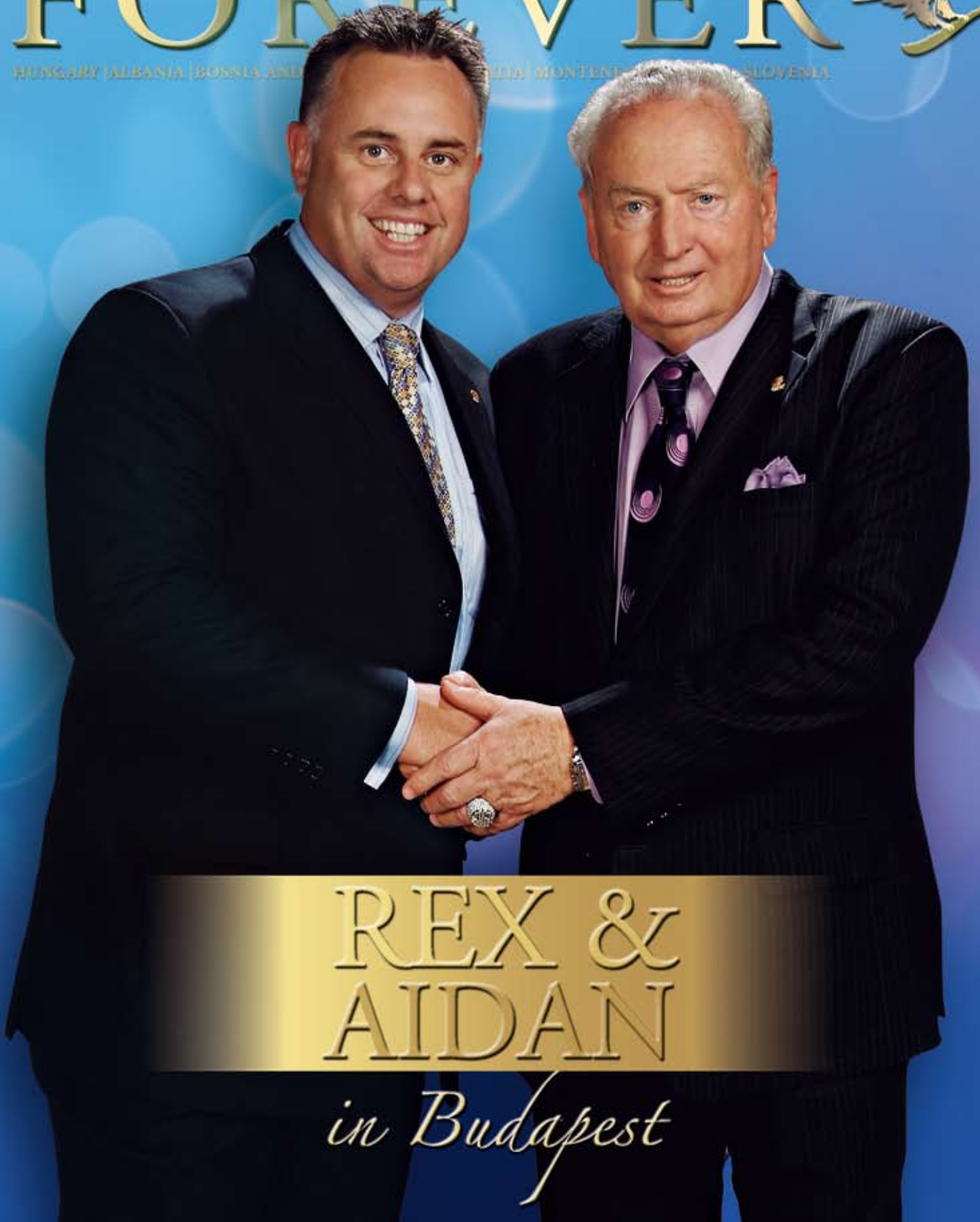


XIV GODINA, 6. BROJ JUN/2010.

FOREVER



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



REX &
AIDAN

in Budapest



Nedavno sam posetio reli u Latinskoj Americi, u Rio de Žaneiru, koji je bio fantastično uspešan. Tokom sedam dana punih energije, najbolji distributeri na svetu su se priključili latinoameričkim distributerima u publici. Vrhunac putovanja je bio kada smo se popeli na brdo „Šećerna glava“ (Sugarloaf Mountain), koje se prostire iznad Guanabara zaliva, 400 metara iznad pristaništa. Odatle se prostire neopisivo lep pogled i svima koji su uživali u njemu, ostao je u neizbrisivom sećanju.

Na ovom izuzetno uspešnom reliju smo krunisali pobednicu ovogodišnjeg izbora za Mis Sonya Latinske Amerike, Fabiolu Pinu. Fabiola će zahvaljujući tome, imati čast da sa nama putuje u Denver na Super reli, na kojem će predstaviti latinoameričku regiju. Njoj će se priključiti pobednice u ostale četiri regije, i sve će se takmičiti za krunu Mis Sonya 2010.

Učesnicima relija u Riu sam ispričao divnu priču, za koju mislim da je toliko dirljiva i poučna da je treba podeliti sa svima. Nedavno sam čitao čudesnu knjigu Paola Kuelja: „Alhemičar“. Siguran sam da su je već mnogi čitali. Ova knjiga se nalazi čak i u Ginisovoj knjizi rekorda! Preveli su je na 53 jezika, a u Brazilu je prodana u najvećem tiražu svih vremena. Radnja knjige govori o jednom andaluzijskom pastiru, Santijagu, koji je u sebi osetio potrebu da nađe celovitiji život. Zbog toga treba da se preopusti nepoznatom, i da prati svoje srce, sa nadom, da će naći sreću. Svi mi, koji u ovoj priči putujemo sa Santijagom, shvatamo da će bogatstvo i vrednosti koje tražimo, stići u naš život na različite načine.

Naše UNUTRAŠNJE BLAGO

Osnovna ideja knjige je dužnost čoveka da ispuni svoju sudbinu. Ako zaista želiš nešto, onda će ti celi univerzum pomoći da ostvariš svoje ciljeve.

Imam osećaj, da se ova priča odnosi na sve nas, koji pripadamo FOREVERU. Od pastira se ne očekuje mnogo. On je lutajući trgovac, koji putuje zemljom i nadzire stado. Snabdeva svoje kupce vunom i mesom. Zar svi mi nismo radili isto, pre nego što smo našli FOREVER?

Santijago se razlikuje od drugih, jer želi da bude drugačiji od njih. Čita uzbudljive knjige, sanja o egzotičnim zemljama... Znao je da mu svet pruža mnogo više od onoga što se očekuje u životu jednostavnog pastira. Stalno sanja isti san – da su negde u Egiptu u dnu piramida sakrili čudesno blago, koje čeka baš na njega, da ga otkrije. Izazov blaga je za njega bio tako snažan podsticaj, da je potisnuo čak i strah da će izgubiti sve što je do tada stekao. Je li vam poznat taj osećaj?

Santijago je dobijao pomoć u najneverovatnijim situacijama od posebnih ljudi. U poslednoj fazi puta,

koja je bila puna opasnih prepreka, u traženju ovozemaljskih dobara je našao blago – duboko u sebi.

Ovo je priča o veri, snazi i hrabrosti, koje se mogu naći u svima nama i pomažu nam da sledimo i najzamršenije snove. Santijago nam je pokazao kako da verujemo svome srcu i da tokom puta čitamo i razumemo zamršene znakove, koji nam pomažu da ostvarimo naše snove.

Gde si TI sada na ovom putu? Čudiš se, kako si stigao u FOREVER? Jesi li našao svoje blago? Jesu li to ovozemaljska dobra ili je i tvoje blago duboko u tebi? Jesi li dostigao sve ono što si postavio sebi za cilj, kada si krenuo na put sa FOREVEROM? Da li si pomogao onima koje si sreo na putu? Jesi li bio hrabar kada si se suočavao sa teškoćama? Jesi li bio ponizan kada si slavio svoje rezultate i pobeđe? Da li si na kraju svog puta ili si na početku potrage za blagom?

Izuzetno sam počastvovan, jer učestvujem na tvom putu kojim idemo zajedno. Nemoj dozvoliti da te slome „sporedni putevi“ i slepe ulice! Neka ti ciljevi stalno budu pred očima! Nemoj dozvoliti da ti za vreme puta izbledi ta slika. Budi strpljiv i uvek pazi na sitnice, koje će ti često biti putokaz na stranputicama. Seti se šta je alhemičar savetovao nestrpljivom Santijagu: „Tajna je tu, u sadašnjosti. Ako obratiš pažnju na sadašnjost, to će ti pomoći u razvoju. A ako umeš da se razviješ u sadašnjosti, ono što te čeka u budućnosti će biti mnogo bolje od toga.“


REX MAUGHAN





MALO ČUDO

Najzad je stigao željno očekivani dan! Posetili su nas **Reks Mon**, generalni direktor FLP Internationala i **Ejdan O'Hare** potpredsednik FLP-a za Evropu. Od njih smo mogli naučiti kako se jednostavno, pošteno i stručnim znanjem koje se može steći, izgrađuje veliki posao – posao Forevera, uz pomoć kojeg možemo uticati na pozitivne promene u životu više stotina hiljada porodica. Zahvalni smo im, jer su svojim prisustvom uveličali proslavu našeg 13. rođendana.

Izuzetno smo srećni, jer prvi u Evropi pokrećemo novi komunikacioni sistem, koji se zasniva na vezi mobilnih telefona, koji je jedinstven u celom svetu i pruža nam mogućnosti za komunikaciju XXI veka. Koje mogućnosti dobijamo priključenjem na Forever Telefon sistem? U prvom redu treba da zaključimo, da ovo nije sredstvo za izgradnju marketing mreže, ali će ubuduće biti veoma važna pomoć za one koji grade mrežu, odnosno već jeste, za one koji je koriste. Pomoću ovog sistema svi graditelji mreže (počev od nivoa asistent supervizora), mogu odmah doći do najsvežijih informacija – uz izuzetno povoljne tarifne troškove. Svima je važno da informacije dobiju iz prve ruke iz američkog, odnosno budimpeštanskog centra. Šta sve može da nam pruži novi komunikacioni sistem iz američkog centra, praktično u roku od 24 sata, samo jednim pritiskom na dugme? Pruža nam najvažnije informacije o proizvodima, kupovini, sniženjima, prodaji, uvođenju novih proizvoda na tržište, rezultatima specijalnih procesa dobijanja dozvola, odnosno, izveštaj o najnovijim naučnim ispitivanjima. Istog trenutka možemo doći do svih informacija vezanih za eventualne izmene našeg Marketing sistema, za pokretanje novih podsticajnih programa, promene uslova i sve o terminima i mestima održavanja priredbi, koje pomažu u izgradnji mreže. Ovaj sistem nam obezbeđuje mogućnost trenutne informisanosti o bodovnom stanju, a našim rukovodiocima (od nivoa menadžera), pruža mogućnost predaje grupnih informacija nižim linijama. Pored navedenog, postoji mogućnost naručivanja proizvoda putem mobilnog telefona, bez obzira na to, da li se u vreme naručivanja nalazimo u Miškolcu, Pečuju ili u Novom Sadu. Naravno, pobrinuli smo se i za to, da naši saradnici na jednom mestu mogu doći do najbolje ponude avionskih karata, ako poželeva da se odmore ili putuju po svetu. Oni koji su željni učenja, pomoću Forever Telefona mogu doći i do 24-satnog Forever TV programa. Znači, od sada – kao što sam već rekao, prvi u Evropi – koristimo sredstvo malih dimenzija, ali ogromnih mogućnosti, u cilju povećanja efikasnosti u izgradnji posla, a time dobijamo mogućnost za ostvarivanje još većeg prometa i priliku da većem broju ljudi pomognemo da u životu na Zemlji žive zdravije i ugodnije.

Napred FLP Madarske!

DR ŠANDOR MILES
DIREKTOR ZEMLJE



BEOGRAD, 20. 03. 2010. GODINE

Success Day

**Nastavljamo da radimo sa novom energijom,
zajedno sa prvim danima proleća i sigurni smo
da će ovo biti naša godina.**

Voditelji prvog prolećnog seminara najuspešnijih saradnika kompanije Forever Living su bili senior menadžeri **Sonja i Nebojša Knežević**. Oni su svoju budućnost odavno prepoznali u FLP-u, a odlični rezultati su samo potvrda da je odluka donešena pre par godina, bila zaista prava.

Prisutne goste je pozdravio direktor filijale FLP-a u Srbiji, **Branislav Rajić**. Uz mali osvrt na odlične rezultate rada, koji su objavljeni u Londonu na Evropskom reliju, dobili smo nove poruke i smernice za dalji rad. FLP je jedna od najsigurnijih kompanija na tržištu Srbije, a svako druženje sa saradnicima naše firme je prava dobitna kombinacija.



Glumica **Ljilja Stjepanović** je prisutna na pozorišnoj i filmskoj sceni Srbije skoro tri i po decenije. Svoj talenat je pokazala u mnogim domaćim serijama, predstavama i kabareima. Bili smo zadivljeni širokim repertoarom legende *pozorišta na Terazijama*, inače našim zadovoljnim korisnikom i nadamo se prijateljem kompanije. Zahvaljujemo se Ljilji i nadamo se da će i dalje biti naš korisnik i gost na seminarima.

FLP se trudi da bude aktuelan i uvek za korak ispred konkurencije sa novim, kvalitetnim proizvodima iz oblasti koje su najzanimljivije korisnicima širom sveta. Paletu noviteta, koji se već nalaze u ponudi kompanije su na najbolji način predstavili zajedno menadžer **Siniša Blašković** i kozmetičarka firme **Dragana Nikolić**. Nadamo se da će svi novi proizvodi vrlo brzo osvojiti naše korisnike i omogućiti im da i dalje budu prezadovoljni programom naše firme.

Disciplinom u životu i ishrani, možemo da izbegnemo mnoge nevolje, kada je u pitanju svakodnevni život. Visoke koncentracije hranljivih materija, koje se nalaze u kontrolisanim količinama u svakom našem proizvodu, mogu da doprinesu efikasnom rešenju problema, i da nam omoguće da oberučke zagrlimo život, što je ujedno i bila tema vrsnog predavača i velikog zaljubljenika u Forever, **dr Bore Vujasina**.

Iskustva korisnika i lekara, koji preparate koriste u svojoj praksi, su jedan od najznačajnijih delova svakog seminara. U tim trenucima imamo priliku da čujemo iskrena i upečatljiva iskustva u druženju i korišćenju ovih proizvoda visokog kvaliteta u tretmanima različitih poremećaja. Veliku zahvalnost dugujemo **dr Snežani Kontra**, na odličnom vođenju ovog segmenta programa.





Na sceni smo sa oduševljenjem pozdravili nove supervizore, članove Kluba osvajača, kao i graditelje mreže, koji su u prethodnom periodu uspešno gradili mrežu korisnika i saradnika kroz ličnu i saradničku aktivnost. Čestitamo svima, i želimo im uspeh u daljem radu.

„Celog života sam želela barem malo više. To me je teralo da se sama borim i da zajedno sa suprugom donesem pravu odluku, odnosno, počnem da gradim saradničku mrežu u Foreveru. Samo na čin rođenja i umiranja ne možemo da utičemo, dok su svi ostali trenuci isključivo na nama samima – da donosimo prave odluke i radimo prave stvari. Želeli smo da živimo i radimo drugačije, a pritom i uživamo u svemu tome, a sa FLP-om smo u tome i uspešili. Hvala kompaniji što mi je pokazala recept, kako da više radim i kvalitetnije živim!” – poručuje soaring menadžer **Vesna Kuzmanović**.

Ne gubite ogromno vreme na snove, spustite se na zemlju i odradite vaše snove, i pomozite drugima da i oni dožive svoje snove. Najbolje stvari u životu nisu besplatne – za njihovo ostvarenje je potrebno uložiti vreme, koje će kasnije višestruko uroditi plodom. Svako vreme za početak posla u FLP-u je pravo, ističe menadžer **dr Aleksandar Petrović**. Ključno rešenje je privatno preduzetništvo, stalan izvor prihoda, koji obezbeđuje finansijsku nezavisnost u budućnosti.



„FLP je najbolja poslovna ponuda koju možete da sretnete, jer vam daje potpunu slobodu življenja i rada, gde god da se nađete. FLP uliva sigurnost preko svoje postojanosti, principa, kvaliteta proizvoda i sistema distribucije, odnosno Marketing plana, koji je definitivno najbolji proizvod Forevera. Uspela sam da uklopim posao, porodicu, malo dete, karijeru, putovanja. Hvala Reksu na fantastičnoj mogućnosti. Na nama je samo da je iskoristimo na najbolji način.” – poruka je safir menadžera **Daniele Ocokoljić**.

Primena proizvoda FLP-a u kulinarstvu datira još od davnih dana. Ogromne mogućnosti za poboljšanje kvaliteta ishrane imamo, ukoliko proizvode uključimo i u sam čin pripreme hrane. Kokteli, marinade, prelive i premazi nekih namirnica, koje svakodnevno koristimo, imaju sasvim drugu dimenziju, ukoliko im samo malo dodamo neki naš proizvod. Zahvaljujemo se profesionalnom kuvaru **Draganu Lukiću**, dugogodišnjem vernom korisniku naših proizvoda, na lepom prezentovanju novog aspekta primene ovih kvalitetnih proizvoda u svakodnevnoj ishrani.

Naredni Dan uspeha će se održati u dvorani Doma sindikata 29. maja u 11 sati. Sedam dana ranije ćemo biti gosti menadžerskog sastanka u Siraku, kao i Danu uspeha narednog dana u Budimpešti.

Svim novim asistent supervisorima smo poželeli uspešnu karijeru u našoj firmi, i tom prilikom smo im dodelili zaslužene značke.

Branislav Rajić,
direktor FLP Srbije







EURO RELI

BEČ, AUSTRIJA

15-16. APRIL 2011.

Period kvalifikacije: od 1. jula do 31. oktobra 2010.

3. NIVO

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

- ★ ULAZNICE ZA RELI
- ★ 3 NOĆENJA U HOTELU
- ★ AVIONSKA KARTA



2. NIVO

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

- ★ ULAZNICE ZA RELI
- ★ 3 NOĆENJA U HOTELU



1. NIVO

Ostvarite 20 bodova (sa ličnim bodovima ukupno) sa novom grupom

- ★ ULAZNICE ZA RELI



Novi uslovi za kvalifikaciju za sve nivoe: Kandidat treba da sponzorise najmanje tri distributera u prvoj generaciji, koji će dostići nivo asistent supervizora. Svaki novi distributer treba da dostigne vrednost bodova koji su dati na crtežu.

Kvalifikacija treba da bude „aktivna“ u svakom mesecu kvalifikacionog perioda. Svi uslovi kvalifikacije se ostvaruju u periodu između 1. jula i 31. oktobra 2010. godine. Nove distributere treba priključiti u periodu kvalifikacije, a oni koji među njima takođe žele da ostvare kvalifikaciju, treba da budu aktivni već u mesecu kada pristupe. Datum pristupa je dan, kada podaci novog saradnika stignu u računarski sistem matične firme. U ovom podsticajnom programu se računaju samo one kupovine, koje se obavljaju unutar regije. Svaki distributer u nižoj liniji treba da ima adresu u regiji. Odgovornost svakog distributera je da pravilno primeni pravila podsticajnog programa. Poseban proces nije moguć ni u jednom slučaju. Podsticajni program sadrži samo one uslove i nagrade koje su navedene na crtežu. Sa eventualnim pitanjima se možete obratiti direktoru zemlje. Nagrade se ne mogu unovčiti, niti preneti na treće lice.

RAZVOJ NDP-A

Oni distributeri, koje najmanje šest meseci sponzorišu, a ne dostignu nivo asistent supervizora, stiču pravo da odaberu novog sponzora.

Oni distributeri, koji se odluče za novog sponzora, gube sve niže linije, kao i skupljene bodove i smatraju se novosponzorisanim u svim podsticajnim programima koji se odnose na njih.

Promena stupa na snagu 1. novembra 2010. godine. Do tada, tokom pet meseci, svi distributeri imaju mogućnost da pomažu distributere u svojim nižim linijama, da bi dostigli nivo asistent supervizora – pre stupanja na snagu ovog pravila.

Sigurni smo, da će ova pravila pomoći da svi dragi saradnici podignu Forever posao na još viši nivo. Molim Vas, da informacije o ovim promenama prenesete svojim saradnicima. Za nas je veoma važna Vaša uloga u objašnjenju novih pravila.

S poštovanjem:
DR ŠANDOR MILES
direktor zemlje



Budi i ti Eagle (IGL) MENADŽER!

Da bi neko imao status *Eagle* menadžera – pošto dostigne nivo Priznatog menadžera – treba svake kalendarske godine da se kvalifikuje sa ostvarenjem sledećih uslova:

Kandidat...

1. svakog meseca treba da bude aktivan i da se kvalifikuje za rukovodeći bonus;
2. treba da sakupi najmanje 720 totalnih bodova, od kojih najmanje 100 pripada novim distributerima, koje je lično sponzoriso;
3. treba da sponzoriše najmanje dva nova distributera, koji će dostići nivo supervizora;
4. treba da pomaže mesne i regionalne priredbe.

Srazmerno raspodeljeni uslovi u prvoj, uvodnoj godini podsticajnog programa – koja počinje 1. juna 2010. – su sledeći:

1. svakog meseca od juna do decembra treba da bude aktivan i da se kvalifikuje za rukovodeći bonus;
2. treba da sakupi najmanje 420 totalnih bodova, od kojih najmanje 60 pripada novim distributerima;
3. treba da sponzoriše najmanje jednog novog distributera, koji će dostići nivo supervizora;
4. od juna do decembra treba da pomaže mesne i regionalne priredbe.

Senior menadžeri i oni koji su iznad tog nivoa rukovodećih menadžera, pored navedenih uslova, treba da pomažu i razvijaju *Eagle* menadžere u svojim nižim linijama, da bi se i oni sami kvalifikovali za status *Eagle* menadžera (pojednosti možete videti u sledećoj tabeli). Svi *Eagle* menadžeri u nižim linijama mogu biti iz bilo koje generacije, ali na različitim sponzorskim linijama..

- a.) Senior menadžer: 1 *Eagle* menadžer u nižim linijama
- b.) Soaring menadžer: 3 *Eagle* menadžera u nižim linijama
- c.) Safir menadžer: 6 *Eagle* menadžera u nižim linijama
- d.) Dijamant-safir menadžer: 10 *Eagle* menadžera u nižim linijama
- e.) Dijamant menadžer: 15 *Eagle* menadžera u nižim linijama
- f.) Dvostruki dijamant menadžer: 25 *Eagle* menadžera u nižim linijama
- g.) Trostruki dijamant menadžer: 35 *Eagle* menadžera u nižim linijama
- h.) Centurio dijamant menadžer: 45 *Eagle* menadžera u nižim linijama

Pored toga:

- Od senior menadžera i saradnika iznad tog nivoa se očekuje, da *Eagle* menadžeri u nižim linijama budu osnova nivoa na kojem je dotični saradnik bio na početku kalendarske nove godine. Na primer: ako dotični saradnik kalendarsku godinu započne kao safir menadžer i tokom godine postane dijamant-safir menadžer, treba da ispuni *Eagle* menadžerske uslove koji se odnose na safir menadžere – uprkos tome što je do kraja godine dostigao nivo dijamant-safir menadžera.
- U prilog ispunjenju uslova, računa se i svaki *Eagle* menadžer u inostranim nižim linijama datog menadžera.
- Što se tiče ostvarenja 100 novih bodova – računaju se i bodovi novih distributera koje je dati menadžer lično sponzoriso u raznim zemljama.

Eagle menadžerima koji su ostvarili kvalifikaciju pripada i putovanje na njihov regionalni reli. To obuhvata avionsku kartu za dve osobe i smeštaj za tri noćenja (bez hrane).

Ovo je veoma uzbudljivo novo pravilo i priznanje.
Period kvalifikacije počinje 1. juna 2010. godine.

NEKA SVAKI MENADŽER POSTANE *EAGLE* MENADŽER!

Svima želimo puno uspeha!

LJUBLJANA, SLOVENIJA

Success Day



**Dan uspeha u Ljubljani je dočekaio
čudesno lep prolečni dan. Kroz događaje
Dana uspeha nas je vodila domaćica
priredbe, menadžer Slavica Božnik.**



Regionalni direktor **Andrej Kepe** nam je prvo predao pozdrave direktora zemlje **dr Šandora Milesa**, zatim nas je upoznao sa novostima naše firme – među ostalima sa programom Holidej relija, novim proizvodima i sa svim onim uslovima kojima nas Forever Living Products čini srećnim, poboljšavajući tako i uslove poslovanja. Naš posao gradi zajednicu – ovu činjenicu je potvrdio i zadovoljni korisnik naših proizvoda, humorist **Vinko Šimek** koji je u svom duhovitom nastupu ispričao da ga naši proizvodi ispunjavaju snagom i dobrom voljom.



Menadžer **Ksenija Batista** je govorila o košer i islam sertifikatima, koje je dobila naša firma i upoznala nas je sa sistemom kontrole kvaliteta, koji se kod nas redovno primenjuje. Hvala Kseniji na veoma interesantnom predavanju.

Sledeći predavač je bio naš saradnik, senior menadžer **Tomo Brumec**. On se neposredno pre početka Dana uspeha sa suprugom **Andreom** vratio iz Brazila, tačnije Rio de Žaneira, gde je bio sa najuspešnijim distributerima na svetu. Dugo ćemo pamtili njegove prelepe snimke plaže, hotela i prirode. Ubeđeni smo da je to bilo čudesno lepo putovanje. Svima je dostupno sve ono što su Tomo i Andrea ostvarili. Bilo ko od nas može krenuti na takav put, a uz to će putovati i u društvu najuspešnijih distributera na svetu. Forever pruža najbolje podsticajne programe i bogato nagrađuje ostvaren posao. Iskoristite ovu mogućnost, pa ćete i vi postati uspešni! Hvala Andrea i Tomo, jer smo zahvaljujući vašim snimcima i mi videli Rio de Žaneiro.

Naslov sledećeg predavanja je bio: „MLM je težak posao”. Regionalni direktor i menadžer **Andrej Kepe** nas je upoznao sa prednostima MLM-a i naglasio da je veoma važno da posao radimo sa dobrom voljom, jer od njega dobijamo veoma mnogo. U prvom redu je to mogućnost da postanemo uspešni: ne treba da radimo ništa drugo, samo da iskoristimo mogućnost i uključimo „turbo start”!

Stiglo je vreme da odamo priznanje svima koji su stupili na novi nivo u sistemu kvalifikacija, i da objavimo najuspešnije distributere i članove Kluba osvajača.

Svima od srca čestitamo i nadamo se da ćemo ih na sledećem Danu uspeha ponovo pozdraviti na pozornici i da će tada za neumoran rad primiti zasluženu lentu!

Kvalifikacije su dale novi polet, pa smo uživali u nastupu **Stane Vidmar**, čiji je čudesni glas iznenadio sve prisutne.





Često čujemo, da sport ima veoma važnu ulogu u našem životu. Naš saradnik, menadžer **Jasminka Petrovič**, je u svom predavanju govorila o onim aktivnostima koje treba da primenimo da naš organizam lakše podnese sportske napore. Forever Freedom i Forever Active HA uz ostale proizvode su neophodni za sve one koji se bave sportom. Hvala Jasminki na detaljnom i duhovitom predavanju!

Kada je domaćica programa najavila sledećeg predavača rečima: Još se sećam onog dana, kada se u sali orila pesma, a tekst je glasio otprilike ovako: „On je najbolji lekar”, svi su znali da na pozornicu dolazi naš dugogodišnji saradnik, senior menadžer, **dr Miran Arbeiter**. U predavanju „FLP proizvodi i kardiovaskularne bolesti” on nas je obogatio brojnim korisnim savetima, a mi ćemo rado slediti njegove putokaze. Hvala dr Arbeiteru na radu i pomoći u organizaciji održavanja Dana uspeha i na pomoći koju nam svakodnevno pruža. Želimo mu mnogo uspeha na putu Forevera.





Dan uspeha se bližio kraju, ali su nas još očekivali neprocenjivo vredni utisci sa proizvodima. Ovaj deo programa je vodila naš saradnik, menadžer **Danica Bigec**. Na pozornici su joj se priključili oni koji su ispričali svoja iskustva sa Forever proizvodima. Hvala Danici na uloženom radu i trudu. Zahvalni smo i našoj saradnici menadžeru **Slavici Božnik**, koja je izvanredno vodila program.

Polako se bližio sam kraj ovog čudesnog Dana uspeha. Ispunio nas je ponos, dok smo gledali dugi red novih asistent supervizora koji su primili svoja zaslužena odličja orla. Sledite i vi viziju Forevera koju nam je stvorio Reks Mon – i slobodno gledajte u visine, jer na vrhu ima mesta za sve nas.

Andrej Kepe
regionalni direktor

Videćemo se ponovo 27. novembra u Ljubljani, na sledećoj priredbi Dana uspeha.



Čudesno putovanje

**DIVNO JE U DRUŠTVU
NAJBOLJIH
DISTRIBUTERA I
DIREKTORA ZEMALJA
NA SVETU, UŽIVATI NA
SVETSKOM RELIJU. TO JE
TOLIKO LEPO, DA SMO
SE SUPRUGA ANDREA I
JA RADO UPUTILI NA TU
PRIREDBU.**

Naši prijatelji uvek čudno gledaju na nas, kada pričamo o našim putovanjima i organizaciji, jer misle da se šalimo, mada znaju: Forever firma nagrađuje sve one koji vredno rade. I ovom prilikom smo uživali u prelepim trenucima, velikoj pažnji i bezbrojnim iznenađenjima. Veoma smo ponosni, jer radimo u firmi u koju veruju i naši prijatelji. Dozvolite mi da se ovom prilikom zahvalim našim menadžerskim linijama. Hvala na timskom radu, koji nam je omogućio, da putujemo u Rio de Žaneiro. Dugujemo zahvalnost i slovenskom predstavništvu kao i timu iz Mađarske za važne informacije i topli doček.





Put nas je prvo odveo do aerodroma u Budimpešti, gdje su nas pozdravili ostali učesnici i očekivale hostese koje su preuzele naše pakete i obezbudile avionske karte. Prvo iznenađenje je bilo da smo dobili karte za najbolju klasu, uz koje na VIP delu aerodroma sledi puna usluga: jelo, piće, voće i trpeza na kojoj je sve što se poželeći može – i sve to ol-inkluziv. Dobili smo sedišta koja su se mogla pretvoriti u krevet za masažu, imali smo svoj audio-video sistem... Bilo je neopisivo lepo! U takvim uslovima let koji je trajao duže od deset sati, uopšte nije bio zamoran...



Prvog dana smo leteli do Madrida. Obišli smo grad, i večerali u tako elitnom restoranu u kojem se stolovi rezervišu dve nedelje unapred. Za ovo iznenađenje se posebno zahvaljujemo Atili i njegovoj supruzi, jer smo na tom mestu slavili njihovu kvalifikaciju za Profit šering. Drugog dana smo u veoma dobrom raspoloženju nastavili let za Brazil, do Rio de Žaneira. gde su nas već nestrpljivo očekivali. Najuspešnije menadžere su predstavili njihovi direktori kontinenta – hvala **Ejdan O'Hari!**





Brazil
World Rally 2010

The logo features a blue circle with a stylized yellow and green swoosh and three white stars, with a yellow bird-like figure flying above it. The word 'Brazil' is written in a large, green, sans-serif font, and 'World Rally 2010' is written in a smaller, orange, sans-serif font below it.



Sledećeg dana smo krenuli u čudesan obilazak grada: sa brda (planine) pored Ria se prostire fantastičan pogled na grad. Ručali smo u restoranu u kojem smo mogli da biramo među više od dvadeset vrsta mesa na žaru. Uveče smo uživali na plaži Kopakabane, jer je naš hotel – sa bazenom za plivanje na krovu zgrade, fitness centrom i masažom – bio u neposrednoj blizini plaže.

Početak očekivanog relija je još više povećavao naše oduševljenje. Generalni direktor je bio u vrhunskoj formi! Oko nas su stajali mnogobrojni uspešni distributeri sa zasluženim čekovima koji su dostizali basnoslovnu vrednost i od 500 000 američkih dolara i fantastičnom 13. platom u koju se naravno ugradio i izvanredno isplanirani timski rad. Reli se odvijao tokom dva dana, i okupio je brojne uspešne distributere koji su ostvarili uslove kvalifikacije za reli. U areni je pulsirala pozitivna energija i dobar duh koji je zračio iz prisutnih.

Želim da izrazim posebnu zahvalnost dr Šandoru Milesu i Peteru Lenkeiju. Hvala Veroniki i Stevanu Lomjanskom za prevod. Hvala Mikiju, Atili, Adolfu i njihovim suprugama na ugodnom društvu i prijateljstvu. Nije slučajno, da ste vi najbolji! Hvala, hvala, hvala Forever Living Products!

TOMO BRUMEC

(dnevnik sa putovanja ćemo nastaviti u sledećem broju)



Letujmo dva puta – besplatno!



Postoje dva perioda kvalifikacija. Oba obuhvataju I i II nivo. **Prvi nivo** znači da sa postojećeg nivoa (koji je najmanje nivo supervizora) treba da stigneš na sledeći nivo Plana marketinga, i da tokom perioda kvalifikacije svakog meseca ostvariš aktivnost od 4 boda. Ovo se odnosi na oba nivoa kvalifikacije: **Drugi nivo** znači da si ostvario jedan nivo više, zadržao aktivnost od 4 boda i uz to, tokom (najmanje) dva meseca preostalog perioda sakupio ukupno toliko bodova koji su ti trebali da za vreme perioda kvalifikacije pređeš na sledeći nivo. Na primer: ako si postao supervizor u martu, onda tokom aprila i maja treba da sakupiš ukupno 25 bodova. Ili ako si u junu ostvario nivo od 75 bodova, onda tokom jula i avgusta treba da sakupiš ukupno 75 bodova.

Važno: Oni saradnici koji su se priključili FLP-u pre 1. februara, a žele da ostvare novi nivo do 31. maja, Forever traži aktivnost tek od 1. marta – bez obzira što je period kvalifikacije počeo od januara! Pravila aktivnosti za drugi period kvalifikacije (od 15. juna): oni saradnici koji pristupe pre 1. juna treba da ostvare 4 boda od 1. juna, a oni koji pristupe posle 1. juna treba da ostvare 4 boda aktivnosti od sledećeg celog meseca, bez obzira na postojeći nivo (asistent supervizorima trebaju 4 boda od prvog celog meseca i u slučaju ako se nisu kvalifikovali na nivo supervizora u tom mesecu).

Detalji:

I HOLIDEJ RELI – STUPI NA SLEDEĆI NIVO!

Period kvalifikacije: od 1. januara 2010. do 31. maja 2010. godine.

Ko može da se kvalifikuje? Svi novopristupeli saradnici, odnosno distributeri koji sa postojećeg nivoa Plana marketinga stupe više za najmanje jedan nivo (sa nivoa distributera se može kvalifikovati samo na nivo supervizora).

Mogu učestvovati i responzorisani!

Koji su tačni uslovi podsticajnog programa?

Stupi na sledeći nivo! Budi aktivan tokom perioda kvalifikacije (4 boda kupovine koji se priznaju kao lični bodovi u slučaju ako se od toga ostvari najmanje 1 bod na lični kodni broj) od prvog celog meseca, tj. ako si na primer pristupio 15. februara 2010. godine, onda od 1. marta. Stupi na sledeći nivo u odnosu na postojeći distributerski nivo Plana marketinga (oni koji su na nivou distributera treba da ostvare nivo supervizora). To je I nivo Holidej relija.

Kada ostvariš kvalifikaciju na novi nivo, onda do kraja perioda kvalifikacije za reli u bilo koja dva meseca zaredom možeš dostići i II nivo kvalifikacije. Na primer, ako si sa nivoa distributera ili asistent supervizora u martu ostvario nivo supervizora, onda pored zadržavanja aktivnosti, tvoj promet u martu i aprilu odnosno i aprilu i maju, treba da iznosi ukupno 25 bodova! Ako si krenuo sa nivoa supervizora i u



FOREVER VAM PONOVO DAJE JOŠ VIŠE! POJAM „MUDANSA“ (PROMENE) KOJI JE POSTAO MOTO 2010. GODINE JE SADA VEĆ STIGAO I NA IZUZETNO USPEŠAN HOLIDEJ RELI (HOLIDAY RALLY). ZAHVALJUJUĆI ČLANOVIMA PREZIDENTS KLUBA I DR ŠANDORU MILESU, MENJAMO PRAKSU DA SE OVAJ RELI ODRŽAVA JEDNOM GODIŠNJE. OD OVE GODINE NAS FOREVER DVA PUTA VODI NA LETOVANJE I ZABAVU NA JADRANSKO MORE – U POREČ. DA VIDIMO, ŠTA TREBA DA URADIMO DA BISMO UŽIVALI U URNEBESNIM ŽURKAMA OD PET ZVEZDICA.



martu ostvario nivo asistent menadžera, onda – uz zadržavanje aktivnosti – tvoj promet u martu i aprilu, odnosno aprilu i maju treba da iznosi ukupno 75 bodova, itd. Ako ispuniš navedene uslove onda si se kvalifikovao za II nivo Holidej relija.

Ako si pristupio tokom poslednjeg meseca perioda kvalifikacije, i ostvario si uslove kvalifikacije za Holidej reli, onda na Holidej reliju imaš prava koristiti VIP usluge, ako si se naravno kvalifikovao za I nivo.

Svi koji u prvom ili drugom periodu kvalifikacije ostvare dva ili više nivoa po Planu marketinga, mogu koristiti VIP usluge na Holidej reliju i ostvaruju II nivo.

Smeštaj: u hotelima sa četiri zvezdice uz „ol inkluziv“ uslugu.

Saradnicima koji ostvare II nivo kvalifikacije je do relija obezbeđen prevoz VIP autobusom, za vreme priredbe mogu koristiti usluge VIP bifea i VIP mesta za realizaciju bodova – oni ne treba da čekaju u redu.

Oni saradnici koji ostvare kvalifikaciju za I nivo, treba da organizuju prevoz do mesta relija o svom trošku, ali naravno – uz naknadu troškova – mogu koristiti i usluge naše firme.

Kada i gde će se održati I Holidej reli?

24– 27. juna 2010. godine u Poreču, u Hrvatskoj.

II HOLIDEJ RELI – STUPI NA SLEDEĆI NIVO!

Period kvalifikacije:

od 1. juna 2010. do 31. avgusta 2010. godine

Ko može da se kvalifikuje? Svi novopristupeli saradnici i raniji distributeri koji sa postojećeg nivoa Plana marketinga stupe za najmanje jedan nivo više (sa nivoa distributera se može kvalifikovati samo na nivo supervizora).

Mogu učestvovati i sponzorisani!

Koji su tačni uslovi podsticajnog programa?

Uslovi II Holidej relija su identični uslovima I Holidej relija.

Kada i gde će se održati II Holidej reli?

30. septembra 1, 2, i 3. oktobra 2010. godine u Poreču, u Hrvatskoj.

Srdačno očekujemo u Poreču sve novokvalifikovane, kao i povratnike!

Tibor Radocki
soaring menadžer



CONQUISTADOR

TOP 10 CLUB

MAĐARSKA



1. **JUDIT ORSOLYA GÖRBICS**
MIKLÓS L. DEMCSÁK
2. **DR ENDRE NÉMETH**
LUKÁCSI ÁGNES
3. **DR ADRIENNE ROKONAY**
DR PÉTER BÁNHEGYI
4. **ÉVA VÁRADI**
5. **ÁDÁM NAGY**
BRIGITTA BELÉNYI NAGYNÉ
6. **DR KATALIN PIRKHOFFER DR SERESNÉ**
DR ENDRE SERES
7. **ANTAL FEHÉRVÁRI**
ZSUZSANNA KOVÁCS FEHÉRVÁRINÉ
8. **JÓZSEF HEINBACH**
DR ERZSÉBET NIKA
9. **ILDIKÓ FUTAKI**
10. **ARANKA VÁGÁSI**
ANDRÁS KOVÁCS

SRBIJA

1. **STEVAN LOMJANSKI**
VERONIKA LOMJANSKI
2. **TATJANA NIKOLAJEVIĆ**
BOGDAN NIKOLAJEVIĆ
3. **MIODRAG UGRENOVIĆ**
OLGA UGRENOVIĆ
4. **VLADIMIR JAKUPAK**
NEVENKA JAKUPAK
5. **ALEKSANDAR RADOVIĆ**
DANA RADOVIĆ
6. **MILANKA MILOVANOVIĆ**
MILISAV MILOVANOVIĆ
7. **DR SONJA JOVIĆ RANĐELOVIĆ**
DRAGAN RANĐELOVIĆ
8. **BRANISLAV BRAČANOVIĆ**
MARIJA BRAČANOVIĆ
9. **ZORAN ŠKORIĆ**
DRAGICA ŠKORIĆ
10. **LEONORA DRAGIĆ**
GORAN DRAGIĆ



NAJUSPEŠNIJI DISTRIBUTERI NA OSNOVU
LIČNIH I NON-MENADŽERSKIH BODOVA
U APRILU 2010. GODINE

HRVATSKA



1. JADRANKA KRALJIĆ PAVLETIĆ
NENAD PAVLETIĆ
2. ZLATKO JUROVIĆ
SONJA JUROVIĆ
3. ELVISA ROGIĆ
JAKOV ROGIĆ
4. JASMINKA PETROVIĆ
MIRKO PETROVIĆ
5. TIHOMIR STILIN
MAJA STILIN
6. JASNA KVATERNIK JANKOVIĆ
IVICA JANKOVIĆ
7. ANDREA ZANTEV
8. NEDELJKO BANIĆ
ANICA BANIĆ
9. IVAN LESINGER
DANICA LESINGER
10. OKSANA ZVINEKOVA
ALEKSANDAR ZVINEK

BOSNA-HERCEGOVINA

1. ZEČIR CRNČEVIĆ
SAMIRA CRNČEVIĆ
2. DŽEVAD DŽAFEROVIĆ
ALBINA DŽAFEROVIĆ
3. PRIM. DR GORAN FRANJIĆ
4. ZDRAVKA ILIJIĆ
5. DR NEDIM BAHTIĆ
BELMA BAHTIĆ
6. SAVKA VARAJIĆ
7. MELIHA DRAGIĆ
DRAGAN DRAGIĆ
8. ZORAN NJEGOVIĆ
9. SLAVEN KUZMANOVIĆ
SANJA DIMIĆ
10. ZORAN VARAJIĆ
SNEŽANA VARAJIĆ



SLOVENIJA



1. JOŽEFA ZORE
2. DANICA BIGEC
3. TOMISLAV BRUMEC
ANDREJA BRUMEC
4. PETRA SMILJANIĆ
MARKO SMILJANIĆ
5. TANJA JAZBIŠEK
6. DAŠA HOFŠTATTER JAZBAR
MARKO JAZBAR
7. STANISLAVA VINŠEK
8. KARMEN SLIBAR
9. LOVRO BRUMEC
10. MARJETA KREJČI HRASTAR
MILAN HRASTAR





NIVO MENADŽERA SU POSTIGLI:

Szemenyei Ervinné

(*Görbics Orsolya Judit & Demcsák L. Miklós*)

„Želim izraziti zahvalnost mojoj porodici, kao i sponzoru Miklošu L. Demčaku i mentoru Miklošu Berkiču, jer su mi mnogo pomogli da ostvarim ove uspehe.”



NIVO ASISTENT MENADŽERA SU POSTIGLI:

Elvisa Rogić & Jakov Rogić
Somogyi Józsefné & Somogyi József



NIVO SUPERVIZORA SU POSTIGLI:

Ábrahám Antal
Borsos Ildikó & Borsos Tibor
Buzás Gábor Tamás & Buzásné
Süle Petronella
Bödö György & Bödő Györgyné
Bódi Tibor & Bódiné Lórinca Andrea
Csóka Gábor & Izsák Ilona
Czifrus Péter & Képes Ágnes Jolán
Dobai Anita
dr Haraszi Péter &
dr Harasztiné Soós Márta
Zlatko Frankić
Snježana Frankić & Slobodan Frankić
Gerencsér Ibolya Zsuzsanna
& Komáromi Zoltán
Darija Grzinčić & Marino Grzinčić
Györgyfalvai Andrea
Göncfalvi Krisztina
Hajnal Szilvia
Hardi Ágnes
Horváth Lászlóné & Horváth László
Huszka Zsolt & Huszka-Seress Katalin
Maksim Ilinčić
Esrefa Kevrić & Hasan Kevrić
Király Csaba Nándorné
Kotán Zoltánné & Kotán Zoltán
Kovács Anita
Antonela Kunda & Ivica Kunda
Nenad Kuzmanović
Nada Kuzmanović & Radoje Kuzmanović

Slaven Kuzmanović & Sanja Dimić
Lazić Jovanka & Lazić Slavko
Magyar József & Magyar-Bánki Zsuzsanna
Mangné Keresztes Beatrix & Mang János
Miletics Éva
Nagy Csaba
Nagy-Székely Hunor
Pasinszky Jánosné
Pelsőci Ildikó
Pivarcsi Melinda
Ruppert Nóra
Dušanka Siljegović & Đorđe Siljegović
Somogyi Zsolt Tamás
Duško Stojanović & Ljiljana Stojanović
Sörös Józsefné & Sörös József
Tollár Tiborné
Vaszary Rita
Zatik Józsefné & Zatik József
Oksana Zvinekova & Aleksandar Zvinek



PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA SU OSTVARILI:

I NIVO:

Ádámné Szöllösi Cecília & Ádám István
Bakó Józsefné & Bakó József
Balázs Nikolett
Balogh Anita & Süle Tamás
Bánhidny András
Becz Zoltán
& Becz Mónika
Bodnár Daniela
Botka Zoltán & Botka Zoltánné

Czeléné Gergely Zsófia
Csepi Ildikó & Kovács Gábor
Csuka György
& dr Bagoly Ibolya
Csürke Bálint Géza & Csürke Bálintné
Dobsa Attila
& Dobsáné Csáki Mónika
Goran Dragojević & Irena Dragojević
Éliás Tibor
dr Farády Zoltán & dr Farády Zoltánné
Farkas Gáborné & Farkas Gábor
Fittler Diána
Anton Gajdo & Olivia Gajdo
Geczó Éva Krisztina
Geczó László Zsoltné & Geczó László Zsolt
Gecse Andrea
**Görbics Orsolya Judit
& Demcsák L. Miklós**
Haim Józsefné & Haim József
Hajcsik Tünde & Láng András
Halomhegyi Vilmos
Heinbach József & dr Nika Erzsébet
Hofbauer Rita & Gavalovics Gábor
Illyés Ilona
Jancsik Melinda
Jozó Zsolt & Molnár Judit
dr Kálmánchey Albertné
& dr Kálmánchey Albert
dr Kardos Lajos
& dr Kardosné Hosszú Erzsébet
Kása István & Kása Istvánné
Kemenczei Vince & Tamási Krisztina
Keszlerné Ollós Mária
& Keszler Árpád
Kibédi Ádám & Ótos Emőke
Kis-Jakab Árpád
& Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Klaj Ágnes
Sonja Knežević & Nebojša Knežević
Knisz Péter & Knisz Edit



ZAJEDNO NA PUTU USPEHA

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

Kovács Gyuláné
& Kovács Gyula
Köves Márta
Jadranka Kraljić Pavletić
& Nenad Pavletić
Kulcsárné Tasnádi Ilona
& Kulcsár Imre
Lapicz Tibor
& Lapiczné Lenkó Orsolya
dr Predrag Lazarević
& dr Biserka Lazarević
Léránt Károly
& Lérántné Tóth Edina
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Lukács László György
dr Lukács Zoltán
& dr Lukácsné Kiss Erzsébet
Major István
& Majorné Kovács Beatrix
Mayer Péter
Mészáros Istvánné
Branko Mihailović
& Marija Mihailović
Miklós Istvánné & Tasi Sándor
Mirjana Mičić & Vilmoš Harmoš
Mohácsi Viktória
Molnárné Kalcsu Klára
Mrakovics Szilárd & Csordás Emőke
Mussó József & Mussóné Lupsa Erika
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella & Márkus József
Nagy Zoltán & Nagyné Czunas Ágnes
Marija Nakić & Dušan Nakić
Oltvölgyné Zsidai Renáta
Orosz Ilona & dr Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Papp Imre & Péterbencke Anikó
Papp Tibor & Papp Tiborné
dr Pavkovics Mária
Radics Tamás & Poreisz Éva
Radóczy Tibor & dr Gurka Ilona
Ramhab Zoltán & Ramhab Judit
Ráth Gábor
Rezván Pál & Rezvánné Kerek Judit
Róth Zsolt & Róthné Gregin Tímea
Rudics Róbert
& Rudicsné dr Czinderics Ibolya
Rusák József & Rusák Rozália
Rusák Patrícia
dr Steiner Renáta
dr Surányi Katalin & Gazdig Sándor

Tihomir Stilin & Maja Stilin
Sulyok László
& Sulyokné Kőkény Tünde
Szabados Zoltán
& Szabadosné Mikus Emese
Szabó Ildikó
Szabó Péter
dr Szabó Tamásné
& dr Szabó Tamás
Szeghy Mária
Székely János & Juhász Dóra
Szekér Marianna
Széplaki Ferencné
& Széplaki Ferenc
Tanács Erika
Tanács Ferenc
& Tanács Ferencné
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán
Téglás Gizella
Térmegei Lászlóné
& Térmegei László
Tordai Andre
& Tordainé Szép Irma
Tóth Tímea
dr Dušanka Tumbas
Túri Lajos
& Dobó Zsuzsanna
Miodrag Ugrenović
& Olga Ugrenović
Vareha Mikulás
Varga Zsuzsa
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor
Vitkó László
Zakar Ildikó
Jožefa Zore

II NIVO:

Botis Gizella & Botis Marius
Császár Ibolya Tünde
Dominkó Gabriella
Hertelendy Klára
Dragana Janović
& Miloš Janović
Milanka Milovanović
& Milisav Milovanović
Daniela Ocoljjić
dr Marija Ratković
Révész Tünde
& Kovács László
Rózsahegy Zsoltné & Rózsahegy Zsolt

Siklós dr Révész Edit
& Siklós Zoltán
Szépné Keszi Éva
& Szép Mihály
Tóth Csaba
Varga Géza
& Vargáné dr Juronics Ilona

III NIVO:

Berkics Miklós
Bíró Tamás
& Bíró Diána
Bruckner András
& dr Samu Terézia
Budai Tamás
Marija Buruš
& Boško Buruš
Fekete Zsolt
& Ruskó Noémi
Halmi István
& Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Juhász Csaba
& Bezzeg Enikő
dr Kósa L. Adolf
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
& Leveleki Anita
Stevan Lomjanski
& Veronika Lomjanski
dr Németh Endre
& Lukácsi Ágnes
Zoran Ocoljjić
Senk Hajnalka
dr Seresné dr Pirkhoffer Katalin
& dr Seres Endre
Szabó József
& Szabó Józsefné
Tamás János
& Tamás Jánosné
Tóth István
& Zsiga Márta
Tóth Sándor
& Vanya Edina
Utasi István
& Utasi Anita
Vágási Aranka
& Kovács András
Varga Róbert



Treba uživati U SVAKOM TRENUTKU Života

Prvi put sam ga videla u Športareni, na pozornici pred više hiljada prisutnih, na Danu uspeha – aktuelnoj mesečnoj priredbi FLP-a. Bio je veseo, svečan i miran. Dr Miles je bio isto tako miran i veseo i posle šest sati, dok je – baš sam ga gledala – sve vreme usklađivao, upravljao i organizovao priredbu.

Iza pozornice je bio isti kao za vreme nastupa. Veselo je razgovarao i vidno je uživao u priredbi. Svi su ga oslovljavali neposredno: Šandor. Zapazila sam da oslovljanje sa „Šandor” u sebi krije bezgranično poštovanje, jer ga cela zajednica smatra svojim.

Razgovarali smo nekoliko dana posle te priredbe u njegovoj kancelariji.

Koliko su Tebi važne ove proslave naše firme?

Izuzetno su mi važne, jer se tada skuplja stručni i lični uspeh i susreću se ponos i poniznost prema zadatku. Nastojimo svima pružiti snagu, a istovremeno smo i veoma srećni, jer osećamo pozitivnu energiju prihvatanja, koja zrači. Na tim priredbama se ne nabrajaju uspeši, već ih ponovo, zajednički doživljavamo.

To od Tebe traži – pored svakodnevnih aktivnosti – verovatno složene obaveze i mogućnosti.

Imam veoma različite obaveze. Mada mnogo putujem, osećam se lepo kada izmišljam nove stvari, a najradije razgovaram sa ljudima i razmišljam zajedno sa mojim timom. Tako je, najviše volim zajedničku radost i proslavu sa svima.

Videla sam Te na Danu uspeha.

Na proslavi čovek ne predstavlja samo svoju funkciju. Ja nikada ne razmišljam o uloženoj energiji. Kod nas je reč o zajedništvu, uspehu i ponosu na vremenski period od više desetina godina. Ne slavimo samo umom, već i srcem. Zbog toga takva proslava ispunjava naše duše. Treba da odgovaramo očekivanjima, ali i da se principijelno držimo naše tradicije, jer o umoru i o teškoćama znamo za sigurno, da mogu biti samo prolazni. U Foreveru je proslava pogodna da se svede račun, ali je ujedno i trijumf onih, koji su postigli dobre rezultate na osnovu prodaje u našem svetu.

U našem svetu?

„Naš svet” znači, da mi znamo kakve napore treba uložiti da bi postigli određene rezultate, koliko treba uložiti rada, koliko puta neko treba da pobedi sebe i prepreke u korist upeha. Zbog toga zasluženost pripada priznanje i poštovanje.

Da li priznanje može uliti novu snagu?

Kada nekome odamo javno priznanje u FLP-u, pred više hiljada ljudi, to je veoma ozbiljna stvar, iza koje stoje rezultati. Tada tim, ali i porodica ponosno pozdravlja slavljenike. Za mene je najuzvišenija tačka uspeha, kada mogu da budem deo ponosa „heroja” Forevera.

Da li je i to deo motivacije?

Sve može biti motivacija, ali posle određenog vremena – pored materijal-

nih dobara i lične afirmacije (mada su i oni važni) – novu snagu daje pažnja i poštovanje zajednice. Nije slučajno da se kod nas niko ne drži grčevito uloge ni funkcije, jer vlada neposredni, porodični ambijent, pa često i deca dolaze do pozornice dok traje program, i ako treba, ceo program se zaustavi zbog radosnog timskog plesa. Kod nas to nije poslovna strategija, već način života i razmišljanja.

Ti si direktor zemlje, tj. rukovodilac broj jedan. Zbog toga verovatno imaš zadatak da svima budeš primer za ugled.

To je velika odgovornost. Ja sam rukovodilac FLP-a Mađarske, odnosno regije, a ujedno sam i deo one zajednice koja ima isti cilj i u kojem imamo zajedničke uspehe. Za mene je važan svaki član naše porodice i ponosan sam na sve rezultate.

Član naše porodice?

Tako je. Oni koji su sa nama, već su doneli odluku, znaju šta žele u životu i imaju svoje ciljeve. Ovo nije samo posao, već imamo zajedničko zvanje, doživljaje i pobe. Naravno samim tim i zajednička pravila. Što se tiče porodice, ja živim za FLP. Za mene je ovo više od posla. Hobi i više od životne forme. Ako vam se tako više sviđa, moja druga, lepša polovina – naravno, simbolično. Obožavam svoju porodicu.

Da li zvanje može u tako velikoj meri ispuniti nečiji život?

Meni ispunjava i obogaćuje, u svakom smislu. Ja sve informacije i predloge

To je bila odluka za ceo život: dr Šandor Miles je 1977. godine prihvatio izgradnju Centralne regije Forever Living Productsa u Mađarskoj. To je odluka u kojoj su značajnu ulogu igrali odgovornost i prihvatanje obaveza, ali i uspeha koji traje decenijama, kao i privrženosti stvaranju zajedničkih vrednosti. Šandor je danas već rukovodilac više desetina hiljada saradnika i veoma uspešnog i velikog tima. Radi, upravlja, stvara – i deli radost zbog postignutih rezultata sa svima koji ga prate u jednoj od najuspešnijih firmi u svetu: u FLP-u.



prihvatam tako što odmah razmišljam, kako se oni mogu koristiti u Forever svetu. Stalno razmišljam o novim idejama i rešenjima. Uspeh je lepa stvar, ali u proizvodima i komunikaciji uvek treba tražiti nove puteve. Sa timom uvek pratimo tržište i planiramo.

Je li to zbog potrebe stalnog razvoja?

To je ključ svega. Treba se razvijati stalno, i uvek na korak pre drugih, jer samo tako možemo zadržati stalnu vodeću poziciju na tržištu. Ako možemo da budemo najbolji, onda će to postati prirodna potreba.

Koliko je sve to lični izazov?

Kao što sam kao tehnolog-istraživač tražio dobra „hemijska jedinjenja“ i sastavne agense koji se efikasno spajaju, tako tražim kvalitet i sada, kao rukovodilac. I više od toga: dobar život i sve ono, što to može ostvariti. Pored toga sam potpuno posvećen poslu i volim da se bavim sa ljudima. Mene interesuje, kako ću život učiniti vrednijim i lepšim, i kako dati svrhu životu – kako našem životu, tako i životima onih koji su nam se priključili.

Da bi i oni postali uspešni u oblasti kojom se bave?

Svako može postati uspešan, ali je za to potrebno veoma mnogo upornosti, dobre radne sposobnosti, uz određene ciljeve, tačne planove i privrženost. Mi dajemo dobra sredstva, grupu proizvoda, ali svi trebaju sami proći tim putem. Niko ne može da radi umesto drugoga.

Kada postanemo uspešni, onda se mogu opustiti...

Zavisí šta je kome dovoljno. Uspešan život ne znači samo novac, već slobodu, ostvarenje ličnih planova, mogućnost da se pomaže drugima – porodici i prijateljima. Za ostvarenje uspeha je potreban rad, ali za uživanje u uspehu su potrebni i saradnici. Za bogat život je potrebno da budemo otvoreni prema drugima.

Otvorenost znači ujedno i promenu.

Naravno! FLP firma postoji već trideset godina, a ipak se kontinuirano obnavlja. Ovo je izgrađen sistem, sa proizvodima i komunikacijom, ali je u centru uvek ljudski faktor. Ljudske vrednosti daju bezgraničnu snagu.

A rukovodilačke vrednosti?

Rukovodilac mora biti odlučan, ali ujedno i čovečan. Treba da bude primer, reči i argumenti nisu dovoljni.

Da li se to može naučiti?

Može. Naravno, bolje je ako neko već ima u sebi rukovodilačke vrednosti i ambicije, ali se tu ne gleda samo na veštinu, već i na verodostojnost. Važno je brzo prepoznavanje situacije, jer uskoro se možete naći u situaciji, kada dobru odluku treba doneti istog trena, jer možda više nikada nećemo dobiti takvu mogućnost.

Da li je važno poznavanje tajni marketing mreže?

Mi razmišljamo unapred na decenije, i od osnivača firme, Rekxa Mona smo pored sistema dobili i duhovnost. Mi nikada ne prodajemo ni jedan proizvod. Mi predajemo korektne, razumljive informacije. Pored toga je još važnije da uvek dobro procenimo zahteve kojima ćemo se prilagoditi. Upoznajemo partnere i tražimo rešenje za njihove zahteve. Stalno smo u kontaktu sa zadovoljnim klijentima, kako na planu zdravlja, tako i u oblasti kozmetike.





Ono što nudimo mora biti najbolje. To nije samo stručna, već i poslovna i moralna obaveza. Svaki neuspeh treba da nas uči, to je za našu zajedničku korist. Prvi neuspeh je još prihvatljiv, ali ako izvučemo pouku, onda je sledeći već *greh* – za nas same.

Potrebna je neprestana komunikacija?

Komunikacija i njeno obnavljanje su izuzetno važni. Na primer, sada upravo razvijamo tako čudesno efikasan softver, pomoću kojeg će svaki saradnik telefonom tražiti najnovije podatke i informacije, naručiti proizvode, a centar može obavestiti sve saradnike o novom proizvodu i priredbama – radi se o milion i po ljudi u jugoistočnoj regiji Evrope...

Pomenuo si duh osnivača firme. Kako se on manifestuje?

Reks Mon je za mene bio i ostao primer. Vidim kako je uprkos ogromnim uspesima sačuvao otvorenost prema ljudima. On je pravi rukovodilac, uvek je prisutan, približava nam se svojom pažnjom i gestama. On je bezgranično neposredan, ali ujedno i objektivan. U njegovom ponašanju ništa nije veštačko, ni lažna gluma. Zna šta je suština, vidi bitne tačke i to je veoma važno.



Sudeći po tome, on je primeran poslovni čovek.

On je mnogo više od toga. Osnovao je Forever Giving Fond, koji je nedavno pružio značajnu pomoć stradalima na Haitiju, a pored toga pomaže fakultetima i finansira terapiju bolesnika, koji imaju opekotine.

Novac i pomoć se mogu naći u istoj priči?

Tu se radi o budućnosti i životnom putu izuzetnih ljudi. Kod nas se stvaraju prijateljstva, sklapaju se brakovi, rađaju se „Forever bebe”. Forever predstavlja ujedno i kulturnu pomoć.

Često si koristio reč „tradicija”. Zašto je za Tebe važna tradicija, kada se sve menja?

Osnovne vrednosti su stalne i ja jako čuvam tradiciju. Uvek sam spreman da „krenem na put” i naučim nešto novo, ali od mojih korena me ništa ne može odvojiti. Moj otac je uvek vredno radio i to sam nasledio od njega. Radio je i po četrnaest sati na građevinama. I ja gradim, mada to nisu zgrade, ipak se nadam da će biti mesta za vrednosti.

Ti si kao tehnolog-istraživač morao stvoriti harmoniju među hemijskim materijama. U muzici se zvukovi slivaju u harmoniju, a kako je to u Forever Living Productsu?

Interesantna paralela – prihvatam je. Harmonično funkcionisanje „igre” je jedan od važnih elemenata FLP-a. Ja sam tu, nazovimo tako, dirigent – kao što sam to u detinjstvu jedno vreme zaista želeo. Sada sam „dirigent” jednog od najvećih, najboljih orkestrara u Evropi i – mada je to ogromna odgovornost – jako uživam.

Šandore, Ti sve ovo jako voliš: tim, porodicu, istraživanje, harmoniju...

Tako je. Obožavam sve ovo. Život je čudesan, kao što je čudesna i zajednica u Foreveru.

Za mene je najuzvišenija tačka uspeha, kada mogu da budem deo ponosa „heroja” Forevera.



TOKOM LETA ĆEMO PONOVO ORGANIZOVATI TABOR ZA JAHANJE U HOTEL DVORCU U SIRAKU

Više informacija: telefon: 06-32-485-300 veb: www.kastelyszirak.info

Tabor će se održavati u turnusima od 5 dana / 4 noći u manježu Hotel Dvorcu i pomoćnim objektima.
U taboru za jahanje očekujemo prijavu dece od 9 do 16 godina. Zanimanja počinju ujutro u 9 i traju do 16 sati. Učesnici tokom dana dva puta jašu, a pored toga mogu da učestvuju u aktivnostima oko konja.
Ostale mogućnosti: upotreba velnes centar i teniskih terena, stoni tenis, badminton i viseće kuglane.
Cena tabora za jahanje sa instruktorima, hranom i upotrebom velnes centra: 3900 Ft / po osobi / dnevno.
Cena tabora sa smeštajem: 35 000 Ft / po osobi / jedan turnus (u cenu je uračunat i porez na promet)
Turnuse pokrećemo ukoliko se javi najmanje 6 polaznika!
Primamo čekove za odmor.

TURNUSI

21. 06. – 25. 06. 2010.
28. 06. – 02. 07. 2010.
19. 07. – 23. 07. 2010.
26. 07. – 30. 07. 2010.
02. 08. – 06. 08. 2010.
09. 08. – 13. 08. 2010.



PODSTICAJNI PROGRAMI

Od aprila 2009. smo pokrenuli ALOE TRAVEL SERVIS (ATS)

poseban klub za putovanje

zatvorenog tipa. Članstvo u ovom klubu nudi distributerima mogućnost putovanja po ceni koja je povoljnija čak 20-50%.

- Distributeri koji ostvare 2 boda ili više, mogu kupiti **članske karte** u FLP kancelarijama. Pristupna taksa iznosi 49 €/po osobi/godišnje.

- Od 22. oktobra 2009., umesto prethodnog Travel paketa, realizujemo Travel Tač paket koji ima vrednost 2 boda. Ovaj novi jedinstven paket – pored prava na ATS kupovinu – nudi i ekskluzivne nagrade, do kojih ste do sada mogli doći samo u Forever Resort odmaralištima!

- Za pristup je dovoljno ispuniti jednostavan formular sa podacima **i imejl adresom** distributera.

- Distributer se sa članskom kartom može registrovati na veb strani ATS-a i time postaje član onlajn kluba za putovanje.

- ATS može birati među ponudama najvećih putničkih agencija zapadne Evrope i promovise ponudu nivoa 4, 5, i 6 zvezdica.

Po našem mišljenju, naši aktivni članovi zaslužuju da posredstvom FLP-a dobiju mogućnost za senzacionalna putovanja po izuzetno povoljnim cenama.

Kontakt: (+36-70) 434-3843

Imejl: register@aloetravel.com

RESPONZORISANJE

Pravila respozorisanja su postavljena u 12. poglavlju Međunarodne poslovne politike. Važno je znati da respozorisanje nije automatski proces, jer stupa na snagu tek posle prilaganja određenih formulara (izjava o respozorisanju, novi prijavni list) i provere da li kandidat odgovara uslovima. Smatra se povredom Poslovne politike ako neko i drugi put registruje saradnika distributera, bez procesa respozorisanja.

INTERNET

Obaveštavamo poštovane distributere, da informacije mogu dobiti na dve veb strane našeg Društva.

Prva je www.flpseu.com i ona je veb strana naše regije i pruža mogućnost stupanja u kontakt sa veb-robnom kućom u Mađarskoj. Kod koji je potreban za prijavu u veb-robnu kuću možete dobiti u našoj kancelariji. Korišćenjem lozinke „forever“, možete čitati aktuelne, kao i ranije brojeve magazina Forever. Centralna, popularno nazvana „američka“ veb strana naše firme, www.foreverliving.com sadrži FLP vesti iz celog sveta, mogućnosti međunarodnog kontakta i druge korisne informacije. Na ovu adresu se mogu prijaviti svi

zainteresovani, kada označe traženu zemlju na listi u unutrašnjem uglu početne strane. Na stranu za distributere možete doći ako kliknete na „DISTRIBUTOR LOGIN“ i tu imate uvid u aktuelno bodovno stanje. Za pristup je potrebno dati ime korisnika (LOGIN ID) i lozinku (PASSWORD) koju možete naći u poslednjem delu mesečnog obračuna bonusa (preduzetničkog obračuna).

Bonus obračun na našoj veb strani:

Svi saradnici koji imaju lozinku, mogu doći do mesečnog obračuna na Internetu. Informacije o upotrebi ove usluge možete naći na foreverliving.com veb strani na početnoj strani za distributere.

Forever You Tube.

Matična kancelarija je izradila svoj Forever You Tube kanal do kojeg možete doći na adresi: <http://www.youtube.com/user/AloePod> Na toj strani na raznim jezicima nudimo uvodne video filmove o proizvodima, predavanja vodećih menadžera i druge prezentacije marketinga. Uskoro će se pružiti mogućnost slanja poruke, a sve to možete dostići i pomoću Blackberryna.

Vezano za **pojavljivanje distributera na Internetu**, predstavnici matične firme Vam ukazuju na sledeće:



CENTRALNE KANCELARIJE



- veb strana ne sme da sadrži savete koji imaju lekarski/isceliteljski karakter;
- veb strana ne sme da sadrži nikakva obećanja koja se odnose na prihod odnosno zaradu;
- veb strana obavezno mora da sadrži informaciju da je njen vlasnik nezavisni distributer FLP-a i da to nije službena veb strana FLP-a;
- preko distributerske veb strane se ne može vršiti prodaja proizvoda.

Ponovo vam ukazujemo na 14.3.3.5 tačku Međunarodne poslovne politike, na osnovu koje se naši proizvodi ne mogu prodavati na elektronskom tržištu/licitacijama (na pr. Vatera, E-bay itd.). Molimo Vas da svaku pojavu na Internetu planirate uzimajući u obzir gore navedeno i pre publikacije svakako tražite dozvolu od našeg Društva. Linkove veb strane očekujemo na centralni imejl flpbudapest@flpseeu.hu

NEPRAVILNO!

Nikada nemojte kupovati ili prodavati proizvode na drugim elektronskim kanalima ili maloprodajnim jedinicama. Uzimajući u obzir razne mogućnosti elektronskih medija, na osnovu Forever Living Productsa, oni se kvalifikuju kao maloprodajni objekti. Na osnovu pravosnažne Poslovne politike, strogo je zabranjena prodaja ili izlaganje bilo kakvih FLP

proizvoda ili izdanja u maloprodajnim objektima. Prodaja proizvoda elektronskim putem je dozvoljena isključivo na www.flpseeu.com veb strani!

KORISNE INFORMACIJE

Naše Društvo pruža više mogućnosti distributerima za informisanje o njihovom dnevnom prometu i aktuelnom bodovnom saldu:

- **Na Internetu:** informacije o ovim podacima možete naći pod naslovom INTERNET, koji se odnosi na saopštenja.
- Informacije o vašim bodovima možete tražiti i putem **SMS sistema**, koji već više godina uspešno funkcioniše.
- Za informacije o aktuelnim podacima Vašeg prometa naši saradnici Vam stoje na raspolaganju u **telefonskoj službi** Centralne kancelarije u Budimpešti. Informacije o bodovnom saldu distributeri u Mađarskoj mogu tražiti na telefonskim brojevima: +36-1-269-53-70 i +36-1-269-53-71, a distributeri iz Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Slovenije, Srbije i Crne Gore na telefonskom broju +36-1-332-55-41.

Molimo vas da tražite informacije samo o svojim bodovima i o svom preduzetništvu!

Molimo poštovane distributere da i ubuduće paze na to da formulare ispune na odgovarajući način, sa posebno distributerski prijavni list, jer je to ugovor koji se sklapa između FLP-a i distributera! Prepravljene ili nepotpisane prijavne listove i formulare za naručivanje proizvoda nećemo prihvatiti, kako bi izbegli eventualne greške!

Prihvatamo samo svojeručno potpisane ugovore! Svaki drugi potpis se kvalifikuje kao falsifikat!

Za prijavu promene imena ili adrese, nije dovoljno iste navesti samo na formularu za naručivanje proizvoda. Molimo Vas da za to koristite formular za promenu ličnih podataka!

Molimo Vas da zbog finansijske bezbednosti, u slučaju traženja informacija o preduzetničkoj nagradi drugog distributera, opunomoćena osoba ponese sa sobom svoju ličnu kartu!

Na osnovu Međunarodne poslovne politike, svi distributeri koji potpišu prijavnu listu (ugovor), stiču pravo na kupovinu proizvoda neposredno od FLP-a. Međutim, registrovani distributeri postaju tek posle prve kupovine, uz dokaz o predaji drugog primerka prijavnog liste sa pečatom.





SAOPŠTENJA PREDSTAVNIŠTVA U MAĐARSKOJ

NOVOSTI

Telecenar raspolaze i ZELENIIM brojem: 06-80/204-983 Ova usluga funkcioniše radnim danima od 12:00 do 16:00 i potpuno je besplatna. Naravno, Telecenar se može zvati i na ranije datim brojevima: +36-1/297-5538, +36-70-436-4290, +36-70-436-4291

KALENDAR

BUDIMPEŠTA: – Dan uspeha: 24. 07. 2010.; Dan uspeha: 11. 09. 2010.; Dan uspeha: 16. 10. 2010.; Dan uspeha: 20. 11. 2010.; Dan uspeha: 18. 12. 2010.

NARUČIVANJE PROIZVODA

Oni kupci koji proizvode ne preuzimaju lično ili putem opunomoćene osobe, narudžbe mogu predati na sledeći način:

– **telefonom** – kada naš saradnik pruža tačne informacije o krajnjem iznosu, bodovnoj vrednosti i taksu isporuke narudžbe: +36-1/297-5538, +36-1/297-5539; mob. tel: +36-70-436-4290, +36-70-436-4291.

zeleni broj: +36-80/204-983

(može se zvati bez naknade svakog radnog dana od 12:00 do 16:00)

– **Internetom** na veb strani www.flpseeu.com ! To je najsigurnije i najkomotnije rešenje, ne samo sa aspekta neposredne kupovine proizvoda, već i zbog evidencije naručivanja. Ovo je izuzetno sredstvo i u slučaju savetovanja za upotrebu proizvoda, jer je ova ponuda privlačna za sve zainteresovane. Sve bodovne vrednosti naručenih proizvoda se dodaju aktuelnom bodovnom saldu u roku od 24 sata.

KUPOVINA SA POPUSTOM

Naši poslovni partneri koji imaju mađarsko državljanstvo, nagradu koju dobiju na osnovu lične kupovine mogu iskoristiti i u obliku povoljnije kupovine. Krajnji iznos računa kupovine ćemo na vašu molbu umanjiti za iznos popusta i za toliko ćete manje platiti. Proces kupovine sa popustom:

- 1. Izjava.** Ako želite koristiti ovu mogućnost, onda treba da popunite odgovarajući formular.
- 2. Kupovina.** Sistem automatski umanjuje krajnji iznos u visini popusta. Međutim, kod kupovine ta svota ne može da premaši 35% od neto iznosa krajnjeg računa i taj proces se stalno ponavlja.
- 3. Informisanje.** Svoti koja se svakog meseca može koristiti, mi svakog 15. u mesecu dodajemo nove popuste, koji su nastali prilikom

kupovine prethodnog meseca. Informacije o aktuelnoj svoti vašeg popusta možete dobiti lično ili putem opunomoćene osobe od naših saradnika, nakon što priložite legitimaciju, koja ima fotografiju. O daljim pojedinostima pitajte svog sponzora ili naše saradnike.

ISPORUKA

Želimo da ukažemo distributerima u Mađarskoj na uslugu naše firme za isporuku proizvoda. Na ovaj način, Vi najduže za dva dana – posle usklađivanja termina – dobijate traženu narudžbinu u bilo kom delu zemlje. Proizvodi se moraju preuzeti u roku od 48 sati, inače ćemo poništiti račun i povući bodove. Cena naručenih proizvoda i taksa prevoza se plaćaju pouzećem. Ako vrednost kupovine prelazi 1 bod, Društvo snosi troškove prevoza.

KORISNE INFORMACIJE

Molimo poštovane distributere da pored prijavne liste u buduće predaju fotokopiju preduzetničke legitimacije i za prethodni period! U buduće ćemo nagrade uplatiti tek po prilaganju traženih dokumenata! Naši poslovni partneri u Mađarskoj koji traže da se račun ispuni na ime firme, koja je u njihovom vlasništvu, to mogu uraditi samo u slučaju ako naša kancelarija dobije potrebne ispunjene formulare, odnosno fotokopiju dokumenata firme o dokazu vlasništva. Opširne informacije u vezi toga možete naći na oglasnoj tabli naše kancelarije, a možete dobiti i usmene informacije od naših saradnika.

Telefonski brojevi naših lekara stručnjaka:

dr Gabriela Kašai: +36-20-234-2925
dr Brigita Kozma: +36-20-261-3626
dr Laslo Mezoši: +36-20-251-9989
dr Endre Nemet: +36-30-218-9004
dr Edit Reves Šiklošne: +36-20-255-2122

Telefonski broj našeg nezavisnog lekara stručnjaka:

dr Derd Bakanek 20-365-5959

Upotrebu proizvoda Forever Living Productsa preporučuje Savez alternativne medicine Mađarske.

PREDSTAVNIŠTVA Forever Living Products

• Centar za edukaciju (Budimpešta):
1067 Budapest, Szondi utca 34.

tel.: +36-1/269-5370, +36-70-436-4285
Nosilac projekta: dr Čaba Gothard
Od 1. marta se menja radno vreme magacinu u Sondi ulici: od ponedeljka do petka od 10:00 do 21:00.

• Centralna uprava u Budimpešti:
1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.
imejl: flpbudapest@flpseeu.hu
tel.: +36-1-291-8995, +36-70-436-4287
+36-70-436-4288
Direktor zemlje: dr Šandor Miles
Ekonomski direktor: Rudolf Kadaš
tel.: +36-1-291-8995/103. lokal
Finansijski direktor: Gabriela Veber Rokašne
tel.: +36-1-291-8995/171. lokal
Direktor kontrole: Žolt Šuplic
tel.: +36-1-291-8995/181. lokal
Direktor za međunarodni obučan i računarsku tehniku: Eržebet Ladak
tel.: +36-1-291-8995/160. lokal
Direktor obezbeđenja: Bernadet Husti
tel.: +36-1-291-8995/194. lokal
Centralna uprava (sekretarijat):
Žuža Gero +36-1-291-8995/158. lokal,
mobil: +36-70-436-4272
Valeria Kišmarton 107. lokal,
mobil: +36-70-436-4273
Žuzana Petroci 106. lokal,
mobil: +36-70-436-4276
Monika Vida 159. lokal,
mobil: +36-70-436-4278

• Regionalna uprava u Debrecinu:
4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.
tel.: +36-52/349-657, +36-20/914-2945

Regionalni direktor: Kalman Poša
• Regionalna uprava u Segedinu:
6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25
tel.: +36-62/425-505, +36-20/251-1712

Regionalni direktor: Tibor Radocki

• Regionalna uprava u Sekešfehervaru:
8000 Székesfehérvár
(Stolni Beograd) Sóstói út 3.
tel.: +36-22/333-167,
+36-70-436-4286
Regionalni direktor: Tibor Kiš

Forever Resorts

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





OD 18. 06. DO 01. 07 2010.

06:00, 18:00	FLP himna
06:15, 18:15	Rezime
07:20, 19:20	Emil Tonk: Shvati ozbiljno!
08:00, 20:00	Aranka Vagaši, Andraš Kovač: Cogito ergo FLP (Razmišljam, znači FLP)
08:30, 20:30	Irma Sep Tordaine, Endre Tordai: Novi snovi, novi ciljevi, novi podsticaji
09:00, 21:00	dr Čaba Gotard: Cena uspeha
09:20, 21:20	A. J. Kristian: Komunikacija, izgradnja kontakata
09:45, 21:45	Ejdan O'Hare: FLP Evrope
10:45, 22:45	Reks Mon: Titlovano predavanje
11:20, 23:20	Judit Molnar, Žolt Jozo: Podsticajni elementi u FLP-u
11:45, 23:45	Tiborne Pap, Tibor Pap: Timski rad
12:15, 00:15	dr Endre Nemet: Volim naš marketing sistem
12:40, 00:40	Atila Gidofalvi: Već znam gde pripadam
13:50, 01:50	Eva Varadi: Šta možemo da postignemo?
14:15, 02:15	Reks Mon: Predavanje
14:50, 02:50	dr Nika Eržebet, Jožef Hajnbah: Postali smo senior menadžeri
15:15, 03:15	Tinda Ibolja Časar: Jedna lepa godina među članovima
15:45, 03:45	Prezidents kluba dr Đerđ Bakanek: Kako izgleda zdravlje sa aspekta Forevera?
16:15, 04:15	Kristian Šlep: FLP, kako ga ja vidim
16:30, 04:30	dr Čaba Gotard: Komunikacija je sredstvo za stvaranje kontakata
17:10, 05:10	Mikloš Berkič: Tri puta osam
17:30, 05:30	Veronika Lomjanski: I ja sam bila supervizor

PROGRAM NA INTERNETU

OD 02. 07. DO 08. 07. 2010.

06:00, 18:00	FLP himna
06:05, 18:05	Šandor Nemet: Video sam ček
06:30, 18:30	Peter Sabo: Lepote izgradnje tima
06:50, 18:50	dr Renata Štajner: Tvoj život, tvoja odluka
07:10, 19:10	dr Terezia Šamu: Hrabro sanjaj!
08:00, 20:00	Brigita Belenji Nađne, Adam Nađ: Kako ćeš udvostručiti svoj promet?
08:30, 20:30	Hajnalka Šenk: Jedan stručno izgrađen posao
09:00, 21:00	Safet Mustafić: Od supervizora do menadžera
09:25, 21:25	Tinda Hajčik, Diana Biro, Patricia Rušak: Sonya 3
09:55, 21:55	dr Terezia Šamu: Zdrav život u FLP-u
10:25, 22:25	Marta Žiga: Gradi sebe, da bi mogao graditi druge!
10:55, 22:55	Hajnalka Šenk: Plačeš ili se smeješ?
11:30, 23:30	prof. dr Jožef Pučok: Uloga dopune ishrane u prirodnom načinu života 1
12:00, 00:00	prof. dr Jožef Pučok: Uloga dopune ishrane u prirodnom načinu života 2
12:45, 00:45	Žolt Fekete: Put
13:15, 01:15	Terezia Herman: Osnovna potreba
13:40, 01:40	Sonya šou
14:15, 02:15	Euro reli 2007.
15:55, 03:55	dr Mariana Diko, dr Laslo Kulišič: Zaštita zdravlja tokom leta
16:25, 04:25	Tašnadi Kulčarne, Imre Kulčar: Postali smo pobednici u Klubu osvajača
16:50, 04:50	Tamaš Biro: Podsticajni program za kupovinu automobila u FLP-u
17:20, 05:20	Agneš Križo: Kada sam ja počela ovaj posao
17:35, 05:35	Tinda Hajčik: Šta očekujemo od menadžera?

OD 09. 07. DO 15. 07. 2010.

06:00, 18:00	FLP himna
06:15, 18:15	Jožef Sabo: Moj život, moj praznik... Forever
06:35, 18:35	Robert Varga: U poletu
07:05, 19:05	Izbor za Mis Sonya Evrope 3 (u večernjim haljinama)
07:20, 19:20	Izbor za Mis Sonya Evrope 4 (u večernjim haljinama)
07:35, 19:35	Proglašenje rezultata izbora za Mis Sonya Evrope
07:50, 19:50	Gabor Olah: Podsticaj
08:20, 20:20	Imre Kočiš: Svi imamo snove
09:00, 21:00	Marta Žiga: Čudesan svet Forevera
09:25, 21:25	Marija Buruš
09:50, 21:50	Veronika Lomjanski
10:15, 22:15	Safet Mustafić: Dobrovoljno... odgovorno
10:45, 22:45	dr Šandor Miles: Uloga ličnosti u direktnom marketingu
11:20, 23:20	Ištvan Utaši: Klub graditelja posla (Business Builders Club) u regiji
11:40, 23:40	Agneš Križo: Praznik
12:40, 00:40	Gabriela Dominko: Razvijaj se u širinu!
13:00, 01:00	Robert Varga: Efikasna izgradnja mreže
13:20, 01:20	Emil Tonk: Preduzetništvo je vrednost – Kako da zastupamo te vrednosti?
14:05, 02:05	Michael Strachowitz: Osnove uspeha: atitida, motivacija, tehnika
15:05, 03:05	Imre Kočiš: Svi imamo snove
15:45, 03:45	Holidej reli – Tri kvalifikovana saradnika govore o doživljajima u Poreču
16:05, 04:05	Tamaš Budai: Tehnike za izgradnju posla
16:35, 04:35	Mikloš Berkič: Vi ste najbolji
17:00, 05:00	Marta Žiga, Ištvan Tot: U dubini podsticajnog programa za učešće u profitu
17:25, 05:25	Zoltan Njiri, Kristian Hahl: Majstorski potezi u marketingu
17:45, 05:45	Robert Varga: Na putu prema dijamantu

www.flpseeu.com



FOREVER TELEFON



RAST PROMETA

RAST PROFITA

FOREVER-TELEFON

REGISTRACIJA ZA SKIDANJE FLP TELEFON SOFTVERA

Za primenu softvera je potreban odgovarajući aparat na kojem se može koristiti FLP telefonski sistem i telefon treba da ima aktivnu Internet vezu.

Skidanje (daunload):

1. Slanje SMS-a na broj +36 70 7060066 sa sledećim tekstom: „FLP”
2. Dobićete sledeći odgovor: „Pristup na FLP mobilnu primenu.Pristupate li?” sa jednom internet adresom (linkom). Sa dugmetom „otvaranje” na telefonu (samo u slučaju Nokia telefona – kod drugih aparata tekst na dugmetu može da se razlikuje) softver telefona se priključuje na primenu FLP registracije na Internetu.
3. Telefon inicira skidanje primene sistema, i u međuvremenu više puta postavlja pitanje, da li želiš da je skidaš. Daunload (skidanje) sistema će se obaviti ako svaki put odgovoriš potvrdno na pitanje.
4. Primena sistema će se instalirati na tvoj telefon.pod imenom „FLP telefon” sa znakom (logom) orla. Možeš je naći u meniju „primene”, a ponekad i na drugom mestu (na primer kod „igre”), to zavisi od tipa i podešavanja telefona. Kada nađeš primenu, treba da je pokreneš.
5. Tada kreće jedan telefonski pretraživač. Za vreme prve upotrebe treba dati sledeće podatke: tvoj distributerski broj, ime, distributerski broj tvog sponzora i lozinku koja se daje dva puta (ti sam biraš svoju lozinku). Daje se pun distributerski broj(360...), a lozinka treba da sadrži bar 5 karaktera.
6. Tako je obavljena registracija, ali ne postaje aktivna, dok za to određeni saradnik ne proveri date podatke i dok on ne aktivira registraciju.
7. Na način, koji smo opisali u 4. tački možeš pokrenuti primenu sistema. Kod pokretanja sistema treba da ponoviš lozinku koju si dao prilikom registracije (tačka 5.)





FLP INFO

NAJNOVIJE INFORMACIJE IZ FOREVERA MOŽETE DOBITI NEPOSREDNO NA VAŠ TELEFON I TAKO ĆETE UVEK BITI U TOKU. VIŠE PUTA DNEVNO OSVEŽAVAMO BAZU PODATAKA.



GRUPNE INFORMACIJE

MOGUĆNOST SLANJA PORUKA SVIM ČLANOVIMA TIMA I KUPCIMA SAMO JEDNIM PRITISKOM NA DUGME.



FLP TV

FLP TV PROGRAM UŽIVO



FLP PRIREDBE

MOGUĆNOST PREGLEDA TERMINA SVIH FLP PRIREDBI, DANA USPEHA, CENTRALNIH I REGIONALNIH EDUKACIJA, KAKO NE BISTE PROPUSTILI NAJVAŽNIJE DOGAĐAJE.



NARUČIVANJE PROIZVODA

UKOLIKO IMATE KODNI BROJ, MOŽETE OBAVITI NARUČIVANJE PROIZVODA ZA SAMO NEKOLIKO MINUTA. PLATIĆETE POUZEĆEM, KADA U SVOM DOMU LIČNO PREUZMETE NARUČENE PROIZVODE.



INFORMACIJE O BODOVIMA

SAMO JEDNIM PRITISKOM NA DUGME MOŽETE DOBITI PODATKE O BROJU SVOJIH BODOVA I BODOVNOM SALDU VAŠE GRUPE. TAKO DOBIJATE BRZU INFORMACIJU O SVOJIM BODOVIMA ZA DATI MESEC, A MOŽETE POMOĆI I SVOJIM SARADNICIMA U NJIHOVOJ KVALIFIKACIJI. ISTO TAKO MOŽETE TRAŽITI I BROJ BODOVA SVOJIH SARADNIKA U PRVOJ GENERACIJI.



FLP POPUSTI

PREGLED PONUDE FOREVER PARTNERA. TE PONUDE I USLUGE SU SAMO ZA SARADNIKE FOREVERA.



PODEŠAVANJE

MOŽETE PODESITI JEDNU LIČNU LOZINKU, SKINUTI SLIKU ZA POZADINU VAŠEG TELEFONA I SAMO JEDNIM PRITISKOM NA DUGME POZVATI TELECENTAR.

SAOPŠTENJA IZ KANCELARIJA



SRBIJA

Kancelarija u Beogradu: 11010 Beograd, Kumodraška 162., tel.: +381 11 397 0127. Radno vreme ponedeljkom, utorkom i četvrtkom: 12:00–19:30, sredom i petkom: 09:00–16:30. Svake poslednje subote u mesecu, kao i subotom kada se održavaju Dani uspeha od 9:00–13:00.

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.

Svake poslednje subote u mesecu, kao i subotom kada se održavaju Dani uspeha od 9:00–13:00.

Kancelarija u Horgošu: 22400 Horgoš, Bartok Bela 80., tel.: +381 24 792 195. Radno vreme radnim danima: 8:00–16:00.

Svake poslednje subote u mesecu, kao i subotom kada se održavaju Dani uspeha od 9:00–13:00.

Regionalni direktor: Branislav Rajić.

Forever Living Products Beograd vam stoji na raspolaganju sa sledećim uslugama:

– Naručivanje proizvoda putem telefona – Telecentar; telefon: +381 11 309 6382. Radno vreme ponedeljkom, utorkom i četvrtkom: 12:00–19:30, ostalim radnim danima: 9:00–16:30. Prilikom naručivanja putem telefona, proizvodi stižu na adresu vlasnika kodnog broja i plaća se pouzecom.

– Poštanske troškove snosi FLP Beograd u slučaju kada vrednost naručenih proizvoda na jednom kodnom broju prelazi 1 bod.

– Putem telefona se ne može vršiti učlanjenje.

– Reklamne materijale, formulare, pristupne liste i formulare za promenu podataka, možete kupiti i u kancelarijama u Nišu i Horgošu.

TELEFONSKI BROJEVI NAŠIH LEKARA STRUČNJAKA:

dr Biserka Lazarević i dr Predrag Lazarević:

+381 23 543 318

Utorkom 13:00–16:00 i petkom 14:00–16:00, očekuju vaše pozive za konsultaciju.

dr Božidar Kaurinović:

+381 21 636 9575

Sredom i četvrtkom 12:00–14:00 očekuje vaše pozive za konsultaciju.



CRNA GORA

Kancelarija u Podgorici:

8100 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20.;

tel: +382 20 245 41; tel/faks: +382 20 245 402.

Radno vreme ponedeljkom: 12:00–20:00, ostalim radnim danima: 9:00–17:00. Svaka poslednja subota u mesecu je radni dan. Radno vreme: 9:00–14:00.

Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

– Proizvode možete naručiti na sledećim telefonskim brojevima: +382 20 245 412; +382 20 245 402.

Plaća se pouzecom. Ukoliko vrednost naručenih proizvoda prelazi 1 bod, FLP snosi troškove prevoza.

TELEFONSKI BROJ NAŠEG LEKARA STRUČNJAKA:

dr Nevenka Laban: +382 69 327 127



SLOVENIJA

Kancelarija u Ljubljani:

1236 Trzin–Ljubljana, Borovec 3., tel.: 386-1-562-3640.

Radno vreme: ponedeljkom i četvrtkom: 12:00–20:00, utorkom, sredom i petkom: 09:00–17:00.

Adresa magacina u Lendavi: Kolodvorska u. 14., 9220 Lendava, tel: +386 2 575 12 70, faks: +386 2 575 12 71,

imejl: forever.living@siol.net Radno vreme ponedeljkom: 12:00–20:00, od utorka do petka: 09:00–17:00.

Kancelarija u Lendavi: Radno vreme radnim danima: 9:00–17:00.

Regionalni direktor: Andrej Kepe

– Telefonski broj Telecentra u slučaju naručivanja telefonom: +386 1 563 7501. Prilikom naručivanja telefonom, proizvode šaljemo na adresu vlasnika kodnog broja. Oni distributeri koji žele da naruče proizvode u ime drugih distributera, prethodno treba da nabave punomoć dotičnih. Formulare za punomoć možete nabaviti u našoj kancelariji. Vreme isporuke proizvoda naručenih telefonom, iznosi dva radna dana!

TELEFONSKI BROJEVI NAŠIH LEKARA STRUČNJAKA:

dr Miran Arbeiter: +386 4142 0788



JUGOISTOČNE EVROPE



HRVATSKA

Kancelarija u Zagrebu: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.
Tel.: +385-1-3909-770
Radno vreme: ponedjeljak i četvrtak 09:00 – 20:00;
utorak, sreda i petak 09:00 – 17:00.

Kancelarija u Rijeci: 51000 Rijeka, Strossmayerova 3/A.
Radno vreme: ponedjeljak i četvrtak 12:00 – 20:00;
utorak, sreda i petak 09:00 – 17:00.
Tel.: +385-51-372-361, mob. tel.: +385-91-455-1905

Regionalni direktor: mr dipl. inž. Laslo Molnar

Naručivanje telefonom: +385-1-39-09-773, +385-1-39-09-775
Ukoliko vrednost naručenih proizvoda pređe 1 bod, troškove prevoza snosi FLP kancelarija Hrvatske
Predavanja o prezentaciji proizvoda: ponedjeljak, utorak i četvrtak od 17:00;

Postoji mogućnost plaćanja u dve rate, ako vrednost kupljenih proizvoda pređe 1500 kuna i koristite Diners Club kartu.

Telefon našeg lekara savetnika:
dr Ljuba Rauška Naglič
mob. tel: +385-091-51-76-510
neparnim danima: 16:00 – 20:00



ALBANIJA

Albanija, Tirana Reshit Collaku 36., tel/faks: +355 42230 535.

Regionalni direktor: Atila Borbat
Rukovodilac kancelarije: Xhelo Kiçaj,
tel/faks: +355 6940066 811.
Kontakt: radnim danima: 09:00–13:00 i 16:00–20:00,
imejl: flpalbania@abcom.al



BOSNA I HERCEGOVINA

Kancelarija u Bijeljini: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3.,
tel.: +387 55 211 784, +387 55 212 605,
faks: +387 55 221 780.
Radno vreme radnim danima: 09:00–17:00.
(Registracija novih distributera nije moguća putem telefona.)

Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić

Kancelarija u Sarajevu: 71000, Akita Šeremeta do br. 10.,
tel.: 387 33 760 650, +387 33 470 682,
faks: +387 33 760 651.
Radno vreme ponedeljkom, četvrtkom, petkom:
09:00–16:30, utorkom, sredom: 12:00–20:00.
(Registracija novih distributera nije moguća putem telefona.)
Svake poslednje (radne) subote održavamo „mini“ Dan uspeha u FLP kancelariji.

Rukovodilac kancelarije: Enra Hadžović

Broj telefona lekara savetnika:
dr Esma Nišić +387 62 367 545.
Radno vreme radnim danima: 18:00–21:00.
– Naš lekar stručnjak – savetnik, sredom održava savetovanje u sarajevskoj kancelariji od 17:00 do 19:30.
– U slučaju naručivanja putem telefona, narudžbina se plaća pouzecom. Ukoliko vrednost naručenih proizvoda ne prelazi 1 bod, distributer sam plaća troškove prevoza.



KOSOVO

Priština Rr, Uck br. 94,
tel.: +381 38 240 781, +377 44 503 911



KOLIKO DUGO

želiš da živiš?

Naslov na prvi pogled može biti čudan, ali verujte, da odgovor na ovo pitanje zavisi i od nas. Ovih dana nas obasipaju informacijama o zdravlju i u toj ogromnoj količini podataka je teško doneti pravilnu odluku o tome kome ćemo verovati i šta je u „trendu“.

Pored toga, ono što je opšte poznato i što se radi oduvek je: pospremiti stan i odstraniti nečistoću i prašinu! Tako je! Već je uveliko vreme za veliko spremanje i oni koji to nisu uradili početkom proleća, još uvek mogu nadoknaditi propušteno. Ne treba pospremiti samo stan i oprati kola, već bi bilo dobro da pre nego što sunčevi zraci budu još topliji, odemo kod kozmetičarke na čišćenje lica. Pored kozmetičkog tretmana kože, poželjno je da skratimo ispucale krajeve kose.

TO SU SPOLJAŠNJE „ISPRAVKE“ – A ŠTA ĆEMO SA UNUTRAŠNJIM DELOM?

Moramo se postarati i za ždrelo, jednjak, crevne kanale i resice, kao i za uspostavljanje ravnoteže našeg probavnog sistema i crevne flore. Svakog dana se umivamo, peremo

zube i kosu. Treba da pročistimo organizam i od štetnih materija, koje su se nataložile u našem telu. Znamo, da jedan prosečan čovek godišnje unese u organizam 60 kilograma plastičnih materija, 6 kilograma veštačke boje iz prehrambenih proizvoda, 8 kilograma sredstava za zaprašivanje... U tim štetnim materijama je veoma visok procenat fosfata, katrana, teških metala, nitrita, antibiotskih steroida, konzervansa itd. Uz to se mora uzeti u obzir i štetno dejstvo pušenja, unešenog kofeina, alkohola i droge, ali i hrane koja se pojedje u restoranima za brzu ishranu. Pored svega toga se nameće i pitanje, unosimo li svakodnevno dovoljno čiste vode u organizam?



Proučavala sam sledeće knjige, koje vam od srca preporučujem: Smrt počinje u crevima – dr Eržebet

Ferenci

Strogo poverljivo –
dr Ralf Birher

Smrt u kuhinji – Udo Polmer

Supa laže – Hans-Ulrich-Grim

Te knjige poručuju, da je došlo vreme za akciju!

Na osnovu podataka SZO u 43% je način života odgovoran za naše zdravlje. Zbog toga treba da „spremimo i počistimo“ i crevni kanal! Koristimo:

- Aloe Vera gel – jer njegova vlakna razblažuju štetne materije





- čaj sa cvetom Aloe Vere, koji ispira štetne materije
- probiotike, koji će nadoknaditi izgubljene delove crevne flore

ŠTA SU PROBIOTICI?

To su korisne, zaštitne bakterije, koje terapija antibioticima može uništiti. Sama reč probiotik govori za sebe: pro – u korist nečega, bios – život, a anti znači protiv nečega. Tj. uzimanje lekova može uzrokovati potpuno uništenje korisnih bakterija u organizmu. Pored lekova, stres takođe može izazvati razorno dejstvo! U nedostatku psihičke i fizičke ravnoteže, imuni sistem ne može da obezbedi zaštitu organizmu, jer se 70% tog procesa odvija u crevnom traktu.

NA KOJE SIMPTOME TREBA DA OBRATIMO PAŽNJU?

- nadutost, vetrovi
- neujednačena promena stolice
- česta oboljenja
- suviše velika količina kiseline u organizmu, pojava infekcije kandidom
- loš ukus u ustima i zadah
- zamor, potištenost
- alergija na hranu
- stalni problemi sa kožom
- opadanje kose, perut, psorijaza, masne naslage
- stalne glavobolje
- tamna mokraća ili stolica koje imaju veoma jak miris
- prekomerna telesna težina

Nemojte početi sa dijetom i upotrebom raznih proizvoda, pre oslobađanja organizma od štetnih materija i regeneracije crevne flore!

Kontrolišite unošenje vode u organizam! Odgovarajuća količina i kvalitet vode koja se unosi u organizam je neophodna, jer se 70% našeg tela sastoji od vode! Bez svakodnevno unesene 2-3 litre čiste vode se ne mogu odvijati procesi probave i metabolizma. U crevima se nalazi vezana voda i njena količina zavisi od količine vlakana u ishrani i unesene tečnosti. To se ne može nadoknaditi supom ili osvežavajućim pićima.

Savetujem vam, da pročitate knjigu iranskog lekara dr F. Batmangelidja: „Tvoje telo vapi za vodom”.

Ukoliko ne unesemo dovoljnu količinu vlaknastih materija hranom, kao što su zeleni ječam, pirevina, lucerna, pir (prapšenica), ne pijemo

Aloe napitke bogate vlaknima i ne koristimo komplet mešavine povrća, onda unesena voda u organizmu brzo prelazi u cirkulaciju krvi, brže se izbacuje mokraćom i tako ne vrši one funkcije koje su potrebne za metabolizam.

U slučaju kada se odgovarajuća količina vode veže za vlaknaste materije, onda se veći deo zadržava u crevnom sadržaju. Optimalna količina vode čisti i hidrira crevni sistem, a pored toga omogućava odgovarajuće uslove za stvaranje i održavanje crevne flore, a pomaže i izbacivanje šljunkaste materije i redovne, zdrave stolice.

Ako želimo da živimo zdravo i dugo, obratimo pažnju na svoje zdravlje, jer ono zavisi i od nas!

Želim svima ugodno „veliko spremanje” organizma i dobro zdravlje!

dr Mariana Tihanji
lekar alternativne medicine



FOREVER

IMPRESSUM

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft.

Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373; Fax: (36-1) 312-8455

Glavni urednik: dr Sándor Mílesz; Urednici: dr Csaba Gothárd, Valéria Kismárton, Zsuzsanna Petrőczy, Kálmán Pósa, Sándor Rókás

Layout, priprema za štampu: Crossroad Consulting Kft.

Projektjni koordinator: Szilvia Timár; Urednica tekstova: Zita Kempf; Korektor: Ildikó Király; Prelom i uređivanje: Raden Hannawati;

Fotografije: Bácsi Róbert László

Prevodioci i lektori: dr Marsel Nallbani (albanski), Darinka Aničić, Žarko Anić Antić (hrvatski), Ottília Tóth-Kása, Balázs Molnár, Dragana Meseldžija (srpski), Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana (slovenački).

Štampa: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdato u 39 180 primeraka.

Za sadržaj članaka odgovaraju autori. Sva prava zadržana!

www.foreverliving.com



Dragi novi orle!

Pozdravljam te sa ljubavlju i poštovanjem. Priključio si se pravoj svetskoj firmi. Od srca ti čestitam na odluci! Sigurno si imao dobar razlog za ovu odluku. Znam, da si se mogao odlučiti za proizvode druge firme i osnovati preduzetništvo u drugoj oblasti ili sa drugim MLM firmama.

Ti si se uprkos tome odlučio za nas. Mi to veoma ozbiljno shvatamo i pružamo ti jedan svetski i profesionalni sistem koji će ti pomoći – samo te molim, da ga koristiš. Šta za tebe znači ovaj izuzetan sistem? On ti pruža uvek aktuelne odgovore na sva pitanja, i to iz službenih i verodostojnih izvora. Ko i šta će ti to pružiti kontinuiranu pomoć kada budeš pravio prve korake u firmi? Počecemo od osnova: Forever stolica na kojoj ti upravo sediš, stoji na četiri noge, koje su brušene od dijamanta:

1. Sponzor i više linije – odmah treba da saznaš, ko ti je prvi viši sponzor, najmanje na menadžerskom nivou i traži njegov broj telefona. Zadatak tvojih sponzora je da pomažu tvoj posao. Zovi ih često, pogotovo na početku karijere, ništa nemoj raditi sam. Ne brini, neće im smetati, jer ih za tvoju karijeru veže moralna i materijalna korist. Osnovni princip njihovog uspeha je da prvo teb dovedu do uspeha. Upoznaj pojedinosti Marketing plana Forevera i pažljivo pročitaj našu Međunarodnu poslovnu politiku.

2. Regionalni direktori i direktor zemlje – svi rade u tvoju korist i pomažu tvoj rad. Njihove kontakt adrese možeš naći u Forever magazinu i na našoj službenoj i obnovljenoj veb strani www.foreverliving.com

3. Priredbe i obučavanja – svakodnevne javne prezentacije proizvoda i marketinga (kojima u Forever centru mogu besplatno prisustvovati svi zainteresovani), naša najveća priredba u zemlji, Success Day (Dan uspeha) u Pap Laslo Športareni u Budimpešti, Dan uspeha Južnoslovenske regije u Beogradu, Zagrebu, Ljubljani, Podgorici, Sarajevu, Bijeljini i Tirani. Pored toga se održavaju i Forever Poslovna akademija i Holidej reli na obali mora...

4. Pomoćni i edukacioni materijali – Forever je jedinstvena MLM firma u svetu i po tome što edukacijske materijale obezbeđuje svojim članovima po veoma povoljnoj ceni, koja je skoro identična proizvodnoj ceni materijala. Neverovatno je, ali ipak istinito: cena jednog CD-a za edukaciju je nešto viša od 1 evra. Po toj ceni možete dobiti 10-15 godina iskustva i znanja najboljih aktivnih rukovodilaca. U drugim firmama je to za pet, do deset puta skuplje. Pored toga imamo i ogromnu ponudu knjiga, kataloga, Sonya i drugih dopunskih materijala.

Izgradnja marketing mreže je pravi zanat. Ne funkcioniše bez svakodnevnog učenja, sticanja znanja i vežbanja. Učimo struku koja se najdinamičnije razvija u XXI veku u celom svetu, i to u najboljoj firmi od najboljih stručnjaka. Kao i u ostalim oblastima, i tu se mogu naći oni koji su se priključili tek da se isprobaju, koji su nestrpljivi i čekaju da im uspeh sam pokuca na vrata, okrivljuju svetsku krizu i državu, traže rupe i izgovore, prosečni ljudi kojima je dovoljna i mala zarada, ali i oni koji su na višem nivou i imaju veću zaradu, a i oni, koji su materijalno sasvim samostalni – a tu si i TI, koji si već na početku na profesionalnom nivou. Ti nikada nećeš zaboraviti četiri dijamantske noge na kojima stoji stolica Forevera!

Tibor Radocki
REGIONALNI DIREKTOR,
SOARING MENADŽER





GNEZDO ORLOVA-RESTORAN FOREVEROVACA!

Ručaj i večeraj kod nas, mi Te čekamo sa bogatom ponudom i povoljnim cenama! Organizuj svoje poslovne susrete kod nas, jer u našem restoranu možeš u prijatnom ambijentu, uz ukusan čaj ili kafu, nesmetano graditi svoj posao!



MI ĆEMO
TE ČASTITI JEDNOM
FLAŠOM SIRONA KISELE VODE
ILI JEDNOM ESPRESO KAFOM!*



* Do 30. juna, uz svako glavno jelo dajemo besplatno flašu Sirona kisele vode ili jednu espreso kafu – po Tvom izboru!



Forever Fast Break Ultra™

Forever Fast Break Ultra™ ukusni proizvod za poboljšanje energije je bogat vitaminima, mineralnim materijama, puterom od kikirikija i komadićima lešnika. Ovaj niskokalorični delikatesni proizvod sadrži vitamine, mineralne materije, kao i aminokiseline, fosfor i brojne enzime. Služi kao veoma dobra zamena za pojedine obroke u našem izuzetno ubrzanom tempu života.

Fosfor je veoma važan sastojak, jer učestvuje u procesima metabolizma za stvaranje energije na nivou ćelije, a pored toga pomaže stvaranje i održavanje zdravog koštanog sistema.

Ovo je izuzetna pomoć u našem ubrzanom tempu, pogotovo za one koji vole ovaj stil života.

Neto masa: 50g

Sastav: Mešavina belančevina – belančevine izolovane iz soje, kalcijum kazeinat, belančevine izolovane iz mleka, koncentrat belančevina surutke, kakao premaz (šećer, frakcionisano ulje od semena palme, kakao prah, sredstvo za zgrušavanje: soja-lecitin, vanilija), puter od kikirikija (15,4%), sirup od kukuruza sa bogatim sastavom fruktoze, sirup od maltita, komadići lešnika (2,5%), vlakna soje, trikalcijum-fosfat, pečeno seme soje, dikalcijum-fosfat, prirodna aroma, magnezijum-oksidi, Aloe vera gel, askorbinska kiselina (vitamin C), DL-alfa-tokoferil-acetat, nijacinamid (vitamin B3), kalcijum-D-pantotemat, beta-karotin, piridoksin-hidroklorid (vitamin B6), riboflavin (vitamin B2), tiamin hidroklorid (vitamin B1), folna kiselina (vitamin B9), biotin (vitamin H), cianokobalamin (B12).

Upozorenje:
Proizvod sadrži soju, mlečnu belančevinu i lešnik.

Sasrvi i hranljiva vrednost:	1 kom (50 g)	RDA%*
Hranljiva vrednost:	837 kJ (200 Kcal)	
Belančevine	11,0 g	
Ugljeni hidrati	23,0 g	
Masti	8,0 g	
Natrijum:	0,095 g	
Vitamini:		
vitamin A	1,050 µg	131
vitamin C	30 mg	37
vitamin E	15 mg	125
vitamin B1	0,75 mg	80
vitamin B2	0,85 mg	61
vitamin B3	10 mg	62
vitamin B6	1 mg	71
vitamin B9	200 µg	100
vitamin B12	3 µg	120
vitamin H	0,15 mg	300
vitamin B5	5 mg	83
Mineralne materije:		
kalcijum	350 mg	44
fosfor	250 mg	36
magnezijum	140 mg	37
kalcijum	260 mg	13

*RDA%: preporučene dnevne količine za odrasle

Preporučena upotreba:

Dnevno možete zameniti najviše dva glavna obroka sa Fast Break Ultra™ proizvodom, a tokom trećeg glavnog obroka unesite hranu koja ima ujednačen sastav.



- Može se koristiti kao desert ili kao glavni obrok.
- Jedan štapić sadrži samo 200 Kcal

PRODUKT #268

