja do željenog rezultata

Ako želiš da saznaš više o Forever paketima, klikni ovde: foreverliving.com/paks

SRBIJA

Beogradska kancelarija: I 1010 Beograd, Kumodraška 162.
tel.: +381-11-397-0127, fax: +381-11-397-0126, imejl: office@flp.co.rs
Predaja narudžbi: narucivanje@flp.co.rs
Radno vreme: ponedeljak, utorak i četvrtak 12:00-20:00, 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: ponedeljak, 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

Forever Srbija internet prodavnica je non-stop dostupna na www.flpshop.rs.
Stranica je u režimu održavanja radnim danima od 8 do 9 ujutru, kao i poslednjeg dana u mesecu kada se kraj radnog vremena internet prodavnice poklapa sa radnim vremenom koncelarije u Beogradu.

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

MAGYARORSZÁG

Budapesti Központi Főigazgatóság:
I 184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu
Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995
Levelezési cím: 1439 Budapest, Pf.:745.
Ország igazgató: dr. Milesz Sándor: +36 1 297 1995, mobil: +36 70 316 0002
Főigazgató: Ladák Erzsébet: tel.: +36-1-269-5370/160-as mellék, mobil: +36-70-436-4230;
Főigazgató-helyettes: Kismárton Valéria: 130-as mellék, mobil: + 36 70 436 4273
Belföldi és nemzetközi kommunikáció: Szecsei Aranka: 136 mellék, mobil: +36 70 436 4229;
Csábrádi Ottilia: 135 mellék, mobil: +36 70 436 4227
Kommunikációs osztályvezető: Petróczy Zsuzsanna Oxána: 157-es mellék, mobil: +36-70-436-4276
Oktatás és Fejlesztési Osztály (FLP TV): Berkes Sándor, 133. mellék, mobil: + 36 70 436 4213, dr. Karizs Tamás, mobil: +36 70 436 4271
Pontérték nélküli termékek: Nagy Adrienn, mobil: +36 70 436 4272
Teremfoglalás/rendezvények: Szigeti Brigitta, rendezveny@flpseeu.hu, +36 70 436 4285

TERMÉKRENDELÉS

Telefonon, telecenterünknel:
Hétfőn: 8:00-19:45-ig; keddtől - csütörtökig: 10:00-19:45-ig; pénteken: 10-17:45-ig hívható számaink:
Tel./Mobil: +36-1-297-5538; +36-70-436-4290; +36-70-436-4291
Díjmenetesen hívható vezetékes ("zöld") szám: +36-80-204-983
Hétfőn: 8:00-19:45-ig; keddtől - péntekig: 10:00-17:45-ig hívható számaink: Tel.: +36-70-436-4294; +36-70-436-4295
Internetes áruházunkban
www.foreverliving.com vagy www.flpshop.hu
ügyfélszolgálat (telecenter, webshop): e-mail telecenter@flpseeu.hu, webshop@flpseeu.hu, tel.: +36 1 269 5370, I10. és I11. mellék. Vevőszolgálati vezető: Kiss Tibor

Ügyvezető Igazgatóság:

I 184 Budapest, Nefelejcs u 9-11. Tel.: + 36 1 297 1704 +36-70-436-4288, -4289
Ügyvezető igazgató: Lenkey Péter: mobil: +36-70-436-4279
Sztanyó Szilvia, tel.: 192. mellék, mobil: +36 70-436- 42-64
Vékás-Kovács Mónika, tel.: 191-es mellék, +36-70-436-4239

Budapest, Nefelejcs utcai vevő- és ügyfélszolgálat és raktár nyitvatartási rendje:

H-CS: 10-19:45, P: 10-17:45, minden hónap utolsó hétköznapi munkanapján minden esetben 8-20 óráig,
Számlázási és vevőszolgálati csoport vezető: Kiss Tibor, mobil: +36 -70-436-4170
Debreceni Területi Igazgatóság: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.
Tel.: +36-52-349-657, mobil: +36-70-436-4287, fax: +36-52-349-187
Nyitva tartás: H: 12-20 óráig, K – P: 10-18 óráig (a számlázás zárás előtt 30 perccel befejeződik).
Területi igazgató: Pósa Kálmán, mobil: +36-70-436-4265

Szegedi Területi Igazgatóság: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,
Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342 Nyitva tartás:
H: 12-20 óráig, K – P: 10-18 óráig (a számlázás zárás előtt 30 perccel befejeződik). Területi igazgató: Radóczi Tibor

Székesfehérvári Területi Igazgatóság: 8000 Székesfehérvár, Várkörút 17.
Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, fax: +36-22-503-913
Nyitva tartás: H: 12-20 óráig, K – P: 10-18 óráig (a számlázás zárás előtt 30 perccel befejeződik). Területi igazgató: Kiss Tibor

Rendkívüli nyitva tartás: Termékarusítás illetve termékrendelés magyarországi képviselőinken és telecenterünknel minden olyan hónap utolsó szombatján, amely után abban a hónapban már nincs munkanap: 12-20 óráig. Ezen alkalmak pontos

időpontját honlapunkon és képviselőiteinken minden alkalommal meghirdetjük.
Forever Resorts Teleki-Degenfeld Kastélyszálló, 3044 Szirák, Petőfi u. 26., tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285 www.kastelyszirak.hu
Sásfészek Étterem, tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszeketterem.hu.
A Forever Resorts magyarországi intézményeinek ügyvezető igazgatója Lenkey Péter, operatív igazgató Király Katalin.

Orvos szakértőink: Siklósné dr. Révész Edit, a Forever Magyarország Orvos Szakmai Bizottságának elnöke, dr. Hocsí Mária: 70/882-3495, dr. Kertész Ottó: 70/418-7233, Szabóné dr. Szántó Renáta: 70/612-2486, dr. Samu Terézia: 70/627-5678

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: ponedeljak i utorak 12:00–20:00 ostalim radnim danima: 9:00–17:00
Svakog 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 pisarna: 1236 Ljubljana Trzin, Borovec 3, tel.: +386 1 562 3640, faks: +386 1 562 3645
Naročanje izdelkov: mobilni telefon: +386 40 559 631, tel: +386 1 563 7501. Naročanje po elektronski pošti: narocila@forever.si. Informacije po e-pošti: info@forever.si
Delovni čas: Ponedeljek in četrtek od 12:00-20:00 in torek, sreda in petek od 09:00-17:00
Lendavska pisarna: 9220 Lendava, Kolodvorska 14, tel.: +386 8 205 40 75, Delovni čas: ponedeljek–petek od 9. do 17. ure. E-naslov: lendva@forever.si webshop: <http://sl.flpshop.hu/>

Direktor: Andrej Kepe
Zdravnik svetovalec: dr. Miran Arbeiter: +386 41 420 788
Usposabljanja: odprta predavanja in usposabljanja vsak četrtek - Forever Info točka Slovenska Bistrica, Ljubljanska cesta 20

HRVATSKA

Zagrebački ured: 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
Riječki ured: 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

Područni direktor: Mr.sc. László Molnár
Naručivanje e-mailom: foreverzagreb@gmail.com
Medicinski stručnjaci: 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 narudžbu proizvoda
Telefonski liječnici: 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

SHQIPËRIA

Zyra e Tiranës: Tiranë, Fuat Toptani I/5. Tel./Fax: +355 44 500 866
Hapur: ditë e punës 9.00-13.00 dhe 16.00-20.00
Drejtor rajonal: Atilla Borbáth, cel: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293
Shef Zyre: Xhelo Kiçaj: Cel: +355 69 40 66 811
e-mail: flpalbania@abcom.al

KOSOVA

Zyra e Prishtinës: Pristinë Rr.Azem Hajdari br. 32. tel.:+377 44 50 3911
hapur gjatë ditëve të punës: 10.00-16.00.
Derjtor rajonal: Atilla Borbáth, Cel: + + 355 69 40 66 810
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
Imejl adresa: forever.flpbos@gmail.com
Regionalni direktor: dr. Slavko Paleksić
Sarajevska kancelarija: 71000 Sarajevo, Džemala Bijedića 166 A. tel.: +387-33-760-650, +387-33-470-682, fax: +387-33-760-651
Radno vreme: ponedeljak, četvrtak, petak 09:00–16:30, utorak, sreda 12:00–20:00
Imejl adresa: flpm@bih.net.ba
Rukovodilac ureda: Enra Čurovac-Hadžović,
imejl: forever.flpbos@gmail.com

KALENDAR DOGAĐANJA 2016.

3. 12. mart - Success Day, Budimpešta • 19. mart - Success Day, Opatija • 20. mart - Success Day, Beograd • 17. mart - Aloe Day, Tirana

4. 15-25. april - Global Rally, Johannesburg • 30. april - Success Day, Sarajevo • 16. april - Success Day, Podgorica • 7. april - Aloe Day, Tirana

5. 21. maj - Birthday Success Day, Budimpešta • 22. maj - Regionalni F.I.T. Manager meeting, Budimpešta • 14. maj - Success Day, Zagreb • 17. maj - Aloe Day, Tirana

6. 17-18. jun - Diamond Holiday Rally, Budimpešta • 11. jun - Success Day, Podgorica • 25. jun - Success Day, Arandelovac • 18. jun - Success Day, Ljubljana • 14. jun - Aloe Day, Tirana

7. 16. jul - Success Day, Budimpešta • 19. jul - Aloe Day, Tirana

8. 16. avgust - Aloe Day, Tirana

9. 10. septembar - Success Day, Budimpešta • 30. septembar – 1. oktobar - Diamond Holiday Rally, Poreč • 18-26. septembar - Eagle Manager Retreat 2016. Grčka, Costa Navarino (deli se u 2 grupe: posle kvalifikacionog perioda će se saznati koja država će biti u 1. a koja u 2. terminu) • 3. septembar - Success Day, Podgorica • 18. septembar - Success Day, Beograd • 13. septembar - Aloe Day, Tirana

10. 29. oktobar - Birthday Success Day, Bijeljina • 22. oktobar - Birthday Success Day, Opatija • 18. oktobar - Aloe Day, Tirana

11. 26. novembar - Christmas Success Day, Budapest • 12. novembar - Success Day, Podgorica • 12. novembar - Birthday Success Day, Ljubljana • 15. novembar - Aloe Day, Tirana

12. 4. decembar - Birthday Success Day, Beograd • 13. decembar - Aloe Day, Tirana



U Forever preduzetničkoj kulturi je bitna vaša sreća i vaše mišljenje. U funkciji je nova email adresa customercare@flp.co.rs na koju možete slati pitanja, žalbe, sugestije i sve ideje koje su vezane za poslovanje naše kompanije u Srbiji i regionu.

Na dopise koje pošaljete na customercare@flp.co.rs biće odgovoreno u što kraćem roku.



KANCELARIJA BILO GDE

ŽELITE LI JEDNU KANCELARIJU SA POGLEDOM?

Ali zašto samo jednu? Danas kafić,
sutra dnevna soba, sledeće nedelje ko zna!

Selite kancelariju sa sobom!

**Forever Living vam nudi fleksibilnost
i finansijsku nagradu kakvu zaslužujete.**

Vaš san – naš plan!

Pridružite nam se i živite život kakav zaslužujete.

Posetite www.foreverliving.com



FIRST MINUTE POREČ 2016 - BUDI I TI NAJBOLJI SPONZOR!

DIAMOND 2016
HOLIDAY RALLY



BUDAPEST

POREČ

PERIOD KVALIFIKACIJE:

1-31. marta 2016.

USLOVI ZA KVALIFIKOVANJE:

Tokom kvalifikacionog perioda, u toku tog jednog meseca, pokrenite svoju donju liniju! Pronađite u svom timu, na bilo kojoj dubini, osobu čija je poslednja kupovina bila najkasnije pre 6 meseci! Zamolite je da u toku radnog vremena nazove naš centar i da nam dostavi podatke (adresu, telefonski broj, imejl) i obavezno da Vas navede kao osobu koja ju je pozvala.

Naravno, u tom slučaju dobijate na poklon Forever katalog i uzorke (testere) proizvoda.
Telefonski brojevi: +381 11 3970 123 ili +381 11 3970 124

SVAKOG MESECA NAGRAĐUJEMO ONE SPONZORE ČIJA SU IMENA NAVEDENA NAJVIŠE PUTA

NAGRADE:



2 ulaznice za dijamant Holiday rally 2016.



2 karte za autobus za dijamant Holiday rally 2016.



smeštaj za dve osobe u Poreču,
all inclusive na Holiday rallyju 2016. (tri noćenja)

Već danas započnite sa poslom, a kao pomoć potražite svoju listu deset generacija na adresi office@flp.co.rs

DOPUNA:

Podsticajni program je program samo Forever regije Mađarske, Srbije, Bosne i Hercegovine, Hrvatske, Crne Gore, Kosova, Albanije i Slovenije. Podsticajni program obuhvata Forever Poslovne saradnike registrovane samo u ovim regijama. Nagrade ne mogu da se prenesu na drugu osobu. Dvostruko/trostruko kvalifikovanje za Poreč nije moguće i ne dobija se posebna nagrada. Deca mlađa od 14 godina (u skladu sa Podsticajnim programom za putovanja, u tački 7.03 (a) Poslovne politike) nemaju pravo da učestvuju na Holiday rallyju.

OSTVARI SVOJE SNOVE!



www.foreverliving.com

Obnovljena centralna internet stranica



POTPUNO NOVA FOREVERLIVING.COM STRANICA SA MODERNIM IZGLEDOM, SADA JE JOŠ SAVRŠENIJE SREDSTVO I NAČIN DA PODELIŠ SA DRUGIMA FOREVER MOGUĆNOST I DA TVOJ BIZNIS DOBIJE NOVI POLET. SA USAVRŠENIM KARAKTERISTIKAMA I VIŠE NEGO DO SAD PRUŽA BOLJU POTPORU U IZGRADNJI BIZNISA.



Objedinjen sadržaj

Na novom foreverliving.com sada možeš naći još više informacija o Forever mogućnosti i o onim vrednim podsticajima, sa kojima postaje moguće da živiš život o kome si oduvek sanjao. Klikom na tačku „Podsticaji” u meniju, saznaj još više o tome kako da se kvalifikuješ i u kakvim nagradama možeš da učestvuješ! Poseti Forever2Drive, Eagle Manager, Global Rally, Chairman’s Bonus i GLT stranicu! Preko njih možete ti i tvoja donja linija da upoznate ključne podsticaje koji mogu da pomognu razvoju vašeg biznisa.



Forever Blog

Članci, zanimljivosti od Forever lidera, Global F.I.T. članova, koje jednostavno možeš da поделиš sa bilo kim.



OTS (Online Training System)

Sa zadovoljstvom vas obaveštavamo, da je OTS (Online Training System) dostupan na našoj centralnoj internet stranici, na www.foreverliving.com na mađarskom jeziku. Kada se ulogujete kao Forever Poslovni saradnik, kliknite na „Trening” u meniju ili na OTS ikonicu i već možete da pregledate kompletan OTS materijal. Sada možete da dođete do takvih osnovnih treninga, koje novi Forever Poslovni saradnici ne bi trebalo da propuste. Nastojimo da vam pružimo pomoć u tome, da korišćenjem ove mogućnosti možete da sagradite svoj veliki, stabilan i uspešan Forever biznis i da napredujete prema svojim ciljevima i snovima.

*Materijali će uskoro biti dostupni i na srpskom jeziku.

COSTA NAVARINO
GREECE
2016 EAGLE
MANAGERS
RETREAT

Pucati Visoko na Costa Navarino!
Period kvalifikacije se završava 30. aprila.

Eagle menadžer sastanak će te odvesti do snova. Treninzi za građenje biznisa, motivacije i fantastična iskustva u ocharavajućoj okolini, podićićete na još veće nivoe.

#EMR16 uslovi za kvalifikaciju: foreverliving.com



DIAMOND 2016 HOLIDAY RALLY BUDAPEST

BUDAPEST



POREČ

MINI PODSTICAJNI POGRAM ZA SPONZORE:

Poslovni saradnici koji tokom I kvalifikacionog perioda (od 1. januara do 30. aprila) u svakom pojedinačnom mesecu ostvare 60 cc (po ličnim i non-menadžerskim bodovima) automatski imaju pravo da prisustvuju Diamond Holiday Rallyju u Budimpešti, odnosno imaju pravo na pun pansion u hotelu sa 4* i ulaznice na Rally.

Poslovni saradnici koji tokom II kvalifikacionog perioda (od 1. maja do 31. avgusta) u svakom pojedinačnom mesecu ostvare 60 cc (po ličnim i non-menadžerskim bodovima) automatski imaju pravo da prisustvuju Diamond Holiday Rallyju u Poreču, i imaju pravo na pun pansion u hotelu sa 4* i ulaznice na Rally sa uključenim prevozom.

Poslovni saradnici koji tokom II kvalifikacionog perioda (od 1. maja do 31. avgusta) u svakom pojedinačnom mesecu ostvare 100 cc (po ličnim i non-menadžerskim bodovima) imaju pravo da prisustvuju Diamond Holiday Rallyju u Poreču kao VIP gosti.



I KVALIFIKACIONI PERIOD:

od 01. januara 2016. do 30. aprila 2016.

II KVALIFIKACIONI PERIOD:

od 01. maja 2016. do 31. avgusta 2016.

KO MOŽE DA SE KVALIFIKUJE?

Može da se kvalifikuje svaki novi i stari poslovni saradnik, koji u poređenju sa aktuelnim nivoom napreduje nivo više u marketinškom planu (sa nivoa Novus korisnika kvalifikovanje je moguće samo osvajanjem supervizorskog nivoa). Responzorisani imaju pravo učešća!

KOJI SU KVALIFIKACIONI USLOVI PODSTICAJNOG PROGRAMA?

1. Postigni nov saradnički nivo! U poređenju sa aktuelnim nivoom napreduj nivo više u marketinškom planu! Novus korisnik (Novus Customer) mora da postigne bar nivo supervizora.
2. Tokom kvalifikacionog perioda budi aktivan (4 cc, od toga minimum 1 lični bod) počev od prvog sledećeg meseca u odnosu na mesec učlanjivanja: ukoliko si se učlanio 15. januara 2016., onda od 1. Februara budi aktivan.
3. Tokom kvalifikacionog perioda, nakon postizanja novog nivoa, moraš da imaš ukupan broj bodova saradničke strukture koja odgovara tvom nivou i to počev od sledećeg meseca nakon postizanja novog nivoa!

- A) Ako je nov postignuti nivo menadžerski ili neki viši nivo, ukupan broj bodova strukture/tvoja norma svakog meseca mora biti 25cc
- B) ako si asistent menadžer onda je norma 12 cc (4cc aktivnosti + 8 cc) svakog meseca
- C) ako si supervizor onda je norma 8 cc (4cc aktivnosti + 4 cc) svakog meseca

Ako si korisnik koji se učlanio nakon kvalifikacionog perioda, onda tokom svakog meseca kvalifikovanja moraš biti aktivan nezavisno od toga kada napreduješ nivo.

SMEŠTAJ:

U hotelu sa 4 zvezdice, 3 noćenja. Putovanje autobusom. Za kvalifikovane obezbeđujemo ulaznice za dijamantske žurke u petak/subotu uveče.

GDE I KAD SE ODRŽAVA DIAMOND HOLIDAY RALLY?

17. i 18. juna 2016.
Pap Laslo arena, Budimpešta

30. septembra – 1. oktobra 2016.
Poreč, Hrvatska

DIAMOND 2016
HOLIDAY RALLY BUDAPEST

BUDAPEST
17-18.06.2016.

POREČ
30.09 - 01.10.2016.



COME WITH US