

XVII GODINA, 5. BROJ MAJ/2013.

FOREVER

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



FOREVER LIVING PRODUCTS HUNGARY
SINCE 1997

Happy Birthday

Srećan
35.



ROĐENDAN FOREVEROVOJ PORODICI!

Prešli smo dug put od početka do danas, zahvaljujući čudesnoj biljci aloe veri i odlučnosti kojom želimo pomoći drugima. Sve te godine i ovo putovanje bili su najljepši doživljaji mog života. Veoma sam ponosan na uspehe koje postižemo zajedno. Fantastičan tim Forever Living Productsa je postavio čvrste temelje, zahvaljujući kojima danas živimo kako mentalno tako i fizički, pa i materijalno, mnogo vrednijim životom. To je ono po čemu se Forever poznaje u celom svetu.

Trideset i peti rođendan simbolizuje smaragd. Šta čini smaragd posebnim? U celom svetu ovaj dragi kamen predstavlja simbol sreće, harmonije, luksuza i lepote. Još je i Aristotel rekao: „Smaragd povećava uspeh u poslovanju i unapređuje blagostanje.” Poput smaragda i Forever je simbol zdravlja, lepote i uspeha. Napravili smo novi logo u čast 35. rođendana u koji smo smestili i simbol beskonačnosti. Logo izražava bezgranične mogućnosti koje možemo da dostignemo. Odražava blagostanje, sreću, slobodu, – upravo ono, čime se Forever da definisati!

U proteklim godinama prebrodili smo brojne izazove. Uključujući i godinu 1980., kad su nam se smrzle plantaže aloe vere, pa smo privremeno bili bez nje. Međutim naši lojalni distributeri koji su bili uz nas od početaka i tada su bili strpljivi. Nakon toga bilo je jasno kako treba da raspolažemo značajnom količinom aloinih rezervi, kako bi kontinuirano mogli da snabdevamo mrežu. To me je potaklo na kupovinu prve aloine plantaže, zahvaljujući kojoj smo u pogledu proizvodnje aloe postali proizvođači broj jedan u svetu – na više od 6000 hektara sa 50 miliona biljaka.

Naročito sam ponosan što u više od 150 država sveta imamo pozitivan uticaj na očuvanje zdravlja i privredu. Oduševljava me to što u Foreveru uvek sija sunce! Svako zaslužuje da bude srećan, živi u materijanoj sigurnosti i zdravlju. To je pravi povod što sam pre 35 godina počeo da gradim Forever.

Osim fantastičnih mogućnosti koje ovim biznisom pružamo distributerima i donacijama, pridonosimo poboljšanju života ljudi. Putem nonprofitne organizacije, Forever Givinga, obezbeđujemo blagostanje i sreću za više hiljada ljudi, koji žive u nedaćama po svetu – onima, koji imaju manje sreće od nas. A sve zahvaljujući velikoj međunarodnoj Forever porodici. A nije na odmet ni to što našim plantažama uklanjamo iz Zemljine atmosfere dva miliona tona ugljen-dioksida godišnje.

Verujem kako najbolje stvari tek predstoje i očekuje nas riznica beskrajnih mogućnosti. Svaki pojedinac je vredan član ove zajednice (i oni najmanji), jer zahvaljujući njima smo danas ovde.

Obećavam vam da ćemo i nadalje raditi sve kako bi mogli da vas iznenadimo novim mogućnostima – mogućnostima koje su jedinstvene u svetu. Svi smo beskrajno vredni delovi Foreverove sadašnjosti i budućnosti! Zahvaljujem vam što ste bili i što ste i danas uz mene u ovom spektakularnom 35-godišnjem putovanju!

Reks Mon
Reks Mon
Generalni Direktor

Uspomene

U jesen 1996. sam sreo mladića sa brkovima, koji je po svaku cenu želeo da nas upozna sa američkom firmom, a mi kao ljudi otvoreni za sve, odgovorismo mu da pristajemo. Mladić je došao i kako se ispostavilo želeo da nam predstavi proizvode Forever Living Productsa, a pre svega poslovnu mogućnost. Tada sam mu odlučno odgovorio kako me biznis ne zanima, međutim veoma bih se rado primio upravljanja nekom MLM firmom u Mađarskoj. Tome se on itekako obradovao, pošto je Reks Mon predsednik našeg preduzeća, upravo tražio direktora za Mađarsku. Bili smo stalno u kontaktu, mladić je gradio mrežu i sve je više proizvoda stizalo u Mađarsku. Stupio sam u kontakt sa nemačkim državnim direktorom.

Otputovao sam kod njega i pogledao na koji način radi u stvarnosti Forever, a zatim je stigao faks Navaza Gašvale koji me je pozvao na susret sa Reksom Monom 7. februara 1997. Imali smo dva dana da sredimo sve oko putovanja, a onda pravac Moskva, hotel Metropol, jedan od tadašnjih simbola bogatstva u Rusiji. Uveče je održano otvaranje FLP Rusije, gde sam prvi put sreo Reksa. Ceo sledeći dan proveo sam u njegovom društvu i na kraju mi predsednik reče: organizuj kancelariju, traži neko lepo mesto i neka krene Forever Mađarske najbrže što može – pokrenite i razvijte ogroman biznis!

Zahvaljujem se Jožefu Sabou, mladiću sa brkovima, što me je istrajno tražio i nije se predavao, jer naš susret je promenio ne samo ceo moj život, nego i život moje porodice i naših budućih generacija. Zahvaljujem se Reksu što mi je dao fantastičnu mogućnost i ne samo meni, nego i mojoj porodici, mojoj deci, a u prvom redu sam zahvalan za 1,5 milion kupaca, stalnih kupaca, graditelja mreže na mađarskom i južnoslovenskom području.

Prvi evropski direktor mi je bio Greg Mon. Mnogo sam naučio od njega o entuzijazmu, koncentrisanju, rukovođenju i odlučnosti. On je bio taj koji je u prvim godinama usmeravao i neposredno upravljao ovim nimalo lakim zadatkom. Zahvaljujem se našem evropskom potpredsedniku, senior vice prezidentu Ejdanu O Hari, koga bilo kad mogu da potražim sa pitanjima i uvek dobijam od njega uputstvo i strategiju za dnevne zadatke i naš razvoj. Ovim putem mu čestitam za poseban učinak Evrope u Foreverovoj porodici.

Zahvaljujem se svojim saradnicima, koji su više od šesnaest godina istrajali uz mene, radili sa mnom, zajedno plakali, zajedno se smejali, ali na kraju ipak radosnog srca stajali na sceni. I na kraju, veliko hvala svim kolegama graditeljima mreže, bilo da su krenuli pre sedamnaest godina, bilo pre nekoliko dana kako bi upoznali svet sa dobrotvornim učincima Forevera, preneli svoja iskustva poznanicima, članovima porodice, prijateljima.

Nama Forever znači život. Mi s njim ustajemo, s njim ležemo, misli nam se vrte oko njega... Forever smo mi. Naša mala regija dala je svetu već tri dijamanta: Stevana i Veroniku Lomjanski, Milkija Berkiča i Kati i Atilu Gidofalvi. Znam da će ova regija dati svetu još mnogo dijamanta, međutim, važno je da ostanemo tokom celog života čisti, časni, ili kako to Joži Sabo ima običaj da kaže: u srcima i u duši već sada budimo dijamanti. Zahvaljujem se što Forever postoji u regiji i naravno, trudićemo se da to ostane tako i u sledećih sto godina. U tinejdžeru šesnaestogodišnjaku skriva se mnogo energije, koju treba pokazati svetu!

Napred FLP Srbije!



Happy Birthday!

DR ŠANDOR MILES
DRŽAVNI DIREKTOR

BUDIMPEŠTA, 30. MARTA

Success Day

FOREVER MAĐARSKJE JE I U MARTU PROSLAVIO ONE SARADNIKE KOJI SU STIGLI DO VAŽNE STANICE U GRADNJI MREŽE. PORED TOGA PONOVO SMO MNOGO NAUČILI OD NAJUSPEŠNIJIH. U PRVOM REDU: ŠTA ZNAČI POSTATI UZOR I UZORNO RADITI KAO RUKOVODILAC GRUPE, BEZ OBZIRA NA KOM SMO NIVOU.

Dr Terezia Šamu i Andraš Brukner, bračni par lekar i inženjer, soaring menadžeri sa ozbiljnim stručnim iskustvom, iza kojih je dug put u gradnji mreže: od 1997. su saradnici Forever Mađarske. Kako kažu, FLP im je dao sve što im je do tad nedostajalo. Ovog puta su domaćini priredbe, i najavljuju državnog direktora **dr Šandora Milesa**, koji svoj nastup počinje poklonima: prikazuje VIP Tač, kutiju sa dvanaest top proizvoda i najavljuje kako će predavač sledećeg Dijamant seminaru biti **Bodo Šefer**, svetski poznat trener. Čuli smo još i o produžetku ekskluzivne ponude putovanja: Travel Tač ponovo se dopunjuje Foreverovim zlatnikom, koji vlasniku obezbeđuje ozbiljne popuste prilikom putovanja. Nakon toliko lepih vesti dr Šandor Miles napominje još jednu stvar: „Sada je trenutak zahvalnosti (...), naime **Reks Mon** nam je omogućio da danas budemo ovde.“

Sledi još jedna zahvalnica: **Geza Kočar**, rukovodilac Zaštite protiv katastrofa sekularskog okruga, poklanja državnom direktoru vitešku titulu kao priznanje za karitativni rad, naravno uz pomoć Forever Mađarske.





Poslušali smo mini koncert grupe **Hungarikum** koju smo upoznali u šou programu Zvezde Forevera, a zatim je sledilo predavanje menadžera veterinara **dr Ota Kertesa**. Dr Oto Kertes drži privatnu praksu 33 godine, a pored toga od 1999. sa svojom suprugom gradi mrežu. Kako ističe, istraživanjima je dokazano da Aloe vera sa svojih 240 agensa pomaže i životinjama. Vidimo konkretne primere kako se naši ljubimci često bore sa sličnim problemima kao i mi (na primer alergijom ili lokomotornim bolestima). „Životinje smo privikli uz sebe, zato smo i odgovorni za njih. To je pravi život u paru. Oni nam do kraja svog života nude sreću i ljubav, a mi im obezbeđujemo sve što im treba za svakodnevicu. Likopen, selen, propolis, vitamin C, ginko biloba, šizandra, ehinacea, stolisnik (hajdučka trava), kadulja i kamilica, daju plus koji im ne možemo uskratiti.“ – dodaje Oto Kertes.

Već spomenuta Tač kutija sposobna je na velike stvari: **Edini Patkoš** koja prilazi mikrofону nakon kvalifikacija supervizora i asistent menadžera, je na primer, promenila iz korena ceo život – mlada devojkica je već menadžer i uzor svojoj generaciji. Podseća nas kako mnogi pokušavaju da pronađu sreću u inostranstvu, međutim, ona zna bolje rešenje: „U Foreveru sam stekla viziju budućnosti, a danas već sa sigurnošću tvrdim: uložite li pet godina truda, imaćete mirnu budućnost pedeset godina!“ Edina nam nabraja od koga je šta naučila u mreži, a početnicima preporučuje da ne slušaju one koji ih eventualno odvrćaju od cilja. Za nju je ozbiljan napredak značio kurs u Poreču i pomoć sponzora: „Kako sam uspela? Ni sama ne znam, ali je postojao neko kome sam verovala ono što govori. Ovaj biznis zasluđuje da se shvati ozbiljno, a uz to vam još razvija i ličnost. To je važno, jer bogatstvo ne znači samo novac. A danas već verujem: snovi mogu da se ostvare.“





U gradnji mreže sve je „veće ime“ **Silard Kuti**, koji drži predavanje „Izazovi marketing sistema“. Kao trgovcu automobilima ukazala mu se mogućnost gradnje mreže 2008. Ono što ga je privlačilo je spoznaja da „ovde ne treba da se ulažu velike svote, ali može da se zaradi kao u dobrostojećem preduzetništvu“. Silardovi su nakon godinu dana postali menadžeri. „Ukoliko imaš ono zašto, a odgovor da ti je dovoljno jak, tad će kako doći samo od sebe.“ – citira svoju omiljenu izreku predavač, a danas već senior menadžer. Kako kaže: mnogi ne vole izazove, boje se njih iako marketing sistem upravo preko njih pomaže u napredovanju.

Dovoljno je da se prate propisani koraci i nakon toga želja je ta koja „tera čoveka od nivoa do nivoa“. Silardu polet daju ne toliko brojevi, koliko emocije i želja za učenjem. „Naravno i plata je važna“ – dodaje smešeći se. Video je pred sobom primere i to formuliše: „Jednostavno sam želeo taj osećaj.“ Preporučuje nam: „Postanite igl menadžeri, što je pravi izazov za one koji misle ozbiljno, ukoliko želite da provedete vreme sa onima koji simbolizuju elitu ovog preduzetništva, da preuzmete i predate njihovo znanje. A ukoliko ne uspete u tom izazovu, ne posustajte, jer možete bilo kad pokušati ponovo!“

Zimska kampanja, 60cc+, Klub osvajača, menadžeri, automobilski program, vodeći menadžeri, igl menadžeri: evo primera brojnih izazova, ali i primer da se uslovi mogu ispuniti: publika nagrađuje glasnim aplauzom one koji su uspeali.

Više slavodobitnika zahvaljuje se rečima: „Tajna uspeha leži u brzom donošenju odluka – donesimo mnogo odluka, prema pravilu velikih brojeva biće među njima i dobrih.“ „Želim ovom kvalifikacijom da uspostavam vakum. Neka svi počnu da rade, možete računati na nas!“ – glase najjače poruke.





Primer **Annamária Muladi** senior menadžer, eagle menadžer pokazuje kako se optimizam može naučiti. Majka, po profesiji arhitekta enterijera ne gradi samo mrežu, nego i kuću. Dobija za to i nagradu: „Odgovarajuća egzistencija, karijera, priznanje, novac, kvalitetni ljudi, slobodno vreme: veoma dobar osećaj.“ – govori nam Anamaria, prema kojoj biti uzor znači biti čovek koga ljudi vole: „Neka vide da si sposoban da uradiš! Nauči da radiš za druge, a ti takođe sledi uspešne ljude!“ „Mnogi komplikuju, ali jednostavno treba samo da kopiraš, dakle da znaš koji su osnovni zadaci za sledeći nivo. To ne zavisi ni od čega drugog nego od vere. I ukoliko imamo veru u sebe tada možemo da imamo očekivanja i prema drugima. Ključ je mašta: život će da vam se promeni.“

Senior menadžeri **Ferenc Tanač i Ferencne Tanač** su godinama stalni članovi 60cc+ i Kluba osvajača. Oni mogu da posluže kao primer ne samo u gradnji mreže nego i u razvoju ličnosti. Najvažnije preporuke im glase: „Nauči da oprostiš!“, „Traži izazove!“, „Razmišljaj na duge staze!“, „Održavaj fokus!“, „Primenjuj uhodane metode!“, „Angažuj svoju energiju!“. Po bračnom paru, ključ upeha je efikasno upoznavanje ljudi, gradnja veza, izgradnja mosta poverenja. U tome mogu da nam pomognu sredstva poput: osmeha i poslovnog izgleda, usmerenosti na govor tela. Upoznajemo se sa pojmom „levka učenja“, šta znači: primeniti, a ujedno i predati načine rada. Saznajemo i koja su dobra, a koja loša pitanja, shvatamo kako pored proizvoda i sebe valja prodati. „Želimo vam uz sve to mnogo odvažnosti!“ – oprasha se bračni par.





Dr Ibolja Bagolj, majka troje dece ranije je radila i kao lekar hitne pomoći i kao okružni lekar, međutim pre pet godina napustila je oba zanimanja, i od onda gradi mrežu „u punom stažu“ – danas je već soaring menadžer. Kako kaže, sa svojim mužem **Đerđ Čukom** godinama posećuje priredbe, paze, uče, ali nisu želeli da se „ukrcaju“. Kasnije su shvatili: ovde se ne prodaje roba, nego način razvoja. Rođenje treće kćeri donelo je promenu i u poslu:

Ibolja nije želela da se vrati u svoju struku i kako danas govori, mogla je i mnogo pre da donese tu odluku.

„Nije dobro uvek samo čekati na povoljan trenutak ili promenu drugih – idealne prilike ne postoje. Prvo treba da žrtvuješ vreme, da bi posle uspeo da imaš vreme za svoju decu.“

Po Ibolji nije bilo lako, međutim nakon donošenja odluke za šest nedelja osvojili su menadžerski nivo. „Znali smo da treba da platimo cenu. Ali nismo dobro uradili što smo u početku umesto davanja primera, radili umesto drugih. Jer prvo treba da postaneš neko da bi mogao da motivišeš.“ Za uspeh je potreban dobar cilj i naravno istrajnost. „Trebali smo da primimo na znanje kako moramo da se menjamo, da ne radimo stvari uvek na dobar način. Ali bez bola, nema promene, isto kao ni bez pravog partnera.“ – kaže Ibolja i dodaje – „Iza nas je tim, čiji je svaki član nebrušeni dijamant.“ (Intervju sa dr Iboljom Bagolj i njenim mužem možete da pročitate u ovom broju.)



„Što smo na višem nivou, tim više treba da pazimo na nove kandidate.“ – formuliše skromno **Agneš Križo**, safir menadžer, kada govori o tome kako se događa da neko ne sme da traži od nje pomoć. Ona je skromna, međutim rezultati firme je ispunjavaju ponosom. „Da li znate gde pripadate?“ – pita nas, pa nam odmah niže činjenice kao pomoć: Forever Living Products je 2012. uzgajao više od 50 miliona biljki Aloe vere na svojim plantažama, od kojih je proizveo 31 milion litara gela. Na priredbi Super reli je prikazao dvanaest novih ili obnovljenih proizvoda. Pridružilo se više od milion distributera, na igl menadžerskom nivou registrovano je 900 kodova, a pored toga proglasili smo dvadeset novih dijamanta. „Gradimo potrošačko društvo svetskih razmera.“ – povlači konstatacije Agneš Križo zatim govori o zajedništvu: „Konflikti postoje, ali neka. Preko toga se razvijamo, na taj način se razvija ličnost. Ne obazirite se na negativna razmišljanja: svi ste podjednako važni, bilo da stojite na sceni ili sedite u poslednjem redu. Možete biti uz mene bilo kad!“ – bodri nas Agneš Križo, a zatim i u stvarnosti poziva svoje saradnike da stanu uz nju i na taj način zaključuje dan.



Success Day



SUCCESS DAY



ZAGREB 23. 03. 2013.

PRVI PUT U OVOJ GODINI OKUPILI SMO SE U ZAGREBU U HOTELU PANORAMA NA DANU USPEHA. DUGO SE NISMO VIDELI – JOŠ OD ROĐENDANA I ZAŽELELI SMO SE UČENJA I DRUŽENJA.



Zima je bila duga, a mi smo je iskoristili za posao – koji je dao velike rezultate. Sala hotela Panorama je ispunjena do poslednjeg mesta, raspoloženje fantastično, veselo i poletno. Naši domaćini su mlad bračni par – **Snježana i Stjepan Beloša**, zagrebački menadžeri. Upravo ovi mladi ljudi uneli su novi elan u pomalo uspavani Zagreb, napunili kancelariju – koja svakodnevno uživa u gužvama mnogih novih saradnika koji dolaze na edukacije, zajednički broje bodove, savetuju se. Pokrenuo se jedan sklad u kom smo tu – svi za sve – nezavisno od strukture kojoj pripadamo.

Nakon kratkog predstavljanja, Snježana i Stjepan su pozdravili prisutne saradnike i goste.

Dan uspeha nastavljamo sa novostima. **Mr Laslo Molnar** nas podseća na sve što se dogodilo u periodu od 5 meseci. Uvedene su fiskalne kase – računi više ne mogu da se menjaju. U slučaju da račun želite da dopunite – moraćete da ispišete novi – od 55€. Od 02.04.2013. – Aloe2Go i Freedom2Go prodaju se u pakovanjima od 30 komada – nema više pojedinačne prodaje. U prodaji su ulaznice za Dijamant trening u junu. Nova je obračunska vrednost bodova – neki su proizvođači zbog izjednačavanja bodova promenili bodovnu vrednost. Veb šop je u završnoj




SUCCESS DAY

SUCCESS DAY

fazi – prodaja će da počne kroz par dana. Direktor Molnar pokazao je na primeru kako da se obavi kupovina. Mogli smo korak po korak da pratimo kako da se kupi roba sa bodovima, ali i ona bez bodovne vrednosti.

Sledi predavanje lekara, citologa **Branke Molnar Stantić**, senior menadžera o biljci Aloe i njenom lekovitom dejstvu: sve o istoriji ove blagotvorne biljke, preko sastava, delovanja na naš organizam – do Forever proizvoda koji koriste najkvalitetniji deo ove lekovite biljke.

Naš dragi gost iz Srbije **dr Sonja Jović** predstavila nam je nove proizvode koji se od ovog Dana uspeha nalaze u prodaji u hrvatskim kancelarijama. Vitolize za žene i muškarce. Dr Sonja Jović nam je objasnila izgled i funkciju naših polnih organa, ali i negativne posledice stresa i godina. Spomenula je i rad hormona, kao i tipične „muške“ probleme, odnosno kojim proizvodima Forever nudi bolji kvalitet života.



Sanja Doležal, pevačica popularnih Novih fosila nas je podigla na noge. Prisetila se početaka FLP-a, ali i njenog druženja i putovanja sa nama u Budimpeštu i Beograd. Mnoge poznate pesme zapevali smo sa našom Sanjom. U drugom delu Sanjinog nastupa, nakon pauze Sanju je na sceni zamenila njena ćerka **Lea**. Ovacije potvrđuju: za ovu 16-godišnjakinju sigurno ćemo čuti u budućnosti.

Mr sc. Marija Novak Ištok, vlasnik firme Gendar, bavi se konsultantskim uslugama na području komunikacije i marketinga. Drži nam korisno predavanje o uključivanju novih saradnika. Objasnjava nam kako da se nađu pravi ljudi i kada se nađu, kako da se sa njima radi. Greške i izgovori su česti, ali oni ne smeju da nas pokolebaju. Uključivanje je krvotok MLM-a, bez kojeg sve staje, završila je svoje predavanje mr sc. Marija Novak Ištok.

Andrea Žantev je osoba koja je u potpunosti predana onome što radi. Kojim god poslom da se bavi, svoj zacrtani plan ostvaruje. Bila je član Prezidents kluba u 2012., a osvajač je igl značke za 2012. I baš o tom putu preko igl do novog nivoa, mogli smo da čujemo u njenim razmišljanjima. Motivacija joj je bila odlazak na Sardiniju, na edukaciju sa najboljim saradnicima. Potrebno je da se odredi cilj, da se pronađe motivacija i ... da radimo i da budemo najbolji. Svaki mesec da zacrtamo ciljeve i da radimo ispočetka. Uradimo svaki mesec 10 bodova više i – uspećemo. Ako niste uspeali ovaj mesec,

SUCCESS DAY

SUCCESS DAY

ove godine, uspećete u sledećem mesecu i godini. Sledite svoje snove, prenosite ih na saradnike i radite – jer samo tako ćete da ostvarite svoje ciljeve.

Usledila je podela značaka najuspešnijima u ovom petomesečnom periodu. Aplaudirali smo novim supervizorima, asistent menadžerima, menadžerima, osvajačima Vinter čelendža, Top 10 distributerima, članovima kluba 60+ – igl menadžeru za 2013. – **Andrei Žantev**, osvajačima trećeg mesta u regiji po nemanadžerskim bodovima **Jadranci i Nenadu Pavlečić**, prozvali osvajače i putnike na Global reli na Havajima i zahvalili se dosadašnjim članovima Prezidents kluba. Zaista mnogo razloga za slavlje, podelu poklona, fotografisanje i pokoju reč zahvalnosti. Čestitamo svim osvajačima.

Nenad Pavlečić, senior menadžer iz Rijeke – do sada je bio logistika svojoj supruzi **Jadranci**. Ali sa današnjim predavanjem je pokazao da i on puno toga ima da kaže, da je ravnopravan deo dvojca koji nezaustavljivo ide prema vrhu. Neno je govorio o 4 stuba – oslonca uspešnog FLP MLM-a, o kvalitetu odnosa sa saradnicima, o liderima u poslu, o postavljanju ciljeva, iskorištavanju prilika koje se pojave, sposobnosti preuzimanja odgovornosti, prepoznavanju jakih strana u ljudima, pomoći pri razvoju vrlina. Zahvalio se svim svojim saradnicima i u par fotografija pokazao kako osim što rade zajedno – zajedno i putuju i proslavljaju svoje uspehe. To je snaga FLP-a

Dr Albert Kerstenji, menadžer iz Rijeke, lekar stomatolog, je osoba čiji su snovi postali stvarnost. Oduvek je sanjao ono što se danas događa u



SUCCESS DAY

SUCCESS DAY

Hrvatskoj, a to je uspeh. Veliki san mu je bio da Hrvatska bude prva u regiji i taj san se Albertu konačno ostvario. Svi mi imamo snove. Neke smo ostvarili, a neke nismo. Albert nam je govorio o upornosti. Nikad nemojte da odustanete, jer ste možda nadomak cilja. Ako odustanete – nikad nećete doznati koliko malo vam je trebalo da ostvarite svoj san. Ako ste uporni ceo će svet biti u vašim rukama, poručuje nam dr Albert Kerestenci.

Dodela FLP orlova za one koji su u dva uzastopna meseca ostvarili 2CC bila je posebno vesela. Scena je bila premlena za sve nove saradnike koji su ostvarili ovu prvu stepenicu. Nadamo se da ćemo im na sledećem Danu uspeha u maju uručiti značke, koje će osvojiti sledeći savete svojih sponzora i najuspešnijih saradnika.

Dragana Janović je ranije radila kao savetnik u ministarstvu. Ali 2002. godine, isto kao i njen suprug Miloš, napustila je svoje dotadašnje radno mesto i u potpunosti se posvetila Foreveru. Od tada postižu fantastične rezultate: više od 10 godina su članovi Prezidents kluba, osvajači Profit šeringa, Evropskog relija, Super relija i auto programa. „Mi ne radimo FLP – mi živimo FLP stil života: putujemo, družimo se i pomažemo prijateljima u našem sjajnom timu da ostvare svoje snove! A da Čermens bonus nije uopšte teško ostvariti – pokušava da nam objasni Dragana u svom predavanju. Treba da se radi, da se fokusira na cilj, a ne da se traže izgovori u krizi.

Nadamo se da su svi uživali u našem danu edukacije. Do viđenja u Opatiji 18. maja 2013. u hotelu Adriatic.

Direktor:
mr sc. Laslo Molnar, dipl. inž.



SUCCESS DAY

U junu na Dijamant
treningu Mikloša Berkiča,
zvezda predavač biće
Bodo Šefer. Evo nekoliko
njegovih saveta.

BODO SCHÄFER

BODO ŠEFER TRENER

TAKO SAM POČEO I JA...

Koja iskustva imate sa Foreverovim distributerima?

Nedavno sam u Turskoj održao predavanje Foreverovim menadžerima. Imao sam čast da upoznam nekolicinu i mogu da izjavim kako su veoma otvoreni, pozitivni, prijateljski nastrojeni i ambiciozni. Atilu Gidofalvija poznajem više godina, a i Rolf Kip mi je blizak prijatelj. Prošlog leta sam ga posetio u njegovom domu u Monaku, to je bilo zaista divno letovanje.

Sa kakvim očekivanjima kao zvezda, stižete na seminar?

Mislim da svi mi želimo da postignemo što više. Život govori o rastu i učenju. Nikad ne prestajemo s tim. Od učesnika očekujem da stignu sa otvorenim pristupom, željom za razvoj, učenjem i željom da postanu što bolji ljudi. Ukoliko im pristup bude takav, onda će imati veličanstven doživljaj.

Da li nam možete reći mišljenje o krizi današnjice?

Mnogi verovatno misle da je kriza. U vezi finansijskih pitanja ne volim da koristim reč „kriza“, jer ukoliko postupim tako, to znači da je pre toga sve bilo besprekorno, ali u najmanju ruku dobro. Samo što to nije istina. Sve vlade troše prekomerno, troše više novca nego što imaju. A dugovi samo rastu i rastu. Ako mi ne rešimo problem, doživelićemo veliki finansijski pad i propatiće mnogi ljudi. Ali šta da se uradi? Možda politiku nećemo moći da promenimo, ali možemo da promenimo svoje „novčano“ ponašanje. Na seminaru ću govoriti, na koji način da se to uradi.

Da li imate neki savet na koji način da se tretira kriza, koji je dobar pristup da je prebrodimo?

U suštini postoje dva problema sa kojima se sukobljavamo. Sve vlade i svi pojedinci bi trebalo da traže rešenje. U junu ću govoriti o šest važnih koraka. Kao prvo, treba da naučimo da razmišljamo poput bogatih. Treba da znamo kako ćemo jednog dana stići do tačke o kojoj sada još samo maštamo. Kao drugo, treba da naučimo kako da jednostavno štedimo,

kako da izradimo planove investicija i na koji način da se zaradi novac. Otprilike to su najvažnije tačke o kojima ću vam govoriti. Poslednja glasi: na koji način da se uživa u novcu. Čini se jednostavno, ali i ta stvar treba da se nauči.

Koje vam je mišljenje o MLM biznisu, odnosno, na koji način nam on pomaže u ostvarenju materijalne nezavisnosti?

Ukoliko želiš da postaneš materijalno nezavisan, kao prvo treba da postaneš nezavisan u radu. To je veoma teško, ukoliko ne radiš sam za sebe. Treba da pokušaš da pokreneš sopstveno preduzetništvo. Za MLM preduzetništvo ne treba da uložiš mnogo sredstava, sam si svoj šef, prolaziš putevima kojim su prošli i tvoji rukovodioci. Sve to treba da znaš da zamisliš! To je najbolji način učenja. Mnogi ne znaju, ali sam i ja počeo upravo na taj način, i u međuvremenu sam se osećao veoma dobro i mnogo učio. Po mom mišljenju, MLM je veoma dobra mogućnost za bogaćenje. Najmoderniji način bogaćenja je marketing i sasvim je sigurno i najbrži i najjednostavniji način. A pored toga i najzabavniji, pošto nikad nisi sam.

Koja je poruka za distributere?

Možda vam je država u problemima, ali dotične probleme ne koristite kao izgovore. Zapravo, najveća dela ostvarujemo kada smo u nevolji. Kad mnogi odustaju, oni najsmeliji idu napred i osvajaju ceo svet. Najpozitivnije promene događaju se u teškim vremenima. Najvažnije je da nikada ne odustanemo.

Šta mogu da dobiju od vas distributeri, koji će učestvovati na Dijamant treningu Mikloša Berkića u junu 2013.?

Kad sam imao 26 godina, bio sam na dnu. Novca nisam imao, a dugova tim više. I šta sam uradio? Počeo sam da odlazim na seminare. Učio sam od predavača i onih koji bi dolazili da ih slušaju. Promenio sam se i počeo da razmišljam „poput bogatih“. Mislim da nema efikasnijeg načina bogaćenja od učestvovanja na seminarima i sa sigurnošću mogu da tvrdim kako će budimpeštanski seminar da bude jedinstven: pošto se uči od vrsnih predavača. Ja ću ih naučiti na koji način da postanu materijalno nezavisni. Oslobodiće se mnogo energije, koja se već i sad skriva u njima. Ukratko dakle: seminar može promeniti nečiji život, može doneti čuda. Mnogi ne veruju, ali to je tako. To nije prazna fraza koju sam tek tako izmislio, nego sam sasvim siguran u to, što ću i dokazati. Vidimo se u Budimpešti!

U OVIM TRENUCIMA PROLEĆA, PODELILI
SMO NOVU ENERGIJU I POSLOVNE IDEJE
NA REDOVNOM SEMINARU DANA USPEHA
U DOMU SINDIKATA U BEOGRADU.

Success DAY

BEOGRAD 24. 03. 2013.



Novi menadžeri, bračni par **Ljiljana i Boriša Tomić** su bili domaćini seminara. Ovaj bračni par je pravi primer kako se upornost isplati u svim segmentima života: privatno su veoma uspešni, imaju veliku porodicu, prebrodili su životne prepreke, a uspeali su i u Foreveru. Sledite njihov primer i uspeh je zagarantovan.

Forever u Srbiji pokazuje porast obima posla, a očekivanja su da se taj trend i nastavi tokom 2013. godine. Nema uspeha bez kvalitetnih saradnika, a to je baš upravo ono na šta smo mi kao kompanija ponosni. Kroz kratak osvrt rada u prethodnom periodu, kao i kroz svet primene računara, interneta, društvenih mreža proveo nas je regionalni direktor FLP Srbije, menadžer **dr Branislav Rajić**.

Zdrav čovek ima hiljadu želja, a bolestan samo jednu! Kada smo potpuno zdravi, ne razmišljamo kakvo je naše telo iznutra i kako funkcioniše. Sačuvajmo čaroliju života živom i kvalitetnom tokom celog života, poručuje **dr Sonja Jović**, menadžer. Družeci se sa proizvodnim programom Forevera vrlo brzo ćete postati ekspert po iskustvu, bićete u vrhunskoj životnoj formi i BIĆETE FOREVER!



Iskustva korisnika i lekara koji preparate koriste u svojoj praksi su možda najznačajniji delovi svakog seminara. Imamo priliku da čujemo iskrena i upečatljiva iskustva o korišćenju ovih proizvoda visokog kvaliteta u tretmanima različitih poremećaja funkcionisanja organizma. Preventiva je više od polovine odrađenog posla, poručuje soaring menadžer **dr Biserka Lazarević**.

Najteži je posao podići se na nivo supervizora, jer moramo više od dvanaest puta da povećamo produktivnost naše grupe. Stoga, čestitamo svim novim supervizorima i želimo im puno uspeha u daljem radu!

Svojim glasom skoro „oduvaju“ publiku, a to su pokazali tokom takmičenja u okviru velikog šou programa prošle godine. Uživali smo uz **Bojanu Stamenov** i njen prateći orkestar koji savršeno zvuče zajedno. Baš kao i naša kompanija!

„Nemoj biti u sredini, jer ćeš biti u manjini...“ poručuje senior menadžer **Olga Ugrenović**. Prosečnost ubija, a pozitivna misao i duh nas teraju da idemo napred. Za uspeh u poslu i životu je potrebna odluka koja definiše ciljeve,

kao i spremnost da se plati cena za taj uspeh. Sreća je ljubav i radost stvaranja, a FLP nam pruža mogućnost da odživimo svoj život baš onako kako želimo i hoćemo. Budimo mladi duhom, optimisti, uporni, puni života, fokusirani na rešenja i imaćemo armije ljudi u našim strukturama, jer ljudi hoće da budu sa pobednicima, a ne sa gubitnicima.

Najuspešnji saradnici se okupljaju u kategorijama 60 bodova i Klubu osvajača. Već par meseci su tu **Suzana Radić i Vitomir Nešić, te Veronika i Stevan Lomjanski**. Čestitamo najuspešnijim distributerima i pozivamo sve ostale saradnike da stanu rame uz rame sa njima.

Ukoliko se više posvetimo ulaganju uma, a ne vremena, doći će red i na naš uspeh, poručuje senior menadžer **Jordan Aleksov**. Eksponencijalni rast poslovanja putem mrežnog marketinga može svakome ko je vredan, lojalan i posvećen poslu da donese samo dobro. U 21. veku je saradnička struktura najbolja franšiza koja se može zamisliti, a u slučaju Forevera se ona sastoji od uspešnog malog preduzetnika i uspešne firme koja daje logističku podršku. Ovaj sistem je lak i lepo se kopira. Potrebno je samo slediti svog sponzora!



Najvažnija pozicija u marketingu naše kompanije je pozicija asistent supervizora. Čestitamo svim novim supervizorima i želimo im puno uspeha u daljem radu, kao što im želimo da ih vrlo brzo vidimo na nekoj novoj poziciji FLP-ovog marketing čuda.

Životna priča je ponekad najbolje motivaciono predavanje, jer je zasnovana na realnim činjenicama i prepletena izazovima i preprekama koje smo zasigurno svi imali ispred sebe tokom života. Na osnovu pojedinih segmenata možemo da se identifikujemo i da na osnovu iskustva drugih pronađemo tajni recept za poslovni uspeh, sklad i harmoniju kako u privatnom, tako i u poslovnom životu. Senior menadžer **Sonja Knežević** je pravi primer kako se preko trnja hoda do zvezda.

Sledeći susret najuspešnijih privatnih preduzetnika FLP-a zakazujemo za 19. maj kada ćemo proslaviti prvih 35 godina poslovanja Forever Living Productsa u celom svetu!

dr Branislav Rajić
direktor Forever Living Products doo Srbija





MENADŽERSKI NIVO OSVOJILI SU



Rudolf Molnar & Ildiko Molnar

(sponzor: Istvan Biro & Zita Biro)

*Doneli smo odluku...
ono zašto smo imali,
a ono kako opet
pokazao nam je naš sponzor*



NIVO SUPERVIZORA SU OSVOJILI

Bali Ildikó & Kiss Tamás
Baranyi Eleonora & Baranyi József
Bentamra Csaba Rédhá
Borocz Klaudia
Bulyáki Gábor
Calușić Vladimír & Calușić Ines
Csenkiné Darahus Éva
Domonyik Enikő & Árva Zsolt

Farkas Zoltán
Hajnal Attiláné & Hajnal Attila
Horváth Csaba & Horváth Csabáné
Jarvas Györgyi
Karić Maja
Kis Ildikó
Kovács-Mészáros Terézia & Kovács Imre
Merkulov Vladimír & Šojić Daniela
Milosavljević Tatjana & Milosavljević Saša
Molnár Ferenc & Molnárné Horváth Ildikó
Papp Sándor & Papp Sándorné
Pesling Ferencné

Rózsáné Herczeg Klára
Schunk Mónika & Dr. Anwar Aimen
Semerédy Péter
Sević Mr Dragoljub & Sević Biljana
Šimunić Dinko & Šimunić Sandra
Sokota Žaklina & Sokota Slobodan
Šoštarić Višnja
Spanić Ivica
Stajdohar Daniel & Stajdohar Martina
Tóth Györgyné & Tóth György
Utasi Viktor
Öri Sándorné



PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA SU OSTVARILI

1. NIVO

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

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

2. NIVO

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

3. NIVO

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



ZAJEDNO NA PUTU USPEHA

CONQUISTADOR CLUB

03. 2013. NAJUSPEŠNIJI DISTRIBUTERI NA OSNOVU LIČNIH I NEMENADŽERSKIH BODOVA

MAĐARSKA



1. **Radóczy Tibor & Dr. Gurka Ilona**
2. **Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre**
3. **Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona**
4. Senk Hajnalka
5. Kondi Gabriella & Kondi Péter
6. Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
7. Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária & Dr. Rédei Károly

SRBIJA



1. **Rudolf Molnar & Ildiko Molnar**
2. **Vítomir Nešić & Suzana Radić**
3. **Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski**

HRVATSKA



1. **Stjepan Beloša & Snježana Beloša**

SLOVENIJA



1. **Rinalda Iskra & Lučano Iskra**

60GG+

KVALIFIKACIJA 03. 2013.

Radóczy Tibor & Dr. Gurka Ilona
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Molnár Rudolf & Molnár Ildikó
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Turnšek Irena
Stjepan Beloša & Snježana Beloša
Vítomir Nešić & Suzana Radić

Rinalda Iskra & Lučano Iskra
Senk Hajnalka
Kondi Gabriella & Kondi Péter
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária
& Dr. Rédei Károly
Szolnoki Mónika
Éliás Tibor
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski



POMOĆU PODSTICAJNIH PROGRAMA RAZAPNITE ŽICE,
JER ONI ĆE VAM POMOĆI DA OSTVARITE SVOJE CILJEVE

PODSTICAJI FLP-A



Na samu reč „podsticati“ ili „podsticaj“ dosta je teško naći opipljivu i jednoznačnu definiciju u rečnicima. Pal Čikoš Molnar je objašnjava veoma razumljivo na sledeći način:

„Značenje primorati na delovanje i podstreknuti, najbolje izražava glagol podsticati. U glagolu podstreknuti podsticaj se povezuje sa davanjem optimizma i izdržljivosti. Podsticaj, bodrenje stoji u interesu postizanja cilja: podstrekuje na poželjno, korisno delo ili ponašanje, nastoji nagovoriti nekog na neku naglašenu delatnost, veći učinak.“

Mislim da gore navedeno objašnjenje sadrži sve što dotična reč pokriva. Međutim, ako prevedemo isto na rečnik FLP-a, možemo reći kako podsticaj znači kratkoročne ciljeve postavljene od rukovodstva u interesu napredovanja pojedinca – saradnika – čijim kontinuiranim ispunjenjem saradnik postiže materijalnu dobrobit i bezbednost, koja bi mu se u drugom slučaju eventualno činila nedostižnom.

Po mom mišljenju Forever Living Products u tom pogledu

prednjači. Naime, ukoliko pogledamo njegov godišnji plan i podsticajne programe, odmah je uočljivo kako u svim periodima daje izazove novopristupelim saradnicima, ali i distributerima koji su već duže vreme u poslu.

POGLEDAJMO MALO DETALJNIJE:

Od 1. januara 2012. FLP je svojim saradnicima ponudio manji cilj, koji je „mali korak u životu firme, ali može biti veliki korak u životu novog saradnika.“ To beše program Vinter čelendž. Ukoliko je u dotičnom programu novopridošli – ili ranije registrovani – saradnik radio marljivo, onda ga put vodi direktno u drugi kvalifikacioni period Holidej relija, između 1. januara i 30. aprila. Ali ni saradnici koji su krenuli posle 1. maja ne treba da budu tužni, jer tada počinje II kvalifikacioni period podsticajnog programa Holidej relija, koji svima osigurava mogućnost napredovanja. Paralelno uz te podsticajne programe, naravno mogu da se odrade i drugi podsticajni programi FLP-a poput: napredovanja na nivoima rukovodilaca, automobilski podsticajni program, podsticajni programi putovanja, Čermens bonus.

Godine 2012. smo – slušajući savete naših sponzora – svoj rad obavljali uz rešavanje svakidašnjih podsticajnih programa. Zahvaljujući tome, tromesečno smo frontalno uspevali da pomognemo po jednom saradniku da osvoji supervizorski nivo, a to osim što nam je podizalo nemenadžerske bodove, pomoglo nam je da postanemo igl menadžeri i da učestvujemo na čudesnom putovanju po Sardiniji, koje će dalje jačati u nama privrženost proizvodima i lojalnost preduzeću. Zašto? Zato što FLP održava sva svoja obećanja, šta više, možemo da izjavimo kako tokom nekih putovanja postavljamo pitanje: „Da li smo zaista radili toliko, koliko nam firma pruža?“ Naime, FLP svojim saradnicima obezbeđuje odmor u takvim okolnostima, da se na tim putovanjima svako oseća kao kralj, odnosno kraljica. Sve to ne može da se prenese preko jednog jedinog članka, to jednostavno treba da se doživi. „Ko ne veruje, neka sam proba.“ Veruj, ukoliko samo i jednom probaš, nećeš više želeći druga putovanja. Posle toga neće biti dileme da li ćeš osvojiti sledeći podsticajni program FLP-a. Naime znaš: „podstrekuje na poželjno, korisno delo ili ponašanje, nastoji da nagovori nekoga na neku izraženu delatnost, veći učinak“.

Početakom 2013. uzeli smo za ozbiljno izazov programa Vinter čelendž i napomenu sponzora kako „treba stalno da se širiš.“ Zahvaljujući tome Vinter program smo završili kao prvi u regiji i pomoću toga programa do kraja meseca aprila obogaćeni smo jednim novim front supervizorom, koji ima dalje ciljeve u biznisu. Videvši našu odlučnost, potražila su nas dva stara saradnika s tim da i oni žele da osvoje supervizorski nivo. Na taj način, od maja smo i sa njima počeli naporan rad da bi se što više nas kvalifikovalo za opatijsko putovanje.

Godine 2013. želimo da se popnemo nivo više i da osvojimo davno priželjkivani nivo senior menadžera. Ponovo ćemo da krenemo u pohod na Čermens bonus, ali ove godine želimo i da uspemo. Isto tako ove godine želimo dalje da povećamo broj nemenadžerskih

bodova, kako bi se kao 60+ distributeri mesečno kvalifikovali i na ovaj podsticajni program.

A zbog čega je još važno da se ispune podsticajni programi? Osim gore navedenih i kako bi pružio primer. Kao prvo samom sebi: „da, uspeo sam, sposoban sam da to uradim“, kao drugo da bi dokazao svom sponzoru: vredan si uloženog rada i vremena. Kao treće: jednom ćeš u ovom biznisu postati rukovodilac – ili si već to – saradnici treba da te kopiraju, jer si ti dobar primer.

Želi da postaneš dobar primer! Samo dobrim primerom možeš da imaš uticaj na druge i da im promeniš živote. Ne sledi masu, jer nećeš moći da se izdigneš iz nje! Ne krivi nikoga, samo radi svoj posao. Ne zaboravi: tvoj uspeh ne zavisi od ljudi koji ne veruju u stvar, za svoj uspeh trebaš jedino: SEBE.

Na kraju članka, želim da citiram naše porečko predavanje: Podsticaj nije ništa drugo nego diktiranje jačeg tempa, koje kasnije postaje rutina, koja tad više nije podsticaj nego osnovni rad. Preporučujemo sledeće: pomoću podsticaja nategnite u sebi one ključne strune, jer će vam to pomoći u dostizanju zacrtanih ciljeva! Zacrtani ciljevi se opet ostvaruju preko manjih koraka za koje FLP-ovi podsticajni programi daju veliku pomoć.

U svemu tome vam želim mnogo uspeha i istrajnosti.

Neka je uz vas Foreverova snaga!

dr Renata Sabo Santo
Jožef Sabo
igl menadžeri

Sponzor:
Mikloš Berkič
dijamant menadžer



Nedelju dana u Raju

Dva člana Forever Kluba putovanja, Erika Kovač-Oslanji i Peter Kovač iz grupe Andreje Koša-Kovača i Gergelja Kovača u januaru su boravili na Maldivima. Počastvovali su nas time, što su preko nas organizovali svoje putovanje. Putovanje je Eriki poklonio muž kao rođendanski poklon, a osećali su se veoma prijatno. Nakon povratka kući, Erika nam je poslala sledeći članak o svojim doživljajima.

Kao prvo želim da se zahvalim na pomoći koju ste nam pružili pri izboru ovog prelepog putovanja. Pored prirodnih lepota ostrva, treba spomenuti i visok kvalitet usluga, kao i uslužnost osoblja. Lokalni zastupnik putničke agencije takođe je bio veoma srdačan i susretljiv.

HRANA:

Već prilikom prvog obroka iskusili smo pažljivost osoblja, naime, dobili smo svoj sto sa konobarom zaduženim za nas. Uvek smo jeli tu, a mladić nam je donosio pića.

Dnevno smo imali po tri obroka, veoma obilna i raznovrsna. Uvek bi dobijali po četiri glavna jela sa četiri priloga, sveže pripremljenu ribu, meso ili testo, odnosno pirinač sa povrćem (pečeno u voku). Riba je skoro uvek bila tunjevina, od mesa najčešće smo jeli piletinu i jagnjetinu, a rede svinjetinu i govedinu. Predjela su obično bila dve vrste hladnih jela, a uz njih supa. Od salate nudili su četiri vrste, a od preliva još više.

Desert je bio najslasniji - veliki izbor; i čudesno postavljen sto sa ukusnim zalozajima.

O OSTRVU:

Severni deo ostrva je najlepši - tu se spajaju mirni i uzburkani talasi. Građevine za „smirivanje“ talasa su na istočnoj strani, zato je ovaj deo obale zaista bučan, a takođe je i veoma vetrovit. Ovdje izlazi sunce, i obasjava direktno terase. Pesak ove plaže je malo krupniji, a više je i korala. Tu su i destinacije pogodne za ronjenje i isplati se doneti svoju opremu. Iako se ostrvo ne propagira kao izrazit ronilački raj, po mom mišljenju niko ne bi bio razočaran: podvodni svet je kao u snu. Zapadna strana je u zavetrini, a i pesak je finiji i ne zagreva se do vreline, a noću mu je takođe veoma prijatna temperatura. Smeštaj nam je bio na južnom delu zapadne obale. Po meni, to je najbolje mesto na ostrvu, pošto je zalazak sunca prelep, a blizu je i plaža. Ostrvo može da se obiđe za otprilike jedan sat - učinili smo to više puta iz oba smera. Veoma je prijatno šetati bosonog po pesku!

PROGRAMI:

Očekivalo nas je mnoštvo programa, dnevno smo mogli da biramo između više mogućnosti. Krstarenje (jednodnevno ili trodnevno), ronjenje, izlet tokom zalaska sunca, ribarenje na otvorenom moru i još mnogo toga. Na ostrvu je izgrađen i teren za golf i tenis, kao i fudbalski teren. Gosti uveče mogu da igraju fudbal sa meštanima (momci neka ponesu patike!). Postoji mogućnost igranja stonog tenisa, kao i vožnje kanua i kajaka, može da se unajmi bicikl, ili koristi igralište odbojke na pesku. Na ostrvu ima i dva spa uređaja, jedan u kućici na stubovima u moru, dok je drugi u unutrašnjosti ostrva. Isprobali smo ih oba i bilo je veoma dobro. Ni uveče ne manjkaju programi: bioskop, muzika uživo, predstava lokalnih plesova, disko klub, romantična večera na obali mora.

VREME:

Dok smo boravili na ostrvu, bilo je prekrasno vreme. Kiša je padala samo jednom, svega sat vremena, ali se zatim sve brzo osušilo. Okean je veoma topao. Mogli smo se u njemu kupati ceo dan! Temperatura vazduha je 28-30 stepeni, ceo dan je veoma prijatno.

OVO JEDNOM TREBA DA VIDITE!

Srdačan pozdrav:
Erika Kovač-Oslanji i Peter Kovač



IŠTVAN HALMI PREPORUČUJE

**Sećam se kad sam prvi put čuo ove rečenice:
Postaćeš onakav kakvim se knjigama okružuješ i
KAKVE KNJIGE ČITAŠ!**

**Ključni čovek je onaj, koji... tačka broj 4.: svaki
dan čita najmanje 15 minuta. Danas u Mađarskoj
prosečan čovek GODIŠNJE pročita manje od
JEDNE knjige!**

**Šta ti govore ove rečenice? Ne znam, možda treba
da ih pročitaš ponovo. Shvataš: DA PROČITAŠ!**



Ima već više od dvadeset godina kako sam uzeo u ruke knjigu **DELA KARNEGIJA**: Putokaz za uspeh 1. Podnaslov joj je bio: **NA KOJI NAČIN DA STEKNEMO PRIJATELJE I DA SE ODNOSIMO PREMA LJUDIMA?** Ne znam da li je moguće jasnije od podnaslova reći o čemu govori knjiga koja mi je promenila način razmišljanja i to iz temelja. Ona je poput stare reklame: Putokaz za uspeh – najviše što se može dati! Kod mene tu počinje i završava KNJIGA, odnosno ČITANJE!

Sa ljudima možemo da radimo najbolje, ukoliko upoznamo sami sebe. To čini osnovu upoznavanja drugih. Zato neka sledeća preporuka bude delo dva mađarska autora: **ZOLTAN NJIRI I KRISTIAN HAKL: VODIČ ZA LIČNOSTI**. Ova dobra, duhovita i poučna knjiga ljude svrstava u četiri tipa ličnosti – i njihovu mešavinu. Na taj način pojednostavljuje način rada, komunikaciju sa ljudima, jednom rečju sam život. Pravo remek delo!



Do preključe bi mi bez svake sumnje treća preporuka bila knjiga koja mi je pomogla da sada: već 25 godina srećno i u ljubavi živim sa suprugom Ritom. Naslov joj je **GERI ČEPMEN: PET JEZIKA LJUBAVI**. Knjiga održava u životu ljubav, vatru i život. Međutim, juče sam na jednoj priredbi upoznao čoveka čiju sam knjigu pročitao: **GABOR (I VIKTORIA) RAKONCAI: VATRENI MRAV**.

Zbog nje su tri knjige postale četiri. O čemu govori? U njoj se nalazi sve šta jedan (dva) čovek(a) može učiniti – a šta ne. Oni su sve to uradili. Niko pre njih nije to uradio na taj način! Preveslali su okean.

Volja, istrajnost, postavljanje cilja, odricanje, euforija. Od juče više nikad neću da budem isti čovek kao pre. Zahvaljujem se na tome Gaboru Rakoncaju, tom beskrajno skromnom, a u isto vreme fantastičnom mladiću.





TREBA DA SMO OVDE, KAD SE *dogadjaju dobre stvari*

Sponzor: Mihaljne Nađ

Viša linija: Ištvene Kiš, Kati Nađ, Jožef Sabo

MATERINSTVO ILI KARIJERA? POSTOJI SVETSKO PREDUZEĆE, GDE NE TREBA DA BIRAŠ IZMEĐU OVO DVOJE. ŠTA VIŠE, OVDE JEDNA ULOGA ČAK JAČA ONU DRUGU. UPOZNAJTE BRAČNI PAR KOGA JE PORODIČNI ŽIVOT UČINIO USPEŠNIM GRADITELJIMA MREŽE.

Ibolja: U decembru 1997., pre šesnaest godina su nas pozvali, međutim trebalo nam je devet meseci da uopšte odemo na priredbu. Ja sam lekar, a moj muž je u ono vreme radio u hitnoj pomoći. Mislili smo kako to nećemo uspeti da usaglasimo sa našim zvanjem. A inače... i verovali smo u celu stvar, a i ne.

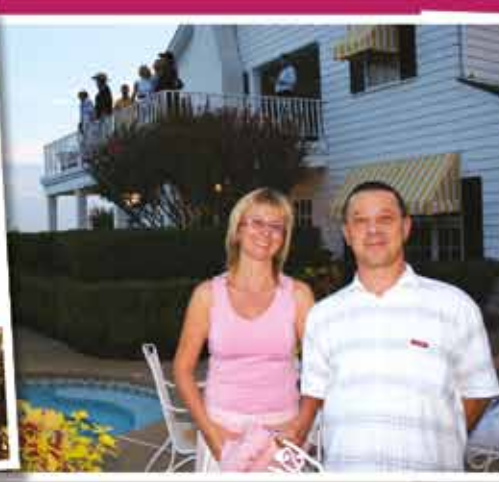
Šta vas je ipak uverilo?

Ibolja: Imena dva lekara. Čuli smo da će održati predavanje na foreverovskoj priredbi pa nas je interesovalo uz šta daju svoje ime. Odatle počinje naša priča. Prihvatili smo proizvode i pet godina ih koristili i preporučivali.

Ali upotreba proizvoda još nije gradnja mreže...

Ibolja: Naravno da nije, ali se dogodilo nešto što je preokrenulo sve. Rodila nam se treća kćerka. Najstarija je imala dvanaest godina, srednja pet, a ja nisam želela da se uz njih vratim na radno mesto gde treba da dežuram i bilo kad me mogu pozvati. Želela sam da budem u prvom redu majka. Tražili smo način na koji bih uspela da zaradim toliko koliko i lekar. Tada smo shvatili kako nam je to sredstvo već u rukama: gradnju mreže počeli smo 2002. godine. Imali smo širok krug potrošača, pa smo shvatili da ukoliko ljudima koji žele da zarade novac pomognemo i da ostvare to, tada ćemo i mi postati uspešni. Krajem oktobra seli smo sa poznanicima, ispričali im kako ćemo krajem novembra da postanemo menadžeri, pa im postavili pitanje: Ko ide sa nama? Tako se dogodilo, da smo sa 128 bodova uz dojenje svaka tri sata, postali menadžeri i za šest sedmica imali čak dva supervizora. Zarađivali smo više novca, nego na dva redovna radna mesta zajedno.





Đuri (Đerđ), kako se ti sećaš početnih vremena?

Đerđ: Pre toga nikad nismo radili u multilevel marketingu. Čuli smo kako se na taj način može zaraditi mnogo novca, ali nisam mislio da ćemo i sami uspeti. Imao sam stav poput brižnog muža koji se raduje kad mu žena ima nov hobi, a znao sam da se Ibolja obično ne bavi glupim stvarima. Meni je međutim sve bilo strano poput sveta bajki: odlazio bih na priredbe, ali mi se sve činilo predalekim.

Šta je dovelo do promene?

Đerđ: Kad smo ostvarili 25 bodova video sam starije gospođe kako se sa ozbiljnijom značkom od nas šetaju hodnikom. Pomislih: Ako su one uspele onda i kod nas treba da radi ta stvar! Razmišljao sam u čemu može biti ta tajna, šta one to znaju, a mi ne.

I shvatio si?

Đerđ: Tada još ne. Ali sam želeo da počnem, zato sam ostavio hitnu pomoć, a danas više ne mogu ni da shvatim šta sam tamo tražio dvadeset godina. Danas mi je to toliko strano, kao što mi je nekad bila strana gradnja mreže.

Ibolja, ni tebi ne nedostaje prethodni posao?

Ibolja: Ne, jer je ono bila polužizofrena situacija. Osećaš kako nije u redu za sve bolesti prepisati lekove i bilo bi mnogo bolje preduhitriti bolest, ali ti pravila struke vežu ruke. Odlučila sam da ostanem na strani prevencije, ali ukoliko situacija zahteva, naravno da ću da saradujem sa kliničkim lekarima.

A tada ste se sukobili sa otežanim putem zvanim finansijska kriza.

Ibolja: Seli smo sa rukovodiocima i doneli odluku: od sad ne smemo da preporučujemo proizvode, jer je na to manje platežno sposobna potražnja. Shvatili smo da treba više da im predstavljamo dopunske prihode, jer na to ljudi pozitivnije reaguju. Đuri je izradio sopstveni edukacioni sistem po kojem radimo i sada,

jer uz promenjeni svet privrede treba da se prilagodimo komunikacijom, finansijskim spoznajama, upoznavanjem samog sebe. Mnogi očekuju da ih neko uzme za ruku i pomogne da nađu izlaz iz lavirinta pošto im je samima zaista teško. Naravno, u međuvremenu isti novac koji trošimo u apotekama možemo da potrošimo i na kvalitetne proizvode.

Đerđ: Po našoj poslovnoj filozofiji ništa ne smeš da prepustiš slučajnosti. Svesno nastojimo da utičemo na ljude, kako bi uz sebe imali svesne potrošače.

Rekao bi nešto o tom specijalnom edukacionom sistemu?

Đerđ: Novi ljudi uvek od Ibolje dobijaju najpotrebnije informacije za početak, to nam je jedan od programa. Princip nam je da oduzmemo što manje vremena od porodice, zato pre otvorenih prezentacija uvek održavam i jednočasovnu obuku, na taj način naši saradnici svake nedelje dobijaju impuls. Iz dinamike tima se vidi šta treba da se uči: upoznavanje knjiga, komunikacija, rukovodilačke ili preduzetničke male tajne. Uz sve to redovno držimo priredbu gde pokazujemo sve rezultate iz proteklog perioda. Nastojimo da kod nas svako izgradi iste temelje. Kad kažemo: jabuka, neka svakome u timu pada na um ista jabuka, jer to je temelj zajedničkog rada. I mi sami mnogo čitamo, slušamo veoma mnogo audio materijala, nastojimo da pronađemo sve izvore. Dobro je iz nedelje u nedelju videti kako sistem počinje da radi i bez nas. I još nešto: uvek dajemo priliku novim rukovodiocima da navikavaju sebe na mikrofon i publiku, jer ovaj zanat nije dovoljno samo da znaš, treba da ga i preneseš.

Na prvi pogled čak možda i ne deluješ kao agilna osoba – sve dok ne progovoriš na sceni.

Ibolja: Jako sam teško naučila da se smešim na sceni, gestikuliram, gledam publiku u oči, igram se sa glasom, otvorim se kako bih mogla da utičem na publiku. Pre sam bila zaista prava mimoza...



Đuri i tebe je promenila gradnja mreže?

Đerđ: Ja sam bio veoma srećan. O mom starom zanimanju svako misli kako je veoma korisno i pozitivno. Istina, trebao sam uvek kad je neko bio u nevolji i celog života gledao sam te užasne stvari, a to itekako utiče na raspoloženje. Ovde međutim trebamo kad se događaju dobre stvari, ljudi kreću u smeru promene sopstvenih života, a u tome im možemo mnogo pomoći.

Ibolja: Meni se u biznisu najviše dopada što mi svakog jutra Đuri donosi kafu, pa mi tako i javlja da je osvanuo divan dan. Nikad ne žurimo. Imali smo i teških trenutaka, ali su oni beznačajni u poređenju s tim, koliko kvalitetnog vremena provodimo zajedno, a to može da posluži kao primer i drugima. Ponosni smo što u našoj grupi nema razvoda: ne kopira se samo biznis, nego i porodični model. Govore o nama: „Dobro je pogledati vas... Kad bi samo i mi tako živeli!” A odjednom vidimo kako se događa upravo to: muževi staju uz svoje žene i rade. To znači pravi uspeh, a ne novac.

Đerđ: I novac je važna stvar, jer bez njega ne bismo mogli naprimer da školujemo decu. Mnogi vole putovanja ili da kupuju tehničke stvari, a mi obožavamo da budemo zajedno. Da igramo društvene igre, da gledamo filmove sa decom... Zbog toga smo i počeli biznis.

Pričajte mi o kćerkama!

Ibolja: Reka ima 22 godine, studira anglistiku na fakultetu u Debrecinu. Petra ima 16, ide u gimnaziju sa španskom specijalizacijom, a Dorka je još osnovnoškolka, ima 11 godina. U stanju je da ustane u četiri sata samo da bi mogla da dođe na Dan uspeha. I deca se dobro osećaju u tom okruženju.

Šta prvo naučite „novajlije“?

Đerđ: Timsku igru – da skinu akcenat sa „ja”. Možeš da postaneš uspešan ti, oni mogu da

budu uspešni, i ukoliko su ti i oni uspešni, tada smo svi zajedno uspešni: samo tako se napreduje. Druga stvar je samostalnost: ljudi su naučeni da obavljaju stvari na zapovest. Dugo traje dok ne počnu da osećaju odgovornost za sopstvene živote.

Šta biste danas uradili drugačije?

Ibolja: Možda tempo. U 2002. smo postali menadžeri, 2004. senior menadžeri, a 2012. soarinzi. Baš neki dan razmišljala sam zbog čega nismo bili brži? Zapravo, bilo je teško da se nauči na koji način da se ponašaš kao rukovodilac i podučavaš nove rukovodioce. Trebali smo da shvatimo kako je malo dati samo lični primer, jer nije važno ono što smo sposobni da uradimo, nego ono što mogu da kopiraju.

Đerđ: Za safir neće trebati da čekamo toliko dugo, u glavi smo već spremni za to, tako da se to očekuje negde u sledeće tri godine.

A koji je cilj za ovu godinu?

Ibolja: Uspostavljanje stabilnog tima i rukovodilačke grupe. Još ove godine želimo da pokažemo, kako izgleda pravo timsko jedinstvo.



lifestyle

Lifestile saveti



SMISAO NAŠEG
ŽIVOTA JE
dete



Kao okružni lekar skoro svakog dana treba da odgovaram na pitanja oko rađanja dece. Evo nekoliko njih.

ZBOG ČEGA SE PREPORUČUJE TROMESEČNA PRIPREMA ZA TRUDNOĆU?

Zbog fizioloških uzroka. Oplodiva jajna ćelija odvaja se tri menstruaciona ciklusa pre i počinje da sazreva. Proces sazrevanja traje otprilike 85 dana. Proizvodnja spermatozoida traje 80–90 dana. Mnogo toga možemo da učinimo 3–6 meseci pre začeća u interesu rođenja zdravog deteta.

PREPORUČUJE SE PROMENA NAČINA ŽIVOTA, URAVNOTEŽENA I RAZNOVRNA ISHRANA VEĆ PRE ZAČEĆA. ZAŠTO?

Najvažniji delovi promene načina života su: ostavljanje pušenja, droge, alkohola i obustava uzimanja lekova potencijalno opasnih po fetus. Štetne materije ostaju mesecima u telu majke, zato je svakako dobro da se pre planiranog začeća oslobodite istih. Isplati se svesno unositi hranjive materije (vitamine, enzime, antioksidanse, bioflavonoide) koji ubrzavaju uklanjanje otrova iz organizma.

Važna je pored uravnotežene ishrane i redovna fizička aktivnost i u vezi toga postizanje optimalne telesne težine.

Jelo koje smo pojeli ne unosi u telo samo hranjive materije i energiju, nego i pregršt kompleksnih molekularnih signala,

informacija koje utiču na rad ćelija, šta više čak i gena. Nije dakle najvažnija količina i energetski sadržaj nego kvalitet, hranljive materije koju sadrži.

UKOLIKO JE NEKO BOLESTAN, NA PRIMER IMA ŠEĆERNU BOLEST, I NADALJE TREBA DA SE PRIDRŽAVA OSNOVNIH NAČELA PROPISANE ISHRANE?

Iz mnoštva dijeta u modi želim da istaknem paleolitnu ishranu. Postoje naučni dokazi da ona ima povoljan uticaj u slučaju postojanja sindroma policistnog jajnika (PCOS), u oplodivoj populaciji najčešće bolesti ženskog hormonalnog sistema. Paleolitna ishrana može da nam pomogne i da se ne gojimo previše tokom trudnoće i dojenja.

ZBOG ČEGA JE VAŽNO DA SE UZIMAJU DOPUNSKI PREPARATI ISHRANE?

Tokom trudnoće povećava se potreba tela za mineralima, mikromineralima i vitaminima. Vitamini koji se uzimaju tokom trudnoće ili čak i pre, dokazano u značajnoj meri smanjuju verovatnoću nastanka otvorene kičme i drugih razvojnih degeneracija. Na žalost dokazano je, da je sadržaj biljaka koje jedemo promenjen – smanjen im je vitaminski i mineralni nivo, a pored toga u namirnice dolazi sve više štetnih materija. Treba da se insistira na zdravoj ishrani, preporučuje se uzimanje kvalitetnih dopunskih preparata prirodnog porekla. Folna kiselina je od velike važnosti već i pre začeća, jer smanjuje rizik nastanka otvorene



kičme. Ovaj period razvoja embriona sprovodi se već pre nego što se uopšte uoči trudnoća, zato preporučujem da se ova preporuka uzme za ozbiljno.

MAJKA TREBA DA UZIMA VITAMINE PRIRODNOG ILI SINTETIČNOG POREKLA?

Za učinak vitamina nije dovoljan samo vitaminski molekul, nego su uz njega potrebni i enzimi, koenzimi, kofaktori. Svi se oni nalaze u prirodnim vitaminskim izvorima, ali ne uvek i u sintetičkim formulama. Ukoliko živimo na području sa vodom siromašnom jodom, važno je i na to da se obrati pažnja. Pri začeću učestvuju brojni faktori, na primer vitamini A, B, C, D, E, cink, selen, koenzim Q10. Povoljan učinak imaju i pojedine lekovite biljke: na primer maka (*Lepidium Meyenii*) ili fitoestrogeni matične mleči.

ZBOG ČEGA JE VAŽNO ZATRUDNETI SA IDEALNOM TEŽINOM?

I mršavost i gojaznost imaju brojne rizike: utiču na začeće, sposobnost iznošenja trudnoće, na zdravlje buduće bebe. Zato je svrsishodno da se još pre trudnoće postigne idealna težina. Ali odaberimo veoma oprezno način, jer nam nije cilj da se beba začne u izgladnelom organizmu!

KOJI SU LEKARSKI PREGLEDI POTREBNI PRE TRUDNOĆE?

Najvažniji su ginekološki pregled za isključenje raka, a ukoliko su se u porodici pre pojavljivale genetske bolesti, problemi sa zgrušavanjem krvi, tada obavezno obratimo pažnju i na to! Ne zaboravimo ni zubara!

KADA SE PREPORUČUJE POSETA LEKARU U SLUČAJU DA SUMNJAMO NA TRUDNOĆU?

Uobičajeno 1–3 nedelje nakon izostajanja menstruacije majke posumnjaju da su trudne. Sumnja se obično potvrđuje i testom. Već tada se preporučuje poseta lekaru, pošto se bezbolnim vaginalnim ultrazvučnim pregledom može isključiti opasna vanmaterična trudnoća.

ZBOG ČEGA TREBA UČESTVOVATI U PROGRAMU BRIGE O TRUDNICAMA?

Cilj programa je da se očuva zdravlje trudnica, nadzire zdrav razvoj i porodaj bebe, spreče faktore opasnosti odnosno komplikacije te pravovremena detekcija istih.

Ovaj sveobuhvatni zdravstveni program ima za zadatak da pripremi trudnicu na porodaj, dojenje i negu deteta.

Može reći kako je poset programa preporučiv do 24. nedelje trudnoće svakih 4 sedmica, između 25. i 36. nedelje svake tri sedmice, nakon toga nedeljno. U slučaju da se termin

porodaja prekorači poset se preporučuje dnevno. Dobro je znati kako je u Mađarskoj učestvovanje u programu brige o trudnicama – najmanje četiri puta tokom trudnoće, u slučaju preranog porodaja najmanje jednom – jedan od uveta isplate majčinskog dodatka.

U Mađarskoj je program brige o trudnicama besplatan, međutim određeni pregledi mogu da se obave samo na osnovu uputnice. Sistem daje mogućnost i na to, da zauzvat isplate cene tražimo dodatne kontrolne preglede. U stručnim krugovima opštepoznat je paradoks, da iako je čestoća Daunovog sindroma u majki iznad 35 godina starosti brojniji, ipak zbog povišenog broja porodaja majke ispod 35 godina starosti rađaju veći deo dece sa Daunovim sindromom. Slobodno pitajmo babicu, ginekologa i okružnog lekara o mogućnostima i donesimo odluku o fakultativnim pregledima po sopstvenom uverenju.

OBAVEZNI PREGLEDI TOKOM PROGRAMA

| SEDMICA TRUDNOĆE | PRETRAGE |
|-------------------|--|
| Prva prijava | Vaginalni UZ, Laboratorijski pregledi (I. labor), protumaterije krvne grupe, TORCH, Uputnica: okružni lekar, zubar, EKG. |
| 10. nedelja | Pregled nalaza, vaginalni UZ, urin, krvni pritisak, telesna težina, citološki pregled. Uputnica: na UZ od 12. nedelja |
| 12. nedelja | Vaginalni UZ: I. UZ provera: merenje vratne bore! |
| 14. nedelja | Urin, krvni pritisak, telesna težina, UZ. Uputnica: AFP, HBsAg. |
| 16. nedelja | AFP pregled. VAŽNO JE PRIDRŽAVATI SE TERMINA! |
| 18. nedelja | Urin, krvni pritisak, telesna težina, pregled materice. Uputnica: genetski UZ pregled. |
| 20. nedelja | Genetski UZ pregled: II. UZ provera |
| 22. nedelja | Urin, krvni pritisak, telesna težina, pregled vaginalne izlučine. Uputnica: krvni šećer, urin, pregled krvi (II. labor) |
| 24. nedelja | Pregled krvnog šećera |
| 26. nedelja | Urin, krvni pritisak, telesna težina, pregled materice. Uputnica: pregled protutela kod Rh negativnih majki. |
| 30. nedelja | Urin, krvni pritisak, telesna težina, fizikalni pregled. Uputnica: UZ pregled. |
| 32. nedelja | UZ pregled: III. UZ pregled |
| 33. nedelja | Urin, krvni pritisak, telesna težina, UZ, fizikalni pregled |
| 36. nedelja | Urin, krvni pritisak, telesna težina, pregled vaginalne izlučine, pregled srčanog glasa bebe i fizikalni pregled. Uputnica: Krv, urin, protutelo, (III. labor) UZ. |
| 37. nedelja | Urin, telesna težina, krvni pritisak, NST. UZ IV. pregled |
| Od 37. nedelje | Brojenje pokreta bebe (svako poslepodne 20 minuta) |
| 38. nedelja | Urin, telesna težina, krvni pritisak, NST. |
| 39. nedelja | Urin, telesna težina, krvni pritisak, NST. |
| 39. i 1/2 nedelja | Urin, telesna težina, krvni pritisak, srčani glas bebe i fizikalni pregled |
| 40. nedelja | Verovatni termin porodaja. Urin, telesna težina, krvni pritisak, NST, ASK svaka 2 dana!!! |
| 41. nedelja | Primanje u bolnicu, OTT, NST, ASK, floumetria (pregled protoka krvi), UZ |

Skraćenice: UZ – ultrazvučni pregled, TORCH – Toksoplazma, Rubeola, pregled zaštićenosti / HBsAg - hepatitis B pregled / NST – pregled srčanog glasa bebe /ASK - amniokopija: pregled boje amnijske tekućine / OTT - oksitocin test

Lifestyle



PREGLEDI PO ODABIRU

| Sedmica trudnoće | Pretrage | Napomena |
|------------------|--|---|
| 11-14. nedelja | Integrirani test | Pregled Daunovog sindroma, otvorene kičme i nedostatka mozga |
| 13. nedelja | Korionska biopsija | U slučaju izraženog genetskog rizika. |
| 15-20. nedelja | Kvartet test | Pretraga Daunovog sindroma, otvorene kičme i nedostatka mozga |
| 17. nedelja | Genetsko savetodavstvo, amniocenteza | U slučaju AFP odstupanja, iznad 35 godina |
| 18. nedelja | Pregled krvnog šećera pod opterećenjem | U slučaju prethodne trudničke šećerne bolesti |
| 24-32. nedelja | 3 i 4 dimenzionalni UZ pregled (24.-32. nedelja je idealno vreme za trodimenzionalni UZ, inače se može bilo kad obaviti) | |

U SLUČAJU TRUDNOĆE SA IZRAŽENIM RIZIKOM

- Nadzor pregozajnih trudnica
- Trudnoća maloletnica
- Starije trudnice (iznad 35 godina prva trudnoća te iznad 40 godina bilo koja trudnoća)
- Nadzor trudnoće sa dvojkom ili trojkama
- Trudnoće sa asistovanim začećem
- Trudnice sa osnovnim bolestima (npr. epilepsija, šećerna bolest, neurološke bolesti itd.)

KADA DA POSUMNJAMO NA STERILNOST?

Najvažniji su ginekološki pregled za isključenje raka, a ukoliko su se u porodici pre pojavljivale genetske bolesti, problemi sa zgrušavanjem krvi, tada obavezno obratimo pažnju i na to! Ne zaboravimo ni zubara! O sterilnosti govorimo ukoliko uprkos redovnom seksualnom životu sa ciljem oplodnje i bez kontracepcije za godinu dana ne dođe do trudnoće. Prema podacima Mađarskog zavoda za statistiku (KSH) procenat sterilnosti u Mađarskoj od 15% odgovara proceni Svetske zdravstvene organizacije (WHO) od 10–15% sterilnosti u svetskoj populaciji. Prema ispitivanju Ginekološke klinike fakulteta Semelweis (mislim da je ovo Samuel Weis) realni broj je 18%,



dr Boglarka Francia
okružni lekar, porodični terapeut
menadžer

što je zastrašujuće visok nivo. Broj spermatozoida za pedeset godina smanjen je za 53%. Kod žena je čest sindrom policistnog jajnika.

DA LI SE ISPLATI PARALELENO SA POSETOM LEKAR POKUŠATI PRIMENITI I NAUČNE PRINCIPE ISHRANE?

Učenje oca medicine, Hipokrata glasi da lečenje bolesnika ne vredi da se počne dok nije regulisana njegova probava i ishrana. Znači nećemo sebi naštetiti ako lekovitim Aloe verom pomerimo pH organizma prema kiselosti, dovedemo u red crevnu floru, napunimo rezerve vitaminima i mineralima. Dokazano je da su folna kiselina, vitamini A, E, B6, B12, D3 i cink veoma važni u „projektu beba”. Koncentracija vitamina C u testisima je za 20 odsto viša nego u ostalim organima. Polovina ukupne količine selena kod muškarca nalazi se u testisima. Opštepoznato je da divlja brusnica, propolis, bioflavonoidi i antioksidansi pomažu pri upalama urinarnih puteva. Jabučni pektin sposoban je da veže uz sebe otrove, na taj način doprinosi njihovom uklanjanju iz tela. Matična mleč, peruanska biljka maka i adaptogene lekovite biljke pomažu da se uspostavi ravnoteža hormona.

KOJI SE KOZMETIČKI PREPARATI PREPORUČUJU?

Koža je najveći organ tela. Negujemo je po mogućnosti više lekovitim biljem, Aloe verom nego bučkurišima lošeg kvaliteta. Stomak negujemo hidratantnom kolagenskom kremom sa aloe verom!

NE PANIČIMO, RAZMIŠLJAJMO POZITIVNO, VOLIMO! Ne treba da se pripremi samo telo, nego i okruženje. Pripreмимо se i mentalno! Povedimo i supružnika i svoju porodicu na trudničku gimnastiku. Živimo koliko je moguće aktivnim, uravnoteženim telesnim i mentalnim životom!

LITERATURA:

- Papp Zoltán: A szülészet-nőgyógyászat tankönyv, Semmelweis Kiadó, Budapest, 1999
Earl Mindel: Vitamin Biblia, Gloria Kiadó, 1995
Csupor Dezső: Fitorápija, JATEPress Szeged, 2009
Peter Atherton: Aloe vera, Duna International Kft., Budapest, 2006
Taraczkózi István: Gyógyító táplálkozás, T. Orion Bt., Budapest, 2012
Gillich István: Apiterápija (MTGYSZ tankönyv), 1995
Szendi Gábor: Paleolit táplálkozás, Jaffa kiadó, Budapest, 2009
Az Egészségügyi Minisztérium szakmai protokollja a védőnő feladatairól a várandósok gondozásában – Egészségügyi közlöny, 2009.12.31.



forevergiving
Make a Difference

Kupovinom Aloe lutke pomažete dobrotvornu akciju projekta Forever Giving!

Forever Giving smo osnovali na različitim mestima širom sveta kao partnera dobrotvornih organizacija, da bi se borili udruženim snagama.

Naš glavni cilj je pružanje neophodne pomoći deci koja žive u siromaštvu, na primer u oblasti obrazovanja, zdravstva i snabdevanja životnim namirnicama. Naš cilj je pored toga da pružimo pomoć i na područjima zahvaćenim prirodnim katastrofama.

Hvala Vam na pomoći i velikodušnosti!



Priznanje FOREVERU od Viteškog reda

Tim Forever Living Mađarske je nedavno u Miškolcu pružio pomoć za skoro 130 stradalih. Dobrotvorna donacija ovaj put je bila uklopljena sa karitativnim deljenjem hrane i donacijom Jerusalimskog Viteškog reda svetog Lazara. Veliki prior Mađarskog Viteškog reda zahvalio se sedamdesetorici koji su učestvovali u deljenju od Njiređhaze do Zalaegersega, od Torne do Bekeščabe i sakupili značajnu količinu Forever Hand Sanitezera, odnosno trajnih namirnica.

Eva Njari se posebno zahvalila dr Šandoru Milesu, našem državnom direktoru i naglasila da zajedničke vrednosti ove dve organizacije koje nikada ne zastarevaju i zalaganje u društvenom životu, čine viteške osobine. Naročito se zahvaljujemo donatorima iz Miškolca, Budimpešte, Bekeščabe i Đule na pomoći! Nadamo se da ćemo zajedničkim zalaganjem činiti još više dobrog, onima kojima je to potrebno.

Sa zahvalnošću: **Andraš Hološi**
menadžer



SAOPŠTENJA

CENTRALNA OBAVEŠTENJA

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



MADARSKA

Centralna Uprava u Budimpešti

1183 Budimpešta, Nefelejcs u. 9-11.

imejl: flpbudapest@flpseeu.hu

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

Poštanska adresa: 1439 Budapest, Pf.: 745.

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

Direktor za marketing i komunikaciju: Bernadet Husti

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

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

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

Direktor za prodaju i razvoj prodaje: Eržebet Ladak

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

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

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

Odeljenje za razvoj marketinga i edukacije (FLP TV):

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

Edukacioni centar:

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

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

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

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

SONYA edukacioni centar

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

frizer: +36-70-436-4178

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

BESPLATNI TRENING u Sonya edukacionom centru! U ulici Szondi utorkom

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

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

NARUČIVANJE PROIZVODA

Naše proizvode možete kupiti ili naručiti u predstavništvima i lično:

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

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

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

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

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

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

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

Pozivni centar:

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

webshop@flpseeu.hu

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

297-5539, telecenter@flpseeu.hu

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

Proizvode naručene preko telefona ili interneta dostavna služba dostaviće vam

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

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

Proizvode Forever Living Productsa prodajemo sa preporukom Saveza

mađarskih alternativnih lekara.

PREPRODAJA, REKLAME

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

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

- preko interneta u distributerskom delu www.foreverliving.com

- preko Forever Telefon softvera

- preko internetske usluge MyFLPBiz

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

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

Operativna uprava:

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

+36-70-436-4288, 4289

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

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

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

mob.: +36-70-436-4220

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

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

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

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

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

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

30 minuta pre kraja radnog vremena).

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

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

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

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

kraja radnog vremena). Regionalni direktor: Tibor Radocki

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

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

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

se završava 30 minuta pre kraja radnog vremena).

Regionalni direktor: Tibor Kiš

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

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

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

Direktor mađarskih ustanova Forever Resorts Katalin Kiralj.

Forever putnička agencija

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

Medicinski stručnjaci:

dr Edit Šikloš-Reves, predsednik Stručnog lekarskog kolegijuma Forever

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

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

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

Stručnjaci se mogu zvati u toku radnog vremena.

Radno vreme centra u Nefelejcs ulici:

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

Telecentar:

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

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

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

dana) 12:00-20:00

NACRT OBRAZOVNOG PROGRAMA ZA 2013.

DANI USPEHA: 20. jul, 21. septembra 16. novembar

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

PODSTICAJNI PROGRAMI: Globalni reli, 23-26. maja

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

SAOPŠTENJA



SRBIJA

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

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

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



CRNA GORA

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



SLOVENIJA

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

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

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



HRVATSKA

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

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



ALBANIJA

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



KOSOVO

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



BOSNA I HERCEGOVINA

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

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

Dan uspeha: 7. decembar – Bijeljina



Barbara je ekonomista, Gergelj ekonomista i pilot i imaju po trideset godina. Vodili su uspešno svoju finansijsko savetodavnu firmu u Miškolcu, međutim život im je krenuo u potpuno drugom smeru.

Sponzori: Ištvan István Halmi i Rita Halmi Mikola dijamatno safirni menadžeri. Viša linija: Terezia Herman, Zoltan Bec i Žužana Kenešei, Žofia Gergelj i dr Laslo Reindl, Aranka Vagaši i Andraš Kovač, Mikloš Berkič, Jožef Sabo, Rolf Kip, Reks Mon

SNOVI SU DOSTIŽNI

GERGELJ ALMAŠI I BARBARA BAKOŠ MENADŽERI

Kada ste čuli za Forever mogućnost?

Barbara: U maju 2012. smo upoznali Ištvana Halmija. Nakon mesec dana i dvodnevnog seminara, odlučili smo da krenemo sa biznisom. Znači, naša foreverovska priča kreće od prošlog juna.

Kao ekonomisti, upoznali ste bezbroj finansijskih i karijernih mogućnosti. Zbog čega ste odabrali upravo Forever?

Gergelj: U prvom redu zbog Ištvana. Pre nismo bili baš pristalice MLM-a, niti smo želeli da se bavimo time. Oduvek smo imali svoje zamisli na koji način da se zaradi novac, međutim događaji prošlih pet godina su nam pokazali da je to moguće jedino preko zaposlenih. Međutim mi nismo hteli kontakt sa njima, jer nismo želeli da brinemo. Ištvan je bio toliko dobar, pa nam je pokazao kako put do sreće vodi i u drugom smeru, a to je MLM.

Bilo vam je to jasno, već prvom prilikom?

Gergelj: Ni govora. Na dotični seminar smo stigli sa trosatnim zakašnjenjem, eto, toliko to nismo uzeli za ozbiljno, zapravo i nismo želeli da dođemo. Ali priredba je učinila svoje.

Koji je bio odlučujući trenutak?

Barbara: Pogled na pozitivne ljude, na one koji su zračili, jer su pronašli svoj put i proputovali ceo svet. Suočili se sa činjenicom da su iako uz naporan rad, snovi dostižni. Te noći za vreme seminara pala je odluka, iako smo pre toga bili čvrsto uvereni kako će nam izvor sredstava za život dati naše finansijsko preduzeće, koje ćemo izgraditi.

Šta je sledilo nakon toga? Koji ste put prešli?

Gergelj: Zapanjujuće veliki put – bili smo i gore i dole. Bilo je „nikad više“, a bilo je i „sad odmah“... i raj i najcrnji pakao. Poreč beše važna stanica na tom putu, Ištvanovi (Ištvan Halmi i Rita Halmi Mikola – nap. ur.) su se bavili nama na fantastičan način, poput pravih sponzora.

Kakav je dobar sponzor?

Gergelj: Možda poput dobrog roditelja, ako zatreba „da ti šamar“, ali uspeva i da te motiviše, postavi u red sve stvari u glavi. U Ištvanovima smo sve to pronašli i mogu reći, postadoše nam i prijatelji.

Da li možete uporediti svoje prethodno preduzetništvo sa gradnjom mreže u FLP-u?

Barbara: U oba treba da uložiš energiju – bez toga nema rezultata. Međutim uz istu količinu uložene energije u tradicionalnom preduzetništvu, nikad nismo postigli rezultat kao u mrežnom marketingu Forevera. Dok u tradicionalnom preduzetništvu nismo imali saradnike, ovde nas okružuje tim, potporna baza. Iz temelja nam se promenio život, naime shvatili smo: bilo koliko radili kao tradicionalni preduzetnici, iznad određenog nivoa nećemo uspeti podići svoje prihode i životni standard. Ali ovde imamo ciljeve i u timu smo sposobni na bilo šta. Ne odričemo se snova, nego povećavamo uloženu energiju.

Dokle ćete se još baviti sa oba posla paralelno?

Barbara: Otprilike do sada smo dovršili projekte započete prošle godine, a od sada ćemo se koncentrisati isključivo na Forever. Našu budućnost zamišljamo ovde, želimo da damo 100%.

Koji su vam planovi?

Gergelj: Ciljeva je mnogo, ali najvažnije je da ostavimo neki trag u životima ljudi. Lepa kuća ili auto, mislim da to ide uz ovo. Naravno i mi smo počeli zbog novca, međutim nakon „zastoja“ iza supervizorskog nivoa, postalo je jasno da isključivo zbog novca neće ići. Važno je da pronađemo one koji zajedno sa nama žele da nešto postignu.

S kim gradite svoj tim?

Gergelj: Slika je šarolika, večiti mladić pedesetogodišnjak, glava porodice tridesetogodišnjak, početnici i povratnici podjednako. Naravno, davno smo prešli krug užih poznanika, tu i tamo dobijamo ne baš pozitivne epitete, ali smo mišljenja da „ko se poslednji smeje, taj se najslade smeje“!

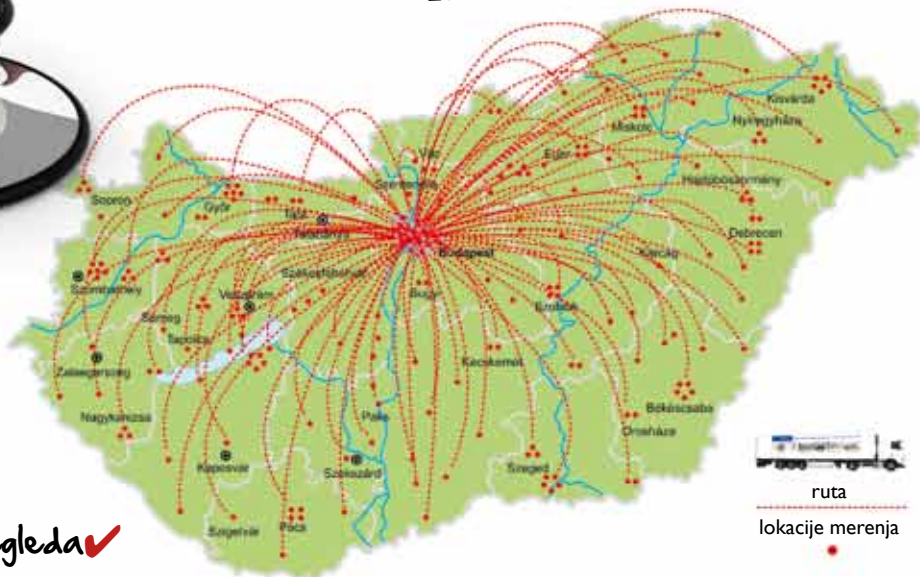
Da li se može graditi biznis usred krize?

Barbara: Okolnosti ne odlučuju ko kuda stiže. Zavisí jedino od toga da li imaš cilj i da li radiš za to. Ne postoji mesto u 160 Foreverovih država, gde se mreža ne bi mogla graditi.



Nastavlja se i u 2013. godini!

**SVEOBUH VATNI ZDRAVSTVENO-ZAŠTITNI PROGRAM MAĐARSKE
2010-2020**



528 lokacija ✓

1 597 163 celokupnih pregleda ✓

132 964 posetioca ✓

to je bilans za protekle tri godine, sveobuhvatnog zdravstveno-zaštitnog programa Mađarske. Projekat će tokom deset godina do 2020. da meri zdravstveno stanje stanovništva cele države. Cilj programa je da se očuva zdravlje, i da se stavi akcenat na prevenciju bolesti savremenim dijagnostičkim instrumentima, koji se koriste i u Evropskoj uniji.

Godine 2013. specijalna zdravstvena stanica programa ponovo kreće sa obraćanjem državi. Cilj je nepromenjen: organizatori programa i nadalje žele da pružaju mogućnost stanovništvu za prvi korak u interesu poboljšanja zdravlja.

U protekle tri godine programa, 65 267 ljudi je iskoristilo mogućnost tridesetak različitih pregleda na evropskom nivou. Rezultati govore sami za sebe. Po statističkim podacima jasno se vidi kako Mađari imaju šta da rade na prevenciji bolesti.

Merni rezultati jasno pokazuju da je program i dalje potreban u interesu poboljšanja zdravlja. „Sveobuhvatni zdravstveno-zaštitni program Mađarske” će tako i 2013. stajati na raspolaganju stanovništvu približno 200 naselja, nadajući se da će savremenim pregledima, odnosno propagiranjem zdravog načina života i važnosti prevencije i dalje raditi mnogo na polju očuvanja i razvoja zdravlja mađarskog stanovništva.

DETALJNIJE INFORMACIJE O PROGRAMU:

www.egeszsegprogram.eu



Gore navedene citate izabrao je Forever Living Products Magyarország Kft kao učesnik programa iz članka od 20. marta 2013. istog naslova, a iz pera prof. dr Ištvana Kiša, predsednika stručnog kolegijuma te Gergelja Dankoviča direktora programa. Celi članak možete da pročitate na našem web sajtu: www.forveverliving.com

BERKICS MIKLÓS

FOREVER DIAMOND TRAINING

FOREVER
The Aloe Vera Company



REGIONAL SEMINAR

8-9. JUNA 2013.
BUDIMPEŠTA, SYMA ARENA



DR. ŠANDOR MILES
Direktor FLP Mađarske
i Južnoslovenske regije



MIKLOŠ BERKIČ
Dijamant menadžer



ROLF KIP
Duplo dijamantni
menadžer



MICHAEL STRAHOVIC
trener



BODO ŠEFER
trener



ATILA GIDOFALVI
KATI GIDOFALVI
Dijamant menadžeri



VERONIKA LOMJANSKI
STEVAN LOMJANSKI
Dijamant menadžeri

SUBOTA, 8. JUN 2013.

Blok I 10:00–14:00

Domaćini:
Mikloš Berkič, dijamant menadžer i
dr Šandor Miles, državni direktor

Predstavljaju se novi menadžeri, senior
menadžeri, kvalifikovani za automobilski
program, soaring menadžeri u protekla
4 meseca.

Predavanje **Veronike Lomjanski**,
dijamant menadžera

Predstavljaju se Top 5 distributeri
proteklih 4 meseca na osnovu
distributerskih nemenadžerskih te
ukupnih bodova.

Pauza

SUBOTA, 8. JUN 2013.

Blok II 16:00–20:15

Predstavljaju se igl menadžer i
kvalifikovani Čermens bonusa

Predavanje
Boda Šefera I

Defile kvalifikovanih
za Global reli

Predavanje
Atile i Kati Gidofalvi
dijamant menadžeri

NEDELJA, 9. JUN 2013.

Blok I 10:00–16:15

Domaćini:
Mikloš Berkič, dijamant menadžer i
dr Šandor Miles, državni direktor

Predavanje **Boda Šefera II**
Predstavljaju se safir menadžera

Predavanje
Mihaela Strahovica

Predavanje
Rolfa Kipa
duplo dijamantnog menadžera

Predstavljaju se dijamant
safir menadžera

Predavanje
Mikloša Berkiča
dijamant menadžera

Ulaznice u pretpodaji po ceni 10.000 Huf ili 35 Eur /2dana, možete kupiti u predstavništvima FLP-a. Mesto priredbe: Syma arena, 1146 Budimpešta, Dózsa György út 1.



A TOUCH OF FOREVER
combo pak

4cc



*your
CONVER*



STABILIZED
ALOE VERA
GEL



33.8 FL. Oz. (1 Qt., 1.8 FL. Oz.) 1 Liter
FOREVER®

STABILIZED
ALOE VERA
GEL



33.8 FL. Oz. (1 Qt., 1.8 FL. Oz.) 1 Liter
FOREVER®