

XVII. GODINA 4. BROJ/ APRIL 2013.

FOREVER

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



HAWAII
GLOBAL RALLY
2013 21-29 APRIL



ZAHVALNOST rađa uspeh



Reks Mon
Generalni Direktor

Pre neki dan sam razmišljao o važnosti zahvalnosti. Zanimljivo kako se promeni duševno stanje ljudi, kad pomisle na tu reč. Zahvalnost ne utiče samo na ponašanje, nego i na međusobni odnos sa drugima. Veliki duhovni vođa Tomas S. Monson jednom je rekao: „Ukoliko potisnemo negativne misli u nama, a pojačamo zahvalnost u našoj duši, uspećemo da podignemo i sebe i druge. Ukoliko se nezahvalnost ubraja u najveće grehe, onda zahvalnost ima svoje mesto među najčasnijim osobinama.” Srećan sam što mogu da podelim sa vama ove veličanstvene proizvode i fantastičan marketing plan. Iskreno verujem da ću imati i konkretnu korist, ukoliko mogu svakog dana da se zahvalim i uopšte iskažem zahvalnost. To mi pomaže da postavim prioritete i da dobijem duševnu snagu koja me podiže, i preko koje postajem sposoban da podignem i druge.

Zahvalnost pomaže u fokusiranju na važne stvari

Tipična ljudska osobina je da se upoređujemo sa drugima bez obzira na to, šta radimo u životu. Neizmerno smo srećni što nas ovde u Foreveru okružuju distributeri koji nas inspirišu, a istovremeno nas podstiču da ih premašimo. To je tako i u redu. Ali nam ne može biti najvažniji cilj da se preobrazimo u njih. Ne možemo iz sebe izvući najbolje, ukoliko smo fokusirani na ono što oni imaju, a mi nemamo. Fokusirajmo se na razvoj onoga u čemu smo dobri, a izbegavajmo stvari koje nas samo povlače prema dole. O tome glumica Džudi Garland kaže sledeće: „Budimo uvek najbolja verzija samog sebe, a ne lošija verzija nekog drugog.” Svakog dana se pogledaj u ogledalu i budi zahvalan onom fantastičnom čoveku koji jesi! Poštovati samog sebe je prvi korak prema poštovanju drugih.

Zahvalnost inspiriše

Koliko više budemo sposobni da izvučemo iz sopstvenih skrivenih rezervi, tim ćemo da budemo uspešniji. Ukoliko smo sposobni da cenimo sve fantastične izvore, mogućnosti koje nam

Forever pruža poput: onlajn treninga, dobro informisane više linije ili pak neverovatnih podsticajnih programa – Igl menadžers retrit odnosno Čermens bonus, unecemo pravi napredak u svoj život. Uz navedene spoljašnje izvore, treba dodati i svoje prirodne sposobnosti. Uspeo si već da ih razviješ do toliko visokog nivoa, da one služe i drugima? Ukoliko kontinuirano razvijaš sposobnosti u kojima zaista uživaš, koje prirodno izlaze iz tebe, daćeš mnogo više svom timu, nego što bi i pomislio. Markus Aurelius je rekao: „Napravi listu nesvakidašnjih osobina kojima raspolažeš i zahvali se na njima! Pomisli, koliko bi žudeo za njima, kada ih ne bi imao.” Zahvalnost za unutrašnje resurse podseća nas na šta smo sve sposobni i na koji način treba da iskoristimo sve sposobnosti, da bi zaista postali uspešni u Foreveru.

Zahvalnošću uspevaš da bodriš i druge

Za sve što volimo u Foreveru možemo biti zahvalni radu fantastičnih distributera, kolega, rukovodilaca. I dok radimo zajedno sa drugima, svakog dana treba da podsetimo sami sebe koje su to stvari, koje cenimo kod njih. To pomaže

da se unapredi osećaj zajedništva, a to je ono što nas spaja i što nas nosi napred. Vilijem Džejsms kaže sledeće: „Najdublja i najneodoljivija potreba čoveka je da ga cene.” Ukoliko primetiš da edukacioni sistem tvoje niže linije radi, reci im! Važno je da znaju kako paziti na njih i kako ceniš uložene napore. Ili kad sretnoš novog distributera ozbiljno zainteresovanog za proizvode: pripazi, da zadovoljiš njegovu znatiželju. Vilijem Artur Vard nas upozorava na sledeće: „Biti zahvalan, a to ne iskazati je kao da smo upakovali poklon, ali ga nismo predali.”

Ako se svakog dana lično zahvališ nekome na tome što ti je promenio život, ne motivišeš ga samo na dodatne napore, nego ćeš na kraju i ti da sakupiš plodove zahvalnosti preko njegovog rada. Kad govorim o zahvalnosti ne mislim na velike stvari. Najčešće jednostvano „hvala” čini čuda. Po Torntonu Vajlderu: „Možemo o sebi reći da smo živi, samo kad smo i u dnu duše svesni kojim blagom raspolažemo.”

Čestitam Vam na uspešnom prvom kvartalu! Iskreno cenim rezultate, pa sam Vam svima zahvalan za uložene napore. Bodrim vas: iskažite i Vi svoju zahvalnost svakog dana, a rezultat neće izostati!

FOREVER - Globalna zahvalnica

Jedva nas nekoliko dana odvaja od ukrcavanja na avion koji kreće za Havaje. Da li već imaš kartu? Da li možeš da se zahvališ Reksu Monu što ti je omogućio posetu tom prelepom ostrvu i priliku da preuzmeš zasluženi ček iz profita firme?

U životima svih nas se događa trenutak kad osećamo kako nekome treba da se zahvalimo za sve što smo dobili od života. Želim i ja da se zahvalim Reksu Monu, Gregu Monu i Ejdanu O'Hari što omogućuju podizanje distributera Mađarske i južnoslovenske regije u visine o kojima smo nekad smeli samo da maštamo. Drago mi je da mogu da se zahvalim na neprocenjivoj pomoći koju iz dana u dan dobijamo od Hom Ofisa, na zapanjujućoj, jedinstvenoj mogućnosti koju preko marketing plana Reks Mon i Greg Mon daju svima u celom svetu. Zahvaljujem se na čudesnim putovanjima, doživljajima koji nam iz godine u godinu obogaćuju dušu, brizi o drugima i svesti. Svakako bi i ti želeo da pripadaš timu koji će im se i lično zahvaliti? Da možeš da se popneš na scenu i kažeš samo ovo: „Thank you Rex, thank you Gregg, thank you Aidan.”

Možda se čini mala stvar, ali u toj zahvalnici ti je sažet ceo život, tvoja borba, čast i ljudskost. Velika je radost i čast za mene, što na Havaje mogu da vodim upravo takav tim. Hvala vam, Reks, Greg i Ejdane!

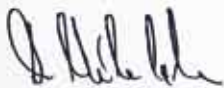
Kad je Brajan Trejsi posetio Mađarsku i postao deo našeg globalnog edukacionog sistema, Forever dijamant kursa, naravno Miki Berkić, ja i drugi smo se mnogo puta zahvalili Brajanu na onom što je učinio za mađarske i južnoslovenske Foreverovce. Brajanov odgovor je glasio:

„Apostol Pavle u jednoj svojoj poslanici Filibljanima piše ovako: Ne bojte se ničeg, nego u svojim molitvama svaki put otvorite svoje srce sa svojim željama pred Bogom.

Volja Boga je da se molim za svoje prijatelje, zato se molim i za vas. Napišite mi za šta da se molim Svevišnjem Ocu, pa ćemo zajedno sa vernicima uvrstiti vaše želje u svoje molitve, i dobićete pomoć uz Božiji blagoslov. Treba da znate da Svevišnji Otac čeka vaše molbe. Razmislite: koje su stvari, u vašim životima, koje se ne odvijaju na pravi način! Koje probleme imate u porodici? Pošaljite mi vaše molbe! Moliću se uz vas i za vas, i videćete i iskusićete isceliteljski dodir Boga u svojim životima i životima svojih voljenih.”

Na sledeći Globalni reli treba da doputuje dvostruko više nas. Imaš još skoro godinu dana da stigneš i zahvališ se na sceni.

Napred Forever Srbija!



DR ŠANDOR MILES
DRŽAVNI DIREKTOR

Thank
You



FOREVER DIAMOND TRAINING

Berkics Miklós

FOREVER



DIAMOND TRAINING

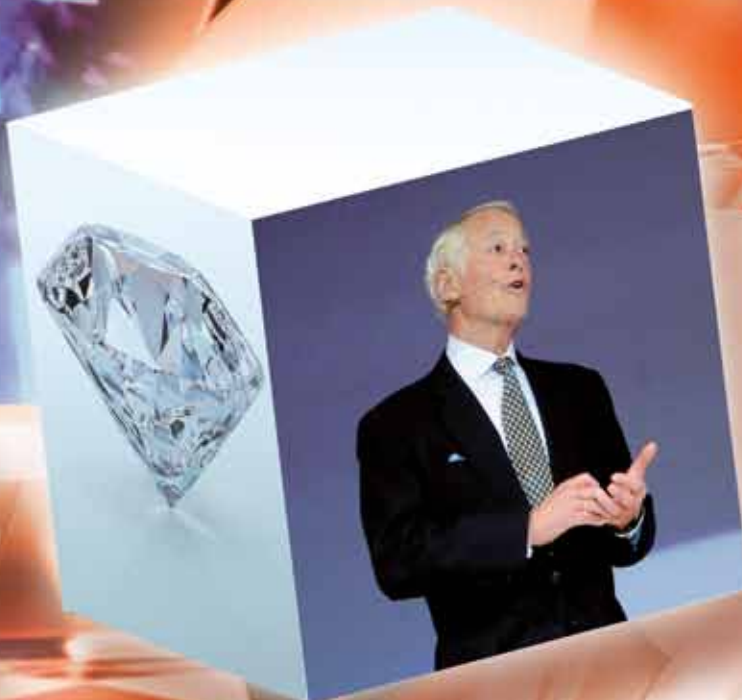
BUDIMPEŠTA | 16-17. FEBRUAR, NEDELJA



Onaj ko želi da postane uspešan u ovom biznisu, jednostavno ne može da izostavi Dijamantni trening Mikloša Berkiča - pisali smo o tome u martu prilikom izveštaja sa prvog dana priredbe. Sledi drugi deo sa novim Foreverovim asovima.

DR ŠANDOR MILES, DRŽAVNI DIREKTOR

Sponzor je naravno ključna figura u gradnji mreže. Kako kažu, pomaže već i samim postojanjem. Ipak nije svejedno kakva je ličnost, jer naime i pomoć ima svoje faze. „Najbolji sponzor na svetu je moj, međutim on je ujedno i sponzor svih nas.“ - podseća dr Šandor Miles na osnivača, Rekxa Mona prema čijoj je definiciji sponzor taj, koji ne samo da pokazuje poslovnu mogućnost, nego nas stalno pomaže i podučava. Ali šta je ustvari dobar sponzor? Državni direktor i o tome ima listu. Po listi, pravi rukovodilac je između ostalog pouzdan, tačan, dostupan, iskren, voli da pomaže, pokazuje primer, skoncentrisan je na cilj, veseo je, brižan, harizmatičan, dobar organizator, entuzijasta, optimista, istrajan, mnogostran, častan, ispunjen ljubavlju, a pri tome budno analizira budućnost. Zvuči neverovatno, a ipak su ove osobine mnogim graditeljima mreža poznate. „Vi ste najbolji - svi dolaze da uče od nas!“ - kaže dr Šandor Miles i dodaje - „Pred svima vama je otvorena mogućnost da postanete dijamanti, treba samo da donesete odluku!“



BRAJAN TREJSI TRENER, SJEDINJENE AMERIČKE DRŽAVE

Brajan Trejsi je jedan od najuspešnijih predavača i pisaca sveta. Kao gost Dijamantnog treninga želi da podrži tvrdnju po kojoj niti neuspeh, niti uspeh nisu slučajni: ukoliko slediš primer uspešnih ljudi, stići ćeš tamo gde su oni sada. Za to je dovoljno da radiš prave stvari, pravim redosledom. „Okolnosti određuju tvoje misli, one te čine onim što jesi.“ - kaže Trejsi, zatim nabroja ključne pojmove uspeha: dobar rukovodilac, izvrsni proizvodi i marketing plan, dobra kadrovska strategija, brzina, fokusiranje: sve to može da se nauči!

Mnoga istraživanja su tražila odgovor na pitanje kako neko postaje dobar rukovodilac. Dotični ljudi imaju zajedničku osobinu: raspoložu jasnom slikom budućnosti i veruju u nju. „Znanje, talenat, sposobnost, sve ti je u rukama - tvrdi Trejsi - kada napraviš prvi korak nazire se drugi, pa treći. Važno je ne meriti, nego, uradi to odmah!“

Pošto 90 odsto prihoda stiže od 10 odsto našeg rada, vredi pregledati (šta više, zapisati) u šta da se uloži energija. Po treneru treba se baviti sa manje stvari, ali intenzivno. „Cilj i plan: sa njima postaješ sposoban da ostvariš fantastične stvari!“



JOŽEF SABO, SAFIR MENADŽER

Pre sedamnaest godina, Jožef Sabo nije ni mislio da će jednom živeti od multilevel marketinga – priznaje nam – niti bi pomislio dokle će doći. Ali sad je ovde na Foreverovoj sceni, pa nas kao mađarski osnivač hrabri: „Ni sam ne možeš da znaš gde stižeš sa ovim poslom, koje skrivene potencijale imaš u sebi. I ja sam jednom rekao, kako ću pokušati da budem među najboljima. Međutim važno je ono šta ćeš uraditi sledeće sedmice. Umesto tebe to niko ne može da uradi, Ti treba da kreneš.“ Kako kaže, ovo je „biznis jednostavnih ljudi čistih osećanja, onih koji žele nešto više od prosečnog života.“

Na Dijamantnom treningu su se okupili upravo takvi ljudi, ne samo iz države, nego iz cele regije. Prema Jožefu Sabou ova regionalna zbratimljenost je jedna od pozitivnih karakteristika Forevera. „Na hiljade različitih ljudi sa istim ciljem - tako svet postaje bolji!“

Predavač poziva na scenu predstavnike mlađe generacije: 17-18. godišnjake, potencijalne graditelje mreže. Zanimljivo je prisetiti se, koliki su bili kad je počela Forever priča...„Sve je moguće, samo treba da i danas verujete u bajke!“ - oprašta se Jožef Sabo.





IŠTVAN HALMI, DIJAMANT-SAFIR MENADŽER

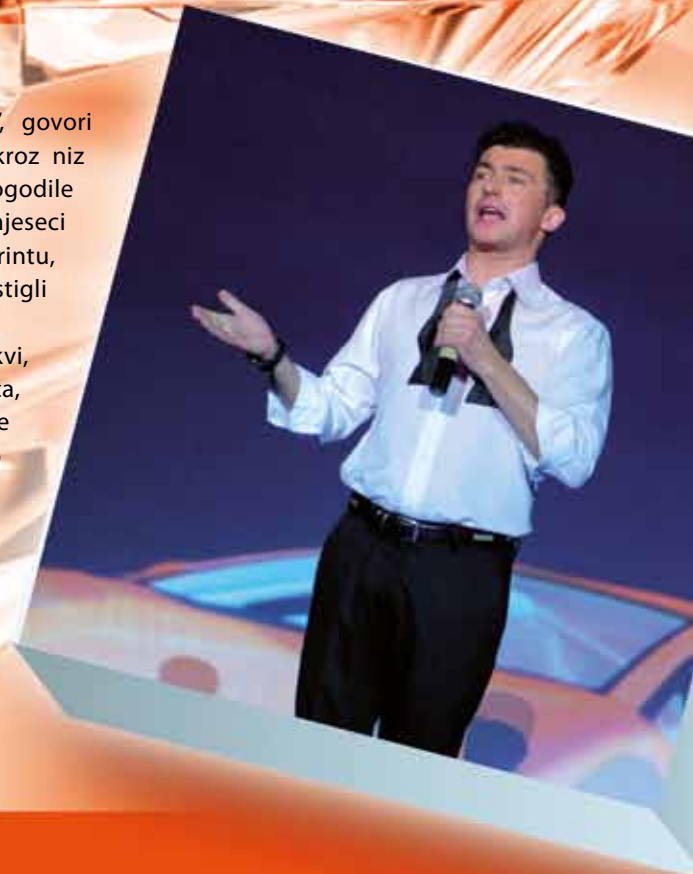
Ko redovno posećuje Foreverove priredbe, taj poznaje priču Ištvana Halmija i Rite Halmi Mikola. Ali uvek je dobro čuti koliki put treba preći sa Foreverom, i dokle se može stići bez obzira na vrstu poteškoća. Bračni par Halmi, bilo čega da se prihvatio, uvek je bio dosledan - nisu osećali ništa da im je ispod časti, ukoliko im je to služilo za postizanje cilja. Za njih su na prvom mestu napredak i porodični život, a u cilju toga voljni su bili da naporno rade na najrazličitijim radnim mestima. Ištvan je počeo kao kontrolor leta, a pored toga je neprestano radio na razvoju samog sebe, čitao, stekao dve diplome, ali kada je bilo potrebe, bez i jedne reči je radio kao kamiondžija, dok je Rita podučavala decu, a pored toga delila reklamne letke. Kasnije su zajedno otvorili malu prodavnicu pića, ali nisu uspeali da se izbore

sa konkurencijom. Nakon brojnih poteškoća počeli su MLM preduzetništvo. „U mladim danima imao sam dva cilja: da postanem milioner i da sina vaspitam na svoj način. Ovde sam uspeo da ostvarim obe stvari. Počeli smo i postadosmo uspešni, jer mnogo radimo. Stekli smo prijatelje zbog kojih se isplatilo prebroditi sve prethodne poteškoće. A onda sam zapisao: na svoj pedeseti rođendan postaću dijamant i verujem da će mi se ostvariti i taj san!”

MIKLOŠ BERKIČ, DIJAMANT MENADŽER

„Uspehu prethodi put koji nije lak, ali ga vredi preći”, govori nam Mikloš Berkič, naravno ne tako jednostavno, nego kroz niz uzbudljivih, zabavnih priča punih preokreta. Sve redom dogodile su se baš njemu...I pred nama se ukazuju proteklih osam meseci dijamanta. Dobro je videti kako se često i on tako tetura u lavirintu, kao bilo ko od nas. Ipak...„zašto su tako posebni oni koji su stigli do dijamantnog nivoa?” - postavlja pitanje i sebi i nama.

„Puni su žara, zanesenjaci, odlučni: i ostali dijamanti su takvi, a ne samo ja.” – govori - „Uspeha još nije bilo bez poteškoća, ali se ne predajem, jer je negde za mene zapisano: jednog će dana da stigne do vrha, gde put postaje kraći i lakši. Često sve ukazuje na to da bi trebao odustati od svega, ali ipak nastavljaš, jer znaš šta znači: potpisao si ugovor. A čudo nastaje kad se 'udvostručiš' do sledećeg seminara. U gradnji mreže uvek će biti potrebe za pokorom, bilo na kom nivou da si. Ukoliko se odavde vratiš kući isti kao što si i došao, neće biti promene, međutim ako ovo promeni tvoju ličnost, tad će se menjati i rezultat. Poprimi navike koje slede dijamanti i tad ćeš postati i sam dijamant!”



U junu, u Mađarsku stiže Mihael Strahovič, trener broj jedan u Evropi, uspešan graditelj mreže i savetnik preduzeća. Danas osim mrežnog marketinga deluje i u direktnom i strukturnom marketingu. Njegovo znanje preuzelo je već više hiljada distributera širom Evrope.

MICHAEL STRACHOWITZ MIHAEL STRAHOVIČ TRENER



U SVAKOM ČOVEKU SE KRIJE BEZBROJ MOGUĆNOSTI

Ranije si se već sretao i razgovarao sa distributerima Mađarske i južnoslovenske regije. Kakav si utisak stekao o njima?

Uvek mi je drago da sretnem mađarske i južnoslovenske distributere. Veoma su privrženi, oseća se da obožavaju da rade u Foreveru, zato su i otvoreni za učenje i razvoj. Ljudi su veoma toplog srca.

Da li si dobio povratne informacije nakon prošle posete?

Naravno, bilo je povratnih informacija, pogotovo na društvenim stranicama. Svaki put, kada držim trening u Foreveru, mnogo njih me označi kao poznanika, dobijam mnoštvo komentara. Svi komentari su iskreni, jednoznačni i duhoviti, i govore o tome na koji način radi biznis dotičnih.

Kao „zvezda“ šta očekuješ od seminara?

Očekujem susret sa starim prijateljima, rukovodiocima i mnoštvom novih distributera. Očaran sam, koliko će biti učesnika na priredbi (koliko sam čuo, treba da govorim pred više hiljada ljudi). Cilj mi je da pokažem i ispričam slušaocima, kako su na najboljem mestu u najboljem trenutku. Mislim da nikad nije bila bolja prilika da se gradi Forever biznis, nego sada.

Šta misliš o privrednoj krizi današnjice?

Živimo u vreme promena. Oko nas se menjaju stvari, što uvek ima i dobre i loše strane. Neko pati od promena dok drugi u njima vide mogućnost. Ali bez promena nema napretka. Stara vremena – kad su nas vaspitali: izuči jedan zanat, stekni radno mesto i radi tamo do kraja života – možemo slobodno izjaviti: su prošla. Potrebno je više takvih ljudi koji raspoložu preduzetničkim duhom, koji su složni u tome da oni odgovaraju za sve segmente svog privatnog i poslovnog života. Siguran sam da graditelji mreže spadaju u tu grupu!

Da li možeš da daš neki savet, na koji način da se obradi kriza? Koji pristup je dobar?

Krizu smatram izazovom. Vreme je da se napusti zona komfora i da se deluje. U kineskom jeziku istim se znakom pišu reči „kriza“ i „mogućnost“. Mudri ljudi zar ne? Na našem području takozvana opšta privredna kriza imala je uvek povoljan efekat, pošto tada više ljudi traži alternative, na taj način ih možemo ugraditi. U prošlosti i mi smo u Nemačkoj uvek imali vetar u leđa prilikom privrednog pada. Najbolji savet kojeg mogu dati glasi: Ne gledaj unazad na vrata koja su se iza tebe zatvorila! Umesto u njih, gledaj u mnoštvo novih vrata koja stoje pred tobom otvorena!

Šta poručuješ distributerima?

Uveren sam da se u svim ljudima krije bezbroj mogućnosti, tako i mogućnost postajanja uspešnim, bogatim i srećnim. To je večita istina, samo ponekad zaboravljamo na nju. Događa se da dajemo ustupak spoljnim okolnostima koje nas sprečavaju da živimo u skladu sa prethodnom rečenicom. Stvarnost je ono što se odvija u mozgu, a ne ono što vidimo očima i čujemo ušima. Priseti se svakog sledećeg dana: Život je veličanstven, a i Ti si! Sposoban si da postigneš sve što zamisliš ili u šta veruješ. Forever biznis je najbolja mogućnost za to da pokažeš i dokažeš isto!

Šta mogu dobiti distributeri koji će biti prisutni na Miklošem Berkičem Dijamantnom treningu u junu?

Veoma je važno da se učestvuje na toj velikoj priredbi, jer tu se oseti šta znači biti član uspešnog tima. Seminar nam pomaže da se približimo čudesnom preduzeću i mogućnosti u koje veruješ, a ujedno možeš da doživiš pozitivnu snagu uspešne zajednice. U svom predavanju ću vam dokazati koliko je jednostavan ovaj biznis. Nema u njemu tajni i zapravo bilo ko, ko želi da radi može da postigne poslovni uspeh. Međutim „jednostavno“ ne znači i lako, zato ću govoriti i o tome šta je sve potrebno u interesu pristupa i pravilnog načina razmišljanja, da bi uspeo da uobličiš jaku veru u svom svetu uspeha. Za mnoge seminar može da postane početak jedne prelepe priče o uspehu. Svako treba da pristupi, jer niko ne može sebi da dozvoli da izostane iz svega toga!



Zbog čega treba ponosno da nosiš svoju značku?

Forever, preduzeće srca

Od jednog sna razvio se milijarderski biznis. Pre više od 35 godina, Reks Mon je osnovao preduzeće, koje će na kraju promeniti živote miliona ljudi.

Spoznao je kako jedina motivacija ljudi, može biti potreba da se osećaju cenjenima. Reks je spoznao snagu priznanja i postavio je za idejni fokus Forevera. Često ste čuli od njega rečenicu: „Foreverova snaga je snaga ljubavi.”

„Iskreno verujem u to i znam da ljudi osete ljubav kada ih priznajemo, čak i ako sve to činimo na skroman način. Značka, kao znak priznanja, simbol je naših uspeha. Izražava ljubav koju osećamo prema njima i njihovim dostignućima.”

Značka priznanja



Šta može da bude bolje nego saradnicima i njihovim rezultatima odati priznanje zlatom i dragim kamenjem? Zlato je vekovima simbol izvrsnosti, a bilo je traženo i pre pojave pismenosti.

Čim se u marketing planu popnemo više, na znački koja simbolizuje uspeh distributera pojavljuje se drago kamenje, zbog opštih značenja poput vrednih, luksuznih rubina, safira, i vrhunca vrhunaca: dijamant se stavlja ispod zlatnog orla.

Simbol priznanja: nosi ponosno svoju značku!

Neka ti nošenje značke postane dnevna rutina: isto tako kao što stavljaš na sebe Forever 25th Edition parfem ili losion, ili pre nego što iziđeš iz stana uzimaš i novčanik. Poput mnogih uspešnih distributera budi i ti svestan: bilo kad možeš da se sretnoš sa budućim igl menadžerom svoje niže linije u samoposluzi ili čak na nogometnoj utakmici svog sina. Svakog dana nosi značku, spoznaj njenu vrednost i budi ponosan na ono što simbolizuje: na učinak koji si ostvario! Pokaži ga celom svetu!

Značka pripada Foreveru, to je simbol koji te podseća na put kojim hodaš.

Značka pripada i Reksu Monu, čoveku koji je shvatio: treba da se osećamo vrednima.

Značka pripada i čoveku koji je nosi.
Ona znači: „Postigao sam nešto za samog sebe.”

Pokreni se: nosi ponosno svoju značku!

Značka simbolizuje i put. Mnoštvo izazova sa kojima se suočavamo tokom puta po kojem hodamo, da bismo mogli živeti životom za kojim čeznemo.

Želim vam mnogo sreće u svakom vašem napravljenom koraku!



Assistant Supervisor



Supervisor



Assistant Manager



Manager



Senior Manager



Soaring Manager



Sapphire Manager



Diamond Sapphire Manager



Diamond Manager



Double Diamond Manager



Triple Diamond Manager



Centurion Diamond Manager



**WINTER
CHALLENGE
2013**

-PANIC EARLY

LISTA KVALIFIKACIJE

3. NIVO

Maczali Lászlóné
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Mogyoródi Gábor & Soós Anna
Éliás Tibor
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Sega Marjana & Segá Anton
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika
Izer Zoltán & Lugosi Tünde
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Szabóné Dr. Szántó Renáta & Szabó József
Dr. Tumbas Dušana
Vágási Aranka & Kovács András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Kása István & Kása Istvánné
Petković Aleksandra & Petković Bogdan
Krključ Ksenija & Ignjatović Milorad
Ugrenović Miodrag & Ugrenović Olga
Kuzmanović Vesna & Kuzmanović Siniša
Knežević Sonja & Knežević Nebojša
Davidović Svetlana & Davidović Milan
Škorić Zoran & Škorić Dragana
Popović Viktorio

2. NIVO

Nagy Istvánné & Nagy István
Strboja Jovanka & Strboja Radivoj
Dr. Jović Randjelović Sonja & Randjelović Dragan
Molnár Rudolf & Molnár Ildikó
Šimunić Dinko & Šimunić Sandra
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Antunović Kata
Tóth Gabriella
Molnár Ferenc & Molnárné Horváth Ildikó
Dr. Kolonics Judit
Pohánka Tamásné
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Gojković Dragana
Matula István
Vetrih Leskovar Jožica & Leskovar Vetrih Branko
Beloša Stjepan & Beloša Snježana
Meló Anita & Vasas Tamás
Gavrić Vesna & Gavrić Ivan
Tóth Csabáné
Kovács Annamária & Csávás Péter
Kostyál Katalin & Németh Miklós Márton
Domonyik Enikő & Árva Zsolt
Nakić Marija
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág

Lehoczky Enikő
Luketa Goran
Hajcsik Tünde & Láng András
Gerő János & Gerőné Jócsák Julianna Katalin
Menkó Éva
Nagy Andrea
Herman Terézia
Vajagić Slobodan
Blašković Siniša
Dr. Hócsi Mária
Žurka Dragana & Žurka Radiša
Buruš Marija & Buruš Boško
Simon János
Dr. Nedić Mirjana
Schleppné Dr. Kász Edit & Schlepp Péter
Mitrović Dragana & Mitrović Nebojša
T. Nagy Sándorné & T. Nagy Sándor
Dézsiné Váradi Erzsébet & Dézsi József

I. NIVO

Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Csizmadia Róbert & Porubszky Marianna
Dr. Fábián Mária
Pável Ildikó
Lipcseiné Vozár Ilonka
Dr. Gróf Ilona & Horváth Tibor
Miklós Istvánné & Tasi Sándor
Jécsy Gyula Lajosné
Utasi Viktor
Dr. Dósa Nikolett
Szabó Bálint László & Szabóné Uhrin Éva
Hegy László & Hegyi Dominika
Molnár Judit
Töreki Győzőné
Vincze Tibor & Vinczéné Sos Katalin
Gellért Judit
Todorović Ksenija
Pintér Lászlóné & Pintér László
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Kovács Istvánné
Szabóné Varga Zsuzsa & Szabó Imre
Krasnyánszky Jánosné & Krasnyánszky János
Juhász Imréné & Juhász Imre

Lovas István & Lovasné Borbély Éva
Popovac Dušica & Popovac Ratko
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Ónodiné Szuhár Edina
Tóth Zoltán
Mázás József
Berecz Zsanett
Tapasztai Zsuzsanna & Hartó István
Stilin Tihomir & Stilin Maja
Horváthné Nagy Márta
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Mandák Ágnes
Zečević Boban & Zečević Dušanka
Csontos Sándorné
Simon-Jójártné Bárkányi Éva & Simon-Jójárt Gábor
Repac Milan & Repac Stana
Almási Gergely & Bakos Barbara
Fekete Terézia
Berkics Miklós
Halmi István & Halminé Mikola Rita
Paizs Roland
Szatmáriné Seres Marianna & Szatmári Ferenc
Csányi Erzsébet & Szalay Rajmund
Palanca László & Springmann Andrea
Czeglédi Antal & Czeglédiné Hajts Judit
Bara Imre
Velkovska Vecka
Hajdu Kálmán & Hajdu Ildikó Rózsa
Vukoša Jelena & Vukoša Milivoj
Balogh Balázs
Buljin Sava
Csordás István András & Csordásné Tanács Zsuzsanna
Király Antalné
Muszka Tímea & Muszka Ernő
Rosta László
Királyné Tímár Lilla & Király Attila
Izsó Antalné & Izsó Antal
Fülöp Attila & Fülöpné Szabó Szilvia
Kürtös Annamária & Kürtös László
Baletić Sonja & Baletić Ivan
Péter Gabriella & Péter Zsolt
Borbáth Attila & Borbáth Mimóza
Dragojlović Jasmina & Dragojlović Miroslav
Futaki Ildikó

BERKICS MIKLÓS

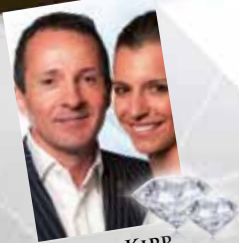
FOREVER DIAMOND TRAINING

FOREVER 
The Aloe Vera Company

REGIONAL SEMINAR



DR. ŠANDOR MILES
Državni direktor



ROLF KIPP
Dupli Dijamant
menadžer



BODO SCHÄFER
Trener



GIDÓFALVI ATTILA I
GIDÓFALVI KATI
Dijamant menadžeri



MICHAEL
STRACHOWITZ
Trener



VERONIKA LOMJANSKI I
STEVAN LOMJANSKI
Dijamant menadžeri

2013. 08-09. JUN
DVORANA SYMA
BUDIMPEŠTA

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

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



BERKICS MIKLÓS
Diamond Manager

Poštovani članu FLP-a!

Da li želiš da dobiješ na poklon ček za putovanje u vrednosti 150 000 forinti? Ukoliko kupiš Ekskluziv Travel Tač kutiju, ček već sada može biti tvoj!

Pozdrav:

Tim Foreverovog putovanja



S obzirom na veliki uspeh od 2. Aprila, nastavlja se zajednička promotivna ponuda FLP-a i Foreverovog Kluba putovanja:

Kupovinom Ekskluziv Tač travela dobijaš FLP zlatnik u vrednosti 150 000 forinti, koji možeš da iskoristiš za popust pri putovanju.

Putuj i odmaraj se sa nama - sa Forever putovanjem!

ŠTA TREBAŠ DA URADIŠ?

1. Registruj se u Foreverov Klub putovanja na godinu dana!
2. Nakon registracije dobijaš pristup ponudama zlatnika Forever putovanja na stranici www.foreverutazas.com
3. Odaberi putovanje i kontaktiraj nas!

Ponude putovanja dostupne su od 15. aprila 2013. na stanici www.foreverutazas.com

Putovanja možeš da iskoristiš između 1. maja i 30. septembra 2013., ali možeš i da ih pokloniš svojim voljenima.

KONTAKTI

Lično: FLP Centar, Budimpešta XVIII. kvart, Nefejelcs ulica broj 9-11. Telefonom: +36 70 777 99 97 E-mailom: travel@foreverutazas.hu

Beskrajna mogućnost



Postoji priča o starcu koji je godinama ostavljao u stranu sav svoj novac, kako bi mogao da ode na krstarenje oko sveta. To mu je bio životni san, koji ga je pokretao da svakog dana mukotrpno radi. Odabrao je slike mesta koje želi da poseti, neprestano bio na internetu i razgledao ponude, kako bi pronašao brodsku kartu koju može sebi priuštiti. Na kraju je pronašao idealnu kartu za brod, kojim može stići na najbolja mesta po najpovoljnijim cenama. Skoro da je iskočio iz kože od sreće! San mu se polako ostvarivao. Pošto su mu materijalne mogućnosti bile ograničene, odlučio je da spakuje stvari u dva kofera. U jedan je stavio odeću i kameru, u drugi konzerve i testenine. Plan mu je bio savršen: ostaće u svojoj kabini, i na taj način izbeći rasipanje novca na izletima, a može izostaviti i večere u skupom restoranu broda. Praviće fotografije sa broskog prozora, a iz svoje udobne kabine će videti sve prelepe gradove sveta.

Na kraju stiže i dan putovanja. Kabina mu je bila manja nego što je očekivao, ali nije bio tužan, jer se sa prozora ukazala prelepa panorama. Tri nedelje je jeo pasulj i testo, a usput gledao čudesa sveta pored kojih je prolazio. Svakoga dana je osećao miris izvrsnih i obilnih jela, koje su servirali u restoranu iznad njega. Slušao je smeh ostalih putnika kad bi prolazili pored njegove kabine, išavši na svakodnevne izlete. A onda ga je poslednje večeri jedan stjuart upitao onako uzgred, na kojoj oproštajnoj večeri želi da učestvuje.

„Oh – odgovori starac – ne mogu sebi priuštiti nijedan takav program, jer mi je budžet skroman.”

Stjuart zbunjeno objasni starcu da je na brodu sve, uključujući izlete i jelo uračunato u cenu karte!

„Nemoguće!” - uzviknu starac.

Nije uspeo da iskoristi sve mogućnosti svog životnog sna, jer umesto da uloži energiju na upoznavanje svih uslova i mogućnosti,

zadovoljio se onim što je mislio o njima. U njegovim snovima nije bilo mesta za ekstra mogućnosti, zato nije ni pomislio da mu i one pripadaju, i da su i njemu dostižne. Svojim razmišljanjem sam je ograničio svoje mogućnosti.

Prečesto smo svedoci kako distributeri ne iskorištavaju sve mogućnosti marketing plana, jer ne prouče detalje ili još gore, a što nije nemoguće, jer misle da im je to nedostižno. Primera radi: više od trideset distributera zaostalo je za manje od sto bodova sa kvalifikacija na havajski Globalni reli. Od putovanja ih je odvojilo svega 8cc mesečno... Mogu vam sa sigurnošću reći da to nije pitanje količine, nego vere!

Muhamed Ali je svoj način razmišljanja okrenuo u pravi smer: „Nemoguće je samo velika reč kojom se mali ljudi bacaju, jer im je lakše da žive u gotovo dobijenom svetu, nego da otkriju u sebi snagu za promenu. Nemoguće nije činjenica, nego mišljenje. Nije izjava, nego izazov. Nemoguće je mogućnost, prolazni trenutak. Nemoguće ne postoji.”

Kad budete ocenjivali prve mesece 2013. godine i planirali preostale, pronađite mogućnost maksimalizovanja mogućnosti i izbršite nemoguće!

Vili Vonka u jednom filmu to formuliše ovako:

„Čarli... Da li se sećaš čoveka koji odjednom shvati da je dobio sve što je oduvek želeo?”

„Šta mu se dogodi Vili?”

„Živeo je srećno, do kraja života.”

Za sve nas postoji mogućnost srećnog završetka tokom ovog puta. Verovali u to ili ne!

Greg Mon
predsednik Forever Living Productsa



4 FOREVER core

development • recruitment • retention • productivity

Nekoliko korisnih saveta, na koji način iskoristiti smernice četiri načela:

VRBOVANJE – RECRUITMENT

- Budi smeliji i svakog dana podeli poslovnu mogućnost sa jednim čovekom više!
- Od svih traži preporuke, kako bi imao što više mogućnosti za pronalaženje potencijalnih kupaca i distributera!

Seti se: uvek odaberi način sponzorstva, tako da novoučlanjeni odmah i kupuje.

PRODUKTIVNOST – PRODUCTIVITY

- Kreativno uspostavlja kontakte sa svojim kupcima, kako bi uspeo da im prikaže što više proizvoda!
- Isprobaj proizvod koji još nikad nisi koristio ili još više obrati pažnju na proizvode koje koristiš kod kuće: „0cc” proizvode zameni za FLP proizvode!
- Nauči što više o proizvodima!

ODRŽAVANJE – RETENTION

- Neka ti tim obeća kako će svakog meseca da održi 4cc aktiviteta, a i ti im pokazuj primer u tome!
- Neka praćenje bude što efikasnije!

RAZVOJ – DEVELOPMENT

- Prati svoj tim kako bi znao ko stoji blizu prekoračenja nivoa i fokusiraj se na njih!
- Ostani dan ili dva duže na Globalnom reliju ili Igl menadžerskom susretu, kako bi uspeo da učlaniš nove ljude ili da bi se samo osećao dobro, kako bi vrativši se kući obnovljenom snagom gradio mrežu!
- Bori se da bi stigao do višeg nivoa u Čermens bonusu, Igl menadžerskom ili Global reli podsticajnom programu!





HOLIDAY RALLY

Opatija

KVALIFIKACIONI PERIOD OD 1. JANUARA DO 30. APRILA 2013.

KO SE MOŽE KVALIFIKOVATI?

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

KOJI SU TAČNI KVALIFIKACIONI UVETI PODSTICAJNOG PROGRAMA?

Uspni se nivo više! Tokom kvalifikacionog perioda budi aktivan (kupovina priznata za 4cc s tim, da se od njih najmanje 1 cc ostvaruje preko tvog koda) od prvog meseca, znači ako si pristupio naprimer 15. juna 2013. tad od 1. jula. U usporedbi sa postojećim distributerskim nivoom uspni se nivo više u marketing planu (saradnici na distributerskom nivou neka osvoje supervizorski nivo). To znači I. nivo Holidej relija.

Nakon kvalifikacije do kraja kvalifikacionog perioda u bilo koja dva uzastopna meseca ponovo ispunjuješ uvete, znači ukoliko se naprimer sa distributorskog ili asistent supervizorskog nivoa u junu uspneš na supervizorski nivo, tad uz očuvanje svog aktiviteta zajednički promet u junu i julu, odnosno promet u julu i avgustu zajedno opet treba da bude 25cc. Ukoliko si krenuo sa supervizorskog nivoa i u junu osvojiš asistent menadžerski nivo, tad uz očuvanje svog aktiviteta u junu i julu zajedno, odnosno u julu i avgustu promet ti treba opet zajedno da bude 75 cc – i tako dalje: to je uvet kvalifikacije na II. 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?

4-5. oktobra 2013., mesto: Opatija, Hrvatska



forevergiving

Make a Difference



Menjajmo!

Forever Giving saraduje sa humanitarnim organizacijama po celom svetu, delivši sa njima osećaj privrženosti čovečanstvu.

Naša deca predstavljaju budućnost čovečanstva. Zato Forever Giving poseban akcenat stavlja na promenu raspodele materijalnih dobara, brigu o talentovanim svuda u svetu, kao i to da mladi svuda dobiju kvalitetno obrazovanje. Osim toga, vodi borbu protiv siromaštva i gladi, odnosno nedostatka odgovarajuće zdravstvene brige o deci. U slučaju prirodnih katastrofa, nastoji da što pre pruži pomoć na područjima gde deluje naša fondacija ili donatorska udruženja. Forever Giving podstiče ljude na donacije. U okviru fondacije, svi donatori mogu da pomognu mirne duše, pošto pružena pomoć sigurno stiže do cilja.

○ Forever Givingu pronađite dodatne informacije na stranici www.forevergiving.com, gde ćete saznati na koji način donirati.

Molimo vas, svakako posetite stranicu!





SOARING MENADŽERSKI NIVO OSVOJILI SU



Tóth János

(sponzor: Anamaria Muladi)

„Tajna uspeha za mene: Odlučio se! Preuzmi odgovornost! Bori se sa sobom svakog dana!”



MENADŽERSKI NIVO OSVOJILI SU



Gabor Mođorodi i Ana Šoš

(sponzor: Janoš Tot)

„Ciljaj na Meseć! Čak i ako ga promašiš, stižeš među zvezde.”

(Les Braun)



NIVO SUPERVIZORA SU OSVOJILI

Bulyáki-Jenei Szilvia Dr. Bulyáki-Jenei Sándor
Glazar Doroteja
Győri Pál Jenő & Győri Pál Jenőné
Hegyi László & Hegyi Dominika
Huszai Erzsébet & Huszai Attila

Illés Györgyné
Juhász Imréné & Juhász Imre
Kavcsásnszki Erzsébet
Kleva Danko
Knežević Tanja & Knežević Mato
Kovács Istvánné
Pelsőczy László Györgyné & Pelsőczy László György

Pevc Ales & Pevc-Urbancić Andrejka
Šoštaric Zana
Szabóné Uhrin Éva
& Szabó Bálint László
Szabóné Varga Zsuzsa & Szabó Imre
Szolga Szilvia
Uršić Stanko
& Fister Uršić Suzana



PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA SU OSTVARILI

1. NIVO

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

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

2. NIVO

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

3. NIVO

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



ZAJEDNO NA PUTU USPEHA

CONQUISTADOR CLUB

02. 2013. NAJUSPEŠNIJI DISTRIBUTERI NA OSNOVU LIČNIH I NEMENADŽERSKIH BODOVA

MAĐARSKA



1. **Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona**
2. **Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre**
3. **Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes**
4. Senk Hajnalka
5. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
6. Rajnai Éva & Grausz András
7. Kovács Mihályné & Kovács Mihály
8. Tóth János
9. Tóth Tamás & Bostyai Emília
10. Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág

SRBIJA



1. **Vitomir Nešić & Suzana Radić**
2. **Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski**

HRVATSKA



1. **Manda Korenić & Ecio Korenić**
2. **Ivan Lesinger & Danica Lesinger**

60GG+

KVALIFIKACIJA 02. 2013.

Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Nešić Vitomir & Radić Suzana
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Senk Hajnalka
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Mázás József
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika
Rajnai Éva & Grausz András

Éliás Tibor
Kovács Mihályné & Kovács Mihály
Tóth János
Tóth Tamás & Bostyai Emília
Brumec Tomislav & Brumec Andreja
Korenić Manda & Korenić Ecio
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Lesinger Ivan & Lesinger Danica
Kurucz Endre
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella





PRAVAC OPATIJA!

Početak maja počinje treći, ujedno i poslednji kvalifikacioni period ovogodišnjeg Holidej relija, koji te očekuje na novoj destinaciji: u Opatiji. Uspešni graditelji mreže, višestruki kvalifikovani, ovaj put će pokušati da te uvere zbog čega svakako treba da budeš prisutan u oktobru.

HOLIDEJ RELI

KVALIFIKUJ SE ZA HOLIDEJ RELI!



Hajnalka Šerenj menadžer

„SUZE SU MI TEKLE...“

Prvi put sam 2009. bila na Holidej reliju. Nisam bila zvanično kvalifikovana, nego sam od svog sponzora dobila na poklon putovanje. Učestvovala sam sa svoja dva nova supervizora. Prvi put smo bili na ovako značajnoj foreverovskoj priredbi. Tad sam odlučila, da ću se uvek vraćati sa svojim timom. Godine 2010. iz moje niže linije se kvalifikovao bračni par Katko: Ana (mi je zovemo samo Aniko) i Lajoš. Bila sam veoma ponosna na njih, pošto su uz četvoro dece i stalno zaposlenje, izgradili supervizorski biznis. Aniko nam je ispričala kako dvadeset godina nije bila sa svojim mužem na letovanju u dvoje. Srećno su se šetali uz obalu držeći se za ruke i čudili se kvalitetnom smeštaju i putovanju. Pričala nam je kako su doživeli priredbu i koliko su mnogo naučili. Vratili su se kući neverovatno srećni, a meni su išle suze dok sam ih slušala. Tada sam shvatila zapravo šta sve možemo da pružimo ljudima Holidej relijem. Godine 2011. Sam se vratila u Poreč kao kvalifikant sa svojim prvim menadžerem, Žuži. Predavanja su bila fantastična. Poučna priča Mikija Berkiča govorila je o pustolovinama jednog gekona (guštera). Centralna tema je bila: „Ko sam ja?“ Isplatilo se poslušati! Priča je bila zaista upečatljiva, pratiće me celog života. Između 2009. i 2012. svake godine se neko kvalifikovao iz moje grupe na putovanje u Poreč. Oni su postali temelj mog biznisa. Uverena sam u potpunosti kako Holidej reliju mogu da zahvalim što danas imam stabilan menadžerski biznis. Zahvaljujem se saradnicima na istrajnom radu i ljubavi.



Jožef Mazaš senior menadžer

„JEDNA REČENICA JE DOVOLJNA DA ZARADIŠ VIŠE MILIONA FORINTI.“

Za mene Holidej reli znači sledeće vrednosti: Ko je do sada samo tapkao u mestu, taj ovde pronalazi svoj put do kvalitetnog života. Ovde doživljavaš veličinu FLP-a, ono o čemu govori ovaj biznis! Kao novopristupeli ili početnik, tog vikenda dobijaš uvid u životni stil dijamanta, na sopstvenoj koži osećaš da te cene, da si na dobrom mestu. Nakon vikenda menja ti se pristup, stičeš samopouzdanje. Kada budeš razgovarao sa svojim kandidatom oči će ti cakliti, govor će ti biti poletan, a tvoja pojava privlačna. To je sve zato što o svom biznisu govoriš kao o doživljaju, a ne kao o stvari o kojoj si čuo od nekog. Uvek sam maštao: koliko bi rado pogledao letnju rezidenciju američkog predsednika, Kemp Dejvid! Za mene je to mesto naročito zato što se tamo susreću predsednici, važni, uticajni i pametni ljudi koji razgovaraju opušteno i slobodno, iz čega bi se moglo mnogo naučiti.

Takav je Holidej reli, mesto gde se susreću najveći na svetu: Mikloš Berkič, Atila i Kati Gidofalvi, Veronika Lomjanski, dr Šandor Miles, Peter Lenkei i drugi kako bi nas učili. Ljudi koji su promenili celokupno MLM tržište sveta. Dovoljna je jedna rečenica da nakon tog vikenda zaradiš milione forinti, izgradiš veću mrežu nego bilo ko u dosadašnjoj istoriji FLP-a. Ovde možeš neposredno da kontaktiraš bilo kog rukovodioca, da dobiješ odmah odgovore na svoja pitanja i sve će ti nedoumice nestati.



„ZAHVALNA SAM, ŠTO SAM POSTALA DEO TOGA.“

Za mene je važno da se kvalifikujem za opatijsku priredbu. Učenje je deo našeg života, osnovno sredstvo za ostvarenje ciljeva. Treba biti prisutan na svim priredbama i edukacijama koje nam firma organizuje. Nikad ne možeš da znaš koja reč ili osećaj menjaju sve i donose preokret, novi polet. Edukacije daju snagu za svakodnevicu, pa tako i za odbijanja, ali još više za „da“ odgovore. Prošle godine je Poreč za mene značio čudesan doživljaj. Srećna sam što sam postala deo toga. Ko se sada pridružuje ili ko je nov u ovom preduzetništvu, ovde dobija sliku o Forever životnom osećaju. Može štošta da nauči o proizvodima, tehnikama potrebnim za gradnju mreže, da bude zajedno sa rukovodiocima koji svojim primerom, rezultatima, neverovatnom poniznošću i odanošću zastupaju svoje timove i Forever Mađarsku! You can do it!



Andrea Nađ, senior menadžer

„RADI SA CILJEM, POŠTENO, ENERGIČNO!“

Da li ima onih koji ne žele da dobiju poklon? Koliko si puta dobio za svoj rad „samo onako“ poklon, a uz to i priznanje? FLP, čiji si važan činilac, već nakon prvog rezultata – „postadoh supervizor!“ – daruje te vikendom u hotelu sa četiri zvezdice sa punim pansionom. Udobnost, uživanje... Da li ima takvih koji sve to ne bi voleli? Međutim, prava nagrada je onaj plus: mogućnost učenja. Od koga? Od onih, koji imaju u malom prstu ono što ti treba da naučiš. Srećan si: nesebični su, otvorenog srca i ispunjeni energijom, predaju svoje znanje. Kući se vraćaš ispunjen energijom, pun doživljaja kako bi kod kuće sa svojim timom počeo svoj rad sa novim poletom. Ukoliko već ideš sa timom – za šta treba da radiš „samo“ ciljano, časno, energično, i nakon osvajanja novog nivoa opet da dobiješ ovaj poklon vikend – tada „veliki“ rade umesto tebe i za tebe na sceni, kako bi i ti postao uspešniji, imao što veći tim na sceni. Ne verujem da postoji mnogo preduzeća na svetu od kojih bi dobio isto. Moj muž Heri i ja smo prvi put još kao supervizori došli samo zato što smo imali slobodnog vremena. Drugi put već kao menadžeri: ponosni! Treći put kao senior menadžeri: već sa timom. Bili smo ponosni na svoj fantastični tim i srećni što nismo osramotili svoje sponzore, Aranku Vagaši i Andraša Kovača, od kojih do dana današnjeg upijamo znanje kojim raspolažu. Svake godine kvalifikovati se na Holidej reli: čudesan je osećaj i mnogo uloženog rada! Ali: šta vredi život bez cilja i izazova?



Erika Dejvis senior menadžer



PODSTICAJNI PROGRAM

Podsticajni program je zaista velikodušan: jedan je od Foreverovih najpopularnijih programa. Podsticajni program za deo distributera obezbeđuje dodatni izvor prihoda, koji se može potrošiti na bilo šta: na novi automobil, jahtu ili putovanje. Da bi se kvalifikovao, jednostavno treba da u tri meseca za redom ispuniš broj kartonskih bodova prema sledećoj tablici. U ukupni rezultat računaju se i kartonski bodovi osvojeni od tvoga tima.

Jedna od najboljih stvari u Podsticajnom programu je da možeš da se kvalifikuješ na novi, viši nivo odmah u prvom ili sledećem mesecu nakon što si ispunio uslove i trećeg meseca. Ukoliko si na primer ispunio uslove 1. nivoa u januaru, februaru i martu, tada u aprilu možeš da se kvalifikuješ na 2. ili 3. nivo.

Uslovi osvajanja i održanja prava na podsticajni program

Mesec	1. nivo Ukupni kartonski bodovi	2. nivo Ukupni kartonski bodovi	3. nivo Ukupni kartonski bodovi
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

- 1. nivo: FLP isplaćuje najviše 400 evra mesečno, najviše u 36 uzastopnih meseci
- 2. nivo: FLP isplaćuje najviše 600 evra mesečno, najviše u 36 uzastopnih meseci
- 3. nivo: FLP isplaćuje najviše 800 evra mesečno, najviše u 36 uzastopnih meseci

Gore naveden opis ne sadrži sve uslove i pravila Podsticajnog programa. Detaljniji opis ćeš pronaći u Međunarodnoj poslovnoj politici. Molimo te prouči je pažljivo i pitaj svog sponzora i višu liniju!

DA LI ŽELIŠ ZA SEBE ŽIVOTNI STIL ZA KOJIM SI ODUVEK ČEZNUO?
KVALIFIKUJ SE NA PODSTICAJNI PROGRAM!



Pokrećemo novu rubriku magazina u kojoj će poznati graditelji mreže preporučivati knjige koje su imale velikog uticaja na njihov način razmišljanja i lični razvoj. Seriju otvara Robert Varga dijamant-safir menadžer.

Kad su me zamolili, urednici mi rekoše da pišem o dve-tri knjige. Ne bih pomislio da će izbor biti toliko težak, pošto sam u proteklih dvadesetak godina pročitao više od hiljadu knjiga, a svaka je imala pozitivan uticaj na moj život. Kad sam sve to sabrao, učinilo se i meni mnogo, ali sam shvatio da je to samo jedna knjiga nedeljno, znači čitanje 20-40 stranica dnevno.

KIS ELIS: ČAROBNA LAMPA

Ova knjiga govori o ciljevima, važnosti zacrtavanja cilja na najjednostavniji mogući način što sam ikad pročitao o ovoj temi. Zbog čega će ti se ostvariti ciljevi? Saznaćeš iz knjige.



NAPOLEON HILL: MISLI I POSTANI BOGAT!

Prvo sam je čitao ljutito, zatim sa nevericom, a na kraju je došla i spoznaja: 1. Za sve stvari, bile one loše ili dobre koje su mi se tokom dosadašnjeg života dogodile, jedino sam ja odgovoran! 2. Ukoliko sam ja uzrok poteškoća sopstvenog života, u meni se krije i rešenje! 3. Što je izazov veći, time je veća i nagrada!

Sve poteškoće i problemi sa kojima sam se do sada suočio u svom životu, po jedno su iskušenje koje ako rešim, donosi desetostruko veći rezultat.



BRAJAN TREJSI: STVORI PONOVO SVOJ ŽIVOT!

Svi koji žele da grade uspeh na bilo kom polju života (naprimer FLP biznis) treba prvo da izgrade sebe. Čudesna knjiga sa čudesnim porukama!

Zato čitaj i bogati se duhovno i materijalno! Redosled je nepromenljiv!



Ugao za čitanje



JEDAN I JEDAN U
STVARNOSTI ZNAČE MNOGO
VIŠE OD DVA – I TO NAS UČI
FOREVER. IAKO JE IŠTVAN
UTAŠI SAM POSTAO SAFIR
MENADŽER, POSAO MU JE
DOBIO NOVI POLET NAKON
ŠTO MU SE ANITA POJAVILA
NE SAMO U ŽIVOTU NEGO I U
MREŽI.

Sponzor: Katalin Guljaš

Viša linija: Andrea Geče, Robert Varga, Žolt Leveleki,
Terezia Herman, Zoltan i Žuži Bec

Postati dobar čovek

IŠTVAN I ANITA UTAŠI SAFIR MENADŽERI

Mreža Utaši postoji petnaest godina, a devet godina je gradite zajedno. Anita, ti si zapravo kao odabrani saradnik dospela u sve ovo?

Anita: Ne, upravo obrnuto. Ja sam želela da učlanim njega u drugi MLM biznis, međutim uporedili smo dva marketing plana, isprobala sam proizvode... Ispostavilo se da je sa isto toliko rada u Foreveru moguće zaraditi mnogo više. U proizvode sam se bukvalno zaljubila. U Ištvanu da i ne govorim! Latila sam se izgradnje mreže i stigla do supervizorskog nivoa, kao Ištvanov front menadžer.

Ištvan: Tada smo još bili poslovni saradnici. Nisam ni mislio da može biti i više od toga. Međutim kad smo povezali život, ujedinili smo i biznise.

Tada si bio na nivou safira i već si imao MLM iskustva?

Ištvan: Samo sam mislio da ga imam. Zamišljao sam na koji način radi biznis, međutim treba priznati da u praksi nije funkcionisala stvar, barem ne meni.

A kad si gradio mrežu već kao Foreverovac, koliko brzo ti je išlo?

Ištvan: Mogu reći – veoma sporo. Trajalo je godinu i po, dok porodično nismo uspeli da i živimo iz tih prihoda. Ali nije ni čudo, u to vreme sam radio na tri mesta istovremeno, bio automehaničar, čuvar i agent osiguranja. Zato, neka mi niko više ne govori kako nema vremena ni za šta...

Da li u određenim prilikama pričaš o svom primeru?

Ištvan: Ima kada pričam, ima kada se ne obazirem na to, pošto ukoliko rešiš jedan izgovor dotični izvlači drugi, pa treći... Što znači: nisi sposoban da pronađeš nit zbog koje bi ovaj biznis za njega bio povoljan. U takvim slučajevima više naglašavam prednosti Forevera, a nakon izvesnog vremena izgovori nestaju. Vredi razmisliti: ako si dobar u rešavanju izgovora, nakon izvesnog vremena uspevaćeš da rešiš veoma mnogo izgovora. Međutim ukoliko je firma dobra u promociji, imaćeš velik biznis.

Tvoj omiljeni tip upravo je suprotan tome, zar ne? Onaj, ko odmah počne sa velikim elanom?

Ištvan: Ne možeš da uopštavaš. Ima kada ti zaista dobar čovek odmah odgovori: e, upravo na to smo čekali, krenimo! I nema zaustavljanja. Ali ima slučajeva kad se stvar „podgrejava” sporo. Ima primera za oba pristupa.

Tebe je usporavao samo nedostatak vremena?

Ištvan: Ne bih rekao da sam bio pun samopouzdanja. Tada nisam baš poznavao mnogo njih, barem sam tako mislio. Tome je doprinelo i to što sam biznis počeo sam. Prijavio sam se na oglas u novinama, a sponzor mi od toga baš i nije mogao više pomoći, sem što je predao dotični oglas.

Zbog čega si se javio? Imao si posla napretek...

Ištvan: Da, međutim nijedan nisam baš voleo. Osim toga, već i tad sam se intenzivno bavio alternativnim lečenjem, i tražio na koji način bih mogao trajno da poboljšam zdravstveno stanje ljudi.





Kako si uspeo da proširiš svoj sistem veza?

Ištvan: Preporukama. Nije svako sposoban da uspostavi razgovor sa bilo kim na ulici, ali kad je neko zadovoljan time šta kupuje, obično daje preporuku.

Koji momenat je doneo proboj? Pošto za nivo safira treba ozbiljna energija.

Ištvan: Iznenada sam odlučio kako mi to veoma treba. Radio sam mnogo više nego pre, pronašao mnoštvo novih ljudi, održao mnogo prezentacija. Tako sam postao menadžer, i to bez saradnika (iako se većina budućih menadžera već bila prijavila kod mene). Na taj način biznis je bio dovoljno širok, jer sam već kao menadžer imao sedmocifreni prihod pa je bilo lako ostaviti ostala radna mesta. Nakon toga sam radio sa istim žarom, i još godinu-dve sa istim intenzitetom.

U međuvremenu Anita...

Anita: U međuvremenu sam radila u ugostiteljstvu, u hotelijerstvu ili kao organizator priredbi. Međutim plata nije odgovarala mojim zahtevima, zato sam se isprobala u MLM-u. U jednoj knjizi pročitala sam da pozive treba da počneš sa ljudima koje se inače ne bi usudio pozvati. Napravila sam listu i sa Ištvanom i počela niz susreta. Ostalo znate...

Kakav je za tebe idealan saradnički kandidat?

Anita: Želi i deluje. Radi svesno i sposoban je da radi za ono što ga pokreće. Jako volim da upoznajem nove ljude, da razgovaram, za mene to ne predstavlja problem. Hodam otvorenih očiju i hvatam visoke lopte.

Ištvan: Zapravo zato mi je i trebala u biznisu... (smeje se).

Od kada smo se upoznali, postao sam mnogo smireniji, da smo godinama radili opušteno i mnogo putovali. Video sam kako sa mnogo manje energije možemo da održimo životni standard, međutim tako nisu stizali novi ljudi. Anita je svežim elanom donela mnoštvo ljudi, i za ovaj drugi početak mogu da zahvalim njoj. Zato sam odlučio: da sa punim pravom dobije distributerski broj – dosta se naradila za to. Imali smo međusobno poverenje. Nakon toga i saradnici su prihvatili Anitu, čak je zovu više nego mene. Pomalo sam već i ljubomoran... (smeje se).

Anita, čemu možeš da budeš zahvalna za „fuziju“?

Anita: Postala sam istrajna. Pre toga, ukoliko bih se suočila već i sa minimalnim otporom, odustajala bih. Sećam se na primer, jednom smo se takmičili za kvalifikaciju za Evropski reli. Nedostajalo je još dosta bodova i nisam videla realnih šansi da se plan ostvari. Obavili smo dosta oštar razgovor nakon kog sam shvatila da je to nedopustivo, a četiri-pet dana nakon toga na moje najveće iznenađenje kvalifikacija se ostvarila. Ljudi sa kojima sam „slučajno“ kontaktirala su prihvatili proizvode, svi poslovni susreti su mi uspevali. Naučila sam da se pomaknem sa mrtve tačke ili predem preko neuspeha. Tome su me naučili Ištvan i Forever. To mi je mnogo značilo u daljem razvoju i zbog toga sam veoma zahvalna. Pored toga, ovom biznisu mogu biti zahvalna što živim srećno sa porodicom i imamo predivnog sina, imamo pravu slobodu i fantastičan stil života, „Forever feeling“! Zahvalna sam za proteklih devet čudesnih godina. Foreveru mogu zahvaliti i za sadašnjost a i svetlu budućnost - taj sasvim drugi životni put i ljubav, koje ne mogu uporediti ni sa jednim prethodnim. Pored toga, mnogo mi znači prijateljstvo članova tima. Veoma su dobri ljudi, sve ih od reda volim i raduju me njihovi uspesi. Cenimo prijateljstvo i pomoć naše više linije: Zolija i Žuži Bec, kako u ljudskom tako i u poslovnom smislu.

Ištvan: Malo ljudi zna, da je upravo zahvaljujući njima izgrađen jedan od najbrojnijih timova sa najvećim prometom u Forever regiji. Kad ih ne bi bilo, velika imena poput: Tece Herman, Robija Varge, Ištvana Halmija, Čabija Tota, Adama Nađa i još mnogih, otprilike hiljadu menadžera, danas ne bi bili u Foreveru. Ovaj biznis ti daje sve o čemu si ikada maštao, čak i o čemu se nisi usudio da maštaš. Ja Foreveru mogu da se zahvalim za sve. Naučio sam bolje i smelije da komuniciram - čak mogu da govorim i na sceni, što je pre bilo nezamislivo. Naučio sam da pazim i na ostale ljude, bez toga ništa ne funkcioniše.

Anita: Gradnja mreže je savršeno pogodna da se iz bilo koje polazne tačke razvijemo u osobu koja je za nas idealna. Ovde je sakupljeno veliko znanje koje možemo da primenimo i kao preduzetnici i privatno kao ljudi. Foreverovi seminari obezbeđuju veoma dobar teren za razvoj ličnosti!



Do danas je ostala originalna raspodela među vama? Anita se upoznaje, Ištvan trenira?

Anita: Otprilike. Uspostavljanje kontakta sa kupcima je moj resor. Ponekad nekoga dovedem do supervizorskog nivoa, a da se skoro ni ne vidi sa Ištvanom, međutim ima kada nekog već na distributerskom ili dvobodaškom nivou „prebacim” njemu. Od toga ne pravimo „problem ega”. Najviše se bavim ženama, pogotovo što sam i savetodavac za šminku, boje i stil. Najomiljenija mi je linija Sonya dekor kozmetike. Za mene pravi domaći teren znače susreti na temu lepote!

Spomenuli ste „putujuću” fazu. To je već prošlost, međutim verovatno ni sad ne sedite mesecima kod kuće.

Anita: Ne bih rekla da je prošlost. Svakog januara „obavezan program” nam je Kenija. Obožavamo da se punimo energijom u toj zemlji, već nam je poput drugog doma. Naravno putujemo i dalje, uživamo u tome što nam je donela sloboda.

Ištване, ti imaš četvoro dece a najmanji, Levente ti je zajednički sin sa Anitom. Koji će od njih da postane graditelj mreže?

Ištvan: Veliki na žalost neće. Levente je međutim već izjavio kako želi da nosi dalje tatin „vitaminski biznis”.

Anita: Upitao nas je, zbog čega nije naša slika na Tač kutiji, zašto je Mikijeva. Rekosmo mu da su na kutiji najbolji na svetu. Pogledao nas je mrkim pogledom a zatim izjavio, kako će on bogme biti. U obdaništu govori o svojoj zubnoj pasti, i daje ostaloj deci da je probaju. Na taj način mnoge su mame dospele u kontakt sa nama, tako da Levente širi biznis već sa šest godina.

Vi ne želite da budete među najboljima?

Ištvan: Ako smo među deset najboljih, za nas je to dovoljno. Ako nemamo dnevnih novčanih problema, tada za nas u prvi plan dospeva razvoj ličnosti – postati bolji čovek. Osim toga u Keniju ne odlazimo samo da zimusimo: želimo da sagradimo hotel, zatim školu,

bolnicu, jer je tamo veliko siromaštvo. Pripreme su u toku... Istovremeno Forever je čvrsto prisutan u našim životima, pa ni tamo ne možemo da iskočimo iz sopstvene kože.

Anita: Mnogo ljudi pazi na naše mišljenje, što je dobar osećaj, ali i odgovornost. Zato već i zbog ostalih imamo velike ciljeve i odgovornosti. Ja ni u Keniji ne mogu da zamislim život bez Forevera - prošli put smo od sedam dana, pet proveli u prezentacijama...

Osim kenijske mreže, koji su vam planovi za ovu godinu?

Ištvan: Kao poslovni cilj želimo da ispunimo uslove Igl menadžerskog bonusa, Čermens bonusa, a osim toga da udvostručimo prihode. Ovaj biznis omogućuje to, a nama opet treba mnogo novca za ostvarenje planova. Imamo i drugih poslovnih ciljeva - pripremamo nekoliko treninga u vezi mentalnog razvoja.

Anita: Upoznati sve žene zainteresovane za estetiku i kvalitet sa Sonya kozmetičkom linijom... To je jedna od najboljih stvari! Mislim, da ukoliko bi u tom segmentu dali veći akcenat, ne samo ja nego i svi aktivni distributeri, tada bi se lako napredovali u poretku država, a mislim da udvostručenje prometa dobro dolazi bilo kome!



lifestyle

Lifestile saveti



O nezasićenim mastima



KLASIFIKACIJA MASTI

ZASIĆENE MASNE KISELINE

(ne sadrže dvostruke veze)

NEZASIĆENE MASNE KISELINE

Nezasićene masne kiseline (sadrže jednu ili više dvostrukih veza). Jednu dvostruku vezu sadrži oleinska kiselina, dve dvostruke veze linolenska kiselina (LA), a tri dvostruke veze alfa linolna kiselina (ALA).

Linolna i linolenska kiselina su **esencijalne masne kiseline** i njihova apsorpcija moguća je isključivo iz **biljne** hrane. Od njih je najvažnija petostruko nezasićena eikozapentaenska kiselina (**EPA**) i šestostruko nezasićena dokozaheksaenska kiselina (**DHA**). Njihova proizvodnja traži mnogo energije. Naše telo ima potrebe za najmanje deset ALA, kako bi proizvelo jedan EPA, zato je mnogo ekonomičnije unositi ih hranom **životinjskog porekla**, koja u velikoj količini sadrži EPA i DHA. **ALA sadrže** još semenke lana, laneno ulje, orah i zelene biljke. **EPA i DHA sadrži** riblje ulje, sveže alge, školjke, lignje.

Nezasićene kiseline se nazivaju po onome, pored kojeg se ugljenikovog atoma nalazi prva dvostruka veza u lancu računajući od masti. Po tome razlikujemo **omega-3, omega-6 i omega-9**, masne kiseline.

Esencijalne masne kiseline značajne su u prvom redu zbog efekta njihovih derivata.

Linolna kiselina polazni je činilac grupe omega-6, a linolenska kiselina opet grupe omega-9. **Dijetetski učinak dvaju esencijalnih masnih kiselina u telu je najvećim delom suprotni**, njihovi bioaktivni derivati na različit način utiču na tonalitet

krvnih sudova, suprotno utiču na zgrušavanje krvi ili na upalne procese. Kritično pitanje je odnos omega-6 i omega-9. Na žalost mnoge dijetete sadrže nezdrave omega-6 kiseline, koje pronalazimo u tradicionalnim jelima i prerađenim namirnicama. Osim toga, mnoge dijetete siromašne su u ribi i omega-3, što opet uzrokuje nezdrav odnos omega-6 i omega-3 kiselina, čak do 30:1 ili 40:1! Najvažnije je da se vrati zdrav odnos od **3:1** u preventivi, ali u slučaju bolesti odnos neka bude **1:1**, unutar toga važno je da se **poveća količina DHA**. DHA nalazimo najviše u mozgu, očima i srcu.

Značaj omega-3 masnih kiselina otkriven je ispitivanjem sprovedenim među grenlandskim Eskimima. Ova populacija jede mnogo morske ribe, pa su kod njih skoro nepoznate bolesti koje su karakteristične za zapadni svet. Morska ulja u velikoj količini sadrže EPA i DHA. **Amerikan Hart Asosijski preporučuje jedenje ribe** (naročito masnu: makarelu, jezersku pastrmku, haringu, sardinu, losos) **najmanje dva puta nedeljno**. U slučaju izraženog rizika potrebna je dopuna 2-4 grama dnevno.

Rezultati ispitivanja pokazuju da omega-3 masne kiseline ublažavaju upale i pomažu pri hroničnim bolestima poput srčanih oboljenja, raka, upale zglobova. Masne kiseline omega-3 koncentrišu se u mozgu, čini se da su važne pri kognitivnim funkcijama (memorija i učinkovitost) i funkcijama ponašanja. Zato treba da se u većoj količini unose tokom trudnoće i dojenja, odnosno da se daju maloj deci. **Važno je da majke i deca uzimaju bolje dopunske preparate iz pouzdanih izvora, umesto zagađene ribe**. Nedostatak omega-3 masnih kiselina izaziva zamor, probleme sa memorijom, suhu kožu, probleme sa srcem, promenu raspoloženja ili depresiju i loš krvotok.



Postoji dopunski preparat ishrani, koji sadrži **patentiranu bogatu mešavinu DHA (ulje od lignje, ultračisto omega-3 riblje ulje, maslinovo ulje sa visokim sadržajem oleinske kiseline)**. Ova jedinstvena mešavina ne samo da omogućava unos DHA za 33% više dnevno, nego ostvaruje savršenu ravnotežu količine DHA i EPA.

UČINCI OMEGA-3 MASNIH KISELINA

1/ U kardiovaskularnom sistemu

-Sprečavaju nastanak krvnih ugrušaka. Tromboksan koji se proizvodi iz omega-6, ubrzava lepljenje krvnih pločica, na taj način nastanak tromboze. EPA smanjuje prekomernu proizvodnju tromboksana i slično aspirinu, ali bez nuspojave sprečava nastanak krvnih ugrušaka.

-Smanjuju verovatnoću nastanka moždanog udara

-Ubrzavaju opuštanje, širenje krvnih sudova. Protivtežom tromboksanovog učinka skupljanja krvnih sudova, poboljšavaju krvotok.

-Povećavaju elastičnost membrana crvenih krvnih tela, na taj način oni lakše prolaze kroz vijugave ili uže krvne sudove.

-Smanjuju mogućnost od aritmije i električnu nadražljivost ćelija. Po rezultatu više ispitivanja čak do 40-60% smanjuje se rizik prestanka rada srca i kod osoba sa visokim rizičnim faktorima.

-Smanjuju ukupnu količinu holesterola (20%) i triglicerida (masnoće u krvi), povećavaju HDL nivo („dobrog“ holesterola) (Siguel et al.), Na taj se način usporava zakrećavanje krvnih sudova, između ostalog i srca.

-Povećavaju učinkovitost statina (lek za smanjenje nivoa holesterola), a smanjuju nuspojave!

-Snižavaju visok krvni pritisak.

-Ublažavaju upalu zidova krvnih sudova, na taj način njihovo sužavanje i nastanak tromboze.

-Štite srčane mišiće od uticaja lošeg snabdevanja krvlju.

-Štite i krvne sudove u očima, sprečavaju, usporavaju nastanak degeneracije makule. Pažnja! Ovo važi samo za EPA i DHA, dok ALA povećava rizik!

2/ Tumorne bolesti

Prvu zaštitnu liniju protiv kancerogenih bolesti ima jak imunološki sistem, koji u slučaju narušavanja odnosa omega-3 i omega-6 dovodi do nedostataka tog sistema. Dok omega-6 masne kiseline unapređuju rast tumora, dotle omega-3 masne kiseline to sprečavaju. Japanski naučnici su objavili kako omega-3 masne kiseline:

-zaustavljaju zloćudno razmnožavanje ćelija

-sposobne su da spreče ili uspore nastanak metastaza

-delotvorne su protiv bolesne mršavosti

-sprečavaju upalne procese uzrokovane stresom

-promenom sastava membrane tumorskih ćelija,

delotvorne su u prvom redu kod raka jetre, gušterače, debelog creva, dojke, prostate odnosno kod leukemije.

(u slučaju tumora na prostati ALA povećava rizik!)

U slučajevima raka debelog creva mnogo je ispitivano proteklih godina, pa je naročito prilikom visoke dopune DHA uočeno kako:

-sprečava nastanak raka na debelom crevu, ali i nakon nastanka usporava rast, sprečava razvoj metastaza,

-unapređuje efikasnost hemoterapije,

-povećava osetljivost ćelija na zračenje,

-smanjuje toksičnost hemoterapije i terapije zračenja,

-sprečava nastanak sopstvenog sistema tumora, angiogenezu.

DHA je sposoban da podigne broj krvnih tela, da obrne stanje neuhranjenosti, i na taj način poveća efikasnost terapije.

3/Nervne i psihičke bolesti

-Omega-3 masne kiseline neophodne su za razvoj mozga

i očiju, potrebne su u odgovarajućoj količini već i tokom

trudnoće, a sadrži ih i hrana za prerano rođenu decu.

Alkohol smanjuje količinu omega-3 masnih kiselina, zato majke alkoholičarke češće rađaju decu sa nekim oštećenjima.

-Kod depresije u membrani ćelija smanjuje se količina omega-3 masnih kiselina. Ćelije trpe oksidativna oštećenja,

zato proizvode manje serotonina. Unošenjem omega-3 masnih kiselina, simptomi depresije mogu da se eliminišu ili ublaže.

Postignuti su dobri rezultati i u tretmanu

alkoholičarskog stanja, kao i depresije nakon porođaja.

-U slučaju bipolarnih poremećaja (kad se menja manijsko i depresivno stanje) ređe su promene raspoloženja i pogoršanje stanja.

-Delotvorni su i u slučaju glavobolje, migrene.

-Uspešno se primenjuju i u slučajevima hiperaktivnosti, hronične nepažnje, izražene razdražljivosti, te disleksije.

-Štite od Alchejmerove bolesti, kao i demencije.

-DHA je sposoban da zaštiti zdrave belančevine nervnog sistema – ovaj učinak ispitan je kod dva tumora koji se javljaju u dečijem dobu: neuroblastoma i meduloblastoma (pogotovo meduloblastom uzrokuje trajna nervna oštećenja).

-Daju zaštitu prilikom traumatičnih moždanih oštećenja, oštećenja nervne srži kičme, ozleda prilikom bavljenja sa borilačkim sportovima, i sportskih potresa mozga.

Lifestyle



4/Kožne bolesti

- Suva koža,
- Stalna naježenost nadlaktice,
- Ekcem, dermatitis,
- Psorijaza (tretman je učinkovit samo u slučaju odgovarajuće doze, odnosa EPA-DPA)
- Izvrstan učinak imaju u slučaju pucanja krajeva, kao i opadanja kose.

5/Šećerna bolest

Smanjuje verovatnoću nastanka insulinske rezistencije, poboljšava sposobnost podnošenja šećera. Omega-3 kiseline biljnog porekla skoro su potpuno nedelotvorne, čak i povećavaju nivo šećera u krvi!

6/Reumatske bolesti zglobova, artritis

Značajni analgetički i protivupalni efekat. Bol se ublažava, poboljšava jutarnja ukočenost zglobova, ograničenost pokreta. Smanjuje se učestalost nastanka čireva, nakon primene steroidnih analgetika!

7/Bolesti imunog sistema

Može da se postigne značajno poboljšanje kod alergijskih, astmatičnih bolesti, kao i autoimunih simptoma (upala debelog creva sa čirevima, sindrom iritabilnog creva, psorijaza, bolesti bubrega).

-Smanjuje nuspojave lekova upotrebljivanih nakon presađivanja organa (ciklosporin).

-Povećava učinkovitost lekova primenjenih u lokalnoj terapiji psorijaze, kao i autoimunih bolesti.

8/Otvora nove mogućnosti u terapiji ginekoloških bolesti, premenstrualnog sindroma, menstruacija sa grčevima, teškoća u doba menopauze.



dr Edit Šikloš Reves
anestezilog i specijalista
intenzivne terapije

9/Osteoporoza: kod žena starijih od 65 godina, gubitak koštane građe je bio manji za 3 godine nego kod žena koje su uzimale placebo. Kod mnogih je primećeno povećanje gustoće kostiju.

10/Imunološka zaštita: DHA – brže ozdravljenje od virusnih zaraza (prehlada, herpes), za 26% smanjuje se učestalost kašljanja, za 15% proizvodnja iscedaka, za 30% otežano disanje, a kod novorođenčadi od 1-3-6 meseci ima i anti astmatično dejstvo.

11/Usporavanje starenja: kod starih osoba pomaže pri proizvodnji mišićnih belančevina, usporava degenerativnu razgradnju mišića.

Na nezasićene masne kiseline utiču vitamin E i selen: oni sprečavaju oksidaciju masnih kiselina u membranama. **Vitamin A i vitamin C** takođe štite membranu. Ovi antioksidantni vitamini međusobno se pomažu.

Uzimanje omega-9 masnih kiselina je dobro po zdravlje, pošto se ne pretvaraju u omega-6. Najbolje u tu svrhu je ekstra devičasto maslinovo ulje, koje čini osnovu mediteranske ishrane.

Oni koji redovno jedu omega-3 masne kiseline, čak za 50-70% smanjuju rizik smrti od srčanih bolesti i prestanka rada srca.

P.S.: Podebljani delovi sadrže rezultate novih istraživanja, i dokazani su u prvom redu pri odgovarajućem unosu DHA.

LITERATURA:

1. Falk-Petersen, S., et al., „Lipids and fatty acids in ice algae and phytoplankton from the Marginal Ice Zone in the Barents Sea”. Polar Biology . (1998. júlíus 2.).
2. DeFillippis, Andrew P.; Laurence S. Sperling: Understanding omega-3's (2007. október 21.)
3. Int J Clin Pract. Omega-3 fatty acids: their role in the prevention and treatment of atherosclerosis related risk factors and complications. 2003 May;57(4):305-14.
4. Larsen, H.R. Nélkülözhetetlen tápanyag: halolajak International Health News
5. Bhatnagar D., Durrington PN .
6. Griffin BA (2008.). „How relevant is the ratio of dietary n-6 to n-3 polyunsaturated fatty acids to cardiovascular disease risk? Evidence from the OPTILIP study”. Curr. Opin. Lipidol. 19 (1), p. 57–62. DOI:10.1097/MOL.0b013e3282f2e2a8. PMID 18196988.
7. Mozaffarian D, Ascherio A, Hu FB, Stampfer MJ, Willett WC, Siscovick DS, Rimm EB. (2005. júlíus 2.). „Interplay between different polyunsaturated fatty acids and risk of coronary heart disease in men”. Circulation 111 (2), p. 157–64.
8. Willett WC (2007. júlíus 2.). „The role of dietary n-6 fatty acids in the prevention of cardiovascular disease”. J Cardiovasc Med 8, p. Suppl 1:542-5. PMID 17876199.
9. Tribble, E.F. (2006. júlíus 2.). „Excess Omega-6 Fats Thwart Health Benefits from Omega-3 Fats”. BMJ 332, p. 752–760. Hozzáféréis ideje: 2008. március 23.
10. Hooper L, Thompson RL, Harrison RA, Summerbell CD, Moore H, Worthington HV, Durrington PN, Ness AR, Capps NE, Davey Smith G, Riemersma RA, Ebrahim SB. Risks and benefits of omega 3 fats for mortality, cardiovascular disease, and cancer: systematic review. BMJ, doi:10.1136/bmj.38755.366331.2F (published 24 March 2006)
11. Shahidi F, Miraliakbari H. Omega-3 fatty acids in health and disease: part 2—health effects of omega-3 fatty acids in autoimmune diseases, mental health, and gene expression. J Med Food. 2005 Summer;8(2):133-48. Review.
12. Cathcart, E.S. and Gonnerman, W.A. 1991. Fish oil fatty acids and experimental arthritis. Rheumatic Disease Clinics of North America. 17: 235-242.
13. Paragh Gy, Katona É: Az omega-3 zsírsavak szerepe az ateroszklerózis prevenciójában. Háziorvos Továbbképző Szemle 2003; 8:86-89

TELEKI-DEGENFELD KASTÉLYSZÁLLÓ**** SZIRÁK



HOTEL DVORAC TELEKI-DEGENFELD** SIRAK**

Poštovani višestruki ili budući gostu! I ove godine vas očekuje obnovljeni Hotel dvorac Teleki-Degenfeld**** u Siraku, evropski ponos Forever Resortsa i Reksa Mona, gde se uz već uobičajene kvalitetne i raznovrsne usluge, možete i nadalje odmarati uz značajne popuste ili držati grupne tečajeve i porodične priredbe. U Forever Resortsima uobičajenih 25% popusta obezbediće i Hotel dvorac Sirak za sve goste foreverovce, pošto je Reks kupio ovo prekrasno zdanje iz 18. veka zato, da bi ono postalo dom saradnika Forevera.

*Barokni
USLUGE 21. VEKA
doživljaj*

H-3044 Szirák, Petőfi u. 26.

Tel.: +36-32-485-300 Mobil: +36-70-436-4301
info@kastelyszirak.hu www.kastelyszirak.hu



NAŠI POPUSTI:

Svim vlasnicima Forever kartice dajemo 25% popusta od cene smeštaja, 10% popusta u restoranu, a od Sonya usluga dodatnih 50%

CENE SOBA SA POPUSTOM

od 6 650 forinti po osobi za noć, u dvokrevetnim superior sobama u krilnom delu dvorca.

ZA FLP GRUPE PO DOGOVORU POJEDINAČNE CENE

U SLUČAJU REZERVACIJE, BESPLATNO IZNAJMLJIVANJE DVORANE i upotreba uređaja.



Budi nam i ti gost u Siraku u Hotel dvorcu Teleki-Degenfeldu!

„Lajkuj” na Fejsbuku! Poklon kupon za 2 noćenja za 2 osobe, dobija 10-ti, 100-ti i 500-ti pošiljalac!

SAOPŠTENJA

CENTRALNA OBAVEŠTENJA

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



MADARSKA

Centralna Uprava u Budimpešti

1183 Budimpešta, Nefelejcs u. 9-11.

imejl: flpbudapest@flpseeu.hu

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

Poštanska adresa: 1439 Budapest, Pf.: 745.

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

Direktor za marketing i komunikaciju: Bernadet Husti

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

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

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

Direktor za prodaju i razvoj prodaje: Eržebet Ladak

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

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

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

Odeljenje za razvoj marketinga i edukacije (FLP TV):

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

Edukacioni centar:

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

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

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

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

SONYA edukacioni centar

Dogovor termina: Veronika Kozma, kozmetičar: +36-70-436-4208; Melinda Ešik, frizer: +36-70-436-4178

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

BESPLATNI TRENING u Sonya edukacionom centru! U ulici Szondi utorkom

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

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

NARUČIVANJE PROIZVODA

Naše proizvode možete kupiti ili naručiti u predstavništvima i lično:

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

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

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

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

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

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

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

Pozivni centar:

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

webshop@flpseeu.hu

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

297-5539, telecenter@flpseeu.hu

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

Proizvode naručene preko telefona ili interneta dostavna služba dostaviće vam

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

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

Proizvode Forever Living Productsa prodajemo sa preporukom Saveza

mađarskih alternativnih lekara.

PREPRODAJA, REKLAME

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

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

- preko interneta u distributerskom delu www.foreverliving.com

- preko Forever Telefon softvera

- preko internetske usluge MyFLPBiz

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

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

Operativna uprava:

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

+36-70-436-4288, 4289

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

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

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

mob.: +36-70-436-4220

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

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

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

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

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

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

30 minuta pre kraja radnog vremena).

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

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

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

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

kraja radnog vremena). Regionalni direktor: Tibor Radocki

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

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

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

se završava 30 minuta pre kraja radnog vremena).

Regionalni direktor: Tibor Kiš

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

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

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

Direktor mađarskih ustanova Forever Resorts Katalin Kiralj.

Forever putnička agencija

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

Medicinski stručnjaci:

dr Edit Šikloš-Reves, predsednik Stručnog lekarskog kolegijuma Forever

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

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

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

Stručnjaci se mogu zvati u toku radnog vremena.

Radno vreme centra u Nefelejcs ulici:

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

Telecentar:

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

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

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

dana) 12:00-20:00

NACRT OBRAZOVNOG PROGRAMA ZA 2013.

DANI USPEHA: 11. maj, 12. maj Dan zdravlja, 20. jul, 21. septembra 16. novembar

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

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

Igl menadžeri – seminar, 11-18. septembra „Go dajmond” seminar,

SAOPŠTENJA



SRBIJA

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

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

Regionalni direktor: Branislav Rajić
Medicinski stručnjaci: dr Biserka Lazarević
i dr Predrag Lazarević: +381-23-543-318
Utorkom i petkom 14:00-16:00
Dan uspeha: 19. maj, 23. jun, 29. septembar, 24. novembar



CRNA GORA

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



SLOVENIJA

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

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

Dan uspeha: 18. maj, 28. septembar, 23. novembar
Edukacija: otvorena predavanja svake srede od 19:00,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57.



HRVATSKA

Zagrebačka kancelarija: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16
Tel: +385 1 3909 770; Faks: +385 1 3909 771
Radno vreme: ponedjeljak i četvrtak 09:00 – 20:00,
utorak, sreeada i petak 09:00 – 17:00

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



ALBANIJA

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



KOSOVO

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



BOSNA I HERCEGOVINA

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

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

Dan uspeha: 7. decembar – Bijeljina



LILA KIRALJ TIMAR I ATILA KIRALJ MENADŽERI

Kako vam je počela priča u Foreveru?

Lila: Sa firmom sam se srela pre deset godina kao kupac, pre nekoliko godina Atila je učestvovao na jednoj prezentaciji, međutim tada ga nije zanimala ova stvar, a kod mene nije stigla informacija. Pre tri godine sam poslušala poslovnu mogućnost koja mi se dopala, zato sam počela raditi. Atila bi ponekad pogledao stvar, dolazio bi na obuke, pomagao mi, ali u početku sam radila sama.

U čemu je drukčiji ovaj posao nego prethodni pedagoški?

Lila: Okruženje je sasvim drugačija, ovde sam okružena pozitivnim uspešnim ljudima koji imaju sliku o budućnosti. Za mene je uvek bilo važno priznanje što kao mladi pedagog na prethodnom radnom mestu nisam dobijala. Za mene je ovo bila najvažnija motivacija.

Atila, kad si se ti pridružio?

Atila: Kontinuirano sam pomagao Lilin rad, iz svog poznavaničkog kruga sam slao njoj ljude, međutim bio sam sa time tako da je to njen biznis, bilo mi je drago što se dobro oseća u njemu. A onda je došao preokret u mom životu. Uvek sam želeo da postanem rukovodilac u velikoj firmi, međutim kad se to dogodilo bilo mi je veliko razočarenje.

Konkretnije?

Atila: Kao rukovodilac na tradicionalnom radnom mestu što više čovek postigne, time postaje sve izloženiji. Od početka krize video sam puno četrdeset-pedesetgodišnjaka sa velikom stručnom iskustvom koji su bačeni na ulicu, jer su došli mladi voljni raditi za nižu platu.

Na to si tražio rešenje u Foreveru?

Atila: Uveren sam kako ljude motiviraju tri stvari: materijalna sigurnost, zdravlje i vreme. Ukoliko nešto od tih nedostaje rešenje traže po najužem preseku. Meni je to bilo vreme. Sa Lilom smo zajedno od svojih petnaest godina, najdraže mi je vreme koje provedem sa njom. Što sam više napredovao u karijeri to sam manje vremena mogao provesti sa njom i sa decom, iako su mi oni najvažniji. Dobro sam zarađivao, ali sam morao sklapati sve više kompromisa.

Lila i Atila po profesiji su pedagozi, žive pored Pečuja u selu Kesu, imaju dvoje dece Lilianu (12) i Matea (9). Napustivši svoj prethodni poziv sad su već profesionalni Foreverovci.

Sponzor: Sliard Kuti

Viša linija: Ildiko Mezofi Jakab, Žolt Rot, Alex Rex, Terezija Herman, Mikloš Berkič

ZAJEDNO NA PUTU DO USPEHA

Kad ste počeli aktivno raditi zajedno?

Lila: Atila mi se pridružio nakon osvajanja asistent menadžerskog nivoa. Dotle sam radila samo ja, dobila mnogo pozitivnih povratnih informacija koje su mi povećale samopoštovanje. Međutim Atila je mislio da bolje zna raditi od mene, nije prihvatao moje savete, išao je pao svojom glavom. To mi je veoma loše palo te sam mu rekla: onda radi kako želiš! Prvo razdoblje nije išlo bez problema ni za njega, sigurnu budućnost je video u sopstvenom preduzetništvu. Ali prošlogodišnji Poreč doneo je pravi preokret. Nakon što smo se vratili kući Atila je ugasio svoju firmu i odonda stoprocentno učestvuje u zajedničkom foreverovskom preduzetništvu, poštujući moja iskustva. Valjalo je razviti ličnost da bismo naučili raditi zajedno i međusobno se nadopunjujući napredovati prema zajedničkom cilju.

Koji su vam zajednički ciljevi?

Lila: Da postanemo stabilni menadžeri, želimo da postanemo Igl Mendžeri i da pomognemo što više saradniku da dostignu svoje ciljeve. Uvek smo gledali da učestvujemo na podsticajnim programima, kvalificirali smo se na zimski izazov. Rezultat toga je da sada imamo više saradnika koji žele raditi.

U čemu sa promenio vaš život na osnovu od pre tri godine?

Lila: Prošla sam kroz veliki razvoj ličnosti, povećalo mi se samopoštovanje i samopouzdanje, postala sam odlučnija. Prema drugim ljudima sam postala otvorenija. Upoznali smo puno fantastičnih ljudi, partnere imamo skoro iz cele države. Ali ne bi uspela sagraditi ovaj biznis da mi sponzor nije Silard. Totalno je suprotna ličnost nego ja: ima veliko samopouzdanje, fantastičnu snagu, dinamizam, odlučnost. Za mene je on oslonac na kojeg sam se uvek mogla osloniti. Uverena sam kako mi je sve ovo uspelo zahvaljujući njemu.

Attila: Već sam spomenuo da sam oduvek želeo da postanem rukovodilac. Kad sam napustio radno mesto, poslednjeg radnog dana kao poslednji zadatak mi je ostao da kažem mnogim kolegama kako im je radno mesto ukinuto. Ukoliko je neko već razmišljao o tome kako želi postati rukovodilac, Forever je za to najbolje mesto. Ovde ukoliko te saradnici prime za rukovodioca, tad ćeš uspeti da radiš sa njima do kraja života, a pored toga stićeš i nove prijatelje.



FOREVER
LIVING



PRODUCTS
MAGYARORSZÁG



FOREVER IV. DAN ZDRAVLJA

SYMA ARENA 12. MAJ U 10:00

**NA PORODIČNOJ PRIREDBI OČEKUJEMO VAS SA ZABAVNIM PROGRAMIMA,
DEČIJIM PROGRAMIMA, PREDAVANJIMA NA TEMU OČUVANJA ZDRAVLJA,
BESPLATNIM LEKARSKIM PREGLEDIMA, PREZENTACIJOM PROIZVODA
I SAJMOM!**

VODITELJI: EVA BUDAI-ŠVARC safir menadžer, **TINDE HAJČIK I
PARICIJA RUŠAK** senior menadžeri

**POZDRAVNE REČI
DR ŠANDOR MILES**

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

DR ĐERĐ BAKANEK

ginekolog, specijalista sportske medicine, savetnik za
vođenje života, nezavisni medicinski stručnjak Forevera
OČUVANJE ZDRAVLJA

DR EDIT ŠIKLOŠ REVES

anesteziolog, specijalista intenzivne terapije,
soaring menadžer
HRANIMO SE ZDRAVO!

DR TEREZIA ŠAMU

kardiovaskularni hirurg, soaring menadžer
ZAŠTITA KARDIOVASKULARNOG SISTEMA

DR MARIA HOČI

pedijatar, dijabetolog, menadžer
DIJETA OBOLELIH OD ŠEĆERNE BOLESTI

TIBOR ELIAŠ

soaring menadžer
ČAROBNA MOĆ MEDA

ERIKA DEJVIS

senior menadžer, fizioterapeut
KREĆI SE U INTERESU ZDRAVLJA!

DR OTO KERTES

veterinar, menadžer
SAVETI ČETVORONOŠCIMA

**FERENC TANAČ I
FERENCNE TANAČ**

alternativni lekar, senior menadžer
ZAŠTITA ZDRAVLJA

SONYA SHOW

DR ENDRE ŠEREŠ hirurg,
DR KATALIN ŠEREŠ PIRKHOFFER
enterolog, specijalista medicine rada,
safir menadžeri

ZDRAVLJE U PORODICI DOKTORA

DR ILONA VARGA JURONIČ

pedijatar, soaring menadžer
ČUVAJMO SVOJU DECU!

**LILA KIRALJ TÍMAR
I ATILA KIRALJ**

menadžeri
PORODIČNA ZAŠTITA ZDRAVLJA

MIKLOŠ BERKIČ

dijamant menadžer
RAZGOVOR O ZDRAVLJU,
BIZNISU I SLOBODI

**PREDAVAČI SAVEZA MAĐARSKIH
ALTERNATIVNIH LEKARA**

IŠTVAN ŠAGI

*Uzalud se pridržavaš dijete,
ipak možeš da se razboliš!*

AGNEŠ KARASNE TOMANO

Tarackozi test crtež pomoć u izboru profesije

MARIA PATAKI: Konzumiranje gline

ERŽEBET PAL

*Visoka frekvencija – novi način
energetskog lečenja u praksi*

DR IŠTVAN TARACKEZI

Leči se hranom!

ERIKA FODOR

Pet tibetanskih vežbi za zdravlje

DR ANA MARIA NAĐ

Zdravlje, lepota, sklad



Zajednička priredba Saveza mađarskih alternativnih lekara i Forever Living Mađarske



Success Day

2013. 05. 11.

KVALIFIKACIJA SUPERVIZORA, ASISTENT MENADŽERA
KVALIFIKACIJA KLUBA OSVAJAJAČA, MENADŽERA, PREDAJA
REGISTARSKIH TABLICA, KVALIFIKACIJA VODEĆIH MENADŽERA
ČLANOVI BIZNIS BILDERS KLUBA, KVALIFIKOVANI ČERMENS BONUSA,
KVALIFIKANTI NA HOLIDEJ RELI
MUZIČKI BLOK: **TRITENORA, JOŽEF "ČIČO" NEMET**
I ORKESTAR, ISEČAK IZ MIJUZIKLA "KRUG"
U INTERPRETACIJI **EDDA MÚVEK**



POZDRAVNE REČI
DR ŠANDOR MILES
državni direktor



DOMAĆINI PROGRAMA: **TIBOR LAPIC**
I ORŠOLJA LAPICNE LENKO
soring menadžeri



NAJBOLJA ODLUKA
ARANKA VAGAŠI
dijamant-safir menadžer



ŠTA TREBAŠ URADITI
ZA NIVO DIJAMANTA?
VERONIKA LOMJANSKI
dijamant menadžer



ISKUSTVA SA PROIZVODIMA
DR GABRIELA KAŠAI
menadžer, pedijatar



TINEJDŽERI
JOŽEF SABO
safir menadžer

KOLIKO TI IMAŠ VREMENA?
ŠANDOR TOT
soaring menadžer

FOREVER

IMPRESSUM

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



Forever Lean