

XIII godina 6. broj / jun 2009.

FOREVER



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

World Rally – Afrika
16-17. april 2009. godine



Afrika je fantastično mesto! Dragi i izuzetni ljudi su puni dinamike. Pejzaž i životinjski svet su harmonični i ujedno zastrašujući, a poslovni život je uskovitlan i kipi od energije. Svi su motivisani da stignu na viši nivo razvoja i da rade još bolje. Već je i sam reli sa više hiljada distributera iz Afrike bio uzbudljiv događaj. Glasovi učesnika su se bukvalno stopili i činilo nam se kao da su dva dana neprestano pevali. Novi izvršni potpredsednik za Afriku, Geri Šriv (Gary Shreeve) je reli opisao kao najglasniju priredbu kojoj je ikad prisustvovao.

Pošto smo napustili Johannesburg, zaputili smo se prema severu, a kasnije zastali kod jednog malog mesta, Graskopa. Kada smo prošetali, primetili smo da na vratima jedne male radnje visi interesantan ukras. Bilo je to jedno umetničko delo, izrazito šareno, koje je privlačilo poglede. Ukras je bio veoma interesantan, a kada sam ga pogledao izbliza, shvatio sam da je izrađen od plastičnih boca i zatvarača. Najbolje u svemu je bilo to što je jedan od zatvarača bio od našeg Aloe Vera Gela!

Ono što me je posebno fasciniralo u ukrašavanju, bila je činjenica da je ukras izrađen od otpada. „Ono što je nekima smeće, drugima je blago!“ Ti jednostavni predmeti koje su jedni bacili, neki drugi ljudi su pokupili i u isto vreme su imali toliko preduzetničkog duha, mašte i kreativnosti, da su od njih stvorili nešto značajno i time obezbedili prihod sebi, a najverovatnije i drugima. Setio sam se pesme Mire Bruks Velč (Myra Brooks Welch) „Dodir majstorove ruke“ koja budi duboke misli, jer govori da i jedna stara, polomljena, pohabana, raštimovana violina, postaje neprocenljivo blago u rukama majstora. Talenat i volja koje vidimo posle prvog utiska su potvrdila izuzetnih karaktera.

Ne smemo da gubimo iz vida ove stvari, ako stvarno želimo da postanemo uspešni. Treba da radimo ono što drugi ne rade. Treba da ostvarimo ono na šta drugi još nisu spremni, da bi videli dragulj na onom mestu gde drugi vide samo pesak. Ta volja nam pomaže da sponzorishemo bilo koga od onih ljudi koje sretnemo. Zbog toga treba zaboraviti na predrasude koje se stvaraju o ljudima koji žive u našoj okolini. Volja nam pomaže i u tome da shvatimo mogućnost koja se krije u ljudima u okviru našeg posla i u onima koji žive u našoj okolini. Afrika je mesto koje obiluje takvim karakteristikama i po mom mišljenju se baš zbog toga tamo posao razvija tako neverovatno, brzinom koju pre toga nismo nigde videli...

U Južnoj Africi smo izuzetnim distributerima, podelili više miliona dolara, zahvaljujući Podsticajnom programu Profit šeringa. Više stotina i hiljada života se promenilo zahvaljujući našim proizvodima i nadi koje nudi Plan marketinga. Ljudi su kilometrima i kilometrima pešaćili bosi, da bi sa sobom preneli vesti i mogućnosti koje nude naši proizvodi. Drugi su prešli granice u predelima zahvaćenim ratom, da bi odneli proizvode u one regije gde do njih inače ne bi mogli doći. Od velikog broja ljudi ni ne možemo očekivati toliku požrtvovanost; ustvari, naš posao dobija na značaju, kada želimo da vidimo i drugu stranu medalje. Došlo je vreme da se svi još više udubimo u misli, još intenzivnije radimo, malo manje spavamo, da stresemo sa sebe okove odugovlačenja, ustanemo iz kreveta i počnemo da radimo. Ovo je najveća mogućnost na svetu. Znam da svi svakog dana uporno radimo i žrtvujemo se, ali verujem da možemo raditi još više.

Zahvalan sam svima koji su u mojoj okolini, onim ljudima koje volim i u koje imam poverenje, koji primete dijamant i tamo gde drugi vide samo ugalj. Ponekad svi osetimo potrebu za kraćim odmorom i zbog toga treba da budemo strpljivi jedni sa drugima, jer zajedničkim snagama možemo stvoriti veličanstvena dela i od takvih predmeta, koji su drugima neprimetni. Mi smo društvo izuzetnih, jer znamo da možemo i ono što drugi smatraju jednostavno nemogućim.

Nedavno smo se vratili iz neverovatne avanture sa Svetskog relia koji se održavao u Južnoj Africi. Svakog meseca kada sednem da Vam napišem ovu poruku, tražim nove reči, da bih Vam što bolje preneo ono što sam doživeo. Ovog meseca je posebno teško napisati misli koje mi prolaze kroz glavu!

Blago od otpada



Hrabro sanjaj velike snove



DR ŠANDOR MILES
direktor zemlje

U našoj svakidašnjici, kada mediji neprestano šokiraju stanovništvo cele zemlje negativnim informacijama, onda su zaista potrebni dobri ljudi, koji imaju pravilan odnos prema stvarima, uživaju u svetu u kom žive, znaju dobro da podele sa drugima i mogu da uvere svakoga da postoji jedan drugi, bolji, savršeniji svet u kome svako živi, baš tako kako radi. Naravno, ni kod nas u Foreveru se niko ne može obogatiti bez rada. I mi moramo svakog dana da radimo, svakog dana treba da ubedimo više stotina hiljada ljudi da isključe televizore, da bi mogli da se koncentrišu na sebe, porodicu i decu.

Već dvanaest godina neprikosnovenno, bez trena zaustavljanja ili kolebanja, kontinuirano obaramo privredne rekorde i možemo se pohvaliti priznanjem cele Evrope. Iz Vas distributera, graditelja mreža i stalnih kupaca, zrači velika snaga, koja se sjedinjuje u energiju Forever Mađarske i Jugoistočne evropske regije. Ako želiš da nam se priključiš, onda hrabro sanjaj o velikim stvarima. Sanjaj o budućnosti, o budućnosti tvoje dece i o životu sledećih generacija. Ako znaš da razmišljaš na taj način, onda ćeš postati učesnik događaja koji će biti poznati u celom svetu. Treba da znaš da se ovaj posao gradi i sa Tobom i bez Tebe. Ti treba da doneseš odluku o tome da li ćeš preuzeti naš tempo i nastaviti da letiš sa nama vrtoglavom brzinom ili ćeš ostati tihi posmatrač.

Naš generalni direktor, **Reks Mun** i predsednik **Greg Mun** Ti pružaju sve mogućnosti da možeš da izgradiš najveći posao na svetu. Ostaje samo pitanje da li ćeš od života prihvatiti ovaj poklon i mogućnost. Mi smo spremni. Odluka je u Tvojim rukama. Misli na svoje zdravlje, porodicu, a pogotovo misli na sebe i donesi pravu odluku. Sanjaj o nemogućem i uradi nešto o čemu danas misliš da je neostvarivo i za sve to ćeš dobiti divnu nagradu. Ako pomisliš na svoje detinjstvo, onda ćeš se setiti da si tada hrabro sanjao o velikim stvarima. Ostani dete, smelo izgovori svoje misli, jer će se ostvariti, ako Ti to zaista želiš.

Napred FLP Mađarske!

Sonja dan, kao strategijsko rešenje



Bio je divan, sunčan dan i blagi povetarac je donosio miris cveća, kada je počeo željno očekivani Sonja dan – najznačajnija prolećna priredba FLP-a, u domenu nege lepote! Već je u 8:00 ujutro bila velika gužva, a tehničko osoblje, na čelu sa **Ištvanom Hegedušom**, uz saradnju zaposlenih u Sonja centru, je obavilo ogroman posao. Zahvaljujući tome, sve je bilo na unapred isplaniranom mestu, tačno na vreme. Iz salona su u veliku salu u Nefelejč ulici donešene stolice za negu i šminku, stakleni stočići, pokretno postolje i kreveti za masažu. Savršeno tehničko obezbeđenje, pod vođstvom **Šandora Berkeša**, obavlja uvek usrdan, nasmejan, mlad i dinamičan tim, koji sa lakoćom sređuje poslove oko TV prenosa i sve poslove oko razglasa. Bili su tako dobri, da su i bez poziva pomogli čak i u razmeštanju stolica.

U međuvremenu je **Julika Torcom** donela natpis „**Berry Bar**“. Marči Bala je uspomoc **Bee Bartok** pripremila FLP proizvode, koji će služiti za osnovu koktela. Stručne ruke zaposlenih u salonu savijaju peškire, razmeštaju proizvode, vrše poslednje pripreme na ulepšavanju sale. Donose se Sonja palete i naravno stub.

Sala je blistavo čista, ali devojke nadležne za održavanje čistoće, budnim okom gledaju gde bi trebalo još nešto prebrisati ili izglancati.

Za to vreme je u pozadini postavljena i draperija na mesto, kao i paravan iza kojeg će se presvlačiti, a i kamere su uključene i čekaju početak prezentacije.

U pozadini sale se o prijemu gostiju izuzetno profesionalno brinu **Kati Kiralj**, direktorka hotel dvorca Sirak, uz intervencije velikog tima kao i **Berkovič Zoltan** rukovodilac restorana **Šašfesek** i poznati konobari.

Koordinaciju rada zaposlenih u kancelariji je preuzela rukovodilac FLP sekretarijata **Vali Kišmarton**. Oni se brinu i o tome da štampani programi stignu u ruke distributera, pozivaju predavače, obezbeđuju potreban broj narukvica, diploma, na-



gradnih kupona, a rade izuzetno usklađeno i sa tipografom **Palom Tesarom**.

Čuje se škljocanje fotoaparata, jer umetnički fotograf **Bela Kanjo** radi punom parom. Stigao je i čovek koji je nadležan za obezbeđenje i može početi zauzimanje mesta u gledalištu. Možete li zamisliti da još nije protekao ni minut priredbe, a za uspešno odvijanje je već radilo oko 50 ljudi?!

5 minuta pre 10 sati mi zvoni telefon. Zove me gospodin **dr Šandor Miles** direktor zemlje. Šalje pozdrave i poručuje da je u mislima sa nama. Dodao je nekoliko izuzetno dobrih vesti. Jedva sam čekala otvaranje da bih ih podelila sa svima prisutnima! On je čudesan čovek! Pored bezbrojnih obaveza, brine se i o tome da me umiri i poželi sreću.



Sala se u trenutku ispunila do poslednjeg mesta. Čuje se tiha muzika i dok uzimam mikrofona u ruke, osećam da sam se najzad sasvim opustila, mada ono pravo tek počinje! Moramo se držati programa i u odgovarajućem kontinuitetu pozivati 13 predavača, 3 profesionalna modela – koje već poznajete iz novih kataloga – i 11 prigodnih modela. Treba se pobrinuti i o tome da sve bude fascinantno za gledaoce, a izvodljivo za moje saradnike. U međuvremenu treba najavljivati, komunicirati sa korisnicima proizvoda i rešiti sve aktuelne izazove koji se mogu pojaviti. Šta mogu, kada ja sve ovo obožavam?!

Pozdravni govor je održao **dr Čaba Gotard** koji ima bo-

gato iskustvo u tome, jer pored funkcije poslovnog direktora postiže izuzetne rezultate u edukaciji odraslih. Ogromno znanje uvek potvrđuje i na FLP seminarima. Goste je pozdravio srdačnim rečima, a predavačima je pozeleo mnogo uspeha.

Do tada mirna pozornica je odjednom živnula.

Popularni šminker, **Agi Horáček** je počela sa nanošenjem dnevne šminke.

Za malo zagrevanje na pozornici, **Barbara Benko** češlja kosu voditelju programa. Čekajte! Pa to sam ja! Kako je meni fino!

Naša kozmetičarka **Ildiko Bagi Mesaroš** koristi Fleur de Jouvance pribor za kožu našeg modela. Ko je model? **Gloria**





Gesti, umetnica Mađarskog narodnog pozorišta, nosilac nagrade „Nađ Mikloš Vándor“, koja je prihvatila da dođe bez šminke. Veoma smo joj zahvalni zbog toga! Tretman se odvija i na drugoj stolici za kozmetiku: **Ivet Rac** pre šminkanja vrši tretman vitalizirajuće „bombe“ na modelu **Lili Pap**. Ni maseri ne sede skrštenih ruku. **Čila Filep** masira model **Bernadet Čabai**, a **Ildiko Hrnčjar** predstavlja masažu sa medom. **Kristina Hasnoši** započinje negu ruku pomoću pilinga.

Pozornica je već sve očarala, ali je sad došlo vreme da predavači svojim rečima probude interesovanje gledalaca. Ko bi bio prvi, nego Mikloš Berkič – naš ponos, svetska klasa koja sija

na nebu FLP-a i postiže izuzetne rezultate. Ovaj put nije govorio o marketingu, već o primeni pribora Fleur de Jouvance. Bez obzira na to što je on muškarac, zna da održi izuzetnu kozmetičku prezentaciju. On govori o onome čime se bavi. Koristi i preporučuje proizvode. Njegovo duhovito predavanje na profesionalom nivou su prisutni nagradili oduševljenim aplauzom.

Na pozornici se tada pojavila temperamentna mlada žena, **Aniko Peterbence**. U njenoj mreži već ima oko 100 Sonja stubova koji se koriste! Ovom prilikom nije govorila o tome, već je oko stola postavila 3 super muškarca – svoje sinove. Dočarali su nam ugodnu porodičnu atmosferu, a u međuvre-

menu su i u praksi demonstrirali primenu proizvoda. Naravno, u toku primene su razgovarali, davali savete i bili izuzetno dobro raspoloženi. Moram opisati jednu simpatičnu epizodu:

Aniko je htela da pomogne sinu, koji nije mogao da se seti jednog proizvoda, pa ga je upitala:

– Šta uvek tražiš od mene kada krećeš u školu?

– Pare! – odgovorio je kao iz puške.

Tek da vidite spontanu i veselu atmosferu u kojoj nam je teklo druženje.

Na kraju njihove prezentacije, predala sam poklone Aniki i njenim sinovima.

Kad sam stigla do najmlađeg – Matea, koji ima osamnaest godina, on me je upitao, sa

šarmerskim osmehom: „Mogu li da te poljubim?“

Odjeknuo je gromoglasni aplauz i bila sam sigurna da ova neverovatna porodica nije fascinirala samo mene, već i sve prisutne.

Za to vreme se završio tretman vitalizirajuće „bombe“ i lake dnevne šminke, pa je Lili prešla u ruke frizera. Barbara joj je napravila čarobnu punđu, a za to vreme je majstor frizerstva, predavač i uspešan graditelj mreže **Peter Perina**, davao veoma korisne savete u vezi nege kose. Njegove reči su bile ispunjene ljubavlju, kojom radi svoj posao.

Na pozornicu je tada izašla fenomenalna i izuzetno draga žena, **dr Marija Debrodi**, koja

je prisutnima objasnila strukturu kože, a govorila je i o značaju vode – spominjući Sirona izvorsku vodu. Predavanje je držala u svima razumljivom, veoma simpatičnom stilu.

U međuvremenu je bilo završeno šminkanje, na modelu Nori – čije lice nam je takođe poznato iz naših prelepih izdanja. Nori je prošetala, da svi vide šminku, pa je ponovo sela u stolicu da bi Agi nastavila rad i pokazala kako se može od dnevne šminke napraviti prelepa šminka za večer.

U pauzi su ih okružili brojni prisutni. Budno su gledali poteze četkama i linije. U drugom delu sale su prisutni mogli da uživaju u brižljivom gostoprimstvu. Posle nekoliko minuta nastavili smo predavanje.

BERRY BAR – je natpis ispod kog **Marija Bala**, naš saradnik, graditelj mreže, sprema čudesne koktele. Do sada je sve predavače iznenadila koktelima koji su bili u harmoniji sa njihovom odećom, a sada nam je u svom kratkom predavanju dala saveete o najboljem sastavu koktela. Dok sam je slušala, pijuckala sam koktel od Lite praška, sa ukusom vanile, pomešanim sa Pomestonom, naravno ukrašenim sa crvenom trešnjom i suncobrančićem. Kakav je bio ukus? Divan!

Sledeće predavanje je imala **Žofija Gergelj** koja se pojavila na sceni u sjajnoj ružičastoj boji, i koja je govorila o tome koliko je važno stvoriti unutrašnju i spoljašnju harmoniju. Kao primer navela je svoj život: posle neizmerno velikog gubitka,

zahvaljujući potpori dece, želji za životom i snazi Svevišnjeg, dostigla je sadašnju sreću – harmoniju. Njeno predavanje prožeto gorkim humorom smo slušali uz suze i smeh.

Na red je došla nekadašnja Mis FLP-a **dr Ana Šmic** – večita žena. Ona je uvek ljupka, elegantna i nasmejana. Govorila je svima razumljivim stilom o agensima Sonja kolekcije za negu kože i njenom čudesnom delovanju. Pored teorije je pružila i praktične saveete.

Diana Fitler i Andraš Banhidi su održali predavanje kom su dali naslov „Zajednički život – zajedničko kupatilo“. Jedan drugom su predavali reč uz simpatično podbadanje i pričali epizode pune humora o tome kako i koje proizvode koriste. Sa

sobom su doveli i bonus-predavača, Marka, koji je još u minom stomaku, ali već uživa u našim proizvodima za oralnu upotrebu u obliku kapsula ribljeg ulja i vlaknastog Aloe gela. Tako je Mark bio „slepi putnik“ na predavanju. Dolazi na dobro mesto, među uspešne i pozitivne ljude, koji se veoma vole. To je lepo videti.

Za to vreme je u pozadini i dalje bilo uzbudljivo: nega i taj masaža nogu, stavljanje Kleopatra obloga na lice, praktična prezentacija Sonja kolekcije za negu kože, šminkanje i pravljenje punđi. Pored profesionalnih modela, bilo je i srećnih dobitnica iz gledališta, koje smo izdvojili i one su uživale u nezi mojih saradnika.

Za vreme zaslužene pauze, na stolove je, pored osveža-





vajućih napitaka, postavljena ukusna domaća hrana, a i poslastice koje su podsećale na bakinu kuhinju.

Uspela sam da za mikrofonski pozovem i neverovatno uspešnog graditelja mreže **Agneš Križo**, koja je skromno sedela u publici. Zahvalno je govorila o svom životu, ljubavi koju oseća prema proizvodima i o snazi tima. A to je sve rekla tako, da nije imala prilike ni da se pripremi za predavanje. Hvala Agneš!

U praktičnoj prezentaciji u poslednjem delu programa, glavnu ulogu su dobili indijska masaža glave, Body Toning Kit, nega ruku parafinom, dnevna šminka i oblikovanje kose sa gelom. Pozornica je izgledala kao prava raznobojna novogodišnja prskalica, šarena od mnogobrojnih prezentacija koje su se odvijale istovremeno. To je tako najbolje, jer je na scenu stupila

još jedna „prskalica“ – **Tinda Hajčik**, koja nam je koristeći svoje bogato iskustvo, govorila o ekonomičnosti Sonja stuba. U sali je svakome postalo jasno: treba da kupe stub.

O **Mariani Seker** nikada ne mogu da govorim nepristrasno, jer je jako volim. Kada se ponovo budem bacila na izgradnju mreže, onda će mi ona sigurno biti primer. Govorila je o značaju Body Toning Kita i o njegovoj primeni. Predavanje je bilo nezaboravno, jer je koristila mnoge primere iz svog života

Sledeći predavač je bila **dr Edit Reves Šiklošne**, koja je suštinski – i bez dlake na jeziku, kada je bilo mesta za kritiku – govorila o važnosti zdravog i dobro oblikovanog tela. Ukazala nam je na riziko-faktore koji utiču na naše zdravlje. Ona o toj temi govori sa pravom, jer je smršala pre nekoliko godina i danas drži tu idealnu težinu!

Poslednja u nizu predavača je bila **Hajnalka Šenk**, koja je oduševljeno govorila o velikoj mogućnosti FLP-a o LIFESTYLEu – stilu života, koji se može ostvariti i uspomoc popularisanja kozmetičkih sredstava. Od srca smo se smejali njenim šaljivim i simpatičnim zgodama, ali je govoreći o svojim putovanjima, koje je ostvarila zahvaljujući FLP-u, mnoge u sali podstakla da se duboko zamisle i o ozbiljnim pitanjima.

Predavače su prisutni nagradili gromoglasnim aplauzom.

Dr Čaba Gotard je zaključio dan simbolično dajući okvir celoj priredbi. Svakom predavaču se zahvalio nagradnim poklon tretmanom sa terminom koji se može „unovčiti“ u Sonja salonu i svakom učesniku je uz smešak i nekoliko prigodnih reči predao diplomu i novi katalog Sjaj.

Za gledaoce se Sonja dan time završio. Kolege koje su do tada radile u pozadini su za

tren spakovale proizvode, skinule draperiju, sklopile stolice, sklonile ostatak hrane, iznele kamenu, vratile stolice na mesto, počistile salu – jer život ide dalje, pošto u 18:00 počinje otvorena prezentacija.

Sela sam u kola i tada sam shvatila da nisam gladna, a ni umorna zahvaljujući Pomeštenju, koji sam popila tokom dana. U glavi su mi se rojile misli, osećala sam žmarce u nogama, srce mi je bilo puno, jer je divan osećaj davati. Ja to mogu pružiti svim ljudima, bez obzira kom timu pripadaju i koju sponzorsku liniju jačaju, jer svi mi pripadamo **Reks Munovom** timu.

Molim Vas, primite od mene magiju Sonja dana, koju Vam pružam od sveg srca!



S poštovanjem:
KATA UNGAR
menadžer

Kreativni menadžer

RUTINA UBIJA KREATIVNOST

Može vam se učiniti, bar na trenutak, da su ideje o naočarima i nakitu za pse, kao i veštačkim kostima – glupe. Bile one glupe ili ne, njihova vrednost se kreira na osnovu informacije, koliko je kupac spreman da plati takav proizvod. Ove ideje su donele veliki profit njihovim tvorcima.

Kreativnost je reč ženskog roda, zato je tako zavodljiva i uzbudljiva, a ideje neposlušne i buntovne. Ipak, neki menadžeri smatraju da su im rutina, logika i preciznost dovoljni u radu, zato što zadatke obavljaju uz maksimalnu sigurnost, da neće pogrešiti, sa minimumom angažovanja i u kratkom vremenskom roku. Rutina u radu dovodi do gubitka kreativnosti, stvaranja navika i dosade.

Danas su, više nego ranije, firmama potrebni kreativni menadžeri, zato što je na tržištu za 30% veća ponuda proizvoda od potražnje. Proizvodi postaju kvalitetniji i jeftiniji, a kupci sve zahtevniji. U uspešnim korporacijama znaju da brze promene skraćuju životni ciklus proizvoda. Na tržištu je danas 80% proizvoda mlađih od pet godina. Tako Samsung, u proseku, svake druge nedelje izbaci na tržište novi model mobilnog telefona. Jer, kako kažu u ovoj kompaniji, mladi korisnici se zasuše starih modela, već posle pola godine.

Budućnost firme zavisi od novih ideja. Razvoj novih ideja zavisi od sposobnosti lidera, menadžera i svih zaposlenih. Zato je neophodno stalno istraživanje, otkrivanje, eksperimentisanje i prilagođavanje tržištu.

POĐITE OD KUPCA

Menadžeri se svakodnevno pitaju kako da dođu do novih ideja. Najbolji način je da stalno budete u kontaktu sa kupcima, da otkrijete kako da rešite njihove probleme i zadovoljite njihove potrebe. Svoje ideje stavite na papir, iskoristite kreativno nadahnuće, čitajte i razmišljajte kako da usavršite postojeće proizvode ili usluge. Da biste rešili probleme kupaca, možete da unapredite i prilagodite postojeće ideje (mobilni telefon sa upotrebom Interneta, kućni bioskop, klima uređaji, brza hrana, zamrznuta hrana, zimske gume...), dođete do novih – radikalnih ideja (mikrotalasne pećnice, pesticidi, azotni gas...) ili ih kopirajte (turističke agencije, agencije za prodaju nekretnina, kineski i italijanski restorani...). Suština kreativnosti je da menadžeri vide ono što svi vidimo, ali da razmišljaju o onome o čemu drugi ljudi ne razmišljaju.

Kreativnost i prilagođavanje vernicima su pokazale i crkve u Rusiji. U interesu vernika, pojedine crkve su postavile veb stranice, pomoću kojih oni mogu da naruče molitve za svoje najmilije. Narudžbenice se primaju preko SMS poruka.

KAKO DOĆI DO KVALITETNIJEG I JEFTINIJEG PROIZVODA?

Velike svetske korporacije se drže u radu stare izreke:

ti imaš dinar – ja imam dinar, ako ih zamenimo ništa ne dobijamo. Ti imaš ideju – ja imam ideju, ako ih razmenimo naše vrednosti su porasle 100%. Tako, na primer, Toyota je, da bi ostvarila konkurentsku prednost na svetskom tržištu, proizvela kvalitetniji, a jeftiniji automobil. U ovoj kompaniji se stalno podstiče i nagrađuje kreativnost zaposlenih. U toku jedne godine menadžment Tojote od zaposlenih dobije milion i po kreativnih predloga, a od toga se 95% praktično primeni. Inovacije automobila se zasnivaju na dizajnu i primeni hibridne tehnologije. Vreme proizvodnje, od ideje do novog automobila, skraćeno je sa četiri godine na petnaest meseci. Istovremeno se odvijaju faze razvoja, istraživanja, dizajna i proizvodnje.

Možemo da zaključimo da vrednost automobila proizilazi iz znanja, cene i utrošenog vremena za proizvodnju. Znanje kao nematerijalni resurs se transformiše u materijalni i postaje kapital firme. Za mnogo toga se može naći zamena, osim za kreativne ideje. Zato, zaposlene treba negovati, nagrađivati i razvijati. Setite se epitafa na nadgrobnom spomeniku Karnegija, vlasnika svih čeličana u Americi, koji glasi: „Ovde leži čovek koji je umeo da se okruži boljima od sebe.”



Neka vaš poslovni kredito bude – stvoriti najbolji tim.

UTAKMICA NA TRŽIŠTU

Da bi firme ostvarile osnovne zadatke i održale balans između produktivnosti i efikasnosti sa jedne, i kvaliteta i inovativnosti proizvoda sa druge strane, neophodno je da prvenstveno menadžeri, ali i svi zaposleni razvijaju nov, fleksibilniji oblik mišljenja. Kreativnost je kritičan faktor u razvoju firme, posebno danas. Bez kreativnosti postoji potencijalna

opasnost za firme da izgube kupce, tržište i zaposlene. Čuveni prirodjak Darwin je rekao da ne pobeđuju najveći i najinteligentniji, već oni koji su najprilagodljiviji.

Od dobrih ideja zavisi konkurentska prednost i profit firme. Najbolje prodajna ideja u svetu je konzola za igranje dečijih igara X-box, kompanije Microsoft. Zahvaljujući novom softveru, igre se lakše i brže ugrađuju u lične računare. Ova ideja donosi Microsoftu 4,6 mili-

jardi dolara prihoda godišnje. Ideje često nastaju usled konkurentске borbe na tržištu. Tako je ideja o konzoli X-box odgovor na plejstejšn (playstation) kompanije Sony. Sposobnost da učite brže od svoje konkurencije, jeste jedino održiva konkurentska prednost.

Da biste ostvarili uspeh u radu, oslobodite se prošlosti i usmerite se na budućnost. Svakog dana postavite sebi pitanje: Da li mogu da razvijem i usavršim nove veštine

mišljenja i uživam u ostvarenim rezultatima? Uspesni menadžeri i mnogi svetski priznati autori knjiga o ekonomiji, smatraju da način mišljenja predstavlja veću opasnost od globalnog zagrevanja i terorizma, zato što su ljudi svesni ovih opasnosti, ali nisu svesni neophodnosti promene u načinu mišljenja.

SLOBODANKA VELJIĆ
savetnik

PLAVA BOJA PODSTIČE KREATIVNOST

Plava boja je veoma zastupljena u biznisu. To je korporativna boja mnogih firmi. Dobro poznato plavo odelo menadžera, simbolizuje lojalnost firme.

Energija plave boje pozitivno deluje na kreativnost, misaone procese i pamćenje, podstiče traženje unutrašnje istine, smiruje, razvija strpljenje i inspiriše. Sale za održavanje poslovnih sastanaka su često obojene plavom bojom, s ciljem da sastanak bude efikasniji.

Zašto način mišljenja predstavlja veću opasnost od terorizma i globalnog zagrevanja?

Kako se pravoslavna crkva u Rusiji prilagođava vernicima i tržištu?

Zašto kompanija Samsung svake druge nedelje izbacila na tržište novi model mobilnog telefona?

KLUB OSVAJAČA

Najuspešniji distributeri na osnovu
ličnih i non-menadžerskih bodova u aprilu 2009.



Mađarska

1. dr Kósa L. Adolf
2. Klaj Ágnes
3. Hertelendy Klára
4. Nagy Erika
5. Czucz Bernadett i Varga András
6. Balogh Attila i Baloghné Ardai Zsuzsanna
7. Lopicz Tibor i Lopiczné Lenkó Orsolya
8. Tóth Róbert László i Tóth Róbert Lászlóné
9. Szentgyörgyi János
10. Seresné Bathó Mária i Seres János

Srbija, Crna Gora

1. Štrboja Jovanka i Štrboja Radivoj
2. Tumbas dr Dušanka
3. Stevanović Verica i Stevanović Rade
4. Kota Izabela Barbara i Kota Mihajlo
5. Mitrović Pavlović Milan i Pavlović Biljana
6. Zečević Boban i Zečević Dušanka
7. Filić Zorica i Filić Dragan
8. Jelić Gordana i Jelić Siniša
9. Micić Miroslav i Micić Vesna
10. Radulović Rajko i Radulović Slavka



CONQUISTADOR CLUB



Hrvatska

1. Miljak Rill Ivanka i Rill Rolf
2. mr sci. Molnár László i Molnár-Stantić dr Branka
3. Jurović Zlatko i Jurović Sonja
4. Golub Vasilija
5. Petrović Jasminka i Petrović Mirko
6. Bojović Branko
7. Zantev Andrea
8. Kopac Anita
9. Miletić Edidio i Miletić Vesna
10. Dlačić Zarja i Dlačić Antun

Bosna i Hercegovina

1. Mustafić Subhija i Mustafić Safet
2. Crnčević Zećir i Crnčević Samira
3. Njegovanović Vaselije
4. Džaferović Dževad i Džaferović Albina
5. Glavinka Željko
6. Saf Ljiljana i Saf Vladimir
7. Njegovanović Grozdana i Njegovanović Sreten
8. Bulić Drenka i Bulić Đuro
9. Elez Vlasta i Elez Spasoje
10. Jovanović Radojka i Jovanović Žarko



Slovenija

1. Kepe Andrej i Hofštätter Miša
2. Sijanec Zdenka
3. Germek Marjana
4. Tonejc Saša
5. Kokol Tatjana
6. Salobir Spela
7. Durmisi Zedi



london

FOREVER 

european rally

March 5th-6th, 2010

Wembley Arena





EURO RELI 2010.

LONDON, ENGLJESKA – OD 4. DO 6. MARTA

Period kvalifikacije: od 1. jula do 31. oktobra

III NIVO

Ostvarite 95 bodova (ukupno sa ličnim bodovima) sa novom grupom

- ★ ulaznice za reli
- ★ 3 noćenja u hotelu
- ★ avionska karta



II NIVO

Ostvarite 50 bodova (ukupno sa ličnim bodovima) sa novom grupom

- ★ ulaznice za reli
- ★ 3 noćenja u hotelu



I NIVO

Ostvarite 20 bodova (ukupno sa ličnim bodovima)

- ★ ulaznice za reli



Novi uslovi za sve nivoe kvalifikacija: sponzorišite najmanje tri distributera u prvoj generaciji, koji će dostići kvalifikacijski nivo asistent supervizora. Svi novi distributeri treba da dostignu broj bodova koji je dat na slici. Kvalifikovani treba da bude „aktivan“ u svakom mesecu tokom trajanja perioda kvalifikacije. Period kvalifikacije traje od 1. jula do 31. oktobra 2009. godine. Sve uslove treba ispuniti za vreme trajanja kvalifikacija. Nove distributere treba priključiti u periodu trajanja kvalifikacija; oni koji među njima žele da se kvalifikuju, treba da budu aktivni već u mesecu kada pristupe. Datum pristupa je dan kada podaci pristupelog stignu u računarski sistem matične firme. U ovom podsticajnom programu se računaju samo one kupovine koje se odvijaju u regiji. Svaki distributer u nižoj liniji treba da raspolaže sa adresom u regiji. Svaki distributer je odgovoran da uslove podsticajnog programa tumači pravilno. Izuzetni postupci nisu mogući ni u kakvom slučaju. Podsticajni program sadrži isključivo one nagrade koje su navedene. U slučaju eventualnih pitanja, obratite se direktoru zemlje. Nagrade se ne mogu unovčiti. Nagrade se ne mogu preneti na drugoga.

Zajedno na putu uspeha



Nivo menadžera su postigli (njihov sponzor):

Czuczi Bernadett i Varga András (Nagy Erika)



Nivo asistent menadžera su postigli:

Mészáros-Szuharevszk Babett

Mados Árpád i Madosné Papp Krisztina

Tusori Katalin



Nivo supervizora su postigli:

Bánfi Zsolt i
Bánfi Zsoltné
Bajrušević Milica i
Bajrušević Vuk
Bartek Bálint
Bató Istvánné i
Bató István
Biodrowicz Péter i
Biodrowicz Tamás Mónika
Bjelić Ljiljana i
Bjelić Momčilo
Bodnár Éva i
Bogsch Tibor István
Bozó Krisztina
Buzgáné Erdélyi Katalin i
Buzga András
Cserkúti Gábor
Czimerné Székely Ágnes i
Czimer Béla
Dani Katalin i
Dani Sándor
Đorđević Radojka i
Đorđević Mladen
Đorđević Dragana i
Đorđević Nenad
dr Tassi György
Fehér Katalin
Franjić dr Goran
Garai Kálmán
Horváth Balázs Tibor i
Horváthné Németh Mónika
Ilić Boban i Ilić Jasmina

Ivanović Mirjana i
Ivanović Miomir
Ivković-Ivandečić Danijel i
Pap Éva
Jáborcsikné Feledi Ágnes i
Jáborcsik Imre
Jović Verka i Mitevski Mijalko
Juhász Gyula i
Juhászné Kálmán Krisztina
Kator Péterné i Kator Péter
Kelemen Éva
Kiss Sándorné
Kriván Zsolt i Kovács Edina
Kudronné Rácz Mária i
Kudron Endre
Kujundžić Tibor i
Ikončić Marija
Laskovics Melinda
Majoroši Imre i
Majoroši Devra Marija
Međedović Dušanka i
Međedović Refko
Mijanović prim. dr Jovo i
Mijanović Marija
Miletić Vilijam i
Miletić Nataša
Mohos Jánosné
Molnár Andrásné
Morvai Angelika
Nagy Katalin
Nedić Ljiljana i
Nedić Siniša

Orbán Renáta
Orosz Jolán i
Voncšina Gábor
Petrović Jasminka i
Petrović Mirko
Pohl Szilvia i
Garai Gábor
Rónaszéki Dóra i
Bánfi Csaba
Schmél Anett
Skuta Csaba i
Skutáné Petrik Tímea
Szabóné Csokonai Ágnes i
Szabó Béla
Szuhać s Attila i Vági Ilona
Takácsné Lőrinc Rozália
Tomić Biljana
Trifunović Gospođinka i Srboljub
Turić Marija
Tuska Tiborné i
Tuska Tibor
Tóth Lászlóné
Tóth Imre Sándorné i
Tóth Imre Sándor
Ušević Snežana i
Ušević Stevan
Vajtó Miklósné
Vincze Krisztina i
Vincze János
Zgrda Georgina i
Bajka Vasilije
Ónodi Ágnes



Pobednici programa motivacije kupovinom automobila:

I nivo:

Ádámné Szöllősi Cecília i
Ádám István

Bakó Józsefné i Bakó József
Balázs Nikolett
Balogh Anita i Süle Tamás
Bánhidy András

Danijela Barnak i
Vladimir Barnak
Becz Zoltán i Becz Mónika
Bodnár Daniela

Botka Zoltán i
Botka Zoltánné
Czeléné Gergely Zsófia
Csepi Ildikó i Kovács Gábor
Csuka György i dr Bagoly Ibolya
Csürke Bálint Géza i
Csürke Bálintné
Dobsa Attila i Dobsáné Csáki Mónika
Goran Dragojević i
Irena Dragojević
Éliás Tibor
dr Farády Zoltán i
dr Farády Zoltánné
Farkas Gáborné i Farkas Gábor
Fittler Diána
Anton Gajdo i Olivia Gajdo
Gecző Éva Krisztina
Gecző László Zsoltné i
Gecző László Zsolt
Gecse Andrea
Haim Józsefné i Haim József
Hajcsik Tünde i Láng András
Halomhegyi Vilmos i
Halomhegyiné Molnár Anna
Hofbauer Rita i Gavalovics Gábor
Jancsik Melinda
Jozó Zsolt i Molnár Judit
dr Kálmánchey Albertné i
dr Kálmánchey Albert
dr Kardos Lajos i
dr Kardosné Hosszú Erzsébet
Kása István i Kása Istvánné
Kemenczei Vince i
Tamási Krisztina
Keszlerné Ollós Mária i Keszler Árpád
Kibédi Ádám i Ótos Emőke
Klaj Ágnes
Sonja Knežević i Nebojša Knežević
Knisz Péter i Knisz Edit
Kovács Gyuláné i Kovács Gyula
Köves Márta
Jadranka Kraljić-Pavletić i
Nenad Pavletić
Kulcsárné Tasnádi Ilona i Kulcsár Imre
Lapicz Tibor i Lapiczné Lenkó Orsolya
dr Predrag Lazarević i
dr Biserka Lazarević
Léránt Károly i Lérántné Tóth Edina
Lukács László György
dr Lukács Zoltán i
dr Lukácsné Kiss Erzsébet
Major István i
Majorné Kovács Beatrix
Mayer Péter
Mészáros Istvánné
Branko Mihailović i
Marija Mihailović
Miklós Istvánné i Tasi Sándor
Mirjana Mičić i Vilmoš Haroš
Mohácsi Viktória
Molnárné Kalcsu Klára

Mrakovics Szilárd i
Csordás Emőke
Mussó József i
Mussóné Lupsa Erika
Nagy Ádám i
Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella i Márkus József
Nagy Zoltán i
Nagyné Czunás Ágnes
Marija Nakić i Dušan Nakić
Oltvölgyiné Zsidai Renáta
Orosz Ilona i dr Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Papp Imre i
Péterbencze Anikó
Papp Tibor i Papp Tiborné
Radics Tamás i Poreisz Éva
Radóczki Tibor i dr Gurka Ilona
Ramháb Zoltán i
Ramháb Judit
Ráth Gábor
Rezván Pál i Rezvanné Kerek Judit
Róth Zsolt i
Róthné Gegin Tímea
Rudics Róbert i
Rudicsné dr Czinderics Ibolya
Rusák József i Rusák Rozália
Rusák Patrícia
dr Steiner Renáta
Tihomir Stilin i Maja Stilin
Sulyok László i Sulyokné Kökény Tünde
Szabados Zoltán i
Szabadosné Mikus Emese
Szabó Ferencné i Szabó Ferenc
Szabó Ildikó
Szabó Péter
Szabó Péter i
Szabóné Horváth Ilona
dr Szabó Tamásné i
dr Szabó Tamás
Szeghy Mária
Székely János i Juhász Dóra
Szekér Marianna
Széplaki Ferencné i Széplaki Ferenc
Tanács Erika
Tanács Ferenc i
Tanács Ferencné
Tasnády Beáta i Vörös Zoltán
Téglás Gizella
Térmegi Lászlóné i
Térmegi László
Tordai Endre i Tordainé Szép Irma
Tóth Tímea
dr Dušanka Tumbas
Túri Lajos i Dobó Zsuzsanna
Miodrag Ugrenović i
Olga Ugrenović
Vareha Mikulas
Varga Zsuzsa
Visnovszky Ramóna
Vitkó László

Zakar Ildikó
Jožefa Zore

II nivo:

Botis Gizella i Botis Marius
Budai Tamás
Császár Ibolya Tünde
Dominkó Gabriella
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Dragana Janović i
Miloš Janović
Milanka Milovanović i
Milisav Milovanović
Daniela Ocokoljić
dr Marija Ratković i
Cvetko Ratković
Révész Tünde i Kovács László
Rózsahegy Zsoltné i
Rózsahegy Zsolt
Siklós dr Révész Edit i
Siklós Zoltán
Szépné Keszi Éva i
Szép Mihály
Tóth Csaba
Varga Géza i
Vargáné dr Juronics Ilona

III nivo:

Berkics Miklós

Bíró Tamás i Orosházi Diána
Bruckner András i dr Samu Terézia
Marija Buruš i Boško Buruš
Fekete Zsolt i Ruskó Noémi
Halmi István i Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Juhász Csaba i Bezzeg Enikő
Kis-Jakab Árpád i Kis-Jakabné Tóth Ibolya
dr Kósa L. Adolf

Krizsó Ágnes

Leveleki Zsolt
Stevan Lomjanski i
Veronika Lomjanski
dr Németh Endre i
Lukács Ágnes
Zoran Ocokoljić
Šenk Hajnalka
dr Seresné dr Pirkhoffer Katalin i
dr Seres Endre

Szabó József i

Szabó Józsefné

Tamás János i Tamás Jánosné
Tóth István i Zsiga Márta
Tóth Sándor i Vanya Edina
Utasi István i Utasi Anita
Vágási Aranka i Kovács András
Varga Róbert i
Vargáné Mészáros Mária

„Upoznajmo se – jer se nikada do sada nismo videli.
U najgorem slučaju, neke stvari nećemo znati jedno o drugom.
To ne menja suštinu, jer se dobri ljudi prepoznaju na prvi pogled. Vide u
pogledu onog drugog, svoje poštene namere.” / R. P./

1998. godine sam studirala u Segedinu i imala sam viziju lepe budućnosti pred sobom. Posle diplomiranja nisam radila samo u struci, kao viši fizioterapeut, već sam paralelno sa tim poslom predavala na višoj školi, gde sam i dobila diplomu. Imala sam velike planove, snove, karijeru u struci, ozbiljnu vezu, planove o braku i o deci – sve kao na filmu.

Jedna teška bolest mi je uništila sve te planove, kako u zdravstvenom, tako na stručnom i privatnom životu. Bila sam u nimalo zavidnoj situaciji, kada je kod mene u novembru 1998. stigao Forever u obliku Natur Gela i Garcinia tableta.

Proizvode sam prihvatila zahvaljujući mojoj mami – koja mi je kasnije postala sponzor – mada sam prema svemu tome imala specifičan pristup. Bez obzira na moju skeptičnost, proizvodi su za samo nekoliko meseci postigli uspeh. Od onda do danas mi se nisu javili simptomi bolesti, ne uzimam nikakve lekove i to je za mene predivno!

Možda sam morala proći kroz to iskustvo da bih shvatila pravu cenu zdravlja. Sa dvadeset godina su se mnoge stvari do tada podrazumevale same po sebi.

Posle regulisanja fizičkih simptoma, trebala sam ponovo da izgradim samu sebe. Šta je najbolje rešenje za duševne bolesti? Punom parom sam se bacila na posao: radila sam u bolnici u Đuli kao viši fizioterapeut. Na tom mestu sam osetila postojanje hijerarhije u zdravstvu, kao i to da postoje neke nepremostive barijere u napredovanju. Nisam se obazirala na to, jer sam mislila da će mi druga diploma sa specijalizacije na fakultetu popraviti mogućnosti.

Pošto sam u to vreme negde morala zarađivati, uključila sam se u teški svet tržišta, koji se bavi osiguranjem u kome je u to vreme moja majka radila sa velikim entuzijazmom. Tada sam naučila šta znači juriti za novcem, jer sam tačno osetila kako je misliti i živeti u slobodnom svetu.

Posle dve godine rada smo napustile nehuman svet osiguranja – bez obzira na postignute uspehe. Donele smo odluku: FLP! Tada je bio maj 2000. godine.

Sa nikakvim predznanjem, ali sa ogromnim oduševljenjem...

Sigurno si se i Ti na početku osećao kao ja. Da li sam se plašila jednog, za mene do tada nepoznatog sveta? Naravno! Da li je

to bilo za mene? Da li ću naučiti i zavoleti ovaj posao? Da li će me FLP prihvatiti?

Sećam se prve porodične prezentacije na koju smo pozvale 44 osobe, a nije došao niko. Mama se nasmejala i rekla mi je, ako smo već pomerale nameštaj (mada sada već znamo da nije trebalo), bar da zaplešemo! Da smo tada odustale, nikada ne bi saznale da nas čekaju fantastične godine.

Bio je predivan osećaj kada sam svoje ime prvi put videla na jednoj prijavnoj listi u rubrici sponzora!

„Onima koji traže biser, svaka školjka krije obećanje.” – piše Marai i ima pravo!

Sponzor mi je rekao da verujem u novog saradnika već na početku i da mu budem oslonac. Rodila se nova sumnja: Da li sam dorasla ovim zadacima? Da li ću pružiti adekvatnu pomoć? Šta će biti ako taj neko odustane?

Kasnije, kada sam ostvarila 25 bodova, javio se novi crv sumnje: Kako ću svakog meseca ostvariti 4 boda, koji su uslov za rukovodioce? Sećam se koliko sam se plašila tog uslova, a i velike radosti zbog svake narudžbine, ma koliko mala bila i tako sam na kraju svakog meseca, sa velikom mukom skupljala bodove. Bez obzira na to, nikada nisam doz-



volila sebi da to ne ostvarim! Mislim da se to ne mora objašnjavati! Uzmi sve ono što je za tebe osmislio **Reks Mun**, ali mu za uzvrat daj svoju marljivost. Danas već svakog 20-og u mesecu, ostvarujem dobit i veoma sam ponosna na moje saradnike, koji me slede kao pravi profesionalci.

U ono vreme sam već shvatala da imam fantastičnu mogućnost u rukama, ali sam drugima nudila tek deo nje – samo proizvode! Zbog toga sam se posle izvesnog vremena veoma umorila od silnog trčkanja sa proizvodima. Uvidela sam da moj način razmišljanja nije bio ni malo efikasan.

Sećam se i toga da nisam bila nimalo sposobna da svoj ego podredim zamislima drugih i da sam na obučavanjima ili velikim priredbama jako patila, jer su svi na mene gledali samo kao na ćerku Futakinih. Trebalo mi je mnogo vremena da izađem iz sponzoroze senke.

I ti si jedinstveno i neponovljivo čudo! Zašto bi uopšte želeo da budeš neko drugi?! Čuvaj svoju ličnost! Prihvati svaku mogućnost koja će pomoći izgradnji tebe kao ličnosti i analiziraj sebe da bi znao u čemu si zaista dobar, pa to podigni na najviši mogući nivo.

Tada nisam razmišljala o timskom radu, pa tako nisam znala ni da radim na tome. Želela sam da pokažem da mogu da radim sama, bez mentora! Naravno da nisam mogla.

Naše FLP preduzetništvo je krenulo iz dve povezane sobe: mamine i moje. Kod kuće nismo razgovarale ni o čemu drugom, do o tome kako bi mogle postati još uspešnije i podeliti ovu fantastičnu mogućnost sa još većim brojem ljudi. Dešavalo se da sam vi-



kala iz kupatila: Molim te lepo, uveče u deset me više nemoj sponzorirati! Do sada sam već bezbroj puta pomislila na to kroz koje muke je moja majka tada prolazila, jer se svim silama trudila da sa svojim detetom postane uspešna u ovom preduzetništvu. Danas već obe znamo: kada radimo, onda smo poslovni partneri i to nema nimalo uticaja na naš privatni život, štaviše to ga popravlja. Nadam se da će to zauvek biti tako, jer mnogo volim svoju majku.

Puno sam radila, ali su rezultati izostali (bila sam nestrpljiva, jer sam ih očekivala istog trenutka). Možda zbog toga što sam radila „nogama, a ne glavom i duhom“ i zato što sam ljudima pored proizvoda zaboravila da ponudim i poslovnu mogućnost?

Možete misliti koliko sam bila nespretna, kada mi je sam sponzor savetovao da prestanem sa FLP poslom, ako sam već tako neuspešna! (mada to za moju mamu baš i ne bi bilo dobro, jer sam ja njen menadžer u prvoj generaciji, pa bi izgubila mesečno 6%...)

Nisam odustala!

Sponzor me je uveravao da će doći vreme kada će mi FLP isplatiti sve, treba samo da budem uporna. Bila sam na svakoj pri-

A large graphic at the bottom of the page featuring the text "MISSION IMPOSSIBLE?" in a bold, white, sans-serif font with a blue outline. The text is set against a dark blue background. Behind the text, there are numerous black silhouettes of hands raised in the air, some with fingers spread, creating a sense of a crowd or a group of people cheering or participating in a mission.

MISSION IMPOSSIBLE?

redbi, čak i onda kada nisam nikoga vodila sa sobom, jer sam videla da su česti susreti nezamenljivi za duševnu potporu i da na tom mestu imam šanse da steknem potrebno znanje.

75 bodova? Moj sponzor je radio na Podsticajnom programu za kupovinu kola, a ja sam, zahvaljujući korisnicima, radila iz sve snage. Jako sam se umorila. Osetila sam na svojoj koži da se to može raditi tako, samo nije sigurno da tako i treba. Jer, kako ću poći dalje? Kako ću se razvijati? Shvatila sam lepotu borbe koju vodimo jedni za druge, podsticajno dejstvo programa i počela sam da gradim tim!

Postala sam menadžer u aprilu 2004., četiri godine posle pristupanja. Za to vreme sam ja praktično naučila novu struku, jer su mi i studije trajale toliko.

Uvek sam tražila sigurnost. Ali šta je sigurnost? Tvoje sadašnje stanje? Biti zaposlen kod nekoga? Baviti se preduzetništvom? Koliko je dovoljno? Kome verovati? Knjigama? Zvučnim materijalima? Pametnjakovićima? Onima koji postavljaju teorije? Majstorima prakse? Ili onima koji na reveru imaju odličje koje i ti želiš za sebe, a uz to su te osobe i na tvojoj višoj liniji! Kada sam krenula ovim putem, nisam shvatala značaj sponzorske linije. Danas, ako bih ponovo počela, svesno bih odabrala mamu za mentora. Izuzetno sam ponosna zato što radim u njenom timu. Ona je pravi profesionalni rukovodilac. Čuva svoj tim od svih krajnosti, a ona sama je oličenje sigurnosti! Metod rada koj se zasniva na ljubavi i ko-

rektnosti, pa se lako može slediti. Ona ni za tren nije zaboravila odakle je krenula. Start obuke su postale čuvene i našu edukaciju karakterišu visok nivo, dobro raspoloženje, znanje o obnovi, produbljenje međuljudskih odnosa i zaštitna sigurnost Futaki tima.

Osećam da je pravi let počeo, posle ostvarenja nivoa menadžera. Dobila sam izuzetno vredne članove tima, na koje sam veoma ponosna! Nadam se da ću ovim člankom uliti novu snagu članovima mog tima! Među njima, ima onih koje sam znala i pre mog FLP života. Oni su me pratili iz daljine (nisam ni znala) i priključili se timu zahvaljujući našem uspehu i promenama koje su se videle na našoj porodici. Do onih koje ranije nisam znala, došla sam putem mojih korisnika i poznanika. Vredi na početku biti korektan i principijelan, da bi i Tebe preporučili i da bi ljudi poželeti da žive kao Ti, kao mi, članovi FLP-a!

Prolazi vreme, stižu rezultati i shvataš – kao što sam to i ja doživela – da je ovo veća nagrada od onog što si pretpostavljala. Menja se svet oko nas i uvek se pojavi neki novi razlog, koji govori u korist Forevera (ako imaš devizni kredit, onda je ogromna prednost raditi u firmi koja ti proviziju računa na deviznoj osnovi!). U današnje vreme, veoma je ozbiljna i retka privilegija, da radiš sa onima koje i inače voliš ili češ ih zavoleti za vreme saradnje. Veoma sam ponosna na izuzetne ljude u mom timu i bratskim linijama! Kada ispunimo uslove podsticajnog programa, dobijamo zasluženu proviziju, stupamo na viši poslovni nivo,

a uz to kao nagradu dobijamo mogućnost da putujemo u najlepše delove Evrope, na primer u Poreč, ili u daleku Ameriku i to sa saradnicima!

Novac se može zaraditi i na drugom mestu, ali nigde na ovaj način! Prošlo je 9 godina i postali smo vlasnici konkretnih stvari, stanova i automobila. Znaš li šta je neobično? Počeli smo zbog novca, a sada osećam da mi to više i nije tako važno.

Danas uživam u ovom divnom poslu, i osećam se baš kao da plešem. Kada sam počela, bile smo samo nas dve na parketu za ples. U početku sam nekada ja poželeva da vodim, pa sam mojoj majci često stajala na nogu. Trebala sam da shvatim da me ona vodi i da treba da imam 100% poverenja u nju. Posle toga se krug sve više širio i danas već jednom rukom držim sponzorsku ruku – i to veoma jako! – a druga ruka mi pripada timu. Naučili smo da plešemo u ritmu muzike i mi uživamo u svakom trenu!

Želim svima dobro zdravlje, sreću i mnogo, mnogo uspeha! Jer – za razliku od naslova članka – ne postoji nemoguća misija!



ILDIKO FUTAKI
menadžer

Zaposleni u Sonja centru za edukaciju u Nefelejč ulici

Sedim u restoranu „ŠašfeseK” uz zvuke prijatne muzike i čekam današnjeg sagovornika. Pažnju mi privlači društvo u kom veselo čavrljaju devojke. Naravno da je u središtu Krista, koja svima daje korisne savete. Ko je ona?

Krista Hasnoši je stručnjak za manikir i pedikir.



O čemu ste razgovarale?

Stiže leto, pa smo pričale o tome kako treba negovati noge u sezoni, kada se nose papuče.

Jesam li to dobro razumela, da svaka sezona traži posebnu negu?

Tako je. Mada to mnogi zaboravljaju!

Pa mi smo već stigli do tvoje struke! Dozvoli mi da Te na početku predstavim čitaocima. Odakle si došla i kako si počela da radiš?

U Budimpeštu sam se doselila iz jednog malog sela, Palotaš iz Nogradskog okruga. 2005. sam diplomirala u Školi za negu ruku i nogu. Posle doseljenja u Budimpeštu jedan prijatelj me je pozvao u FLP centar u Sondi ulicu, da se upoznam sa firmom, kao i sa proizvodima koje nudi. Prihvatila sam poziv i osetila sam da se nešto promenilo u mom životu. Otvorile su mi se nove mogućnosti kada sam shvatila da me proizvodi (kreme i proizvodi za negu kože) interesuju, jer želim da ih koristim u mom salonu koji sam planirala da otvorim. Dr Šandor Miles me je upitao zašto želim da otvorim salon, kada je ovaj već otvoren i treba samo da radim u njemu. To me je tako iznenadilo i obradovalo, da skoro nisam ni shvatala da on govori o mom sadašnjem radnom mestu, o Sonja salonu lepote.

Sviđa mi se što odgovaraš i na ona pitanja koja Ti još nisam ni postavila. Ti si moj čovek! Ipak, da se malo vrati-mo u Tvoje detinjstvo. Hoće li da nam pričaš malo o tome?

U Palotašu smo bili jako srećni nas troje. Tvoji roditelji i Ti?

Nije bilo baš tako. Roditelji su mi se razveli kada sam imala 5 godina. Brat i ja smo ostali sa ocem. Živeli smo složno i u velikoj ljubavi, ali taj period nije bio baš lak. Ja sam bila jedino žensko u kući, pa sam brzo morala da naučim da kuvam, ali su otac i brat bili veoma zahvalni kada su jeli moje „majstorije“. Brat i ja smo pomagali ocu u bašti oko plastenika. Proizvodili smo sve što nam je trebalo, a ostalo je mnogo i za prodaju. Imali smo sve, ali smo mnogo i radili. Veoma sam zahvalna ocu što me je naučio kako se rad može zavoleti.

Kako si se odlučila za ovu struku?

Uvek me je privlačilo ulepšavanje noktiju, kao i rešavanje problema vezanih za to, jer sam tako pomagala ljudima da se osećaju bolje. Uvek me obuzme dobar osećaj kada gost koji je stigao sa problematičnom nogom zbog uraslog nokta, posle temeljnog tretmana bude zahvalan, jer ga više ne boli noga dok hoda i može ponovo da se bavi sportom ili da pleše.



Jednako voliš i negu ruku?

Tako je. Manikir ili nega ruku je u današnje vreme nešto neizbežno, kada se radi o kompletnoj pojavi. Stisak ruke za vreme rukovanja, kada se neko susreće sa novim saradnicima i poslovnim partnerima, ostavlja vrlo važan prvi utisak.

Koliko znam, Ti ne pružaš samo manikirske usluge, već si pravi majstor u izgradnji veštačkih noktiju.

Pored nege ruku i nogu postoji velika potražnja za stavljanjem veštačkih noktiju. Oni koji nisu nasledili lep oblik noktiju ili eventualno imaju neki deformitet na njima, problem mogu rešiti kod nas, jer malom kozmetičkom intervencijom možemo dočarati lepe i negovane nokte kao da su prirodni. To pruža samopouzdanje i veru u sebe.

Govoriš veoma lepim i biranim rečima. Pravo je uživanje voditi razgovor s tobom!

Hvala na komplimentu! Ne mogu nikada da zaboravim da sam pre oko deset godina bila prva u Nogradskom okrugu i treća u Mađarskoj na takmičenju za lep mađarski govor, pa sam čak dobila i „Kazinci“ diplomu.

Čestitam! Pravo je uživanje slušati tako lepo izražavanje. Sećam se kada je dr Adolf Koša L. postao član FLP-a, bila sam zapanjena dok sam slušala njegove birane reči, kao i način govora Karolja Rekašija, popularnog glumca, koji ne guta reči, ne pravi greške u

izražavanju, a dikcija mu je savršena! Lepo je i tebe slušati. A kad smo već pomenuli muškarce, da Te pitam: Imali i muškaraca među gostima?

Dolaze i oni, što me veoma raduje. Važno je da i predstavnici „jačeg pola“ imaju negovane ruke kada pomiluju devojkicu po nogama, a da ona ne mora da se plaši da će joj zbog toga krenuti nit na čarapi.

Šta još u tvom tretmanu uključuje negu ruku?

Posle manikira poliram nokte, jer se time pruža utisak zdravih ruku i bolje se absorbira hranljiva krema od koje nokti dobijaju diskretan sjaj.

Koje FLP proizvode koristiš?

Ja prilikom tretmana koristim sledeće proizvode:

- *tečni sapun;*
- *First:* vrši dezinfekciju, omekšava kožu, izuzetno efikasno zaustavlja krvarenje u slučaju uraslog nokta ili kurjih očiju;
- *skrab:* za skidanje odumrlih ćelija pokožice, pre vlažnih obloga i parafinske terapije nogu i ruku;
- *ljubičastu, plavu, crvenu, MSM, propolis kremu* za hidrataciju, osveženje, kao i protiv upala;
- *Alpha-E-Factor:* za negu noktiju i kožu oko noktiju.

Te proizvode preporučujem i za kućnu negu, a za vreme tretmana naučim goste kako da ih koriste dok ne dođu sledeći put.

Da li savetuješ i upotrebu nekih drugih proizvoda?

Naravno. A-Beta-Care je neophodna dopuna za prehranu noktiju.

Čula sam da se oko tvojih nogu uvek mota jedna slatka maca.

To je Hempike – maca koju moj dragi i ja mazimo i pazimo.

Da li u salonu ima kapaciteta da primiš nove goste?

Gosti mi uvek dolaze u dogovorenom terminu, pa nikada ne čekaju.

Šta misliš o reorganizaciji sada, kada osim utorka, svakog radnog dana sa kolegicom goste dočekuješ u smeni od 8:00 do 20:00?

To je već bilo jako potrebno! Postoji ogromna potražnja za našim uslugama, koje se mogu koristiti i u cilju edukacije. Može biti veoma lep poklon da sponzor prilikom svake nove kvalifikacije, uplati saradniku jedan tretman. Za vreme nege, koleginica i ja im odgovaramo na sva pitanja u vezi upotrebe proizvoda, što će im

osigurati još veći saldo bodova. Taj sistem funkcioniše izuzetno efikasno.

Uvek si tako draga i vesela.

Samo se tako osećam dobro u svojoj koži.

Sigurna sam da pored izvanrednog stručnog znanja, za stalni priliv gostiju, možeš da zahvališ i svom vedrom duhu. Krista, hvala Ti na razgovoru.



KATA UNGAR
menadžer



**SONJA SALON U
NEFELEJČ ULICI**

masaža: Čila Filep (+36-20) 981-7894

kozmetika: Ivet Rac (+36-20) 416-6329

manikir: Kristina Hasnoši (+36-20) 594-7437

frizer: Barbara Benko (+36-20) 369-7579

**SONJA SALON
U SONDI ULICI**

masaža: Ildiko Hrnjčar (+36-20) 457-1155

kozmetika: Ildiko Mesaroš (+36-20) 500-3889

Naši saradnici Vas srdačno očekuju da bi Vam ugodili.

Najavite se i uverite se u istinitost mojih reči.

Želim Vam prijatne trenutke!

Saopštenja

NOVOSTI

FLP d.d.o. Mađarska ulaže velike napore da Vaš posao bude što uspešnij! Zbog toga smo od marta 2009. godine uneli izmene u distribuciju mesečnog lista FOREVER. Voleli bi da što više distributera neposredno i odmah dobije naše novine i zbog toga ih više nećemo slati uz mesečni obračun bonusa, već ćemo prilikom svake kupovine za bodovnu vrednost, pokloniti po jedan primerak u svim zemljama naše regije.

Takva distribucija novog broja magazina počinje svakog 15. u mesecu i traje do 14. sledećeg meseca. Naravno, na mestima za bezbodovnu kupovinu i dalje možete kupiti naš aktuelni magazin, kao i njegove starije brojeve.

FLP Mađarska d.d.o. kontinuirano nastoji da poboljša efikasnost komunikacije sa distributerima. Želimo da lako i brzo dođete do važnih informacija.

Zbog toga Vas molimo i predlažemo Vam da se javite u što većem broju na našu dopisnu listu. To možete uraditi i tako, što ćete u našoj kancelariji našim kolegama u računovodstvu, lično dati Vašu imejl adresu, koju ćemo uneti u naš sistem.

PODSTICAJNI PROGRAMI

U aprilu 2009. godine počinje ALOE TRAVEL SERVIS (ATS). To je klub za putovanje, koji je poseban i zatvorenog tipa. Distributeri koji postanu članovi ovog kluba, mogu koristiti snižene cene od 20 do 50%.

- Distributeri sa 2 boda i iznad toga mogu kupiti **članske karte** u FLP kancelarijama. Cena pristupa klubu iznosi 49 evra / po osobi / godišnje.
- Za prijavu je dovoljno ispuniti jednostavan formular na kojem se traže podaci distributera i imejl adresa.
- Distributer sa članskom kartom se može registrovati na veb stranici ATS-a i time postaje član on-lajn kluba za putovanje.
- ATS prenosi predloge najvećih zapadno-evropskih putničkih agencija sa 4, 5, i 6 zvezdica.

Uvereni smo da naši aktivni članovi zaslužuju da putem FLP-a dobiju mogućnost posebnog popusta za svoja putovanja.

Kontakt: (+36-70) 434-3843

Imejl: register@aloetravel.com

RESPONZORISANJE

Pravila responzorisanja se mogu naći u 12. poglavlju Međunarodne politike. Važno je da responzorisanje nije automatski proces, već stupa na snagu samo posle uručjenja određenih formulara (izjava o responzorisanju, novi prijavni list) i provere odgovarajućih uslova. Svi krše pravila opisana u Poslovnoj politici, ako – ne uzimajući u obzir pravila responzorisanja – po drugi put učlane distributere saradnike, koji su jednom ranije već registrovan.

INTERNET

Obaveštavamo naše poštovane distributere da informacije o našem Društvu mogu naći na dve veb stranice.

Prva veb stranica www.flpseeu.com se odnosi na našu regiju i pruža mogućnost pristupa na veb robnu kuću u Mađarskoj. Za pristup u veb robnu kuću je potrebna lozinka koju možete dobiti u našoj kancelariji. Na veb stranici možete doći do aktuelnih brojeva Forever časopisa sa lozinkom „forever“ a do foto galerije sa lozinkom „success“.

Centralna veb stranica naše firme, popularna „američka veb stranica“ – www.foreverliving.com – pruža informacije o FLP vestima, međunarodnim mogućnostima i drugim korisnim informacijama. Na ovu adresu se mogu prijaviti svi zainteresovani, ako kliknu na „Guest“. Na stranicu za distributere možete pristupiti, ako kliknete na „Distributor login“. Tu možete proveriti i dnevno stanje Vaših bodova. Za pristup je potrebno dati ime korisnika (LOGIN ID) i lozinku (PASSWORD), koje možete naći u poslednjem delu mesečnog obračuna bonusa (obračun preduzetničke nagrade).

Obračun bonusa na našoj veb stranici. Svi saradnici koji raspolažu lozinkom, mogu doći do mesečnog obračuna na Internetu. O upotrebi ove usluge možete naći uputstvo na početku veb stranice [foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) za distributere.

Forever You Tube. Naša matična kancelarija (Home Office) je pripremila svoj Forever You Tube kanal, koji možete naći na <http://www.youtube.com/user/Aloe-Pod>. Preporučujemo Vam uvodne video filmove o FLP proizvodima, predavanja vodećih menadžera i druge marketing



prezentacije na više jezika. Ubrzo će Vam se pružiti mogućnost i za slanje pismenih poruka, a biće dostupan i Blackberryn.

U vezi distributerskog objavljivanja, predstavnici matične firme žele da Vas upozore na sledeće:

- na veb stranici nije dozvoljeno davati lekarske, odnosno isceliteljske savete;
- na veb stranici nije dozvoljeno davati bilo kakva obećanja koja se odnose na prihod, odnosno na zaradu;
- veb stranica obavezno mora da sadrži obaveštenje da je vlasnik stranice nezavisni distributer FLP-a i da to nije službena stranica FLP-a;

Nadalje, ponovo želimo da Vam ukažemo na to da je u skladu sa 14.3.3.5 tačkom naše Međunarodne poslovne politike zabranjena prodaja/aukcija na Internetu (kao npr. Vatera, E-bay, itd.). Molimo Vas da svako oglašavanje na Internetu planirate uzimajući u obzir gore navedena pravila i pre publikacije u svakom slučaju tražite dozvolu od našeg Društva. Link veb stranice očekujemo na našem centralnom imejlu: flpbudapest@flpseeu.hu

Nepravilno je! Nikada nemojte kupiti ili prodati proizvode putem drugih kanala, elektronskih medija ili trgovinskih jedinica. Uzimajući u obzir mogućnosti raznih oblika prodaje na kanalima elektronskih medija po mišljenju Forever Living Productsa, te jedinice se karakterišu kao trgovinski objekti. Na osnovu važeće Poslovne politike, strogo je zabranjena bilo kakva prodaja ili izlaganje FLP proizvoda ili štampanih materijala u maloprodajnim jedinicama. Distribucija proizvoda putem elektronskih medija se može odvijati isključivo na www.flpseeu.com veb stranici.

KORISNE INFORMACIJE

Naše Društvo pruža više mogućnosti distributerima, kako bi došli do dnevnih podataka o prometu i bodovnom saldu.

Putem **Interneta**. Podatke o ovom načinu informisanja možete naći u poglavlju o saopštenjima koja se odnose na INTERNET.

Do bodovnog salda možete doći i putem **SMS sistema**, koji uspešno funkcioniše već više godina.

U našoj centralnoj kancelariji stoje Vam na raspolaganju saradnici koji rade na **telefonskom dežurstvu za stranke** i pružice Vam sve sa aktuelne informacije o prometu. Bodovni saldo, distributeri iz Mađarske, mogu dobiti na broj telefona +36-1-269-53-70 i +36-1-269-53-71, a distributeri iz Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Slovenije, Srbije i Crne Gore na tel.: +36-1-332-55-41.

Molimo Vas, informišite se samo o svom saldu bodova i preduzetništvu!

Molimo poštovane distributere da i ubuduće obrate pažnju da pravilno ispune formulare sa posebnim osvrtnom na distributerski prijavni list, koji predstavlja ugovor između distributera i FLP-a! U cilju izbegavanja nesporazuma, ne možemo prihvatiti prijavni list ili formular za naručivanje robe sa ispravkama ili bez potpisa. Prihvatamo samo svojeručno potpisane ugovore! Svaki drugi način potpisivanja spada u kategoriju falsifikovanja službene isprave!

Za prijavljivanje promene imena ili adrese, nije dovoljno te podatke upisati na narudžbenicu. Molimo Vas da u tu svrhu koristite formular za promenu podataka!

Molimo Vas da u cilju finansijske bezbednosti, u slučaju informisanja o predu-

zetničkoj nagradi putem opunomoćene osobe, dotična osoba ponese ličnu kartu sa sobom!

Na osnovu Međunarodne poslovne politike, svi distributeri koji potpišu prijavni list (ugovor), stiču pravo na kupovinu proizvoda po veleprodajnoj ceni, neposredno od FLP-a. Međutim, status registrovanog distributera stiču tek posle prve kupovine i prikazivanjem 2. primerka prethodno predatog prijavnog lista, koji je overen pečatom.

FLP TV

program

od 28. maja do 20. juna 2009. godine
na Internetu

03:45	dr Ištvan Tarackozi: Prirodni način života – Voli sebe
04:00	Vaš san – naš plan: Uvod u FLP
04:05	Rezime: Kratka verzija
04:10	Pečujski balet
04:25	Vaš san – naš plan: FLP proizvodi
04:30	dr Katalin Prkhofer dr Šerešne i dr Endre Šereš: Prolečni umor
05:00	dr Marijana Diko i dr Laslo Kulišič: Očuvanje zdravlja tokom leta
05:25	Andraš Banhidi: Poreč i Malaga
05:45	Vaš san – naš plan: Mogućnosti u FLP-u
05:50	Aidan O'Hare
06:10	Greg Mun
06:25	Reks Mun
06:55	„Megastar”: Beti Balaž i Feri Varga
07:15	Supervizori, asistent menadžeri . . .
08:05	Klub osvajača, menadžeri, registarske tablice, vodeći menadžeri
09:15	Supervizori, asistent menadžeri . . .
09:30	Menadžeri, vodeći menadžeri, Klub osvajača, godišnji osvajači, kvalifikovani za Biznis 20 u Siraku
10:20	Teri Harangozo, Kati Kovač, Laslo Aradski: Forever festival zabavne muzike
10:55	Tamaš Radič: Neverovatno je, ali ja sam tu
11:20	Agneš Klaj: Kada, ako ne sada?
11:40	Aranka Vagaši i Andraš Kovač Razmišljam, znači FLP (Cogito Ergo FLP)
12:05	Orkestar „Rajko”
12:20	Zoltan Njiri i Kristian Hakl: Prednosti i mogućnosti različitih tipova ličnosti
13:20	Emil Tonk: Shvati ozbiljno
13:55	Rezime

www.flpseeu.com



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U MAĐARSKOJ

NOVOSTI

Telecentar raspolaže i sa ZELE-NIM brojem: 06-80-204-983.

Ova usluga funkcioniše svakog radnog dana od 12:00 do 16:00 i pozivi su besplatni.

Naravno i dalje možete zvati Telecentar na prethodno datim tel. brojevima: +36-1-297-5538, +36-20-456-8141, +36-20-456-8149

KALENDAR

BUDIMPEŠTA – Dani uspeha
20. 06. 2009; 18. 07. 2009; 19. 09. 2009; 17. 10. 2009; 21. 11. 2009; 19. 12. 2009.

NARUČIVANJE PROIZVODA

Naši kupci koji do proizvoda ne dolaze lično ili ih kupuju putem opunomoćene osobe, svoju narudžbu mogu predati na sledeći način:

- **telefonom** i tada će naši saradnici pružiti tačne informacije o ceni i bodovnoj vrednosti narudžbe kao i o naknadi isporuke. +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, mobilni: +36-20-456-8141, +36-20-456-8149
- pozivanjem **zelenog broja**: +36-80-204-983 (može se zvati besplatno svakog radnog dana od 12:00 do 16:00)
- **sms-om** na sledeći tel. broj: 06-20-478-4732
- **preko Interneta**: naručite proizvode na veb stranici **www.flpseeu.com**! Ovo je najlakše i najbezbednije rešenje – ne samo sa aspekta neposredne kupovine, već i zbog evidencije narudžbina. Ovo je izuzetno sredstvo i u toku prezentacija, jer predstavlja izuzetnu ponudu za sve zainteresovane. Sve bodovne vrednosti narudžbe se za 24 sata dodaju aktuelnoj vrednosti. Do naše robne kuće na Internetu možete doći i neposredno na veb stranici **www.flpshop.hu**, a promenu bodovnog stanja možete pratiti na veb stranici **www.foreverliving.com**.

POVLAŠĆENA KUPOVINA

Naši partneri koji imaju mađarsko državljanstvo, deo bonusa koji im sledi na osnovu lične kupovine mogu iskoristiti i u vidu povlastice. Na njihovu molbu ćemo za povlasticu smanjiti račune njihove kupovine i tako će platiti račun koji će biti manji za iznos povlastice.



Kancelarija u Debrecinu

Proces povlašćene kupovine obuhvata sledeće:

1. Izjava. Ako želite da koristite ovu mogućnost, onda o tome treba da ispunite izjavu na odgovarajućem formularu.

2. Kupovina. Sistem automatski smanjuje krajnji iznos računa za visinu povlastice. U toku svake pojedinačne kupovine ova svota ne može da pređe 35% od neto iznosa krajnjeg računa. Ako ste na svoje ime skupili veću povlasticu od te svote, ostatak ćemo uračunati kod sledeće kupovine – ponovo do 35% novog krajnjeg računa – i taj proces se ponavlja.

3. Pružanje informacija. Svoti koju možete koristiti svakog 15. u mesecu dodajemo nove povlastice, koje ste ostvarili tokom kupovine prethodnog meseca. Naši saradnici će Vama ili Vašoj ovlašćenoj osobi dati informacije o aktuelnoj sumi povlastice, samo ako dođete lično ili ovlašćena osoba pokaže legitimaciju sa fotografijom.

ISPORUKA

Želimo da naglasite distributerima u Mađarskoj, da naša firma nudi uslugu isporuke naručenih proizvoda. Zahvaljujući toj usluzi mi ćemo Vašu narudžbu dostaviti u roku od dva dana – posle usklađivanja termina – u bilo kom delu zemlje. Paket se obavezno mora preuzeti u roku od 48 sati (od dogovorenog termina) u protivnom ćemo stornirati račun, a bodove ćemo povući. Cena naručenih proizvoda i isporuka se plaćaju po prijemu pošiljke. U slučaju kupovine u vrednosti iznad 1 boda, naše Društvo snosi troškove isporuke.

KORISNE INFORMACIJE

Molimo poštovane distributere da i u buduću pored prijavne liste predaju fotokopiju svoje preduzetničke legitimacije (i za prošli period), kao i fotokopiju prijavne liste koju ste

predali poreskim vlastima! Vaše honorare u buduću možemo isplatiti samo u slučaju da raspolazete navedenim dokumentima. Naši partneri u Mađarskoj koji traže račun na ime firme, koja je u njihovom vlasništvu, to mogu učiniti samo u slučaju ako u našoj kancelariji predaju ispunjene formulare koji odgovaraju tom zahtevu, odnosno fotokopiju dokumenata koji potvrđuju da su oni vlasnici firme. Podrobne informacije u vezi gore navedenog su okačene u našim kancelarijama, a od naših saradnika možete tražiti i usmenu informaciju.

Brojevi telefona naših stručnih lekara:

dr Gabrijela Kašai 20-234-2925

dr Brigita Kozma 20-261-3626

dr Laslo Mezoši 20-251-9989

dr Endre Nemet 30-218-9004

dr Edit Reves Šiklošne 20-255-2122

Broj telefona našeg nezavisnog stručnog lekara:

dr Đerđ Bakanek 20-365-5959

Proizvode Forever Living Products prodajemo po savetu Saveza za alternativnu medicinu Mađarske.

PREDSTAVNIŠTVA

Forever Living Products

- Centralna uprava:
1067 Budimpešta, Szondi ulica 34.
tel.: +36-1-269-5370, +36-20-253-3614
- Uprava prodaje u Budimpešti
1183 Budimpešta, Nefelejcs u. 9-11.
tel.: +36-1-291-8995, +36-20-465-6280
Direktor prodaje: dr Čaba Gotard
- Regionalna uprava u Debrecinu:
4025 Debrecin, Erzsébet ul. 48.
tel. +36-52-349-657, +36-20-914-2945
Regionalni direktor: Kalman Poša
- Regionalna uprava u Segedinu:
6721, Segedin, Tisza Lajos krt. 25.
tel.: +36-62-425-505, +36-20-251-1712
Regionalni direktor: Tibor Radocki
- Regionalna uprava u Sekešfehervaru
8000 Sekešfehervar, Sóstói ut 3.
Tel.: +36-22-333-167
Regionalni direktor: Atila Fodi

Forever Resorts

- Hotel dvorac Sirak
3044 Sirak, Petöfi ul. 26..
tel.: +36-32-485-300,
faks: +36-32-485-285
Direktor hotela: Katalin Kiralj

Drink more aloe!

FOREVER
LIVING  PRODUCTS
MAGYARORSZAG KFT.



Teško je pozvati nekoga iz komšiluka

29. januar nam je ostao zauvek u sećanju. Tog dana je nas deset iz tima, po strašnoj mećavi, krenulo za Budimpeštu kod Kate Ungar u Sonja centar za edukaciju.



Zbog loših uslova, bilo je veoma teško proći kroz planine Mečeka, ali nismo odustali, jer smo imali dogovoren termin i kao što to svi znate, dobri rukovodioci nikada ne otkazuju susret – pogotovo, ako se na tom susretu može mnogo naučiti.

Bili smo veoma radoznali i nagađali smo šta ćemo videti i čuti od Kate. Do tada nismo bili u prilici da prisustvujemo predavanju u Sonja centru za edukaciju u Nefelejč ulici. Svi znate da je izuzetno teško doći do ulaznica i slobodnih termina, ali je najzad došlo i naše vreme!

Kata nas je dočekala srdačno, ali je bila veoma iznenađena našim dolaskom. Naravno, u pozitivnom smislu, jer je znala da smo, da bismo se sreli sa njom, morali da prevalimo dug put po izuzetno teškim vremenskim uslovima.

Zašto smo ipak došli? Jer smo pretpostavljali – a bili smo itekako u pravu – da ćemo dobiti jasnu sliku o tome kako treba da upotrebjavamo naše proizvode za negu lepote, kako da ih prezentujemo našim korisnicima, kao i da naučimo kako stećenno znanje podeliti u praksi sa našim saradnicima.

Učiti, primeniti i preneti znanje! Budite sigurni da smo mnogo naučili!

Bez obzira na to, u toku rada će u našim redovima sigurno biti onih koji će tražiti izgovore, a biće i onih koji su mišljenja da se u njihovoj okolini žene ne brinu dovoljno o svom izgledu, jednostavno ne osećaju potrebu da postanu lepše, jer im nije važna nega i estetska pojava.

Probudite se!

Takva ŽENA se još nije rodila na ovom svetu!

Danas je većini jasan značaj prvog utiska. Pomislimo samo na poslovni sastanak, intervju za prijem na posao, rešavanje službenih obaveza, pa čak i ljubav! Naša pojava, diskretno i sa ukusom naglašena lepota nas čine samouverenim i to može odlučiti o uspehu.

Zar nas ne interesuje zbog čega se neko čini lepšim i uravnoteženijim? Naravno da nas interesuje! U nama tinja plamen zdravog takmičarskog duha. Treba da znamo da u ruci imamo najbolje sredstvo za negu lepote i zaštitu zdravlja: široku paletu Forever Living Productsa.

Način rada u Sonja centru se može savršeno usvojiti i veruj mi, vredi truda koji se

uloži, da bi se saradnicima predalo znanje koje se tamo stiče. Nusprodukt uspeha je najbolje sredstvo za ublažavanje i sprečavanje nastanka bora, naravno, samo posle Sonya Skin Carea.

Tako rešavamo više problema jednim potezom. Možeš postati uspešna poslovna žena! Veruj mi, da to svako može postići, samo treba da donese odluku! Prvo se zapitaj, da li želiš da živiš bolje, zarađuješ više i putuješ u dobrom društvu? Da li želiš da promeniš svoj život ili si već zadovoljna sa postignutim?

Važno je da ti to postane jasno, jer ti je sve dato da ostvariš svoje ciljeve, pošto se o svemu ostalom brine tvoj sponzor i profesionalni tim FLP Mađarske.

Nadam se da sada razumeš zašto je za nas bilo važno da iz Pečuja doputujemo na ovo „malo“ obučavanje o nezi lepote, koju pruža Forever.

U ovoj firmi je profesionalnost na nivou. **Kata Ungar** je neviđeno duhovita i savršena je sa aspekta izgradnje tima.

Formuliši što pre svoje ciljeve. Kada i ti dobiješ tako jaku motivaciju, kao što je imamo moj muž **Mate Šereš** i ja – kao zakonski staratelji moje četvo-

ro braće, dobrog sponzora, kao što su nama **dr Pirkhofer Katalin dr Šerešne i dr Endre Šereš**, koji uvek strpljivo čekaju vreme da odlučimo da krenemo i tada nas uvek blago gurnu prema napred, onda će i tebi sve ovo sigurno uspeti. Od njih sam naučila ono što smatram najvažnijim u životu: „Nauči da živiš na osnovu razumnih argumenata!”

Znači, u cilju postizanja uspeha, treba da znaš kako se postavlja redosled dnevnih aktivnosti i da imaš osećaj da odvojiš važno od navažnog i hitno od onoga što nije hitno.

Kada budeš našla ravnotežu, onda će sve funkcionisati!

Za Lajoša Šimona i njegovu ženu Heni, Robija i Beu Barna, bračni par Kajdač, naše saradnike i mene je obuka u Sonja centru bila u kategoriji važnog i hitnog. Možda se to nekada čini tako – da je „teško nekoga pozvati iz komšiluka na prezentaciju i zbog toga ne idemo nigde”, ali mi se ne žalimo, već koračamo napred, nekada teškim putem ka uspehu!



Želim svima mnogo uspeha!
LINDA ŠEREŠ
menadžer



„**NAUČI DA ŽIVIŠ NA OSNOVU RAZUMNIH ARGUMENATA!**”

Saopštenja jugoistočnih evropskih kancelarija



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U SRBIJI

- Kancelarija u Beogradu: 11000 Beograd, Kumodraška 162., tel.: +381-11-397-0127 Radno vreme: ponedeljkom, utorkom i četvrtkom 12:00–19:30, sredom i petkom 9:00–16:30.
- Kancelarija u Nišu: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1., tel.: +381-18-514-130, +381-18-514-131. Radno vreme: ponedeljkom i četvrtkom 11:00–19:00, ostalim radnim danima 9:00–17:00.
- Kancelarija u Horgošu: 24410 Horgoš, Bartók Béla 80., tel.: +381-24-792-195. Radno vreme: svakog radnog dana 8:00–16:00. Regionalni direktor: Branislav Rajić

- Proizvodi se plaćaju pouzecom. Poštanski troškovi se obračunavaju po kursnoj listi NBS Srbije na dan kada se vrši isporuka.
- Poštanske troškove snosi FLP Beograd samo u slučaju ako je naručilac kome pripada kodni broj, naručio proizvode u većoj vrednosti od 1 boda.
- Pristup novih članova se ne može vršiti putem telefona.
- Naši distributeri u Horgošu i Nišu mogu kupiti pristupne listove i formulare za promenu podataka, kao i sav ostali reklamni materijal.

- Forever Living Products Vam stoji na raspolaganju sa sledećim uslugama: Telecentar – proizvode možete naručiti putem telefona i to na sledećem broju: 011/309-6382. Radno vreme Telecentra i beogradske kancelarije je ponedeljkom i četvrtkom 12:00–19:30, a drugim radnim danima 9:00 – 16:30. Ako se proizvodi naručuju putem telefona, isporuka se vrši na adresu vlasnika kodnih brojeva.

BROJ TELEFONA STRUČNIH LEKARA U SRBIJI:

dr Biserka Lazarević i dr Predrag Lazarević: +381-23-543-318.
konsultacije: utorkom 13:00- 16:00, petkom 14:00-16:00

dr Kaurinović Božidar tel.: +381-21-636 9575
konsultacije: sredom i četvrtkom 12:00-14:00



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U CRNOJ GORI

- 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića br. 20. Tel: +382-20-245-412, tel/fax +382-20-245-402. Radno vreme: ponedeljkom 12:00-20:00, ostalim radnim danima 9:00-17:00. Svaka poslednja subota u mesecu je radna 9:00-14:00

- Proizvode možete naručiti telefonom na broj: +382-20-245-412; +382-20-245-402, plaćanje pouzecom. Ako vrednost naručenih proizvoda prelazi 1 bod, troškove isporuke snosi FLP.

Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

STRUČNI LEKAR U CRNOJ GORI:

dr Nevenka Laban: +382-69-327-127.



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U HRVATSKOJ

- Kancelarija u Zagrebu: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16., Obaveštavamo cenjene saradnike i potrošače da FLP kancelarija u Zagrebu radi produženo radno vreme: ponedeljkom i četvrtkom: 09:00 – 20:00; utorkom, sredom i petkom: 09:00 – 17:00. tel: 01 / 3909 770; fax: 01 / 3704 814. Regionalni direktor: mr Laslo Molnar

- Radno vreme centra: ponedeljkom i sredom 09:00 – 12:00, utorkom i četvrtkom 15:00 – 20:00 i petkom 14:00 – 17:00. Rezervisanje termina na tel: 01 / 3909 773.

- U slučaju naručivanja telefonski: 01 / 3909 773. U slučaju narudžbe koja prelazi vrednost od 1 boda, troškove isporuke snosi FLP.

- Predavanja o proizvodima i marketingu organizujemo ponedeljkom, utorkom, sredom i četvrtkom od 17 sati u centralnoj kancelariji.

- Kozmetičko-edukacioni centar radi u centralnoj kancelariji, a FLP članovima nudi usluge po veoma povoljnim cenama.

VAŽNO SAOPŠTENJE: od 1. marta 2008. – ukoliko kupujete proizvode u vrednosti većoj od 1500 kuna odnosno koristite usluge kozmetičkog salona sa DC kartom – proizvode možete platiti i na rate (2-3 rate). Telefonski broj naše lekarko dr Ljube Rauški Naglič je: 091 5176 510, neparnim danima, između 16:00 i 20:00. Iskoristite mogućnosti povoljne kupovine. Za pojedinosti se interesujte kod svojih sponzora, odnosno, kod zaposlenih u kancelariji.

BROJ TELEFONA STRUČNOG LEKARA U HRVATSKOJ:

dr Davorka Vitlov Čirjak: +385-9151-07070
(parnim danima: 08:00 – 10:00)



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U BOSNI I HERCEGOVINI

- Adresa kancelarije u Bijeljini: Trg D. Mihajlovića 3., tel.: +387-55-211-784 +387-55-212-605, faks: +387-55-221-780. Radno vreme: radnim danima 9:00–17:00. Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić.



Kancelarija u Bijeljini

- Adresa kancelarije u Sarajevu: 71000 Sarajevo, Akifa Šeremeta do 10., tel.: +387-33-760-650, +387-33-470 682, fax: +387-33-760-651. Radno vreme: ponedjeljkom, četvrtkom i petkom 9:00 – 16:30, utorkom i sredom: 12:00 – 20:00. Svaka posljednja subota u mesecu je radna, i svake posljednje subote u mesecu se održava mini Saccsess Day. Direktor kancelarije: Enra Hadžović

– Naručivanje telefonom možete obaviti na broj (prijava novih distributera nije moguća putem telefona): u Bijeljini +387-55-211-784, i u Sarajevu +387-33-760-650.

SAOPŠTENJE FLP KANCELARIJE U SARAJEVU:

– Ako proizvode naručujete telefonom, plaćate pouzecom. Ako vrednost naručenih proizvoda ne prelazi 1 bod, naručilac sam plaća troškove isporuke.



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U ALBANIJU

- Albanija, Tirana Reshit Collaku 36. Fax: +355-42230-535
Regionalni direktor: Atila Borbat
Direktor kancelarije: Xhelo Kiçaj, tel.: +355-694066-811
Kontakti: radnim danima 9:00–13:00, 16:00–20:00.
imejl: flpalbania@abcom.al



Kancelarija u Albaniji



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U SLOVENIJI

- 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3., tel.: +386-1-562-3640. Obaveštavamo Vas da je radno vreme kancelarije magacina u Trzini ponedjeljkom i četvrtkom: 12:00 – 20:00 utorkom, sredom i petkom: 9:00 – 17:00
- Magacin u Lendavi: Kolodvorska 14., 9220 Lendava. telefon: +3862-575-1270, Fax: +386-2-575-1271, E-mail: forever.living@siol.net. Radno vreme magacina u Lendavi: ponedjeljkom 12:00–20:00, od utorka do petka 9:00–17:00. Regionalni direktor: Andrej Kepe

– Broj Telecentra (u slučaju naručivanja telefonom): +386-1-563 7501. U slučaju narudžbe putem telefona, proizvode ćemo isporučiti na adresu koja je naznačena na kodnom broju. Oni distributeri koji proizvode žele da naruče u ime drugih, prethodno moraju da nabave punomoć od onih distributera u čije ime žele da naruče proizvode. Formulare za punomoć možete da nabavite u kancelariji. Vreme isporuke proizvoda koji se naruče putem telefona je dva radna dana!

BROJEVI TELEFONA STRUČNIH LEKARA U SLOVENIJI:

dr Miran Arbajter: +386-4142-0788, **dr Olga Čanzek:** +386-4182-4163.



Kancelarija u Lendavi



SAOPŠTENJA KANCELARIJE SA KOSSOVA

- Pristinë Rr. Uçk br. 94, tel.: +381-38-240-781, +377-44-503-911.

Granica je zvezdano nebo!

SAN – U LUKSUZNOM IZDANJU



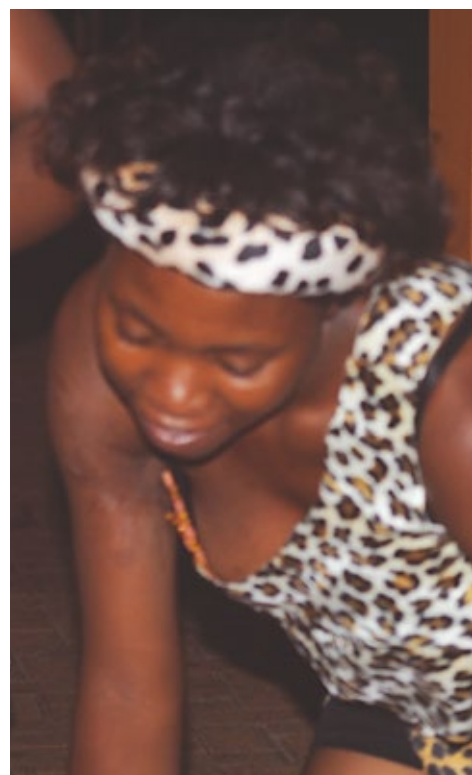
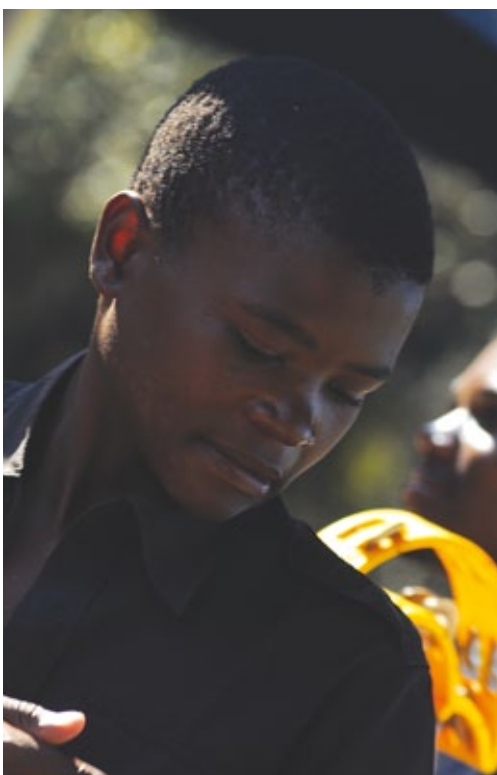


Kad sam upoznao Plan marketinga FLP-a, odmah sam shvatio da će biti najbolje da što pre stignem na što viši nivo i da se izborim za „najuži krug“. Posle nivoa menadžera sledi nivo seniora, zatim soaring, Podsticajni program za kupovinu automobila, putovanje po Evropi i Americi, Klub osvajača, Profit šering, pa Prezidents klub. To je već bio tim od deset članova. Iznad njega je samo Svetski reli! Jednog dana sam poverovao da ja to mogu ostvariti. Bili smo već prvi 2005. godine sa vrhskim timom, ali po tadašnjem Planu marketinga, još nismo mogli putovati na svetski susret... a ko obraća pažnju na one na drugom mestu?! Prošle godine smo sa prednošću od 130 bodova postali prvi na osnovu ne-menadžerskih bodova! Tako sam sa **Miklošem Berkičem** – koji je imao

najveći zbir bodova na svetu – predstavljao Forever Living Mađarske, treći najbolji tim na svetu (mi smo praktično prvi po pojedinačno postignutim rezultatima).

Za mene nije bilo ništa novo takmičenje u izdržljivosti – naime to nas čeka tokom celog života... Uzmimo primer kada se na jedan kurs stranog jezika prijavi sto kandidata. Do kraja godine izostane veći deo. I dalje odustaju tokom godine, a za to vreme oni koji su ostali zahvaljujući upornosti, usvajaju viši stepen znanja. Ipak, koliko njih će postati sinhroni tumači ili prevodioci književnih dela?! Mada su na početku svi imali jedan san i ozbiljan cilj...

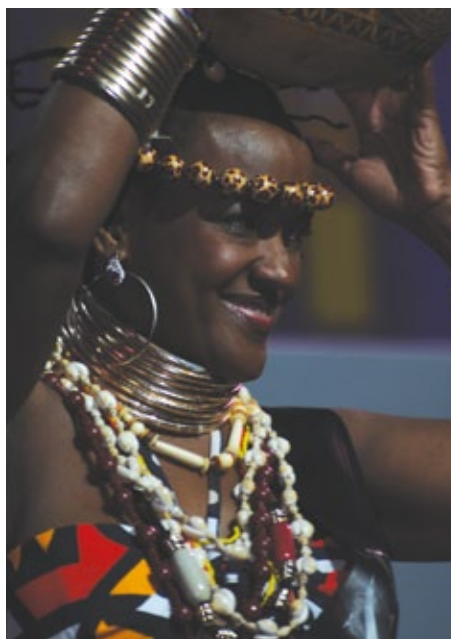
Gde su nestali ciljevi i snovi?! Gde su nestali upornost, marljivost i samopožrtvovanje u dobrom smislu?! Oni koji zaostanu, gube fokusiranje i dok



traže izgovor, oslobađaju sebe odgovornosti i pokrivaju se „uslovima“, baksuzom i pravdaju se omalovažavanjem drugih. Imam jednu lošu vest: GREŠKA JE OBIČNO U VAŠEM SISTEMU!

Izgubio si se? Čemu ili kome možeš zahvaliti, što si to dozvolio?! Zašto je komšijska trava uvek zelenija?! Ako je tako, uredi još lepše svoj travnjak! Potraži agens, tj znanje, praksu i navikni se na svakodnevni trening... Ako si se tu izgubio, onda ćeš se izgubiti i na drugom mestu, samo nemoj bezuspešno tumarati teško prohodnim putevima života, svaljujući krivicu na sve druge... Treba da vidiš i svoje lice u ogledalu... Ako želiš uspehe, a ne samo rad, onda se konsultuj, pokaži se, koristi potrebna sredstva, neka ne prođe ni jedna priredba bez tebe, zasluži – i traži pomoć – a zna se da je to kod nas besplatno... Sreća?! Da, ja sam na svu sreću našao najbolju pomoć, ali ako neposredni sponzor još ne zna da ti pomogne, traži odgovarajućeg partnera u višim linijama. Moj sponzor **dr Marija Pavković** je postavila osnove moje stručne etike i znanja. **Aranka i Andraš Vagaši** su najbolji stručni treneri, pravi MENTORI, na koje uvek mogu da računam. **Miki**

Berkič „korektorom“ dobrih saveta gradi moj put. Kako je samo dobro što radimo u timu, naime, kapetan određuje pravac našeg broda, stvara sve bolje i bolje uslove kojima nas vodi do najmirnijeg mora. Eh, kada bi svaki brod imao tako iskusnog i humanog kapetana sa tako velikim znanjem, koji uvek ide za uspehom, kao što je naš **dr Šandor Miles!** Svaki pojedini član tima pomaže drugome, jer učimo jedni od drugih, plovimo istim brodom i zajedno možemo da doplovimo po plimi. Nikada nemoj da zaboraviš: sa plimom se podiže nivo svakog broda! Da li je puka slučajnost ili rezultat svesnog traženja i stručnog znanja, što sam se sreo sa izuzetnim članovima Eliaš tima, kao što su **Gloria Gesti, dr Edit Volmut, dr Đula Virt, Žuža Vavrik, Laci Her, Irenke Kilijan, Zoli i Monika Vereš, Tamaš i Kristina Ilovai, Feri i Marči Čerge, Laci i Kristina Blahunka, Erika Hleba, Zoli Palai, Žuži Truta, Irenke Kašai, Evike Mesaroš, dr Andraš Vinfrid Šuster, Marika Faboš, Anamari Toro ili porodica Tibija Nađa** i još mnogim drugim?! Hvala vam – ali se nadam da je ovo inspiracija i za vas, jer vidite i sami: uporan





i kvalitetan rad uvek urodi plodom. Kako je ono Mikloš Berkič rekao? „*Nemoj nikada zaboraviti da će ti na nivou menadžera, FLP nadoknaditi svaku kap prolivenog znoja!...*”

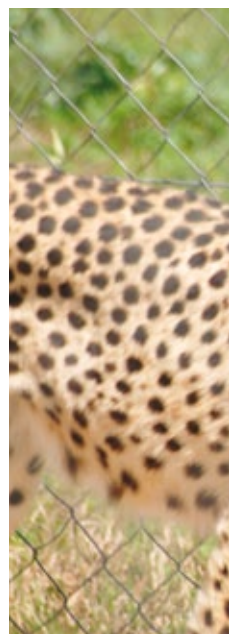
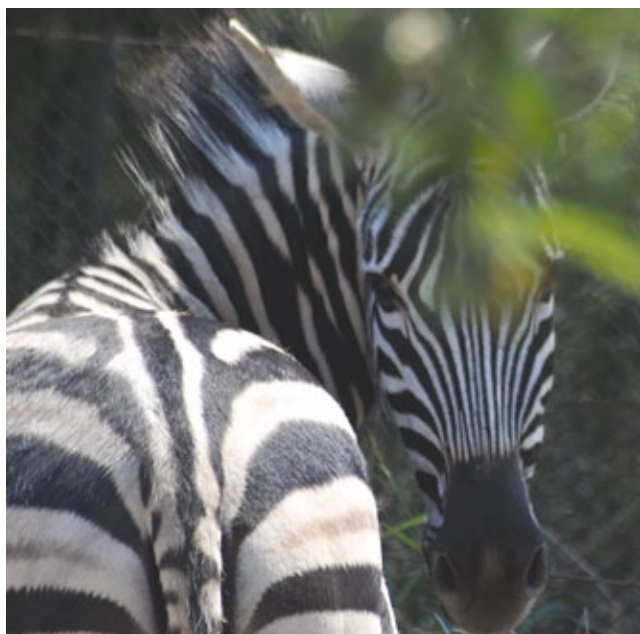
Jednom sam pitao moju prijateljicu, vrhunsku plivačicu, kako je moguće da oboje znamo da plivamo, a ona je olimpijski prvak, a ja jedva doplivam do druge strane bazena. Njen odgovor je bio: „*Nauči dobru tehniku, odaberi jednog dobrog trenera, trpi opterećenje i povećaj broj zaveslaja! Treba platiti cenu! Nema besplatnog ručka!...*”

11 godina uporno radim. Nekada se malo opustim, drugi put zapnem iz petnih žila. Ispunjavam svaki izazov FLP-a. Ipak sam imao strah, kada smo krenuli za Južnu Afriku. Zar sam to zaslužio? Jesam li nešto propustio? Na putu se ispostavilo da je naša grupa od jedanaest članova, koja je predstavljala našu regiju, zaista NAJBOLJI TIM NA SVETU. Divno je što tu nema šefa ni podređenih, samo prijatelji, saradnici i uzvišeni saigrači: **dr Šandor i Adrien Miles, Peter i Žuži Lenkei, Mikloš Berkič, Veronika i Stevan**

Lomjanski, Atila i Katika Gidofalvi, Zore Jozefa.

– Učili smo, zabavljali se, ispunila nas je energija i uživali smo u svakom trenutku te dve nedelje. Fascinantna Afrika i Svetski reli na kom su najuspešniji sa crnog kontinenta preuzeli profit-čekove, koji će im promeniti život. „Čudo“ iz Brazila, **Barboza** je održao čudesno predavanje. **Atila Gidofalvi** je inspirativnim prvim govorom dospeo među najbolje u FLP-u. Najveći uspeh je ipak pobrao naš **Mikloš Berkič**, jer je učio najbolje iz 150 zemalja širom sveta i to ne na „srednjoškolskom nivou“! Uz sve to i čudesni afrički predeli, ogroman

Grand kanjon – u čijem smo podnožju odseli u jednom od najlepših, među 28 odmarališta FLP-a, gde su nam jedinu brigu predstavljali majmuni (koji su izuzetno vešti lopovi). Svakog dana smo prisustvovali novoj čaroliji, plemenskim plesovima, usijanom raspoloženju, više stotina kilometara dugom safari-putovanju u Nacionalnom parku Kriger (koji je dva puta veći od teritorije Mađarske) i sve vreme nas je okruživalo bezbroj divljih životinja. Imali smo sreće, jer podivljali slon nije prevrnuo automobil koji je prenosio naše stvari. Hranili smo nosoroge, lavove, zebre, žirafe, bivoje i majmune i videli smo nepregledan





broj egzotičnih životinja i naravno – let „plavih“ ptica, orlovali! Isprobali smo ukuse koje do tada nikada nismo osetili u hrani, voću, semenkama, morskom blagu, a jeli smo čak i pečenog krokodila. To je bio san – u luksuznom izdanju. Posebno smo zahvalni za avion na kojem smo u luksuznoj klasi najzad mogli opružiti noge i spavati, jer su nam na celom letu od Beča do Dubajja, a odatle do Johanesburga, ugađali kao najvećim zvezdama i najuspešnijim ljudima na svetu. Ako nekome još ni to nije dosta, prava nagrada je bila što smo na putu sklopili jedinstveno, neraskidivo prijateljstvo, koje nas obavezuje na nove uspehe.

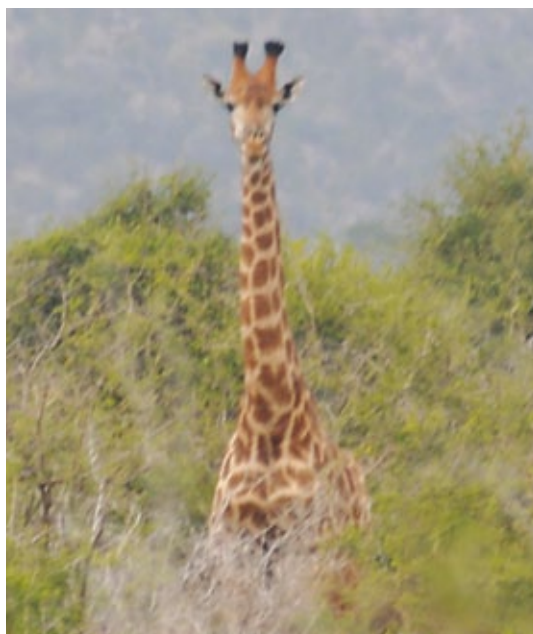
Bilo je lepo biti među najboljima na svetu – čak i onda kada sa mojim „skromnim“ saldom bodova ustvari nisam drugi najbolji u regiji – već prvi na osnovu ne-menadžerskih bodova. Ipak mi u ušima još uvek odzvanjaju reči Atila i Katike Gidofalvi: „Ti si tu, jer si u ovoj kategoriji najbolji i ti si to zaslužio!“

A sledeće godine? Već uveliko traje takmičenje za ovogodišnje prvo mesto, na koje bilo ko može da se prijavi. Tu se već ne može zalutati, jer se ne vidi gde su drugi dospeli... Tu možeš računati samo na sebe, na tim koji si izgradio i sponzora koji će ti pomoći. Svako sada u džepu nosi maršalski štap... Ko će stići prvi na cilj i sa koliko bodova 31. decembra, odlučiće se u međuvremenu. ALI! Fokusiranje, cilj, upornost, broj zaveslaja, marljivost! Oni koji će biti **sledeće godine u Rio de Ženeiru u Brazilu**, kao predstavnici najboljeg tima, sigurno će se osećati kao ja: „Ovo je bila prava zabava, ali i veliki posao!“ Uvek možeš stići na viši nivo, pod uslovom da imaš ciljeve i da si uporan

Nemoj zaboraviti naš moto: „Granica je zvezdano nebo!“ Samo slušaj te reči. Kao da su moje...



TIBOR ELIJAŠ
soaring menadžer,
član Prezidents kluba



Život je prekratak da bi ga trošili uludo!

U današnjem svetu, mnogostruko jače osećamo posledice naših odluka. Jedan loš izbor ili sam prolazak pored jedne mogućnosti koju nismo primetili ili koju smo odbili, može odrediti našu budućnost. Istovremeno je i porodica deo našeg života, pa i ona oseća posledice naših odluka, a deca nasleđuju odluke svojih roditelja. U svetu se sve dešava ubrzano, pa i ti treba da budeš sve jači. Često juriš zbog sitnih stvari, pa prvo preskačeš doručak, pa ručak i na kraju shvataš da ti je zbog svakodnevne rutine izostao sam ŽIVOT. Jača princip „Oklo za oko, zub za zub“, okolnosti podižu džinovski zid pred tobom, pa više i ne brojiš koliko su te puta povredili u istom danu.

Pre osam godina me je Ištvan Sepeši našao, baš kada sam bila u bezizlaznoj sivoj svakodnevici. On mi je pružio ključ rešenja, pravi dragulj koji me je kao poslednja slamka spasa izvukao iz močvare neuspeha. Tada sam donela odluku i posledice toga u potpunosti imaju uticaj na moju svakodnevicu. Prihvatila sam

njegov poziv, pristala sam da mi bude mentor, a on je prihvatio da mu postanem učenica. Tako sam zgrabila mogućnost koju nudi FLP i počeli smo da radimo... haljine, stan, putovanja, automobili, konkretne stvari koje u sebi kriju mnogo više... Nezavisnost, sloboda, blagostanje, bezbrižnost, bezbednost i uspeh su ciljevi za koje vredi raditi i pobediti u uzvišenim bojevima. Nije mi bilo lako, kao što to nikome nije bilo. Imala sam izazove, ali mi se u glavi uvek motalo isto: „...zaboraviću sve ono što je iza mene i svom snagom ću prionuti da bih trčala pravo ka cilju...“ Onom cilju, koji mi je stalno bio pred očima, o kojem sam dan i noć maštala. Pošto niko nije prorok u svojoj postojbini, najveću borbu sam morala da vodim sa svojom porodicom. Na njihova pitanja i odbijanje sam odgovarala s ljubavlju, ponizno i uporno, pa su moji roditelji danas vodeći menadžeri.

Ti, koji čitaš ove redove, da li si postavio pitanje sebi, kuda ide tvoj život? Šta uče tvoja deca od tebe? Osim što vide mnoge dugove, da li im možeš obezbediti materijalnu sigurnost? Pokret! Odluči se za sigurnost!

Kažu da je svetska kriza. Zato sam napisala „kažu“, jer samo čujem o tome. O tome pričaju ljudi kojima sam pokazala ovu jedinstvenu mogućnost koju pruža FLP. Pokazujem im ovaj dragulj koji su i

meni ponudili i koji mi je iz osnove promenio život. Shvatam da ima problema sa privredom, sa preduzetništvima, sa životom, da je svakodnevica nemilosrdna i da se gubi suština. Ali je moj odgovor na sve to: ako Ti želiš da uneseš promene u svoj život, onda ćeš zgrabiti ključ rešenja. I tebi se pruža mogućnost, možeš dobiti sve šta god poželiš. Sve što ti je potrebno, FLP ti nudi na tacni, bilo da se radi o zdravlju, materijalnoj sigurnosti, slobodi, bezbrižnosti, uspehu, veselju, prijateljima ili čak o mužu ili ženi. Nadam se da si sada na dohvata krajnjeg cilja i sreće.

U današnjem svetu plodove naših odluka doživljavamo mnogostruko jače. Jedan dobar izbor ili samo kada primetimo i zgrabimo pravu mogućnost, može odrediti našu budućnost. I porodica je deo našeg života i oni osećaju posledice naših odluka, pa i deca nasleđuju izbor roditelja.

Želim ti da sanjaš i noću i danju i da uvek iz sve snage trčiš pravo prema cilju!



IBOJA TINDE ČASAR
senior menadžer
I DR NORBERT PASTOR





Omiljena jela Prezidents kluba

- **Filovani grgeč sa limunom i sosom od čilija**
dr Adolf Koša L. – safir menadžer
- **Čokoladni brauni sa maskarponeom i vrelim prelivom od višanja**
Tinde Hajčik i Andraš Lang – senior menadžeri
- **Grilovana gomolja salata sa semenkama, na podlozi od sveže zelene salate**
Ištvan Halmi i Rita Mikola Halmine – safir menadžeri
- **Ser Lajon stek sa umakom od praziluka i „bure“ krompirom**
Agneš Križo – safir menadžer
- **Velika bečka šnicla sa parmezanom**
Ištvan Tot i Marta Žiga – soaring menadžer
- **Na kamenu od lave, grilovano mešano meso iz Erdelja, sa domaćom turšijom**
Veronika Lomjanski i Stevan Lomjanski
dijamant menadžeri
- **Forever salata sa prelivom od Aloe Gela**
Čaba Juhas i Eniko Bezeg – senior menadžeri
- **Čureće belo meso, punjeno bananama, sa umakom od borovnice i uštipcima od krompira**
Mikloš Berkič – dijamant-safir menadžer
- **Soljanka supa**
dr Šandor Miles – direktor zemlje
- **Predsednički tanjir**
Tibor Eliaš – soaring menadžer

Metabolički sindrom

U Mađarskoj je smrtnost stanovnika ispod 65 godina, zbog kardiovaskularnih oboljenja, tri puta veća od proseka u Evropi. U zemlji ima 2 miliona gojaznih, a 4 miliona stanovnika koji imaju problem viška telesne težine. Naslage sala oko stomaka ne predstavljaju samo estetski problem, jer ih često prate i značajno visok krvni pritisak, visok procenat masnoće u krvi i dijabetes.

Učestalost pojave ovog skupa simptoma metabolizma u redovima stanovništva u odraslom dobu, iznosi oko 22% i postaje veći u starijem životnom dobu.

Šta je metabolički sindrom?

To je stanje koje karakterišu masne naslage oko stomaka, visok krvni pritisak, visok procenat šećera u krvi i štetni sastav masnoća u krvi. Zajedničko prisustvo svih riziko-faktora



u znatnoj meri povećava opasnost od pojave kardiovaskularnih oboljenja (infarkt, moždani udar, tromboza, oboljenja koronarnih krvnih sudova, zakrečavanje krvnih sudova), II tip dijabetesa i smrtnih slučajeva. Kod pojave bilo kojeg od riziko-faktora treba tražiti i ostale, jer obično prate jedan drugog. Riziko-faktori su u najvećem broju slučajeva posledica neadekvatne ishrane i nedovoljne fizičke aktivnosti.

Gojaznost

Gojazost se manifestuje u vidu masnih naslaga oko stomaka (u obliku jabuke). Razmena materija u masnom tkivu oko stomaka se razlikuje od onih u potkožnom tkivu i time pokreće niz procesa koji mogu uzrokovati nastanak ostalih riziko-faktora metabolizma.

Nivo gojaznosti možemo izračunati tzv. Indeksom Telesne Mase (BMI):



telesna težina / kg

visina / m

Optimalna vrednost: 20 – 25

Višak telesne težine: 25 – 30

Gojaznost: iznad 30

Visok krvni pritisak (hipertonija)

Sam po sebi ne pokazuje simptome, međutim trajno povišen krvni pritisak može dovesti do hroničnog oštećenja unutrašnjih organa. To su u prvom redu infarkt srca i moždani udar, kao i ostale kardiovaskularne bolesti, tromboza i bubrežne bolesti.

Optimalni krvni pritisak je ispod 140/90 Hgmm, a najpovoljniji je 110/70 Hgmm. Vrednost iznad 160/95 Hgmm se mora lečiti.

Visok nivo masnoća u krvi

Holesterol je jedna vrsta masnoća u krvi. Ako je iznad 5,2 mmol/l optimalne vrednosti, onda već može nastati zakrećenje krvnih sudova. Rizik nastaje povećanjem „lošeg“ LDL holesterola, koji je manje gustine, dok „dobri“ HDL holesterol, velike gustine smanjuje rizik.

Kod metaboličkog sindroma se povećava nivo i jedne druge vrste masnoća u krvi – triglicerida.

Optimalna vrednost je ispod 2,4 mmol/l –a.

Gojaznost povećava nivo LDL holesterola i triglicerida, a smanjuje količinu zaštitnog LDL holesterola. U terapiji je prioritetna DIJETA!

Visok nivo šećera u krvi (dijabetes)

Šećer (glukoza) obezbeđuje energiju organizmu. U optimalnim slučajevima se šećer brzo apsorbuje iz krvi i ugrađuje se u energetske zalihe organizma. U patološkom slučaju se usporava absorpcija šećera u ćelijama, povećava se nivo šećera u krvi koji trajno ostaje visok.

O dijabetesu govorimo ako nivo šećera u krvi mereno na tašte, redovno prelazi vrednost od 6 mmol/l, a posle jela raste iznad 11 mmol/l i ne vraća se na početnu vrednost ni posle 2 sata od jela. Dijabetes u odrasloj dobi ne uzrokuje samo promene u metabolizmu šećera, već se odnosi i na metabolizam ugljenih hidrata, masti i belančevina. Smanjuje se osetljivost ćelija na insulin, povećava se proizvodnja insulina i – uprkos visokom nivou insulina – nastaje njegov relativni nedostatak. Ako kontrola telesne težine nije dovoljna – potrebno je dodatno lečenje.

Prevenција, lečenje: Potreban je više-struko kombinovan postupak.

Najvažnije je promeniti način života, ne odgovarajuću ishranu i korigovati nedostatak fizičkih aktivnosti. U prevenciji glavnu ulogu ima oslobađanje organizma od štetnih materija i kvalitet hranljivih materija koje se unose ishranom.

Treba unositi: 1. Nezasićene masne kiseline (riblje ulje), hladno ceđeno maslinovo ulje

2. Mineralne materije organskog porekla, bazične materije (gvožđe, kalcijum, mangan, bakar, selen, azot, fosfor, cink, jod, vanadijum, molibden)

3. Vitamine (posebno A, B, C, E)

4. Ugljene hidrate (umesto belog šećera npr. bio-med, stevija)

5. Belančevine (neživotinjskog porekla npr. soja, polen)

6. Vlaknaste materije (lucerka, zeleni ječam, pšenične mekinje)

7. Lekovite biljke (aloja, timijan, đumbir, žen-šen, kamilica, karanfilić, kardamon)

8. Kombinacije voća sa povrćem (brusnica, nar, zeleni limun, paradajz, jabuke, kupine, narandže, beli luk)

i treba piti mnogo, mnogo vode, po mogućnosti čiste izvorske, dnevno 2 –3 litre.

Uzdržimo se od unošenja kofeina, nikotina, alkohola, konzervirane, unapred pripremljene hrane u organizam i bavimo se fizičkim aktivnostima!!!

Prevenција i održavanje, neka nam budu glavni ciljevi koje možemo postići i mi sami – uspomoc zdravog načina života.

Želim Vam mnogo godina života provedenih u zdravlju, uspehu i blagostanju!

DR MARIJANA TIHANJI

stručni lekar za alternativnu medicinu



www.flpseeu.com

FOREVER

IMPRESUM

Izdavač: Forever Living Products Magyarország Kft. • Redakcija: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373, Fax: (36-1) 312-8455

Glavni urednik: dr Sándor Milesz • Urednik: dr Gothard Csaba, Kismárton Valéria, Petrőczy Zsuzsanna, Pósa Kálmán, Rókás Sándor • Priprema za štampu: TIPOFILL 2002 Kft.

Fotó: Kanyó Béla Tehnički urednici: Tészár Richárd, Buzácssy Gábor Štampa: Veszprémi Nyomda Zrt. Tiraž: 32 080 primeraka • Prevodioci i lektori za: Albaniju: dr Marsel Nallbani –

Hrvatsku: Darinka Aničić, Anić Antić Žarko – Srbiju: Tóth-Kása Ottília, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana – Sloveniju: Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana

Odgovornost za sadržaj članaka snose autori članaka! Sva prava zadržana!

Konkurs za Podsticajni program **Forever Holidej**

(Poreč, od 02. do 04. oktobra)

Forever Living Products International Inc. kontinuirano prati i pomaže rad saradnika, koji grade marketing mrežu. Sa posebnom pažnjom on podstiče razvoj saradnika na početku njihove karijere, kada krenu putem popularisanja Forever proizvoda u ovom poslu, koji ponekad nije ni malo jednostavan. Forever Centralna kancelarija je za članove distributerske grupe iz Mađarske i Južnoslovenske regije napravila Podsticajni program Forever Holidej reli, koji u velikoj meri motiviše izgradnju marketing mreže saradnika početnika, a pored toga i posebno nagrađuje učesnike Podsticajnog programa.

Uslovi Podsticajnog programa su sledeći:

1. U **Podsticajnom programu** mogu učestvovati svi novi saradnici koji su se registrovali 1. juna ili kasnije u toku godine raspisivanja Podsticajnog programa (znači u ovom konkretnom slučaju u Podsticajnom programu mogu učestvovati svi novi, domaći distributeri, koji su pristupili posle 1. juna 2009. godine).
2. Podsticajni program Forever Holidej počinje 1. juna i završava se 31. avgusta iste godine.
3. Distributer u toku juna, jula i avgusta treba da dostigne najmanje nivo supervizora. Distributer u toku svakog meseca kvalifikacije treba da ostvari 4 boda aktivnosti (treba da bude aktivan od prvog celog meseca – naravno, ako se registruje u avgustu, onda treba da bude aktivan u toku avgusta).
4. U Podsticajnom programu mogu učestvovati i responzorisani distributeri.
5. Tako kvalifikovani distributeri mogu učestvovati u Podsticajnom programu i Društvo snosi njihove putne troškove, kao i troškove učešća na reliju i cene smeštaja. To praktično znači i ostvarenje uslova drugog nivoa Podsticajnog programa.
6. Ukoliko u Podsticajnom programu želi da učestvuje distributer koji je pristupio posle 1. juna, onda – ako ispuni gore navedene uslove – Društvo plaća sve troškove učešća i smeštaja izuzev putnih troškova. To znači ostvarenje uslova prvog nivoa Podsticajnog programa.



PLAN PROGRAMA:

1. oktobar, četvrtak

- putovanje autobusima, večera (samo za kvalifikovane i predavače)

2. oktobar, petak

- doručak
- 10:00, „Od supervizora do menadžera” – trening (motivaciona edukacija, metode rada, Turbo start)
- oko 13:00–13:30 ručak
- 13:30–15:45 edukacija
- posle 16:00 odmor
- večera

3. oktobar, subota

- doručak
- 10:00, „Od supervizora do menadžera” – trening (motivaciona edukacija, metode rada, Turbo start)
- oko 13 – 13:30 ručak
- 13:30 – 15:45 edukacija
- posle 16:00 odmor
- večera
- igranka (mogu učestvovati i oni koji sami snose troškove)

4. oktobar, nedelja

- doručak
- oko 11:00 povratak kući autobusima

Kupovina karata:

Distributeri koji se ne kvalifikuju za reli, mogu kupiti ulaznice u ograničenom broju. Supervizorima se preporučuje učešće na ovoj edukaciji.

Mogu se kupiti dve vrste ulaznica:

- Ulaznice za edukaciju
- Ulaznice za reli (edukacija + smeštaj)

(Ulaznica za reli ne obuhvata putne troškove. Putovanje se može organizovati individualno ili po grupama, ukoliko ostane dovoljno slobodnih mesta u autobusu.)

HOTEL KASTÉLY SZIRÁK



Dragi saradnici distributeri!

Želimo svima da skrenemo pažnju na sledeće povoljne ponude!
Hotel dvorac kontinuirano očekuje naše drage saradnike sa njihovim porodicama, na grupne, kao i na porodične priredbe!

Park dvorca i drugi priključni objekti pružaju izuzetnu mogućnost za održavanje svadbi i ceremonijala na otvorenom, koji mogu da zadovolje sve zahteve.

Ove godine ponovo objavljujemo naš konjički tabor sa dnevnim boravkom i smeštajem u hotelu. Pojednost o ovoj ponudi možete naći u daljem tekstu.

*Provedite kod nas
nezaboravan vikend po izuzetno
povoljnoj ceni!*

PONUĐA ZA VIKEND (sa dolaskom u petak):

2 noćenja u predivnom pansionu;
Doručak i večera u toku celog vikenda;
Polusatna masaža;
Upotreba velnes centra i teniskih terena,
umesto **59.280 Ft 41.600 Ft /**
po osobi / 2 noćenja

2 noćenja u dvokrevetnim sobama iz bajke;
Doručak i večera u toku celog vikenda;
Polusatna masaža;
Upotreba velnes centra i teniskih terena,
umesto **53.280 Ft 37.500 Ft /**
po osobi / 2 noćenja

2 noćenja u čudesnoj dvokrevetnoj
sobi u krilu zgrade dvorca;
Doručak i večera u toku celog vikenda;
Polusatna masaža;
Upotreba velnes centra i teniskih terena, umesto
34.430 Ft 29.450 Ft / po osobi / 2 noćenja

Letnji konjički tabor sa dnevnim boravkom u hotel dvorcu u Siraku

Sa početkom letnjeg raspusta ponovo objavljujemo mogućnost prijave za konjički tabor.

Možete da se prijavite na dole navedene termine na tel. broj 06-32-485-300.

TERMINI: 29. 06. – 03. 07. 2009. • 06. 07. – 10. 07. 2009. • 20. 07. – 24. 07. 2009.

• 27. 07. – 31. 07. 2009. • 03. 08. – 07. 08. 2009. • 10. 08. – 14. 08. 2009. • 24. 08. – 28. 08. 2009.

Tabor se odvija u jednonedeljnim turnusima.

Mesto održavanja je ergela hotel dvorca u Siraku, sa svim dodatnim objektima. Uzrast dece u konjičkom taboru je između 9 i 16 godina. Program počinje ujutro u 9, kada će se deca upoznati sa okruženjem, a mi ćemo proceniti njihovo znanje i iskustvo u jahanju. Svakodnevno će dva puta jahati, a mogu aktivno učestvovati i u obavezama oko konja.

Ostale mogućnosti:

upotreba velnes centra i teniskih terena, stoni tenis, badminton i kuglanje. Učesnici tabora dobijaju dnevno jedan glavni obrok – ručak – i soda vodu tokom celog dana. *Svaki turnus traje od ponedeljka do petka, između 9:00 16:00. Prevoz do tabora je individualan!* Hotel obezbeđuje jedan glavni obrok, čuvanje dece, a u ergeli stručnog trenera. Tabor ćemo organizovati u slučaju najmanje 6 prijavljenih!

Prihvatamo i bonove za odmor!

Cena jednonedeljnog tabora sa dnevnim boravkom, upotrebom velnesa i svim gore navedenim: **2.900 Ft / dnevno.** Cena obuhvata i porez na promet. Postoji i mogućnost smeštaja – u toj varijanti je cena učesća sa kompletnom uslugom **29.900 Ft / po osobi!**



S poštovanjem: *Katalin Kiraly*
Hotel dvorac, Sirak
06-20-539-0534

Nadam se da je neka od naših ponuda naišla na Vaše interesovanje! S nestrpljenjem očekujemo Vaše prijave!

FOREVER  RESORTS



Forever Freedom®

Forever Freedom je ukusni napitak sa aromom narandže, koji sadrži glukozamin-sulfat i hondroitin-sulfat – dva hemijska jedinjenja, koja se mogu naći i u prirodi. Dokazano je da oni podstiču očuvanje zdrave strukture hrskavice i odgovarajuću pokretljivost zglobova. Povezali smo ih sa bogatim sastavom našeg stabilizovanog Aloe Vera Gela, dodali smo i vitamin C, kao i MSM – primarni izvor sumpora, koji se biološki može iskoristiti.

Glukozamin-sulfat i hondroitin-sulfat su materije koje održavaju nivo vlažnosti u prirodnim „upijačima” mikro-traume i pomažu očuvanje strukture i zdrave hrskavice.

Organizam zbog starenja gubi sposobnost produkcije prirodnih elemenata, koji su potrebni za održavanje zdravih zglobova, što može dovesti do istrošenosti.

Forever Freedom je mešavina glukozamin-sulfata, hondroitin-sulfata, vitamina C i

MSM-a. Kao i u slučaju svih FLP proizvoda, i ove hranljive materije potiču iz prirodnih izvora i smatramo ih izuzetno bezbednim. Sa Forever Freedomom možemo započeti dan, veoma korisno i hranljivo.

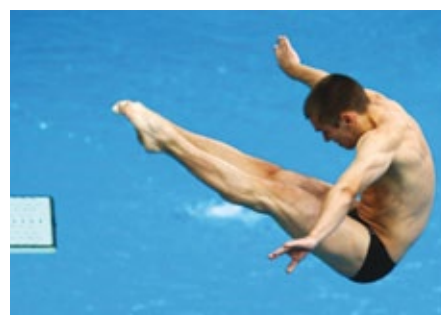
SASTAV:

Aloe Vera Gel (89%), zaslađivač (sorbit 2,46%), prirodni koncentrat soka od narandže (2,39%), fruktoza (1,73%), glukozamin-sulfat, hondroitin-sulfat, prirodna aroma narandže, metil-sulfonil-metan (MSM), antioksidans (askorbinska kiselina), prirodna kiselina (limunska kiselina), konzervans (natrijum-benzoat), antioksidans (tokoferol). Pored navedenog, sadrži sastavne delove raka i homara.

NETO: 1 litar

PREPORUČENA DNEVNA DOZA:

Dnevno 50 ml (½ dl) napitka.



- Jedinstvena kombinacija agensa u obliku Aloe napitka, koja na jednostavan način obezbeđuje organizmu hranljive materije, koje su potrebne za savršeno funkcionisanje zglobova.
- Agensi se odlično sjedinjuju sa njihovim nosiocem – Aloe Verom.
- Sadrži agense u prirodnom obliku, kako se inače nalaze i u zglobovima.

PRODUKT 196