

XV GODINA, 5. BROJ MAJ/2011.

FOREVER



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



FOREVER

Top European Countries

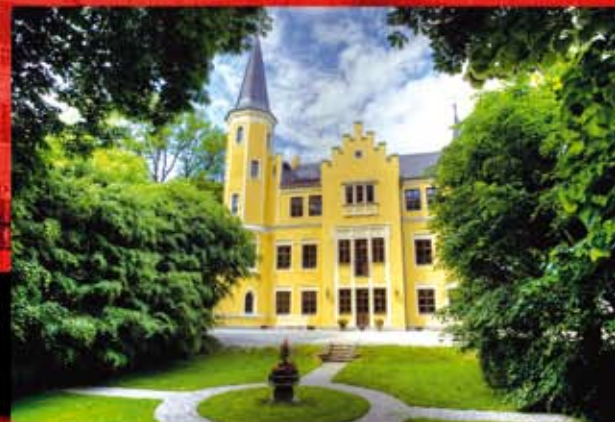
#2 in 2010 Sales

Congratulations and thank you to all the great distributors of

HUNGARY

(ALBANIA, BOSNIA & HERZEGOVINA, CROATIA,
KOSOVO, MONTENEGRO, SERBIA, SLOVENIA)

Oppe Maughan





Braća u nevolji

Neshvatljivo! – pomislio sam, dok sam gledao snimak katastrofalnog zemljotresa u Japanu. Kao što je Greg pomenuo u pismu, i moja prva pomisao je bila: Šta li se dogodilo sa članovima našeg tima, među kojima ima onih koje već decenijama poznajem? Šta li je sada sa njima i njihovim porodicama? Kolika je šteta koju su doživeli zbog ove katastrofe?

Izuzetno me raduje što vas mogu obavestiti, da zahvaljujući čudu, nismo izgubili ni jednu dušu iz našeg tima. Mnogi su među njima izgubili kuću i mnoga dobra i to je strašno, ali se to može nadoknaditi, dok je izgubljeni ljudski život nenadoknadir. Želim da izrazim iskreno saučešće porodicama koje su izgubile svoje bližnje.

Sledećeg dana posle katastrofe sam razgovarao sa Anijem i Rjavom, koji su lično doživeli ovaj užasni događaj. Oboje su rekli, da su stanovnici Japana posle katastrofe reagovali primerno. Ostali su disciplinovani, organizovani i stalozeni. Često čujemo priče, da u sličnim katastrofama u drugim zemljama nastaje haos, ali retko čujemo o fantastičnom ljudskom držanju, kao odgovoru na sličan užas.

Želim da vam ispričam nekoliko događaja u vezi katastrofe, koje sam pročitao u novinama:

U gradu Kurakava, koji je stradao od udara cunamija, stanovnici su se sklonili u zgradu jedne škole. Nisu imali vodu, struju, a ni mobilnu vezu telefonom sa spoljašnjim svetom. 63-godišnja Noriko Sasiki je izjavila: „Moramo sve podeliti među sobom čak i onda, ako ničega nemamo dovoljno. Mada su se ovde iz raznih porodica sakupili veoma različiti ljudi, u mucu se ipak osećamo kao da smo braća. Takva je naša kultura.”

Grad Šizugava je takođe stradao pod udarom cunamija. Kodži Sato je tesar koji je do sada živio od gradnje kuća, a sada proizvodi kovčege. Tužno odmahuje i kratko odgovara: „Nisam imao vremena ni da razmislim o užasu koji nam se dogodio, jer radim od jutra do mraka. Ceo dan pravim kovčege.”

U jednoj drugoj prostoriji koju su pretvorili u sklonište, nekoliko školske dece deli ono malo kuvane hrane koju su dobili kao pomoć. Kada su hranu stavili pred njih, poklonili su glavu i samo su rekli: „Hvala. Hvala za sve.”

Sa ovim primerima sam želeo da vam predam poruku nade. Bilo kakva ogromna iskušenja da otežavaju korake na našem životnom putu, treba da budemo zahvalni za ono što imamo i da nađemo mogućnost kako da pomognemo drugima.

Setio sam se i jedne ilustracije: „Bio sam nesrećan, jer nisam imao cipele. A onda sam video čoveka, koji nije imao noge...”

Uvek treba da imate na umu, kako je najbolji lek protiv samosažaljenja da pomažemo drugima. Greg vas je zamolio da date toliko priloga, koliko god možete, da bi pomogli Japanu. I ja vas molim iz najveće dubine svog srca, da to učinite.

Mesec dana posle katastrofe u Japanu, kada su ti čudesni ljudi već počeli izgradnju svog života, ne smemo zaboraviti, da je još veoma mnogo ljudi širom sveta kojima je potrebna pomoć. Ne moramo ići daleko, jer i u našoj neposrednoj blizini žive oni koji pate zbog oskudice. Kao što sam i ranije više puta pomenuo, nekada je najočiglednija pomoć da ih upoznamo sa fantastičnom mogućnošću, koju im FOREVER može uneti u život.

U duši sam i ja u Japanu sa našom braćom i molim se za njih. Verujem, da će nesebična privrženost kojom se odnose jedni prema drugima i svojoj zemlji dobiti zasluženu nagradu. Siguran sam, da će ponovo izgraditi svoje živote i da će postati snažniji nego ikada. NE POSTOJE GRANICE, kada ljudi zajednički i nesebično rade u korist jednog izuzetnog cilja.


REKS MON
GENERALNI DIREKTOR





14. ROĐENDAN

FLP Mađarske je stupio u tinejdžersko doba. Mnogo godina neumornog i upornog rada je urodilo plodom i zajednički smo stvorili jedno od najvećih MLM preduzetništava u Evropi. Kada se osvrnemo, vidimo karijeru od prvog koraka – kada je naš saradnik Jožef Sabo, safir menadžer odlučno nastojao da upozna stanovnike Mađarske i susedne istočno-evropske zemlje sa Forever proizvodima – sve do danas, kada su Mikloš Berkič, Kati i Atila Gidofalvi, dijamant menadžeri postali značajni faktori distribucije u Evropi i kada je aktivnost naših dijamant menadžera Veronike i Stevana Lomjanskog od ogromnog značaja za MLM cele Srbije. Dečiji san, koji smo sanjali 1997. godine polako počinje da se pretvara u stvarnost. Danas je FLP Mađarske sa Jugoistočnom evropskom regijom stupio među vodeće kompanije i tu poziciju čuva već pet godina. Mnogi me pitaju, šta je tajna ovog kontinuiranog uspeha i kako uprkos ekonomskoj krizi –, kada brojne male i velike kompanije propadaju – Forever i sada izlazi kao pobednik. U čemu je tajna, da velike kompanije i velika preduzetništva u Foreveru vide svoju budućnost? Na ta pitanja imam veoma jednostavan odgovor: postoji jedan čovek, koji se zove Reks Mon. On je generalni direktor naše kompanije, koji je 1978. godine stvorio marketing sistem i porodicu proizvoda, koji su se tokom godina još više razvili. Taj razvoj svetskih razmera je Forever izgradio u veliku multinacionalnu kompaniju – u najboljem smislu te reči, jer je sve vreme zadržao brigu o ljudima i strategiju da stoprocentno ima u vidu individualne zahteve i tako poseduje specifičan sistem u celom svetu. U ovoj strukturi uloga svakog pojedinog člana postaje važna i u Foreveru je sve podređeno tome. Ako postoji tajna, onda je tu tajnu Reks formulisao sledećim rečima: „Snaga Forevera je snaga ljubavi.” Vratili smo se sa Evropskog i Svetskog relija i slobodno mogu izjaviti da su se svi koji su prisustvovali ovim priredbama osećali veoma dobro. Bilo je lepo biti Mađar, Srbin, Hrvat, Bosanac ili Slovenac u Beču, jer je ovaj reli bio posvećen nama i našim rezultatima. Mađarska i Južnoslovenska regija su osvojili srebrnu medalju u kategoriji distribucije: Mikloš Berkič, Kati i Atila Gidofalvi su među deset najboljih distributera u Evropi, pa se možemo radovati dijamantskim kvalifikacijama i visini čeka Mikloša Berkiča koji je takođe osvojio srebrnu medalju u Evropi. Pored svega smo osvojili i Spirit Award, jer smo najbolji! Nameće se pitanje: kako dalje, na koji način se čak i ovi rezultati mogu nadmašiti, postaviti još viši ciljevi i ponovo pripremiti da postanemo prvaci Evrope. Naravno, mi to možemo, jer je svaki dan, svaki tren našeg života pun izazova, a Forever nam svakodnevno pruža nove mogućnosti sa Aloe Vera gelom i neprestanim razvojem novih proizvoda. FAB i Argi+ nam pružaju nove neograničene izazove i ako to kombinujemo sa širokom paletom našeg znanja o marketingu, onda svi osećamo odgovornost koju nam je Reks Mon dao u ruke. Želim vam, da u svakom trenutku svog života koristite ove mogućnosti i ostvarite svoje snove, da biste mogli nagraditi svoje bližnje, decu ili majke. Srećan rođendan!

Napred FLP Madarska!

DR ŠANDOR MILES
DIREKTOR ZEMLJE



BUDIMPEŠTA, 2. APRIL

Success Day

RADOSNE VESTI, SLAVLJE I
FANTASTIČNA SLOGA: FLP
MAĐARSKÉ SE I NA OVOM
APRILSKOM DANU USPEHA
POKAZAO U NAJLEPŠEM SVETLU.

Omom prilikom su **dr Ilona Juronič Vargane i Geza Varga** soaring menadžeri dobili ulogu domaćina, a time i mikrofon za voditelje programa. Uspješno vođenje Dana uspeha od domaćina zahteva bar toliko energije, poleta i kreativnosti, kao da drže stručno predavanje. Oni ne govore o teškoćama, jer – kako kažu – svaki tren njihovog foreverovskog života je pravi doživljaj, koji shvataju veoma ozbiljno, ali je to za njih istovremeno i jedna vrsta igre, u kojoj svako može dobiti glavnu ulogu. „Sve je počelo jednom odlukom i snom.” – kaže Geza. Taj san je danas stigao u takvu fazu, da su dobili mogućnost da najave direktora zemlje, **dr Šandora Mileša**, odnosno „mađioničara vremena” – kako je to formulisala Ilona.

Dr Šandor Miles nam nije govorio o snovima, već o stvarnosti, čak i onda ako je za mnoge prihod između 400 000 i milion forinti kao san. „Govorim o mesečnom prihodu!” – dodaje direktor zemlje, da ne bude nedoumice i da se zna da je **Reks Mon** imao pravo kada je izjavio da za nas ne postoje granice. Naravno, da bi se to postiglo, potreban je svestan razvoj i sposobnost stalnog obnavljanja. Da se to obnavljanje može ostvariti i u ponudi proizvoda, dokazale su dame u FAB uniformama: u ruci su držale po jedan proizvod iz ovogodišnje ponude.

Uprkos tome, svi znamo, da odlični proizvodi sami po sebi nisu dovoljni: sve zavisi, da li postoji dovoljno ljudskog izvora energije za prenošenje poruke

- Ko je prvi put na Danu uspeha? – pita direktor zemlje, i na to pitanje je ustala trećina prisutnih u prepunoj hali. Mi to osećamo, ali je još bolje kada se uverimo i svojim očima: stižu novi glasnici, timovi postaju sve brojniji. To se ne odnosi samo na poslovni plan, već i na male timove, kao što je porodica, jer je ona zalog našeg uspeha. – Koliko vas je svesno isplaniralo, koliko ćete imati dece? – postavlja novo pitanje





dr Šandor Miles, i javlja se još veći broj nego posle prvog pitanja. – A koliko je među vama onih, koji danas vaspitavaju onoliko dece koliko su planirali? Prvobitni broj se istog trena prepolovio i to daje povoda za razmišljanje. Dr Miles naglašava:

„Bez mlade generacije nema razvoja ni u poslu, ni u privatnom životu, jer u njima leži naša budućnost.”

Zatim je posebno pozdravio nove članove. „Vi ste na najboljem mestu, doneli ste dobru odluku, jer ovdje možete postati ono što ste oduvek želeli!”

Dr Miles je obećao svesrdnu pomoć u ime FLP Mađarske: „Iza nas je fantastična pozadina, koja nam pomaže u svemu i koja je najjača na svetu.” – naglašava direktor zemlje i tu nisu važni samo podaci izraženi u brojkama, već potencijal koji se krije u firmi, zajedništvu i zajedničkom znanju. „Vi ste budućnost, i iskoristite sve ono što su vam sudbina, Reks Mon i ova kompanija dali u ruke.” – poručio nam je direktor zemlje na kraju pozdravnog govora.

Kada je već reč o mladoj generaciji, ponovo smo se uverili da FLP pomaže mlade talente. Raspoloženje još više uzdiže veoma kvalitetna predstava: iznenađujuće uzbudljiv program muzičke škole i stručne škole za muzičku umetnost „Veiner Leo” – razred za udaraljke. Uzbuđenjima nikada kraja. Na red stiže ceo niz važnih najava: u budućće će **dr Edít Reves Šiklošne** raditi kao predsednik Stručne lekarske komisije, a **Mikloš Berkič** poziva prisutne da pomognu stradalima od zemljotresa u Japanu. Zajednica je pomogla,



kao što je to uradila i u katastrofama koje su se nedavno dogodile: u sali je nastao dugi red onih, koji su želeli da daju priloge na stolu koji je bio postavljen za tu namenu. Mikloš nam je preneo obećanje Reks Mona, da će udvostručiti skupljenu svotu, odnosno, uz svaku priloženu forintu će dodati još jednu. U davanju priloga prednjače direktor zemlje i naši dijamanti – o njima slobodno možemo govoriti u množini, jer je među njima, pored bračnog para **Lomjanski, Katike i Atile Gidofalvija** i naš novi ponos: **Mikloš Berkič**. Više nije tajna, da će na sledećem Danu uspeha sa gostom-predavačem Kim Madsenom, četrnaesti rođendan FLP Mađarske slaviti četiri dijamant menadžera.

Za ovih četrnaest godina, kao i za izvanredne rezultate možemo zahvaliti mnogo čemu. Bez dvoumljenja, jedan od najvažnijih temelja uspeha regije su proizvodi. **Dr Žužana Tot-Baranji** senior menadžer je svoje predavanje posvetila jednom od njih: Forever Active Probioticu.

Zdravlje se zasniva na zdravom sistemu za varenje. Tek je nedavno objavljeno u javnosti, da pored patoloških mikroorganizama postoje i korisne bakterije, koje u ogromnim količinama žive u našem organizmu (čine kilogram i po naše celokupne telesne mase). Doktorka **Tot-Baranji** nam je govorila o povoljnom dejstvu probiotika, prebiotika i simbiotika na imuni sistem. Saznali smo, kako nastaje zdrava flora creva, kako funkcioniše, koji faktori utiču na nju i na šta možemo sumnjati, ako se naruši njena ravnoteža. Praktični primer lekara koji rade u Foreveru (kojih je svakim danom sve više i više) dokazuje, da je ovo veoma važna oblast zdravog načina života.

Edit Kadar Šandorne i Žolt Šandor su predavanje započeli sledećim rečima: „Tvoj uspeh zavisi od tebe, kao što je nivo menadžera zavisio od nas. Svi imaju individualni put, zato prihvati mogućnost i naći ćeš svoj dom. Zaslužio si ovu mogućnost, isto kao mi.” Žolt je još dodao ono što mnogima postaje jasno: „Za FLP nije važno odakle dolaziš, već u kom smeru napreduješ.” Da bi dao i praktične savete, Žolt govori o zadacima sponzora i o odnosu rukovodilaca tima i sponzora. „Ovo je tvoje preduzetništvo, nemoj čekati na sponzora!” – glasi najvažnija poruka. „I nama su davali negativne odgovore,



pripremi se da ćeš ih i ti dobijati. Naša upornost se isplatila. FLP-u možemo zahvaliti što smo stigli na more!”

Pošto su Edita i Žolt pomenuli more, to ukazuje na najnoviji trend poslovne dinamike: „Stiže treći talas i mi želimo da budemo u njemu!”

U međuvremenu saznajemo, da tokom dana neprestano stižu novčani prilozii, koji su već dostigli svotu od milion forinti. To je dokaz funkcionalnosti ove kompanije: ona ne radi samo za sebe, jer je sposobna da realno i korisno pomogne i drugima, bilo da su to saradnici ili stanovnici jedne daleke zemlje, koji su se našli u neprilici.

Ovaj put nam se predstavio novi razred stručne škole za muzičku umetnost: kvintet limenih duvača. Zatim je predavanje soaring menadžera **Tibora Eliaša** oduševilo publiku.

„Informacija, proizvod, tim.” – nabraja važno trojstvo. On već trinaest godina zapaža, da u ovoj kompaniji može postići sve što je sanjao u detinjstvu. Može se postići, ali je za to potreban rad, koji se bazira na poštenju. „Nije dovoljno samo govoriti, važna su i dela, jer ljudi ne pristupaju FLP-u, već tvome timu. Treba da želiš njihov uspeh, jer će onda i tebi biti dobro!” Saznali smo još od Tibora, da od stalnih kupaca nastaju najbolji graditelji mreže, kao i na koji način od posla nastaju kompleksan stil života i životna forma. Izjavio je da danas već ima tri porodice: jednu u svom domu, druga je FLP, a treća Mađarska. „Treba ceniti male stvari, motivisati i postaviti cilj.” – sumirao je svoj životni moto naš soaring menadžer.

Oni koji postavse sebi cilj, ostvariće ga pre ili kasnije, a to dokazuju objavljivanje liste imena kvalifikovanih za Klub osvajača, menadžera, asistent menadžera, supervizora, nagrade učesnicima u podsticajnom programu za kupovinu automobila, kao i proslava Igl (Eagle) menadžera i članova President's kluba.

Najlepši uspeh je ovom prilikom postigao bračni par **Lapic. Oršolja i Tibor** su osvojili prvo mesto na listi Kluba osvajača. Tibor je skromno izjavio: „100 ne-menadžerskih bodova i nije tako mnogo, kada radimo sa ljudima koji veruju u svoje snove.”





Senior menadžeri **Ferencne Tanač** i **Ferenc Tanač** su nam ispričali svoju pedesetogodišnju karijeru: kako su se zavoleli, sklopili brak, dobili dve ćerke i ostvarili poslovne uspehe, mada na početku nisu hteli da grade mrežu. „Uvek smo gledali napred i planirali. Tu smo počeli naš novi život.” – kaže

Ferenc, koji kaže da je njihova tajna u tome da nikada ne puštaju ruke svojih saradnika. Njegova supruga takođe razmišlja veoma praktično i podsticajno: „Ako već ne želimo da zatvorimo oči pred problemima, onda je najbolje da ih rešimo!” Rekla nam je da uvek naknadno postaje jasno, da li su odluke bile dobre ili ne. Važno je da se snađemo u datoj situaciji. „Mi smo naučili lekciju, i zato smo tu.” – zaključuje, zatim ukazuje na nedavne događaje zbog kojih ne treba da imamo gnev u srcu. „Zajedništvo i rastanak... jedno ne ide bez drugog. Bez obzira na to, za nas ne postoji i neće biti drugog izbora, jer želimo da budemo deo ove kompanije. Niko nije nezamenljiv, a mi još imamo rezerve. Ovo je divno zajedništvo, ovo je Forever-filing!





Posle dirljivih završnih reči, usledio je veoma popularan čovek, koji će na osnovu reči voditelja programa biti među prvih pet dijamantata: to je soaring menadžer **Tamaš Budai**. Tema njegovog predavanja je tehnički deo izgradnje posla. Skoro je nemoguć zadatak za tako kratko vreme sumirati i predati veoma kompleksno znanje, ali se mogu postaviti osnove i naglasiti nekoliko važnih misli. Govorio je o najvažnijim aspektima početka karijere: o pobeđi loših običaja, idealnoj sredini za prezentaciju, krugu pozvanih, prezentaciji proizvoda, delu koji se odnosi na reklamu i marketing, administraciji, ponovnom pozivanju... Tamaš nam je rekao da ne nudi recept za apsolutni uspeh, već nam govori o svojoj metodi, jer svako treba da pronade ono što kod njega funkcioniše. I naravno, popularni i duhoviti moto: „Ne želimo da se obogatimo brzo, već jako!” Tamaš ima veoma bogato znanje i pre kvalifikacije asistent supervizora saznajemo jedan važan temelj njegovih uspeha: „Nikada ne prestajem da učim i već deset godina neprestano shvatam nove stvari. Ovo je večiti razvoj.”

*Sada su već za sve nas dostupne naj novije usluge
FLP TV-ja.
Evropski i Svetski Reli iz Beča mogli smo gledati već
na tri jezika preko FLP TV-ja!
Želimo se potpuno obnoviti kako u smislu kvaliteta,
tako i u izboru programa.
Cela naša ekipa vam želi dobar provod uz gledanje
FLP TV-ja!*

*Šandor Berkeš
FLP TV*





Dragi prijatelji Forevera!

Isto kao i vi, i ja stojim zatečeno pred prirodnom katastrofom u Japanu. Sećam se, prvo sam u ranim jutarnjim vestima čuo, da je jak zemljotres izazvao ogromnu štetu duž cele severoistočne obale Japana. Posle prvih strašnih vesti pokušao sam da razmislim, gde je naš tim i u kom delu Japana žive naši distributeri. Na žalost, nisam morao mnogo da razmišljam, da bih shvatio: u stradalim oblastima živi veliki broj naših distributera. Istog trenutka sam pokušao da stupim u kontakt sa direktorom FLP Japana, da bih saznao, šta se zapravo dogodilo i kako možemo pomoći. Rjai Lojd (Rjay Lloyd) i njegova supruga Ani (Annie) su takođe bili u Tokiju za vreme zemljotresa. Uspeo sam da stupim u kontakt sa njima posle nekoliko sati koji su protekli u grozničavom čekanju. Ispričali su, da je kancelarija u Tokiju u kojoj su se oni zadesili 300 kilometara od epicentra i pretrpela je zemljotres od 7 stepeni. Amplituda pokreta zgrade je bila veća od 45 cm. Hvala nebesima, niko se nije povredio u kancelariji, a zgrada je pretrpela samo neznatnu štetu. Ipak je odmah postalo jasno, da je ovo bio jači zemljotres od uobičajenih. Poslušali smo savet našeg tima u Japanu i teška srca smo odlučili da odgodimo reli koji smo planirali za sledeću nedelju. Tako se možemo koncentrisati na što efikasniju pomoć. Pravo je čudo i vest koju smo dobili od naših kolega koji rade u Japanu, da su svi naši distributeri živi. Mnogi među njima su izgubili kuće i dobra. Nekima od njih su uništena kompletna naselja u kojima su živeli. Zbog te strašne katastrofe nam je izuzetno potrebna svaka humanitarna pomoć. Raduje me što vam mogu saopštiti, da je Forever bio aktivan. Odmah smo ispraznili magacin u Japanu, predali smo proizvode distributerima, koji su ih kroz svoju mrežu prosledili onima koji su bili u najvećoj oskudici. U poslednja tri dana smo sa juga u oblasti koje su najviše stradale poslali tri nova kamiona hrane i vode za piće. Radimo sve što je u našoj moći, da pomognemo onima koji su u nevolji. Pored toga nam je potrebna pomoć, da bi mogli pomoći u još većoj meri.

Molim sve vas, članove Forever porodice, da nam se priključite i pomognete Forever Japan, koji se priključio humanitarnoj pomoći za ublažavanje nastale štete. Sigurni smo, da u slučaju kada svi pomognu Forever Giving Japanese Relief Effortu koliko je to u njihovoj moći, onda možemo postići naš cilj, odnosno skupiti 25 miliona jena. Ako se taj cilj ostvari, Reks se ponudio da će uz to dodati istu svotu. To bi značilo, da Forever Giving poklanja 50 miliona jena onima kojima je to potrebno. Forever Giving garantuje, da će stradali od zemljotresa sto posto dobiti celokupnu donaciju. Naša organizacija za pružanje pomoći uz pomoć Forever Japana traži poverljivog poslovnog partnera u saradnji sa kojim će moći pružiti pomoć onima koji su u najvećoj oskudici.

Molim vas, da posetite našu veb stranicu www.forever-giving.org i poklonite onoliko koliko je to u vašoj moći. Jasno nam je, da je pomoć potrebna širom sveta i da danas nije tako lako davati. Količina date svote nije tako važna, koliko je važno da što više nas da donaciju. Onoliko, koliko je to u našoj moći.

Hvala vam što ste nam se priključili.

GREG MON
PRESEDNIK

FOREVER LIVING PRODUCTS INTERNATIONALA



MAJSKA **NO LIMITS** LJUBAV

Počelo je pravo, Forever proleće! Cveta cveće, vide se pupoljci na drveću, miluju nas prolećni povetarac i ugodni topli sunčevi zraci... Svet je pun zaljubljenih. Stigao je prelep i uzbudljiv maj. Ovaj mesec je veoma bogat priredbama: 20-og u Budimpešti organizujemo najveću otvorenu saveznu priredbu: II Dan zdravlja, 21-og na Međunarodnom Danu uspeha slavimo četrnaestu uspešnu godinu naše regije, očekujemo na hiljade mladih i večno mladih na FAB-žurkama, 22-og u istorijskom Dvorcu u Siraku uz dijamante pozdravljamo naše saradnike menadžere. 2. kvalifikacioni period za Holidej reli (Holiday Rally) je počeo 1. maja i traje do 31. avgusta. Novi članovi Forevera to nikako ne smeju da propuste! Stupite za jedan nivo više na Marketing planu! – zbog sebe, u korist svog tima, da bi uživali u neverovatnom, besplatnom „ol-inkluziv” letovanju na prelepoj morskoj obali Hrvatske. Krenite i pokrenite vaše nove saradnike u stilu, sa Travel Tač (Travel Touch) kutijom koja vredi 2 boda. To je najjeftiniji i najpopularniji paket proizvoda u vrednosti od 2 boda, koji je ujedno i jedno od najmodernijih Forever sredstava za rad. Za cenu jednog novog bicikla možete dobiti lično, internacionalno, veoma unosno preduzetništvo za ceo život, a pored toga ćete posle toga kupovati proizvode 30% jeftinije i u Mađarskoj besplatno dobiti članstvo u ATS-u (Aloe Travel Service), kojim sa svojom porodicom možete putovati za 20-50% jeftinije bilo gde u svetu. Šta više, možete dobiti i Forever telefon i tako uštedeti više stotina evra u odnosu na dosadašnji telefonski račun. Sada ponovo imate četiri meseca, da unesete promene u svoj život. Naravno, samo ako to zaista želite. Kod nas ništa nije obavezno, jednostavno se sve to isplati. Zašto se kupuje Travel kutija? Svako ima svoj razlog. Neko voli da kupuje proizvode po znatno nižoj ceni, a drugi pored toga žele da pokrenu svoje preduzetništvo. Ima onih, koji žele da telefoniraju po povoljnijoj ceni ili traže Forever ponudu koja vredi 2 boda zbog mogućnosti neograničenih putovanja. Ima i onih, koji kutiju koriste kao sredstvo za rad i sa pravom se hvale, jer su ponosni na svoju dobru odluku. Pokazuju kutiju i drugima, jer ona kada se otvori govori sama za sebe – iz nje se oslobađa dobri duh Forevera. „Čarobna kutija” nije samo zbir najpopularnijih Forever proizvoda. Tač kutija je simbol, prvi dodir (tač-touch=dodir) koji se pamti za ceo život, slika vašeg preduzetništva, početak vaše stabilne budućnosti, koja se može isplanirati, kopirati i izraziti u evrima, i prvi određen korak u carstvu Forevera koji ima neograničene mogućnosti. Pažnja! Eventualne subjektivne sumnje, strahovi, prepreke, granice, izgovori mogu biti samo slučajnost ili rezultat nemirne mašte – inače: Forever – no limits! (Forever nema granice!)

Tibor Radocki
soaring menadžer
regionalni direktor



Success Day

BEOGRAD, 19. MART 2011.

NAŠ POSAO SE
BUDI I RASTE, KAO
ŠTO SE I PRIRODA
BUDI U PROLEĆE.
DVORANA DOMA
SINDIKATA U
BEOGRADU JE
BILA PREPUNA
PRIJATELJA
FLP-A, KOJI SU
JOŠ JEDNOM
POKAZALI DA
JE POSAO KOJIM
SE BAVE PRAVA
STVAR.



Domaćini seminaru su bili senior menadžeri **Olga i Miodrag Ugrenović**. Ekonomija i marketing nisu strani ni Olgi ni Miši, ali su u marketingu FLP-a još davno prepoznali odlične poslovne mogućnosti. Oni su višestruki osvajači podsticajnih programa naše kompanije, a iza sebe imaju „armiju” zadovoljnih korisnika i saradnika.

Tradicija, poverenje, kvalitet, konstantan rast prometa, redovna isplata bonusa, rasprostranjenost po svetu, zadovoljstvo korisnika... Samo su neke od prednosti koje FLP nudi u odnosu na konkurenciju. Preko tri decenije rada svakom saradniku i korisniku ulivaju poverenje da se radi o kompaniji koja je visoko kotirana po svetskim razmerama. Po rečima direktora predstavništva FLP-a u Srbiji **Branislava Rajića**, naša kompanija trenutno ima najkompletniju i najkvalitetniju ponudu proizvoda i usluga na teritoriji Republike Srbije.

Najnovije tehnologije u funkciji kvaliteta proizvoda su osnovno obeležje proizvodnog programa Forevera. Osnovna dejstva i karakteristike najnovijih proizvoda je detaljno objasnio menadžer **Siniša Blašković**.

Sa preko 50 godina tradicije i postojanja, uspeali su da kroz igre i koreografije sačuvaju od zaborava kulturno nasleđe mnogih regiona širom naše države. **KUD „Stanko Paunović”** je svojom svitom i plesnim ansamblom u pratnji muzičkog ansambla prikazao bogatstvo muzike i narodne igre, a skladom, veseljem i živošću napravili su uvod u odličan početak Dana uspeha koji je sledio.

Kako naši proizvodi mogu pomoći tokom proleća? Kako se može ponovo uspostaviti ravnoteža u našem organizmu u ovom godišnjem dobu? Jednostavno, svakodnevnom upotrebom visokokvalitetnih proizvoda FLP-a – po rečima menadžera **dr Snežane Kontra** – ćemo doći do željenog stanja i ponovnog uspostavljanja ravnoteže u organizmu.

Proizvodi sami govore za sebe, samo je potrebna hrabrost da se izađe pred prisutne i objasni kako možemo popraviti kvalitet našeg života upornom i redovnom upotrebom ovih proizvoda. Iskustvo u primeni preparata FLP-a naveli su **dr Oliveru Miškić** da ohrabri sve korisnike i lekare koji uspešno primenjuju preparate u svojoj praksi, da svoja najnovija zapažanja i iskustva iz prakse prenesu svim prisutnim. Ipak je moto ovog posla preporuka zadovoljnog korisnika.





Na sceni dvorane Doma sindikata smo promovisali nove supervizore uz nadu da ćemo ih vrlo brzo videti sa njihovim timovima na novim pozicijama.

Red posla pa red zabave,... i tako dođosmo do **Igora Starovića** sa njegovim pratećim bendom, kako nas po ko zna koji put podiže na noge svojim ritmom i deli svoju pozitivnu energiju sa veselim gostima. Svaki put je bina premala da na njoj zaigraju svi Igorovi obožavaoci.

„Da li ste vi imali pravu mogućnost u životu? Ja dugo nisam znao da li imam šansu boreći se sa jedinom preokupacijom, a to je bilo da poboljšam svoje zdravlje”, poručuje menadžer **Milan Mitrović Pavlović**. Jedini razlog što svi oko nas nisu u FLP-u je činjenica da još uvek svi ne razumeju sistem i nisu spremni da razbiju šablon koji su stekli u životu. Definitivno je da grupa hrabrih individua povećava energiju celokupne grupe i svakog njenog pojedinca, što je preduslov uspešnog poslovanja u sistemu Forevera.

Najuspešnijim saradnicima koji su u odnosu na isti period prošle godine značajno povećali obim svog poslovanja, smo ponosno uručili lente Kluba osvajača, i na taj način im čestitali na marljivom radu i velikom trudu koji su uložili u svoje, i aktivnosti svojih saradnika kako bi stigli do željenog rezultata.

Od „nevernog Tome”, preko zadovoljnog korisnika do veoma uspešnog saradnika – u najkraćem bi se moglo okarakterisati delovanje **Irene Dragojević**, safir menadžera u dosadašnjih desetak godina rada u našoj firmi. Usponi i padovi, problemi i poslovne pobeđe su neizbežni u svakom poslu, ali istrajnost u ostvarivanju ciljeva i žarka želja da se prebrode sve poteškoće nekako se lakše prebrode u FLP-u. Dugujemo veliku zahvalnost Ireni na njenom emotivnom i efektom izlaganju i receptu koji daje odgovor na pitanje: Kako uspeti u ovom poslu?

Gde su pare u FLP-u? Pa, svugde oko nas u aktivnostima koje su definisane poslovnim politikom naše firme. Prihodi su sagledani u zdravlju preko kvalitetnih proizvoda, transparentom Marketing planu koji





preko nove distributerske cene kao poslednje novine u nizu omogućava brzu, legalnu i direktnu zaradu, pa do činjenice da se u svim državama gde FLP posluje, ova igra odvija po istim pravilima. Od najboljeg možemo samo najbolje i da naučimo, stoga dugujemo veliku zahvalnost dijamant menadžeru **Veroniki Lomjanski** na nesebičnom davanju i edukaciji tokom svih ovih godina.

Novim asistent supervisorima smo dodelili značke orlova kao simbola visokih ciljeva i slobode u poslovanju, sa željom da vrlo brzo postignu zapažene rezultate u FLP-u i stanu rame uz rame sa najuspešnijim saradnicima.

mr Branislav Rajić
direktor FLP Srbije

Sledeći susret zakazujemo 28. maja u dvorani Doma sindikata u Beogradu.





DOMAĆICE FOREVER

Znamo da su izuzetni muškarci imali ulogu u stvaranju MLM-a i u nastojanju da to postane efikasan poslovni model. Međutim, u uspešnoj izgradnji mreže, žene su već u „praistoriji“ imale značajnu ulogu. Tačnije, pričamo o domaćicama. Da bi sistem postao uspešan, trebala je verodostojnost, pamet i principijelnost domaćica. Ne smemo biti zadovoljni uobičajenim klišeom, kada pominjemo njihovu ulogu. Po našem mišljenju, shvatajući suštinu njihove uspešnosti, saznajemo nešto i o suštini MLM-a. Zašto je uloga domaćica postala važna? Šta možemo naučiti o izgradnji MLM-a kada ih posmatramo?

Znamo, da su se na početku dame priključile direktnoj prodaji, ali su nastavile dalje i počele izgradnju uspešne mreže.

Već kod prvih sejs (sales) prezentacija je postalo jasno, da pored gosta koji je vodio prezentaciju, veoma važnu ulogu ima i domaćica, koja skromno sedi u čošku i uz osmeh pije čaj. Ona je dočekivala zainteresovane. Svi su došli zahvaljujući njenom pozivu. „Profesionalni“ predavač je postao verodostojan zahvaljujući njenom osmehu i pažnji. Šta više, domaćica je zapravo imala glavnu ulogu. Domaćica ima glavnu ulogu u sklapanju posla? Tako je, i zbog toga je ovaj model prodaje čudesan, jer već od početka pokazuje uzbuđljivu povezanost posla i vrednosti ličnog života.

VERODOSTOJNOST

Prezentacija se u početku držala manjem broju ljudi. Domaćica je pozivala svoje kolegice sa kojima je i inače bila u kontaktu, prijateljice koje su verovala u nju, prihvatale je i volele. Ustvari, pred njima je bila verodostojna, jer se tokom duge vremena rečima, delima i kolačima dokazivala u svojoj zajednici. Govorila je isti jezik kao i one: stil, ponašanje, običaji – odlično su se međusobno razumele. Ona je pružala primer, ona je overavala proizvode i ličnost predavača. Nova informacija je bila važna, ali je isto tako bio važan i osmeh ohrabrenja domaćice koja je dočekivala pozvane. Već je tada bilo jasno – kao što je i danas – da je verodostojnost ličnih kontakata često važnija od stručne prezentacije. Istovremeno, domaćice vezane za posao nisu samo savetovale upotrebu proizvoda, već su počele da uključuju i prijateljice u posao – i tako je za njih krenula izgradnja mreže.

ODRŽAVANJE RAVNOTEŽE

Da bi i dalje ostala verodostojna u sredini gde živi, sada već poslovna žena je trebala biti vešta na prezentacijama, uključanju novih članova, odnosno u izgradnji posla. Samo sve to nije bilo dovoljno: trebala je i dalje da ostane priznata, i dobra kao domaćica! Morala je znati kako da održi tu veoma važnu ravnotežu. Nije smela da se sputa u svetu prezentacija, jer je crpila iz izvora ličnog kapitala.

Kvalitet pite i kuglofa je morao ostati isti, jer je to bila osnovna poslovna korist. To je znači ravnoteža: ići napred, razviti se u poslu, ali se ne otepeti od sredine koja nudi doživljaje i prijatelje.

I danas je ovo magija ravnoteže u izgradnji mreže: postaćeš bolja u poslu, što više zadržiš svoje geste, ljudske vrednosti i sposobnost da u što većoj meri ne razmišljaš samo u okviru posla. Kada shvatiš da za posao ne posreduje samo novac, već i vrednosti, onda ćeš imati još više novca. Tako se nećeš izgubiti u rutinskom radu i brojevima, već ćeš ostati sveža, kao pravi domaći kolač...

Čudo od recepta! Krema i postavljanje stola se mogu menjati, ali za uspeh osnovna srazmera sastojaka treba da ostane nepromenljiva.

TRANSFORMACIJA

Uz pomoć početne uloge domaćice možemo shvatiti jedan od najvažnijih poslovnih zadataka: predavanje i pretvaranja vrednosti! U našem primeru je bilo prirodno, da se oštro ne odvajaju aktivnosti domaćice i poslovne žene. Naprotiv, te dve osobe se jačaju međusobno. Dotična dama je tačno znala, kako i kome treba da se obraća. Prijateljska pitanja funkcionišu i kao poslovni argumenti. Znala je, kakvi izgovori mogu da se daju u njenom svetu. Znala je da dobro raspoloženje postavlja osnove poslu. Znala je i to, da je umesto njenih argumenata često važnije saslušati druge ljude. Instiktivno je osećala, dokle može ići i kada nema mesta za poslovne teme. Pored toga je u njoj bio onaj tihi ponos, svest o dobro izgrađenom životu koji se zasniva na poverenju. Mir zbog sigurnosti što ima saradnike koji je prihvataju, sa kojima se razume i na koje može da računava – jer imaju iste principe. U njima tinja prirodna radoznalost, koja je osnova MLM razvoja. U njima je i ponos, kao i poniznost prema zadacima i saradnicima.

Tako je to i danas: u izgradnji mreže nikada ne postoje samo stručni aspekti. Uspeh motivacije i ubeđivanja upravo zavisi od toga, kako ugrađujemo ličnu upornost i postavljanje ciljeva u poslovni rad. MLM je od samog početka posao transformacije: vrednost tvoje pojave, znanja, govora, praznika, radosti postaju realne poslovne vrednosti i uspesi. A kao dobar graditelj mreže transformišesh poslovne vrednosti, odnosno ponovo ih realizuješ: putuješ, čitaš i tvoj lični život postaje bogatiji. Tamo i nazad. U lancu i mreži lanaca.

MLM je predaja vrednosti. Kako je domaćica bakin recept predala svojoj deci – sačuvavši tako stare vrednosti – tako predajemo naš način razmišljanja i vrednosti naših ciljeva onima koji nas prate. Ni na kojem drugom mestu ne postoji mogućnost tako značajnog prenošenja vrednosti kao u izgradnji mreže. Zbog toga je važno, da pored novca shvatimo i smisao mogućnosti bogatog života.

Možemo primetiti, da su sve vodeće ličnosti MLM-a prvorazredni transformatori. Spajaju doživljaje, zadatke, radost, stručno znanje i pravila. Iz toga nastaje mreža poruka, a da ih ne sputavaju granice koje nastaju zbog problema, jer uvek nalaze rešenje.

REŠENJE PROBLEMA

Znamo, kako nije svejedno da li osoba ili tim funkcionišu tako što traže rešenje ili ne. Izgradnja mreže je u tome specifična i u ovoj oblasti možemo shvatiti nešto važno kada pratimo prve MLM domaćice. Da vidimo, kako su rešavale problem naše čestite domaćice koje su počele prodaju u mreži. Majstorski. Sve su uskladile i stalno održavale ravnotežu. Nisu se koncentrisale samo na određenu oblast, već su bile efikasne uvek i na svakom mestu. Posle uspešne domaće akcije su sve mogle ponovo početi. Stalno iznova. Domaćica je u prodaju stupila naoružana strpljenjem za rešenje problema, koje je učinilo savršenim partnerom. Ona se navikla, da u svakoj situaciji treba da reši svaki problem, znači da rešenje jednostavno treba da se nađe (!), a njen zadatak je da pronade to rešenje (!).

Porodica i poslovi u kući, škola, prijatelji, zadaci majke i supruge, a da nema izgovora... Ravnoteža se može održati samo onda, ako se za sve nađe rešenje. Od svega toga gradi dom, život, a vremenom i posao. One su bile velikani stvaranja ravnoteže, koje su znale da rasporede novac, vreme, energiju i koliko vremena i pažnje treba nečemu posvetiti. Veoma precizno su procenile kako se novcem može rukovati, jer su shvatile njegov značaj.

Znale su da se u korist uspeha, svakog dana posao mora početi iznova i da u svakoj situaciji treba da predstavljaju ono što smatraju važnim. Znale su da budu popustljive, ali su znale i kada ne smeju popustiti. Naučile su značaj raspodele vremena i da treba imati energiju za sve zadatke. Važno je, da su te domaćice bile itekako praktične. Pored planiranja, traženja ideje i diskusije, njihov život se gradio na osnovama njihovog života, očekivanjima sredine i praktičnom uspehu. Ako nešto nije bilo u redu kod kuće, to nije mogao biti izgovor. Ta prirodna praktičnost im je dala veliku prednost u izgradnji mreže: znale su istovremeno da govore, barataju brojkama, ophode sa ljudima, raspodele vreme... I za sve to da imaju dušu i snagu. Tri „velike, magijske” vrednosti: stvaranje ravnoteže, rešenje problema i transformacija i dalje žive u poslovnim ženama sadašnjice. To je najdublja, najoriginalnija osnova modernog MLM-a.



Ferenc Andok,
trener, savetnik za komunikacije

NO LIMITS



EUROPEAN & WORLD RALLY VIENNA 2011

Ovo je moj četvrti Evropski reli. Treći put učestvujem zahvaljujući kvalifikaciji, ali noć pre polaska ipak ne mogu da spavam zbog uzbuđenja, pošto znam da me očekuje izuzetan doživljaj. Ujutro sat vremena pravim sendviče, ali u autobusu koji prevozi kvalifikovane saznajem da je usluga izvanredna. Saradnici „Šašfesek” restorana su nam celim putem ugađali sendvičima sa kavijarom, kolačima, voćem, FAB-om, pa moji svojeručno pravljeni sendviči skrušeno ostaše da „sede” u torbi. Naše putovanje se pretvorilo u beskrajni razgovor, jer su saputnici Profit šeringa, Igl menadžeri i kvalifikovani za 3. nivo Evropskog relija, pravo odabrano društvo. Upijam svaku reč, a na autobus smo slobodno mogli staviti natpis: Mobilni seminar Budimpešta – Beč.

Beč nas je dočekao sa uobičajenom elegancijom. Naš predsednik je odlučio da će biti najbolje da odsednemo u Interkontentalu. Bogato pozlaćeni svećnjaci ukazuju na luksuz, dok mi pokušavamo da sakrijemo dečiju radost. Posle podne smo sa prijateljima obišli grad, a ja sam malo zaostala od grupe, jer sam razmišljala o tome koliko sam srećna što me okružuju tako vredni ljudi. To je predivan gest života prema meni, jer me ti ljudi oblikuju i od njih uvek dobijam nove ciljeve i zakone vrednosti. Obilazimo grad, divimo se redu i miru, ali ja već zapažam prve upečatljive znake relija koji se približava: sve češće srećemo FOREVEROVCE. Vrata se otvaraju u petak posle podne, ali festival pred Stadthaleom izgleda kao da je u Rio de Žaneiru, a ne u Beču. Stanovnicima Beča nije jasno, kakva je to velika gužva: došlo je više od 12 hiljada ljudi iz celog sveta da zajednički slave. Posmatram lica naših prijatelja – onih, koji prvi put učestvuju na ovakvoj priredbi – i njihovo iznenađenje, kada uđu u halu i pred njima se ukaže prostor pun zastava, sa uzvrelom masom ljudi obućenih u narodnu nošnju, koji igraju i sklapaju nova poznanstva.

Našu regiju predstavljamo sa 1200 saradnika.

Nikada do sada nisam osećala tako veliko zajedništvo i ljubav u našem timu – u timu **dr Šandora Mileša**. Protekla godina nas je učvrstila i smisao više linije je ponovo dobio smisao, jer u našoj regiji postoji jedan tim i to se vidi iz daleka.

Lepo je videti na licu dr Mileša da je ponosan na nas. Iznad našeg sektora u vazduhu lete baloni napunjeni helijumom i oseća se da naš tim već ima rutinu u pripremi. Jedan od najvažnijih događaja svakog relija je kada se **Reks** prvi put pojavi među nama. Videla sam da dolazi na mnogo načina, ali se sada sa suprugom Rut pojavio u sjajnoj kugli. Krenulo je ludilo - večiti koreograf našeg tima, moj prijatelj **Peter Sabo** koordiniše našim pokretima.





BEČKI VALCERI

Veliki je zadatak držati tako veliki broj ljudi na okupu, jer među nama ima i onih koji su u velikom čudu zaboravili da nas tu čeka „posao”. Naš zadatak je da pobedimo u kategoriji najoduševljenijeg tima, jer je to najveće priznanje na ovakvoj priredbi. Kada se tim osvestio od prve zatečenosti, već su pozivali prve menadžere i one koji su se kvalifikovali za reli, jer oni predstavljaju svoju zemlju na pozornici.

Na našu veliku radost Mađarska i južnoslovenska regija je u protekloj godini uprkos ekonomskim izazovima, osvojila drugo mesto na osnovu prometa! To je izuzetan rezultat, za koji se može zahvaliti upornosti velikog broja ljudi. Imala sam sreću da vidim rad, koji su u korist tog uspeha u pozadini vršili članovi Forever aparata i Prezidents kluba. Raspoloženje je neopisivo – 12 hiljada srećnih ljudi se međusobno puni pozitivnom energijom i u tome struje puna dva dana. Pozdravljamo naše Igl menadžere, a među njima **Vali i Lasla Dobai**. Ponosna sam na njih, jer su shvatili suštinu novog izazova, koji nam je postavila kompanija. Vidimo njihovu radost, kada im Reks lično predaje priznanje za ostvaren rezultat. Njih osam su članovi najnovije generacije, na koju vredi i treba obratiti pažnju.

Kvalifikovali su se i naši senior menadžeri: **Atila Šebok, a takođe Zlatko i Sonja Jurović** su preuzeli lentu a posle toga smo na pozornici bili kao Igli seniori sa dve porodice: **Brigi i Adam Nađ**, kao i **Tinda i Andraš Hajčik**, da bi se posle velike trke ponovo našla na pozornici kao soaring menadžer. Zatim je došao Profit šering, kada smo iza pozornice navijali jedni za druge. Događaji su se ubrzali. Sa **Orši i Tiborom Lapić** smo iza pozornice do poslednjeg trenutka pogađali, kolika li će brojka biti na čeku. Kada te trenutke delimo sa najboljim prijateljima, to ostaje uspomena za ceo život. **Atila Gidofalvi** mi je jednom rekao da na priredbi treba biti prisutan sa najvećim mogućim brojem priznanja. Obožavam taj osećaj. Čini se kao da gledam jedan film o uspehu, u kom igram glavnu ulogu. Priznajem, da se tada ni na trenutak nisam setila onih koji me nisu pratili. Doživela sam ovaj divan trenutak.

Videla sam kako se u našem timu svi međusobno raduju rezultatima koje su postigli, prave fotografije sa čekom i čestitaju kvalifikovanima.





Uveče su se svi trudili da budu zajedno sa timom, jer te večeri i zajednički doživljaji imaju vrednost kao dnevne edukacije. Tada se vidi da su i naizgled nedodirljivi rukovodioci ljudi od krvi i mesa i ako imamo sreće onda ih možemo videti iz blizine, a ne samo na CD-u ili na pozornici. Možemo napraviti zajedničke fotografije i sa njima započeti razgovor koji će nam biti važan za ceo život.

Program u subotu je počeo rano, sa prepodnevnom edukacijom. Za mene su ta predavanja veoma poučna, jer se tada srećem sa načinom razmišljanja FLP zvezda iz celog sveta i činjenicom da razmišljaju o istim stvarima kao i mi. **Katrin Bajri** mi je dala sjajnu ideju za primenu Argi+ i FAB-a u takmičarskom sportu i već mi lete misli o onima sa kojima ću govoriti o tome. Jedan safir menadžer iz Indije nas uči kako da se ponašamo sa prijateljima, zatim sledi **Lino Barbosa**, čudo iz Brazila, koji je u svojoj zemlji objasnio ljudima kako da grade FLP posao. Vidi se da ima ogroman elan, ali njegova tajna liči na tajnu Atila Gidofalvi. Ljudima daje san. Zar nije krajnje vreme da poslušamo ono što tvrde dva genijalna MLM-ovca? Poneo nas je Barbosin polet, ali se ne mičemo sa mesta ni u pauzi. Mi smo došli, da pobedimo u konkurenciji Spirit Award. Oduševljavamo se i umesto ručka magnetski privlačimo predstavnike drugih zemalja. Zabavljali su se sa nama u pauzi, dok se celo društvo odjednom nije smirilo kada smo dirnuto otpevali himnu Mađarske. Tada sam se osećala, kao da smo upravo dobili nagradu za najsložniji tim. Posle podne su počeli filharmoničari sa bečkim ambijentom, a ples se nastavio i posle njihovog nastupa, jer su kvalifikovani za Profit šering radosno plesali valcer sa čekovima koji su dostizali sve više cifre. Već sam jako očekivala sponzore, mada sam znala, kako je bolje da što kasnije dođu na pozornicu. Bila sam ponosna kada sam videla radost **Eve i Tamaša Budai**, a čekali smo i ostale: **Veroniku i Stevu Lomjanski, Draganu i Miloša Janović, Ritu i Ištvana Halmi, Edinu i Šandora Tot**. a čekali smo i ostale: **Ritu i Ištvana Halmi, Edinu i Šandora Tot**. Kako se uvećavala vrednost

čekova, tako je bio svečaniji ceremonijal kojim su ih predavali. **Aranka Vagaši** i njena porodica je iz ogromne tube vadila brojke. U Evropskom Top 10, je **Rolf Kipp** postao najuspešniji distributer. Njegovo predavanje me još više ubedilo da sistem funkcioniše zahvaljujući FLP ciklusu od četiri jedinice. Za mene je najlepši deo relija bilo proglašenje dijamanta. **Katika i Atila Gidofalvi** su postali dijamanti najbrže na svetu. Dok taj bračni par stoji na pozornici, osećam da je sve ovo samo početak: u toku dva dana smo videli ogroman broj kvalifikovanih iz njihovog tima. Mada Atila kaže: „If I can do it, you can do it!“ (Ako sam ja uspeo, uspećeš i ti!), ali za tako kratko vreme osim njih to još nikome nije pošlo za rukom. Sledi kvalifikacija dijamanta, i tada nam je zaigralo srce i steglo nam se grlo: kvalifikacija **Mikloša Berkiča**. Mikloš govori veoma skromno o svojim razlozima koji su se mnogo puta menjali za četrnaest godina, ali je zapravo sve to radio jer ga Reks Mon smatra sinom i zato mu poklanja radost svojom kvalifikacijom na nivo dijamant menadžera. Cela sala skandira: „Bravo Miki!“. Nema mnogo vremena za slavlje, jer se za par minuta Mikloš ponovo našao na pozornici: sada preuzima jedan od najvrednijih čekova u Evropi. Kompanija je među kvalifikovanim učesnicima za učešće u profitu (Profit Share) u Evropi 2011. godine podelila 6,1 miliona evra. U subotu uveče je raspoloženje postalo neopisivo. Na licima prisutnih vidim da se u njima meša dirnutost, prijatan zamor i lutanje u mislima. I ovom prilikom sam dosta toga propustila, ali to mogu shvatiti samo oni koji su i sami bili prisutni. Ako sledeće godine želiš da sa sobom povedeš veliki tim, onda imam čudesnu vest za tebe: 2012. godine će BUDIMPEŠTA biti domaćin Evropskog relija.

Sve je bilo kao u snu. A šta mi zapravo volimo? Kada nam se san podudara sa stvarnošću. Meni je uspeo.

Agneš Klaj
soaring menadžer, senior Igl (Eagle) menadžer,
Profit šer (Profit share)menadžer

Listu i slike onih, koji su dobili Profit Šering čekove, objavićemo u sledećem broju.



WORLD RALLY

USPOMENE SA SVETSKOG RELIJA



Bili smo izuzetno srećni, kada smo saznali, da ćemo na osnovu našeg najvišeg menadžerskog rezultata na Svetskom reliju mi predstavljati Mađarsku. Zahvaljujući našem sponzoru Eriki Tanač – koja je ujedno i naša ćerka – i Foreveru, na priredbi smo imali čudesna iskustva, na koja do tada nismo pomislili ni u snu. Značajniji događaji u proteklih pet i po godina: nivo menadžera, zatim senior menadžera, podsticajni program za kupovinu automobila, putovanja u Ameriku i po Evropi, Klub osvajača, Profit šering, članstvo u President's klubu... I jedan tim pun rukovodilaca. U 2011. godini smo kao šlag na tortu dobili mogućnost da sa dr Šandorom Milesom, Žužom i Peterom Lenkei, Miklošem Berkičem, Veronikom i Stevom Lomjanski putujemo i Minhen. Dr Šandor Miles je poslao po nas automobil, u kojem smo komotno putovali do Beča. Kao što su to uradili svi kvalifikovani, i mi smo se smestili u prelepom hotelu Grand, a uveče su nas autobusima prebacili na večeru, u halu za balove, koja je bila kao iz bajke. Posle koktela za dobrodošlicu, uz postavljeni sto je selo oko 400 gostiju. Oni su svi ostvarili izuzetne rezultate u protekloj godini. Čim je Reks Mon stupio u halu, dočekao ga je jak alpauz, a sa Reksom su bili i Greg Mon, Ejdán O'Hare i ostali predsednici. Bio je divan osećaj prisustvovati priredbi zajedno sa njima i napraviti zajedničke fotografije. Sledećeg dana smo autobusima obišli grad dok su nam vođe puta pokazivale znamenitosti Beča. U nedelju rano ujutro smo krenuli za Minhen, a uz put smo obišli i lepo renoviran dvorac u kome je smešten FLP magacin. Fasciniralo nas je ono što smo videli, a još više gostoprimstvo (kokteli, morske đakonije i slatkiši). U hotel Sofitel smo stigli posle podne. Uveče smo prošetali gradom, a u ponedeljak ujutro nas je na železničkoj stanici čekao stari voz, koji budi nostalgiju. Posle pozdravnog govora Reksa Mona, krenuli smo u dvorac u Nojšvanštajnu, koji je izgradio Luj II. U vozu su nam devojke u narodnoj nošnji neprestano nudile ukusnu hranu. Ova pažnja je bila veoma dirljiva. Kada smo stigli do dvorca, dočekao nas je fascinantan pogled. Išli smo iz sale u salu i divili se ovom raju za umetnike. Kada smo bacili pogled kroz prozor, videli smo snegom prekrivene vrhove, 45 metara visok vodopad i Marija-most. Sledećeg dana smo posle zajedničkog doručka obišli grad, obavili kupovinu i krenuli kući. Osećali smo se lepo, i uživali smo u lepoti ponovnog susreta. Bilo je svejedno, odakle su došli kvalifikovani, jer smo svi na istoj palubi i idemo napred brodom Forevera. Ponovo smo se uverili da se veoma uspešni ljudi razlikuju od jedva uspešnih po tome što prvi pokazuju bezgraničnu poniznost. U ovakvim prilikama mnogo odricanja dobija smisao! Činjenica je da smo mi prisustvovali reliju, ali slava ne pripada samo nama, jer mi smo predstavljali naše timove, na koje smo izuzetno ponosni. Bez njih i naših sponzora Erike Tanač, Bee Tašnadi, Eve Gereg, Anamarije Bernat, dr Šandora Milesa i naravno, Reksa, Grega, Ejdana i Peter Lenkeija, ovo čudo se ne bi ponovo dogodilo nama. Naravno, nastavak sledi, jer zajedno napredujemo na našem putu!

Ferencne Tanač i Ferenc Tanač
senior menadžeri



Vidimo se u 2012 godini na Svetskom reliju u Hong Kongu!



ANALIZA BOJA
Letnji
TIP

Analiza boja se zasniva na zapažanju, da boje karakteristične za određeno godišnje doba, prate jedna drugu: tokom proleća (topli tip), sa dolaskom prijatnih sunčevih zraka sve sija u toploj nijansi zlata; leti (hladni tip) je sve određeno plavetnilom neba i tirkiznom bojom mora; tokom jeseni (topli tip) boju određuje boja opalog lišća; a zimi (hladni tip) belina snega. Analiza boje kose, trepavica, obrva, očiju i lica, deli osobe u grupe na osnovu tonova koji su karakterični za određeno godišnje doba. Kada smo svesni koje boje nam najbolje odgovaraju, mnogo lakše biramo prikladnu odeću i šminku koja nam najbolje stoji!

KARAKTERISTIKE

Hladni tip „letnje ličnosti“ se na prvi pogled čini bezbojnim: boja kose je između svetlo plave (blago srebrni ton, a ne zlatno plava boja) i blago smeđe. Obrve i trepavice su im pepeljaste, ali nikada zlatne. Koža im je svetla, hladno ružičastog tona. Boja očiju je takođe svetla: plava, zelena ili siva. Sa bojom kose nikada nisu zadovoljne – njihova kosa sigurno ne blješti zlatno plavo, jer je skoro sigurno farbaju!

BOJE

Boje letnjeg tipa karakterišu – ma koliko to bilo neobično – hladne nijanse, nekada u plavom tonu. Za njih su povoljne svetle i nijanse pastelne boje. Čiste, tamne, oštre boje, kao što su zlatna, boja rđe, narandžasta, bela i crna im ne stoje dobro.

ODEĆA, NAKIT

Letnjem tipu žena najbolje stoje fini materijali, kao što su svila, čipka i angora. Model je rafinirano ženstven. Cipele sa raznim ukrasima su kao izmišljene za njih, posebno ako su sive, tamno plave ili crvene kao vino. Pristaje im fina, mala, elegantna tašna, koja nikako ne sme biti od lakovane kože! Kod izbora čarapa uvek treba obratiti pažnju na punu harmoniju i zbog toga savetujemo svetlo sive i ružičaste nijanse. Kod izbora nakita sjaj letnjeg tipa može naglasiti belo zlato i srebro, dok zlato pokriva lice bledom nijansom i zbog toga se treba izbegavati.

ŠMINKA

„Leto“ je blago, dražesno i razigrano, pa se i šminka bira u skladu s tim. Svetloj koži odgovaraju svetlo bež i sivo maslinaste podloge, dok je u slučaju sivo ružičaste boje kože to bež u ružičastoj nijansi. Žute nijanse su zabranjene! Crvenilo može biti pink, slez, blago maslinasto crvena, ali je najlepša bledo ružičasta. Letnjem tipu devojaka lepo stoji tamna boja ruža – a najbolje plavkasto ružičasta. Isto kao u slučaju zimskog i letnji tip se lako učini previše našminkanim, pa se zbog toga ne savetuje velika količina šminke. Na kapcima najlepše stoje hladne pastelne boje i biserni sjaj. Kada se letnji tip odluči za farbanje kose, preporučljiva je tamna ili svetlo pepeljasto plava, pepeljasto smeđa, plavkasto siva ili platina plava. Riđe nijanse patlidžana i crnog vina mogu se učiniti veoma neobičnim.

SONYA® CREAM TO POWDER FOUNDATION



107 porcelain

109 rose beige

SONYA® BLUSH



158 bashful

162 berry rose

SONYA® EYESHADOW



135 linen

152 hologram

131 phantom

142 satin

136 blue bayou

148 crystal waters

SONYA® LIPSTICK



119 barely pink

120 sheer bliss

SONYA® LIP PENCILS



179 grapevine

SONYA® EYE PENCILS



174
midnight black

SONYA® LIP GLOSS



193 berry mauve



SONYA® PALETTES

SPOLJAŠNJI I UNUTRAŠNJI
PREOBRAŽAJ: FOREVER POSAO
I TO MOŽE OSTVARITI, PORED
TOGA ŠTO OBEZBEĐUJE
PRIHOD KOJI SE MOŽE
PREDVIDETI. SOARING
MENADŽER HAJNALKA ŠENK
JE U SEBI OSEĆALA OGROMNU
ŽELJU ZA PROMENOM. POŠTO
JE POČELA DA SE MENJA,
OBEĆAVA DA NEĆE STATI
DOK NE STIGNE DO NIVOVA
SAFIR MENADŽERA

HAIJNALKA ŠENK SOARING MENADŽER

**MORAM DA OSTVARIM
ONO ŠTO SAM ISPLANIRALA**

Divno izgledaš! Jesi mnogo oslabila?

Kao što je to slučaj sa svim važnim stvarima u životu, i ovo je pitanje volje. Kada se ranije nisam osećala dobro u svojoj koži, to je uvek bilo zbog toga, što nisam donosila čvrstu odluku. U mladosti sam se bavila trčanjem na srednje staze – svakog dana sam trenirala tri sata, imala sam snažnu muskulaturu i bila sam izrazito vitka. Kada je u moj život „stigao” Forever imala sam osećaj da sve drugo treba da ostavim sa strane, da bih se stoprocentno mogla koncentrisati na posao, pa sam tako prestala i sa treninzima. Zbog toga su se počeli taložiti suvišni kilogrami, pa sam shvatila da moram da promenim kompletan način života. Već jedno vreme ne jedem nikakve proizvode životinjskog porekla i tu promenu sam uvela u život za samo dva dana. Sve ređe dolazim u iskušenje i osećam se veoma dobro! Znala sam, ako jednom donesem odluku, onda neće biti problema, pa će tako biti i sa sportom i privatnim životom.

Da li je to zaista samo pitanje odluke?

Da. Posao to dokazuje. Kada drugi vide tvoje oduševljenje i to da si ponosna na svoj posao sa kojim se identifikuješ, onda ovo funkcioniše.

Zar nisu potrebni i povoljni uslovi, kao i prave mogućnosti?

Videli smi veoma veliki broj ljudi, koji su se rodili u bogatim porodicama, ali nisu znali da se snađu u životu, pali su u depresiju ili pate od bolesti zavisnosti. Jesu li oni srećni? Tokom celog života reagujemo na događaje i pravimo korake, zavisno od toga šta dobijamo. Ne tvrdim da ja nemam krize ili da nikada ne donosim pogrešne odluke, ali ja prvenstveno reagujem emotivno. Bez obzira na to, gajim 15-20 godišnja prijateljstva i baš me interesuje, koliko ljudi može za sebe reći isto to.

Šta misliš, čemu treba da si zahvalna za to?

Treba negovati sve vrste kontakata, bilo da su prijateljski, porodični, ljubavni ili poslovni kontakti. Za to su potrebni neprestana komunikacija i iskrenost. Meni je veoma važna i povratna reakcija, jer želim da znam da li sam potrebna.

Kako si se sreća sa Foreverom?

Nekada sam svakog jutra radila u našem porodičnom restoranu, a posle toga sam išla na trening... Posle nekog vremena sam sve radila automatski, a uz sve to, pri kraju je i promet znatno opao. Nisam išla na žurke, ni u kupovinu, jer nisam imala novca ni da popijem kafu sa prijateljicama. Danas mi više nije važno što smo morali da zatvorimo restoran – možda je tako bolje. Na kraju nismo voleli ni da radimo taj posao i nismo imali više ni dobar pristup poslu. Sve funkcioniše i u obratnom smeru: ako si „na mestu”, onda su ti i međuljudski kontakti dobri. Sa ocem sam se u to vreme stalno prepirala, a sada je on moj divni poslovni partner i nadam se da ćemo zajedno postati safiri.

To je veoma ozbiljan cilj. Kako planiraš da ga ostvariš?

Na svakom polju povećavam nivo. Treba da razgovaram sa još većim brojem ljudi i da držim još više prezentacija. Od početka godine sam se već sreća sa više stotina kandidata. Veoma je važno, da sa svakim kandidatom radim individualno. Kod mnogih rukovodilaca vidim, da standardni poslovni tekst govore kao mantru. Ja ne volim šeme i individualni rad se isplati. Danas me je na primer nazvala prijateljica-saradnik i rekla mi je da me zove, samo da bi mi čula glas. Takve povratne reakcije mi u trenutku izazovu pozitivna osećanja.

Šta radiš sa onima, koji ne umeju da preuzmu tvoj polet?

Radije odustajem od njih. Ako neko jednostavno nije dovoljno otvoren za ono što ja predstavljam, onda to ne forsiram. Mogu pomoći, da ljudi postignu svoje ciljeve, ali im ne mogu dati ciljeve. Važno je još i da znate da ne možete raditi umesto nikoga. Kada sam to ipak probala, onda sam se loše provela, jer se uvek događalo, da saradnici stanu sa radom čim bih se ja malo povukla u pozadinu, jer su mislili da ovaj posao funkcioniše samo uz moju pomoć. U Foreveru je bitno da tim bude suveren, da ljudi prvenstveno veruju u sebe, a onda, u drugom redu u svoje rukovodioce.

Da li odmah prepoznaješ uspešne osobe i u privatnom životu?

Ne žalim se, imala sam više veoma uspešnih veza. Na primer sa dvadeset tri godine sam uz pomoć više ugostiteljske škole dospela u Sienu i tamo sam upoznala svog prvog verenika,





koji je bio rukovodilac jedne kompanije za proizvodnju sredstava za čišćenje. Tada sam se prvi put vozila ferarijem i stanovala u dvorcu, uz poslugu... Kasnije je moj životni saputnik postao naslednik jedne veoma poznate modne marke. Za mene je veoma važno, da neko bude ambiciozan, svejedno je da li se radi o prijatelju ili poslovnom partneru. Kada vidim da neko nije dorastao zadatku, onda nastavljam bez njega. Ranije sam bila sklona da naivno prihvatam stvari, ali kada jednom uhvatim nekoga da laže, on je kod mene završio za ceo život. Verovatno ni moja ličnost nije najjednostavnija i za nekoga – moji principi mogu biti nepotrebnosti...

Kako to misliš?

Više njih mi je reklo, da imaju osećaj da oni ne mogu da odgovore mojim zahtevima. A ja ne znam šta da radim sa onima koji imaju strah. Plaše se rizika, i onoga što ih očekuje... Šta može da se dogodi? Samo dobro! Naravno, i ja treba da se menjam i uviđam svoju veliku grešku – da sam nestrpljiva. Priznajem, da nekada znam da budem i nepravedna, ali ako treba, uvek imam hrabrosti da se izvinim i to sam naučila u Foreveru – kao i shvatanje uvreda iz prošlosti i njihovo eliminisanje da bi se krenulo dalje. To ranije nisam znala, ali sada neprestano stičem nova iskustva. Nedavno sam imala osećaj da me godinama vuku za nos, umesto da su seli samnom i iskreno porazgovarali. Mada i takve krizne situacije mogu biti korisne. Moj uspeh je zavasio od rukovodioca kompanije. Sigurna sam da smo zahvaljujući tome mi jedni od

najboljih na svetu. Tu se ne prave razlike, svi se ocenjuju na osnovu ostvarenog uspeha u kompaniji i bilo ko može da nadmaši svog menadžera.

Može se reći da si „nasledila“ jedan tim, ali i odgovornost vezanu za njega. Je li ti sada teže?

Da, ali baš zbog toga moram da dovedem do kraja ono što sam isplanirala. Na početku nisam imala nikakvo znanje, ali je ljude privlačilo moje oduševljenje. Videli su da se samnom dešavaju divne stvari, pa su želeli da saznaju šta je to! Posle toga sam ostvarila nivo menadžera, pa senior menadžera, podsticajni program za kupovinu automobila, brojni putevi za SAD, petostruki Profit šering... Sve je to meni dalo novi polet. Uopšte nije bitno, za koje vreme sam sve to postigla. I članovima mog tima uvek govorim da se ne trudimo da ostvarimo rekorde. Bitno je da u međuvremenu ličnost postane zrelija. U mom timu imam saradnike, kojima je trebalo dugo vremena da postanu menadžeri, ali danas imaju jak tim; međutim ima i onih, koji su brzo postigli dobre rezultate, ali su ubrzo nestali iz vidokruga.

U čemu može da bude problem u tom slučaju?

Nisu dovoljno uporni. Pristupaju mreži, ali suviše obazrivo. Misle, ako se za mesec dana ne desi čudo, onda je sve ovo suviše lepo da bi bilo istina. Ali samo da daju polu vremena od onoga koje je trebalo da se stvori problem u njihovom životu, koji sada treba da se reši... Nestrpljivi su.

Interesantno je da si okarakterisala kao negativnost, istu crtu koju imaš i sama. Vidi, stvarno. Verovatno se zbog toga često konfrontiram...

Da li si ostvarila egzistencijalni nivo koji si želela?

Još nisam, ali sam već slobodna. Imam divne slike i vrednosne predmete, nakit, mnogo putujem... Za mene su uspomene pravo blago, ne moram da posedujem kuću ili skup automobil. Za mene su sitni detalji veoma bitni, jer me privlače kvalitetne stvari.

Šta to znači sa tvog aspekta?

Odanost marki i poštovanje marke. Na sebi sada imam Kavali, Dolče, Bulgari... Ali cena za mene nije važna, jer sam bila elegantna i tražila sam unikatnu odeću i onda kada nisam imala novaca. Ako je već marka, neka bude prava, jer ne volim lažno, ni u ovoj oblasti. Ne treba imitirati! Budimo originalni. Kao što je to slučaj sa našim proizvodima: bitan je kvalitet i pravilan odnos cene i kvaliteta. Ja, koja u svemu tražim najbolje, nisam mogla da stanem uz neke druge proizvode. I još nešto: zahvaljujući prihodu na osnovu autorskog honorara, dobijamo sigurnu ekonomsku pozadinu, ali mnogi ne žive „stvarno“. Ne kažem, da treba rasipati novac ne misleći na budućnost, ali je za mene neverovatno da jednom nedeljno ne idem u bioskop, pozorište, ne pročitam jednu knjigu ili ne sednem u neki kafić. Zašto onda sve



to radim?! I ja sam orijentisana na uspeh, ali sam se promenila: Danas su za mene najvredniji međuljudski kontakti, jer ne bih imala foreverovski posao bez mog tima: svi članovi imaju posebne vrednosti na koje sam veoma ponosna. I naravno, tu je naš rukovodilac dr Šandor Miles i bratske linije koje maksimalno poštujem. Porodice Tanač, Vagaši, Halmi, Šanji Tot, Tinda Hajčik, Joži Sabo, Robi Varga, Žolt Fekete, Peter Lenkei... Od njih se može mnogo učiti. Pored toga smo izuzetno zahvalni i timu lekara, kao i devojkama koje rade u pozadini. Lepo je što nam put pokazuju dijamanti-primeri za sve, i među njima jedan novi dragulj: Mikloš Berkič. Pitaš se, koji je moj put? Sada već sve više osećam: jednostvano, želim da budem srećna!



20. MAJA 2011.

PONOVO DAN ZDRAVLJA U BUDIMPEŠTI

NA TRGU SABADŠAG

- *besplatni pregledi*
 - *predavanja u cilju zaštite zdravlja*
 - *zabavni program za decu i odrasle*
- OČEKUJEMO SVE ZAINTERESOVANE!

www.egeszsegnap.eu



FAB PARTY



21. MAJA, SA POČETKOM U 21:00
U SIMA (SYMA) HALI

1145 Budapest, Dózsa György út 1.

Ulaznica: 500 Ft (Ulaznica na Dan uspeha vazi i za FAB party)

Nastupaju:

SP • GABRIEL • Nora Banjocki • Eszter Végyvári • Žofia Kišfaludi
DJ JUNIOR • Objavljivanje rezultata za izbor Mis FAB-a!

SASTANAK
MENADŽERA
SZIRAK

22-OG MAJA 2011. GODINE SRDAČNO OČEKUJEMO
NAŠE NOVE MENADŽERE I MENADŽERE IZNAD 600
cc U SZIRAKU. (DETALJI U NAŠIM KANCELARIJAMA I
OBAVESTIMA)

DIAMOND SEMINAR:

Mikloš Berkič • Kim Madsen

Lomjanski Veronika i Stevan • Aidan O'Hare,

evropski potpredsednik

Nastupa: **Edda Múvek** – unplugged



EAGLE MANAGER

MART 2011.

ÉLIÁS TIBOR
BERKICS MIKLÓS
DRAGANA JANOVIĆ & MILOŠ JANOVIĆ
JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ
& NENAD PAVLETIĆ
LEPOSAVA DJURIĆ
TISZAI ZOLTÁN & TISZAI ZOLTÁNNÉ
LAPICZ TIBOR
& LAPICZNÉ LENKÓ ORSOLYA
DR. ROKONAY ADRIENNE
& DR. BÁNHEGYI PÉTER
SZABÓNÉ DR. SZÁNTÓ RENÁTA
& SZABÓ JÓZSEF
TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ
TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC
JOŽICA ARBEITER & DR. MIRAN ARBEITER
DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN
& DR. SERES ENDRE
VARGA GÉZA
& VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA
HEGEDŰS ÁRPÁD & HEGEDŰSNÉ
LUKÁTSI MARIETTA PIROSKA
DR. NÉMETH ENDRE & LUKÁCSI ÁGNES
NAGY ÁDÁM
& NAGYNÉ BELÉNYI BRIGITTA



HEINBACH JÓZSEF
& DR. NIKA ERZSÉBET
VARGA JÓZSEFNÉ
ANDREA ŽANTEV
TÓTH SÁNDOR & VANYA EDINA
KARDOS ANIKÓ
SZOLNOKI MÓNIKA
DOBAI LÁSZLÓNÉ
& DOBAI LÁSZLÓ
OROSHÁZI DIÁNA
TÓTH JÁNOS
JUHÁSZ CSABA
& BEZZEG ENIKŐ
DR. SZÉNAI LÁSZLÓ
& DR. SZÉNAINÉ KOVÁCS GABRIELLA
UTASI ISTVÁN & UTASI ANITA
GOMBÁS CSILLA ANITA
& GOMBÁS ATTILA
TÓTH ZOLTÁN & HORVÁTH JUDIT
DR. FÁBIÁN MÁRIA
RINALDA ISKRA & LUČANO ISKRA
SZÉP MARGIT & TILL GYÖRGY
SZÉKELY BORBÁLA
VÁRADI ÉVA
VÁGÁSI ARANKA & KOVÁCS ANDRÁS





DR. BOGLARKA FRANCIA

Dr Boglarka Francia, lekar opšte prakse, ima 36 godina i sa suprugom Atilom Jonišom se pre dve i po godine priključila Foreveru. Nadaju se da će njihova ćerka Pana, koja ima deset godina, uskoro dobiti sestru ili brata.

PRIVLAČIM MOGUĆNOSTI U SVOJ ŽIVOT

Šta te je motivisalo da se priključiš?

Tokom leta 2008. godine sam bila stalno umorna. Radila sam na tri radna mesta kao lekar opšte prakse, uz to sam mnogo dežurala i zamenjivala koleginicu u hitnoj pomoći. Osećala sam, da moram da nešto promenim u životu, jer u protivnom ne mogu da planiram još jedno dete i samo ću potvrditi statistiku po kojoj lekari u Mađarskoj umiru mladi. Želela sam da pokrenem klasično preduzetništvo i proširim svoj repertoar sa centrom za dijagnostiku u privatnoj praksi. Sedela sam pred računarnom i čitala ponude, kada sam shvatila, da ću prihvatanjem obaveze otplate zajma, do kraja života biti zavisna od banke i ako zbog neke povrede ili porođaja odsustvujem sa posla, onda se mogu naći u velikoj neprilici. Ja verujem u zakon privlačenja i zbog toga sam se molila Univerzumu za mogućnost, koja će mi doneti prihod i onda kada iz nekog razloga ne budem mogla da radim. Glasno sam izgovorila, da ako postoji na svetu takva mogućnost želim da me nađe, jer želim da promenim svoj život. Nedugo posle toga sam dobila poruku od – za mene tada nepoznatog – Lasla Lukača, na koju nisam reagovala, jer nisam imala vremena, ali me je posle nekoliko dana jedan kolega iz hitne pomoći pozvao na jedan susret. Bila sam sigurna, da ću se tada sresti sa čovekom od koga sam dobila poruku. Moram da priznam da me nije interesovalo ono što sam čula na tom susretu, ali sam bila sigurna, da mi Univerzum kroz ovu mogućnost šalje poruku. Kupila sam kutiju Tača i tako je sve počelo.

Jesi li se u praksi ranije sreća sa našim proizvodima ili si ih već poznavala?

Priznajem, da se sada već stidim zbog odgovora koji sam dala jednom pacijentu, kada me je pitao za mišljenje o dopunama

ishrani. Rekla sam mu ono što sam na fakultetu naučila od svog lekara mentora: ako ima mnogo novca koji želi da baci kroz prozor, onda neka slobodno kupuje te proizvode, samo se nadam, da mu neće naškoditi. Tada sam se još jako protivila tim proizvodima, ali je to bilo zato što sam veoma malo znala o njima.

Kako si počela da radiš?

Mene je interesovao skoro samo poslovni deo ovog rada. U početku nisam verovala u proizvode, pa ih zapravo nisam ni mogla preporučivati. Od drugog meseca sam već samostalno držala prezentacije na kojima sam imala fascinantne doživljaje: moji pacijenti, koji su već godinama koristili te proizvode su na tim prezentacijama govorili o svojim skoro neverovatnim iskustvima i blagotvornom dejstvu ovih proizvoda. Njihove povratne reakcije su me zaista ubedile. Danas sam već uverena u izuzetan kvalitet naših proizvoda i sada mi je već teško da radim i razmišljam u okviru tradicionalne medicine, jer sam u velikoj meri promenila pristup nauci o ishrani.

Vidiš li tu promenu pristupa i u krugu svojih kolega?

Jedan mali broj mojih kolega je otvoren po tom pitanju, dok su ostali primorani da se zbog pacijenata bave ovom problematikom, pošto su videli da je to potrebno celom društvu.

Da li kod nas postoji svesno čuvanje zdravlja i naznake da se odgovorno brinemo o svom zdravlju?

Postoje, i to zato što smo jako zavisni od radnog mesta. Ljudi se plaše da odu na bolovanje, strahuju da će izgubiti posao, i zbog toga su veoma zainteresovani za svesno čuvanje zdravlja.

Govorimo i o izgradnji posla: sa kojim teškoćama si se sretala na početku?

Prvi mesec je bio period učenja. Ostvarila sam 25 bodova zahvaljujući rukovođenju Lasla Lukača. Posle toga sam imala nov, dug period učenja, u kojem je najveći problem bio što sam morala da pobedim kompleks niže vrednosti. Borila sam se sa mislima, kako ja ovo ne mogu da radim, i da sigurno neću postati uspešna u ovom poslu. Mnogo sam plakala i svakog dana sam htela da odustanem. Izuzetno sam zahvalna mom suprugu, koji me je hrabrio da ne odustanem. Bila je jesen 2009. godine kada sam otišla u Poreč u „inkubator za menadžere”. Tada sam donela odluku da ću postati menadžer. Već sam pre te priredbe kupila i saslušala svaki CD i bila puna energije, pa je tada počeo delovati i zakon velikih brojeva: moj kalendar sa terminima je bio dupke pun i počela sam raditi. U januaru 2011. godine sam postala menadžer. To je bio čudesan period, i uopšte se ne sećam negativnih odgovora. Cela porodica je stala uz mene pa sam porodične prezentacije često držala i kod roditelja. Sećam se da sam jednom prijatelju pomagala da kupi božićne poklone i za jedan sat sam zaradila bonus od 40 000 forinti, dok sam u to vreme mesečno zarađivala 35 000 forinti za 60 sati rada u hitnoj pomoći. Tada sam se jako zamislila: koliko ja zaista vredim i koliko vredi moj posao?

Kako planiraš svoj život za duži vremenski period?

Verovatno neću zadržati posao lekara opšte prakse, jer mi trenutni lekarski posao ne omogućava harmoniju u životu. Ja sam u životu uvek najviše želela da imam dovoljno vremena za dete, supruga i mogućnost da planiramo još jedno dete. To na radnom mestu lekara opšte prakse ne mogu da ostvarim, zato planiram da se u punom radnom vremenu posvetim poslu u Foreveru.

Koji su tvoji trenutni ciljevi?

U protekloj godini sam održala mnogobrojna predavanja i to je išlo na uštrb izgradnje mog posla. Zbog toga ću u buduće držati manji broj predavanja, jer želim da gradim posao. Moja velika želja je – a to sam videla kod Tamaša Budajija – da želim biti član President's kluba zajedno sa moja dva poslovna partnera. U narednih 8-10 godina planiram da i ja i moji poslovni partneri budemo članovi President's kluba.

Kakve su promene nastale u tvom životu od kada si se priključila ovom poslu?

Zahvaljujući Foreveru sa mnogo manje rada imam znatno veći prihod u odnosu na prethodni period. Ono što se odnosi na moju ličnost, bez obzira što sam po struci i porodični psihoterapeut, od kada sam u ovoj kompaniji, ogromnim koracima napredujem u samospoznaji i moja ličnost se menja u pozitivnom smeru. Posao je znatno doprineo da se još bolje slažem sa suprugom, jer je divan osećaj to što se zajedno razvijamo. Što se mene tiče, mnogo sam otvorenija, više se smešim, sa ljudima sam uvek ljubazna i strpljiva i osećam se mnogo bolje u svojoj koži nego ranije. Uravnotežena sam, uživam u životu i imam ciljeve.





NIVO DIJAMANT MENADŽERA JE POSTIGAO

Mikloš Berkič
(sponzor: József Szabó)

„Moj značaj se ne zna tačno, ali je sigurno da treba da služim kao zvezda. Ali to nije sjaj, nije samo sjaj, jer zvezda ima zadatak. Njen zadatak je da svetli na daleko...” Eva Rutkai



NIVO MENADŽERA SU POSTIGLI



Leposava Đurić
(sponzor: Dragana Janović & Miloš Janović)
„Sa FLP-om svako može postati neko i nešto!”

dr Gabriela Kovač Senaine i dr Laslo Senai
(sponzor: Anikó Kardos)

„Ovakvo, do sada nije bilo teško. Kako će biti dalje? U našem timu u svakome vidimo mogućnost i pomažemo da ona dođe na površinu, kao što su i nama pomogli.”



Zoltane Tisai i Zoltan Tisai
(sponzor: Mikloš Berkič)

„Veruj u sebe i da za tebe ne postoji ništa što ne bi mogao ostvariti. Slobodno sanjaj o velikim stvarima! Tvoj put neće uvek biti lak, naići ćeš i na prepreke, ali te na kraju puta uvek čeka svetlost. Zahvalni smo sudbini, što nam je Mikloš Berkič postao sponzor. Hvala mu na bezgraničnoj pomoći, strpljenju i što je verovao i bio uz nas. Za nas je ogromna čast, što smo bili poslednji korak, da zasija najbolji i najsajniji dijamant.”



NIVO ASISTENT MENADŽERA SU POSTIGLI

Selma Belac & Dario Belac
Marija Kegl & Alojz Kegl
Vidó Irén

Dr. Sahinné Kása Erzsébet
& dr. Sahin Fawaz
Dr. Szilvási Zoltán & Bartusch Ida
Maja Dragović Brkljac & Igor Brkljac
Fischhof Zsuzsanna
Gyurina Anette & Paczér József
Hermann Éva
Hoffmann Andrea & Gyórfi Endre
Jávorszki Róbert & Bata Krisztina
Jani Istvánné & Jani István
Božidar Juvančić & Tatjana Juvančić
Tanja Karović
Katica Soldo
Kovács József László
Lelkes András
Peter Leskovar & Nataša Kebert
Mázás József
Méhes Gábor & Méhesné Horváth Renáta

Mikola Zsolt & Lichnev Beáta
Radmila Miletić
& Slobodan Miletić
Molnár Miklós
Nagyné Frank Noémi
Nyerki Norbert
Biljana Pantić
Ivana Pantić & Dragutin Matić
Biljana Puhar & Djordje Puhar
Seresné Szurcsik Matild
& Seres Zoltán
Ana Stevanović
Szilágyi Lászlóné & Szilágyi László
Szilvási József
Draško Tomljanović
Tanja Trglec & Jožef Trglec
Zalai Antal
Zibera Roberta



NIVO MENADŽERA SU POSTIGLI

Barta Béla
Berta Erika
Betléri Petra & Betléri Zoltán
Andreja Borović
Brenkus László Sándor
Bukovics Alexandra
Radisav Ceperković
& Radmila Ceperković



ZAJEDNO NA PUTU USPEHA

K O S O V O , S R B I J A , C R N A G O R A , S L O V E N I J A



PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA SU OSTVARILI

I NIVO

Balázs Nikolett
Bánhidny András
Orosházi Diána
Bodnár Daniela
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Marija Buruš & Boško Buruš
Demcsák-Görbics Orsolya Judit
& Demcsák L. Miklós
Dr. Dósa Nikolett & dr. Farády Zoltán
Goran Dragojević & Irena Dragojević
Éliás Tibor
Farkas Gáborné & Farkas Gábor
Fittler Diána
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gergely Zsófia & dr. Reindl László
Haim Józsefné & Haim József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Kása István & Kása Istvánné
Kemenczei Vince & Tamási Krisztina
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya

Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Lukács László György
Major István & Majorné Kovács Beatrix
Mayer Péter
Mohácsi Viktória
Molnár Judit
Molnárné Kalcsu Klára
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella & Márkus József
Marija Nakić & Dušan Nakić
Orosz Ilona & dr. Gönczi Zsolt
Papp Imre & Péterbencze Anikó
Papp Tibor & Papp Tiborné
Dr. Pavkovics Mária
Radics Tamás & Poreisz Éva
Dr. Marija Ratković
Rusák József & Rusák Rozália
Rusák Patrícia
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seres Endre
& dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Szabó Péter
Szöllösi Cecília
Tanács Erika
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán
Téglás Gizella
Térmegi Lászlóné & Térmegi László
Tóth Tímea
Túri Lajos & Dobó Zsuzsanna
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor
Jozefa Zore

2 NIVO

Dragana Janović
& Miloš Janović
Révész Tünde
& Kovács László
Siklósné dr. Révész Edit
& Siklós Zoltán
Szépné Keszi Éva
& Szép Mihály
Varga Géza
& Vargáné dr. Juronics Ilona

3 NIVO

Berkics Miklós
Bruckner András
& dr. Samu Terézia
Budai Tamás
& Budai-Schwarz Éva
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Halmi István
& Halminé Mikola Rita
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
Stevan Lomjanski
& Veronika Lomjanski
Dr. Németh Endre
& Lukácsi Ágnes
Szabó József & Szabó Józsefné
Tóth Sándor & Vanya Edina
Utasi István & Utasi Anita
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert

FOREVER
IMPRESSUM

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373; Fax: (36-1) 312-8455
Glavni urednik: dr. Sándor Mílesz; Urednici: Zsuzsanna Gerő, Zsuzsanna Petrőczy, Kálmán Pósa, Sándor Rókas
Layout, priprema za štampu: Crossroad Consulting Kft. Projektni koordinator: Szilvia Timár; Urednica tekstova: Zita Kempf; Korektor: Ildikó Király; Prelom i uređivanje:
Hannawati Raden; Fotografije: dr. Sándor Mílesz, László Bácsi Prevodioci i lektori: Mímoza Borbath, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Gorán
Vladimir, Zarko Anić Antić (hrvatski), Otília Tóth-Kása, Balázs Molnár, Dragana Meseldžija (srpski), Jolanda Novak Császár, 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



SAOPŠTENJA CENTRALNE KANCELARIJE



SAOPŠTENJA PREDSTAVNIŠTVA U MAĐARSKOJ

Distributeri na veb stranici našeg društva www.foreverliving.com (dajući lozinku i ime korisnika za pristup – koje se nalaze na poslednjoj stranici mesečnog obračuna) između ostalog mogu naći sledeće korisne informacije:

- dnevni broj bodova
- našu robnu kuću na Internetu

Na veb stranici mogu naći materijal za marketing i informacije kao što su:

- mesečni magazin firme
- informacije o FBA-u
- kalendar priredbe
- opis podsticajnih programa
- formulare koje mogu popuniti sa Interneta
- materijale za edukaciju i kataloge
- Međunarodnu Poslovnu Politiku naše firme

Naš kanal na You Tube-u se nalazi na sledećoj adresi: <http://www.youtube.com/user/AloePod>

PRODAJA, REKLAMA

Zabranjena je prodaja naših proizvoda i materijala za marketing na Internetu i putem klasične trgovačke mreže! Molimo Vas da pregledate 14.2.5 i 14.9.1 tačke naše Međunarodne Poslovne Politike, koje se odnose na ovu vrstu prodaje. U istom delu možete naći i pravila o reklamama (14.14 tačka) i izradi svoje veb stranice (14.9.2 tačka).

Možete doći do **DISTRIBUTORSKIH PODATAKA:**

- na veb stranici Interneta www.foreverliving.com u delu za distributere
- uspomocForever Telefon softvera
- od naših službenika koje naši poslovni partneri iz Mađarske mogu zvati na sledećim telefonskim brojevima: +36-1-269-5370 i +36-1-269-5371, a poslovno partneri iz ostalih zemalja naše regije na sledećem telefonskom broju: +36-1-332-5541.

Ispravka **DISTRIBUTESKIH UGOVORA**

(pristup distributera, punomoć kao i izmena, dodaci i opoziv punomoći za prijavu distributera) nije dozvoljena! Molimo Vas, da ne ispravljate eventualne greške u ispunjenom formularu, već da ispunite novi formular. Ugovorna stranka (distributor) treba svojeručno da potpiše ugovor. Ipravljene formulare i one koje umesto distributera potpiše neko drugi, ne možemo prihvatiti.

KALENDAR DOGAĐAJA:

Success Day: 21.05.2011, 18.06.2011, 23.07.2011, 17.09.2011, 22.10.2011, 12.11.2011, 17.12.2011

Dan Zdravlja Budimpešta 20. 05. 2011
Sastanak menadžera Szirak 22. 05. 2011

Naručivanje proizvoda

Naše proizvode možete kupiti lično u našim predstavništvima i da ih naručite:

- na sledećim telefonskim brojevima +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, +36-70-436-4290 i +36-70-436-4291 svakog radnog dana od 8 do 20, kao i na zelenom broju +36-80-204-983 koji možete zvati besplatno svakog radnog dana od 12 do 16 sati.
- u našoj robnoj kući na Internetu, do koje možete doći na veb stranici www.foreverliving.com ili neposredno na adresi www.flpshop.hu

Proizvode koje naručite telefonom ili putem Interneta će vam – posle usklađenog termina – kurirska služba isporučiti u roku od dva dana. Kada vrednost naručenih proizvoda iznosi jedan bod ili je viša od toga, naše Društvo prihvata troškove isporuke.

Proizvode Forever Living Products-a distribuišemo na osnovu preporuke Saveza Alternativnih Lekara Mađarske.

Telefonski brojevi naših lekara stručnjaka:

dr Gabriela Kašai: +36-70-414-2335
dr Brigita Kozma: +36-70-424-6699
dr Laslo Mezoši: +36-70/779-1943
dr Endre Nemet: +36-70-389-1746
dr Terezija Šamu +36-70-627 5678
dr Edit Reves Šiklošne, predsednik
Stručne lekarske komisije

Telefonski broj našeg nezavisnog lekara stručnjaka:

dr Đerd Bakanek +36-70-414-2913
Mogu se zvati za vreme radnog vremena.

Edukativni Centar SONYA

Zakazivanje termina:
Kristina Hasnoši +36 70 436 4207
Robert Horvat +36 70 436 4206
Ildiko Hrnčjar +36 70 436 4210
Veronika Kozma +36 70 436 4208
Popust od 5% do 10%

Predstavništva Forever Living Products

- Centar za edukaciju (Budimpešta):
1067 Budapest, Szondi utca 34.
tel.: +36 1 332 5956, +36-70-436-4285
Od 1. marta se menja radno vreme magacinu u Sondi ulici: od ponedeljka do petka od 10:00 do 21:00.

- Centralna uprava u Budimpešti:
1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.
imejl: flpbudapest@flpseeu.hu
tel.: +36-1 269 5370,
+36-70-436-4288, 4289
Direktor zemlje: dr Šandor Miles
Zamenik direktora zemlje: Mónika Vida

Tel: +36 1 269 5370/159 lokal
mobil: +36 70-436-4278
Finansijski direktor:
Gabriela Veber Rokašne
tel.: +36 1 269 5370/171. lokal
mobil: +36 70 4364220
Direktor kontrole: Žolt Šuplic
tel.: +36 1 269 5370/181. lokal
mobil: +36 70 463 4194
Direktor za međunarodni običaj
i računarsku tehniku: Eržebet Ladak
tel.: +36 1 269 5370/160. lokal
mobil: +36 70 436 4230
Direktor obezbeđenja: Bernadet Husti
tel.: +36 1 269 5370/194. lokal
mobil: +36 70 436 4212
Centralna uprava (sekretarijat):
Tel: +36 1 269 5370 Fax: +36 1 297 1996
Žuža Gero +36 1 269 5370/158. lokal,
mobil: +36-70-436-4272
Žužana Petroci 106. lokal,
mobil: +36-70-436-4276

- Regionalna uprava u Debrecinu:
4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.
tel.: +36-52/349-657, +36-20/914-2945
fax: +36 52 349 187
Regionalni direktor: Kalman Poša
- Regionalna uprava u Segedinu:
6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25
tel.: +36-62/425-505, +36-20/251-1712
fax: +36 62 425 342
Regionalni direktor: Tibor Radocki
- Regionalna uprava u Sekešfehervaru:
8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3.
tel.: +36-22/333-167, +36-70-436-4286
fax: +36 22 503 913
Regionalni direktor: Tibor Kiš

Forever Resorts

- Hotel Dvorac Sirak,
3044 Szirák, Petőfi u. 26.
tel.: +36-32/485-300,
faks: +36-32/485-285
Direktor hotela: Katalin Kiraly
Veb strana: www.kastelyszirak.hu





SRBIJA

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

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

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

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

Svake poslednje subote u mesecu: 9.00-12.30

Kancelarija u Horgošu: Bele Bartoka 80, 24410 Horgoš
Tel/Fax: +381 (0)24 792 195, e-mail: tinde.szolnoki@flp.co.rs
Radno vreme: ponedeljak – petak: 8.00-16.00

Svake poslednje subote u mesecu: 9.00-12.30

Telecentar: +381 (0) 11 309 6382

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

Salon lepote Sonya: 063/394 171

Regionalni direktor: Branislav Rajić

Lekari konsultanti: Dr Biserka Lazarević i dr Predrag Lazarević
Tel: +381 (0)23 543 318, utorak : 13.00-16.00, petak: 14.00-16.00

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

Beograd, Success Day: 28.05.2011., 25.06.2011., 24.09.2011., 26.11.2011.

Seminari: 3-5.06.2011 Zlatibor (sastanak menadžera)



CRNA GORA

Kancelarija u Podgorici: 81000 Podgorica, Srdara Jola Piletića 20.
Tel: +382 20 245 402 Fax: +382 20 245 412

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

Svake poslednje subote u mesecu 9.00-14.00

Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

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



SLOVENIJA

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

Tel. +386 1 562 3640

Naručivanje proizvoda:

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

Radno vreme: ponedeljak: 12.00-20.00

utorak, sreda, četvrtak, petak: 9.00-17.00

Kancelarija u Lendavi: 9220 Lendava, Kolodvorska 14.

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

Radno vreme: ponedeljak-petak 9.00-17.00

e-mail: forever.living@siol.net

Regionalni direktor: Andrej Kepe

Lekar stručnjak: Dr Miran Arbeiter, Tel. +386 142 0788

Ljubljana, Success Day: 28.05.2011., 19.11.2011.

Seminari: Start (Andrej Kepe) 1236 Trzin, Borovec 3.



HRVATSKA

Kancelarija u Zagrebu: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.
Tel. +385 1 3909-770

Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 9.00-20.00

Utorak, sreda i petak 9.00-17.00

Kancelarija u Rijeci: 51000 Rijeka, Strossmyerova 3/A

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

Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 12.00-20.00

Utorak, sreda i petak 9.00-17.00

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

Lekar savetnik: dr Ljuba Rauška Naglič

Mobil +385 91 517 6510

Neparnim danima 16.00-20.00

Opatija, Success Day: 15.10.2011.

Seminari: Zagreb, Trakošćanska 16.,

ponedeljak i sreda 18.00-19.00 h

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



ALBANIJA

Albanija Tirana: Reshit Çollaku 36.

Tel./Fax: +355 42230 535

Regionalni direktor: Atila Borbat

Rukovodilac kancelarije: Xhelo Kiçaj,

tel/faks: +355 6940066 811.

Tirana, Success Day: 20.11.2011.



BOSNA I HERCEGOVINA

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

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

Radno vreme radnim danima 9.00-17.00

(Registracija novih distributera nije moguća putem telefona)

Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić

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

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

Radno vreme: ponedeljak, četvrtak i petak 9.00-16.30

utorak i sreda 12.00-20.00

Rukovodilac kancelarije: Enra Hadžović

Bijeljina, Success Day: 02.12.2011.

Sarajevo, Success Day: 11.06.2011.



KOSOVO

Priština Rr. Uçk br. 94.

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



WASHINGTON

☆☆☆

SUPER RALLY 2011

DC

18-20. AVGUST 2011.

KONTAKT

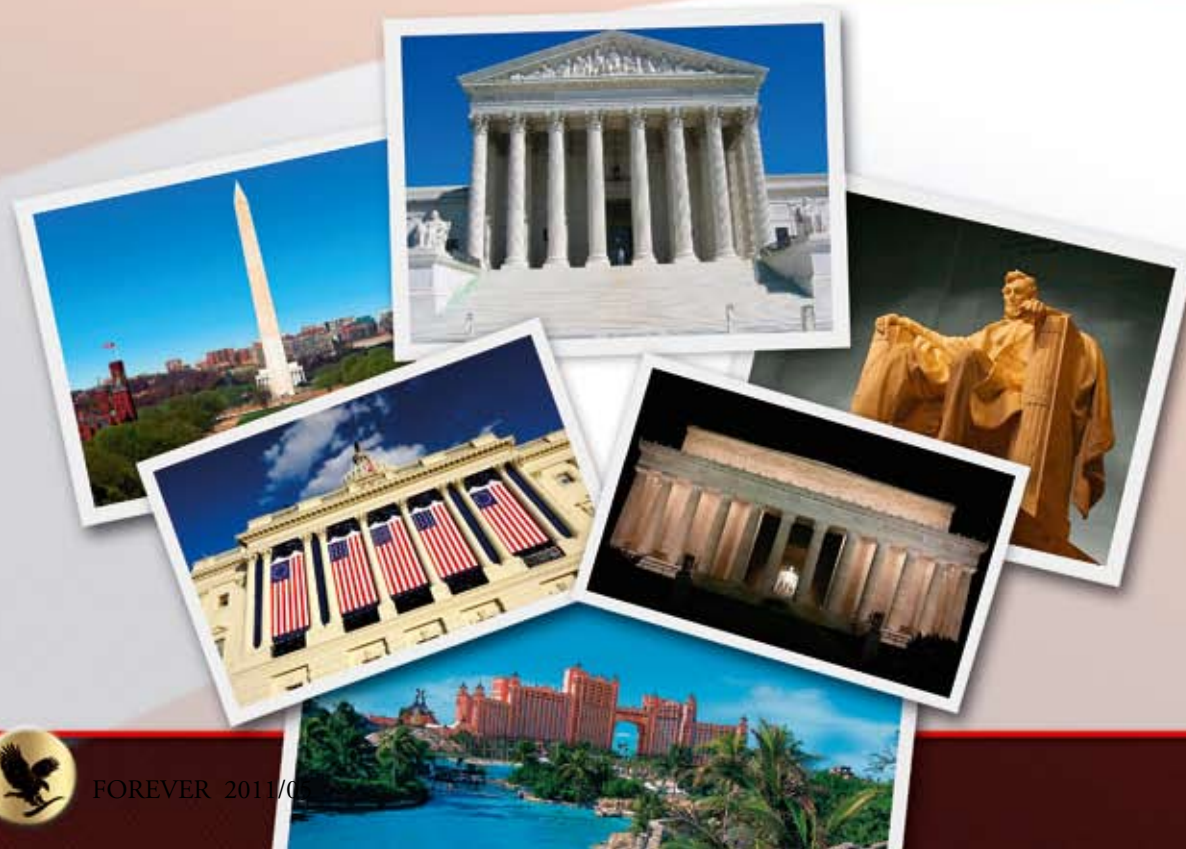
AVIONSKA KARTA: ŽUŽA GERO; E-MAIL: RALLY@FLPSEEU.HU
ORGANIZACIJA SUPER RELIJA: Žužana Petroci; e-mail: flpbudapest@flpseeu.hu

Kvalifikacija ne znači automatski i učešće. Molimo vas, da nam javite, ako želite da prisustvujete priredbi najkasnije do 20. maja na imejl adresu: flpbudapest@flpseeu.hu

RELI HOTEL I MESTO ODRŽAVANJA

Gaylord National Resort and Convention Center
201 Waterfront Street
National Harbor, MD 20745
www.GaylordNational.com

1500 bodova: avionska karta za dve osobe, smeštaj za četiri noćenja, dve ulaznice za reli i jedan reli paket
1000 bodova: smeštaj za tri noćenja, i dve ulaznice za reli
750 bodova: smeštaj za jedno noćenje i dve ulaznice za reli
500 bodova: dve ulaznice za reli
250 bodova: jedna ulaznica za reli





KVALIFIKOVANI ZA SUPER I SILVER POST RELI (SUPER & SILVER POST RALLY)

MESTO ODRŽAVANJA SILVER POST RELIJA (SILVER POST RALLY): NASAU NA BAHAMSKIM OSTRVIMA.

ATLANTIS PARADISE ISLAND RESORT

10 000 cc

ATTILA GIDÓFALVI & KATI GIDÓFALVI

7500 cc

MIKLÓS BERKICS

5000 cc

JÓZSEF SZABÓ

5000 BODOVA I KVALIFIKACIJA ZA TRADICIONAL POST RELI (TRADITIONAL POST RALLY)

MESTO ODRŽAVANJA TRADICIONAL POST RELIJA (TRADITIONAL POST RALLY): SAUTFORK (SOUTHFORK) HOTEL – DALAS;

SKOTSDEJL PLAZA RIZORT (THE SCOTTSDALE PLAZA RESORT) – FENIKS; MIRAŽ (THE MIRAGE) – LAS VEGAS

ZSANETT GIDÓFALVI LEXNÉ

2500 cc

STEVAN LOMJANSKI & VERONIKA LOMJANSKI

ÁGNES KRIZSÓ

RÓBERT VARGA

TERÉZIA HERMAN

ISTVÁN HALMI & RITA MIKOLA HALMINÉ

ZSOLT LEVELEKI & ANITA LEVELEKI

SÁNDOR TÓTH & VANYA EDINA

VÁGÁSI ARANKA & ANDRÁS KOVÁCS

TAMÁS BUDAI & ÉVA SCHWARCZ BUDAI

VILMOS HALOMHEGYI

KVALIFIKOVANI ZA SUPER RELI (SUPER RALLY)

1500 cc

DR. ENDRE NÉMETH & ÁGNES LUKÁCSI

TIHOMIR STILIN & MAJA STILIN

ISTVÁN UTASI & ANITA UTASI

ANDRÁS BRUCKNER & DR. TERÉZIA SAMU

DIÁNA OROSHÁZI

ZSOLT FEKETE & NOÉMI RUSKÓ

CSABA JUHÁSZ & ENIKŐ BEZZEG

DR. KATALIN PIRKHOFFER DR. SERESNÉ & DR. ENDRE SERES

HAJNALKA SENK

ÁRPÁD KIS-JAKAB & IBOLYA TÓTH KIS-JAKABNÉ

DR. LÁSZLÓ KOVÁCS & DR. LÁSZLÓNÉ KOVÁCS

GÉZA VARGA & DR. ILONA JURONICS VARGÁNÉ

TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC

DRAGANA JANOVIĆ & MILOŠ JANOVIĆ

MARIJA BURUŠ & BOŠKO BURUŠ

TIBOR LAPICZ & ORSOLYA LENKÓ LAPICZNÉ

ANITA BALOGH & TAMÁS SÜLE

ÉVA KESZI SZÉPNÉ & MIHÁLY SZÉP



Business BUILDERS CLUB 2011

USLOVE KVALIFIKOVANJA MOŽETE DA PROČITATE NA DISTRIBUTERSKOM VEB SAJTU WWW.FOREVERLIVING.COM



ČLANOVI BIZNIS BILDERS KLUBA
NA OSNOVU POSTIGNUTIH
REZULTATA U KVALIFIKACIONOM
PERIODU IZMEĐU 1.APRILA 2010. I
31.MARTA 2011 GODINE.

ČESTITAMO!

TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC



JÁNOS TÓTH



ŽUŽANA GERO
grupne rezervacije, reli

Kontakt:

1183 Budimpešta, Nefelejcs ul. 9-11
tel.: +36 1 269 5370 / 158
mob. tel.: +36 70 436 4272
imejl: rally@flpseeu.hu

PHŌNIX
BUDAPEST KFT.



WA másképp / mint mások

JEDNOSTAVNA
REZERVACIJA AVIONSKIH
KARATA DO BILO KOJE
TAČKE NA SVETU



GABRIELA PITMAN
pojedinačne rezervacije

Kontakt:

1067 Budimpešta, Szondi ul. 34
tel.: +36 1 373 0025
Mobil: +36 70 436 4297
imejl: repjegy@flpseeu.hu

CONQUISTADOR

TOP 10 CLUB

SRBIJA



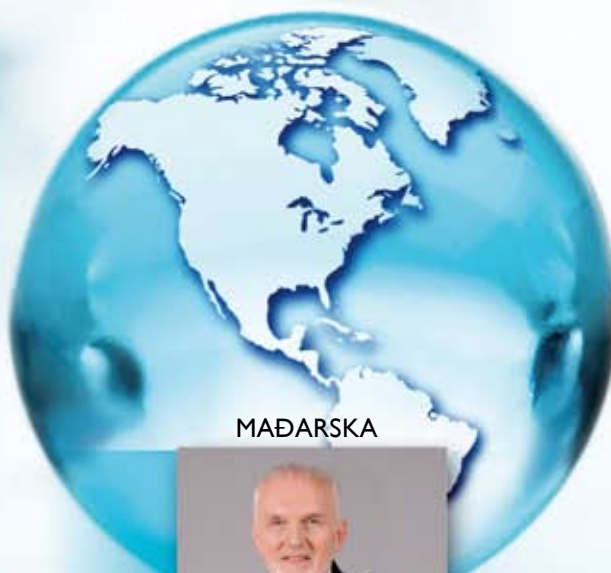
1. DRAGANA JANOVIĆ
MILOŠ JANOVIĆ
2. LEPOSAVA DJURIĆ
3. PRVOSLAVA MILETIĆ
4. VECKA VELKOVSKA
5. DR. OLIVERA MIŠKIĆ
DR. IVAN MIŠKIĆ
6. JASNA HRNČJAR
7. JOVANKA STRBOJA
RADIVOJ STRBOJA
8. TATJANA NIKOLAJEVIĆ
BOGDAN NIKOLAJEVIĆ
9. ALEKSANDAR RADOVIĆ
DANA RADOVIĆ
10. MARICA KALAJDŽIĆ

HRVATSKA



1. ELVISA ROGIĆ
JAKOV ROGIĆ
2. ALEN LIPOVAC
DOLORES LIPOVAC
3. DR. MOLNÁR LÁSZLÓ
DR. BRANKA MOLNÁR-STANTIĆ
4. JASMINKA PETROVIĆ
MIRKO PETROVIĆ
5. ZRDAVKO NIKOLIĆ
DRAGICA NIKOLIĆ
6. EDVARD BADURINA
TEA MIČIĆ
7. LARA VLAHOVIĆ
8. DRAŠKO TOMLJANOVIĆ
9. KARMELA GOLUBOVIĆ
ROMAN GOLUBOVIĆ
10. JULIANA STAZIĆ

03. 2011.
DESET NAJUSPEŠNIJIH
DISTRIBUTERA
NA OSNOVU LIČNIH
I NE-MENADŽERSKIH
BODOVA



MAĐARSKA



1. TIBOR ÉLIÁS
2. MIKLÓS BERKICS
3. ZOLTÁN TISZAI
ZOLTÁNNÉ TISZAI
4. TIBOR LAPICZ
ORSOLYA LENKÓ LAPICZNÉ
5. DR. ADRIENNE ROKONAY
DR. PÉTER BÁNHEGYI
6. DR. RENÁTA SZÁNTÓ SZABÓNÉ
JÓZSEF SZABÓ
7. GÉZA VARGA
DR. ILONA JURONICS VARGÁNÉ
8. ÁRPÁD HEGEDŰS
MARIETTA PIROSKA LUKÁTSI HEGEDŰSNÉ
9. JÓZSEF HEINBACH
DR. ERZSÉBET NIKA
10. SÁNDOR TÓTH
EDINA VANYA

SLOVENIJA



1. TOMISLAV BRUMEC
ANDREJA BRUMEC
2. JOŽICA ARBEITER
DR. MIRAN ARBEITER
3. RINALDA ISKRA
LUČANO ISKRA
4. MARIJA KEGL
ALOJZ KEGL
5. ANA CVIJANOVIĆ
BOŽIDAR CVIJANOVIĆ
6. DANICA BIGEC
7. TANJA TRGLEC
JOŽEF TRGLEC
8. LOVRO BRUMEC
9. LIDIJA OBID
10. KIM JAZBINŠEK

BOSNA I HERCEGOVINA



1. ZDRAVKA ILJIĆ
2. ZORAN VARAJIĆ
SNEŽANA VARAJIĆ
3. DANIJEL MARKOVIĆ
4. DR. SLAVKO PALEKSIĆ
MIRA PALEKSIĆ
5. MELIHA DRAGIĆ
DRAGAN DRAGIĆ
6. VASELIJE NJEGOVIĆ
7. DR. NEDELJKO PETKOVIĆ
MILOJKA PETKOVIĆ
8. LJILJANA MARKOVIĆ
STOJAN MARKOVIĆ
9. ČEDO MILOVAC
SNJEŽANA MILOVAC
10. LJUBICA LUKAČ

nature

„Medicus curat, natura sanat”, odnosno
„Lekar leči, priroda izleči” – glasi stara
grčka izreka.



Poklon od pčela

Prirodna blaga v.

Ova izreka je već bezbroj puta dokazana u istoriji čovečanstva, pa je i danas aktuelna. Činjenica je, da smo za svoje zdravlje 80% odgovorni mi sami, što znači da u velikoj meri sami možemo doprineti da živimo kvalitetan život. Pored brojnih komponenti zdravog života, kao što su: zdravi prehrambeni proizvodi, optimalna telesna težina, čist vazduh i voda, redovna fizička aktivnost, odgovarajuća količina sna, pozitivno razmišljanje i izbegavanje štetnih navika, veoma važnu ulogu igraju kvalitetne, biološki aktivne organske kompleksne dopune ishrani, na prirodnoj osnovi. Među njima značajnu ulogu igraju proizvodi pčelinje košnice: propolis, mešavina propolisa i meda, cvetni prah i matični mleč. Ove agense je sastavio najpametniji tehnolog na svetu: priroda.

Za začepljenje većih ili manjih pukotina na pčelinjem saću i za dezinfekciju njegove unutrašnjosti, pčele koriste propolis. Propolis je reč grčkog porekla (polis znači grad). Ova materija pruža nevidljivu zaštitu pčelinjem gradu, jer u jednoj jakoj porodici koja stvara veliku količinu propolisa, bez problema se uništavaju virusi i bakterije. Propolis poseduje veliku koncentraciju antioksidanata, ima antibiotsko dejstvo (ali nema nuspojave!), sadrži flavonoide, kao i ferula-kiselinu, koji obnavljaju pokožicu, a pored toga sadrži enzime koji olakšavaju apsorpciju, aminokiseline, vitamine B1, B2, B6, C i E i mineralne materije koje su neophodne organizmu.

Danas se već na žalost antibiotici koji u određenim slučajevima mogu da spasu život, često koriste i za ublažavanje upalnih procesa u organizmu. Neodgovarajuća primena antibiotika je većinu bakterija učinila otpornom na ove proizvode. Nije na odmet primetiti, da antibiotici uništavanjem zdrave flore creva, uzrokuju brojne probleme.

Imajući u vidu da danas u promet stiže „blagodet“ civilizacije u vidu rafiniranih prehrambenih proizvoda, koji su puni konzervansa i zbog toga je ljudski organizam u kontinuiranoj upali, prirodno sprečavanje upalnih procesa nikada nije bilo

važnije nego danas. U pozadini takozvanih „bolesti civilizacije“, kao što su kardiovaskularni, onkološki, metabolički i lokomotorni problemi, u najvećem broju slučajeva stoje skriveni upalni procesi. Navike u ishrani, koje su se razvijale milionima godina su se u poslednjih nekoliko vekova znatno narušile, a moderna prerada prehrambenih proizvoda i rafinirani ugljeni hidrati – šećer, slatkiši, pekarski proizvodi i testo od belog pšeničnog brašna, gazirano, slatko osvežavajuća pića, kao i deo mlečnih proizvoda – organizmu prave teškoće, slabe imuni sistem i posle određenog vremena ljudi gube otpornost na razne bolesti.

Zbog toga upotreba propolisa i drugih pčelinjih proizvoda u terapijske svrhe – koje se nekada mogu ponoviti više puta godišnje – ima veliku prednost sa aspekta zaštite zdravlja.

Pre nego isprobate bilo koji proizvod na bazi propolisa, treba da proverite da li ste alergični na taj pčelinji proizvod! Unošenje propolisa započnite sa malim količinama – sa pola tablete, odnosno, jednom kafenom kašičicom. Ako primetite simptome alergijske reakcije, kao što su otečeni očni kapci, ospe, pad krvnog pritiska – prekinite upotrebu tih proizvoda. U najvećem broju slučajeva, u uobičajenom doziranju, propolis nema nikakve nuspojave, a u slučaju predoziranja, treba prestati sa upotrebom tih proizvoda tokom 4-5 dana.



nature



PRIMENA PROPOLISA

- može se upotrebiti u slučaju katara dušnika i alergijske astme
- uništava viruse, bakterije i gljive – koristi se na primer protiv gripe, herpesa i pojedinih kožnih oboljenja
- povećava elastičnost krvnih sudova
- ublažava tegobe prehlade
- smanjuje krvni pritisak
- koristi se za lečenje čira i kao dopuna lekova za kardiovaskularne bolesti
- primenjuje se za lečenje rana, reumatskih tegoba, bolova u zglobovima, leđima i kičmi

MEŠAVINA PROPOLISA I MEDA

Mešavina propolisa i meda u sebi sadrži sva njihova blagotvorna svojstva. Preporučujemo da se koristi u slučaju bolova u grlu – jer leči za jedan dan – kao i za lečenje drugih vrsta upala. Ova mešavina znatno efikasnije leči od skupih lekova, ako se uzima dnevno 2-3 puta po jedna kafena kašičica. Med je antibiotik prirode, a propolis u ovoj mešavini još efikasnije ispoljava blagotvorno dejstvo, jer sporije i temeljnije pokriva površinu grla i duže ostaje u kontaktu sa upaljenim delom.



dr Đerđ Bakanek,
lekar, nezavisni stručni savetnik
FLP-a za zdrav način života

CVETNI PRAH I MATIČNI MLEČ

Cvetni prah i matični mleč su među najefikasnijim sredstvima za jačanje funkcije imunog sistema. Terapija u periodu prelaska zime u proleće, i jeseni u zimu, veoma efikasno sprečava pojavu simptoma prehlade i gripe, koji se tada veoma često javljaju.

Hvala pčelama na njihovom blagoslovenom radu. Koristimo prirodne i efikasne proizvode, koji nam pomažu u održanju zdravlja!

LITERATURA:

- Dr. Szalai László: Méhdoktor, Hungaprint, 1992
- Propolisz, Szerkesztett kiadvány, Apimundia, 1982
- Apiterápia ma, Apimundia, 1982
- D. C. Jarvis: Méz és más természetes készítmények



FOREVER Success Day

18. JUN 2011.



**POZDRAVNI GOVOR
DR ŠANDOR MILES**
DIREKTOR ZEMLJE



MIKLOŠ BERKIČ
DIJAMANT MENADŽER
VODITELJ PROGRAMA
ČLAN PRESIDENT'S KLUBA 2010, 2011.



**ZAŠTITA ZDRAVLJA
DR PETER BANHEĐI**
MENADŽER



**POSTALA SAM MENADŽER
PEZENHOFER AGNEŠ NAĐNE**
MENADŽER



**KVALIFIKOVALA SAM SE
ZA TRADITIONAL POST RALLY
ŽANET GIDOFALVI LEKSNE**
MENADŽER



**ORGANIZACIJA PREZENTACIJE
ŠANDOR TOT**
SOARING MENADŽER
ČLAN PRESIDENT'S KLUBA 2010, 2011.



**POSTALA SAM SOARING
AGNEŠ KLAJ**
SOARING MENADŽER
ČLAN PRESIDENT'S KLUBA 2010,
SENIOR EAGLE MENADŽER

**KVALIFIKACIJA SUPERVIZORA, ASISTENT MENADŽERA
KVALIFIKACIJE SA 4 CC**

**CONQUISTADOR KLUB, KVALIFIKACIJA MENADŽERA, TABLICE, KVALIFIKACIJA VODECIH MENADŽERA
EAGLE MENADŽERI
KVALIFIKACIJA ASISTENT SUPERVIZORA**

S PUNO LJUBAVI POZIVAMO SVE ZAINTERESOVANE. PRIREDBA POČINJE U 10:00 SATI U SIMA (SYMA) HALI (1145 BUDIMPEŠTA, DÓZSA GYÖRGY UL. 1.)
ZA VREME ODRŽAVANJA PRIREDBE JE OBEZBEĐENA BESPLATNA IGRAONICA ZA DECU OD 3-8 GODINA UZ NADZOR STRUČNOG OSOBLJA.
SVIMA ŽELIMO LEP PROVOD I DOBRU ZABAVU! ZADRŽAVAMO PRAVO NA IZMENU PROGRAMA.
ZA VREME PRIREDBE NUDIMO CEO ASORTIMAN FOREVER PROIZVODA ZA BODOVNU I BEZBODOVNU KUPOVINU!

FAB
Natural Energy Drink
NEW!



FAB SNAGA PRIRODE