

HUNGARY ALBANIA BOSNIA AND HERZEGOVINA CROATIA MONTENEGRO SERBIA SLOVENIA

FOREER

May 2014 | XVIII Issue 05



17 HAPPY BIRTHDAY 17 HAPPY BIRTHDA
FLP HUNGARY SERBIA SLOVENIA CROATIA

SAMO ISPRAVIMO!

...pa nastavimo dalje.



Reks Mon
Generalni Direktor

Svako čini pogreške, to je neizbežno. Nije važno koliko dugo planirali ili koliko smo puta nešto probali, stvari retko teku onako kako bismo mi to želeli. Možda ste već čuli citat iz dela Roberta Barnsa pod naslovom: „Jednom mišu” (To a Mouse): „Između čoveka i miša čak i najbolji plan uvek doživi debakl.”

Mnogo toga možemo da ustanovimo iz ličnosti, na koji način čovek rešava stresne situacije. Tokom služenja vojnog roka često ti govore: „Trud će uroditi plodom”, u nekim poslovnim granama to je čak preduslov unapređenja. Zastanimo na trenutak i upitajmo se, na koji način rešavamo problem, kad stvari krenu na loše. Koje sposobnosti odvajaju veličanstvenog od prosečnog, na koji način prepoznamo napravljenu grešku, kako je rešiti i ići dalje.

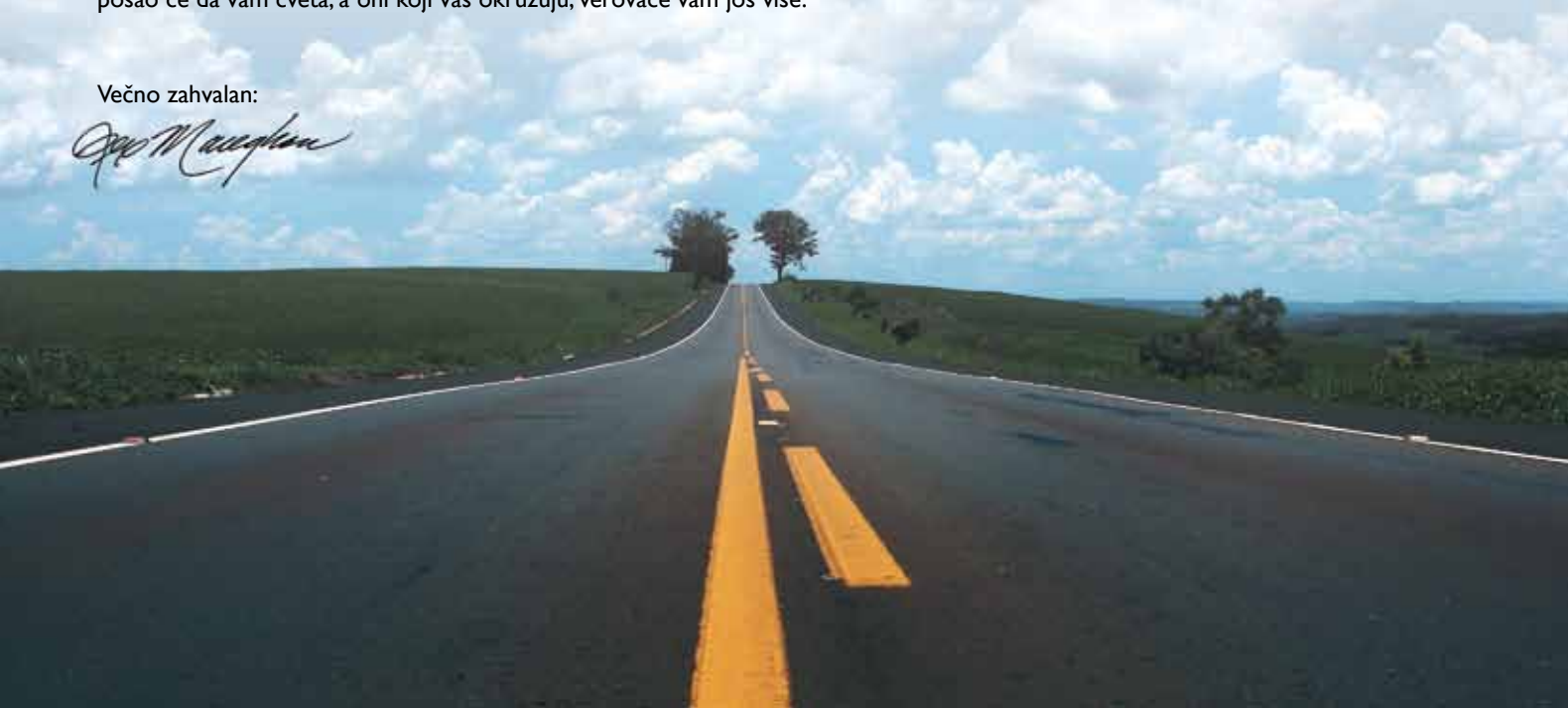
Umesto da se usmerimo na rešavanje problema, prečesto smo usmereni na sam problem i okrivljujemo sebe što je uopšte nastao. Velike vođe uvek pronalaze način kako da idu dalje. Uče iz grešaka, prepoznaju ih i izbegavaju, da se više ne bi ponavljale.

Čitao sam knjigu Marka Rašida: „Životne pouke seoskog konja” (Life lesson from a Ranch Horse). Kroz celu knjigu autor govori o tome na koji način je došao u kontakt sa seoskim konjem, koji se zove Bak. U šestom poglavlju piše: „Za Baka prepreka znači samo nešto preko čega treba da se pređe. Njegova narav je takva: ispravimo, pa nastavimo dalje. Nema mesta za strepnje, pustimo neka radi ego ili sve prepustimo ljutnji.” Čudesan savet.

Mogu da vam priznam, u proteklih 36 godina ni u Foreveru nisu uvek stvari išle kako smo zamislili, međutim tokom vremena naučismo da rešavamo poteškoće.

Želeo bih da vas podsetim na stvari koje u vašem foreverovskom biznisu ne funkcionišu kako bi trebalo. Bilo kako bilo, želim da vam skrenem pažnju na Bakovu zamisao o rešavanju problema: „Samo ispravimo pa nastavimo dalje.” Ako radite tako, osetićete se bolje, posao će da vam cveta, a oni koji vas okružuju, verovaće vam još više.

Večno zahvalan:



Rodendan 2014



Dr. Šandor Miles
državni direktor

Opet je prošla jedna godina puna novih mogućnosti, mnoštva programa, priredbi, sa mnogo smeha i suza radosnica. Ovih dana dobro je sećati se i konstatovati da smo učinili sve, očekujemo rezultate, a oni i stižu, kako i treba. Moje pitanje glasi samo: da li si imao 14% rasta prometa, jer regija je ostvarila toliko! Ukoliko si iznad 14%, punog srca ti čestitaj! Ukoliko ti je prihod bio manji, onda možeš da učiniš jednu stvar: da govoriš više o aloji, o našim proizvodima, da držiš više prezentacija (najmanje jednu više), pa ćeš da dostigneš ostale.

Kada nam dete navrší sedamnaestu, ispitujemo u prvom redu njegovo znanje i sposobnosti. Koliko si ti vremena u Foreveru? Da li se osećaš prijatno? Super, Ti si naš pravi saradnik! Da li znaš dovoljno da bi postao menadžer, i da li već imaš ulaznicu za sledeći kurs? Veruj mi, možeš misliti bilo šta, ali: znanje, razvoj i motivacija su ključni elementi MLM sistema. A to FLP za sve svoje saradnike obezbeđuje na najvišem nivou.

Forever nudi najbolji i najefikasniji edukacioni sistem srednje Evrope za svoje saradnike. Razvili smo pravo čudo dostupno za sve, uzevši kao perjanicu ime Mikloša Berkiča, a kao pozadinu dugogodišnje iskustvo bračnih parova Lomjanski i Gidofalvi, naravno pridodavši uza sve to i znanje svih ostalih saradnika. Prvo veliko čudo našeg života, ujedno i 21. veka je Aloe vera, a to ću da vam u svojoj knjizi koja je u pripremi i dokažem. Drugo čudo je ono što su dodali Reks Mon i Forever, odnosno naš marketing sistem. A treće čudo je edukacioni i motivacioni sistem. Zahvaljujem ti se, Mikloše Berkiču, što si za sve to dao svoje ime, ali i mnogo više od toga: iz dana u dan, iz časa u čas vodiš i učiš svoje saradnike.

Prilikom rođendana, zahvaljujem se na neumornoj istrajnosti i izdržljivosti rukovodioca, koji je kao prvi doneo u istočnoevropsko područje aloju i Forever: safir menadžeru Jožefu Sabou. Hvala ti, Joži!

Zahvaljujem se kolegi Peteru Lenkeiju, kao i svim saradnicima u Mađarskoj i južnoslovenskoj regiji što čine stabilnu pozadinu za rad firme! Zahvaljujem se Reksu Monu, Gregu Monu i Ejdeni O' Heru što sam ovih sedamnaest godina, uživajući u njihovom poverenju i ljubavi, mogao da upravljam lađom naše regije. Zahvaljujem se i obećavam da će naša lađa ponovo da bude na čelu, jer osećam kako smo na najboljoj mogućoj lađi.

Napred FLP Srbija!



SUCCESS DAY

DAN USPEHA U MARTU
NIJE GOVORIO NI O VODI,
NITI O VAZDUHU, NEGO O
NEČEMU BEZ ČEGA ISTO
TAKO NE BISMO MOGLI
DA ŽIVIMO, ILI BAREM NE
BISMO SMELI DOZVOLITI DA
BUDEMO, A TO JE SLOBODA.
TO JE ŽIVOTNO VAŽAN
ELEMENT KOJI NUDI
FOREVER.

BUDIMPEŠTA 22. 03. 2014.





Sličan kostim još nismo videli na domaćinima programa: **dr Ida Nađ i dr Ferenc Kiš** stupili su na scenu obučeni u gusare. Iz kratke, kreativne scene saznali smo koliko je bolje pripadati Foreverovoj „posadi“, nego se boriti protiv očiglednog. Bračni par lekara iz Jasberenjija već četrnaest godina gradi svoju mrežu, a pored toga nisu napustili ni svoj životni poziv. U okviru scenske igre najavljuju državnog i regionalnog direktora **dr Šandora Milesa**. Dr Šandor Miles, hemičar-istraživač, fizijatar nagrađen za životno delo, već je sedamnaest godina na čelu mađarskog FLP-a. Pod njegovim vođstvom regija je u više navrata bila prva u Evropi, a više puta i treća u svetu. Dr Šandor Miles za geslo današnje priredbe odabrao je slobodu. „Polako ovo postaje poslednje mesto gde možeš da izgovoriš istinu, gde možeš da mirno razgovaraš, gde ti televizija ne određuje šta želiš da radiš. Ceo svet je ‘potplaćen’ ali mi ne dozvoljavamo da utiču na nas! Da li je dobar osećaj biti slobodan? Ako jeste, vikni: ‘slobodan sam!’ Ne dozvoli nikome da čak i malo poželi da mu se podredite! Status zaposlenog je svojevrсна varijanta modernog robovlasništva. Budi radije sam svoj gazda, sam svoj šef, budi slobodan i pusti i dete da se razvije u takvu osobu!”

Dr Endre Šereš hirurg-traumatolog pronašao je Foreverovu mogućnost na sugestije svoje supruge. Pozitivna iskustva sa proizvodima potakla su ga da u punom radnom vremenu kao preduzetnik gradi svoju mrežu. Danas je safir menadžer, a sa svojom ženom je ispunio sve izazove. Dr Endre Šereš ovaj put je govorio o utemeljenju porodice, o trudnoći, usmeravanju dece na zdrav način života.

„Stanovništvo Mađarske iz godine u godinu opada za broj stanovnika manjeg grada. Iako bi rađanje dece bilo idealno između 25. i 30. godine, danas su nam okruženje i ishrana izmenjeni. Kada se neko ipak odluči za porodicu, treba započeti sa aloe verom.” Nakon toga je Endre Šereš detaljno govorio, koji Foreverovi proizvodi mogu da budu od koristi





pri planiranju dece, a koju ulogu ima promena načina života u slučaju sterilnosti, odnosno kako deluju samoisceljujući procesi tela. „Prirodne vitamine, minerale i mikromineralne je dobro koristiti već pola godine pre planiranog začeća. Losos, lignje, masline, ginko svi sadrže važne materije za taj period, ali je podjednako važno da se smanje stresne situacije.“ Preparati prirodnog porekla nas prate i kasnije: nakon porođaja agensi za ublaživanje upala mogu da budu od koristi, a kasnije pak preparati za negu dece. Dr Endre Šereš nam je objasnio i šta znači kvalitetna ishrana u dečjem dobu, šta je potrebno za pravilan razvoj kostiju, rast jakih mišića, odnosno na koji se način jača stabilnost imunološkog sistema. „Priroda ne staje, deca se rađaju, možete da budete svedoci brojnih srećnih trenutaka!“ – zaključuje svoje predavanje Endre Šereš i poziva na scenu prisutne mališane.

Nakon kvalifikacije supervizora i asistent menadžera, slede dve žene čiji uspeh dokazuje kako je čovek i kao šezdesetogodišnjak sposoban za promene. **Šandorne Vig** je 2007. postala menadžer. Po njenoj izjavi, uvek ju je zanimalo šta može da pruži drugima. Radi u okruženju punom izazova, gde za početak ljudima treba vratiti samopouzdanje. Ključne reči su joj: samoobrazovanje, razvoj, promena. „Ako zaista želiš, možeš da promeniš život.“ – govori, a onda nam priča kako je 2002. po prvi put srela FLP i već za pet nedelja stekla pozitivna iskustva, pa nakon jednog predavanja izjavila:





„Ako je samo polovina istina, onda mi treba ovo“, iako je tada već imala četvero unučadi kojima je takođe trebala pažnja. Prva značka je za nju bila veliki podsticaj, kako kaže, 35 godina je radila kao zaposlena, ali nikad ni od koga nije dobila priznanje. A sad prima nagrade zato što se bavi zdravljem. „Osećala sam, da sam na dobrom mestu i tu mogućnost treba da podelim sa svima.“ – priča nam – „Najbolja reklama je zadovoljan kupac, pa od mene firma nije imala bolje reklame. Mnogi su mi se pridružili. Planirala sam unapred tačku po tačku i uvek bih pronalazila one kojima je trebalo par reči bodrenja. Odlučili smo da osvojimo direktorski nivo. U tome su mi mnogo pomogli sponzori i saradnici, a takođe i muž.“ Uči, budi istrajan i koristi ono što si naučio. Kad smo mi imali mogućnost da osvojimo taj nivo, imaćeš je i ti. – poručuje Šandorne Vig dok se opraštala sa nama.



60cc+, Klub osvajača, menadžeri, vlasnici automobilskih registracija, vodeći menadžeri: i ovaj put smo čestitali brojnim kvalifikantima, a onda poslušali izveštaj saradnice koja je takođe nedavno ispunila uslove menadžerskog nivoa. Sve je počelo tada, kada **Erzebet Kiš Salai** nakon porođaja nije želela da se vrati na svoje radno mesto od osam sati dnevno. Upoznavši Forever pomislila je kako to mora da bude velika mogućnost kojom se može zaraditi novac, a usput se i pomaže drugima. Preporučuje nam: „Potraži segment ovog biznisa koji te interesuje, pa će ti on pomoći da prođeš kroz poteškoće!“ Erzebet je od 2009. delovala kao asistent menadžer, ali je bila svesna, da kada s nekim pregovara treba da pokaže što više. Iako su joj deca bila još mala i tražila stalno njeno prisustvo, shvatila je da je sve ovo i u njihovom interesu. „Sreća, što se tako dogodilo.“ – govori danas – „Nije svejedno, da li je porodica izgovor ili uzrok. Očuvanje zdravlja, timsko razmišljanje: prenesite čudesno znanje i svojoj deci! Ako vam neki susret ne uspe, mislite na to kako nešto treba da radite drugačije! Budite istrajni i pomišljajte na novi menadžerski nivo koji pripada i vama!“





Izabela Zahar Sič i Žolt Zahar krenuli su kao povlašćeni preduzetnici, međutim život je i njih stavio na iskušenje. Finansijska kriza, potom gubljenje voljenog sponzora značilo im je ozbiljan lom kako emotivno, tako i u gradnji mreže, ali bi ustajali nakon udaraca, a kako kažu, i ne bi mogli drugačije: to su dužni svima koji su verovali u njih.

Nedavno su oboje radili u građevinarstvu (Žolt je i danas graditelj mreže u pola staža). Firmi su se pridružili 2008. i za osam meseci ispunili uslove menadžerskog nivoa, a 2013. već su ih slavili kao seniore. „Već se i zbog toga isplati raditi do zore, jer time pokazujemo primer drugima.“ – govori Žolt – „Bili smo na svim priredbama, a Budai Tamaš bi nam uvek služio kao primer. Ali nam se skupilo mnogo dugova: nasukali smo se, nešto nije išlo kako treba, nešto je trebalo da se promeni. Započeli smo da kopiramo velike, pazili smo da uvek budemo iskreni i časnii, jer sve se odlučuje u glavama. A vera u same sebe ojačala je i nas: poverovali smo kako ćemo da postanemo ozbiljni biznismeni.“

Izabela naglašava da sve to ne bi uspeali bez međusobnog poštovanja, što ih drži zajedno i u braku. „Svi se sreću sa izazovima. – govori – Bitno je, na koji način reaguješ na njih. Dobijaš ih dok se ne razbudiš. Pogledaj u sebe: šta to vučeš za sobom? Ljutnju, ego, uvrede? Zameni ih za veru, oproštaj i ljubav: doneće ti u život potpuno drugačije reflekse. A kad ti je cilj već u glavi, to menja sve. Pusti probleme i oslobodićeš se! Budi optimista, pazi na svoje misli, emocije: to je ključ svega.“





Nakon kvalifikacije asistent supervizora sledi opet iskusni bračni par: na scenu stupaju **Tibor Lopic i Oršolja Lopic Lenko**, prvo govori supruga: „Proteklih dvanaest godina proživeli smo tako, kako sam kao devojčica maštala. Kada je Tibor otvorio svoje preduzeće pomislih kako nemam muža, osim na papiru, jer je radio od jutra do mraka.“ Oršolju je tada pronašla mogućnost koju nije mogla da odbije, iako – kako kaže – ni „da“ nije smela da kaže. „Muž u početku nije bio uz mene, ali sam imala dobar predosećaj. Na kraju je ipak on počeo punom parom da razvija ovaj biznis, i polako nam se gradnja mreže pretvorila u način života. Nakon više godina shvatila sam koliko mnogo znači partner u biznisu, i ne mora svako da stoji na sceni. Ja vaspitavam decu, žena sam, obezbeđujem pozadinu. Nema recepta. Jednu stvar treba da raščistiš: da li imaš ili nemaš cilj. Ako imaš cilj, savladaćeš sve prepreke, ako je uz tebe partner, još je lakše.“

„Brojni snovi su uticali na naš uspeh. – preuzima reč Tibor Lopic – Sve zavisi od toga, šta se vidi po tebi. Naime, kada sediš nasuprot nekoga, tada si ti sam Forever; zbog toga treba da imaš snage i samopouzdanja. Razvijaj svoju ličnost, idi na priredbe, čitaj knjige, slučaj CD-e! Nemoj samo da gledaš svet, nego ga i vidi! U ovom biznisu sreća je imala značaja samo jednom: kad su te nazvali kako bi ti ga predstavili. Od onda vrede samo uloženi rad i marljivost. I to je posao, samo ne onakav kao ostali. Oni, koji rade ovde srećni su zbog toga, što drugima mogu da govore o toj mogućnosti. Ovo ne govori o proizvodima i marketing planu: Forever krije više nego što misliš. Lepši život, sigurniju budućnost. Ti ćeš da utičeš na to, koliko će ljudi u tvom okruženju biti uspešni – mi smo ponosni na to kolikom broju ljudi smo pomogli da izgradi takav život, što bez ove mogućnosti ne bi uspeli. Znači u kutiji nemoj da gledaš proizvod, nego zdravlje, čekove, putovanja, poštovanje; sve ono o čemu si maštao.“



Zvučni materijal sa
Dana uspeha 22. Marta
2014. moći ćete kupiti na
Danu uspeha 17. Maja 2014.
u limitiranom broju u
Szma dvorani.



VELIČANSTVENOST MOŽE DA SE NAUČI

Reč „veličanstveno“ ponekad koristimo i kad opisujemo pobjednički tim, umetnika ili recimo olimpijca u Sočiju. Taj izraz čujem često i kad se govori o članovima Global lideršip tima. Radi se o distributerima koji su prihvatili Foreverovu mogućnost pa iskorištavaju mogućnosti koje leže u njoj, u korist samih sebe, kao i svojih saradnika. Svedjedno, da li je onaj koji želi da postane veličanstven sportista ili distributer, isto tako želi da postane najbolji na svetu, što ga izdvaja od ostalih. Svedjedno je, da li ćemo kao prvi proći kroz cilj ili preuzeti milionski Čermens bonus ček, veličanstvenost može da se nauči i koristi.

Jedna od strasti u centralnoj kancelariji nam je da obogatimo naše kupce i distributere, odnosno saradnike. Shvatili smo kako bogatiji život ne znači samo materijalnu bezbednost. Postoji bezbroj priča o distributerima čiji se život promenio, postali su bolji i zadovoljniji time što su počeli da grade svoj biznis. Stekli su više prijatelja, postali samouvereniji i korisniji članovi zajednice u kojoj žive. Manje greše, a bogatiji život donosi sa sobom i materijalnu sigurnost.

U Foreveru se borimo da isplaćujemo više nego ostale MLM firme. U kontinuitetu radimo na tome da bonusni čekovi distributera budu što izdašniji, a da se na taj način što više ljudi oseća posebno. Upravo zato smo nedavno nekolicinu važnih proizvoda stavili u kutiju za gradnju biznisa. Dva najnovija paketa su Vital5 odnosno En-Argi, pomoću kojih proizvodi i poslovna mogućnost Forevera mogu da budu prikazani na adekvatan način.

Ovde u Foreveru smo u srećnoj situaciji što možemo da iskusimo najrazličitije oblike veličanstvenosti, ali još uvek postoje mogućnosti, kuda se razvijati. Na raznim tačkama sveta više miliona ljudi ima potrebe za onim što im se nudi – mogućnost zdravijeg i bogatijeg života. Bilo ko, čak i ti sam možeš da ostvariš veličanstvenost

u Foreveru. Ukoliko odgovoriš na sledeća tri pitanja, dobijaš jedinstveni recept koji te vodi do uspeha:

Čemu žudiš?

U čemu si najbolji?

Kada je najpovoljnija prilika da počneš sa gradnjom mreže?

Odgovori na ta pitanja pomoći će ti da odrediš u šta da uložiš vreme i energiju, kako bi uspeo da postigneš zacrtane ciljeve. Ukoliko radiš redovno i mnogo, i ne povlačiš se pred preprekama, možeš da budeš siguran kako ćeš i ostvariti cilj; i poneti kući veoma izdašan Čermens bonus ček. Siguran sam, da si sposoban za to.



Greg Mon
predsednik



Dobrodošli na prvi prolećni Success Day, seminar najuspešnijih saradnika Forever-a u Srbiji!

Putovanja, druženja, zdravlje, pomoć sebi i drugima, obezbeđivanje budućnosti za svoju decu,... sve su to razlozi zbog kojih su Petković Aleksandra i Bogdan dugi niz godina uspešni u poslu Forever-a. Ovog puta su nam se predstavili kao voditelji programa i na opšte zadovoljstvo su svoj deo posla odradili maestralno.

Posao je krenuo, beležimo dobru statistiku i iz meseca u mesec imamo dvocifren porast prometa. Ovo je rezultat zajedničkog rada svih struktura saradnika, to je rezultat organizovanja i učestvovanja na seminarima, edukacijama i prezentacijama. Neka nam ova godina bude odlična, poručuje dr Branislav Rajić, direktor FLP-a u Srbiji.

Ukoliko uspemo da probudimo onu vatru u nama koja tinja i samo čeka trenutak da se rasplamsa, bićemo slobodni i nezavisni u svom poslu. Životi će nam biti potpuno drugačiji ukoliko ne dozvolimo medijima da nam kreiraju budućnost, već da sami uzmemo sudbinu u svoje ruke i navodimo je u pravicima u kojima želimo da idemo. Direktor FLP Mađarske i Južnoslovenske regije dr Miles Šandor nas uvek inspiriše da život kroz FLP gledamo sa vedrije strane i da zaista budemo slobodni u svojim idejama i njihovom pretvaranju u realnost.

Biološki aktivne supstance u svojim visokim koncentracijama u okviru FLP-ovih proizvoda čine čuda! Vreme i način na koji se resorbuju u organizmu daju za rezultat normalno funkcionisanje ćellije kao osnovne funkcionalne i organizacione jedinice organizma. Uz redovne životne navike i pravilnu ishranu, proizvodi FLP-a mogu u velikoj meri da poboljšaju kvalitet života svakoga od nas. Zvaničan lekar konsultant Forever-a i soaring menadžer dr Lazarević Predrag nam uvek slikovito, ali i nezaboravno objasni na koji način Forever uđe i u najsitniju poru našeg organizma. Ostalo je sve na nama.

Dr Vujasin Jelena živi Forever način života. Ovog puta nam je zdravlje i dobrobit prikazala uz pomoć svedočenja saradnika koji su koristeći proizvode Forever-a uspeli da reše svoje probleme i podignu kvalitet svog života na mnogo viši nivo. Ta iskustva su potvrdili i lekari koji u svojoj svakodnevnoj praksi preporučuju Forever kao obaveznu stavku.

Oni nam uvek donesi dobru energiju, a zadive nas svojim vratolomijama i akrobacijama. Akrobatstko-pleasna grupa USB iz Niša je pravi prijatelj naše kompanije.



ČLANAK SA
SUCCESS DAY-A
30.3.2014. GODINE





„Zahvaljujem se svima koji se raduju mom uspehu, a postavljam pitanje svima vama: Šta čekate, život vam prolazi?“ Ona je ušla u Forever zbog finansijskih problema i sagledala svoju budućnost kroz perspektivu Forever-a. Suzana Radić je jedna snažna i uspešna poslovna žena koja je zahvaljujući svojoj jakoj želji i svom timu svrstala sebe u red najuspešnijih. Zahvaljujemo se na poruci koju nam je prenela i na način na koji je to uradila.

Najuspešniji saradnici se okupljaju u Klubu osvajača, a oni koji sa svojim timovima grade jake i postojeane strukture postaju članovi kluba 60 bodova. Menadžer Dragana Marić i dijamant menadžeri Lomjanski Veronika i Stevan su bili za nijansu uspešniji od ostalih i na samom početku 2014. godine rezervisali svoje mesto u pomenutim kategorijama.

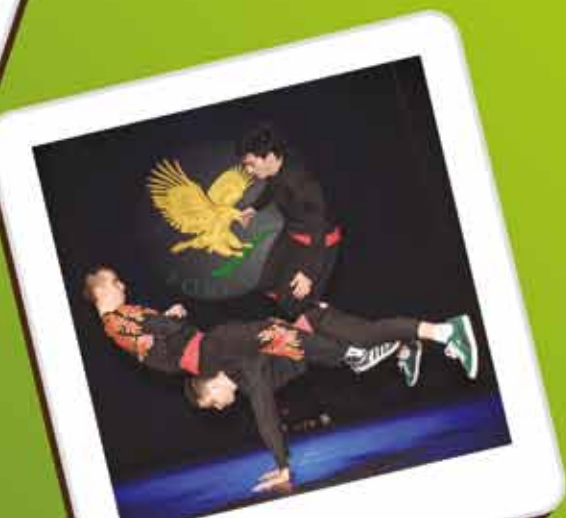
Uvek se desi da nešto što sasvim slučajno započnete preraste u vašu životnu strast. Sigurno nikada nije pomislila da će mrežni marketing biti njen životni poziv, ali desilo se upravo to. Korak po korak su se nizali uspesi, pa je tako sve do soaring menadžera stigla Vesna Kuzmanović. Posvećenost poslu, uzajamno poverenje prema saradnicima i sponzorima, dobra organizacija i podrška porodice su bili preduslovi za uspeh našeg soaringa.

Na sceni dvorane Doma sindikata smo promovisali nove asistent supervizore i poželeti im mnogo uspeha, gostovanja na sceni i brz napredak na više nivoe marketing plana Forever-a.

Svi mi radimo na razvoju šestog čula jer ga ne posedujemo. Ono nam razvija kapacitete koje posedujemo a da to nismo ni svesni. Sponzori su osobe koje vide ono što mi ne vidimo, ili pak vide dalje nego što mi vidimo. Najbolje upoznajemo sebe kroz rad sa ljudima jer svojim radom postajemo ono što jesmo. Emocije su oni fini detalji koji utiču na kvalitet našeg života i zdravlja. Predajmo se emocijama i omogućimo sebi da postanemo zaista ono za šta imamo predispozicije u životu, poslu i svakodnevnici, poručuje nam gost predavač mr Pavlović Dušan.

Naredni Success Day će biti održan 25.5.2014. godine u dvorani Doma sindikata u Beogradu.

Dr Branislav Rajić
Area Manager
Forever Living Products Srbija



SUCCESS DAY

Podgorica

5.4.2014. godine



Forever je u Crnoj Gori započeo ovu godinu sa odličnim trendom poslovanja i povećanja prometa. Najsupešniji saradnici su se okupili na Success Day seminaru, a voditelji su bili novi supervizori u Crnoj Gori, **Sana i Zoran Jovanov**. Oni su pravi primer kako mladi i porodični ljudi mogu biti uspešni. Postigli su supervizorsku poziciju vrlo brzo od momenta uključenja u FLP, i nadamo se da će zajedno sa svojim sponzorima i saradnicima već na narednim seminarima da se popnu barem za jednu lestvicu više. Hvala na dosadašnjoj saradnji i puno uspeha u daljem radu.

Prisutne je pozdravio **Dr Branislav Rajić**, direktor FLP-a u Srbiji. Cifre su jedno, a osmesi na licima prisutnih i pozitivna energija koju šire su nešto sasvim drugo što ohrabruje i daje na znanje da je potencijal tržišta u Crnoj Gori ogroman i delimično iskorišten. Pred nama su nove obaveze i ideja da naši proizvodu uđu u svaki dom u Crnoj Gori.

Vital⁵ je najnoviji paket u ponudi naše kompanije i za vrlo kratko vreme od pojavljivanja na tržištu je postao pravi hit! Pojedinačno sadrži najbolje, najpopularnije i najefikasnije proizvode naše kompanije. Kroz video prezentaciju i kratke informacije smo se detaljno upoznali sa ovim idealnim zdravstveno- poslovnim paketom. Zahvaljujemo se dr Branislavu Rajiću, menadžeru na predavljanju Vital⁵ paketa: paketa za kvalitetan život i uspešan posao!

Iskustva korisnika govore da su proizvodi vrhunskog kvaliteta. Tržište reaguje na svaki proizvod, a mi smo ponosni kada kažemo da imamo veliku „armiju“ zadovoljnih korisnika. Svoja dragocena iskustva korisnici pretoče u žive reči koje su direktna potvrda da je vrhunski kvalitet naših proizvoda uvek na prvom mestu. Zahvaljujemo se svim saradnicima koji su stekli snage i hrabrosti da ispričaju lična iskustva, kao i **dr Ratković Mariji**, safir menadžeru iz Novog Sada koja je vodila ovaj segment programa.

Košarkašku karijeru je zamenila karijerom FLP-a, a svoju rodnu državu Poljsku je menjala za Novi Sad. Ona je jedan od prvih saradnika Forever-a u Srbiji, a vredno je radila i stvorila veliku saradničku strukturu u Crnoj Gori. Na način na koji je radila, na način na koji sada radi i koje su realne prepreke na putu ka uspehu nam je sa puno emocija pričala menadžer **Kota Izabela Barbara**. Dobrodošli nam vi nazad u Forever i nadamo se da ćete se vrlo brzo vratiti na stare staze uspeha.

Jedini pravi razlog zašto svi nisu u Forever-u je to što nisu svi čuli za ovu kompaniju, započinjte svoje predavanje menadžer **Mitrović Pavlović Milan**. Marketing plan FLP-a je promenio njegovu percepciju poslovanja, te je Milan vrlo brzo napustio „siguran“ posao i otisnuo se u vode MLM-a. Jedan od najjednostavnijih načina da stalno budete motivisani za ovaj posao je da sebi date šansu i iskusite stalni osećan napredovanja prilikom ostvarivanja svojih ciljeva. Umesto da čekate da ostvarite svoje ciljeve ili da ne uspete u tome - neprekidno tražite ili oslušajte bilo koji trag napretka ka željenom cilju. Kada ga uočite, zgrabite ga svim svojim srcem.

Osnov našeg posla je sistem marketing plana zasnovan na realizaciji 4 boda. Upravo ta 4 boda su „kultura“ FLP-a, prvo slovo u bukvaru ako se tako može reći i osnov za uspešno građenje mreže. Senior menadžer **Sonja Knežević** je bila veoma precizna i koncizna prilikom predavljanja svih mogućnosti koje se nude ako se saradnici nauče da „rade aktivnost“. Putovanja, bonusi i grupni bonusi, veći prihodi, širina strukture saradnika i još mnogo toga ali samo kao rezultat rada 4 boda.

Ako želimo negde da stignemo, moramo da znamo gde je to mesto, odnosno koji je naš cilj. Naša mašta je projekcija života kakav bismo voleli da živimo, a ona nas vodi ka jedinstvenom cilju. Cilj mora biti jasan i precizan, zapisan i vremenski „oročen“, jer će samo na taj način biti moguće ostvariti ga. Safir menadžer dr Ratković Marija nam prenosi da 4 stvari pokreću ljudski život: priznanje, osećaj pobede, porodica i dobrota. Uspostavite ravnotežu kratkoročnih i dugoročnih ciljeva, dajte im vašu punu pažnju i ono najvažnije- ne sedite skrštenih ruku! Čestitali smo novim supervizorima Jovanov Sani i Zoranu, dodelili značke novim asistent supervizorima i zakazali sledeći susret 31.maja.

Dr. Branislav Rajić
Area Manager
Forever Living Products Srbija

FAB PARTY

LJUBAV I ENERGIJA

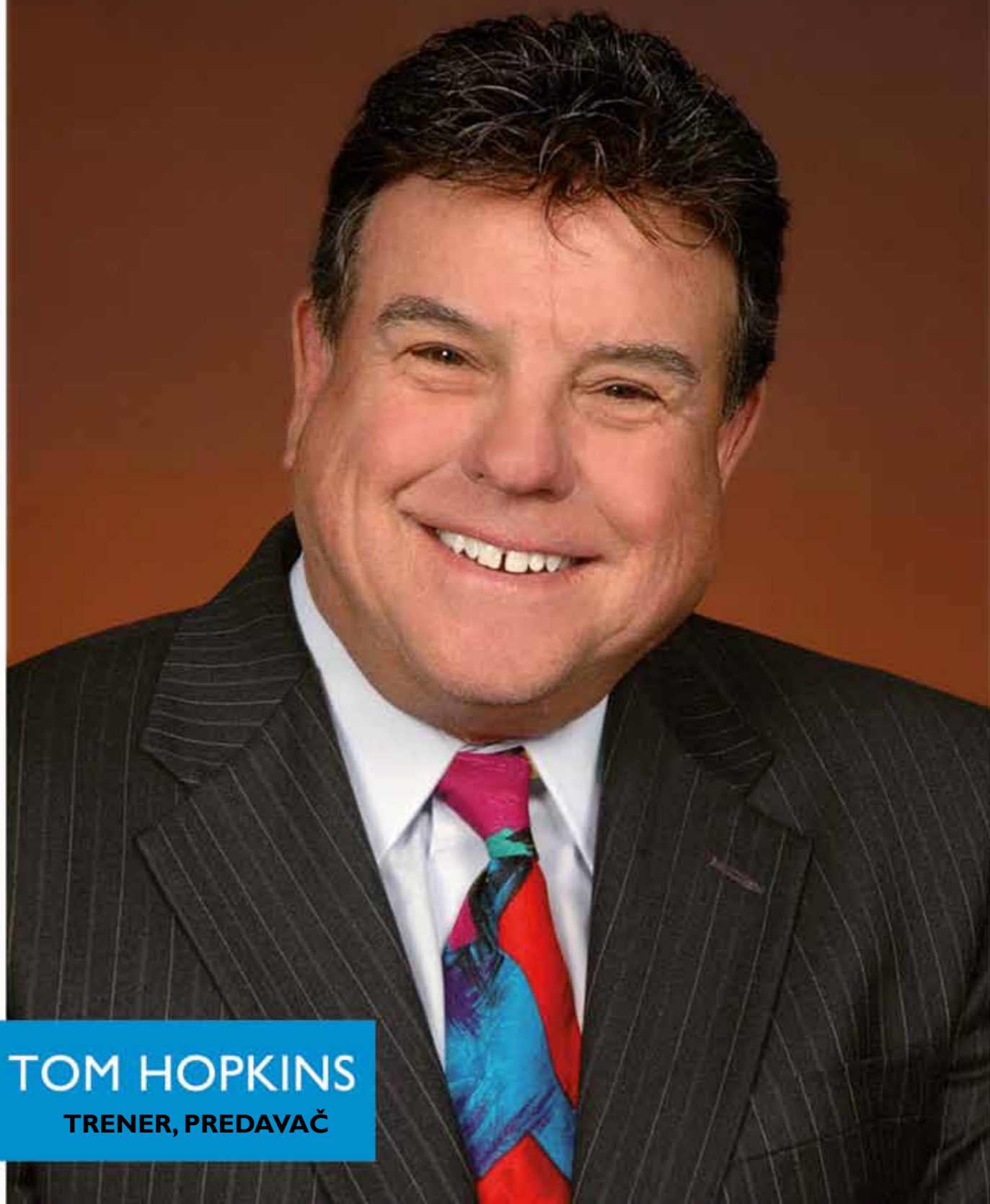
FAB party u Subotici

Na Dan zaljubljenih, 14. februara, severnu Vojvodinu ispunili su osećaj ljubavi i ogromna energija. Subotički bračni par, menadžeri Eleonora i Jožef Baranji, tom prilikom organizovali su FAB parti i to u centru grada, u restoranu Borsalino. Počasni gost priredbe bio je soaring menadžer i regionalni direktor Tibor Radocki. Naša viša linija, Tibor Radocki uvek bi da ga organizujemo! Drago nam je što je prvi FAB parti u našem gradu skrenuo pažnju više stotina ljudi na čudesne Foreverove mogućnosti. Sve smo brižno isplanirali. Cilj nam je bio da na što višem nivou prikažemo naše jedinstvene proizvode. Za lice naše kancelarije odabrali smo prelepu devojkicu, inače dobitnicu titule „Mis turizma Srbije”. Slikanje, izrada imidža, pripreme. Užurbanim tempom, u povišenom emotivnom stanju priredba nam postade više nego uspešna. Uz pomoć dinamičnih i prekrasnih mladih saradnica našeg tima, pokazali smo šta znači Forever za uspešan subotički tim. Na licima sjaj Sonye i Flawlessa, svežina, osmeh, a nakon fantastičnog FAB-a dugotrajna ispunjenost energijom. Predstavljanje FAB X-a rešili smo svojim reklamnim spotom i Šandoru Milesu, podružnim direktorima dr-u Branislavu Rajiću i Tiboru Radockiju. Zahvaljujemo se državnom direktoru dr-u dobro raspoloženju pobrinulo se orkestar Ex YU Band. A lepotice uspešnog tima su se pak, u skladu sa temom priredbe, obučene u crvene FAB haljine, smešeci se, ispunjene energijom i FAB-om, pobrinule da ova noć zaista bude nezaboravna. Važno nam je da što veći broj ljudi upozna naše energetske napitke FAB i FAB X, jedinstvenih sastojaka, a preko njih sve ostale Forever proizvode, kao i izvanrednu poslovnu mogućnost. Pozvali smo sve kojima su važni kvalitetni proizvodi i zdravlje. Toga dana bili su prisutni i predstavnici poslovnog i sportskog kruga. Te čudesne večeri prikazali smo novi smer konzumiranja i kulture energetske napitke FAB i FAB X-a. Oni koji su ih najviše uzimali dobili su i savršena aroma... Svima želimo da prenesemo poruku: postoji novi filing, FAB X filing! Zaljubljenima smo nudili koktele iznenađenja, napravljene naravno od aloja gela i FAB X-a. Kad su Ljubav, Energija i Muzika na okupu... rezultat svega je čudesan FAB parti!

Eleonora i Jožef Baranji, menadžeri
Aloe info centar, Subotica



SYMA HALL FOREVER DIAMOND TRAINING
TOM HOPKINS FOREVER DIAMOND TRAINING 14



TOM HOPKINS

TRENER, PREDAVAČ

R DIAMOND TRAINING 14-15 JUNE
15 JUNE 2014 SYMA HALL TOM HOPKINS FOREVER

ZAJEDNIČKI CILJ OSLOBAĐA POSEBNU ENERGIJU

Veoma si popularan među FLP-ovim distributerima. Videli su te već na Super reliju. Kako se sećaš tog susreta?

Veoma sam počašćen što me Foreverovi distributeri vole. Na Super reliju sam naišao na ogroman entuzijazam i energiju. Energija mase tako čudesne publike utiče i na predavača. Na takvim manifestacijama naravno nemoguće je razgovarati sa svim učesnicima pojedinačno, ali sam imao prilike da zasednem sa nekolicinom distributera, o kojima sam stekao veoma pozitivno mišljenje. Po mom mišljenju firma i ljubav prema proizvodima je ono čemu članovi mreže mogu da zahvale za uspeh. Bio je to poseban doživljaj.

Šta misliš o sadašnjoj privrednoj situaciji: koja bi rešenja mogao da preporučiš Evropi?

Uveren sam, kako sami kreiramo privredne okolnosti. Ukoliko se fokusiramo na stvari koje prevazilaze naše sposobnosti gubimo unutrašnji fokus i odlučnost potrebnu za postizanje ciljeva. Kada se suočavamo sa izazovom, bio on privatne ili finansijske prirode, uvek svima preporučujem da preispitaju svoju prošlost. Šta su radili ranije, kada su postizali svoje najveće uspehe? A onda neka razmisle, da li obavljaju iste zadatke na isti način? Rad i aktivitet rađa efikasnost. Kada u svom biznisu radiš prave stvari i sam ćeš da se obogatiš, nezavisno od privredne situacije.

Koje su to knjige i publikacije objavljene u proteklom periodu, koje bi rado preporučio distributerima?

Po našim iskustvima sve više zainteresovanih želi audio trening u digitalnom obliku, zato smo digitalizovali sve dosadašnje CD-e pa ih prekonvertirali u mp3 format. A i nove izdajemo isključivo u tom obliku. Najskorije dovršeni materijal je trodnevni But Kemp trening. Za ta tri dana učesnici mogu da nauče i najsitnije detalje uspešne prodaje. To je veoma efikasan trening za one koji lično ne mogu da dođu do mene. Ovo je stvar u koju ulažeš, pa odmah i počinješ sa učenjem. Ne treba da čekaš dostavu. Najnovija knjiga objavljuje mi se ovih dana. Naslov joj je: „When Buyers Say No“ (Kad ti kupci kažu Ne). Napisao sam je sa koautorom, Benom Katom. U njoj opisujemo koje strategije i korake preduzeti kad nas odbiju. Osim toga sadrži poglavlje koje se bavi poslovnim pregovaračkim tehnikama. Međutim, po mom mišljenju Foreverovim distributerima korisnija je jedna moja ranije objavljena knjiga, pod naslovom: „Selling in Tough Times“ (Prodaja u teška vremena). U njoj opisujem strategije putem kojih može da se nauči na koji način da se razgovara i radi sa potencijalnim i postojećim kupcima kad se pojave „prepreke“. Znači, na koji način prodavati u vremenima punih izazova.

Šta će da dobiju distributeri učesnici Dijamantnog kursa u junu 2014?

Sledeći gost Mikloš Berkič Forever dijamantnog kursa i Otvorenog državnog seminara biće trener Tom Hopkins iz Sjedinjenih Američkih Država. Njegovo predavanje u dva dela čućemo 14. i 15. juna 2014. u Sima areni. Evo malo uvoda!

Život će da im se promeni. Biće to odlučujuća dva dana u životu svih. Susret s onima čiji su snovi isti, da sa FLP-om postanu uspešni. Taj zajednički cilj oslobađa posebnu energiju.

Da li ćeš podeliti sa nama svoju poruku upućenu distributerima?

Prvo pravilo prodaje, bilo da se radi o proizvodima ili uslugama, glasi: bezuslovno verovati u njih, inače ćeš da pronađeš različite izgovore da objasniš zbog čega ti ne ide biznis. Nedostatak vere očitava se u ponašanju dok razgovaraš sa potencijalnim kupcima. Međutim, ako veruješ u poruku firme i njene proizvode, želećeš da ovu mogućnost podeliš sa svima. Ukoliko svakog dana koristiš proizvode, umećeš da govoriš o iskustvima. Ukoliko već postoji strast prema proizvodima i firmi, to treba povezati sa entuzijazmom, pa onda tu kombinaciju bez premca usmeriti u interesu postizanja najboljeg rezultata. Praktična sredstva kojima ću da vas naučim, pridoneće dostizanju svega onoga što distributer samo poželeti može.



NIVO SUPERVIZORA SU OSVOJILI

Ahmetović Refik & Ahmetović Samela
 Balogh László György
 Ban Natalia & Ban Igor
 Bogišić Judit
 Cetina Monika
 Denjo Nada & Denjo Mili
 Dr. Heringh Zsanett & Molnár Zsolt
 Dr. Varga Judit
 Dula Andrea
 Erdei-Szigeti Babet & Erdei-Szigeti Dávid
 Farády Andrea
 Faragó Gábor Bálint
 Furić Tatijana & Furić Mario
 Gönczi Tünde & Szabó Péter
 Jalzečić Lana & Jalzečić Marijan
 Jančić Renata & Jančić Miljenko
 Királyiné Dr. Markovics Gyöngy
 Kocsis Dániel
 Koronić Ana
 Leben Zsolt
 Majoros Petra
 Mandel Helga
 Marinković Ivan



NIVO ASISTEN MENADŽERA SU OSVOJILI

Molnár Brigitta
 Nagy Gábor & Sós Erika
 Pintér Elisabeth
 Ristovski Marko
 Rumora Andrea
 Sándorné Csizmárik Mária
 & Sándor Attila
 Sauer Claus
 & Tóthné Bakos Katalin
 Smolić Ročak Josip
 Sobočanec Gordan
 Strašek Kata
 Takács Tamás
 Tašin Branka & Tašin Tomislav
 Timotijević Zorica
 Vas Goran & Vas Mirella
 Veitné Molnár Anikó & Veit Attila
 Vuk Tomislav
 Vuković Ljiljana
 Zagyva Béláné & Zagyva Béla
 Zrakić Dubravka & Zrakić Mijo
 Ötvös Lóránt
 & Sebesi Anita Réka

Ádám Edit & Farkas István
 Dr. Dobos Attila
 Dr. Sándor Erzsébet & Nagy Gyula

60 CC+

03. 2014. KVALIFIKACIJA

Tóth János
 Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
 Marić Dragana
 Éliás Tibor
 Lipovac Alen & Lipovac Dolores
 Szolnoki Mónika
 Berkics Miklós
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
 Nagy Andrea
 Iskra Rinalda & Iskra Lučano
 Beloša Stjepan & Beloša Snježana
 Dr. Fábián Mária
 Dr. Végh Judit
 Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika
 Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt
 Dánku Ilona & Dánku Mihály
 Dr. Kolonics Judit
 Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
 Klaj Ágnes & Rostás László
 Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
 Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária & Dr. Rédei Károly
 Rajnai Éva & Grausz András
 Hajdu Ildikó Rózsa & Hajdu Kálmán
 Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
 Dr. Szénainé Kovács Gabriella & Dr. Szénai László
 Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
 Gyurik Erzsébet & Sándor József
 Tóth Zoltán
 Žantev Andrea
 Jakupak Vladimir & Jakupak Nevanka
 Varga Józsefné

CONQUISTADOR CLUB

03. 2014. NAJUSPEŠNIJI DISTRIBUTERI NA OSNOVU LIČNIH I NEMENADŽERSKIH BODOVA



MAĐARSKA

1. Tóth János
2. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
3. Éliás Tibor
4. Szolnoki Mónika
5. Berkics Miklós
6. Nagy Andrea
7. Dr. Fábián Mária
8. Dr. Végh Judit
9. Balogh László György
10. Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt



SRBIJA, MONTENEGRO

1. Dragana Marić
2. Novak Filipović
3. Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak



HRVATSKA

1. Alen Lipovac & Dolores Lipovac
2. Andrea Žantev



PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA SU OSTVARILI

1. NIVO

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

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

2. NIVO

Budai-Schwarz Éva
 Haim Józsefné & Haim József

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

3. NIVO

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



HOLIDAY RALLY

Opatija

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

KO SE MOŽE KVALIFIKOVATI?

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

KOJI SU KVALIFIKACIONI USLOVI PODSTICAJNOG PROGRAMA?

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

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

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

SMEŠTAJ:

u hotelu sa 4 zvezdice.

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

GDE I KAD SE ODRŽAVA HOLIDAY RALLY?

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

FOREVER

Regeneracioni program



Više od sedamnaest godina sam član Foreverove porodice i na taj način sam tokom godina stekla mnogo iskustava o blagotvornom delovanju proizvoda; ne samo sopstvenih iskustava, nego i od mnogih saradnika.

Odavno je sazrevala u meni zamisao, na koji način da u okviru kompleksnog programa pokažem znatiželjnicima, novim kupcima i novopridošlicama, koliko toga mogu da pruže naši proizvodi i koji efekat imaju kada se koriste kombinovano.

Sada se moj san ostvario, jer su članovi obnovljenog Sonya tima mladalačkim, ambicioznim pristupom i stručnim znanjem doprineli ostvarenju programa.

Osim njih, naš program potpomažu okružni lekar dr Marija Botoš, kao i astrolog Erika Vizer, odnosno Anita Utaši savetodavac za boje i stil.

Poznata je izreka „lepota dolazi iznutra“, međutim to važi samo kada nastojimo da ostvarimo telesno-mentalnu harmoniju.

Program se temelji na toj izreci, jer izvorna vrednost naše firme je zdravlje i zdrav način života. Bogati izbor Foreverovih proizvoda sposoban je da pruži potpuno osveženje i obnovu, kako bismo uspostavili ravnotežu između spoljašnjosti i unutrašnjosti, a time izvukli iz sebe ono najbolje!

Za regeneraciju i obnovu, program omogućava više etapa za žene i muškarce, uzimajući u obzir i individualne potrebe. Ovim programom nastojimo da pomognemo pri povratku dobrog osećaja, vitalnosti, pojave u stilu, da bi na taj način vraćeno samopouzdanje ulepšalo svakodnevicu kako na radnom mestu, tako i u privatnom životu, pa i gradnji mreže. Citirajući reči dijamant menadžera Katike Gidofalvi: „Neka se vidi na tebi, koga i šta zastupaš!”

Osveženi „čarima“ naših proizvoda, uz drugačiji način razmišljanja mnogo će lakše upražnjavati zdrav životni stil.

Kako bi i nakon završetka programa očuvao postignute rezultate, svoju novu formu i vitalnost, pomoći ćemo ti savetima, koje proizvode da nastaviš da koristiš. Tvoju lepotu će nadalje da drže na nivou stručnjaci Sonya centra. Daće ti savete na koji način planiranu ishranu i vežbanje da ugradiš u svakodnevicu, jer mnoštvo Foreverovih saradnika se bavi edukacijom o fitnessu i sportu, oblikovanju tela, savetima o svesnoj ishrani, i još bih mogla puno nabrajati...

Mi smo pokrenuli, oni nastavljaju.

Moj moto glasi: Ceni svoj život, jer imaš samo jedan!

Svaki put prikazujemo i nekolicinu učesnika programa, kako bi vam njihov primer pomogao u radu i doneo mnogo bodova i vama i vašem timu!

Čisto i jednostavno uz snagu prirode.

Srdačno očekujemo sve koji žele da se „obnove”!



Zoli je student Tehničkog fakulteta, program Clean 9 je započeo pre godinu i po. Već nakon prvih nekoliko dana uočio je pozitivne fiziološke promene, a onda nastavljajući program, obrativši odgovarajuću pažnju na svoju ishranu, zdrav način života, ciljano konzumiranje naših proizvoda, životni kvalitet mu se u značajnoj meri popravio, postao je fizički spremniji i vitkiji.



Ildiko je urednik na televiziji. Zahvaljujući i programu C9 postala je vitkija, fizički spremnija.

**Džuli Torcom
menadžer
dizajner i savetodavac**





Katalin Aranji
kozmetičar i medicinski maser

Raspolažem stručnom spremom medicinske sestre, međutim odavno nisam radila u struci. Ljubav prema pozivu vratio me je brizi o ljudima i očuvanju lepote. Ranije sam obavljala profesionalne tretmane mašinom Oksipo, koja je jedinstvena u Mađarskoj.

Važno mi je da što više ljudi, i to ne samo tinejdžerke i žene, nego i predstavnike jačeg pola, upoznam s važnošću nege kože.

Već odavno koristim Foreverove proizvode, pa sam uverena kako sa preparatima na prirodnoj bazi možemo da rešimo mnoge probleme.

Želela bih svoje znanje neprekidno da usavršavam i da pratim pojavu novih FLP proizvoda i njihovu primenljivost, pošto mi je veoma važno da mi gosti odlaze zadovoljni i da se rado vraćaju kod nas.

Verujem kako kozmetičar svojim gostima ne daje samo lepotu, nego i samopouzdanje njihovoj duši.

Telefon: +36-20/449-0077

Predstavlja se SONYA TIM

Sonya
salon
aloe inspired beauty



Melinda Doša, medicinski maser

Svi smo mi emotivna bića, potreban nam je topao dodir, jer bez njega ne bismo bili sposobni da komuniciramo, da dajemo i primamo.

Upravo zato sam i počela da se bavim masažom 2010. jer je predivan osećaj činiti ljudima dobro, saslušati ih. Osećam se počašćenom.

Dodir ruke pozitivno utiče na dušu, dobar je za povratak i stabilizovanje unutrašnje ravnoteže, ali daje krila i umu, kako se oslobodi briga.

Masaža je stimulacija koja nam je neophodna u životu poput jela i pića, pokreta ili spavanja.

Svi imamo potrebu za tim životno važnim eliksirom!

Sa najboljim svojim znanjem (medicinski maser), s mnogo ljubavi i kvalitetnim proizvodima, očekujem sve svoje gooste!

Moje masaže:

Švedska masaža, kompletna masaža tela i delova tela (vrat i ramena, celih leđa, donjeg dela leđa)

Masaža lica/glave

Masaža stopala

Medna masaža

Aroma-terapijska masaža

Telefon: +38 70/4332769





Aleksandra Bando, medicinski maser

Dve godine sam učila medicinsku masažu na redovnim studijama, posle čega sam postala jedna od najboljih u generaciji. Za te dve godine sam naučila švedsku masažu, masažu od glave i lica pa do masaže stopala, a kao dopunsku studiju sam naučila i limfnu masažu. Uspešno sam apsolvirala i kurs masaže celulita. Trenutno radim sa sportistima, tako da poznajem i način tretmana sportskih povreda. Motivisuje me svakodnevne pohvale, to me podstiče da postanem najbolja, pa zato i volim ovo čime se bavim.

Srdačno vas čekam ponedeljkom 10–18 i petkom 15–18 sati
Telefon: +36-70/369-5699



Kristina Seleši, manikir nadogradnja noktiju

Moda i lepota su oduvek imale značajnu ulogu u mom životu. Dugo sam radila kao kreator, stilista. Nakon velikih promena, rad mi je ponovo postao istovremeno i hobi, a obavljam ga veoma savesno. Naglašeni deo lepe spoljašnjosti čine ruke i nokti. Na to u poslovnom svetu treba da stave poseban akcenat i žene i muškarci.

Usluge koje nudim su: manikir, gel lakiranje, nadogradnja noktiju, pedikir.

Za dame, na paleti gel lakova stoje im na raspolaganju sve moderne boje, ali bogat je izbor boja i za one koji vole prirodne nokte.

Izrađujem osim toga i nokte od gela u klasičnom kao i ekstremnom stilu.

Za negu ruku i nogu naravno koristim FLP proizvode.

Telefon: +3630 223 0080



Mihalj Purceld, medicinski maser

„Radim kao medicinski maser, svim svojim znanjem pomažem poštovanim gostima. Za mene je najveće priznanje kada je gost zadovoljan i zdrav! Nastojim da svakoga upoznam sa lekovitim dodirom, da pomognem ljudima da shvate kako danas masaža više nije luksuz, nego jedan od ugodnih načina očuvanja zdravlja i lečenja. Za mene je svako telo drugačije, što znači, zahteva poseban tretman! Važno je da se više vremena posveti problematičnom području ili da se masaža dopuni drugim tretmanom. Ukoliko to gost želi, možemo da pomognemo i pasivnim radom mišića, ovde spadaju vežbanje i istezanje problematičnog dela tela, što je korisna dopuna masaži. Masaže koje nudim: lekovita masaža, švedska masaža, meridijanska masaža, limfna masaža, anticelulitna masaža, masaža stopala. Ostale usluge: razgradnja masti kavitacijom/ultrazvukom. Za svoje usluge koristim isključivo Foreverove proizvode. Srdačno očekujem sve svoje goste!

Četvrtkom: 08:00-20:00, Telefon: +3670 279 6015, +3670 699 4449



**Andrea Čapkovič
frizer**

Trinaest godina radim kao ženski, muški i dečji frizer. Svoj zanat obavljam s ljubavlju, a znanje s vremena na vreme usavršavam na kursovima. Radim ženske i muške frizure, nadogradnju kose, masažu kože temena lekovitim preparatima i pregled kože temena mikrokamerom.

Srdačno očekujem sve svoje goste željne lepote:
sredom od 14–20 sati i petkom od 10–16 sati.

Očekujem vaš poziv na broj: +36-70/774-2985.





LASLONE DOBAI I LASLO DOBAI, SU MOGLI BISMO REĆI, KLASIČAN PAR: JEDNO SVOJOM ENERGIJOM VUČE BIZNIS NAPRED, DOK SE DRUGO POVLAČI U POZADINU, ALI MU JE ULOGA ISTO TOLIKO VAŽNA. VALIKA NAM DUGO I RADO PRIČA O POČECIMA PUNIM PREOKRETA, O NAČINU RADA, DOK LASLO S PAR REČI SREĐUJE STVAR: KAKO KAŽE, RADI SVOJ POSAO.

Ovde smo pronašli konačnu destinaciju

Sponzori: Agneš Klaj i Laslo Roštaš

Viša linija: Čaba Juhas i Enike Bezeg, Eva Budai Švarc, Tinde Hajčik i Andraš Lang, Žolt Fekete i Noemi Ruško, Žolt Leveleki i Anita Leveleki, Terezija Herman, Aranka Vagaši i Andraš Kovač, Mikloš Berkič, Jožef Sabo

Koliko znam, teško si krenula u gradnju mreže.

To je čak eufemizam. Pristupila sam 2004. ali četiri godine nisam radila, već samo koristila proizvode. U ono vreme radila sam već dvadesetak godina na hirurgiji kao medicinska sestra dijetetičar. Znači, stigoh iz sveta lekova. Teška je bila promena nezavisno od toga što sam već i tada znala, koliko je važna prevencija. Uz glavno radno mesto, bila sam i preduzetnik, pokrenula adiktološki obrt: nastojala da pomognem ljudima s problemima oko droge, alkohola i onima s bolesnom gojaznošću, a uporedo s tim, završila sam i fizijatrijski tečaj. Oduvek su me zanimali bolesnici i na koji način mogu da ih spasem. Samo, ja sam imala problem sa vremenom: volela sam oba svoja zanimanja, ali ih je bilo teško obavljati istovremeno. Za donošenje odluke je presudna bila automobilska nezgoda: postala sam delimični invalid, pa sam kao invalidski penzioner otvorila studio za propagiranje zdravog života, za početak u jednom stanu u višespratnici. Danas već radim na 150 kvadratnih metara, angažujem masera i kiropraktičara. Dolaze mi pacijenti čak iz Egera i okoline (oko 150 km). Uložila sam dosta novca, pa je došla kriza i tada sam shvatila da je opet došlo vreme za promene.

Po vijugavom putu iskusila sam, kakav je osećaj biti nezaštićen: materijalne okolnosti, nezgoda, privredne okolnosti preokrenu ti iz temelja ceo život. Žudela sam za stabilnošću, pa sam zato u leto 2008. počela da radim u Foreveru i nakon godinu dana postala sam menadžer.

Na koji način ti muž uzima udeo iz rada?

Ove godine slavimo svoju 45. godišnjicu braka. On je veoma dobra, smirena ličnost, uvek uz mene kao partner. Prvih deset godina bilo nam je teško, ali se nikada nismo oslanjali ni na koga. Ako je trebalo, tovali smo svinje pored visoke škole, ako je trebalo hranili smo piliće, uvek smo uspeli da dovršimo nešto novo. Sada osećam, da je konačni preokret stigao sa Foreverom: tu smo pronašli konačnu destinaciju.

Šta još treba da znamo o vašoj porodici?

Imamo dve kćeri. Justina radi u finansijskom sektoru, neverovatno je istrajna. Anita je ekonomista, muž joj je poljoprivredni preduzetnik, njihov sin, Benike ima šesnaest meseci. Oni su naša sreća.





Koja ti je bila motivacija na početku?

Zdrav način života za što više ljudi, a naravno i prihod, ali Forever nam i osim toga daje mnogo, a to za mene predstavlja pozitivu. Ali čovek je uvek važniji. Radila sam 35 godina od jutra do mraka, zato ni pre nismo živeli u lošim materijalnim uslovima. Naučila sam da se borim, a borba, dok radiš, uvek donosi uspeh. Kada ne radiš, nema ni uspeha.

Koja ti je strategija uspela?

U početku sam tražila ljude iz „donje fijeke“, znači one sa kojima će verovatno biti lako izići na kraj. Međutim, nakon izvesnog vremena shvatila sam kako to važi samo do prvog koraka, jer takvi nakon toga često zastaju. Treba da tražiš samo ljude iz „gornje fijeke“, one koji su i od nas bolji u gradnji mreže. Za svog frontalnog menadžera biram samo one, koje dobro poznajem: čovek sam sporijeg, ali sigurnijeg biznisa.

Sa kojom generacijom najlakše izlaziš na kraj?

Možda četrdesetogodišnjacima. Moja generacija već radije gleda televiziju i nervira se da li će im ostati nešto od penzije. Mladi žele više od toga. Tako da iz moje generacije imam uglavnom samo potrošače, samo su nekolicina saradnici, a i njih treba da usmeravam da se ne okreću nazad, nego da se bave budućnošću. Ja gledam isključivo tamo, jer znam: na duge staze sve zavisi od mene: zdravstveno stanje i pristup. A ja ću bogme da postignem svoj cilj: san mi je veliki biznis.

A šta radiš, kada udariš o zid?

Idem dalje i tražim sledećeg čoveka. Poštujem svačiju odluku, jer moji sponzori su onomad sa mnom postupali isto tako: čekali su me četiri godine. Međutim od onda sam istrajna: ovo mi je prva mreža, a i neće ih biti više. Isto, kao što živim 45 godina u braku, i ne dajem svoju ljubav drugom.

I ovo je svojevrsna ljubav?

Da, to je ljubav. I ne može da se radi na drugi način,

a naravno i tu imaš trenutke kada mrziš svoju ljubav.

Ponekad se vraćam kući i ljuta sam zbog celog dana. Tada me muž bodri. Na hirugiji sam naučila da se borim za život, ali više ne želim da svakoga spasem već samo one, koji to i sami žele. Kažu, mnogo sam se promenila, navodno sam mnogo strpljivija. I to je važno: treba da naučiš da se odričeš, ne predaješ i razumeš ljude. Ako to učinimo, doći će do promene.

Šta znači preokret?

Pokreneš čoveka na putu, vidiš koliko ima entuzijazma, ali mu on splasne za nekoliko nedelja i traži izgovore. U takvim slučajevima pokušavam da u njemu pronađem onu tačku koja je njemu najzanimljivija. Ako je ne pronađem, tad sam kao graditelj mreže izgubljena. Nije lak zadatak, nije lak biznis. Smatram ga teškim, ali veoma sigurnim. Ono što sam sa mužem isplanirala na prvom sastanku, sve se obistinilo. Naš stan, vikendica, dva auta, školovanje dece... Vlasnik sam celog carstva. A da mi danas kažu kako nema više prihoda, čak i onda bi preživeli – toliko zaliha imamo.

Koji su vam sadašnji ciljevi?

Ovde postoji veliki novac i sitniš: ja želim da odaberem srednju kategoriju. Cilj mi je da ugodno živim i pružam primer svojim saradnicima, članovima porodice. Osim toga, zanima me autorsko pravo. Svakako ćemo da postanemo senior menadžeri još ove godine. Jednom smo već bili igl menadžeri, međutim prošle godine smo na osam bodova odustali, jer rekoh, ja ne kupujem proizvode samo da bih osvojila nivo. Za to treba da radiš kako bi osećao: zaslužio si to. Sada smo opet prošli igl, ne posustajem, širim mrežu, a radim mnogo i na dubini. Veliki su mi ciljevi, možda preveliki, ali nemam previše vremena: treba da učinim sve, kako bi što duže radila sa saradnicima.

Kako prikupljaš za sve to energiju?

Ustajem u pet, plivam kilometar, uveče se bavim jogom. Kući stižem dosta kasno, ali za unuka uvek imam vremena.



Važne su ti pozitivne povratne informacije?

Naravno. Priznanje je važno u svačijem životu, ako je iskreno. Ali poštovanje neka ostane za ozbiljne korake.

Šta odgovaraš, kada te pitaju za tajnu uspeha?

Nema tajni. Ne obavljam razgovore u pet minuta, a i ne volim da pregovaram odjednom sa više ljudi, jer se međusobno povlače. Nemam naviku nikoga da usmeravam – radije postavljam pitanja. O svim svojim saradnicima znam koji ih problemi muče, tako ih mnogo lakše razumem. Učila sam psihologiju, sednem i već osetim da li me je dotični prihvatio, da li pazi na mene, koliko uspeva da se poistoveti sa mnom. Emotivna sam osoba, u mom biznisu je mnogo žena, njih najbolje možeš da pokreneš preko duševnog stanja; retko koja žena pomišlja samo na novac. Ali svi ulažu toliko, koliko im je važno. Iskrena sam osoba, ne volim da govorim „u šiframa“. Međutim treba da znaš i da čutiš: kad bih uvek iznela svoje mišljenje, možda više i ne bih bila graditelj mreže...



LASLO DOBAI: „PRIJA MI ŠTO ME POŠTUJU“

„Žena mi je počela gradnju mreže, ja sam uvek i na sve otvoren, postavljam se pozitivno, tako sam bio i sa ovom stvari: počni, pa ćemo da vidimo. Međutim informacije nisu prolazile kraj mene bez traga. Upoznah Foreverove proizvode i navikoh na njih, jer su savršeni. Sad mi je šezdeset godina, dobro se osećam u svojoj koži, i po mom mišljenju drugi čovek se ne bi osećao tako u tim godinama. Od kada se pamtim, oduvek sam obožavao putovanja. Za sedam godina kao vozač autobusa proputoвах Evropu, a kada sam prestao, sve to mi je jako nedostajalo, jer smo posle toga najviše jednom godišnje mogli sebi da priuštimo neki dalji put. Zato je i bilo fantastično kada smo se kvalifikovali u Malagu, na Evropski reli. I od onda mi se sviđa nagradni sistem Forevera. Ove godine na primer putujemo na Lejk Tahoe. Ja sam od Forevera dobio mnogo toga što inače ne bih mogao sebi da priuštim. Ili recimo priznanja: naravno, čovek tokom života prima brojne pohvale za svoj rad, ali ovo ovde, da te i saradnici pozivaju, upitkuju te, poštuju, to ti itekako prija i podstiče.

Ja uglavnom brinem o proizvodima, evidentiram šta se troši, kako se troši, za čim imamo potrebe. Ako treba ići po robu, to radim ja. Pokušao sam i ja sa gradnjom mreže, ali je moja generacija veoma komotna. Naravno, ne predajem se, ali je u tome moja supruga veliki as, ona čak i šesto „ne“ uspeva da preokrene. Jako uživam u ovome, slušam brojne razgovore uz nju. I deca poštuju proizvode i naš rad.

Radimo mnogo. Ceo život smo radili više poslova uporedo. Sad nam je cilj da ovaj nivo koji smo postigli i održimo, a u tome smo uspeli uprkos tome što smo penzioneri.

Glavni princip nam je čast: ne varati ljude. Ljudima nudimo san koji nije neostvariv, koji je dostižan. A šta obećamo, toga se i držimo.“

lifestyle

Lifestile saveti



NEUROLOŠKE BOLESTI 2.

PARKINSONOVA BOLEST

Takozvani ekstrapiramidalni sistem odgovara za finu motoriku, tj. precizno izvedene pokrete. Taj sistem radi uz pomoć transportnog agensa - dopamina. Najznačajniji skup simptoma bolesti tog sistema je Parkinsonova bolest.



Simptomi koje ćemo da navedemo mogu da prilikom postavljanja dijagnoze budu svi prisutni, ali nijedan od njih sam po sebi nije dovoljan: pogoršani automatizam pokreta (izostanak pokreta, promena u rukopisu, bolesnik ne uspeva da proceni snagu i smanjena mu je amplituda pokreta, odnosno snaga i visina raznih pokreta), specijalna izraženost mišićnog tonaliteta, drhtanje, nepravilno držanje tela, monotoni govor, osiromašena mimika, nepravilan ritam disanja, promene i poremećaji raspoloženja, mentalni problemi, slabljenje memorije. Psihički simptomi su uvek prisutni, a prema nekim istraživanjima oni se čak i prvi pojavljuju!

Poreklo bolesti: u malom procentu se nasleđuje.

Pored toga može da se pojavi nakon upale mozga, kao deo simptoma ateroskleroze, odnosno kao nuspojava lekova korištenih za poboljšanje mentalnog zdravlja. Ostali uzroci: povreda glave, trovanje ugljen-monoksidom itd.

Terapija bolesti se sastoji od vraćanja narušene ravnoteže dopamina i acetilkolina u prvobitno stanje:

1. Podsticaj proizvodnje dopamina
2. Ukoliko to nije dovoljno, onda sledi dopuna dopamina
3. Davanje acetilkolinskih antagonista zbog narušene ravnoteže dopamina i acetilkolina

Terapija lekovima ima ili može da izazove brojne nuspojave.

Ukoliko nivo dopamina dižemo (dopunjujemo) prebrzo, u obliku levodopa ili holinergetičkih lekova, može da dođe do psihotičnih stanja (teški mentalni poremećaj), preizraženih pokreta ili bolesnih psihičkih pojava.

Telesno: srčane tegobe, pad dotadašnjeg visokog krvnog pritiska, oslabljen rad disajnih funkcija, probavni poremećaji, težak zastoj stolice, simptomi problema sa zadržavanjem mokraće na šta treba obratiti pažnju, i koje takođe treba da lečimo.

Promena nivoa lekova, postepeno pogoršanje koje traži sve veću i veću dozu leka – naravno uz značajan rast nuspojava – podstiču nas da istražimo i brojna druga rešenja.

Alternativna rešenja:

1. Podrška probavi: čisti sok Aloa vere, dopuna probiotičkih bakterija, redovno konzumiranje ekstrakta zelene pšenice, lucerke i ječma.
2. Ublažavanje motornih simptoma i bolova u zglobovima (minerali, u najvećoj meri dopuna kalcijuma, medicinska gimnastika, redovno vežbanje).
3. Vitamin D: prema istraživanju iz 2010. godine, gde je nivo vitamina D ispod 30 µg, tamo je šansa za nastanak Parkinsonove bolesti tri puta veća. Ili obrnuto: ukoliko se podigne doza vitamina D, smanjuje se pojava simptoma Parkinsonove bolesti.
4. Ispitan je i vitamin E kao zaštitna (neuroprotektivna) materija nerava. Sano i saradnici utvrdili su da primena 2000 jedinica tokoferola dnevno usporava razvoj simptoma Parkinsonove bolesti.
5. Koenzim Q10 unapređuje rad jedinica za proizvodnju energije. Prilikom eksperimenta uz visok nivo Q10 (300-600-1200 mg/dan), nisu uočene nikakve nuspojave, pa je kod bolesnika sa Parkinsonovom bolešću uočeno znatno sporije pogoršanje, pa čak i remisija. Obavljeni su i ozbiljni eksperimenti sa dozom od 2400 mg Q10, međutim publikaciju tog eksperimenta nismo pronašli.
6. Ginko biloba poboljšava krvotok mikrokapilara, izvrstan je antioksidans u nervnom sistemu i prema istraživanju iz 2007. oslobađa od teskobe.
7. Masne kiseline omega-3 regulisanjem lipidnog nivoa u nervnom sistemu smanjuju mentalne simptome, poboljšavaju stanje krvnih sudova, smanjuju poremećaj krvotoka, poboljšavaju nivo triglicerida, stanje zidova krvnih sudova i smanjuju druge lokomotorne i upalne simptome, odnosno probleme sa očima.

Lifestyle



Dopunski preparati ishrane sa sadržajem povrća i voća pomažu kvalitetnoj ishrani i povećavaju energetske nivo tela. Mnogo pomaže, ako uz sve to unosimo i Q10, odnosno pijemo Aloe verin sok. Letnje voće snabdeva telo energijom u ozbiljnoj meri.

Pod prevencijom Parkinsonove bolesti podrazumeva se značajno smanjivanje simptoma i usporavanje pogoršanja stanja. Uz medicinsku terapiju možemo doprineti harmonizaciji tela.

LITERATURA

1. Marco Mumenthaler: Neurologia - Medicina, Budapest 1989.
2. A D-vitamin jelentősége a neurológiai kórképekben és neurorehabilitációban: a demenciától a szklerózis multiplexig. I rész. Speer Gábor - Ideggyógyászati Sz. 2013. 66. (9-11)
3. Parkinson Study Group. DATATOP: a multicenter controlled clinical trial in early Parkinson's disease. Arch Neurol 1989;46:1052-60.
4. NEUROPROTECTION IN PARKINSON'S DISEASE AND OTHER NEURODEGENERATIVE DISORDERS: PRECLINICAL AND CLINICAL FINDINGS Rákóczi K, MD; Klivényi P, MD, PhD; Vécsei L, MD, PhD, Dsc. Ideggyogy Sz 2009;62(1-2):25-34.
5. Shults CW, Oakes D, Kieburtz K, and the Parkinson Study Group. Effects of coenzyme Q10 in early Parkinson's disease: evidence for slowing of the functional decline. Arch Neurol 2002;59:1541-50.
6. Clara Félix: Fókuszban az omega3 olaj. 1996. Berkeley Egyetem
7. Fehér János dr. - Via Sardegna 139, 00187 Roma, Italia (Forrás: Orvosi Hetilap)
8. Lóránt Ida: HOI a helyük a gyógyításban - 2008. Magyar Orvos (webdoki)
9. dr Liptai Katalin: A koenzim Q10 jelentősége 2011. okt. 01. Q10 szimpózium Balatonfüred



dr Marija Fabijan
neurolog,
menadžer

Gradnja, konsultacija, a ne unakrsne linije

profin



TEŠKO JE I NEOBIČNO PISATI O TEMI KOJU SAM TEMELJNO OBRADILA U AUDIO MATERIJALU. U ISTO VREME ZNAM DA TAJ MATERIJAL VREDI UVEK PONOVO PREPORUČIVATI LJUDIMA.

Znamo koliko je to važno za ceo naš biznis: ne stignemo dovoljno puta da ponovimo nešto pogotovo u oblastima koje su od velikog značaja za nas. A to je suština, osnova gradnje mreže: na koji način uspevamo da prenesemo vrednosti koje nas okružuju, koje pomažu rastu sopstvene verodostojnosti i efikasnosti. Svaki čovek voli kada ga priznaju i hvale, a obično nam teško pada kritika. Ukoliko znamo da je tako, onda to treba da se primeni i u gradnji mreže. Zato je veoma važno da se primenjuje gradnja, a ne unakrsne linije, odnosno konsultacije.

U našem biznisu sve se kopira, a gradnja je polje gde prenosimo informacije svojim ponašanjem onoliko koliko i rečima. U ovom audio materijalu sam pokušala da se približim sopstvenim iskustvima iz više aspekata, i mislim da u njemu ima mnogo korisnih saveta, jer iza svega stoji petnaestogodišnje iskustvo gradnje mreže. Poslovni život me je naučio kako je uvek mnogo lakše postići nešto posredstvom treće osobe ili pametnih sredstava. Svaki čovek je drugačija ličnost. Ima onih koji se poistovećuju sa mnom, ili sa Atilom Gidofalvijem, Miklošem Berkičem – koji nam je i sponzor i prijatelj, ličnost od presudnog značaja za naš uspeh – ili pak sa nekim novopečenim menadžerom ili našim lekarom, ili sa nekima, koji nisu ti.

Ukoliko gradnju koristimo pametno, sami sebi ćemo da olakšamo put u biznisu. Volim da koristim gradnju i sredstva, pošto nadoknađujem svoje nedostatke i slabosti, jakim stranama drugih. Ne treba po svaku cenu ti da budeš najpametniji, ne treba da ljudi po svaku cenu veruju samo tebi. Ukoliko izgradiš svoj biznis, proizvode, sponzora, sredstva, susrete, onda će ljudi preko primera drugih uveriti sami sebe i pronaći ono „zašto“. A zašto upravo sad, zašto baš FLP, zašto upravo s tobom...

Ova serija CD-a objavljena je da ti pomogne da svoju gradnju mreže učiniš efikasnijom, dakle savetujem ti da slušaš audio materijale kako bi postigao svoje ciljeve crpeći ideje iz tuđih misli!

Kati Gidofalvi
dijamant menadžer



CENTRALNA OBAVEŠTENJA

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



MADARSKA

Budimeštanska centralna uprava:

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

Poštanska adresa: 1439 Budapest, Pf.: 745.

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

Glavni direktor: Eržebet Ladak:

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

Zamenik generalnog direktora Valerija Kišmarton: lokal 130,

mobil: +36-70-432-4273

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

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

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

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

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

+36-70-436-4276

Odeljenje za razvoj i edukacije (FLP TV):

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

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

Centar za proizvode Szondi

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

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

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

Radno vreme: pon.–pet.: 12:00–20:00

Sonya edukacioni centar:

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

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

Katalin Aranji: 20-4490077 kozmetičar

Melinda Doša: 70-4332769 maser

Aleksandra Bando: 70-3695699 maser

Kristina Seleši: 30 223 0080 manikir

Mihalj Purceld: 70 699 4449 medicinski maser

Andrea □apkovi□: 70/774-2985 frizer

NARUĐŽBA PROIZVODA

Telefonom, preko telecentra:

Možete da zovete ponedeljkom 8-19.45 časova, od utorka do četvrtka 10-19.45 časova, petkom 10-17.45 časova.

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

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

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

od ponedeljka do petka 12–16 časova na telefon:

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

e-mail adresa telecentra: telecenter@flpseeu.hu

Internet robna kuća

www.foreverliving.com ili www.flpshop.hu

Telefoni infocentra Internet robne kuće:

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

e-mail: webshop@flpseeu.hu

Rukovodilac telecentra i infocentra Internet robne kuće:

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

Telefonom ili putem interneta naručene proizvode dostavna služba

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

PREPRODAJA, REKLAME

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

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

- preko interneta u distributerskom delu www.foreverliving.com

- preko Forever Telefon softvera

- preko internetske usluge MyFLPBiz

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

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

Operativna uprava:

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

+36-70-436-4288, -4289

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

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

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

mob.: +36-70-436-4220

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

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

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

Radno vreme kancelarije i skladišta u ulici Nefelejcs:

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

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

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

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

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

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

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

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

Regionalni direktor: Tibor Radocki

Sekešfehervarska regionalna uprava: 8000 Székesfehérvár, Várkörút 17.

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

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

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

Regionalni direktor: Tibor Kiš

Vanredno radno vreme: Prodaja proizvoda odnosno narudžbina u mađarskim predstavništvima poslednje subote u mesecu, kada posle te subote u tom mesecu nema više radnih dana: 12–20 časova. Tačan termin tih prilika svaki put objavujemo na veb sajtu i u predstavništvima.

u petak 2. maja te u subotu 10. maja naša predstavništva su zatvorena, međutim u subotu 31. maja su otvorena.

Forever Resorts

Hotel dvorac Teleki-Degenfeld, 3044 Szirák, Petőfi u. 26., tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285, www.kastelyszirak.hu

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

Direktor mađarskih institucija Forever Resortsa je Péter Lenkey, operativni direktor Katalin Király, direktor marketinga i prodaje Tamás Mocsnik.

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

Medicinski stručnjaci: dr Edit Šikloš Reves, predsednik Medicinskog stručnog kolegijuma Forever Mađarske, dr Gabriela Kašai: +36-70-414-2335;

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

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

Bakanek: +36-70-414-2913

PLAN EDUKACIJA ZA 2014. U MADARSKOJ:

DANI USPEHA: 17. maja, Dan zdravlja 18. maja, 19. jula,

13. septembra, 15. novembra, **DVDNEVNI SEMINARI:**

14-15. juna, 11-12. oktobra **PODSTICAJNI PROGRAMI:**

13-20. oktobra Go dajamond, 24-29. septembra

Igl menadžer retrit, 3-4. oktobra Holidej reli

SAOPŠTENJA



SRBIJA

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

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

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



CRNA GORA

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

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



SLOVENIJA

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

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

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

Dani uspeha: 22. novembra Ljubljana



HRVATSKA

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

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

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

Dani uspeha: 25. oktobra Opatija



ALBANIJA

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



KOSOVO

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



BOSNA I HERCEGOVINA

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

Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić

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

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

Dani uspeha: 8. novembra Bijeljina



A házaspár immár harmincöt éve vállalkozó, cégeikben számítástechnikai termékekkel és vezetői tanácsadással foglalkoznak. Budapesten élnek, két lányuk és négy unokájuk van. Az FLP lehetőséggel lányuk, szponzoruk, Nagy Andrea Soaring manager ismertette meg őket.

Felsővonal: Franyó Anna, Németh Antal és Németh Antalné, Schreiber Gyula, Fekete Zsolt és Ruskó Noémi, Leveleki Zsolt és Leveleki Anita, Herman Terézia, Berkics Miklós, Szabó József

NYITOTTSÁG ÉS RUGALMASSÁG

BALOGH ANDOR ÉS BALOGH ANDORNÉ MANAGEREK

A Foreverben gyakori, hogy a szülők példáját követve a gyerekek is hálózatépítők lesznek. Nálatok ez épp fordítva volt.

Márta: Tegyük hozzá, hogy az aloe vera nem volt ismeretlen számunkra, mert sok-sok éve az USA-ból kaptunk egy növényt ajándékba. Akkor ez még itthon teljesen ismeretlen volt. Megismertük a hatását, kisebb háztartási balesetekkor, égésekkor használtuk is a konyhaablakban nevelt növényt. Gondolkodtunk is rajta, hogyan lehetne megismertetni az emberekkel. Sok év telt el aztán, Andrea lányunk felnőtt, és aktívan kezdett a témával foglalkozni.

Milyen érzés, ha az ember lánya a szponzora is egyben?

Andor: Csodálatos! *(nevet)*

Márta: Eleinte nem volt egyszerű. Sok súrlódás volt köztünk. Elhangzott az is, hogy ez nem fog működni, valami mást kéne inkább csinálni. Mondhatjuk, hogy kicsit nehézkesen indult a történet.

Aztán egyszer csak történt valami, amitől számodra is elfogadottá vált az FLP-s üzlet.

Andor: Ez egy kissé bonyolult ügy. Mivel hosszú évtizedek óta vállalkozásokkal foglalkozom, idegen volt eleinte az az értékesítési mód, ahogy a termék a vevőhöz kerül. Aztán amikor az ismerős vállalkozási elemeket is láttam már, onnantól lett számomra is elfogadható az MLM-rendszerű értékesítés.

Márta: Az első egy-másfél évünk nagyon hullámszó volt lelkesedésben és sikerekben egyaránt.

Hogyan működik köztetek a munkamegosztás?

Andor: Együtt dolgozunk. Andrea beleszületett a vállalkozási létformába, az egyéb vállalkozásainkban is így van ez. Ebbe a feladatmegosztásba simult bele szép lassan a foreveres munka is. Kezdtük izlelgetni az MLM-rendszerű értékesítést, elkísértük Andrást a Siker Napokra, egyéb rendezvényekre.

Új munkamódszereket is kellett tanulnotok?

Andor: Korábban nagyon elleneztük a „fehér asztal” politikát.

Márta: Hozzá kell tennem, hogy a régi, rossz értelemben vett előnyserzést nevezzük „fehér asztal” politikának, itt nyilván másról van szó: le kell ülni az emberekkel, beszélgetni kell velük, meg kell őket győzni valamiről. Ebben nincs semmi vállalhatatlan. Itt felvilágosítást adunk, aztán hagyjuk üledni a dolgokat: ez sok beszélgetést kíván annak érdekében, hogy eredmény is legyen.

Azt hallom ki a szavaitokból, hogy az elmúlt időszak sok olyan döntést igényelt tőletek, amelyhez változnotok kellett korábbi önmagatokhoz képest.

Márta: Nekem személy szerint nagyon is.

Mi volt a motiváció? Az anyagiak?

Az volt az utolsó helyen, bár én, mint racionálisabb személyiség erre is odafigyeltem, hiszem a közértben szavakra és tervekre nem adnak semmit. A legfőbb motiváció Andrea, a gyerekünk a mai napig.

Andor: Segíteni kell őt a szakmai képességei kibontakoztatásában. Korábban számos üzletággal próbálkoztunk, amiben Andrea is részt vett, ám ezek egy részét a válság miatt meg kellett szüntetnünk. Mondhatnám viccesen, hogy lassan már kevesebb szakma van, amit nem csináltunk, mint amennyit igen. Amikor jól mentek a vállalkozásaink, akkor is mindig előkészítés alatt állt két-három újabb ötlet. Mostanra érett meg az az elhatározás, hogy Andrea egyedül, nélkülünk építsen fel egy saját vállalkozást. És azt mondhatom, hogy sikerült, ami nagyon boldoggá tesz. Látjuk, hogy a gyerekünknek megvan a képessége, tudása, rátermettsége arra, hogy sikeres legyen.

Mik a céljaitok?

Márta: Amik Andrea céljai. A generációs különbségek kapcsán megtanultuk, hogy másként látjuk a világot, és nem feltétlenül az a jó, ahogy mi gondoljuk.

Andor: Ezt az utat nem feltétlenül nekünk kell végigjárnunk. A mi feladatunk inkább az, hogy segítsünk neki végigjárni.

Mit kaptatok az elmúlt évektől?

Andor: Tagadhatatlanul sok munkát és idegeskedést, de a mérleg pozitívba fordult mostanra. Bizakodóak vagyunk.

Márta: A maga döccenőivel is egy járható útról beszélünk, nem rohamtempóban, de szépen alakulnak a dolgok.

Mennyiben más az FLP-s vállalkozás a hagyományos vállalkozásaitokhoz képest?

Márta: A büszkeségünket kicsit félre kellett tenni, pedig azt hittük, hogy hatvan év felett már senki sem mutathat nekünk újat.

Andor: Vállalkozóként régi bánatom, hogy nincs egy klónom, akivel a feladatokat megoszthatnám. Nagy öröm számomra, hogy Andreával ezt megtehetem, ő a motorja az üzleti résznek, de én is viszem, én felelek az adminisztrációért, de ő is beszáll. Mi egymást támogatjuk azzal, hogy a másik tevékenységét kontrolláljuk, és módosítunk a terven, ha szükséges. Büszke vagyok a lányomra! Bár néha összemorgunk, de kölcsönösen egymást piszkálva haladunk előre. Konfliktus nélkül nincs előrelépés. Mindig azt vallottam, hogy a gyerekek legyenek okosabbak, ügyesebbek a szüleiknél, mert ez a fejlődés. De azért ott a kettősség: ha ez megvalósul, azt mondjuk: „mégis hogy képzeli?!“ (nevet) Az is fontos, hogy ne halat adjunk, hanem halászni tanítsunk. Aztán ha mégsem úgy halászik, ahogy tanítottam, akkor jövök én, hogy de hát a hagyományok... De ha több halat fog, akkor nekem kell eltanulnom a módszert. Nyitottság és rugalmasság: enélkül nem működne nekünk sem.



BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

REGIONAL SEMINAR

14-15. JUN
SYMA ARENA



DR ŠANDOR MILES
Državni direktor



TOM HOPKINS
Trenér, predavač



VERONIKA I
STEVAN LOMJANSKI
Dijamant menadžeri



ATILA I
KATI GIDOFALVI
Dijamant menadžeri



KIKELOMO APEJI
Dijamant menadžer

MIKLOŠ BERKIČ
Dijamant menadžer

BUDITE I VI UČESNICI TRENINGA, KOJI PRUŽA FANTASTIČNU ENERGIJU, MOTIVACIJU I ZNANJE!

Syma arena | 146 Budimpešta, Dózsa György út. 1. Ulaznice u pretplati po ceni od 10.000 HUF/35 EUR/2 dana možete da kupite u FLP-ovim magacinima.

Zadržavamo pravo promene.

GLOBALNI RELI 2015. BIĆE JEDAN OD NAJSPEKTAKULARNIJIH I NAJUZBUDLJIVIJIH FOREVEROVIH DOGAĐAJA.

Na Globalnom reliju zajedno ćemo da slavimo i priznajemo Foreverove svetski značajne rezultate, kao i najbolje distributere.

DESTINATION: MESTO:

Globalni reli će pružiti jedinstven doživljaj. Kvalifikovane očekuju večere, treninzi, rekreativni programi, priznanja, prezentacije proizvoda i treninzi u vezi njih, Čermens kvalifikacije. A sve vreme kvalifikovani će naravno da budu smešteni u najboljim hotelima na uzbudljivoj destinaciji.

ACHIEVE IT. DOSTIGNI!

Uslovi Globalnog relija mogu da se ispune, i Ti možeš da budeš prisutan, ali za to treba istrajnost i odlučnost. Ne zaboravi, ovo ne govori samo o tome šta doživljavaš usput, nego i o samom putovanju. Foreverov podsticajni program ti pomaže pri razvoju samoga sebe, u veštom zacrtavanju ciljeva, jer i sam ćeš da iskušiš šta možeš da dostigneš, pa ćeš se napregnuti da zaista to i dostigneš. Ovdje ti se za to nudi najbolji način, a preko toga ćeš da usmeriš svoj biznis u odgovarajućem smeru.

BELIEVE IT. VERUJ U TO!

Globalni reli 2015. je velika šansa za susret najboljih iz ove struke, učestvovanje na sofisticiranim i savršenim treninzima, prilika da budemo svedoci sve viših i viših kvalifikacija, kao i učesnici priredbe sve većih razmera. Kvalifikovane Globalnog relija 2015. vodimo na jedinstvenu i posebnu destinaciju, gde ćemo da im predstavimo koncepciju našeg biznisa u kojem granice ne postoje; jer ovo je biznis bez granica.

LIVE IT. DOŽIVI!

Kvalifikacioni uslovi Globalnog relija su jednostavni. U istoj kalendarskoj godini osvoji najmanje 1500 cc-a ili se kvalifikuj na Čermens bonus. Da, toliko! Pravila nisu komplikovana, nema sitnih slova. Između 1. januara i 31. decembra 2014. kvalifikuj se putem 1500 bodova ili na Čermens bonus, o ostalom će da se pobrine Forever. Koliko budeš imao kartonskih bodova u kalendarskoj godini, samo od toga zavisi, koliko toga ćeš da doživiš na Globalnom reliju.

Ali šta to znači za tebe?

Spajanjem podsticajnih programa Globalni reli i Čermens bonus, pomažemo ti da podigneš biznis na viši nivo; ukinuli smo dosadašnje prepreke u pravilima. Sada, kada se to promenilo, nema više izgovora protiv razvoja globalnog biznisa. Želimo ti mnogo uspeha, jer ti to možeš!

**O podsticajnom programu Čermens bonus
čitaj opširnije na sledećim stranicama:**

SINGAPORE

2015 GLOBAL RALLY

www.foreverliving.com

www.foreverglobalrally.com



FOREVER

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

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

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

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

www.foreverliving.com

NEW
TOUCH



Vital⁵
There's no
to feeling g
Exercise
Take the

Vital⁵

We n
You are Vital to