

XVI. GODINA 4. BROJ/ APRIL 2012.

FOREVER



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



1500 CC



PROFIT
SHARING

HAWAII
GLOBAL RALLY
2013
21-29 APRIL

Zajedno - uspešno



Nedavno sam čuo priču o mladiću, koja me je veoma potakla. Trinaestogodišnji Spenser Cimerman uspešno je završio triatlonsku trku. Posebno u tome je to što uprkos tome što je to individualni sport, Spenseru nije bila važna pobjeda, već je želeo da pomogne nekom drugom. Želeo je da pomogne svom prijatelju Dejtonu na putu ka pobjedi. Dejton je pretrpeo oštećenje mozga, ali to nije obeshrabrilo Spensera. Poveo ga je sa sobom, kako bi i on doživio i uživao u radosti takmičenja, znači da uživa u onome što se svima ostalima podrazumeva. Spenser je preplivao 500 metara, vozio bicikl 12 milja, i trčao 3 milje zajedno sa Dejtonom. Bilo je trenutaka kada je bodrio svog prijatelja trčeći odmah iza njega, a bilo je kad je on „vukao za sobom“ prijatelja. Spenser je rekao: „Bio je čudesan osećaj znati, kako je jedan od najboljih prijatelja svo vreme pored mene“.

Spenser Cimerman već veoma mlad shvatio je ono, za što mnogima od nas ceo život nije dovoljan: ukus pravog uspeha doživljavamo samo ukoliko nismo skoncentrisani isključivo na sopstveni uspeh, nego pomažemo i drugima na njihovom putu prema uspehu.

Veoma sam ponosan što mogu da izjavim da je upravo taj put izabrao i Forever.

Za distributera, ukoliko želi da postane uspešan, jedini mogući put je, da pri svom radu pomaže i drugima. Što je tim veći, što bolje saraduje, to će i viši vrh osvojiti. Samo tako možeš postati eagle menadžer ili dijamant, samo tako možeš otići na Profit šering, kvalifikovati se na relije - ako ne slomiš krila svojim ljudima, nego dopustiš, da lete uz tebe. Gradiš, razvijaš se i radiš zajedno sa ostalima, a usput znaš, da time što gradiš svoj tim, moralno rasteš u njihovim očima. Onaj ko u poslovnom životu konstantno ratuje sa drugima, možda na kratke staze i postane uspešan, međutim, ukoliko sledi takav kliše, biznis na duge staze propada.

Tajna je upravo u timskom radu, to je ono, što u Foreveru nudi beskrajne mogućnosti. Ukoliko smo sposobni da pazimo i na svoj tim, a ne samo na sebe, postići ćemo mnogo više, nego do sada. Mikloš Berkić je to najbolje formulisao u svom video predavanju „Ja sam Forever“. Miki je shvatio, kako cilj nije „pravljenje novca“, nego pomoći ljudima, a novac će kasnije ionako doći. Izrekao je veoma jednostavno, ali zauvek važeće pravilo. Zaista uspešni postajemo, kada i drugima pomažemo na putu ka uspehu.

Bodrim vas na to, da zaboravite negativne misli. Isključite način razmišljanja „nisam zadovoljan“. Iz negativnih misli ne rađa se dobar biznis. Uspešni ljudi uvek traže mogućnost da pomognu i drugima. Uvek ponovo vidim i u svom životu – kao i u životu više hiljada distributera – ukoliko „potrebe“ drugih uspemo da stavimo ispred sopstvenih, zajedno postajemo uspešni. Ovakav pristup može biti lep primer i za tvoj tim, a onda će i oni nastojati da te prate.

Forever je čudesna porodica, i veoma sam srećan što mogu biti njen član. Kad gradiš svoj biznis, neka je uvek pred tobom primer Cimermana.

Pre mnogo godina posvetio sam se tome, da pomognem drugima kako bi postali toliko zdravi, dostigli životni standard, koliki zaista zaslužuju. Nadam se da ćete i vi prihvatiti izazov i slediti isti put. Ukoliko bude tako, na kraju ćete dobiti vrednu nagradu za uložene napore, isto kao i Spenser i Dejton, pa ćemo ZAJEDNO biti deo ogromnog uspeha.

REKS MON
PREDSEDNIK UPRAVE,
GENERALNI DIREKTOR



Poruka proleća: treba ti pomoć!



Nakon veoma hladne zime stiglo je dugo očekivano proleće: svi veselo žure u prirodu, koja se obnavlja. Udišemo miris upravo procvalog cveća, i divno je osećati svežu travu ispod nogu. No idilu stalno narušavaju negativne vesti iz medija. Nemojmo to dozvoliti! Učinimo prvi korak i isključimo televizor! Godinama ne gledam televizijske emisije, i jako mi je dobro i bez njih. Doduše imam prijemnik, ali navikao sam da gledam samo dobre filmove. Inače, ovaj način potrošnje vremena je pogrešan, pošto je u našem životu vreme najdragocenije. Čuvajmo ga dakle! Stiglo je proleće i pomoć treba svima.

Počeli smo državnu kampanju: potražićemo potrošače, koji najmanje dve godine nisu kupovali proizvode. Pratite svoj obračun bonusa, pošto će se u ovoj godini stalno pojavljivati novi i drugačije novi (nekadašnji) kupci. Pazite na njih, jer im treba vaša pomoć, da opet shvate pozitivne učinke naših proizvoda, i da ponovo savladaju naš marketinški sistem, kako bi mogli da uživaju u slobodi koju im nudi Forever. Srešćete stare poznanike kojima ste možda već i telefonski broj i adresu zaboravili. Možda su se čak i odselili, a sada se opet nekako pojavili. Molim vas, uzmite ih za ruku, vratite ih u Forever, sponzorirate ih! Veoma je važno, da svako dobije istu pomoć na istom visokom nivou.

Forever je uvek bio poznat po najboljim predavačima i najboljim rukovodiocima na svetu: svi redom profesionalci sa vrhunskom spremom. Tražite njihovu pomoć! Promenite ovaj svet! Učinimo to sa našim jedinstvenim timom koji je ponovo spreman za zauzimanje prvog mesta u Evropi. Naravno to ne ide s jednog dana na drugi: tek smo na početku procesa. Za postizanje tog cilja potrebna je sloga, jako rukovođenje i fantastičan stručni kadar. Ovde u Foreveru sve to imamo. Rukovodioci mađarske i južnoslovenske regije proputovali su ceo svet, i pokazali svima za šta su sposobni. Kod nas su najbolji DIJAMANTI. Postati najveći od najboljih – to nam je zadatak. Taj put treba da pređemo u sledećim godinama. Na tom putu treba da uhvatite za ruke one, koji upravo sada počinju sa svojim preduzetništvom, ili su već više godina u njemu ili se sada eventualno vraćaju.

Ova godina je godina obnove. Očekuje nas mnoštvo zadataka, koje ćemo uz ovako fantastičan tim i uspeti da ostvarimo. Evropa je prošle godine realizovala rast od 9,5%, i drago nam je što smo i mi deo tog fantastičnog tima. Na Evropskom reliju u Budimpešti smo pokazali svetu snagu Forevera. Ubuduće i sebi pokažimo sopstvenu snagu, ono što je u nama, što želi da se pokaže, kako bi svoj život živeli ostvarivši sebe.

Sloboda Forevera pripada svima. Bilo ko je može doživeti, bilo ko uživati u njoj. Ali za to treba mnogo toga i učiniti. Ko želi, tome je mesto pored nas.

Napred FLP!

DR ŠANDOR MILES
DRŽAVNI DIREKTOR



THANK YOU EUROPE

EVROPSKI RELI, 24-25. 02. 2012. SPORTSKA ARENA BUDAPEŠT 2. DAN



Nakon 2003, i 2008. i ove godine se u Budimpešti okupila elita evropskog Forevera. U martovskom broju pisali smo o važnijim događajima bliske budućnosti, o Evropskom reliju, koji je 24-25. februara održan u Budimpešti, po treći put u istoriji relija. Zadnji put stali smo tamo, gde Ejdán O' Hare počinje predajom petocifrenih čekova. A tek je tada usledilo ono glavno! Evo hronike drugog dana.

THANK YOU FOREVER



Dругi dan Relija – koji otvara **Peter Lenkei** generalni menadžer – počinje jedinstvenim treningom: slušamo predavanja onih najboljih, na sceni se smenjuju najznačajniji graditelji mreže. Pozivajući se na ovogodišnji moto, ovo je „Be free“ trening.

Stiv Hačet, rukovodilac Forever Nutraceuticalsa ovaj put ne govori o tajnama proizvodnje. Naime, kao skoro svako u Foreverovom pozadinskom pogonu i sam je graditelj mreže. „Milioni ljudi ne poznaju još Foreverovu mogućnost“ – govori – „Ne uče, ne razvijaju se, propuštaju priliku, jer ne shvataju Foreverovu poruku. Ali ti koji si sada tu, treba da se upitaš zašto sediš na dotičnom mestu ovde i sada. Da bi lično video rukovodioce? Da bi učio? Ili da bi se približio izdašnjim čekovima? Pomozi da se promeni život drugih ljudi, a menjaj i sopstveni!“

U svom predavanju Stiv Hačet mnogo govori o odgovornosti prema sopstvenom telu, čiju potrebu argumentuje zapanjujućim zdravstvenim podacima: „Svaki dan imaš izbor, kako da brineš o svom telu. Nadam se da znate da se u ovim proizvodima krije snaga.“ – govori rukovodilac, a zatim detaljnije govori o FLP-ovim vrhunskim proizvodima, o njihovoj istraživačkoj pozadini.

Ponos Šveđana, **Žanet Magnuson** trinaest godina radi u Foreveru, i to danas već sa trinaest prvolinijskih menadžera. „Međusobno se učimo. – kaže – Za mene to nije posao, nego razonoda. Fantastično je što se još i plaća za to!“ Safir menadžer nam priča, da je kao mlada maštala kako će postati milionerka, pomagati svojoj porodici i davati novac onima koji za to imaju potrebe. Reči su joj propraćene glasnim aplauzom. Naime, iako je počela kao frizerka, ova mlada žena je uspela da ostvari svoj san. Zahvaljuje se svima, koji su je upoznali sa Foreverovim biznisom, jer kako kaže, pre toga niko nije verovao toliko u nju. Kuće, farme, edukacioni centar, putovanja: otkriva se pred nama



Životni stil milionerke, ali doznajemo i to, kako novac sam po sebi ne znači ništa, nego mogućnosti, koje ti se otvaraju. „Trebalo da budeš odgovoran za svoje ljude. Na kraju je moj posao snova postao timski rad.“ Nemački safir menadžer Horst Kelm u svom predavanju govori o tome, zašto je Forever najbolja mogućnost na svetu. On je to shvatio pre jedanaest godina, i od onda nepokolebivo veruje u komunikaciju. Razgovara sa ljudima, prikazuje proizvode, dolazi do onih do kojih se može. Ali nam govori i o tome, kako je u početku imao i brojne neuspešne pokušaje, nije uspevao da privuče pažnju ljudi. Ipak nije mu pala na pamet predaja. Danas je već uspešan menadžer sa četvoro dece, koga zainteresovani već sami traže. „Danas pitaju ono što im mogu reći.“ – smeši se, a za rad mu danas već stoji na raspolaganju mnoštvo tehničkih pomagala. Govori o mogućnostima mobilnih telefona, interneta i Webinara. **Horst Kelm** naglašava: Svet se otvorio. Više ne dostižemo samo one u neposrednoj blizini. „Nove tehnike donose i nove ljude. Nastavite sa radom i verujte u Forever Living Products.“

Atila i Katika Gidofalvi „nabrži dijamanti u istoriji“ upoznali su već sve MLM sisteme, pre nego što su se pridružili Foreveru. „Zbog čega smo ovde?“ – postavlja pitanje Atila. „Zato što verujemo da je ova firma najbolja na svetu. Ovde su najbolji proizvodi, najbolji je marketinški plan, a osnivači čine najjaču porodicu, od svih koje sam sreo.“ Atila Gidofalvi dugo govori o svom sponzoru, Miklošu Berkiču. Kako kaže, zbog njega je postao bolji čovek. „Svako traži tajnu ovog biznisa, međutim tajna si ti sam. Treba da imaš viziju, jedan san. Treba da znaš kako da postaneš uspešan i tada postaješ zaista ključna figura.“ „Ljudi osećaju da li zaista veruješ u sve ovo. Dovoljno je da veruješ u proizvode i shvatiš poruku biznisa. Međutim nikada ne veruj, kako si ti najbolji: treba učiti iz dana u dan.“

Turska regija (Turska, Kazahstan, Irak, Kirgistan, Azerbejdžan) u zadnjim godinama prolazi kroz veliki razvoj. Vođe serije uspeha su **Makfor Abutalijev** i **Galija Dospajeva** iz Kazahstana, koji su za dve i po godine postali safiri, znači postigli jedan od najznačajnijih nivoa u FLP biznisu. Suprotno rezultatu Makfor govori skromno: „Ja sam jednostavan Kazahstanac“.





Međutim ne krije kako im se život iz korena promenio, od kada su kupili dve Touch kutije. „Do danas smo vratili sve ono što smo izgubili.” – misli na to, kako su i oni poput mnogih, biznis započeli usred materijalnog debakla, puni dugova i teškoća. Danas već sponzorišu više od sto menadžera, zato Makfor sa pravom govori: „Ponosim se svojim preduzetništvom.” Ponekad se i sam čudi brzinom razvoja. „U Španiji smo bili samo nas dvoje, prošle godine već pedesetero, a ovde već stotinu nas – misli na prethodne priredbe – a za godinu dana će nas biti još mnogo više! Treba da pokažemo snagu Evrope, jer zajedno smo jaki. Pravac Havaji!” – zaključuje svoje predavanje Makfor Abutalijev.

Nakon sadržajnih predavanja, nastavlja se jučerašnje slavlje i predaja Profit šering čekova. U FLP-u naime najuspešnijim distributeri imaju konkretne prihode ne samo iz sopstvenih rezultata, već godišnje jednom dobiju svoj deo i od dobiti firme – u skladu sa svojim učinkom. Ali kome to koliko tačno znači, ne može se znati pre proglašenja: to je iznenađenje i samim dobitnicima. Rukovodstvo firme predaje čekove u rastućem nizu: generalni direktor **Reks Mon**, predsednik **Greg Mon** i evropski potpredsednik **Ejdan O' Hare** stupaju na scenu, kako bi otvorili današnju prvu, a ukupno već četvrtu grupu. Svečani trenuci stižu do vrhunca: pozdravljamo deset najboljih distributera Evrope – na prvom mestu **Rolf Kip**, dupli dijamant menadžer iz Nemačke, a među najboljima su i **Jožef Sabo**, **Mikloš Berkič**, **Kati** i **Atila Gidofalvi**. „Ovi ljudi dokazuju, kako je FLP najbolja mogućnost na svetu.” – govori Ejdan O' Hare, zatim poziva petu grupu dobitnika čekova: iznosi prelaze granicu od sto hiljada evra. A ni predaja se ne obavlja na bilo kakav način: umesto svečane ceremonije, distributeri informacije o konačnim iznosima dobijaju preko cirkuskih atrakcija. Šou je fantastičan, humor i kreativnost, suze i zahvale, zadovoljstvo nad dobro obavljenim poslom zajedno su prisutni na sceni. Članove ove grupe okružuju žongleri, a čekovi su skriveni u njihovom priboru. Sledi blok kvalifikacija: proslavljamo značajne napretke u marketinškom sistemu Forever Livinga. Evropa se prošle godine obogatila za deset novih safira (među njima i mađarski ponosi **Tamaš Budai**, **Eva Budai-Švarc**, **Istvánné Kása** i **István Kása** i **Hajnalka Šenk**), odnosno za dva safir menadžera.





Očekuje se predaja čekova šeste grupe. A s tim nova veličanstvena cirkuska atrakcija: kvalifikovani trebaju da ogromnim čekićem „udare glavni dobitak” i to uopšte nije priča: jedan od čekova premašuje 170 hiljada evra.

Između predajnih ceremonija međunarodnu publiku zabavlja virtuoзна grupa akrobata. U areni i dalje vlada karnevalski filing. Kao što nas to i domaćini programa, senior menadžer **Renata Štajner** i menadžer **Peter Buts**, direktor za beluksne države podsećaju: sve su države u konkurenciji za Spirit Award, koji se predaje najglasnijem, najatraktivnijem i najjedinstvenijem timu.

„Kada neko dobija ček i raduje se, drago je i meni” – ovom rečenicom počinje svoj govor **Reks Mon**, osnivač Forever Living Productsa, poslovni čovek, koji je zaslužan za razvoj ove svetsko rasprostranjene mreže. U dvorani verovatno svi znaju izreku: snaga Forevera je snaga ljubavi. Reks Mon se nadovezuje na tu misao: „Ukoliko postoji ljubav prema porodici, prijateljima i Foreveru, tada ste već nešto naučili o slobodi Forevera.” Rukovodilac firme naziva godinu 2011. čudesnom, a kako doznajemo, i 2012. je počela dobro. „Čestitam svima, koji su danas primili čekove i svima koji su došli – govori Reks Mon – ovo je najveće slavlje! Reliji su sve bolji, a čekovi sve veći!”

A o kakvom razvoju govori? Samo nekoliko primera: prošle godine je Češka ostvarila rast od 11%, Kazahstan je ništa manje, nego za 140% povećao svoju prodaju, Mađarska ostvarila 18 hiljada, Austrija i Nemačka 23 hiljada kartonskih bodova. Pored toga distributeri su „pomogli ljudima nudeći zdravlje” – naglašava Reks Mon i dodaje: „Trebalo da predamo sve što znamo i tada ćemo postići ono što želimo. Zatim se još više razvijati, stići do još više ljudi i tako dalje.”

Rukovodilac se nakratko osvrće i na razvoj ostalih kontinenata. Saznajemo, kako je najizdašniji američki ček glasilo na 428 hiljada dolara, kako je Južna Afrika stigla do prodaje 18 hiljada kartonskih bodova sada već sa 147 eagle menadžera. U Latinskoj Americi radovalo se 132 Profit šering kvalifikovana, a bilo je država u kojima je promet u poređenju sa prethodnom godinom porastao za 52%.





Biznis se razvija i potrebno je sve više aloe vere: plantaže su porasle za 250 hektara, u Holandiji je otvoren novi logistički kompleks. „Kao deca, celim srcem smo verovali u velike stvari, ali su nam rekli da želimo previše. Međutim rađaju se divovi i među ljudima ukoliko ne veruju u granice. Mogu vam se dogoditi neverovatne stvari, ukoliko verujete da sa Foreverom postajete slobodni!” – završava svoje predavanje Reks Mon.

Nakon muzičke tačke pijaniste **Balaža Havašija** i bubnjara **Endia Kiša**, **Ejdan O' Hare** je rekao nekoliko reči o fondaciji Forever Giving, koja pomaže širom sveta ljudima kojima treba pomoć. „Ponosni smo, što je u Nigeriji izgrađen dom za decu bez roditelja, kao i škola u Brazilu.” – govori potpredsednik, i pokazuje dobro poznatu plišanu figuru Aloe Baby, čijom kupovinom doprinosimo sličnim velikim stvarima.

Ejdan O' Hare najavljuje čoveka koji se može smatrati motorom razvoja proizvoda i proizvodnje: sledi Stiv Hačet, rukovodilac centra Forever Neutraceuticals u Arizoni. 150 zaposlenih proizvodi na 18 hiljada kvadratnih metara proizvode u vrednosti od više milijardi dolara, na najsavremenijim laboratorijskim uređajima i proizvodnim mašinama. Ovaj resurs je prošle godine – kako bi zadovoljio rastuće potrebe – povećao proizvodni kapacitet za 130%. Direktor nam govori, zahvaljujući kakvim osnovnim načelima: „svežina, stalna provera kvaliteta, uslužni pristup, ekonomičnost i inovacija su potrebni, kako bi nastao proizvod, koji prodaje vaša firma. Proizvodimo dnevno dva miliona tableta, pomoću najsavremenijih robota.”

Čekovi u vrednosti od 200 hiljada evra, znači dobitnici sedme grupe traže nove atrakcije: ovaj put top „ispaljuje” dobitke. **Aranka Vagaši** i **Andraš Kovač**, odnosno **Mikloš Berkič** preuzimaju svoje čekove zajedno sa najboljima u Evropi. Zatim sledi predaja Spirit Awarda: nakon Mađarske, Švajcarske i Grčke ove godine dobitnik je Skandinavija.



Preostaje još samo jedna stvar: predaja najboljih čekova, najizdašnijih Profit šeringa, i slede prva tri nagrađena.

Ogromni baloni približavaju se sceni: **Makfor Abutalijev i Galija Dospajeva** opet na kreativan način čuju kako njima pripada treće mesto, kazaški bračni par se u prvoj godini poslovanja vratio kući sa čekom od 7, u drugoj čekom od 27 hiljada evra, rezultat iz 2011. godine znači dividendu sa više od 300 hiljada evra. „Verujte u sebe i san će vam se ostvariti!” – govore.

Na drugom mestu **Kim i Anja Madsen** govore o tome: „Ako smo mi uspeli, tad može svako. Nismo super heroji, jednostavni smo ljudi koji su prihvatili jednu mogućnost. Veličanstven je osećaj stajati ovde, ali iza toga stoji neprekidan rad. Tajna je to da nemamo tajni. Čak i ukoliko ne bi bilo dividende, isplatilo bi nam se, jer naime niko nam ne može oduzeti ono, u kakve smo se ljude u međuvremenu preobrazili. Takve stvari su važnije od novca.”

Vlasnici najizdašnijeg evropskog čeka Forever Living Productsa u 2012. godini su **Džejn Leach i Džon Kertis** iz Engleske. Nagrada za njihov profesionalni rad je ček od 374 215 evra. „Mi nismo deo problema, nego rešenje.” – govore misleći na svoju misiju – „I vi možete stajati ovde, jedino što treba da radite kao nikada pre – tokom svog raspoloživog vremena i sa stalnom željom.”

Usred kiše konfeta saznajemo, da je ove godine podeljeno skoro sedam miliona evra, a to je samo jedan kontinent od pet... No domaćini programa već nas pozivaju na sledeće druženje: pravac Havaji, priredba Globalni reli u 2013. godini „najveći reli u istoriji”. Srešćemo se?



Zvanične fotografije sa zadnjeg Evropskog relija možete pogledati na sajtu www.flp-pics.com Slike i videosnimci koje su napravili učesnici, se nalze na društvenim stranicama i videošering stranicama. Na hiljade komentara dokazuju: „The last European Rally was the best European Rally!”



REDOSLED DRŽAVA PO PRODAJNIM PODACIMA:

1. NEMAČKA, AUSTRIJA, ŠVAJCARSKA
2. FRANCUSKA
3. TURSKA, KAZAHSTAN, IRAK, KIRGISTAN, AZERBEJDŽAN
4. UJEDINJENO KRALJEVSTVO, ISLAND
5. SKANDINAVIJA
6. MAĐARSKA, ALBANIJA, BOSNA I HERCEGOVINA, HRVATSKA, CRNA GORA, SRBIJA, SLOVENIJA
7. ITALIJA
8. RUMUNIJA
9. BENELUKSNE DRŽAVE
10. POLJSKA
11. GRČKA, KIPAR
12. IRSKA
13. SLOVAČKA, ČEŠKA
14. UKRAJINA
15. ŠPANIJA, PORTUGALIJA
16. RUSIJA
17. BALTIČKE DRŽAVE
18. IZRAEL
19. BUGARSKA, MAKEDONIJA





ČESTITAMO KVALIFIKANTIMA III. NIVONA NA BUDIMPEŠTANSKOM EVROPSKOM RELIJU!

GOOD BYE EUROPEAN RALLY WELCOME GLOBAL RALLY



Ovogodišnjim budimpeštanskim Evropskim relijem završilo se jedno razdoblje. Nakon 12 godina opraštamo se od regionalnih relija, a umesto njih stiže Globalni reli. 2013. kao prvi Havaji su domaćini nikad viđenoj svetskoj priredbi. Iz Mađarske i južnoslovenske regije tri para – Veronika i Stevan Lomjanski, Aranka Vagaši i Andraš Kovač, dr Terezia Šamu i Andraš Brukner – prisustvovali su na svih dvanaest Evropskih relija, i ovim putem nam govore svoje misli.



DR TEREZIA ŠAMU

Bilo je to senzacionalnih dvanaest godina. Ispunili smo uslove već prvog podsticajnog programa, jer smo znali kako da odgovorimo svim izazovima. Na početku smo iz celog tima bili prisutni samo nas dvoje i zbog toga se osećali neugodno. Zatim se iz godinu u godinu kvalifikovalo sve više saradnika. Pravi proboj donela je Atina, i od tada je kvalifikacija celom timu značila ozbiljan zadatak. Uvek smo radosno iščekivali sledeću destinaciju za putovanje. Reli i Profit šering po prvi put su povezani u Stokholmu, i tamo sam osetila kako je to kada svoj ček preuzimaš pred svojim timom i slaviš zajedno sa njima. Globalni reli znači sasvim drugi zadatak i za nas. Prva destinacija mi je san života, znatiželjna sam, kakve će još nove destinacije pronaći preduzeće. Sa Foreverom se otvara novi svet.



VERONIKA LOMJANSKI

Više od dvanaest godina u Evropi je postojala veličanstvena priredba, koju smo nazivali Evropskim relijem. Bila je veoma atraktivna i iz godine u godinu iz Srbije je na njoj učestvovalo oko petstotina ljudi. Nas dvoje smo bili na svim manifestacijama, ali mogu reći da je poslednja bila najbolja! Sigurno ćemo je još dugo spominjati. Nama u FLP-u svaki trenutak protiče u ljubavi, entuzijazmu i lepim stvarima. Zajedno sa saradnicima radimo na tome, da oni koji još nisu doneli stoprocentnu odluku da li žele da rade u FLP-u, da sada učine taj korak. Uzdamo se u mudrost firme i u to da će Globalni reli postati dobra mogućnost za sve nas. FLP je doneo fantastičnu odluku: GOING GLOBAL! Menadžeri, koristite ovu priliku iz godine u godinu! Osvojite svi nivo DIJAMANTA! Napred regijo!



ARANKA VAGAŠI

Evropski reli je za mene uvek bio veliki doživljaj, jer sam na njemu mogla da reprodukujem svoju sportsku prošlost. Bilo mi je jako simpatično da se borim za druge, i za njihovo učestvovanje na Evropskom reliju. A to što je meni to uspelo svih dvanaest puta, rezultat je prvog timskog rada uz dobro rukovođenje. Veoma sam ponosna na sve članove svog tima, kojima je makar i jednom uspela kvalifikacija. Poštujući prošlost, gradeći sadašnjost spremam se za novi izazov, Globalni reli. Budućnost donosi uvek ono što smo sposobni da ostvarimo.

NOVI MARKETINŠKI MATERIJALI

Zbir postera
7 kom./paket



Priručnik za proizvode

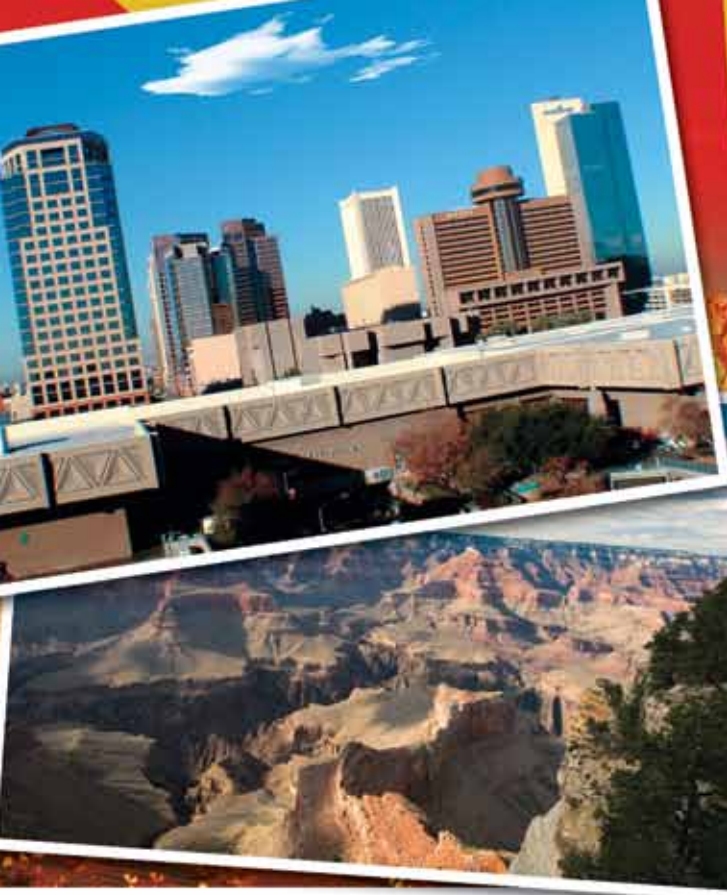
dopuna materijala o
novim proizvodima



CD Dan uspeha 12.11.2011/dr Terezia Šamu: Kontrola telesne težine, dr Edit Reves-Šikloš: Noviteti FLP-a 11.09.2010.



CD Dan uspeha 17.12.2011.
Veronika Lomjanski: Vreme odluke,
dr Šandor Miles: 2012. budućnost FLP-a



**The last
Super Rally 2012
Phoenix, Arizona**

16-18. 08.

**Phoenix Convention Center
100 North Third Street Phoenix**



Drink more Aloe!



SAOPŠTENJA

CENTRALNA SAOPŠTENJA

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

PREPRODAJA, REKLAME

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

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



MADARSKA

Centralna Uprava u Budimpešti

1183 Budimpešta, Nefelejcs ul. 9-11.
Imejl: flpbudapest@flpseeu.hu Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289
Direktor zemlje: dr Šandor Miles, mobitel: +36 70 316 0002
Direktor za marketing i komunikaciju: Bernadet Husti, lokal: 194, mobitel: +36-70-436-4212;
Žužana Petroci: lokal 130, mobitel: +36-70-436-4276;
Melinda Molnar: lokal 120, mobil: +36 70 436 4178
Dora Herman: lokal 157, mobil: +36 70 436 4197
Direktor za prodaju i razvoj prodaje: Eržebet Ladak, tel.: +36-1-269-5370 / lokal 160, mobitel: +36-70-436-4230;
Odeljenje za međunarodnu komunikaciju: Aranka Secei, lokal 136, mobitel: +36-70-436-4229;
Otilija Čabradi, lokal 135, mobitel: +36-70-436-4227.
Odeljenje za marketing i razvoj edukacije (FLP TV): Šandor Berkeš, lokal 133, mobitel: +36-70-436-4213

Centar za edukaciju

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

SONYA Centar za edukaciju

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

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

NARUČIVANJE PROIZVODA

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

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

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

Izvršna uprava

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

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

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

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

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

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

NAŠI STRUČNI LEKARI

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

PROGRAM PRIREDBE

Budimpešta, Dan uspeha-Success Day: 12. 05. 2012., 16. 06. 2012., 21. 07. 2012., 15. 09. 2012., 27. 10. 2012., 17. 11. 2012., 15. 12. 2012., Dan zdravlja: 13. maja



SAOPŠTENJA



SRBIJA

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

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

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

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

Svake poslednje subote u mesecu: 9.00-12.30

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

Radno vreme: ponedeljak – petak: 8.00-16.00

Svake poslednje subote u mesecu: 9.00-12.30

Telecentar: +381 (0) 11 309 6382

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

Salon lepote Sonya: 063/394 171

Regionalni direktor: Branislav Rajić

Lekari konsultanti: Dr Biserka Lazarević i dr Predrag Lazarević

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

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

Beograd, Success Day: 26. 05. 2012., 23. 06., 22. 09., 01. 12.



HRVATSKA

Kancelarija u Zagrebu: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.
Tel. + 385 1 3909-770, flp-zagreb@zg.htnet.hr

Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 9.00-20.00

Utorak, sreda i petak 9.00-17.00

Kancelarija u Rijeci: 51000 Rijeka, Strossmyerova 3/A

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

Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 12.00-20.00

Utorak, sreda i petak 9.00-17.00

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

Lekar savetnik: dr Ljuba Rauška Naglič

mobil +385 91 517 6510

Neparnim danima 16.00-20.00

Dr. Draško Tomljanović, Utorak i petak

mobil: +385 91 781 4728

Opatija, Success Day: 03.11.2012.

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

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



ALBANIJA

Albanija Tirana: Reshit Çollaku 36.

Tel./Fax: +355 42230 535, Novi telefonski broj Telecentera
između 10 i 18 sati: +36-70-4364-295

Flpalbaia@abcom.al

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

Regionalni direktor: Atila Borbat

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

Rukovodilac kancelarije: Xhelo Kicaj

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



CRNA GORA

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

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

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

Svake poslednje subote u mesecu 9.00-14.00

flppodgorica@t-com.me

Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

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



SLOVENIJA

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

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

Naručivanje proizvoda:

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

Radno vreme: ponedeljak: 12.00-20.00

utorak, sreda, četvrtak, petak: 9.00-17.00

Kancelarija u Lendavi: 9220 Lendava, Kolodvorska 14.

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

Radno vreme: ponedeljak-petak 9.00-17.00

e-mail: forever.living@siol.net

Regionalni direktor: Andrej Kepe

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

Ljubljana, Success Day: 24. 11. 2012.

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

Draš center, Maribor, Pohorska 57



BOSNA I HERCEGOVINA

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

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

Radno vreme radnim danima 9.00-17.00

(Registracija novih distributera nije moguća putem telefona)

forever.flpbos@gmail.com

Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić

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

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

Radno vreme: ponedeljak, četvrtak i petak 9.00-16.30

utorak i sreda 12.00-20.00

Rukovodilac kancelarije: Enra Hadžović

Bijeljina, Success Day: 08.12.2012.



KOSOVO

Kancelarija u Prištini:

Priština Rr. Uçk br. 94.

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

flpkosova@kujtesa.com





HOLIDEJ RELI II

Kvalifikacioni period: od 1. maja 2012. do 31. avgusta 2012.

Ko se može kvalifikovati? Svaki novi i stari distributer, koji u poređenju sa aktuelnim nivoom napreduje nivo više u marketinškom planu (sa distributerskog nivoa kvalifikovanje je moguće samo osvajanjem supervizorskog nivoa).

I responzorisanima imaju pravo učešća!

Koji su kvalifikacioni uslovi podsticajnog programa?

Napreduj nivo! Tokom kvalifikacionog perioda budi aktivan (4 cc svoje kupovine, ukoliko se najmanje 1 cc ostvari pod svojim kodom) počev od prvog meseca, znači ukoliko si se učlanio 15. juna 2012., onda od 1. jula. U poređenju sa postojećim distributerskim nivoom napreduj nivo više u marketinškom planu (oni na distributerskom nivou neka osvoje supervizorski nivo). To je prvi nivo Holidej relija.

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

Ukoliko si pristupio u poslednja dva meseca kvalifikacionog perioda, i ispunio uslove kvalifikovanja, tada na Holidej reliju ne možeš dobiti VIP usluge, ali si se naravno kvalifikovao na prvi nivo.

Onaj, ko tokom kvalifikacionog perioda u marketinškom planu napreduje dva ili više nivoa, na Holidej reliju dobija VIP usluge, znači kvalifikovao se na drugi nivo.

Smeštaj: u hotelu sa 4 zvezdice, all inclusive usluga.

Saradnike kvalifikovane na drugi nivo prevozimo VIP autobusima na mesto održavanja relija, tokom priredbe imaju pravo i na VIP bife, za njih se postavljaju VIP prodajna mesta, ne treba da čekaju u redu.

Saradnici kvalifikovani na prvi nivo putovanje plaćaju sami, naravno uz isplatu troškova mogu koristiti usluge naše firme.

Gde i kad se održava Holidej reli?

5. i 6. oktobra 2012. u Poreču, Hrvatska.

Holiday Rally

POREČ

October 5-6, 2012



FOREVER 
The Aloe Vera Company



FERENC ŠENK I MARIKA ŠENK MENADŽERI

Ferenc i Marika žive u Budimpešti, i pre odlaska u penziju su vodili svoj restoran. Nakon malo otpora i neočekivanih poteškoća na bodrenje svoje kćeri Hajnalke Šenk, počeli su biznis, i bolja stvar im se nije ni mogla dogoditi.

Razgovarali smo sa Ferencom.

**Sponzor:
Hajnalka Šenk**

Viša linija: dr Šandor Miles, Reks Mon

OSTVARIO NAM SE STARI SAN

O Hajnalki Šenk znamo, da već devet godina gradi mrežu. Kada ste se Vi pridružili?

2004. smo prodali porodični restoran, a tada je Hajni već radila u Foreveru. Bila je u poletu, pričala kako je pronašla posao koji je zaista za nju, ali ja sam još imao prilično otpora prema Foreveru, dugo godina čak ni proizvode nisam želeo da probam. Bilo mi je sve to strano – novi tip preduzetništva koji nisam poznavao, a nisam ni želeo da se bavim tim. Zbog debakla našeg preduzeća, bili smo dosta ogorčeni. Naime, pre toga smo bili uspešni i mnogo putovali. U Nađmarošu imamo vikendicu koju smo tada obnovili, i tamo se tešili.

Dokle?

Hajnalki je krenulo u Foreveru, i gotovo odmah je postala menadžer. Bila je već senior, kada smo počeli da razmišljamo, kako bi i mi trebali nešto da radimo. Hajni nas je motivisala: obožavamo putovanja, tako da nas je poslala u Tunis, Egipat na luksuzna krstarenja i uvek nam je napominjala kako je sve to iz Forevera. 2006. sam počeo da uzimam proizvode, a 2007.

smo novogodišnju noć dočekali zajedno u Keniji, gde sam uz zdravicu u ponoć rekao: „E, moja Hajni, sad počinjem i ja!“

Koji su bili početni koraci?

Vratili smo se kući i počeli da radimo. Po Hajninim stopama krenuli smo sa kutijom od dva boda i ubrzo ispunili uslove za supervizorski nivo. Tu se međutim umešao život i ja sam se teško razboleo. Tako je proteklo tri godine, ali ko poznaje Forever taj zna kako se ovde ne može nazadovati. Znači nisam trebao da počinjem sve ispočetka. 2011. smo nastavili. Bio sam sportista reprezentativac. Istrajnost i postavljanje ciljeva doneo sam odande. Videvši Hajnalkine uspehe, ja sam pozeleo da joj pokažem svoj kvalitet.

Da li je bilo slučajno što je upravo vaša menadžerska kvalifikacija podigla Hajni na safirni nivo?

Ne. Kada smo počeli gradnju mreže, imali smo to za plan, a i Hajnalkin san je bio, da sa nama postane safir i da od Rexa preuzme značku. Međutim, razboleo sam se, izgubio fokus,

i već se i odrekao toga. Davno pre toga, među istaknutim ciljevima na zidu bio je i Rex i naša Hajni, kako postaje safir, ali sam u očaju sve skinuo sa zida. Uprkos tome sudbina je ipak htela, da ostvarimo davni san.

Niste vi jedini koji kao penzioneri grade karijeru u Foreveru. Šta vas motiviše?

Kao sportista, bio sam navikao na teške treninge i da radim za ciljeve. Kada smo otišli u penziju, život nam se odjednom činio praznim. Sada, kada ponovo radimo, imamo ciljeve i želje, koje smo sposobni da dostignemo. Ovde treba da citiram jednu lepu Hajnalkinu misao, jer i mi osećamo slično: „Ovim biznisom svakog trenutka dajem i dobijam najbolje, ovo je najsigurnija tačka mog života.“

Šta vam je dao Forever?

Kao preduzetniku, bilo mi je teško da opstanem: raditi sa zaposlenima, odgovaram na sve strane. Ovde smo slobodni, radimo s kim želimo, dobro se osećamo, ne treba da budemo u društvu negativnih ljudi. U foreverovskom društvu okružuju nas sve sama nasmešena lica. Ostali takođe imaju ciljeve, a to motiviše i nas. Takav je i naš dinamičan tim i u njemu Maria Šimon, koja je prava „energetska bomba“. Cilj nam je, da ona postane naša prva menadžerka. Zahvaljujemo se i dr Šandoru Milesu na uloženom mukotrpnom radu. Vidim na svojim vršnjacima koji ne rade, kako potpuno padaju u apatiju. Nisu u vrtlogu života i brže stare. Ja sam se potpuno preporodio. Naravno, dugujem zahvalnost i svojoj mladački nastrojenoj supruzi.

Kakav je vaš način rada?

Gradnja mreže podrazumeva mnogo poziva telefonom, međutim ja to ne volim previše. Po tom pitanju, funkcionišem slično kao Hajni: na ulici, u šoping, u bilo kakvim situacijama oslovljavam ljude. Pozdravimo se, nasmešimo, upoznajemo, i prvom prilikom ih pozivam na prezentacije. U tome nam Hajni mnogo pomaže.

Kako dalje?

Prvi nam je cilj bio menadžerski nivo, koji smo osvojili skoro neprimetno. Toliko brzo, da smo asistent menadžerski nivo čak preskočili. Mislili smo nakon toga malo da zastanemo i da uživamo u uspehu, međutim to ne ide tako. Osećam, kako je ovo još skoro ništa, i kako treba dalje napredovati. Želimo autorska prava. Mediji su puni negativnih vesti, penzionerski sistem je u ozbiljnim problemima, a mi ne želimo da spadnemo na to da treba da čekamo poštaru. Želimo još mnogo da putujemo – velike su nam želje Sardinija i Havaji. Danas se još čine neverovatnim, ali osećam da ćemo uspeti.





SENIOR MENADŽERSKI NIVO OSVOJILA JE



Edit Moric

(sponzor: Gabor Kovač i Ildiko Čepi)

„Uspeh se druži sa onima, koji su dovoljno energični, da i rade za uspeh, dovoljno se uzdaju u uspeh, dovoljno su strpljivi da dočekaju uspeh, dovoljno smeli, kako bi ga uhvatili i dovoljno jaki, da ga zadrže!“

M. Dals Bajhimen



NIVO MENADŽERA SU OSVOJILI



Monika Dekanj

(sponzor: Žužana Kuruc i Laslo Kupaš Deak)

„Ne želim sanjati svoj život, nego živeti svoje snove“

dr Ibolja Benko-Hartai

(sponzor: Edit Moric)

„Najčešći uzrok napuštanja naših nastojanja je gubitak vere. Veruj u sebe i nikada se ne predaj!“



Atilane Nađ i Atila Nađ

(sponzor: Robertne Balog)

„Vremena se menjaju. Budućnost pripada onima, koji se menjanju zajedno sa vremenima.“

Robert T. Kiosaki

Eva Kelemenova

(sponzor: Anita Čila Gombaš i Atila Gombaš)

„Govori, razmišljaj, čini dobro i svaka reč, misao i delo odraziće se na tebe poput čistog ogledala!“



Karmen First i Bogdan First

(sponzor: Irena Trunšek)

„Kada je dobar učenik spreman, učitelj se tada pojavljuje.“

Tako su se pojavili u našem životu Andreja i Tomo Brumec, pa nas odneli u svet novih iskustava. Čast nam je i radost raditi sa njima. A pripadati FLP-ovoj porodici predstavlja izazov, koji nam daje nove lepe spoznaje i radost.



NIVO ASISTENT MENADŽERA SU OSVOJILI

Csernokova Eva Mvdr.
Kinga Kordaova Mgr.
Mocsányi Bettina & Fehér Dániel
Nagy Krisztina
Nagyné Gallai Erika & Nagy Róbert
Putz Csaba
Váradi György
Váradi Emilia



NIVO SUPERVIZORA SU OSVOJILI

Andrási Zsolt
Bácsané Balázs Katalin
Bihari Tiborné
Boros Anikó
Dr. Armen Malhazjan
Jan Fabian & Julia Fabianova
Blanka Freitag & Miroslav Freitag
Ana Janković
Snežana Joksimović & Aleksandar Joksimović
Király Katalin

Kisné Szaszko Andrea & Kis József
Maja Kolar
Gejza Kovac & Magda Kovacova
Kruschné Ábrahám Krisztina
Markovics Tiborné & Héthy Tamás László
Ines Martinjak & Mirko Martinjak
Molnár János
Német Ildikó
Nagy Judit
Nagy Andrea
Rác Nikolett & Kis Gábor
Tóthné Grónusz Mária & Tóth Attila
Virág Istvánné & Virág István
Zdenka Zagoričnik



ZAJEDNO NA PUTU USPEHA



PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA SU OSTVARILI

1. NIVO

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

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

Zsidai Renáta

2. NIVO

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

3. NIVO

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

CONQUISTADOR CLUB

01. 2012. NAJUSPEŠNIJI DISTRIBUTERI NA OSNOVU LIČNIH I NEMENADŽERSKIH BODOVA MAĐARSKA



1. Gyurik Erzsébet & Sándor József
2. Hartainé dr. Benkő Ibolya
3. Mázás József
4. Móricz Edit
5. Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
6. Gombás Csilla & Anita Gombás Attila
7. Nagy Attiláné & Nagy Attila
8. Szabadi Attiláné & Szabadi Attila
9. Dékány Mónika
10. Nagy Krisztina

02. 2012.

60CG+

KVALIFIKACIJA

Gyurik Erzsébet & Sándor József
Hartainé dr. Benkő Ibolya
Mázás József
Irena Turnsek
Móricz Edit
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé
Kovács Gabriella
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Nagy Attiláné & Nagy Attila

Eva Kelemenova
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Szabadi Attiláné & Szabadi Attila
Dékány Mónika
Varga Géza & Vargáné dr. Juronics Ilona
Jadranka Kraljić-Pavletić
& Nenad Pavletić
Éliás Tibor
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet

Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Karmen Fürst & Bogdan Fürst
Zsidai Renáta
Dr. Fábíán Mária
Tóth Zoltán & Horváth Judit
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter



KUPI ULAZNICU ZA PROFIT ŠERING I POSTANI
EAGLE MENADŽER!

EAGLE MANAGER



Pripala nam je velika čast da nas je **državni direktor, dr Šandor Miles** kao prve zamolio za pisanje članka za seriju o eagle menadžerima.

Prava je radost, što smo kao rezultat prošlogodišnjeg timskog rada osvojili nivo senior eagle menadžera, pa smo na nezaboravnom budimpeštanskom Evropskom reliju u februaru lično preuzeli od **Reksa i Grega, vlasnika Forever Living Productsa** kristalni globus u znak priznanja!

Stvaranje i očuvanje vrednosti firme Forever Living Products je neosporna i služi kao primer!

Moto Forevera: „Čisto i jednostavno!“ odnosno „Be free!“ nisu fraze i jednostavni slogani, nego vodilje, koje su preoblikovale živote miliona ljudi!

Te rečenice su motori, pokretači našeg timskog rada. Naš cilj je **zajedno sa našom višom linijom – Imreom Papom, Aniko Peterbence, Arankom Vagaši, Andrašom Kovačem, Miklošem Berkičem** – uz svu našu energiju doprineti poslovnom, materijalnom i duhovnom razvoju neposrednih saradnika i menadžera, kako bi postigli najveće moguće poslovne uspehe. Gradimo zajednicu!

Samo od nas zavisi šta ćemo „izvaditi“ iz riznice čudesnih mogućnosti FLP-a! Postanimo orlovi!

ŠTA ZNAČI EAGLE MENADŽER?

Epitet Eagle menadžer doslovno i u prenesenom smislu znači Menadžer orao. Onaj, koji se poput najplemenitije ptice životinjskog sveta podiže u visine, uzdiže iznad monotonije i teškoća svakodnevice, ima svoje snove, ciljeve, oštrim okom primećuje mogućnosti i deluje. Zna da se menja i istrajan je. Izvrstan je drug; brižan i veran.

Nije slučajno, što je Reks odabrao upravo orla za amblem Forevera. Svakodnevno nas podseća kakvi bi trebali svi mi biti.

ZBOG ČEGA POSTATI EAGLE MENADŽER?

Firma je na profesionalni način razradila svoj podsticajni sistem, tako da se pojedini delovi međusobno nadopunjuju kao zupčanici, pomeraju jedni druge, čine pokretnu traku ispod nas, nose nas ka rezultatima, ka uspehu. Ko želi da izgradi zaista ozbiljan posao nakon osvajanja menadžerskog nivoa, taj treba da se popne na pokretnu traku podsticajnih programa, treba da ispuni uslove nivoa eagle menadžera. On pomaže u osvajanju automobilske podsticajnog programa, a odatle je već dečija igra Profit šering, kojim možete umnogostručiti svoju godišnju proviziju.

Možemo da izjavimo, kako je predsooblje Profit šeringa ispunjenje uslova Profit šeringa.

KVALIFIKACIONI USLOVI

Status eagle menadžera moguće je osvajati svake godine.

Uslovi

- kandidat treba da je **priznati menadžer**

U kvalifikacionoj godini

- u svakom mesecu je **aktivan**, ispunjava uslov 1+3 lična i distributerska boda
- u svakom mesecu **ispunjava uslov rukovodilačkog bonusa**
- broj ostvarenih kartonskih bodova iznosi **najmanje 720 (potpunih)**
- od toga najmanje **100 (novih)** bodova treba da potiče od lično sponzoriranih nižih linija
- lično sponzorise i izgradio je najmanje **dve nove supervizorske linije**
- **pomaže** pri organizaciji lokalnih i regionalnih susreta

Uz gore navedene, distributeri na seniorskom odnosno višem nivou treba da izgrade, održavaju i nekoliko eagle menadžerskih nižih linija. Svi niželinijski eagle menadžeri treba da su u posebnoj sponzorskoj liniji, nezavisno od broja generacija na dole. Nekoliko primera:

Treba izgraditi i održavati niže linije sastavljene od:

1. u slučaju senior menadžera, 1 niželinijskog eagle menadžera
2. u slučaju soaring menadžera, 3 niželinijaska eagle menadžera
3. u slučaju safir menadžera, 6 niželinijaskih eagle menadžera

Detaljne uslove za takmičenje (više poslovnih nivoa, uračunavanje bodova responzoriranih distributera, sabiranje inostranih niželinijaskih menadžera ukoliko distributer u kalendarskoj godini osvaja menadžerski nivo) pronaći ćete na stranicama 15-17. Međunarodne poslovne politike, kao i na web sajtu firme.

KAKO OSVOJITI!

Kao sve u životu i ovo se dostiže **ozbiljno donešenom odlukom, poznavanjem ciljeva i fokusa, unapred izrađenim kristalno**



Čistim argumentima, kao i stalnim ulaganjem energije usmerene na cilj.

S obzirom da ovo podrazumeva celogodišnji planski rad, ovde nije moguće pri kraju godine napregnuti se, kao „u egzekuciji smo profesionalci“. U aprilu još nije kasno, i pred nama je ogromna mogućnost da krenemo!

1. **Donošenje odluke** i planiranje priprema je preporučljivije započeti već pri kraju prethodne godine, nego u godini u kojoj se želimo kvalifikovati, „aktuelizovati“ **imenik**, razmisliti o svemu, kako bi početkom januara mogli profesionalno da krenemo.

2. Kao rukovodilac treba razmišljati o svojim potencijalnim menadžerima, koji takođe žele da konkurišu, planirati njihovu prvu eagle kvalifikaciju, u okviru redovne mesečne **konsultacije proveriti** njihov napredak.

3. Svoj napredak, kao i napredak svojih menadžera možemo pratiti na, za taj cilj izrađenom **kontrolnom listiću**, kako bi u svakom trenutku tačno znali kako stojimo. U to treba uvrstiti **aktivitet**, broj **novopristupelih**, broj **novih distributerskih bodova** raspoređen po mesecima, nemenadžerske bodove i **sveukupne bodove** u mesečnom i godišnjem zbiru. Istaknimo to na dobro vidljivo mesto, i poslužiće nam kao dnevna provera napretka.

4. Neka nam postane cilj prezentacija održana **nedeljno pred 15, a mesečno pred 60 ljudi!**

5. Redovne prezentacije. **Nedeljno najmanje dve poslovne i proizvodne prezentacije** (održane u krugu porodice, u svom stanu), **nedeljno jedan otvoren informativni dan, mesečno jedan Dan uspeha, regionalna priredba**, koja nudi dobar okvir za to da postignemo potreban broj sveukupnih i novih distributerskih bodova i pronađemo potrebna najmanje dva nova supervizorska aspiranta.

6. Preporučujemo **uvršćavanje 3-5 supervizorskih aspiranata već pri početku godine**, ukoliko želimo da idemo na sigurno, celogodišnji rad pokazaće i doneti rezultate.

7. Naravno, na aspirante treba paziti tokom cele godine, raditi zajedno s njima, pomagati im kako bi „porasli“ i u dubinu i u širinu. Mi praktikujemo

da im pokazujemo **sliku kvalifikacionih uslova nivoa III, ranijih Evropskih relija**. Tokom mnogo godina dokazalo se, kako ono donosi supervizorske, ili čak i više kvalifikacije. Nastojmo, da po mogućnosti već do sredine godine osvoje supervizorski nivo i izgrade sopstveni tim. U tom slučaju imamo dobre šanse za to, da nam se do kraja godine ekipa obogati novim menadžerom.

A NAGRADA?

Prilikom osvajanja nivoa eagle menadžera, firma će te za uloženi rad nagraditi pozivom na Susret eagle menadžera pri kraju godine.

1. Koji obuhvata putovanje avionom za dve osobe, odnosno pun pansion za tri noćenja
2. Pozivnicu na ekskluzivni eagle menadžerski trening
3. Mogućnost prisustvovanja svim pratećim priredbama Susreta eagle menadžera

Destinacija prvog Susreta eagle menadžera biće **ostrvo Sardinija** u Italiji između 23-26. maja 2013. godine.

Ne zaboravi, još nije kasno početi. Naime pred nama je još veći deo godine. Na Evropskom reliju smo slavili sa fantastičnom ekipom, sa ljudima koji su izrasli u prave vođe: **dr Peter Banheđi i dr Adrien Rokonai, dr Valeria Fekete-Varga i Ištvan Varga, dr Judit Veg**. Naš biznis raste brže, nego ikada! Kvalifikuj se i ti! **2013. budimo zajedno na Sardiniji!**



dr Ida Nađ i dr Ferenc Kiš Senior Eagle Menadžeri



JEDAN OD ŽIVOTNIH CILJEVA IM JE DA UZ MNOGO SLOBODNOG VREMENA, PUTOVANJA I AVANTURA ODGOVORE SVIM IZAZOVIMA, A DAVANJEM PRIMERA I REZULTATIMA PODSTAKNU NA RAD SVOJE POSLOVNE PARTNERE, KOJIMA ĆE ŽIVOT I BUDUĆNOST UČINITI STREĆNIJIM

Sponzori:
Anita Balog i Tamaš Šule
Mentori:
Mikloš Berkič
Jožef Sabo
dr Šandor Miles
Reks Mon

RADITI

čisto i jednostavno

ŠANDOR TOT I EDINAVANJA SOARING MENADŽERI

Šandore, pre nego što si počeo da radiš u Foreveru, bio si uspešan preduzetnik. Zbog čega si ipak prešao?

Šandor: Tako je, stanovao sam u Kiškunfledhaziju, bio direktor veoma uspešne firme, koja je proizvodila metalne konstrukcije. Ali to je podrazumevalo mnogo stresa, odgovornosti, jer je život mnogih porodica zavisio je od naših odluka. Broj firmi koje su propadale oko nas je rastao. Zdravstveno stanje mi se pogoršalo, tako da sam odlučio: dosta je bilo i počeo sam da razgledam unaokolo. Početkom 90-ih sam se uključio u MLM, gde sam u jednoj firmi brzo stigao do vrha, imao neobično mnogo prihoda, čak i u poređenju sa direktorskom platom. Međutim ispostavilo se da u preduzeću ima nekorektnosti, pa sam odlučio da ukoliko ne budem mogao više da radim etički čisto, radije ostavljam posao. Tada u najboljem trenutku me je Anita Balog upoznala sa Mikijem Berkičem, i donela bočicu Gela. Dok smo živi, bićemo zahvalni Aniti, što nas je pronašla, Miklošu Berkiču na velikoj pomoći, Jožefu Sabou, što je doneo Forever u Mađarsku, kao i dr Šandoru Milesu i Peteru Lenkeiu, jer bez njihovog profesionalnog rada ne bismo bili, gde smo.

Kako ti je prijao Gel?

Šandor: Pre sam bio u dobrim odnosima sa oboje, tako da nisam znao, šta sam skrivio, pa su mi dali da popijem Gel. Ali sam prihvatio savet i počeo da ga koristim. Nakon mesec dana već sam osetio promenu. Nikad se nisam osećao bolje. Odlučio sam da se ozbiljno bavim Foreverom.

To ti je i uspeo, i nakon 42 dana si postao menadžer, a kroz dva meseca osvojio si seniorski nivo.

Šandor: Šta više, u drugom mesecu kvalifikacije uspeli smo da sa timom sakupimo 147 bodova. Ali zato nije baš sve bilo ružičasto, jer na žalost moj brak više nije bio kao pre. Iako nisam želeo da napustim porodicu, osećao sam da mora negde da postoji partner, koji mi odgovara i veoma čeznuo da ga pronađem.





Samo što je bio daleko...

Šandor: Tako je, na 230 kilometara, u Šalgotarjanu. Bratić mi je pronašao Edinu, kako bi je upoznao sa Foreverom. Bila mi je simpatična i ubrzo sam shvatio da je ona ta koju tražim. Svakog četvrtka dolazio bih da održim informativni razgovor, i tada smo se sretali, ali je trebalo godinu dana da donesemo odluku o zajedničkoj budućnosti.

U poslovnom ili privatnom smislu?

Edina: Prvo u privatnom, ali kad smo odlučili da živimo zajedno, više nije bilo pitanje da li ćemo i poslovno biti zajedno.

Edina, šta je bio Forever za tebe?

Edina: Bila sam u fazi traženja rešenja za svoj život, kako u zdravstvenom, tako i materijalnom smislu. U biblioteci, gde sam radila, nije bilo mogućnosti za napredak. Osećala sam, da me ni materijalno, ni u drugačijem smislu ne cene u skladu s tim koliko sam učila i pokazala do tada. Kad je Šanji na jednom otvorenom predavanju rekao da svako razmisli, ukoliko život nastavi da mu ide u istom smeru kao do tada, kako će živeti nakon pet godina. Učinila sam to, i nije mi se baš svidelo ono što sam videla, tako da sam ozbiljnije proučila poslovnu mogućnost. Na prvoj porodičnoj prezentaciji sam se pridružila – pošto sam navikla da promišljeno donosim odluke, malo sam iznenadila i samu sebe – jer sam nakon dobijenih informacija o proizvodima, osećala kako oni trebaju mojoj porodici. Drago mi je, što sam poslušala svoj predosećaj.

Šandor: U početku nije bilo kataloga, novina, ničega. Nosili su nas napred duša i srce, a ne znanje. Edinin temeljit, melanholički pristup perfektno je dopunio moju koleričko-sangviničku ličnost. Precizirala je, organizovala ono što sam zaboravio, bila mi je čvrsta kontrola. I ubrzo smo stigli dotle, da više nije bilo peska među zupčanicima. Dobro je što ne treba rano da ustajemo, i ukoliko bi Foreveru mogli da zahvalimo i samo za to, već se isplatilo.

A šta vam je Forever još dao?

Šandor: Beskrajno čiste proizvode, koji su – u to sam uveren – potrebni u vreme ishrane puni dodatnih materijala. Gledao sam kako ljudi počinju da koriste proizvode, i kako se život vraća u njih, kako postaju slobodni i raduju se životu. Već samo po sebi to pruža radost, i ja želim ovo da radim do kraja života. Ne mogu da zamislim, da se bavim drugim poslom. Ovde sam razvio način života, u kom sam pronašao najvažnije stvari: zdravlje, slobodu i to da nemamo finansijskih problema. To je mogućnost koju nam je dao Reks: možemo da postanemo uspešni međusobno se pomažući, a ne gazeći jedno preko drugog, a to je najveća stvar usred ovog nesigurnog sveta. Za jednog od mojih mentora smatram Reksa Mona, on mi je uzor, i ja želim da postanem čovek sličan njemu upravo zato što sam na početku imao ogroman ego. Biznis mi je pomogao u razvoju ličnosti, komunikacije, saradnje. Čovek se uvek bori sam sa sobom, i može pobediti samo sebe.

A pomislili bi, kako je ovde potrebna jaka, odlučna, samouverena ličnost.

Šandor: Samo za onoga, koji ima potrebu da sa svima sklopi posao. Mene danas već ne zanima da li će nakon prvog razgovora biti poslovnog rezultata, ili će se razviti samo dobra veza, a dotični me potražiti nakon nekoliko meseci. Pomoći se može samo onome, koji to traži i dozvoli. Ostalo je samo bezobrazluk. Svakako, važna je odlučnost, samouverenost, vera u firmu i proizvode, znati da zastupamo nešto DOBRO, i sve to u skladu sa Foreverovom misijom. Dobro je, ako se to oseća i prilikom pregovora...

Edina: Bilo je mnogih, koji su u prvom trenutku rekli „da”, ali se kasnije predomislili. Ovde obično sve očekuje značajna promena ličnosti, ukoliko ostanu u biznisu i žele da ga grade.

Šandor: Raditi čisto i jednostavno, to znači primetiti u drugom čoveku, koji ga izazovi muče, koje želje ima. Ukoliko želi da učestvuje u rešenju problema, tad smo mu partneri, ali ukoliko ga bilo kakvim komunikacijskim trikom pridobijem da me prati, postaće samo razočarani čovek, jer ne radimo za njegove ciljeve, nego za moje. Svakako i ja imam poslovne i privatne ciljeve, ali se oni uglavnom zasnivaju na ciljevima, koje ostvarujemo zajedno sa partnerima. Ukoliko oni ostvare svoje, o našima se već i ne treba brinuti – i oni su osvareni.

Edina: Možda bi mogli da uložimo i više energije, jer rezultati malo opuštaju čoveka. Ali svakako treba da do određene mere budemo marljivi, kako bi pružili primer saradnicima da vide da i oni mogu stići do tuda. U ovom poslovnom modelu je fantastično to što svako radi za svoje ciljeve i zapravo nikoga i ne zanima da li upravo radimo ili letujemo. Ali svakako sve motivise kad vide, da iz godinu u godinu ispunjavamo uslove Profit šeringa. Ujednačeno, mirno vođenje života privlači i druge.

Ali ukoliko želite da se odmorite, da li vam posao to dozvoljava?

Šandor: I ja sam prošao četiri i po teške godine u fazi razvoda braka. U to vreme sam uzalud shvatio suštinu posla i znao, šta treba da radim – nisam pronalazio dugme na sebi. Šta znači ono: „zašto”? Forever me je držao u komociji, prihod mi je jedva opao, u međuvremenu čak i nisam učestvovao ozbiljno u radu. Potrebnu stabilnost sam pronašao tek ovde.

Koliko držite pod kontrolom svoje menadžere?

Šandor: Najbolje je kad ne moraš to da radiš. Naravno, ako saradnici žele, onda se konsultujemo. Tibor i Orši Lapić, Renata Židai, Edit i Peter Knis ili Norbi i Anita Varga su takvi rukovodioci – da su i oni sami izgradili u svom timu takve rukovodioce – koji su sposobni i sami da grade svoj biznis.

Edina: Sa najboljim partnerima smo u prijateljskim odnosima, i skoro da se razumemo i iz pogleda – zajednički su nam i pogledi na svet. Posebno mi je drago što smo uspeli da zadobijemo poverenje mog brata Lasla Vanje i njegove žene i da ih učlanimo.

Da li je Forever već i originalno osmišljen za takve ljude, ili tu postaju takvi kakvi jesu?

Edina: U ovom poslu postajemo bolji ljudi i bolji biznismeni, postoji mogućnost za razvoj – a ni to ne izostaje ukoliko ozbiljno shvatimo biznis i prihvatimo smernice rukovodioca. Naravno, za sve to je potreban odgovarajući pristup, želja za promenom i mnogo strpljenja i istrajnosti.

Šandor: Treba da razmišljaš kao da je Reks uvek pored tebe. Ovo je jedini časn put, a Forever ti pomaže podsticajnim programima. Naravno, ne mora svako da postane dijamant, čak i Reks kaže samo toliko – budi srećan sa Foreverom i dostigni ono što si planirao.

Edina, na koji način radiš?

Edina: Pristalica sam ličnih kontakata, rado sklapam nova poznanstva, dok stara održavam. I dok brinem o kupcima, ne radim u prodajnom segmentu nego se bavim ljudskim vezama. Veoma je važno sticanje poverenja. Ne razgovaram nisakim da bih mu nešto prodala. Nastojim da upoznam ljude od kojih se bilo kada može tražiti i dobiti savet, pomoć.

Da li ste imali ozbiljnijih dilema tokom gradnje?

Šandor: Zapravo ne. Uvek imamo kratkoročne, srednjoročne i dugoročne ciljeve, znamo, zbog čega ustajemo. I veoma je dobro tako ustajati! Mi se ne takmičimo za značke, već jednostavno želimo da živimo tako da se dobro osećamo. Zapravo mi nije cilj dijamant, ali kad recimo iz godine u godinu radimo za Profit šering, može iskrsnuti na kraju i to. Kod nas nije akcenat na određenom broju front menadžera, nego na tome da oni koji su postali direktori, dobiju zauzvrat i odgovarajući stil života. Veoma je dobro gledati razvoj partnera, materijalni i ljudski napredak. U ovakvom fantastičnom timu ti se događa, da ti se čak popunjava i iza dijamanta.

A na šta ste trošili čekove?

Edina: Osim komfornog života dobro je znati, kako možemo da brinemo i o zdravlju svojih voljenih. Ali smo pogledali već i mnoga čuda sveta. Uvek sam čeznula za prekrasnim obalama mora, ali sam znala, da od plate to nikad neću moći sebi priuštiti. I drugi putuju na lepa mesta, ali često viđam pored njih po tri mobilna telefona – čak se ni tada ne odmaraju. Mi o sebi možemo da kažemo da ono što radimo, radimo celim bićem. Obožavamo ovaj način života!

Šandor: Što drugi nazivaju radom, to je nama hobi. Znači: uvek misli na to što želiš, a nikada ne na ono što ne želiš. Aloe vera je besmrtna biljka, a i želje su besmrtne. Vidimo se za trideset godina. Dok je u svetu Forevera, nas ćete u njemu pronaći!





DOBITNA KOMBINACIJA MESECA:



Sva preduzetništva koja zaista posluju, proizvode, pružaju usluge, trguju i stvaraju vrednosti, aktivni su učesnici na nekom tržištu. Naglasak je uvek na aktivitetu. I u Foreveru postoji taj pojam – naziva se četvorobodni aktivitet. Prema Međunarodnoj poslovnoj politici, aktivitetom se smatra, odnosno podrazumeva od supervizorskog nivoa (8%)-na višemesečna realizacija jednog sopstvenog boda i najmanje tri distributerska boda – znači kupovine sitnih potrošača, koji kupuju po NDP ceni. Celokupni Marketinški plan, svi dostižni nivoi, besplatna putovanja, automobilski podsticajni program, dividenda profita, stabilni prihod na duge staze... sve počinje sa ta 4 boda – od njih zavisi ili propada. Međutim potrošačima, kao ni asistent supervizorima na veleprodajnom nivou ovo nije obavezno. To znači, „dvobodašima“ nije obavezno da ispune ovaj uslov, ukoliko ne razmišljaju o preduzetništvu. Blizu 35 godina iskustva pokazuje kako su najuspešniji oni, koji već kao „dvobodaši“ svakog meseca ostvare ta 4 boda. Oni su ti, koji rade „unapred“, zaista uče zanat, pripremaju se za supervizorski nivo i pored stavljanja kamena temeljca budućeg uspešnog preduzetništva obezbeđuju svoje mesto i na porečkom besplatnom letovanju, najvećem obrazovnom kursu Evrope, sa punim pansionom.

Zbog svog postojećeg ili upravo pokrenutog preduzetništva, važno je ili čak sudbonosno, da već na nivou od 2 boda budeš aktivan! Da li je 4 boda puno ili malo? Ko obavlja svoj posao, za njega se podrazumeva da ih redovno premašuje – a ko ne, tome je to veoma mnogo. Od čega se sastoje ta 4 boda mesečno?

Kupovina u vrednosti 1 boda pod sopstvenim imenom: najviše 160 evra neto, što u četvoročlanoj porodici znači proizvod u vrednosti od svega 1,3 evra po glavi dnevno. Nekome je to dovoljno (?), ali većina želi da koristi znatno više. Kao prvo izračunaj, koliko stotina evra uštede znači u godini, ukoliko od sada od Forevera budete kupovali i do sada upotrebljavane proizvode.

3 boda znače kupovinu, koju ostvaruju oni ljudi sa kojima si već razgovarao, i koji su shvatili zašto kupuješ baš od Forevera. Znači zbog čega je dobro uživati u pozitivnim učincima vrhunskih proizvoda, a usput štedeti novac, a uz razgovor čak i zarađivati. Vrednost kupovine za 3 boda – po neto NDP ceni – iznosi najviše 580 evra. Ukoliko svi sa kojima si u kontaktu, kupe samo najminimalniju količinu (55 evra + PDV), nešto više od deset ljudi kupovaće u TVOM biznisu. Da li od deset kupaca mesečno može opstati bilo koje preduzeće? Naravno da ne može. Ali u svetu MLM-a upravo to zovemo prvim i najvažnijim korakom prema sigurnom biznisu na duge staze, prema garantovanom uspehu. Odavde polazi kopiranje načina rada, koji će videti i naučiti od tebe saradnici, i tu počinje umnogostručenje tvog preduzetništva. Kao prvo: tako postaješ supervizor. Ukoliko budeš imao samo dva aktivna saradnika u dva uzastopna meseca, osvajaš sledeći nivo. 4 boda od tebe, 2 x 4 od njih. 12 bodova u prvom mesecu, 12 bodova u drugom, to je 24, i još jedan bod ostvari u prekovremenom radu. To je već 25! Postao si supervizor, zarađuješ više stotina evra mesečno i putuješ u Poreč. Moguće je da si se svideo dvojici-trojici ljudi, pa će kopirati tvoj način rada i već si postao menadžer.

Zvuči jednostavno? Naravno. Da li je zaista jednostavno? Jeste. Zvuči lako ostvarljivo? Da. A da li je zaista tako? Nije.

Kako bi sve navedeno zaista i ostvario, treba da radiš. U početku dva-tri sata dnevno, ali intenzivno. Loša vest? Možda, ali si rekao: želiš da postaneš preduzetnik, želiš sigurnu budućnost, stabilnu materijalnu situaciju za sebe i svoju porodicu. Ali ukoliko si čuo za uspešno preduzetništvo druge vrste, gde ne treba da radiš ništa, potraži me na fejsbuku.



Tibor Radocki
soaring menadžer, regionalni direktor

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



DONACIJE ZA BESKUĆNIKE

Regionalni ogranak Crvenog krsta u regionu Boršod-Abauj-Zemplen je od distributera Forever Living Products Mađarske u Miškolcu preuzeo donacije u vidu čaja u vrednosti od 110 000 forinti.

Naš mali tim pokrenuo je humanu inicijativu, koja dolikuje osnovnim načelima naše firme, još tokom najjače zime, u mesecu februaru. S obzirom na nesvakidašnje vremenske prilike, počeli smo da prikupljamo donacije za ljude bez krova nad glavom u gradu Miškolcu. Usred privredne krize, naravno, nije se mogla tražiti novčana pomoć, i umesto toga smo tražili donaciju kutija Aloe Blossom čaja.

Naša ideja je da pored prikazivanja efikasnog dejstva Forever proizvoda, treba da jačamo i svoju ulogu u društvenom životu.

Zahvaljujući pomoći članova Presidents kluba, naših prijatelja Istvána Halmi i Rite Mikola-Halmi, naša inicijativa je za nekoliko sati imala veliki odjek. Toliko, da je rukovodilac našeg preduzeća, dr Šandor Miles, pa operativni direktor FLP Mađarske Peter Lenkei donacijsku akciju proglasio državnom. Zajedničko deljenje čaja sproveli smo zajedno sa regionalnom upravom Crvenog krsta za regiju Boršod-Abauj-Zemplen. Direktor regionalnog ogranka Crvenog krsta Roland Grubert izrazio je svoju zahvalnost.

Iako su nam donacije bile simbolične, ipak smo uspeali donekle da

olakšamo život za skoro hiljadu ljudi u lošim životnim okolnostima. Zahvaljujemo se na nesebičnoj pomoći dole navedenima, odnosno Laslu Palanči i Tamašu Badaiu, što su sa svojim timom stali uz nas, odnosno svakome, ko je pomogao ovu dobrotvornu akciju!

István i Rita Halmi
Edina Hanyecz
Tünde Barkóczi
Istvánné i Alexandra Mezei
Julianna Jancsurák
Imre i Andrea Máté Kiss
Szilárd i Márta Fekete
Ágnes i Peti Ónodi
István i Barbara Emódi
dr Boglárka Francia
István i Zsófia Erdódi
Katalin i Sándor Szalay
Edilász Juhász
Sándor i Zsóka T. Nagy
Attila i Ágnes Abuczki
Gábor Oláh
Mónika Szolnoki
Szabolcs Béres
Ilona Nógrádi
Andrea Németh
Julianna Hartyányi
Júlia Torcom



Andraš Hološi
supervizor, inicijator prikupljanja donacija



forevergiving
Make a Difference

HAWAII GLOBAL RALLY 2013 21-29 APRIL

Globalni reli 2013. će bez svake sumnje biti jedna od najspektakularnijih priredbi među svim Foreverovim podsticajnim programima. Na Globalni reli će stići iz svih krajeva sveta više hiljada distributera, kako bi zajedno slavili i odali priznanje svetski značajnim rezultatima Forevera, kao i distributerima.

www.foreverglobalrally.com



FOREVER

FOREVER PROFIT ŠERING 2.0

Profit Sharing 2.0

Izveštavamo vas, kako je potpuna lista država učesnica u podsticajnom programu Profit šering 2.0 dostupna na web sajtu <http://www.forevergolbrally.com/join-us/qualifying-countries.html>

2011. distributeri su radili naporno, kako bi obezbedili učestvovanje svoje države i u kvalifikacionom periodu u 2012. Ove države doprinose i globalnom fondu, a distributeri mogu dobiti deo od dividende najzanimljivijeg programa. Ko se 2012. kvalifikuje na podsticajni program Profit šering 2.0 dobija pozivnicu za Havaje, na Globalni reli, gde može preuzeti svoj ček! Na ovoj naročitoj priredbi prema proceni će biti podeljeno oko dvadeset miliona dolara. Pratite opis podsticajnog programa na našim web sajtovima, pogledajte edukacioni video! Više informacija: www.DiscoverForever.com



EUROPE | ALBANIA | AUSTRIA | BELGIUM | BOSNIA | CROATIA | CYPRUS | CZECH REPUBLIC | DENMARK | FINLAND | FRANCE | GERMANY | GREECE | HUNGARY | ICELAND | IRELAND | ITALY | LUXEMBOURG | MALTA | MOLDOVA | MONTENEGRO | NETHERLANDS | NORWAY | POLAND | ROMANIA | SERBIA | SLOVAK REPUBLIC | SLOVENIA | SWEDEN | SWITZERLAND | UKRAINE | UNITED KINGDOM | **AFRICA** | ALGERIA | ANGOLA | BENIN | BOTSWANA | BURKINA FASO | BURUNDI | CAMEROON | CONGO | COTE D'IVOIRE | DR OF CONGO | GABON | GAMBIA | GHANA | GUINEA | GUINEA-BISSAU | KENYA | LESOTHO | MADAGASCAR | MALI | MAURITANIA | MAURITIUS | MOROCCO | NAMIBIA | NIGERIA | REUNION | RWANDA | SENEGAL | SOUTH AFRICA | SWAZILAND | TANZANIA | TOGO | TUNISIA | UGANDA | ZAMBIA | ZIMBABWE | **ASIA** | AZERBAIJAN | HONG KONG | IRAQ | KAZAKHSTAN | KYRGYZSTAN | MALAYSIA | MONGOLIA | SINGAPORE | TAIWAN | TURKEY | UAE | INDIA | VIETNAM | **NORTH AMERICA** | CANADA | UNITED STATES | **LATIN AMERICA** | ARGENTINA | BRAZIL | ECUADOR | MEXICO | VENEZUELA | FRENCH GUIANA | GUADELOUPE | MARTINIQUE

Qualifying Countries



Zbog čega je uvršten u ponudu pića restorana Kišpipa (najvećim delom sastavljen od mađarskih vina) energetske napitke FAB?

Iza toga stoji mnogo razloga. Jedan od njih je izazov – sa kojim se tradicionalni restorani trebaju suočiti – naime da nam krug stalnih gostiju stari. Pored njih pojavila se nova generacija koja poznaje, voli i traži energetske napitke. Ovaj tip proizvoda postao je sastavni deo svakodnevnog života, i kada dođu kod nas na večeru, rado ga piju, kad ga vide u ponudi. Ali gosti ne piju energetske napitke samo zbog mode, nego i zbog nula promila alkohola i ozbiljnih kazni, tako da su primorani da nakon večere umesto čašice vina popiju nešto drugo. Gosti, koji žele da popiju neki koktel bez rizika gubljenja vozačke dozvole, rado odabiru neki od koktela na FAB-ovoj bazi. Dotični kokteli mogu se miksati i poslužiti isto tako raznovrsno, kao i ostali bezalkoholni kokteli sa mnogo voća. U ovakvom obliku dovoljno je dodati jedan decilitar energetskog napitka prirodnih sastojaka, čiji se tuti-fruti ukus dobro harmonizuje sa najviše svežeg voća.

Nije samo proizvod specijalan, nego i prodaja.

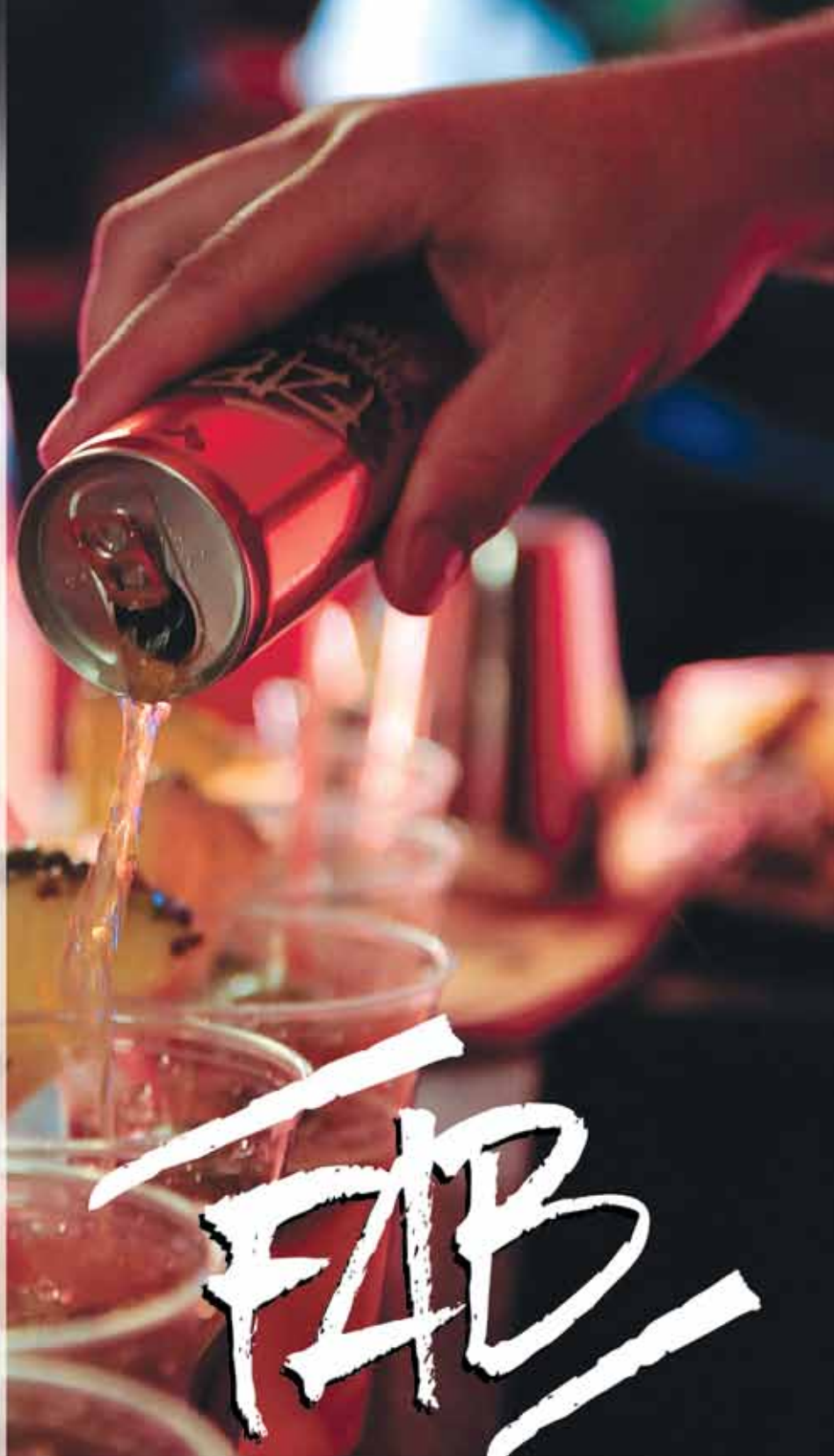
U čemu je suština??

Vlasnik ne treba da računa samo sa uobičajenom maržom, nego i sa tim kako se iza prodaje FAB-a više od 40% neto cene vraća distributerskom lancu. U slučaju proizvoda, kao što je ovaj traženi napitak – čija je prodaja u usponu – i u poslovnom pogledu je značajan ovaj način prodaje..

Kakvu budućnost ima FAB u ugostiteljstvu?

Tržište energetskih napitaka je u porastu. Intenzivnom prodajom mogu se privući u prvom redu mlade generacije, i to oni koji svesno čuvaju svoje zdravlje. Pored toga redovni potrošači mogu postati posetioci noćnih lokala, a leti pak posetioci otvorenih restorana ili kafića, gde se ovim izvrsnim energetskim napitkom može proširiti ponuda. Na kraju krajeva, FAB se može uvrstiti u ponudu bilo kojeg gastronomskog ili drugog programa na otvorenom, i ukoliko se tu uspešno stabilizuje stalni broj potrošača, tada ne samo da će postati opšte poznat, nego se od jeseni može pojaviti i u ponudi tradicionalnih ugostiteljskih objekata.

Članak objavljen u magazinu *Gourmet Gasztro*, jul-avgust 2011.



**ENERGETSKI NAPITAK
SA PRIRODNIM SASTOJCI**

Restoran Kišpipa je među prvima u mađarskom ugostiteljstvu počeo da prodaje energetske napitke FAB. Razgovarali smo sa vlasnikom restorana Ervinom Aubelom, na koji način dospeva u tradicionalni mađarski restoran, među tradicionalna jela novi energetske napitak.



*Mi radimo zato da
ZNAČAJAN DAN
glasi samo o Vama!*

3044 Szirák, Petőfi u. 26. Tel/Fax: 06-32-485-300, 06-32-485-285, 06-32-485-117 www.kastelyszirak.hu



POKLON U ČAST

Dana Majki

CD 3 TENORA

FOREVER 3 TENOR CD

Prvi motivacioni CD u MLM svetu sa poznatim melodijama! Tri veoma uspešna graditelja mreže FLP-a: Mikloš Berkič dijamant, Tibor Eliaš soaring i Lajoš Turi LUI senior menadžer udružili su svoje talente, i napravili CD sa poznatim mađarskim i svetskim hitovima.

lifestyle

Lifestile saveti



FIZIČKE VEŽBE I ZDRAVLJE

Uska povezanost redovne vežbe i zdravlja, poznata je vekovima, ali možda nikad nije imala tolikog značaja kao u savremenom načinu života pored pisaćih stolova i na ulicama prepunim vozila. Nastojanje za postizanje dobre fizičke kondicije, najbolje je početi u detinjstvu, ali nikad nije kasno.

Fizičke vežbe su najbolji serviser našeg zdravlja: povoljno utiču na ceo organizam. Telo nam jača, postepeno podnosi sve veće opterećenje, životne funkcije nam se poboljšavaju. I opšti osećaj nam se poboljšava - punimo se energijom, uspevamo bolje da rešimo svakodnevne stresne situacije, raste nam fizička i mentalna kondicija. Redovne fizičke vežbe, već na kratke staze poboljšavaju učinak pluća i rad srca. Ubrzavaju krvotok, metabolizam ćelija, a time jačaju i otpornost. Efikasnost metabolizma gasova u plućima (odstranjivanje ugljendioksida, unošenje kiseonika) postaje bolja, a time raste i količinski prenos kiseonika u krvi. Nakon nekoliko nedelja redovnih fizičkih vežbi, puls nam se приметно smanjuje.

Fizičke vežbe u globalu ubrzavaju metabolizam, prenos energije, a važno je znati, kako se pozitivan učinak ne izražava samo tokom treninga, nego i sledećih dana, znači dvodnevno-trodnevno obavljena fizička aktivnost pozitivno utiče na razmenu energije i u danima između. Dugoročno gledajući fizička aktivnost poboljšava razgibnu sposobnost

zglobova, pomaže ugradnju kalcijuma u kosti. Putem fizičkih vežbi poboljšava se probava, uklanjanje otrova i rad imunog sistema. Prilikom prevencije i terapije pojedinih – dole navedenih – patogenih stanja, veliku ulogu igra fizička spremnost, čiji visoki nivo donosi sa sobom visok nivo zaštićenosti.

1. Epidemiološka istraživanja dokazuju, kako redovne fizičke vežbe smanjuju rizik oboljenja i smrt od kardiovaskularnih i srčanih bolesti, a pri rehabilitaciji akutnih bolesti srčanih koronarija, odnosno terapiji visokog krvnog pritiska, takođe imaju naglašenu ulogu. Jačaju rad srčanih mišića, ubrzavaju protok krvi, arterije se šire, smanjuje se verovatnoća nastanka krvnih ugrušaka. Krvni pritisak opada, poboljšava se osetljivost na insulin, koncentracija masti u krvi pada.
2. Istraživanja dokazuju, kako je za očuvanje telesne težine potrebno najmanje trideset minuta intenzivnih fizičkih vežbi dnevno. Fizička aktivnost, koja je sastavni deo kompleksnog programa za smanjenje telesne težine, ima brojne prednosti naspram dijeta. Naime, ima samo pozitivne sadržaje. Nema zabrana, a većina izgubljenih kilograma – kojih se oslobađamo pomoću gimnastike – potiče iz masnog tkiva, a ne iz mišića.
3. Fizička aktivnost je dobra terapija kod problema i zastoja stolice, naime ubrzava protok hrane kroz sistem za varenje, i na taj način skraćuje se prisustvo otrova u telu.



4. Redovnom fizičkom aktivnošću sprečava se ili ublažava nastanak i izraženost osteoporoze, naime na nastanak kritične mase kostiju – koja je od presudnog značaja u pogledu lomivosti kostiju – utiče gubitak i brzina gubljenja mase kostiju u mlađem dobu. Zajedno sa unošenjem zdrave količine kalcijuma, potrebne su i vežbe poput trčanja, šetnje ili dizanja tegova.

5. Naučnici Univerziteta Kalifornija, tokom svog istraživanja su došli do rezultata, da osobe koje se redovno bave sportom 23% ređe oboljevaju, a ukoliko se ipak prehlade, oporavak im je brži i lakši, jer sport unapređuje rad imunološkog sistema.

6. Redovna fizička aktivnost poboljšava zdravstveno stanje astmatičara, ublažava izraženost simptoma, i sportski lekari u tu svrhu najčešće preporučuju plivanje.

7. U nastanku šećerne bolesti tipa 2, najvažniji uzrok je visokokalorična hrana, koja uz slabu fizičku aktivnost dovodi do gojenja, a u težim slučajevima do viška kilograma. Redovna fizička aktivnost smanjuje rizik nastanka bolesti, odnosno izraženost kasnijih simptoma, smanjuje nivo šećera u krvi, holesterola, triglicerida i urinske kiseline.

8. Epidemiološka istraživanja i rehabilitacijski trening programi dokazuju, kako je bolja fizička kondicija značajna i u prevenciji određenih zloćudnih tumora, a u slučaju već postojećih bolesti povećava verovatnoću preživljavanja. Najmanje 35% smrtnih slučajeva od tumora, povezuje se sa prekomenom telesnom težinom i nedostatkom fizičkih aktivnosti. Kod pušača fizička aktivnost je dokazano

od preventivnog značaja u pogledu nastanka raka na plućima, ali kod nepušača nije pronađen isti efekat. U novije vreme uočeno je ublažavanje simptoma kod fizički aktivnih bubrežnih bolesnika u krajnjem stadijumu. U analizi Klinike Kuper, obavljena je obrada podataka smrtnosti 37 hiljada obolelih od raka na plućima. Prema rezultatima, nivo fizičke spremnosti u obrnutoj je srazmeri sa smrtnosti. Monga i saradnici su analizirali podatke bolesnika podvrgnutih terapiji radijacijom zbog raka na prostati, a koji su nedeljno tri puta radili aerobne treninge. U poređenju sa kontrolnom grupom – i sa prethodno merenima – fizička spremnost, gipkost i snaga nogu je povećana, osećaj umora se ublažio, poboljšao se osećaj fizičke i socijalne zadovoljnosti. Aerobni trening nakon operacije raka dojke i hemoterapije smanjuje osećaj zamora, ali se fizička aktivnost i kod dece, koja su preživela bolesti tumora pokazala apsolutno povoljnom u održanju fizičkog aktiviteta, opšteg zdravstvenog stanja, kvaliteta života i funkcionalnih kapaciteta. Slična iskustva dobijena su i u slučajevima tumora koštane srži kod odraslih. Priručnik američkog Cancer Society iz 2006. godine preporučuje svim pacijentima obolelim od tumora 30-60 minuta fizičke aktivnosti dnevno. Povoljne učinke fizičke spremnosti naglašavaju i izveštaji World Cancer Research Funda iz 2007., Australijske zdravstvene asocijacije iz 2009., odnosno američkog College of Sports Medicine iz 2010.

9. Fizička aktivnost usporava starenje, razvija logiku i memoriju, usporava degenerativne promene nervnog sistema. Istraživači Univerziteta Illinois dokazali su, kako moždana aktivnost starih ljudi, koji se redovno kreću, odgovara učinku mladih odraslih ljudi. Prema jednoj američkoj studiji, osobe iznad 80 godina spektakularno mogu da poboljšaju svoje zdravstveno stanje, ukoliko nedeljno nekoliko puta rade fizičke vežbe.

10. Istraživanja dokazuju, kako fizički aktivne osobe za 27%, a srednje aktivne za 20% ređe dobijaju moždani udar, odnosno šanse za preživljavanje su im bolje. Efikasnost prevencije moždanih protočnih problema fizičkim



lifestyle



vežbanjem dokazuje i studija jednog skandinavskog naučnika.

11. Vežbe relaksacije pomažu i u opuštanju od stresa, ublažavaju glavobolju i bol u leđima, pomažu i kod nesаницe. Povišena temperatura tela smanjuje zategnutost mišića. U terapiji problema sa spavanjem, fizičko opterećenje preko dana igra važnu ulogu u regulaciji ritma spavanja u čovekovom organizmu. Ovo je jedna od najefikasnijih načina terapije svakodnevnih stresova, smanjuje rizik brojnih telesnih i duševnih simptoma. Važno je, da primenjena fizička aktivnost bude barem tri-četiri sata pre spavanja.

12. Što smo fizički spremniji, to nam je i seksualni život bolji, naime bolje se osećamo u svojoj koži, libido raste, ubrzava se krvotok. Na gubljenje potencije kod muškaraca pozitivno deluje redovna fizička aktivnost.

13. Fizička aktivnost doprinosi i zdravoj trudnoći, za trudnice je važna relaksacija, razvoj lednih mišića.

14. Sport je dobar i za telo i za dušu, pruža priliku za društveni život i jača samodisciplinu. Fizičke vežbe su dobra za opuštanje od stresa i delotvorne su protiv depresije. Osvežavaju nas, a preko povećanog izlučenja endorfina i ostalih hormonalnih promena povećavaju samopoštovanje.



Dr. Brigitta Kozma
internista, gastroenterolog,
Menadžer

VAŽNO JE ZNATI:

Pozitivni učinci redovnih fizičkih vežbi brzo iščezavaju, ukoliko zanemarimo vežbanje. Nakon završetka bavljenja sportom, čak ni kod atletičara ne ostaju dugotrajne prednosti, fizička spremnost im nije ništa bolja, i telo im ne reaguje brže na fizičko opterećenje, nego telo onih, koji se nikada nisu aktivno bavili sportom.

Već kod novorođenčadi i sasvim male dece treba da učinimo prve korake, kako bi izbegli ili bar usporili razvoj i pojavu gore navedenih bolesti (koje stoje na čelu statistike smrtnih uzroka odraslih). Važno sredstvo postizanja tog cilja je razvoj navika ishrane odgovarajuće za životnu dob, redovna fizička aktivnost, odnosno roditeljski primer.

LITERATURA:

- Krause T, Lovibond K, Caulfield M, et al. Guideline Development Group: Management of hypertension: summary of NICE guidance. *BMJ* 2011; 343: d4891; doi: 10.1136/bmj.d4891.
- Schnohr P, Jensen JS, Scharling H, et al. Coronary heart disease risk factors ranked by importance for the individual and community. *European Heart Journal* 2002; 23: 620–626.
- De Bacquer D, De Bacquer G, Östör E, et al. Predictive value of classical risk factors and their control in coronary patients: a follow-up of EUROASPIRE I cohort. *Eur J Cardiovasc Rehabil* 2003; 4: 289–295
- Simonyi G, Bedros JR. Az elhízás kezelésének szakmai és szervezeti irányelvei. *A Magyar Obezitológiai és Mozgásterápiás Társaság ajánlása és állásfoglalása. Cardiometabolica Hungarica* 2008; 1 (Suppl 2): 1–43
- Káplár M. A 2-es típusú cukorbetegség kialakulása és kezelése. *Debreceni Egyetem OEC, I. sz. Belgyógyászati Klinika*
- Bíró Gy. A táplálkozás kockázata – túl a főbb tényezőknél. *Magyar Táplálkozástudományi Társaság, Budapest*
- Szűcs M, Drabik Gy. Férfi szexuális zavarok Kenézy Kórház Nonprofit Kft., Urológiai és Andrológiai Osztály, Debrecen
- Gyurkovits K. A köhögésről és annak csillapításáról gyermekkorban Mosdós
- Hesketh KD, Campbell KJ. Interventions to prevent obesity in 0-5 year old: an updated systematic review of the literature. *Obesity* 2010; 18 Suppl 1: S27–35. 32. Ciampa PJ, Kumar D, Barkin SL, et al. Interventions aimed at decreasing obesity in children younger than 2 years. *Arch Pediatr Adolesc Med* 2010; 164: 1098–1104.
- Kovács M. Az obesitas prevenciója kisdedekben. *Petz Aladár Megyei Oktató Kórház, Győr*
- Radics J. A pszichoszomatikus betegségben szenvedők házi- és munkahelyi gondozása. *Családorvosi Fórum* 2010; 10 (12): 9–11.
- Habon T. Miokardiális revaszkularizáció – az ESC 2010-es ajánlása alapján Pécsi Tudományegyetem Klinikai Központ, I. sz. Belgyógyászati Klinika, Kardiológiai Osztály
- Takács A. Terápiás cél: a stroke megelőzése
- Battigiani CL: Physical activity and hematological survivorship. *Rec. Results Cancer Res.* 2011, 186, 275–304.
- Courneya KS, Friedenreich CM: Physical activity and cancer: an introduction. *Rec. Results Cancer Res.* 2011, 186, 1–10.
- Juan AF, Wolin K, Lucia A: Physical activity and pediatric cancer survivorship. *Rec. Results Cancer Research* 2011, 189, 319–47.
- Jones LW, Eves ND, Kraus WE. és mtsai: The lung cancer exercise training study. *BMC Cancer* 2010, 10, 155.
- Kirschbaum MN: A review of the benefits of the whole body exercise during and after treatment for breast cancer. *J. Clin. Nurs.* 2007, 16 (1), 104–21.
- McNeely ML, Courneya KS: Exercise programs for cancer-related fatigue: evidence and clinical guidelines. *J. Natl. Compr. Can. Netw.* 2010, 8, 945–53.
- Monga U, Garber SL, Thornby J. és mtsai: Exercise prevents fatigue and improves quality of life in prostate cancer patients undergoing radiotherapy. *Arch. Phys. Med. Rehabil.* 2007, 88, 1416–22.
- Iski G, Márton H, Ilyés I. Az elhízás hatása a gyermekkori asthma bronchialéris és kezelhetőségére. *Debreceni Egyetem Orvos- és Egészségtudományi Centrum, Családorvosi és Foglalkozás-egészségügyi Tanszék*
- Takács I. Osteoporosis Semmelweis Egyetem ÁOK, I. sz. Belgyógyászati Klinika, Budapest
- Purebl Gy. Az inszomnia kezelésének korszerű irányelvei Semmelweis Egyetem ÁOK, Magatartástudományi Intézet, Budapest

Za izradu šminke koristimo nezaobilaznu osnovu. Najprirodniji efekat postizemo podlogama u 9 nijansi Sonya Cream to Powder Foundation. Ne samo da su proizvedene od prirodnih sastojaka, nego i hidratizuju i omekšavaju kožu. Primenljive su kod svakog tipa i boje kože, i obezbeđuju perfektno pokrivanje. Veoma nam je drago, što nam je paleta boja upotpunjena novom podlogom Sandy, kojom se kompletira naša ponuda. Za odabir odgovarajuće nijanse, koristimo paletu boja Sonya Foundation Selector.

Zahvaljujući praktičnoj i elegantnoj ambalaži, možemo je poneti bilo kuda i lako se koristi.

Primena: pripremimo kožu proizvodima linije Aloe Fleur de Jouvance. Pre nanošenja podloge očistimo kožu, tonizirajmo je, zatim hidratizirajmo. Podlogu nanesimo sunderom, eventualno okruglom četkicom, i onda je ujednačeno raspodelimo po koži.

Srdačno očekujem sve zainteresovane, koji žele da se ulepšaju u Edukacionom centru u ulici Nefelejč u Budimpešti.

Vera Kozma kozmetičarka



Sonya™

CREAM TO POWDER FOUNDATION

FOREVER
LIVING



PRODUCTS
MAGYARORSZÁG



FOREVER FOREVEROV DAN ZDRAVLJA

ŠIMA ARENA, 13. MAJA OD 10 SATI

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

Domaćini programa: ENIKO DETAR I KAROLJ REKAŠI

Pozdravni govor - DR ŠANDOR MILES

alternativni lekar dobitnik nagrade za životno delo Pro Vita et Natura, safir menadžer,
državni direktor

DR ĐERĐ BAKANEK ginekolog, sportski lekar, savetnik za način vođenja
života, i nezavisni stručnjak Forevera:
RAZMIŠLJANJE O OČUVANJU ZDRAVLJA

DR EDIT REVES-ŠIKLOŠ anesteziolog i specijalista intenzivne terapije,
soaring menadžer: ZDRAVA HRANA

DR TEREZIA ŠAMU, hirurg, soaring menadžer:
OD NOŽA DO OMEGA MASNIH KISELINA

DR MARIA HOČI, dečiji lekar, dijabetolog, menadžer:
PREVENTIVA ŠEĆERNE BOLESTI I KOMPLIKACIJA

TIBOR ELIAŠ soaring menadžer: ELIKSIR ZDRAVLJA

IMRE MEGGYESI I TAMARA KÁNTOR MEGGYESINÉ menadžeri:
SPORTSKA SLOBODA

DR OTO KERTES veterinar, menadžer: ZDRAVLJE NAŠIH LJUBIMACA

FERENCNE TANAČ I FERENC TANAČ alternativni lekari, senior
menadžeri: U INTERESU ZDRAVLJA MALIŠANA

DR KATALIN PIRKHOFFER-ŠEREŠ lekar internista I DR ENDRE ŠEREŠ
hirurg traumatolog, safir menadžeri:
PROMENIO NAM SE ŽIVOT

DR ILONA JURONIČ-VARGA dečiji lekar, soaring menadžer: OČUVANJE
ZDRAVLJA NAŠE DECE

MIKLOŠ BERKIČ dijamant menadžer i IŠTVAN HALMI safir menadžer:
ZDRAV RAZGOVOR

PREDAVAČI MAĐARSKOG SAVEZA ALTERNATIVNIH LEKARA:

IBOLJA BERENJI: SAZNAJ KO SI, I POSTANI TO! KADA, AKO NE
SADA?

IŠTVAN ŠAGI: NA ISTOKU JIN-JANG, NA ZAPADU KISELINE-
ALKALIJE

DR TEREZ FAUST: FENG ŠUI U LEČENJU

DR IŠTVAN TARACKOZI, predsednik Mađarskog saveza alternativnih
lekara, dobitnik nagrade za životno delo Pro Vita et Natura:
ODABIR PARTNERA, PARTNERSKE VEZE – UKUSI, MIRISI, AROME

ERŽEBET PAL: ENERGIJA LJUBAVI

DR IŠTVAN MAČAŠ: HOLISTIČAN PRISTUP

ILDIKO MAKRA-SILAĐI: GRAFOMOTORNI RAZVOJ

OKSANA ŠERFŐZŐ-GYŐR: HAMMEROV SISTEM LEČENJA

Muzička produkcija: VEGAS ŠOU-BEND



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

MENADŽERSKI SUSRET, ŠIMA (SYMA) ARENA

13. MAJA 2012.

srdačno očekujemo nove menadžere, odnosno menadžere iznad 600 cc svečanim ručkom i večerom!
(Detaljnije u našim uredima i menadžerskim cirkularnim pismima)



ROĐENDANSKI
DAN USPEHA
Success Day
12. maja 2012.



ČE BITI DOMAĆINI:
dr Ilona Juronič-Varga i Geza Varga, članovi
Soaring menadžeri
članovi Prezidents kluba 2011, 2012.,



dr Šandor Miles
državni direktor
POZDRAVNA REČ



dr Terezia Šamu
soaring menadžer
15 GODINA KAO LEKAR U FLP-U



Atila Gidofalvi
dijamant menadžer, "Europe TOP 10" 2.
12.500 cc, član Prezidents kluba 2012.
I LOVE NEW PROFIT SHARING



Jožef Sabo
safir menadžer
"Europe TOP 10" 10.
„POSTADOSMO TINEJDŽERI”



Tamaš Budai
safir menadžer
član Prezidents kluba 2011.
KREĆEM NA GLOBALNI RELI



Mikloš Berkič
dijamant menadžer, "Europe TOP 10" 8.
član Prezidents kluba 2011, 2012.
TURBO START 2.0



Veronika Lomjanski
dijamant menadžer,
ČLAN PREZIDENTS KLUBA 2011, 2012.
RAZMIŠLJAJ NA VELIKO!

GOSTI UMETNICI:
EDVIN MARTON I ATILA PATAKI I TRI TENORA
KVALIFIKACIJA SUPERVIZORA, ASISTENT MENADŽERA
KVALIFIKACIJA KLUBA OSVAJAČA, MENADŽERA, PREDAJA REGISTRACIJSKIH TABLICA,
KVALIFIKACIJA VODEĆIH MENADŽERA, ČLANOVA KLUBA BUSINESS BUILDERS, KVALIFIKACIJA ZA SUPER RELI

FOREVER

IMPRESSUM

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



POWER OF NATURE