

HUNGARY ALBANIA BOSNIA AND HERZEGOVINA CROATIA MONTENEGRO SERBIA SLOVENIA

FOREER



April 2014 | XVIII Issue 04

OBNOVI *svoje snove!*



Reks Mon
Generalni Direktor

Svejedno je gde živiš na kugli zemaljskoj, svakako je proleće vreme skidanja paučine, pranja prozora, sađenja biljaka u bašti i ostvarenje svega onoga što si tokom zime isplanirao. Dok se otvara cveće, ovde u Arizoni se zemlja polako zagreva i počinje jedno od najprijetnijih perioda u godini, s blagim popodnevim i prohladnim večerima. Proleće je jedno od najlepših stvari koje volim u Arizoni. To je savršeno vreme za izlete i upoznavanja novih krajeva, vreme sklapanja novih prijateljstava.

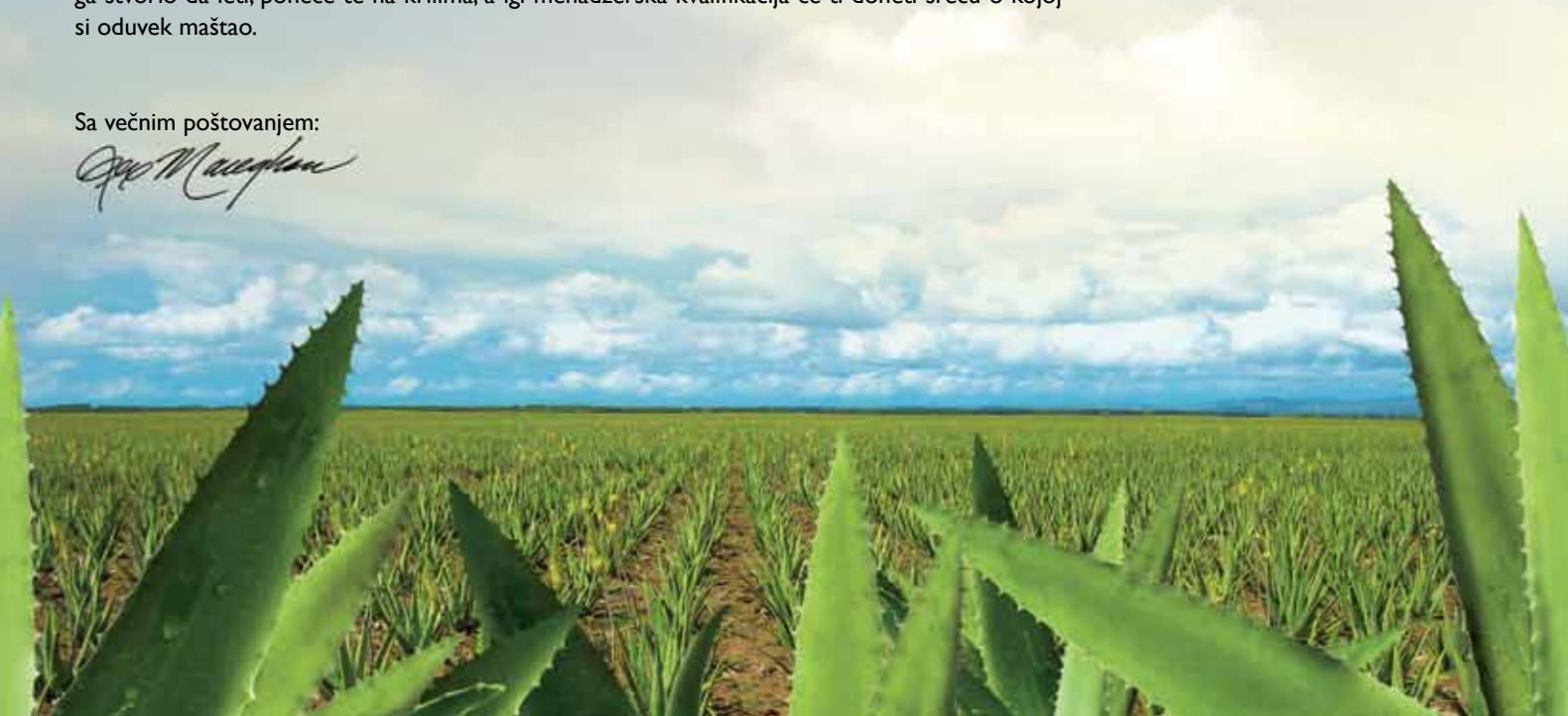
U Foreveru proleće znači kraj igl menadžerskog kvalifikacionog perioda. Kroz nekolicinu vas prolazi prijatan osećaj: da, uspeli ste; ima onih koji nisu ni pokušali, a ima i onih kojima je falilo jako malo za kvalifikaciju. Svima vam čestitamo.

Već vas čujem, pitate: „Čestitam“ onima koji čak nisu ni pokušali? Rekse, kako to misliš?

Ključ svega je učenje iz sopstvenih grešaka. Kada se budeš toga sećao, tada si već i pobedio. Nadam se, da ste svi učili iz grešaka koje ste pravili tokom kvalifikacije za igl menadžere 2013, i nećete ponoviti iste greške i 2014. A oni, koji su se kvalifikovali na Lejk Tahoe, će i ove godine da ispune kvalifikacione uslove. Kako se u proleće priroda obnavlja, tako i mi treba da se obnavljamo svakoga dana, kako bismo postali veći i jači u nadi u bolju budućnost. Na Globalnom reliju u Londonu pred 20 hiljada distributera i prijatelja ćemo da objavimo mesto održavanja igl menadžerskog susreta u 2015. Obećavam vam, da će vam se svideti. Znači, već sada počnite da gradite svoj igl menadžerski biznis!

Ako mogu da ti dam ideju, na koji način da izgradiš dugoročno uspešan i rentabilan biznis, ona bi bila: uči poput igla, vežbaj poput igla i postani i ti igl! Kad to budeš spoznao, tada će biznis što si ga stvorio da leti, poneće te na krilima, a igl menadžerska kvalifikacija će ti doneti sreću o kojoj si oduvek maštao.

Sa večnim poštovanjem:



PROLETNI POLET

Drveće cveta, vrtovi mirišu po cveću, priroda se budi. Ostavljamo zimsku odeću i pravac park ili voćnjak, svima dobro dođe malo micanja. Hormoni se bude, svet se ubrzava.

Da li osećaš taj polet, da li se možeš još obnoviti? Da li imaš dovoljno poverenja u sebe ili još uvek slušaš na zlonamernike? Uvek samo slušaš da se pridružiš Foreveru, ali još uvek nisi učinio? Dokle još? Kada budeš u penziji sa više slobodnog vremena? To je tvoja zamisao? Čestitam ti na njoj...

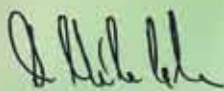
Pazi, vreme ne možeš ni da zaustaviš ni da prevariš! Možeš izvesno vreme da se zavaravaš kako je dobro kako je sada, a onda ćeš da postaneš nezadovoljan drugima, jer ti je zbog njih loš život.

Želim da te obavestim da ti je život takav, kakvim ga ti činiš. Neko ti konačno treba otvoriti oči, od tebe zavisi sutra. Ti nisi „onakav“. Naravno, ja sam takav, Reks ili recimo Miki Berkič, Atila Gidofalvi ili Veronika Lomjanski rođeni su za Foreverovce? Niko se ne rodi takvim, samo što se iz dana u dan trude da uvere teške slučajeve poput tebe da konačno krenu.. Jer te čeka budućnost za koju ćeš biti zahvalan.

Ovih dana bio sam u Srbiji i video kako nas je sve više koji osetimo vatru. Da li si već gorio ikada, da li te već opekao žar aloe? Naravno, opekao si se već nekoliko puta, i sada nastojiš da uplatiš sve račune, ali da li si se već zamislio, kako bi moglo biti i drukčije, ili ostaješ pri pivu i televiziji... Misli konačno i na budućnost, na svoju decu. Na svoju ljubav, na snagu proleća i povuci konačno liniju: gotovo je, dolazi novi svet, tvoj svet, tebe će da slave, bićeš pun novaca, biti zdrav poput drena, biti uspešan i srećan.

Hajde, radi, ne predaj se, ne slušaj na druge samo na sponzora! Neko te uvek odbije? Pa šta onda? Ti dokle si rekao „ne“? Aha, znači sada ih već žališ? Pre nedelju dana i ti si razmišljao drukčije... Voli ljude, svejedno je kakvi su, jer možda još danas pripadaju drugom svetu, ali ćete sutra već zajedno da gradite lepšu budućnost, nasmešenu Forever državu. Neka ona bude naša država, naš život, naša čudesna budućnost!

S ljubavlju i poštovanjem:



Dr. Šandor Miles
državni direktor



„NEKA POSTOJI STARTNI KAMEN SA
KOGA KREĆEŠ I NEKA POSTOJI CILJ
NA KOJI STIŽEŠ: O TOME GOVORI
OVAJ SEMINAR SVAKA ČETIRI MESECA.“
– REČI SU DIJAMANT MENADŽERA
MIKLOŠA BERKIČA O FOREVEROVOM
DIJAMANTNOM TEČAJU. OVAJ PUT
OBJAVLJUJEMO DRUGI DEO IZVEŠTAJA
SA SUSRETA U FEBRUARU.



BERKICS MIKLÓS
FOREVER DIAMANT

Atila Gidofalvi je sa svojom suprugom Katikom distributer broj tri u svetu, sa više od 14 hiljada bodova. Osim u Mađarskoj, oni vode veliki biznis u Ukrajini, Kazahstanu i Rusiji. Ars poetika mu je: „Bilo šta da ti se desi, treba da načučiš da to okreneš u svoju korist.“

„U FLP-u sam počeo biznis 2008. a pošto su zaboravili da mi kažu da je kriza, uspeo sam. Danas imam dvostruko veći promet nego cela regija, a uradioh svega jednu stvar: tražio sam ljude s kojima se stvari mogu poboljšati. Ne zaboravi: ti si najvažniji, sve zavisi od tebe, jer glasnije je ono što radiš, nego ono što govoriš. Treba da postaneš uzor ljudima. Ne treba sam po sebi da budeš pametan. Dovoljno je ako slušaš mene i one kojima biznis radi. Ja ne tražim ljude, nisam prinuđen da se prodajem. Postadoh dijamant, a da nikoga nisam pozivao nego su mene tražili zbog načina na koji zastupam firmu. Raspoložem dobrim biznisom zato što ljudi misle o meni isto kao i ja sam. Znači: voli samoga sebe, radi na tome da budeš neko ko može da se voli. Budi ti motor sopstvenog biznisa: ono što jesi, to se kopira. Ako se budeš bavio sa sobom, čitao knjige, bio na svim priredbama, a veza sa višom linijom ti bude dobra, onda će sve da bude u redu.

Sam rad je lakši deo, mentalni deo već teži: izdržati, obraditi odbijanja. Naime dobićeš više odbijanja nego potvrdnih odgovora, a i među onima koji pristanu neće svi da postanu uspešni. Ovde pali jedna stvar: da radiš odgovarajuće stvari i dovoljno puta. Ovde ima potrebe za ljudima čiste duše koji žele da postanu uspešni. Pobeđuje onaj koji donosi najviše ljudi na seminare. Ali badava želeo druge da napraviš uspešnima, možeš uspeti samo sa sobom.

Treba podići rukavicu sa zemlje, jer počela je nova godina, a cilj je samo onda cilj, ako onaj koji ga je zapisao i veruje u njega. Ovaj biznis ti stavlja novac u džep, ali umesto tebe ne možemo mi da pišemo imenike, pozivamo i sanjamo. Imaj uvek cilj, pronađi vremena, jer ovaj biznis jednostavno ne može ne proraditi.

Ova firma je dobra, uvek plaća na vreme, daje priznanja, proizvodi su dobri: ja ću odavde otići u penziju. Sada gradim novi biznis sa stavom kao da tek počinjem. Treba da znaš: nisam ni bolji niti obazriviji od tebe, samo ja radim po pravilu velikih brojeva. Oduvek sam znao da je dijamantni nivo moj. Da sam Forever. A ti, da li si Forever?“



MOND TRAINING
BUDAPEST, 2014. 02.15-16.



ROBERT VARGA I TIMEA VARGA HORTOBAĐI DIJAMANT-SAFIR MENADŽERI

Robert je krenuo iz ničega, usred ozbiljnih materijalnih poteškoća, ali se nije predavao. Odonda je stekao i pomoćnicu u Timei. Srećan je otac, ali uz svoju decu ponosi se i timom.

„Ima onih koji ne dolaze na susrete i nikad neće saznati šta su propustili. Ne govorim samo o ovom danu, nego o mnoštvu mogućnosti. Pored malog deteta naravno, često je teško da se živi i radi, ali kod nas je upravo dete najveći motivator. Zavisi samo od nas da li dozvoljavamo da nas usporavaju ili zaustave ili primećujemo mogućnosti. Imamo lepe rezultate, ali poput svih i mi smo platili cenu, možeš da budeš nesrećan čak i kada si bogat. U tim trenucima nam pomaže to što imamo viziju i znamo da ona pripada nama. Naime, postoji mnogo ljudi koji žele da zdravije žive i zarađuju više novca, tako da rešenje postoji. Ne treba zaboraviti da nismo sami: firma se širi i usred krize. Danas je najviše ljudi nesrećno zato što oni ne upravljaju, nego im se kaže šta treba da rade. Zbog toga im je i budućnost nesigurna. A u tom svetu biznisa stabilna tačka je FLP. Delo leči strah, a preostaje samo pitanje: koliki su ti snovi? Da li postoji nešto zbog čega se isplati ustati, na šta ćeš da se ponosno sećaš?“

IŠTVAN HALMI I RITA HALMI MIKOLA DIJAMANT-SAFIR MENADŽERI

Bračni par iskustvo je i zaposlenički i preduzetnički život. Bilo kakve da su okolnosti, uvek bi uspeali da se prilagode i ako bi trebalo, da mukotrpno rade. Međutim danas imaju jedan jedini cilj, a on ih, zajedno s porodicom, veže za gradnju mreže.

„Postoje parovi u kojima strane ne idu u istom smeru. Takvima mi preporučujemo: treba da razmisle o životu, kuda vodi takav put. Mi odlučismo istovremeno reći 'da' biznisu, pa je nakon soaringa stigao safir, pa dijamant-safir nivo, uvek pod uticajem nekog čoveka i obećanja datom njemu. Naš život i život prosečnog čoveka... Sasvim je drugi kvalitet i puno toga zavisi od toga, s kim se okružuješ. Koliko bi svet bio drugačiji, kada bi svi ljudi mogli da uče na ovakvim tečajevima! Kada bi se odrasli međusobno pomagali, a ne gazili! Ne tražimo prazne formalnosti! Forever nije samo rad, već i oruđe za promenu svog života u smeru koji nam ni preduzetnički ni zaposlenički život ne može da obezbedi. Forever daje jedinstvo, putem njega dospevamo na mesta o kojima nismo maštali ni u najsmelijim snovima. Prati nas stariji sin, a uskoro će i mlađi.“



ARANKA VAGAŠI, DIJAMANT-SAFIR MENADŽER

Arankina istrajnost temelji se na prošlosti vrhunske sportistkinje. Harizmatični je rukovodilac, danas rukovodi ogromnim timom zajedno sa svojim mužem, Andrašom Kovačom. Veruje u zajednički rad i snagu porodice.

„U čemu leži tajna uspeha? Odgovor je jednostavan: u porodičnoj saradnji, privrženosti, marljivosti, u prijateljima, podnošenju neuspeha, kreativnosti, dobrom radnom tempu i zajedničkim ciljevima. Svi veliki borci dobijaju rane, a koji ne dobijaju, oni samo planiraju borbu. Treba ustati, jer inače čovek ne napreduje. Usudimo se da razmišljamo u kontinentima, ne samo u komšiluku! Umesto pranja mozga, ja sam danas već konačno sposobna da razmišljam trezne glave i već znam: prepreke postoje samo kako bi ih preskočili. A kao ženskoj takmičarki nije lako ni u gradnji mreže ostati na nogama, obnoviti se. Zato čestitam svima koji se nisu predali! Donesi odluku koja te nosi na najbolje mesto, tamo gde i treba! Treba pokušati, a ne tražiti izgovore. Boriti se, napregnuti se u svim okolnostima kako bi taj doživljaj mogli da prenesemo i svojoj deci.“



**SVI VELIKI BORCI
DOBIJAJU RANE, A KOJI
NE DOBIJAJU, ONI SAMO
PLANIRAJU BORBU.**

MIKLOŠ BERKIČ, DIJAMANT MENADŽER

Idejni začetnik i domaćin priredbe radi u ovom biznisu od 1997. Za dve godine postade menadžer, 2007. safir, a 2011. dijamant menadžer. On je čovek koga veliki uspeh i novac ne menjaju. Uvek je raspoložen, i uvek pomaže onima koji ga slede po putu.

„Koliki biznis želiš, mali ili veliki? Odlučuješ ti, ali pazi na mene, na članove top 10, top 5, na dijamante. Ako želiš novac tada razmišljaj drugačije, ustani, radi i ne čekaj na sponzora. S njim treba samo da se konsultuješ, on ti pokazuje put, uzmi dakle u sopstvene ruke svoj život! Neka ova bude godina potpune obnove! Koji su ti koji će da uzmu udela od 10 hiljada bodova rasta koji se očekuju? U kome vidiš budućnost svog biznisa? Ne zaboravi: kakvim se ljudima okružiš, u razdoblju od pet godina postaješ njihov prosek.

Dobili smo geslo: feeling better – looking better, znači: osećati se bolje, izgledati bolje. Program C9 se ne sprovodi lako, međutim isplati se, jer naše misli imaju najpovoljniji uticaj na naš biznis, a takođe i iskustva sa proizvodima. Kako C9, tako i Vital5 skoro sami od sebe proizvode nove saradnike. Napredujemo korak po korak, a u Londonu nas očekuje novo iznenađenje. Zaslužili smo ga: za sedamnaest godina obavili smo veoma dobar posao, ali se tržište stalno menja. Temelji su isti, ali se u međuvremenu menjamo mi, kao i ugao gledišta. Upoznaj i marketing plan pa kreni: to je budućnost. Nećeš da uživaš ako drugima zavidiš na uspehu, neka te uvek ispuni radošću kada nekog vidiš na sceni, jer on radi i za tebe.

Turbo start, Go dajmond... nije sigurno da su to tvoji tečajevi, ali šta ako jesu, a nisi tamo? Nije sigurno da će se svi vratiti kućama preporođeni, ali ti zato od sutra razmišljaj drugačije! A „novima“ poručujem: dolaze njihovi meseci, pa na najskorijim Danima uspeha već mogu da stupe na scenu. Sastojite se od istih ćelija, kao bilo koji dijamant. Ista vam je struktura mozga kao i Ajnštajnova, Edisonova ili najbogatijih ljudi na svetu. Kada uspeš da dotakneš nečije srce, onda više nema granica. Reks Mon je 1978. pronašao sredstvo kojim možeš da dotakneš ljudska srca. Koji su dovoljno ljudi da misle kako mogu da promene svet, oni to i urade. Pokazali smo, na šta i kako da se upotrebi mozak. Neka ovaj susret bude tvoj!“



**AKO ŽELIŠ NOVAC
TADA RAZMIŠLJAJ
DRUGAČIJE, USTANI,
RADI I NE ČEKAJ NA
SPONZORA.**

SMILJAN MORI



„Nije važno šta nam se događa, nego šta učimo iz toga“

Sve moje reči dolaze iz ličnog iskustva, i sve sam probao. Jedan čovek, jedna knjiga, jedna reč, jedna rečenica, jedan tečaj mogu da promene i tvoj život. Nije važno ono što govorim, nego šta vi čujete. A naročito, šta ćete da radite.

Verujem u to da čovek dobija ono što traži, što želi i za čim žudi. Najveća snaga skriva se između dva uha: u mozgu, pošto je dokazana činjenica da svojim mislima utičemo na stvarnost. Ali koliko se puta već dogodilo da smo razmišljali pozitivno, a ipak nismo uspeali da postignemo ono što smo želeli!

Uvek mislimo, neuspeh leži u nekom spoljašnjem uzroku, međutim to nije tačno. Možda ne poznajemo odgovarajuće ljude, ne raspolažemo odgovarajućim znanjem ili nemamo dovoljno samopouzdanja. Samo jedna stvar može da vas zaustavi na putu: na koji način razmišljate o biznisu. Malo je želiti svesno, trebamo reprogramirati i svoju podsvest. Odluka je važna. Bilo šta da želimo u životu, prvo treba da donesemo odluku. To je prava moć. Dovoljna je mala spoznaja koja nakon deset ili petnaest godina može da naraste na veliko.

Još nisi dostigao svoje granice, tako nešto i ne postoji, jer znanje i iskustvo ih stalno pomeraju. Prva stvar: ne pokušavaj da promeniš okolnosti nego način razmišljanja i svoja osećanja. Trebaš da radiš drugačije stvari i na drugi način. Teško je, jer je to duboko uprogramirano u nas, čak od detinjstva. Zato pripazite šta govorite, sa kime razgovarate, šta gledate, šta čitate: to sve utiče na vaš način razmišljanja.

Jednostavan savet da postaneš dijamant: ne gledaj televiziju! Mene ne zanimaju vesti, samo svoje. Otac mi reče: sve je moguće ako radimo za to i ako žudimo za tim. Ako imamo snove, sve smo sposobni da dostignemo. Nedavno ni sam nisam verovao kako ću imati firmu, putovati po svetu i pregovarati s milijarderima. U svoje ciljeve treba da veruješ i da se moliš za njih, vizualiziraš, ugrađuješ ih u svoje misli. Ali treba da znaš i zbog čega nešto želiš. Imaj čak i više uzroka! Meni je uzrok bio nedostatak ljubavi: za to sam se borio tokom života. Ali sam nešto naučio: ne čini nešto samo zato što nešto želiš da dobiješ od drugih. Treba da želiš rezultat koji proizilazi iz tebe samog. Treba da postoji neka strast koja te pokreće, koja te bodri da isprobaš nove stvari.

Ljudi su svegde jednaki: žele da budu bogati i zdravi, u to možeš da budeš uveren. A na negativnosti koje čuješ oko sebe, jednostavno stisni taster brisanja!

Na mom prvom predavanju nije bilo skoro nikoga, ali sam zamislio publiku i uskoro ih je već bilo više stotina: ono što sam zamislio, to se i ostvarilo. Koliko koraka činimo ka cilju, toliko će i cilj prema nama. Ja umesto motivacije koristim reč: motivakcija. Jer bilo koji početak dobija pravi smisao kad se pomerimo od njega. Pitanje je: da li će od tečaja postati delo.

Naravno, ni ja nisam uvek vedar, optimista, i ja imam mračnije minute. Ali nije važno šta nam se dodađa, nego kako to doživljavamo, šta učimo iz toga, koju odluku donosimo. Ne fokusiraj se na ono šta nisi, na ono što ne znaš, nego na ono za šta si sposoban. Ukoliko želiš da promeniš svoj život počni drugačije da razmišljaš, osećaš, čak i da se drugačije pomeraš. Govori i tvoja mimika i tvoje telo i ako imaš uticaja na druge, to ti se vraća.

Govor tela ima moć. Bilo kuda krenuo, nije svejedno da li ideš tamo podignutih ruku ili

željan nečega. Već i samim pokretima relativizuješ poteškoće. Čemu se bojati unapred? Na tugu i strah u mom rokovniku je propisano pet minuta...

Otac bi mi uvek govorio: „budi normalan“. A ja sam i bio, poput svih ostalih oko mene. Ali mi je na račun bio abnormalni minus. I naučih kako ne treba da pod svaku cenu budeš „normalan“ ukoliko nešto želiš da postigneš u životu. Kad me danas pitaju šta mislim šta ljudi misle o meni, uzvratim: a koga je briga?

U čoveku je na žalost kodirano da želi da bude pametniji, lepši, bolji od ostalih. Ali ne zna na koji način, pa zato sve ostale postiskuje niže. Najveća prepreka postizanja vaših ciljeva je ako se bavite onim šta drugi misle o vama. Bavite se radije time šta mislite o sebi i slušajte samo pozitivne povratne informacije! Često pred vama nisu zidovi, već samo obeshrabrujuće misli. Ne treba da se bojite. Kada dijamanta nije strah, ne treba da bude ni vas.

Zvezda Mikloš Berkič Dijamantnog tečaja bio je Smiljan Mori, savetodavac i poslovni čovek iz Slovenije, jedan od najimpulsivnijih motivatora na svetu. Svojim predavanjima promenio je živote više od 150 hiljada ljudi u pedeset država.





ZDRAVSTVO NA TOČKOVIMA

Kontrolni pregled može da spasi živote

725 lokacija

više od **2000000**

pregleda

Bilans **4** godine

Sedamstodvadesetpet lokacija, više od dva miliona pregleda, dramatični rezultati – to je prošlogodišnji bilans Sveobuhvatnog zdravstvenog programa Mađarske. Cilj inicijative je očuvanje zdravlja, prevencija i otkrivanje bolesti. Pregledi obavljani u okviru kompleksog snimanja stanja, uvek su prilagođeni dotičnoj osobi, a traju svega pola sata.





Mađarska u pogledu zdravstvenog stanja i u svetskim razmerama stoji na „dobrom“ mestu. Od svih uzročnika za 54% smrtna slučaja odgovorne su kardiovaskularne bolesti, a 27% kancerogena oboljenja. Najmanje 3 miliona ljudi pati od visokog krvnog pritiska, oko milion njih ima šećernu bolest, a pored toga 40% stanovništva je gojazno. Upoređujući se sa prosekom Evropske unije ljudi mnogo više puše i piju alkohol, a jednu mnogo manje povrća i voća, istovremeno najviše njih se jedva kreće. Prosečna starost mađarskog stanovništva zaostaje za unijskim prosekom, a u poslednjim decenijama broj stanovnika je pao ispod 10 miliona.

Imajući u vidu tu obeshrabrujuću statistiku, u saradnji sa 57 stručnih organizacija 2010. je pokrenut „Sveobuhvatni zdravstveni program Mađarske 2010–2020“ u cilju poboljšanja zdravstvenog stanja ljudi. U okviru ovog programa će se do 2020. specijalnom medicinskom kompozicijom, dužine skoro 20 metara, posećivati naselja širom zemlje i ispitivati zdravstveno stanje ljudi. Program je do sada stigao na 725 lokacija prešavši 85.545 kilometara, a uz učestvovanje 1.077 medicinskih stručnjaka utrošilo se 6.711 sati na prevenciju i obavilo 2.266.337 pregleda na 194.549 ljudi.

Cilj programa je i ubuduće nepromenjen: i nadalje želi da pruži mogućnost stanovništvu da učini prvi korak prema poboljšanju zdravstvenog stanja. Po mišljenju stručno-koordinacionog odbora, veoma je važno da se ljudi suoče sa svojim zdravstvenim stanjem kako bi po potrebi mogli da menjaju svoje životne navike. Žalosni statistički podaci dokazuju da su slične inicijative itekako potrebne, istovremeno sve više ljudi oseća kako treba da pripazi na svoje zdravlje i zdravlje porodice, pa se rado odazivaju na ovu mogućnost kontrolnih pregleda.

Sveobuhvatni zdravstveni program Mađarske će i 2014. biti na raspolaganju stanovništvu na blizu 200 lokacija, nadajući se kako će uz pomoć savremenih kontrolnih pregleda, odnosno naglašavanjem zdravog načina života i važnosti prevencije i dalje činiti mnogo za očuvanje i razvoj zdravstvenog stanja građana. Detaljnije informacije o programu čitajte na veb-sajtu www.egeszsegprogram.eu.

Gore navedene delove odabrao je Forever Living Products kao strateški partner programa iz izveštaja objavljenog 5. marta 2014. pod istim naslovom, a od autora dr. Ištvana Kiša predsednika stručnog veća i Gergelja Dankovića direktora programa. Potpuni članak dostupan je na našem veb-sajtu na adresi: https://www.foreverliving.com/marketing/Page.do?name=local_events#health



SUCCESS DAY Opatija



Prvi ovogodišnji Dan uspeha u Hrvatskoj održali smo u prekrasnoj, suncem obasjanoj Opatiji. Kongresna dvorana Hotela Ambassador bila je ispunjena saradnicima željnih druženja i učenja. A da cela priredba bude još svečanija i veselija doprinelo je to da je naš domaćin – **dr Albert Kerestenji** slavio rođendan. Nakon defilea menadžera – najavili smo našeg domaćina pesmom „Srećan ti rođendan“ i sa pravom rođendanskom tortom. Albert je zaslužio da se veselimo s njim. On je postavio temelje FLP-a u Hrvatskoj, radio u najtežim uslovima. Kada je počinjao FLP priču, u Hrvatskoj nije bilo ničega. Nije bilo kancelarije, proizvoda, proizvod bez bodovne vrednosti. Raditi FLP bila je hrabrost i izazov.

Albert se zahvalio na lepom iznenađenju, pozdravio prisutne saradnike i najavio direktora hrvatskog ureda **mr Lasla Molnara** i direktora slovenskog ureda **Andreja Kepea**. Direktor Molnar je naglasio da je rast od 32% - najveći rast prometa u Evropi. Na scenu su zatim pozvali naše drage direktore iz Mađarske koji su svojim prisustvom uveličali naš dan – zemaljskog direktora dr **Šandora Milesa** i generalnog direktora **Petera Lenkeija**. Dr Miles je nakon čestitke upućene radu hrvatskih saradnika, naglasio važnost slobode. Biti slobodan neprocenjivo je bogatstvo. Biti slobodni i sami birati svoj put. A upravo nam FLP i daje mogućnost finansijske slobode i rada za samog sebe. Peter Lenkei se nadovezao na ovu zahvalnost i obratio se hrvatskim saradnicima, rečima hvale i poštovanja. Hrvatski rezultati ne vide se samo u regiji, već su ih primetili i u Evropi. Peter Lenkei je ponudio svu podršku rukovodstva i podsticaj da ovim putem nastavimo i dalje, a rezultati će sigurno da pokažu da ovaj uspeh nije slučajan – nego je on rezultat dobrog i predanog rada.





Naš prvi gost predavač **dr Miran Arbeiter** senior menadžer iz Slovenije održao nam je izvrsno medicinsko predavanje o šećernoj bolesti. Doznali smo kako bolest nastaje, na koje simptome treba da obratimo pažnju, kako se dele tipovi šećerne bolesti, kao i koji su načini suzbijanja dijabetesa. Na kraju predavanja dr Arbeiter nas je uputio koju nefarmakološku pomoć možemo da koristimo kako bi pomogli kod ove teške bolesti.

Sledilo je predavanje našeg novog menadžera **Brankice Lukanić**. Brankica nam je ispričala svoju priču kako je postala menadžer. Svoje početno odbijanje i nepoverenje, upornošću svojih viših sponzora pretvorila je u svoj budući posao. Brankica i njezin suprug su preduzetnici, imaju svoj posao i zaposlene. No u FLP-u vide svoju šansu da rade ono što vole i pomažu drugima u zdravom životu i finansijskom blagostanju. Brankica je zahvalila svom suprugu Žarku na pomoći i kćerkici Pauli na strpljenju.

Daniel Štajdohar deo je novog mladog FLP talasa. Uzdrmlali su sa svojim timom sever Hrvatske i pokazali da nije kasno uključiti se u FLP i postati uspešan. Daniela i njegov tim motivišu veliki seminari poput onih u Budimpešti i Dani uspeha. Seminari odgovaraju na niz nedoumica koje imamo kada krećemo u ovaj posao. Mnogi se pitaju da li je ovo posao za njih. I najuspešniji su se to pitali u početku. Vi ste prava osoba, jer ste danas ovde, jer vas zanima. Zato počnite da verujete u sebe i sledite svoje sponzore. Ostanite dovoljno dugo da se san počne ostvarivati!"

Sledio je nastup dua **Helene i Ive**. Helena je FLP-ovka iz Pule koje se sećamo sa izbora za Miss Sonya. Zajedno sa svojim partnerom izvela je nekoliko prekrasnih ljubavnih pesama.

Nakon pauze i još jednog muzičkog bloka zajedničko predavanje održali su bračni par **Jagodina – Sandra i Matija**, menadžeri iz Poreča. Šta je kriza? Problem ili prilika? Kako utiče na pojedinca, a kako na društvo uopšte. Kako nam FLP može da ponudi izlaz iz krize i pomoć da nađemo rešenje. Sve to čuli smo od naših dragih Sandre i Matije. Na kraju predavanja zahvalili su se svojim sponzorima i saradnicima i poručili: ne možemo da promenimo smer vetra, ali možemo da usmerimo svoja jadra.

Došao je i trenutak proglašenja naših novokvalifikovanih saradnika. Mart i prvi deo godine je za nama. Rezultati su tu. Od januara do danas dobili smo dvadesetak novih supervizora, 5 bračnih parova asistent menadžera i isto toliko menadžera. Zavidan uspeh. Čestitamo osvajačima i njihovim sponzorima i saradnicima.





Nenad Pavletić pripremio je izuzetno predavanje naziva Zašto FLP? Hiljadu je razloga. Neno nam je ponudio samo neke uz iscrpna objašnjenja: cene su nepromenjive, bonusi i novčane nagrade su vezane za evro, stalan je kvalitet proizvoda, a paleta novih proizvoda se kontinuirano širi. Nema članarine, upisnine, a jednom stečena pozicija ostaje zauvek. Imamo mogućnost gradnje preduzetništva u 150 država u svetu. Postoje mnogi podsticajni programi. Firma je na tržištu 35 godina i još uvek raste i razvija se. Neprocenjivo.

Sledile su kvalifikacije za automobilski podsticajni program, 60+ za januar, februar i mart, CC za ovogodišnje mesece i osvajače relija u Londonu i Opatiji. Zaista veliki broj osvajača i srećnih lica izmenjivalo se na sceni.

Tihomir Stilin zajedno sa svojom suprugom **Majjom** najuspešniji je saradnik FLP-a u Hrvatskoj. Osvajač je Global relija sa najviše ikad osvojenih bodova u Hrvatskoj. Ima ih preko 2500. Tihomir je osoba koja ne voli da govori pred masom. On je vođa koji sa svakim svojim saradnikom radi individualno. Strpljivo. Uz veliku Majinu pomoć. Današnji dan iskoristio je da se zahvali svojim saradnicima, bračnim parovima **Pavletić i Jurović**. Svi su oni deo tima i zajedničkim radom doveli su Tihomira i Maju tu gde su sada – na sam vrh – među najuspešnije.

Značka orla dobija se za prvu stepenicu koju moramo da pređemo kako bismo se priključili letu s onima koji su najuspešniji.

A ovu značku na današnjem Danu uspeha zaslužilo je preko 100 naših saradnika. Scena je bila premalena da bi primila sve one koji su zaslužili svoje prvo priznanje. Nadamo se da su ih današnja predavanja i druženje s najuspešnijima motivisali i da će nam se ubrzo pridružiti na sceni kao osvajači još sjajnijih odličja. Veselimo se vašem uspehu.

I na samom kraju Dana uspeha soaring menadžer **Sonja Jurović** održala je zanimljivo predavanje Sonja d.d. ili FLP? Kakve nam uslove daju privatne firme i koliku zaradu? Koliko u takvim firmama radimo i koliko se od nas očekuje da istoj toj firmi zaradimo, a mi dobijemo samo mali deo tog kolača. Sonja je u ovoj priči navela sebe kao gospodara i pitala nas: zašto dozvoljavate da vam ja određujem šta ćete, kada i s kim da radite kad to možete i sami.

Donesite pravu odluku. Dobro nam došli u FLP!

Nakon zahvalnosti domaćinima, predavačima i gostima direktor FLP Hrvatske mr Molnar nas je pozvao da se ponovno sastanemo na sledećem danu uspeha 10. maja 2014. u velikoj dvorani Hotela Panorama u Zagrebu.

**Regionalni direktor FLP-a Hrvatske
mr sc. Laslo Molnar, dipl. inž.**



Obnovljena FLP TV

Samo upiši u pretraživač:

www.flptv.hu

FLP TV je već šest meseci potpuno obnovljen, očekujemo nove gledaoce izradom novog veb sajta. Želimo da i oni koji nam još nisu redovni posetioци dobiju volju za gledanje i pretraživanje naše stranice.

Naš tim je ustanovio, da iako nam je u proteklih pola godine uveliko povećan broj posetilaca, još uvek nas ne gledaju redovno svi distributeri. Mnoge možda odbija to što nisu vešti sa kompjuterima ili jednostavno nisu čuli dovoljno o našoj televiziji. Zato ćemo ovaj put, s nekoliko praktičnih saveta, pomoći budućim ili sadašnjim gledaocima.

Najvažnije je znati da je FLP TV televizija koju emituje Forever Living Products Mađarske, a može da se gleda isključivo on-lajn, putem veb pretraživača. Znači naš program možete da pratite bilo gde, bilo kad, 24 sata dnevno, jedino je potreban pristup internetu. Naglašavamo, da zahvaljujući našim razvojnim delatnostima možete da nas pratite gotovo na svim kompjuterskim platformama, od računara preko pametnih telefona do tablet kompjutera.

Kako da nas pronađete? Dovoljno je samo upisati u pretraživač: **www.flptv.hu** i stranica se već otvara. Ako neko koristi Guglov pretraživač, uspeće i ako upiše samo reč flptv. Od toga trenutka već vidi aktuelnu početnu stranicu.

Tu, na gornjem delu ekrana automatski se menjaju najnovije naslovnice. Ukoliko u gornjem redu kliknete na dugme FLP Vesti odmah se pojavljuju naše emisije, gore najsvežije, a kako idemo na dole, ređaju se ranije snimljene emisije.

Naravno, pronaći ćete i starije materijale, snimke Dana uspeha, kvalifikacija, raznih predavanja, kurseva, otvorenih dana iz poslednje tri godine, a takođe emisije u sopstvenoj produkciji, studijske razgovore, a sve možete da gledate ponovo u arhivi. I to ćete da pronađete u meniju na gornjem delu početne stranice.

Na jedinstven način u svetu u gornjem desnom uglu početne stranice možete da pratite program uživo, u kojem se prikazuje uređeni televizijski program koji se menja svaka 24 sata, a koji je takođe sastavljen od materijala FLP TV. Kome je privlačnija ova struktura slična klasičnoj televiziji, taj može da se informiše preko programskih novina o tome šta može da gleda.

Nadamo se da smo uspeali da privučemo pažnju i onih koji nisu nikad ili su retko gledali naš program.

Šandor Berkeš direktor studija i dr Tamaš Kariž glavni urednik

PROMENE MEĐUNARODNE POSLOVNE POLITIKE OD JANUARA

2.04 DEFINICIJE/BODOVI

(h) **BODOVI NOVOUKLJUČENOG SARADNIKA:** bodovi od Menadžerovog lično sponzorisanog distributera tokom 12 meseci od momenta sponzorisanja (uključujući i mesec kada je taj distributer bio uključen), ili sve dok Distributer ne postigne nivo Menadžera, šta se prvo realizuje.

8.04 EAGLE MENADŽER STATUS

(a) 2) Ostvariti najmanje 720 ukupnih bodova, uključujući i najmanje 100 bodova od novouključenih saradnika.

(c) Svi uslovi moraju biti ispunjeni u okviru jedne operativne kompanije, osim zahteva za bodove od novouključenih saradnika i Eagle menadžere u strukturi, na način objašnjen ispod.

(d) Responzorisani distributeri se uključuju u novu, ličnu sponzorisanu strukturu sa novim uslovima za supervizora i ostvarivanje bodova novouključenih saradnika.

(e) Menadžer može kombinovati bodove od novouključenog saradnika iz različitih zemalja da bi ispunio zahtev od 100 bodova od novouključenih saradnika.

(g) Ukoliko tokom kvalifikacionog perioda distributer postigne nivo menadžera :

1) Svi novi distributeri sponzorisani tokom završnog meseca prelaska na višu poziciju računat će se u nove uslove sponzorisanja i bodovanja novouključenih saradnika za program za Eagle menadžere za taj kvalifikacioni period.

2) Uslovi za njegovog Eagle menadžera NISU proporcionalno podeljeni, već on do kraja godine kada dostigne nivo menadžera treba da ostvari ukupno 720 bodova / 100 bodova od novouključenih saradnika i 2 nova supervizora.

11 CHAIRMAN'S BONUS

(b) Čermens bonus menadžer Prvog nivoa

2) ... uključujući najmanje 150 NOVIH Kartonskih bodova. Ovih 150 bodova od novouključenih saradnika može se ostvariti i kombinovati u bilo kojoj zemlji kvalifikovanoj za program. Ipak, svi bodovi od novouključenih saradnika ostvareni van zemlje koja je prijavljena za podsticaj neće se računati prilikom izračunavanja podsticajnih udela.

7) Responzorisani distributeri se računaju prema svim propisima za 1. nivo kvalifikacija.

8) Ukoliko distributer postigne nivo Menadžera tokom perioda kvalifikacije, bodovi svakog novog sponzorisanog distributera tokom poslednjeg meseca njihove kvalifikacije će im biti dodati u grupu bodova od novouključenih saradnika za taj kvalifikacioni period programa Chairman's Bonus.

(c) Chairman's Bonus Menadžer nivo 2.

2) ... uključujući najmanje 150 NOVIH Kartonskih bodova. Ovih 100 bodova od novouključenih saradnika može se ostvariti i kombinovati u bilo

kojoj zemlji kvalifikovanoj za program. Ipak, svi bodovi od novouključenih saradnika ostvareni van zemlje koja je prijavljena za podsticaj neće se računati prilikom izračunavanja podsticajnih udela.

5) Responzorisani distributeri se računaju prema svim propisima za 2/3. nivo kvalifikacija.

6) Ukoliko distributer postigne nivo Menadžera tokom perioda kvalifikacije, bodovi svakog novog sponzorisanog distributera tokom poslednjeg meseca njihove kvalifikacije će im biti dodati u grupu bodova od novouključenih saradnika za taj kvalifikacioni period programa Chairman's Bonus.

(d) Chairman's Bonus Menadžer Nivo 3.

2) od kojih najmanje 100 bodova mora da bude od novouključenih distributera tokom podsticajnog perioda. Ovih 100 bodova od novouključenih saradnika se mogu ostvariti i kombinovati u bilo kojoj zemlji kvalifikovanoj za program. Svi bodovi od novouključenih saradnika ostvareni van zemlje koja je prijavljena za podsticaj neće se računati prilikom

izračunavanja podsticajnih udela.

5) Responzorisani distributeri se računaju prema svim propisima za 2/3. nivo kvalifikacija.

6) Ukoliko distributer postigne nivo Menadžera tokom perioda kvalifikacije, bodovi svakog novog sponzorisanog distributera tokom poslednjeg meseca njihove kvalifikacije će im biti dodati u grupu bodova od novouključenih saradnika za taj kvalifikacioni period programa Chairman's Bonus. (e) Izračunavanje Chairman's Bonus podsticajnog programa.

Računanje Chairman's Bonusa

2) Distributer koji se kvalifikuje dobiće jedan podsticajni udeo za svaki od ukupnog broja bodova ostvarenih u svojoj zemlji koja se kvalifikuje (ali ne računajući bodove od novouključenih saradnika ostvarene van zemalja učesnica u programu), plus podsticajne udele koje je u svakoj od svojih sponzorskih linija u bilo kojoj zemlji učesnici ostvario prvi menadžer koji učestvuje u podeli profita.

14 POLITIKA RESPONZORISANJA

14.01 (c) Responzorisani distributer ponovo počinje na nivou novouključenog distributera pod novim sponzorom i gubi sve saradnike nižih pozicija koje je do tada stekao u svim zemljama u kojima su oni ranije bili sponzorisani.

(d) Responzorisani distributer ima status novouključenog distributera i njegovi bodovi se računaju u svim podsticajnim programima i promocijama.

Poštovani budući Učeniče!

Ova web stranica ima za cilj, da putem edukacionih materijala, još efikasnije naučite zanat graditelja mreže, odnosno, da posluži kao motivaciona snaga za Vaš rad. Ova velika mogućnost obebeđuje Vam lak pristup brojnim informacijama, koje će Vam nadam se, učiniti rad lakšim. Naime, uvek ima potrebe za novim idejama, tehnikama, kao i rečima ohrabrenja. Kolege sa najviše znanja stavljaju Vam na raspolaganje materijale svojih predavanja, iz kojih možete koristiti za Vas ključne elemente. Međusobnim pomaganjem i učenjem približavamo se veličanstvenom cilju, da kao jedinstvena porodica radimo u svetu, služeći kao primer, kako rad nije ništa drugo, nego poziv, te da su snovi sa svakoga dostižni.

Sve Vas pozivam da koristite ovu neverovatnu mogućnost!
Napred FLP Mađarske!

dr Šandor Miles, državni direktor

Gore navedenim tekstem, državni direktor dr Šandor Miles pozdravlja posetioce Edukacione stranice Forever Business School. Direktor u ime Forevera sa svojim timom neprekidno radi na tome, da ponudi sve moguće načine učenja za poboljšanje uspešne gradnje mreže.

 **Ovde bi želeli da vam pružimo pomoć, kako bi upotreba nove edukacione stranice bila što jednostavnija.**

Događa se da prilikom registracije pojedina dugmad ne rade kad kliknete kurzorom na njih, ili program ne reaguje, ili čak ne daje mogućnost da odaberete ponuđeno. U takvim slučajevima preporučujemo upotrebu drugog pretraživača (naprimer Google Chrome, Firefox).

Nakon uspešne registracije, te provere ubačenih podataka u roku od 24 časa, vaša registracija postaje aktivna.

Na edukacionoj stranici ćete pronaći dnevne vesti i predavanja, koja vam pružaju pomoć u gradnji mreže. Ali ćete pronaći i informacije, koje se odnose na radno vreme naših magazina.

„Pratiocem ciljeva” možete podesiti i to, da dobijete upozorenje, šta treba da uradite za osvajanje nekog podsticajnog programa ili nivoa, štaviše, čak i za postizanje istog, program prati potrebno vreme umesto vas, a sadrži i uputstvo za osvajanje dotičnog nivoa.

U vezi registrovanja ili upotrebe stranice dobićete pomoć i na Facebook stranici Forever Living Products (Hungary) Ltd., ili ukoliko više volite razgovor uživo, zovite nas slobodno telefonom +36-1-269-5370/130 lokal!

Edukaciona stranica Forever Business School je besplatna za sve saradnike Forever Living Productsa sa pristupnim kodom. Predavanja na stranici nisu odraz mišljenja FLP-a, nego zastupaju nezavisno gledište predavača. Predavači ne garantuju, da primena sadržaja predavanja dovodi do uspeha, ali se nadaju da će informacijama doprineti tome.

Želimo vam prijatno prelistavanje i učenje!

www.flpbs.hu

Preporuka proizvoda

profin

FOREVEROVI PROIZVODI SU PROFESIONALNI, ALI SE NE PRODAJU SAMI. KAKO BITVOJI PRIJATELJI DOBILI INFORMACIJE O NJIMA, POTREBNO JE TVOJE UČEŠĆE. AKO SI BIO 5. APRILA NA TURBO STARTU, ONDA TI JE OVAJ ČLANAK PODSETNIK, AKO NE, ONDA ĆE TI BITI UVODNI REFERAT, ZATO CEO MATERIJAL POSLUŠAJ NA CD-U!



Još uvek nas mediji obasipaju porukama tipa „kriza je“, uopšteno je mišljenje kako „ljudi nemaju novca“. Tome protivreči činjenica da je fond štednje u bankama tokom krize u značajnoj meri povećan, što proizilazi iz uštedevine ljudi. Znači, na čemu smo na kraju krajeva? Ima novca ili ga nema? Uglavnom ga ima, samo što ljudi sada više razmišljaju pre nego što ga potroše. Kriza je bila poruka: stvaraj rezerve! Osim toga i tržište dijetetskih dopunskih preparata je veoma razgranato, bilo da gledamo one koji se prodaju po radnjama ili one koji se prodaju u mrežama. Zato je važno da tvoja usluga bude profesionalna. Uzalud mi kažemo da su proizvodi vrhunskog kvaliteta (svi govore isto o svojim), jer potencijalni kupac na osnovu toga ne može da odabere. U čemu treba da budeš bolji? „Saznaj šta mu treba i to mu ponudi!“ Nemoj ti da odlučuješ na prvi pogled šta mu treba, nego saznaj u čemu on želi promene. Za to treba da budeš iskreno radoznao, da postavljaš mnogo pitanja i da zapamtiš šta i kako odgovara. Neka on izgovori u čemu želi promene, jer za njega je istinito samo ono što sam formuliše. A ukoliko postaviš mnogo otvorenih pitanja (na koja ne može da odgovori jednostavno sa da ili ne, nego treba da ih obrazloži, poput: šta, zašto, kako...), tada će dugo da govori o sebi i da se oseća prijatno, jer ga neko sluša, pazi na njega, a sve to jača poverenje. Ako ima u tebe poverenja, poslušaće te, što znači da rastu šanse da prihvati tvoje savete. Postavljanje pitanja i pažljiva čutanja najbolja su sredstva izgradnje poverenja. Kad stigneš dotle, onda može da dođe i ponuda. I za to imam nekoliko saveta.

Daj korektne informacije!

Dijetetskim dopunskim preparatima unosimo u telo životno važne vitamine i minerale, koje preko ishrane više ne možemo. Telo će da nam se zahvali na tom „gorivu“: opšti osećaj će da se poboljša, vitalnost i radna sposobnost da raste. Korektno informiši sve i o načinu dolaženja do proizvoda (NDP, veleprodajna cena...)

Bodri, podstrekuj!

Tvog kandidata obasipaju mnoštvom informacija – reklame, preporuke okruženje... – što ga zbunjuje i postaje nesiguran. Ukaži mu, ako si se i ti dvoumio u početku, na garanciju na proizvode i traži od njega strpljenje, jer za postizanje rezultata treba vremena!

Ne obećavaj čuda!

Iako znamo da je Aloe vera čudesna biljka, a možda si već i sam imao iskustva koja su prevazišla tvoja očekivanja, ipak ne možeš da znaš

kako će kupac reagovati. Ono što sigurno možeš da mu obećaš je da će mu se poboljšati životni kvalitet i vitalnost.

Ne budi lekar!

Ukoliko spominje neki problem koji postoji odavno, pošalji ga kod lekara! Ne nastoj da rešiš stvar, jer možeš čak i da naudiš! Ukoliko mu je uzrok ozbiljnih zdravstvenih problema poznat, zajedno nazovite FLP-ovog medicinskog stručnjaka.

Saznaj navike tvog kupca!

Oni su tebi važni, poput kafe, cigareta, potrebe za spavanjem. Ljudi manja poboljšanja ne primećuju i govore: „ništa se ne događa“. Ali ukoliko ih znaš i pitaš za njih, sami će da prijave promene.

Prihvati preporuku svog aktivnog sponzora!

On je zainteresovan i za tvoj uspeh, a već raspolaže iskustvom i zato, ako budeš poslušao njegov savet, brže ćeš da postigneš cilj.

Brini se o kupcu!

Naš rad počinje zapravo onda, kad proizvod stigne do kupca. Zahvaljujući tvojoj brizi imaćeš stalnih kupaca, ali o toj temi će da vam govori i piše dr Ilona Juronić.

Ako se pridržavaš svega toga...
...i radiš na taj način, nagrada će da ti bude uspeh.

Želim vam mnogo uspeha!

dr Terezija Šamu
soaring menadžer
FLP-ov zvanični medicinski
stručnjak



TEST TORBA

KI325 & KI326

Praktičnoj primeni Test Tača, o kojem je bilo reči u predavanju Ditmara Reihlea na oktobarskom Dijamantnom tečaju doprinosimo ovom test torbom u dve veličine. Želimo da vam što više potencijalnih kupaca postanu distributeri!



PROIZVODI

bez bodovne vrednosti



MALA I VELIKA ZELENA ŠOPING TORBA

KI311 & KI312

Kontinuirano nastojimo da budemo ekološki sve svesniji, zato ti ponosno predstavljamo novu trajnu Forever Livingovu šoping torbu, čiji se materijal po upotrebi reciklira. Nabavi je i ti, i ona će biti pravo mesto za tvoje omiljene proizvode! U torbu velikog formata stane čak 3 Aloe Vera Gela, 1 Pomesteen i 1 Sirona. Ovo je praktičan poklon za tvoju porodicu, prijatelje ili najbolje saradnike. Budi i ti deo ekološke orijentacije Forever Livinga!

VITAL⁵ KOŠULJA

KI327 & KI328

Prodaje se u crnoj boji. Da li koristiš svakog dana proizvode iz Vital⁵? Pomoći ćemo ti da još lakše pronađeš nove Vital⁵ kupce.



FLAWLESS PROFESIONALNI PAKET ČETKICA

KI316

Pronađi u sebi umetnika pomoću kozmetičkih četkica, komplet sadrži deset četkica sa kojima možeš napraviti idealnu šminku. Lako se mogu koristiti jer su uvek pri ruci u elegantnoj torbici.

DIJAMANTNA MAJICA

Prodaje se u crnoj boji. I ti možeš da postaneš dijamant i pokaži to svima! Sjaji poput dijamanta, čak i na Mikloš Berkič Forever dijamantnim tečajevima!





FOREVER



MENADŽERSKI NIVO OSVOJILI SU

**Eržebet Barkanji**

(sponzori: Čila Kermendi i Atila Kermendi)

„Traži uzrok, a ne izgovor!“

**Gaborne Bartakovič i Gabor Bartakovič**

(sponzori: Ester Toka Oreovec i Geza Toka)

„Budućnost uvek zavisi od onoga što radimo u današnjici.“

**Andor Balog i Andorne Balog**

(sponzor: Andrea Nađ)

„Šta danas možeš da uradiš, ne odlazi za sutra!“

**Ester Toka Oreovec i Geza Toka**

(sponzor: Laslone Pinter i Laslo Pinter)

„Živi svoj život: ne traži lakši teret, nego jača leđa!“



NIVO SUPERVIZORA SU OSVOJILI

Ádám Edit & Farkas István
 Aleksic Nebojsa & Aleksic Slobodanka
 Becző Ágnes
 Csampar János
 Dávidné Tóth Mária
 Deákné Kormos Erzsébet & Deák István
 Dr. Fazekas Ferenc & Mészáros Károlyné
 Dr. Pető Andrea
 Grüner Zoltán & Formanek Eszter Olimpia
 Hajdu Péter
 Hegyesi István
 Homor József
 Jovanov Sana & Jovanov Zoran
 Keszeg Crinela Elena
 Kovács Béla & Kovács Béláné
 Kovács Gyöngyi
 Kovač Jasna & Kovač Božidar
 Lazarević Jelena
 Miszori Veronika
 Németh Imre
 & Németh Imréné
 Petróczi Györgyné
 Pintér Patrik
 Pressel Stéfán
 & Pressel Andrea
 Pólyik Enikő
 Radojević Milica
 & Radojević Zlatan
 Rapliné Varga Edit
 & Rapli Róbert
 Sándor Péter László
 Simon Ildikó
 Stier Gebura Lilla
 Stojiljković Marina
 & Stojiljković Aleksandar
 Svec Norbert & Fedorova Iveta
 Váradiné Hauzer Dóra
 Vizi Ferenc & Viziné Búzási Krisztina



NIVO ASISTEN MENADŽERA SU OSVOJILI

Bartakovics Gábor
 Cirkó József György

60 CC+

02. 2014. KVALIFIKACIJA

Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
 Pintér Lászlóné & Pintér László
 Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt
 Rajnai Éva & Grausz András
 Szolnoki Mónika
 Tókné Oreovecz Eszter & Tóka Géza
 Nagy Andrea
 Bárkányi Erzsébet
 Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika

Balogh Andor & Balogh Andorné
 Marić Dragana
 Iskra Rinalda & Iskra Lučano
 Lipovac Alen & Lipovac Dolores
 Éliás Tibor
 Dr. Kolonics Judit
 Bartakovics Gáborné & Bartakovics Gábor
 Klaj Ágnes & Rostás László
 Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya

Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
 & Dr. Seres Endre
 Dr. Fábíán Mária
 Tóth János
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
 Mogyorósi Péter
 Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
 Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
 Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág

CONQUISTADOR CLUB

02. 2014. NAJUSPEŠNIJI DISTRIBUTERI NA OSNOVU LIČNIH I NEMENADŽERSKIH BODOVA



MAĐARSKA

1. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
2. Pintér Lászlóné & Pintér László
3. Zachár-Szücs Izabella & Zachár Zsolt
4. Rajnai Éva & Grausz András
5. Szolnoki Mónika
6. Tókané Oravecz Eszter & Tóka Géza
7. Nagy Andrea
8. Bárkányi Erzsébet
9. Balogh Andor & Balogh Andorné
10. Dr. Kolonics Judit



SRBIJA, MONTENEGRO

Dragana Marić



HRVATSKA

Alen Lipovac & Dolores Lipovac



SLOVENIJA

Rinalda Iskra & Lučano Iskra



PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA SU OSTVARILI

1. NIVO

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

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

2. NIVO

Budai-Schwarcz Éva
 Haim Józsefné & Haim József

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

3. NIVO

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

*Izvinjavamo se bračnom parom Buruš zbog administrativne greške, njihova imena su izostavljena u listi kvalifikacija za auto program u zadnja dva izdanja časopisa.

ALOE day NIŠ

2. 3. 2014.



Karavan FLP-a je stigao u Niš na Dan aloje! Dvorana Narodnog pozorišta u Nišu je bila puna ljudi sa ogromnom količinom entuzijazma, spremnih da uhvate sudbinu u sopstvene ruke i krenu privatno preduzetništvo zvano Forever!

Domaćini seminara su bili menadžeri **Biljana Pavlović i Milan Mitrović Pavlović**. Njih dvoje su pravi tandem pun optimizma, pozitivne energije i vođe jedne velike grupe saradnika sa kojima zajednički grabe ka postavljenom cilju: poziciji dijamanta! Hvala na gostoprimstvu i vrlo rado ćemo se vratiti u Niš.

Prisutne je pozdravio direktor FLP-a u Srbiji, **dr Branislav Rajić**. Ovo je pravi trenutak da u uslovima u kojim živimo počnemo da razmišljamo umom privatnog preduzetnika i ponudimo ljudima oko nas rešenje problema koji muči veliku većinu, a to su zdravlje i prihod. Ne postoji bolja, racionalnija i efikasnija mogućnost nego biti saradnik kompanije Forever Living Products!

Istorija i brojke koje su je pratile potvrđuju sistem zvani Forever Living Products International. Tokom svog rada, dugog više od tri decenije, uvek se vodilo računa da je proizvod vrhunski, korisnik zadovoljan, a isplata bonusa redovna. Od osnivanja do današnjeg dana promet se konstantno povećavao, paleta proizvoda širila, novčani iznosi koji se isplaćuju kao podsticaj rasli, broj saradnika prevazišao 10 miliona u celom svetu... Dobrodošli u Forever, poručuje Senior menadžer **Vladimir Jakupak**.

Kada put ka cilju rasčlanite u etape, uspeh je zagarantovan. Spisak, odluka, potvrda sastanka, sam poslovni sastanak i konačno potpuno prikazivanje alata za ostvarivanje svih snova koji poseduje FLP su koraci koji se ne mogu zaobići, a garantuju siguran uspeh. Soaring menadžer **Dragana Janović** je uz pomoć grupe mladih saradnika uspeła da nam demonstrira šta znači biti pozitivan, orijentisan ka uspehu, uporan i dosledan u svojim idejama.

Četiri boda, šta je to? Uvek se postavlja pitanje da li je aktivitet naša obaveza ili pravo? Kao rukovodilac moraš dati primer kako se to radi, a koji je bolji primer nego lični primer! Po principu „koristi, preporuč i uključi“ radi dijamant menadžer **Stevan Lomjanski** i vidite, on je dijamant! Recept za uspeh smo dobili, moramo samo još da ga sprovedemo u delo!

„Dok nismo shvatili koji su nam potencijali, nismo ni znali šta hoćemo. U Foreveru smo doneli odluku da ćemo biti uspešni poslovni ljudi“, započinje svoje izlaganje safir menadžer **Irena Dragojević**. Suština ovog posla je da trenutnu odluku sprovedeš u delo, odnosno formula je: **JA SAM ONO ŠTO SAM ODLUČIO DA BUDEM!**

Na sceni smo pozdravili sve supervizore i asistent menadžere. Oni su pravi potencijal naše firme i mi im želimo da što pre uznapreduju na nivoima marketinškog plana FLP-a, te da ih na narednim seminarima nagradimo novim značkama.

Naša mašta je projekcija života kakav bismo voleli da imamo, a limit je strah od neuspeha ili odbijanja. Samo goruća želja nas vodi do cilja, a što pre krenemo da radimo na njegovom ostvarenju, pre će se i dogoditi uspeh. Ciljevi pokreću ljude i stvaraju im osećaj zadovoljstva, pobede i korisnosti, ističe u svom predavanju safir menadžer **dr Marija Ratković**. Jedina mana je da ciljevi ne trpe odlaganja ili pomeranja.

„Trebalo mi je vremena da poverujem u sistem. Uvek sam radila ono što sam volela, a tada sam bila na prekretnici: ući u Forever ili ne?“ reči su dijamant menadžera **Veronike Lomjanski**. Zamislite šta bi bilo da je odbila FLP? Radite, napredujte, pravite popuste i zarađujte! Ukoliko želite više, gladajte dalje i dugoročnije, jer nema povratka nazad. Radite sa onima koji hoće da vas slušaju i napreduju zajedno sa vama jer ovo je prava firma za one koje vole izazove, napredovanja, uspehe i priznanja.

dr Branislav Rajić
direktor
Forever Living Products doo Srbija



Uopšte nije slučajnost što je jedno od najvažnijih priznanja Foreverovog marketing plana dobilo ime po Foreverovom orlu (Igl), koji krasi i logo naše firme. Osvajanje igl menadžerskog priznanja je ono što najviše želimo svim našim distributerima. Oni su utelovljenje reči naše izjave misije: „Gradimo plodnu okolinu u kojoj pojedinci uz očuvanje svoga ponosa, postaju ono što žele da budu.“ Kao igl menadžer možeš da uživaš u svim izvorima prihoda marketing plana, a da ne gradiš samo sopstveni biznis, nego pri tom pomažeš drugima da i oni čine isto.

Nakon što osvoje nivo priznatog menadžera, igl menadžera, nastavljaju delatnosti gradnje mreže koje su im najviše doprinele dotadašnjim uspesima. Oni **sa uživanjem koriste proizvode**, zahvaljujući tome i izgledaju bolje, a bolje se i osećaju. Svima koje sretno preporučuju proizvode. Stalno traže nove kandidate, one sa kojima **moгу da podele Foreverove mogućnosti**. Formiranjem svoje niže nemanadžerske linije povećavaju svoj biznis. To je način na koji povećavaju broj potrebnih kartonskih bodova u kvalifikacionom periodu.

IGL MENADŽER

**PRVOG MAJA ČISTOM KARTOM
ZAPOČINJE KVALIFIKACIONI
PERIOD ZA 2015. PREGLEDAJMO
ONDA NAJVAŽNIJE*
KVALIFIKACIONE USLOVE:**

Priznati menadžer treba da bude aktivan i ima pravo na rukovodilački bonus svakog meseca (čak i ako nema menadžera u svojoj nižoj liniji).

Treba da sakupi najmanje 720 total kartonskih bodova, od kojih najmanje 100 nemanadžerskih bodova treba da budu od novih, lično sponzoriranih distributera.

Treba da sponzorise najmanje dva nova distributera koji će da osvoje supervizorski nivo.

Treba da pomaže lokalne i regionalne priredbe.

**Detaljne uslove, odnosno uslove koji se odnose na senior menadžere i vodeće menadžere iznad tog nivoa, pronaći ćete pod tačkom 8.04. Međunarodne poslovne politike.*

Igl menadžeri dobiće poziv na Susret igl menadžera. Pozivnica sadrži avionsku kartu, odnosno smeštaj za dve osobe i jedan od najboljih svetskih treninga. Ovogodišnji Susret igl menadžera počinje pored čudnog Lejk Tahoea u Nevadi, sadrži posetu proizvodnom pogonu Aloe Vera of America, kao i legendarni Sausfork ranč u Dalasu, gde kvalifikovane očekuje i svečanost.

Čestitam svima koji će ove godine da se kvalifikuju! Vidimo se kod Lejk Tahoe! Ukoliko si blizu kvalifikacije, iskoristi poslednje dane poslednjeg kvalifikacionog meseca, aprila, potrudi se kako bi kroz ciljnu traku protrčao kao pobednik! Ti to možeš! A ostalima poručujem da naprave plan, kako da zadovolje uslove sledećeg igl menadžerskog kvalifikacionog perioda. Nagrada je Forever.

**Greg Mon
predsednik**





HOLIDAY RALLY

Opatija

KVALIFIKACIONI PERIOD OD 1. MAJA 2014. DO 31. AVGUSTA 2014.

KO SE MOŽE KVALIFIKOVATI?

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

KOJI SU KVALIFIKACIONI USLOVI PODSTICAJNOG PROGRAMA?

Napreduj nivo! Tokom kvalifikacionog perioda budi aktivan (4 cc svoje kupovine, ukoliko se najmanje 1 cc ostvari pod svojim kodom) počev od prvog meseca, znači ukoliko ako si se učlanio 15. juna, 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 Holiday Rallyja.

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

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

SMEŠTAJ:

u hotelu sa 4 zvezdice.

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

GDE I KAD SE ODRŽAVA HOLIDAY RALLY?

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

OPATIJA ZOVE

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

1. NIVO:

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

HOLIDAY RALLY
Opatija 3-4. 10. 2014.

Opatija 3-4. 10. 2014.

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

2. NIVO:

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

HOLIDAY RALLY
Opatija 3-4. 10. 2014.

Opatija 3-4. 10. 2014.

**BUS
TICKET**

3. NIVO:

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

HOLIDAY RALLY
Opatija 3-4. 10. 2014.

Opatija 3-4. 10. 2014.

**BUS
TICKET**



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

Podsticajni program je pre svega namenjen sponzorima kvalifikovanih saradnika za Holiday Rally kako bi i sami obezbedili svoje učešće. Oni moraju biti aktivni u periodu januar - avgust. Svi novi saradnici se takođe mogu kvalifikovati za Holiday Rally.

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



“Ove godine postajemo još bolji i jači“

Šta je vama pružio Forever? Koji su vaši planovi, ciljevi i šta vas motiviše? – ova dva pitanja postavili smo nekolicini distributera iz Srbije, onima najuspešnijima.



VERONIKA I
STEVAN
LOMJANSKI
dijamant
menadžeri

Šta je vama pružio Forever?

Veoma sam ponosna na srpski tim, rade fantastično i lojalni su Foreveru. Što je najvažnije, svi radimo na tome da promet raste, u Srbiji je rastao za 4%, i to je pomoglo da nam saradnici budu privrženi i da u ovoj godini postanemo još bolji i jači.

Koji su vaši planovi, ciljevi i šta vas motiviše?

Naši saradnici učestvuju na svim seminarima bilo da je to u inostranstvu ili u regiji: Podgorica, Opatija itd. i donose sa sobom entuzijazam koji tamo dobijaju. U potpunosti su korisnici, 100%-tni distributeri, i to pokazuje koliko su privrženi Foreveru. Tim u Srbiji poznat je po pozitivnom pristupu, najvažniji je čovek, novac je samo “nuspojava”. Obožavam ih i volim, jer ovaj biznis rade jednostavno i čisto, a to me čini ponosnom.

BORIŠA I
LJILJANA TOMIĆ
menadžeri



Šta je vama pružio Forever?

Forever nam je vratio ono što smo nekada imali pa izgubili. Posle uspešnog privatnog biznisa koji je potonuo, u Foreveru smo pronašli ono što smo na prethodnom mestu izgubili: dobro zdravlje, drage prijatelje i naravno fantastičnu zaradu i rešenje naših problema.

Koji su vaši planovi, ciljevi i šta vas motiviše?

Za buduću rad motiviše nas tim sa kojim radimo, jer ga čine fantastični ljudi, a onda nas najviše motiviše nas sponzor od koga imamo beskonačnu podršku i pomoć kada nam je potrebna, što u našem ranijem životu i poslu nismo nikada imali. Znači, postoje dva elementa koji nas motivišu da idemo dalje, to je: nesebična pomoć našeg sponzora doktorke Marije Ratković, i fantastičan tim sa kojim saradujemo.

Šta je vama pružio Forever?

Od Forevera smo dobili sve što danas imamo. Dobili smo zdravlje naše porodice, mnogo prijatelja, mnogo poznanika. Ljude koje možda nikad u životu ne bi upoznali, sreli smo u ovom poslu i danas smo svi jedna velika porodica. Dobili smo mnogo prelepih putovanja, novi dom, bolji auto. U suštini, dobili smo novi život i na lica naše porodice se vratio osmeh, a što je najbitnije, osmeh se vratio i na lica naših prijatelja i poznanika.

Koji su vaši planovi, ciljevi i šta vas motiviše?

Naši ciljevi su veliki. Najveći cilj u Foreveru jeste sloboda. Ono što nas i dalje motiviše da se bavimo Foreverom, jesu ljudi, jer kada pomognete čoveku da živi bolje i gledate kako njegova porodica živi zdravije, to su osećanja koje ne mogu da se opišu. To je nešto što nas vodi dalje i iz tog razloga smo suprug i ja u Foreveru.



IRENA
DRAGOJEVIĆ
safir
menadžer



**DRAGANA
JANOVIĆ**
soaring
menadžer

Šta je vama pružio Forever?

Forever nam je pružio neograničenu slobodu: da živimo naše snove, a ne samo da sanjamo. I za ovih 15 godina, više od 100% naših snova se ostvarilo i ne znam šta bih više poželela. Puno putujemo, puno se družimo, u materijalnom pogledu je nastala neverovatna promena, rešili smo stambeno pitanje. 10 godina dobijamo čekove i bonuse što je fantastična materijalna nagrada, u auto programu smo već peti ciklus, znači nosimo sve najveće nagrade, 10 godina Amerike, svi Evropski reliji, priznanja i počasti Prezident klub... Dakle postigli smo mnogo, mnogo više nego što smo sanjali da je moguće.

Koji su vaši planovi, ciljevi i šta vas motiviše?

Da svim priljateljima u našem sjajnom timu pomognemo da žive bolje i da oni isto iskuse taj deo neograničene slobode. Po meni je vrhunski cilj u životu baš ta neograničena sloboda kada svako živi svoj život onako kako je i zamišljao.

Šta je vama pružio Forever?

Forever mi je doneo veoma mnogo, pre svega način razmišljanja. Ja sam u Foreveru promenila način razmišljanja i to je nešto sjajno. Forever nam je pružio zdravlje za celu porodicu i za prijatelje, puno novih prijatelja i naravno fantastična putovanja.

Koji su vaši planovi, ciljevi i šta vas motiviše?

Naši planovi u Foreveru su da u svakoj porodici u Srbiji i regionu (Crna Gora, Bosna i Hercegovina, Hrvatska i Slovenija) da u svakoj kući budu proizvodi Forevera i da ljudi shvate da su mogućnosti koje Forever pruži neograničene. Kada sam ušla u Forever, ušla sam zbog kvaliteta proizvoda. Nisam računala ni bodove, ni novac - to je došlo posle. Fantastični proizvodi i fantastične mogućnosti koje Forever pruža je ono što me motiviše.



DR. MARIJA RATKOVIĆ
Zafir manager

NEVENKA I
VLADIMIR JAKUPAK
senior menadžeri



Šta je vama pružio Forever?

13 godina smo u poslu, FLP nam je doneo slobodu na svim mogućim poljima, uživamo u ovom poslu, volimo ga, uživamo u tome što možemo da ustanemo kada želimo. Uživamo u tome što možemo da upalimo kola i da idemo tamo gde želimo. Družimo se sa našim prijateljima, a pomažući njima i mi napredujemo u poslu.

Koji su vaši planovi, ciljevi i šta vas motiviše?

Još smo pod utiskom putovanja na ovaj seminar. Kad smo krenuli bilo je malo osmeha među ljudima koji su putovali, sad već drugog dana tu je entuzijazam, raspoloženje, smeh. Jako smo zadovoljni što smo uspeli da izvučemo ljude iz njihovih kuća, što su počeli da se smeju, što su počeli da se bore za sebe, što postižu rezultate i što su počeli bolje da žive i u ovom trenutku to nam je najveća motivacija i cilj da idemo dalje u ovom poslu.

U poslu smo 10 godina i za nas je ovaj program pre svega jedan novi način gledanja na

Šta je vama pružio Forever?

život, potpuno drugačija koncepcija svakodnevnog funkcionisanja, a mogu da kažem da smo prezadovoljni, jer nam je program doneo izuzetno zdravstveno poboljšanje. Pre svega meni, jer sam ja počeo prvi da koristim proizvode, zatim našem mlađem sinu koji je imao hronične probleme, a i supruzi... Praktično čitavoj smo porodici podigli zdravstveni nivo. Zadovoljni time, mi smo počeli da širim mrežu i da učimo. Jako puno smo naučili, nismo imali saznanja ni o zdravom načinu ishrane, ni o poslovanju koje je ovde u pitanju. Hvala Ireni i Goranu Dragojeviću koji daju podršku našem timu u Nišu. Uspeli smo da formiramo ozbiljnu saradničku grupu i na naše veliko zadovoljstvo Forever je otvorio predstavništvo u Nišu, a nama je zadovoljstvo da neposredno, direktno saradujemo sa kompanijom

Koji su vaši planovi, ciljevi i šta vas motiviše?

Ciljevi su pre svega lični: želim da sa porodicom proputujem svet, da obezbedimo za naša dva sina odlično školovanje. Kako kaže Robert Kiosaki: Ako pomognemo dovoljnom broju ljudi da ostvare svoje snove, ostvarićemo i mi naše.



MILAN
MITROVIĆ
PAVLOVIĆ
manager

lifestyle

Lifestile saveti



NEUROLOŠKE BOLESTI



Demencija znači slabljenje intelektualnih sposobnosti. Po stručnoj formulaciji to je „sekundarno gubljenje intelektualnih sposobnosti“. Prelaz iz normalnog stanja u starodobno slabljenje odvija se postepeno.

DEMENCIJA

OBELEŽJA DEMENCIJE:

- Smanjuje se moć pamćenja, naročito što se tiče događaja iz bliže prošlosti. Starije uspomene relativno se dugo očuvaju.
- Smanjuje se sposobnost uočavanja i koncentracije.
- Stabilnost pažnje opada.
- Izraženi telesni i mentalni umor.
- Pojavljuje se pad apstrakcionih sposobnosti (apstrakcija, zapažanje suštine).
- Smanjuje se sposobnost formulisanja pojmova.

Struka opisuje najmanje 16 vrsta uzroka i oblika ove pojave. Među **uzroke demencije** ubraja se ateroskleroza, višestruki infarkt, razvijena Alzheimerova bolest i druge bolesti poput tumora na mozgu, trovanja, poremećaja metabolizma.

Veoma je važno da se već izraženi ili simptomi u razvoju, preko okružnog lekara, i nakon njegovog uputa kod neurologa i enterologa u potpunosti ispitaju, što ima za cilj da se odrede rizični faktori i njihov tretman.



ŠTA KAŽE STRUČNA LITERATURA O TOM POLJU?

Kao poreklo Alzheimerove bolesti (skraćeno AD) spominju se različiti uzroci. Zvanično je AD neizlečiva bolest neurološkog porekla. Inicijator joj je materija pod nazivom amiloid beta, nalik na belančevine, koja na određenim područjima mozga pravi mrlje. One, i strane materije taložene između njih prouzrokuju ugibanje moždanih ćelija što izaziva karakteristične simptome bolesti u vidu gubitka memorije i drugih mentalnih poteškoća.

„Već se naziru kriterijumi 'zdravog' i 'kvalitetnog' starenja, međutim još uvek ne znamo tačno na koji način bismo trebali da živimo na najbolji način, a u cilju toga u kom životnom dobu šta treba da radimo.“ (prof. Peter Rajnai)

ČINJENICA JE: Pojava stanja sličnih Alzheimerovoj bolesti ili vaskularnoj demenciji raste uporedo s rastom prosečne starosne dobi. U Mađarskoj oni čine 80-85% slučajeva demencija.

Terapijska stvarnost demencije DANAŠNJICE izgleda ovako:

1. Ciljanih terapija nema.
2. Opšta kardiovaskularna zaštita može da pomogne.
3. Mogu da pomognu preparati koje utiču na moždani metabolizam, tkzv. neuroprotektivi.
4. Lekovi: „od lečenja u potpunom smislu reči smo još veoma daleko“.

A tu dolazi do izražaja prevencija! Šta možemo da preduzmemo?

I Primarna prevencija: još nema bolesti, nema ni simptoma!

Kao i pri zaštiti ostalih telesnih organa i tu je veoma važno unošenje dnevno 2,5-3 litre čiste vode, smanjivanje prekomernog rada, ostvarivanje ravnoteže odmora i spavanja. Treba izbegavati pušenje i alkohol, redovno vežbati, što obezbeđuje snabdevenost kiseonikom. Pored toga važna je i redovna kvalitetna ishrana, uzimanje kvalitetnih dijetetskih dodataka.

II Sekundarna prevencija: kada se pravovremenim otkrivanjem i lečenjem određenih bolesti izbegava pojava demencije.

Izraženom demencijom obično se bave psihijatri. Na žalost često viđam, kako pre „pokušaja“ lekovima nisu na adekvatan način dijagnostikovane i lečene bolesti poput visokog krvnog pritiska, bolesti štitne žlezde ili drugih hormonskih poremećaja, pa čak ni meningenom na mozgu.

Pored navedenih i astmatična oboljenja pluća, sa posledicom hroničnog manjka kiseonika, izražene bolesti metabolizma sa posledičnim opterećenjem nervnog sistema, poremećaj apsorpcije, nedostatak vitamina B12 (usled dijete ili loše ishrane), odnosno simptomi akutnog nedostatka tečnosti mogu da se adekvatnim terapijama, unošenjem kvalitetne hrane i dijetetskih dopunskih preparata u značajnoj meri ublaže.

U stručnoj literaturi nailazimo na sve više opisa pozitivnih rezultata:

1. U slučaju AD demencije je tokom nekih istraživanja izmeren nizak nivo vitamina D pa je dopunom odgovarajuće količine vitamina D postignuto poboljšanje memorije (uz sve to vitamin D doprinosi i održavanju zdravih kostiju i mišićnih funkcija)
2. Omega-3 hrana za mozak. Istraživanjima je dokazano da se u slučaju AD-a može primeniti kao UZROČNA terapija. (Napomena: dokozaheksaenska kiselina – DHA – koja se nalazi u Omega-3 doprinosi normalnom radu mozga i normalnom vidu. Nadalje eikozapenteanska kiselina – EPA – te DHA doprinose normalnom radu srca. Povoljan efekat postiže se uz 250 mg unošenja EPA i DHA dnevno.)
3. Q10 – prema istraživanjima poboljšava energetski nivo starih osoba, šta više, dobro je upotrebljiv u pojedinim slučajevima AD-a, kao i slabljenja memorije. Štiti organizam od nuspojava statina i smanjenja lipida. Prema prof. Večejju, pored lekova opisan je i neuroprotektivni učinak Q10 (ubikinon). (Napomena: Pored navedenih, odgovarajuća snabdevenost tela s Q10 doprinosi i održanju zdravog rada srca.)
4. Vitamin E – više istraživačkih grupa u Mađarskoj je ispitalo i opisalo neuroprotektivnu ulogu u slučaju Alzheimerove bolesti.

lifestyle

5. Ginko biloba – raspolaže neuroprotektivnim efektom, šta više, dokazo se ravnomernim sa terapijom lekovima.

(Napomena: Za prevenciju i terapiju starosne nedovoljne snabdevenosti mozga krvlju, u prvom redu za sprečavanje pogoršanja sposobnosti pamćenja i intelektualnih sposobnosti.)

6. Vitamin B12 – hrana nervnog sistema

(Napomena: Pored toga vitamin B12, B6 i folna kiselina doprinose smanjivanju homocisteinskog nivoa u krvi, održavanju zdravlja srca i krvotoka.)

7. Kurkuma – ima veoma dobro dejstvo protiv amilorid-beta belančevina, pa je zato efektan i u slučaju AD-a.



LITERATURA

1. Marco Mumenthaler: Neurologia - Medicina - Budapest 1989.
2. Rajna Péter: Élni az egyéniség elvesztése után. - Ideggyógyászati szemle: 2010. (364-376)
3. Speer Gábor: A D-vitamin jelentősége a neurológiai kórképekben és neurorehabilitációban: a Dementiától a sclerosis multiplexig. I rész. - Ideggyógyászati Sz. 2013.66. (9-11)
4. Dr. Tariska Péter: Az Alzheimer-kór diagnosztikája, társadalmi jelentősége és gyógyszeres kezelése - Webdoki, 2006. szept. 6.
5. Sano és mts: (1997) Nem csak az idősek szenvednek a memória problémáktól - Webdoki, 2013. júl. 27.
6. Szellemi teljesítmény fokozásának módszerei - Webdoki, 2013. máj. 18.
7. Clara Félix: Fókuszban az omega3 olaj. 1996. Berkeley Egyetem, Alexandra Tények Kiskönyvtár
8. Vitamin D: An Evidence-Based Review - Teresa Kulie, MD, Amy Groff, DO, Jackie Redmer, MD, MPH, Jennie Hounshell, MD and Sarina Schrage, MD, MS Journal of the American Board of Family medicina University of Wisconsin, 777 S. Mills St., Madison, WI 53715
9. Lóránt Ida: Hol a helyük a gyógyításban 2008. Magyar Orvos (Webdoki)
10. Dr. Liptai Katalin: A koenzim Q10 jelentősége 2011. okt. 1. Q10 szimposium Balatonfüred
11. Ginkgo Biloba for Prevention of Demencia Jama 2008. 300. (19)
12. Ginkgo Biloba and donepezil: a comparison in the treatment of Alzheimer's dementia in a randomized placebo-controlled double-blind study European Journal of Neurology - Volume 13, Issue 9, pages 981-985, September 2006



dr Marija Fabijan
neurolog,
menadžer

ZA VREME PROLEHNOG RASPUSTA, PONOVO ŠKOLA JAHANJA U SIRANKOM HOTEL DVORCU

Dalje informacije: Telefon: +36-32-485-300 veb: www.kastelyszirak.hu

OD 17-21. APRILA 2014.

Škola jahanja se održava u turnusu od 5 dana/4 noćenja, mesto: ergela Siračkog hotel dvorca i pomoćni objekti. Očekuje se prijava dece starosti od 9 do 12 godina.

Programi traju od 9 do 16 časova.
Tokom dana učesnici dva puta sedaju na konja i aktivno učestvuju u radovima oko konja.

Ostale mogućnosti:
korišćenje velnesa, teniskog igrališta,
stoni tenis, badmington, kuglanje.

Cena škola jahanja sa učiteljem, jelom, upotrebom velnesa: 4.990 ft/dan/osoba.
S noćenjem: 51.900 ft/osoba/turnus.
(u cenu je uključen PDV)

Turnusi se u slučaju prijave, pokreću za najmanje 6 osoba!
Primamo i čekove za letovanje.



CENTRALNA OBAVEŠTENJA

Naši distributeri na veb sajtu www.foreverliving.com nakon klika na tačku **DISTRIBUTERSKA PRIJAVA** (lozinku i korisničko ime tražiti preko imeja poslatog 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

Budimeštanska centralna uprava:

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

Poštanska adresa: 1439 Budapest, Pf.: 745.

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

Glavni direktor: Eržebet Ladak:

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

Zamenik generalnog direktora Valerija Kišmarton: lokal 130,

mobil: +36-70-432-4273

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

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

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

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

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

+36-70-436-4276

Odeljenje za razvoj i edukacije (FLP TV):

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

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

Centar za proizvode Szondi

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

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

Rezervacija prostorije/informacije: Adrien Nađ, mobil +36 70 436 4272

Radno vreme: pon.–pet.: 10:00–21:00

Sonya edukacioni centar:

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

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

Katalin Aranji: 20-4490077 kozmetičar

Melinda Doša: 70-4332769 maser

Aleksandra Bando: 70-3695699 maser

Reka Solnoki: 30-7265988 frizer

NARUĐBA PROIZVODA

Telefonom, preko telecentra:

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

10-19.45 časova, petkom 10-17.45 časova.

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

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

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

od ponedeljka do petka 12–16 časova na telefon:

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

e-mail adresa telecentra: telecenter@flpseeu.hu

Internet robna kuća

www.foreverliving.com ili www.flpshop.hu

Telefoni infocentra Internet robne kuće:

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

e-mail: webshop@flpseeu.hu

Rukovodilac telecentra i infocentra Internet robne kuće:

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

Telefonom ili putem interneta naručene proizvode dostavna služba

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

PREPRODAJA, REKLAME

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

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

- preko interneta u distributerskom delu www.foreverliving.com

- preko Forever Telefon softvera

- preko internetske usluge MyFLPBiz

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

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

Operativna uprava:

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

+36-70-436-4288, -4289

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

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

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

mob.: +36-70-436-4220

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

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

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

Radno vreme kancelarije i skladišta u ulici Nefelejcs:

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

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

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

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

tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187, Radno vreme: pon. 12–20 časova, ut–pet. 10–18 časova (fakturisanje se završava 30 minuta pre kraja radnog vremena).

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

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

Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342 Radno vreme: pon. 12–20 časova, ut–pet. 10–18 časova (fakturisanje se završava 30 minuta pre kraja radnog vremena).

Regionalni direktor: Tibor Radocki

Sekešfehervarska regionalna uprava: 8000 Székesfehérvár, Várkörút 17.

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

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

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

Regionalni direktor: Tibor Kiš

Vanredno radno vreme: Prodaja proizvoda odnosno narudžbina u mađarskim

predstavništvima poslednje subote u mesecu, kada posle te subote u tom

mesecu nema više radnih dana: 12–20 časova. Tačan termin tih prilika svaki put

objavljujemo na veb sajtu i u predstavništvima.

u petak 2. maja te u subotu 10. maja naša predstavništva su zatvorena,

međutim u subotu 31. maja su otvorena.

Forever Resorts

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

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

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

Direktor mađarskih institucija Forever Resortsa je Péter Lenkey, operativni

direktor Katalin Király, direktor marketinga i prodaje Tamás Mocsnik.

Putnička agencija Forever: www.foreverutazas.hu, tel.: +36-70-777-9997

Medicinski stručnjaci: dr Edit Šikloš Reves, predsednik Medicinskog

stručnog kolegijuma Forever Mađarske, dr Gabriela Kašai: +36-70-414-2335;

dr Laslo Mezeši: +36-70-779-1943; dr Endre Nemet: +36-70-389-1746; dr

Terezia Šamu: +36-70-627-5678, Nezavisni medicinski stručnjak: dr Đerđ

Bakanek: +36-70-414-2913

PLAN EDUKACIJA ZA 2014. U MADARSKOJ:

DANI USPEHA: 17. maja, Dan zdravlja 18. maja, 19. jula, 13. septembra, 15. novembra, **DVDNEVNI SEMINARI:** 14-15. juna, 11-12. oktobra **PODSTICAJNI PROGRAMI:** 27. aprila – 5. maja Globalni reli, 13-20. oktobra Go dajamond, 24-29. septembra Igl menadžer retrit, 3-4. oktobra Holidej reli

SAOPŠTENJA



SRBIJA

Beogradska kancelarija: 11010 Beograd, Kumodraška 162.
tel.: +381-11-397-0127, fax: +381-11-397-0126,
imejl: office@flp.co.rs
Predaja narudžbi: narucivanje@flp.co.rs
Radno vreme: ponedjeljak, utorak i četvrtak 12:00-20:00,
sreda i petak 09:00-17:00, svake poslednje subote u mesecu
i tokom Dana uspeha 9:00-13:00
telecentar: +381-11-309-6382
Sonya salon lepote 065 394 1711

Niška kancelarija: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1,
tel: +381-18-514-131; fax: +381-18-514-130, imejl: officenis@flp.co.rs
Radno vreme: ponedjeljak i četvrtak 11:00-19:00,
Utorak, sreda i petak 9:00-17:00
Svake poslednje subote u mesecu 9:00-13:00

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



CRNA GORA

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

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



SLOVENIJA

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

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

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

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



HRVATSKA

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

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

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

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



ALBANIJA

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



KOSOVO

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



BOSNA I HERCEGOVINA

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

Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić

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

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

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



UVEK U

SVEMU NAPRED

LIVIJA HEINBAH MENADŽER

Mladi menadžer živi u Dunakesiju, komercijalni je direktor porodičnog preduzeća koje se bavi edukacijom odraslih. Pitali smo je o munjevito brznoj menadžerskoj kvalifikaciji i daljim planovima.

Sponzori: dr Eržebet Nika i Jožef Heinbah

Viša linija: dr Marian Vereš i Ferenc Šamolj, dr Katalin Šereš Pirkhofer i dr Endre Šereš, Agneš Križo, Jožef Sabo

Većina menadžerskih intervjuja počinje pitanjem gde i na koji način se dotični sreo sa Foreverovom mogućnošću, ali se to u tvom slučaju jednostavno podrazumevalo.

Da, roditelji su mi od 2004. članovi mreže, i oni su prošli veoma brzi put i za pet meseci postali menadžeri. Proizvode i sama koristim već od početka, ali sa poslovnom stranom u početku nisam imala volje da se bavim. To sam ostavljala roditeljima i bratu. Mislila sam, dovoljno je toliko graditelja mreže u porodici, a roditelji me, veoma mudro, nisu nagovarali.

Šta je donelo preokret?

Krajem prošle godine, tri meni bliske osobe su mi javile kako žele da promene svoj život. Znamo da je potrebno tri supervizora kako bi neko postao menadžer, a to mi je i uspelo preko njih za dva meseca. Deset godina koristim proizvode i mislim kako već raspolazem dovoljnim iskustvom s njima, i porodica nam je „okružena“ FLP-om, zato nije bilo teško pronaći troje ljudi koji su želeli da se bave biznisom. Pošto nikada nisam ni sanjala da ću postići uspehe u prodaji tih proizvoda, imala sam potrebu da od trenera koji rade u porodičnom preduzeću edukacije odraslih učim komunikaciju, prodaju, odnosno način razvoja samog sebe, bolje reći neurolingvistično programiranje i eneagram.

Koji su bili početni koraci?

Kad je odluka pala, počela sam svesnu gradnju. Mama i inače drži mnogo zabava i to na visokom nivou, tako da je bilo lako pozvati ljude. Svi su dodali svoje jake strane, članovi tima su doveli svoje poznanike i bilo je dobro videti kako tada na savetodavnim razgovorima rešavamo brojne izazove koje se ljudi do tada nisu usuđivali ni izgovoriti drugima. Bio je zaista dobar osećaj to što su članovi moga tima počeli da sakupljaju bodove i nakon početnog zaleta nastavili da rade još bolje.

Da li se zaustavljaš na menadžerskom nivou?

Tim mi je pun entuzijazma tako da sigurno idemo dalje, nose me na svojim leđima. U suštini me ne motiviše poslovni uspeh, već to da rešim probleme što više ljudi, bilo da se radi o načinu života ili materijalnoj dobrobiti.

U kom smeru napreduješ?

Uvek u svemu napred. Stalno mi je cilj olakšanje života. To može da se postigne zdravljem, materijalnom bezbednošću i kontinuiranim razvojem znanja.

Pre porodičnog preduzeća bila si i zaposlena.**Koje su bitne razlike između ta dva načina života?**

Najvažnija razlika je sloboda: da li možeš da radiš ono što želiš. A s tim u vezi da li voliš ono što radiš. Mnogi u zaposleničkom životu razmišljaju na način: samo da prođe tih osam sati. Ali je u FLP-u dobro upravo to što mogu da ga osećam svojim i da razmišljam kao vlasnik.

Šta misliš, da li je tvojoj generaciji alternativa gradnja karijere u Foreveru?

Svakako, iako moji mnogi poznanici i prijatelji rade u inostranstvu, mogu da shvatim i njih. Mislim kako je i FLP-u dobro ako moja generacija, a čak i oni mlađi, „krenu“. Zaista mislim kako je ovo prava alternativa. Mnogi primeri iz bliže prošlosti to i dokazuju. Ovde u Mađarskoj osim toga i ne vidim baš mnogo probojnih tačaka...

Koliko je teška ili laka situacija „deteta“ u porodičnom preduzeću?

Situacija je veoma dobra. Mi smo porodica koja se drži zajedno, ja malo odstupam od toga: ostali su obdareni fantastičnom prodajnom mrežom, a ja sam opreznija, analiziram rizike, planiram... Međutim, upravo na taj način se dopunjavamo. Velika prednost FLP-a je mogućnost da nas zainteresuje preko grupnog, tačnije porodičnog marketinga, da se međusobno pomažemo. Mene su od malena vaspitali tako da je porodično zajedništvo jedno od najvažnijih stvari u životu, a u to se veoma dobro uklapa i FLP biznis.

Neki bi mogli da kažu da je tebi lako zbog porodične pozadine. Šta misliš, da li biznis može da funkcioniše i bez toga?

Dobar sponzor je poput dobre porodice. Meni su to roditelji, ali vidim i znam da se sa svim sponzorisanima ponašaju kao i sa mnom. Mamino iskustvo, stav prema radu i pacijentima su za primer, a to je veoma sigurna pozadina u gradnji biznisa.

Tatini planovi i eksel tablice su neprocenjivi: uvek tačno vidimo kada šta treba da se obavi u interesu postizanja ciljeva. Obožavam da pomažem drugima, a u FLP-u se upravo tako napreduje: pomoz drugima da ostvare materijalnu nezavisnost, pa ćeš i sam da napreduješ! Ko se ozbiljno odluči i krene putem gradnje biznisa, dobija svu pomoć od porodične pozadine. Zbog toga je ovaj posao poseban i lep.



FOREVER
LIVING



PRODUCTS
MAGYARORSZÁG



FOREVER V. DAN ZDRAVLJA

SYMA ARENA 18. 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 SAJOM!

VODITELJI:

EVA BUDAI-ŠVARC safir menadžer, **TINDE HAJČIK** senior menadžer

POZDRAVNE REČI

DR ŠANDOR MILES

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

DR ĐERĐ BAKANEK

ginekolog, specijalista sportske medicine, savetodavac za
vođenje života, Foreverov nezavisni medicinski stručnjak
ZDRAVLJE U MAĐARSKOJ

DR. EDIT REVES ŠIKLOŠ

anesteziolog, specijalista intenzivne terapije,
soaring menadžer
ZDRAVA HRANA?

DR TEREZIA ŠAMU

hirurg žila, soaring menadžer
ZAŠTITA SRCA

DR MARIA HOČI

pedijatar, dijabetolog, menadžer
ISHRANA DIJABETIČARA

BEATA TAŠNADI

menadžer
CELIJAKIJA

DR. BOGLARKA FRANCIA

okružni lekar, porodični terapeut, menadžer
PROMENA ŽIVOTNOG CIKLUSA

DR OTO KERTES veterinar, menadžer

DR. LASLO MEZEŠI veterinar

ZAŠTITA ZDRAVLJA ČETVERONOŽACA

FERENC TANAČ I FERENCNE TANAČ

fizijatri, senior menadžeri
ZDRAVLJE BUDUĆNOSTI

SONYA ŠOU

PRAIZVEDBA MJUZIKLA ŠVEJKOVE FIGURE
– PREDSTAVA KAZALIŠTA ANDROID

DR ENDRE ŠEREŠ hirurg,

DR KATALIN ŠEREŠ PIRKHOFFER

okružni lekar, enterolog, specijalista radnozaštitne
medicine, safir menadžeri
ZDRAVLJE U PORODICI

DR ILONA VARGA JURONIČ

pedijatar, soaring menadžer
ZAŠTITA DECE

DR. IDA NAĐ okružni lekar | **DR. FERENC KIŠ**

pulmonolog, senior igl menadžeri
ALERGIJA

MIKLOŠ BERKIČ dijamant menadžer

IŠTVAN HALMI dijamantno safirni menadžer

RAZGOVOR O ZDRAVLJU,
BIZNISU I SLOBODI

**PREDAVAČI SAVEZA
MAĐARSKIH FIZIJATARA:**

DR. IŠTVAN SILVAŠI

Atlaszprofilaks
– repozicija atlasa

ERŽEBET PAL

Lekovita vasiona
- Nebeski izvor
- Mitsko svetlo
- Visoka frekvencija
(s teorijskom i
praktičnom prezentacijom)

DR. IŠTVAN TARACKEZI

Lekari, fizijatri,
nadrilekari, šarlatani
(Otkrivanje zabluda i prevara)

ILDIKO HOKA

Medikal tejing



Zajednička priredba Saveza mađarskih alternativnih lekara i Forever Living Mađarske



HAPPY BIRTHDAY FOREVER

2014. 05.17.



ROĐENDANSKI
POKLON

EDVIN MARTON
SE VRAĆA IZ HOLIVUDA
SAMO ZBOG FOREVERA.
U MAĐARSKOJ NASTUPA
SAMO KOD NAS!

SUCCESS DAY

VODITELJI PROGRAMA: **ANNAMARIA MULADI SENIOR MENADŽER, EAGLE MENADŽER • JANOS TOT SOARING MENADŽER**
DR ŠANDOR MILES DRŽAVNI DIREKTOR: POZDRAVNE REČI • DR EDIT ŠIKLOŠ REVES ANESTEZIOLOG, SPECIJALISTA INTENZIVNE TERAPIJE, SOARING
MENADŽER: PRAKTIČNA PRIMENA CLEAN9 I VITAL⁵ • SILVIJA VIRANJI: VELIKA KORIST OD POTEŠKOĆA • JOŽEF SABO SAFIR MENADŽER: FOREVER JE MOJ ŽIVOT
• VERONIKA LOMJANSKI DIJAMANT MENADŽER: ROĐENDAN • ROBERT VARGA DIJAMANT-SAFIR MENADŽER: IMA REŠENJA!
KVALIFIKACIJA SUPERVIZORA, ASISTENT MENADŽERA, 60+CC, KLUB OSVAJAČA, KVALIFIKACIJA MENADŽERA, VODEĆIH MENADŽERA, OSVAJAČA AUTOMOBILSKOG PROGRAMA, HOLIDEJ RELI
KVALIFIKANTI, IGL MENADŽERI, ČERMENS BONUS KVALIFIKANTI, KVALIFIKACIJA ASISTENT SUPERVIZORA.

FOREVER

Izdaje: Forever Living Products Magyarorszá g Kft. Uredništvo: FLP Magyarorszá g Kft. 1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. Telefon: (36-1) 269-5370, Fax: (36-1) 297-1996

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

Layout, priprema za štampu: Crossroad Consulting Kft. Prevodioci i lektori: Mimoza Borbath, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Goran Vladimir, Žarko Anić Antić (hrvatski), Babity Goran, Dragana Meseldžija (srpski), Jolanda Novak Csaszar, Biro 2000 Ljubljana (slovenački).

Štampa: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdato u 30500 primeraka. Za sadržaj članaka odgovaraju autori. Sva prava zadržana!

www.foreverliving.com



Be Beautiful
 with
 aloe BB crème

flawless by *Sonya*

HYDRATES • CONCEALS • PERFECTS