

XII godina 7. broj /jul 2008.

FOREVER



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

Málaga

Spain



European Rally

26.-28. februar 2009. godine



U životu svakog od nas postoje posebni događaji, koji zaslužuju da zastanemo i da ih proslavimo.

Trideseti rođendan Forevera je baš takva prilika. Sakupili smo se u Centralnoj kancelariji u Arizoni, na svečanom ručku, koji je bio izuzetno dobra prilika za prisećanje. Tako smo evocirali uspomene na izazove iz početnog perioda i druge lepe i značajne događaje. Bilo je uzbudljivo slušati reči Ruta, Grega, Rjaja i Navaza, kada su govorili o prvim koracima našeg preduzimaštva, starim uspomenama i o velikim ciljevima koji nas čekaju u budućnosti. Ovom prilikom sam izdvojio samo nekoliko imena, ali znam da za rezultate koje smo postigli za trideset godina i koje ćemo ostvariti ubuduće, možemo zahvaliti doprinosu hiljada i hiljada naših saradnika širom sveta. Harmonič-

na saradnja naših talentovanih i privrženih zaposlenih i distributera, iz dana u dan donosi nove zavidne rezultate. Zahvaljujući toj saradnji – i Vama, postali smo preduzimaštvo sa visokim ciljevima! Dok smo sedeli u kancelariji 13-og maja, osećao sam ogromnu zahvalnost, jer smo prihvatili pruženu mogućnost za poboljšanje svog i života ljudi koji nas okružuju. To je suština Forever preduzimaštva, koju najbolje predstavlja, niko drugi već moja žena, Rut. U njoj se ogleda posao Forevera i ona je залог uspeha od prvog dana postojanja naše firme. Ona je moja snaga i oslonac i zbog toga ću joj biti večno zahvalan.

Iza nas je sjan period! Po rečima Karla Cendera, pot-

predsednika nadležnog za realizaciju u Americi i ujedno bivšeg šampiona superbola Nacionalne fudbalske lige, dobri smo onoliko koliko smo uspešno igrali na poslednjoj utakmici. Ima puno mudrosti u njegovim rečima koje se mogu primeniti u svim oblastima života, ali je važno i da gledamo i na narednih trideset godina, jer pored barjaka uspeha u prošlosti, treba ostvariti i sjajnu sadašnjost i budućnost.

Nedavno smo realizovali nekoliko tehnoloških inovacija: stvorili smo MYFLPBIZ (izuzetno sredstvo za komunikaciju, planiranje i praćenje postignutih rezultata); izradili smo naš lični kanal AloePod You Tube (www.youtube.com/user/AloePod). Kontinuirano ulažemo značajna

sredstva u oblasti ispitivanja i razvoja, jer naši proizvodi uvek treba da imaju najkvalitetniji sastav. Neprestano razvijamo i naše kanale za transport, da bi naši proizvodi – odgovarajući potražnji – što brže i komotnije stigli do svih destinacija širom sveta. Nikada ne gubimo iz vida budućnost, ali smo svesni da iz dana u dan treba da radimo za sadašnjost. Prvi kvartal 2008. godine je bio najbolji u proteklih trideset godina i u najvećem broju zemalja procenat rasta već dostiže dvo-cifrene brojke.

Uskoro je i Super reli! Nadam se da ste već isplanirali putovanje, jer je došlo vreme da to uradite. Ovogodišnji reli će nadmašiti sve dosadašnje. Veoma me raduje što će se održati kod nas i jedva čekam susret sa Vama, jer ću Vas povesti u obilazak u kojem ćete sigurno uživati.

Nedavno sam čuo sledeću izreku: gravitacija je savršeno pravedna. Očigledna je analogija sa Forever preduzimaštvom. Naime, kako sve nas gravitacija drži na zemlji, tako svi imamo mogućnosti i da postanemo uspešni. Raspoložemo sa istom količinom vremena, proizvodi su dostupni širom sveta i Plan marketinga svima nudi iste mogućnosti. Jedina razlika može biti energija koja se ulaže u ostvarenje uspeha.

Posle rođendana sam još više ispunjen osećaj zahvalnosti. Osećam veliku snagu mogućnosti koju imamo u ruci. Obuzima me divan osećaj, jer Forever uliva nadu milionima ljudi širom sveta. Pokažite svima otvoreno i iskreno sve one mogućnosti koje pruža Forever, jer nas to vodi uspehu, koji će nadmašiti sva očekivanja.



FLP Mađarske i Jugoistočne regije je do vrha Evrope prevalio dug i mukotrpan put, koji je bio pun prepreka. Sada pred nama stoji veoma kompleksan zadatak, jer tu poziciju treba zadržati i podići na još viši nivo, naći nove izazove i zadržati uzlaznu putanju razvoja izgradnje mreže i dinamike realizacije.

Pijmo više Aloe!

Stigli smo do jula, našli smo se usred vrellog leta i sada nam se pružaju mogućnosti koje zaista podstiču i unapređuju naše misli. Kada bih želeo pojednostaviti zadatke i ciljeve, rekao bih da treba piti više Aloe (citirajući Aidan O'Haru, direktora FLP-a za Evropu). U prvom redu, jer u ovim toplim danima, izuzetno osvežava hladni (bezalkoholni) Aloe napitak, u drugom redu jer je – mada to na prvi pogled izgleda neverovatno – značajnim promenama u prirodi i našem okruženju, već i tokom leta nastaju novi tipovi virusa. Veoma intenzivno treba da štitimo naš organizam, još više da čuvamo starije ljude, a naročito decu, da bi u septembru na početku nove školske godine, školarci bili zdravi i čili.

Srazmerno sa većom količinom popijenog Aloe napitka, raste tempo rada i izdržljivost. Pošto vredno radimo i tokom leta, Forever nam obezbeđuje još veće mogućnosti i ciljeve: zaslužen odmor možemo provesti u prelepom Poreču, gde će nas dočekati izuzetni stručnjaci multi-level marketinga u istočnoj Evropi, koji će nam predati svoje iskustvo i tako hiljadama i hiljadama novih porodica predočiti mogućnost kako da osećate ukus slobode.

Skoro paralelno sa pripremama za odmor u Poreču, treba da isplaniramo i odmor na drugom delu mora, naime, vršimo intenzivne pripreme za odlazak na jedan od najlepših arhipelaga Španije – Malagu.

Nema lepšeg i boljeg programa od toga da zajedno putujemo i učimo sa prijateljima,

saradnicima – onim ljudima koje najviše volimo. Ako čitajući ove redove još nisi upoznat sa uslovima ovih izleta i putovanja, onda ovog trena nazovi onu osobu koja ti je pokazala mogućnosti Forevera.

Kada bi u najkraćim crtama želeli da formulišemo šta znači leto sa Foreverom, onda možemo reći da je to malo izgradnje marketing mreže, letovanje i zabava – uz još veće količine popijene Aloe.

Napred FLP Mađarske!



Primer nekoliko hiljada korisnika i distributera, potvrđuje da je

FLP sinonim USPEHA



Voditelji seminara, u mesecu kada slavimo tri decenije postojanja firme u svetu, su bili najuspešniji distributeri regije – dijamant menadžeri **Veronika i Stevan Lomjanski**. Uz kratak osvrt na protekle tri decenije rada, voditelji su istakli prednosti koje nam nudi ovakav slobodan oblik poslovanja u formiranju nezavisnog privatnog preduzetništva, u sredini gde su zarada i posao nešto o čemu se mašta.

Prisutne goste pozdravio je **direktor FLP**

Srbije Branislav Rajić. Direktor Rajić je napravio kratak osvrt na podsticajne programe koji uskoro počinju, a predstavljaju jedinstvenu priliku da distributeri naše regije razmene iskustva sa kolegama iz drugih zemalja. Forever Living Products je firma sa pobedničkim mentalitetom, koja svakog meseca osvaja hiljade i hiljade zadovoljnih korisnika.

Milenko Pavlov nije samo glumac, nego je dokazao da poseduje i ogromne pevačke sposobnosti. Naravno, humor koji





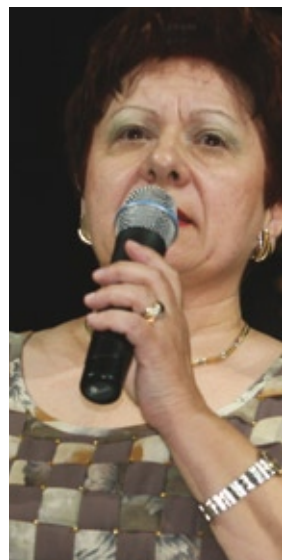
ga ispunjava i koji on ne-sebično deli sa publikom je nešto što karakteriše ovog vrsnog glumca, inače velikog prijatelja naše kompanije. Nadamo se da ćemo i dalje imati priliku da uživamo u glumačkim majstorijama gospodina Pavlova.

ljivih materija da se organizam na najbolji način izbori sa ovim promenama, to zahteva svakodnevnu upotrebu proizvoda iz palete Forevera. Zahvaljujemo se **dr Slađani Milošević Jovanović** za odlično predavanje.

Menopauza i andropauza su specifična stanja kroz koje prolazi ljudski organizam, a posledice nekada mogu ostaviti i duboke tragove. Da bismo omogućili dovoljno hran-

Višegodišnja primena proizvoda Forevera, daruje nam odlična iskustva koja opravdavaju sve veći značaj u korišćenju biljnih proizvoda koji su značajni u poboljšanju kvaliteta života. Brojni distributeri su





DOBRA I KONSTRUKTIVNA KOMUNIKACIJA JE UM



podelili sa nama bogata lična iskustva. Zahvaljujemo se safir menadžeru **dr Mariji Ratković** na učešću u ovom delu programa.

Čestitke smo uputili novim **supervizorima, asistent menadžerima i menadžerima** koji su doneli odluku da se posvete mrežnom marketingu, jednom od najboljih vidova poslovanja u 21. veku.

Na sceni dvorane Doma sindikata se pojavila „energetska bomba” –

estradna umetnica **Goca Tržan**. Ona je redovan korisnik naših proizvoda, a time je dokazala da pauza nakon porođaja nije ostavila nikakve tragove kada je u pitanju zdravlje, glas i stas. Zahvaljujemo se Goci na nezaboravnom nastupu i očekujemo je na nekom od narednih seminara.

Život sa kompanijom FLP je najbolji način da se oslobodi pobjednički duh koji se nalazi u svakome od nas, a primena je po sistemu „čisto i jednostavno”. Naša je sloboda da

biramo sadržaje svoga života, a sistem poslovanja FLP-a je jedan od najboljih načina da se formira kompletna ličnost, spremna za život i posao, poruka je menadžera **Marice Kalajdžić**.

Komunikacija je suština našeg posla i ona predstavlja kreativnu umetnost ophođenja sa ljudima.

Forever nas motiviše na izmene svakodnevnih navika, a lideri nas motiviše, jer bude potencijal koji vide u nama. FLP funkcioniše po principu „da

je moja pobjeda u stvari tvoja pobjeda”, poručuje nam senior menadžer **dr Olivera Miškić**. Hoćemo li napredovati ili ne, zavisi od nas samih, a pozitivan odgovor zahteva odgovornost lidera u poslu 21. veka.

Klub osvajača obuhvata sve one saradnike koji su u odnosu na prethodni kvalifikacioni period značajno povećali obim svog poslovanja. Na sceni smo dočekali nove saradnike kojima je Klub osvajača samo trenutni stepenik na putu ka no-



METNOST STVARANJA MEĐULJUDSKIH ODNOSA



vim nivoima kvalifikacija u FLP-u.

Tajna uspeha u FLP-u, a i u životu uopšte, se sastoji od sledećih koraka: pronađi adekvatnog saradnika, uključi ga u posao, nauči ga da radi posao i da planira, motiviši ga za to, pomoz mu da sve to ostvari i nadziri nje-

gov rad, a potom mu prepusti vođstvo. Motivacija je emotivno gorivo koje obuhvata razgovor o ciljevima saradnika, a sponzor je samo lični primer i uzor. Soaring menadžer **dr Predrag Lazarević** je dokazao da FLP ima svoju šemu i da je uspeh u poslu samo dosledna primena gore navedenih kora-

ka, a mi sami pokrećemo saradničku mrežu.

Zahvalili smo se voditeljima, čestitali novim **asistent supervizorima** i poželeti im uspeh u timskom radu.

Branislav Rajić
direktor FLP Srbije

„Vaši snovi



Kao i svake godine, jedan Dan uspeha smo održali u prelepom Rijeci. Dvorana Hrvatskog kulturnog doma je bila puna saradnika riječke i istarske županije i gostiju iz Zagreba i Mađarske.

Dobro jutro FLP-ovcima su poželeli **Sonja i Zlatko Jurović**, menadžeri iz Rijeke. Oni su bili domaćini u ime Fiume tima – najuspješnije ekipe koja deluje i radi u Hrvatskoj. Nakon što su pozdravili sve prisutne, zamolili su voditelja hrvatske kancelarije da nam iznese novosti rada i događanja. Direktor **mr Laslo Molnar** nas je podsetio na temelje koje je postavio **dr Albert Kerestnji**, saobraćajući godinama na relaciji Mađarska – Rijeka. Taj njegov trud je urodio plodom – otvaranjem kancelarije u Hrvatskoj. Direktor Molnar se posebno zahvalio riječkoj ekipi, koja je zaslužna za to što se Dan uspeha održava u ovom prelepom gradu. Rijeka je jedini grad uz Zagreb, u kome se u Hrvatskoj

održava ovaj dan. Takođe je zahvalio ekipi iz Rijeke, koja je izuzetno pomogla u organizaciji ovog događaja. Hvala Jadranki, Albertu, bračnim parovima Jurović i Lesinger.

Sledilo je predstavljanje novog kataloga za 2008. koji će, nadamo se, pomoći saradnicima u radu, a tu je i novi CD – titlovan na hrvatski: „Vaš san – naš plan“, koji traje 12 minuta i obuhvata i proizvode i poslovne mogućnosti. Mr Laslo Molnar je pozvao saradnike da u što većem broju ostvare kvalifikaciju za sjajno druženje na Holidej reliju u Poreču, koje se održava od 03.–05. oktobra 2008. godine. Sve saradnike očekujemo na ovom susretu punom dobre edukacije i zabave – završio je mr Molnar.

Ivan Lesinger, vrsni homeopat i menadžer iz Rijeke

– naši planovi”

ke nam je pojasnio značaj biljnih i prirodnih dodataka sa posebnim naglaskom na Aloa. Najvažnije je shvatiti da naše zdravlje zavisi od preventive. I tu Aloa svojim sastavom nudi čitav niz delotvornih supstanci, koje će nam pomoći u zaštiti zdravlja. Nema čoveka koji iz Aloe ne može koristiti nešto za sebe. To su izuzetno traženi dodaci i u farmakologiji.

Zorana Kević i **Alain Žabkar** su mladi asistent menadžeri iz Slovenije, čiji su viši sponzori iz Rijeke. Ispričali su nam kako su započeli

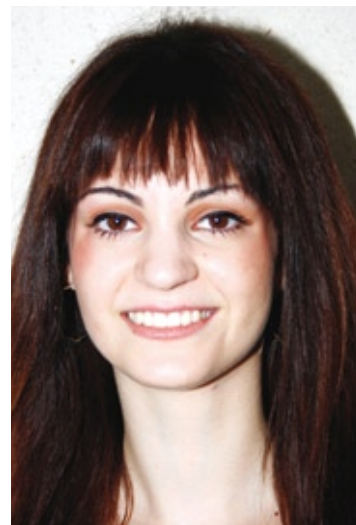
ovaj posao sa nepovverenjem, koje su bile početne poteškoće u konzumiranju proizvoda, ali i iznenađenje, jer im se iz dana u dan povećavao broj FLP preparata, koje su sami koristili. Od kozmetike, dodataka ishrani, do činjenice da su s proizvodima „zarazili“ i komšije i poznanike. Ali najviše od svega – uživaju u druženju i srećni su što ovaj svoj veliki uspeh mogu da podele sa svim prisutnim u dvorani. Promenili su svoj život, ali i živote ljudi koji rade sa njima. Pozvali su na pozornicu,

Slavicu, Rozaliju, Tanju, Seniju, Rinaldu, Andriju, Maju, Tihomira, Lučana... Oni su tim i pomažu jedni drugima da ostvare još više....

Dr Alberta Kerestelnija smo predstavili sa kratkim spotom iz crtanog filma Kralj lavova. Život teče u krug – pesmom koja je pratila ovu najavu. Bol, strah, plač i smeh - ništa se ne menja, baš kao i u ovom poslu – učlanjemo se, napredujemo korak po korak i kada dođemo na vrh i dalje radimo ono što smo radili i na početku. Prezentujemo

proizvode i nudimo poslovnu mogućnost. Tako je i naš današnji gost – prezentovao ono što najbolje zna. Kao stomatolog – najstručnije nam je objasnio kako treba negovati usnu šupljinu. Kako izgleda zdrava usna šupljina, objasnio nam je dr Albert. Puno snimaka bolesti usne šupljine, jezika... Kako pomoći u preventivi... Mogućnosti su fantastične.

Naše najveće bogatstvo su naša deca, a mi smo njihovi učitelji. Sonja i Zlatko su se pitali kako to da nečija deca slede svoje roditelje i u





uspehu, a nečija ne pokazuju ni najmanji interes. „Verovatno zato što neki od njih imaju dobre učitelje” – zaključili su Sonja i Zlatko. **Lea Stilin** – ćerka Maje i Tihomira Stilina je krenula putem svojih roditelja. Po struci kozmetičarka, ona je spojila ugodno sa korisnim i sa punim srcem nam predstavlja mogućnosti Sonja šou paketa. Lea nam je u svom predavanju objasnila kako treba odabrati pravu senku. Kosa, koža, oči – sve je to važno u izboru senke. Ponekad je važna i odeća, ali i ličnost. Plave, zelene, smeđe oči,

ali i male i velike – sve ima svoje zakonitosti, ali i male tajne isticanja. Teoriju nam je pokazala i u praksi. Njena prijateljica je bila model za šminkanje i Lea nam je na njoj pokazala kako treba istaći ono najbolje na licu. Pre i posle šminkanja sa Sonja kozmetikom – razlika je bila ogromna.

Tamara Brusić je već dobro poznata svima koji su dolazili na Dan uspeha u Rijeku.

Prvi put nam je pevala kao lepa devojkica, a danas je već je prelepa žena i majka, vedra, vesela, sa divnim





osmehom. Bilo je prijatno i za oko i za uvo.

Radiš, napraviš strukturu, postaneš menadžer i onda to ponoviš još jednom. Menadžer **Žolt Polhe** se dva puta uspinjao po lestvici uspeha. Da se i nama ne bi dogodilo da to moramo, ali i da nam dokaže da to nije neizvodivo, Žolt nam je održao predavanje **proizvod – bod – zarada**. U Poslovnoj politici postoje neka pravila, koja moramo poznavati kada krenemo u posao. Da ne bi negde „kiksнули“ – poslušajte na šta morate da obratite pažnju. Kada po-

stavite cilj – počnete raditi i ako vam nešto nije jasno – obavezno sve pitajte svoje sponzore – upozorio nas je Žolt. U ovom poslu treba da imate čvrste temelje. Svaki **proizvod** nosi **bodove**, a bodovi su – **zarada**. Svaka pozicija nosi svoj procenat u zaradi.

Mrežni marketing je baziran na stvarnom prometu. Iza našeg statusa mora stajati rad, promet, aktivnost. Za sve to ćemo biti dobro nagrađeni: novcem, podsticajnim programima, putovanjima, druženjima – završio je Žolt.



Elvisa Rogić je osoba koja je odlučila da postigne nešto. Zašto baš danas – upitala je i sebe i nas. Imala je i ona svoje izgovore. Njen sponsor Jadranka ih je izbrojala 17 u njihovom prvom razgovoru. Ali Jadranka je shvatila da pred njom stoji pozitivna ličnost koja će uspeti i nije odustajala od nje. Elvisa je shvatila da u odbijanjima mora naći prednosti, a ne mane. Odlučila je da će se posvetiti onima koji žele raditi. „Slušala sam uspešne ljude, učila i čitala i tako sam očistila komadiće neuspeha u svojoj glavi” – bila je iskrena Elvisa. Još uvek nije tamo gde bi želela i trebala biti – na poziciji menadžera, ali je napravila značajne korake. I na putu je ka svom cilju. I zašto baš danas? Danas je pravo vreme za uspeh. A ona će sigurno uspeti. Čestitamo Elvisi. Zajedno ćemo se radovati njenom putu ka vrhu.

Kao i u svakom poslu i u našem postoje ljudi koji rade, ističu se i napreduju. Za to ih treba nagraditi. Bračni par Molnar je uručio priznanja novim **supervizorima, asistent me-**

nadžerima, menadžerima i za 10 najuspešnijih saradnika regije. Na pozornici su se okupili svi. I nagrađeni i njihovi sponzori i saradnici iz strukture. Mnogo nasmejanih i veselih lica, poklona, čestitanja.

Ivanka Miljak nam je pričala o svojim ciljevima. Ona je jedna od retkih u Hrvatskoj koja ima menadžersku strukturu u dve države, u Hrvatskoj i u Nemačkoj. To je dokaz da ovaj posao možete da radite u celom svetu. Ona je svoje visoke ciljeve sebi postavila na Badnje več 2002. godine. Napravila je kolaž ciljeva – jer slika vredi kao hiljadu riječi. Motivacija je bila: povratak iz Nemačke u Hrvatsku i bolji život za nju i njene sinove. Bila je uporna, hrabra, motivisana. Na tom putu bilo je i puno trnja, privatnih i poslovnih problema. Ali je kolaž ciljeva bio okačen na zidu u dnevnom boravku i u ciljnoj mapi i stalno ju je podsećao da mora da istraje. Uspela je skoro u svemu što je želela. Na kraju nam je poručila: sve ćete to ostvariti ako imate pravi put i ako vam je neko pružio mogućnost. Ivanka je zahva-





lila Reksu, sponzoru i sestri Mandi i svim saradnicima u višoj i donjoj liniji, koji su joj pomogli i koji su joj verovali. Poželela je svima mnogo uspeha.

Ona se diže po noći i piše pesme o ljubavi i Aloji. **Elidija Mufić** je bila dirnuta predavanjem **Ivanke Miljak**. Za razliku od Ivanke koja je postavila sebi ciljeve – Elidija za sebe misli da još uvek sanjari. Ali joj ovakva druženja pune baterije i daju pozitivnu energiju. Nju ovakva druženja i sastanci strukture podstiču. Lavina osećaja ju je pokrenula i odlučila je da će da koristi

i preporučuje Alou i da se bavi ovim poslom. A sve to je skupila u stihove i priču koju je napisala. O Aloji, saradnicima, velikoj FLP porodici, druženju...

Uz zvuk prelepog instrumentalnog *Fantoma u operi* i divnih fotografija – predstavljena je naša gošća iz Mađarske, članica Prezidenta kluba, osoba koja je zaslužna za stvaranje FLP Fiume tima – **Agneš Križo**. Od 1999. godine traje njena priča u Hrvatskoj. Dok postajete uspešni, čujete mnogo lepih pouka, ali i dosta kritika. Dok je učila ovaj posao, naučila je da ono najviše

što možemo dati, ne košta ništa. Najviše što nekome možeš dati su priznanja. Ne treba se bojati ljudi, uslova, neuspeha, ni samog sebe. Gledajte napred, uzdignute glave. Vi ste u stanju da napravite sve, samo se trebate rešiti strahova, zacrtajte svoj put i koračajte njime, bez obzira na sve probleme. Budite zajedno, uvijek tu jedni za druge, kada je to potrebno – završila je Agneš. Zahvalili smo se Agneš velikim aplauzom. Njena predavanja nam daju uvek novi podstrek i osećaj zajedništva.

Na kraju našeg druženja u Rijeci, mr Molnar se zahva-

lio domaćinima Zlatku i Sonji Jurović na izvanrednom vođenju programa. Zakazao je novo druženje za sledeći Dan uspeha, a na pozornicu je pozvao sve one koji su za dva uzastopna meseca postigli nivo asistenta supervizora, da bi im predali zaslužena priznanja.

mr sci. Laslo Molnar,
dipl. inž.
regionalni direktor
FLP Hrvatske

FOTO: DARKO BARANAŠIĆ

Složno do nov uspaha

Stara bosanska poslovice kaže: „SLOGA KUĆU GRADI“, pa smo tako 07. 06. 2008. godine u bioskopu „Obala Miting Point“ u Sarajevu, zajedno sa našim distributerima, menadžerima i direktorima to pokazali, a i dokazali.



Gosti su došli iz čitave Južne regije, i svojim prisustvom su uvećali sedmi rođendan Forever Living Productsa u Sarajevu.

Mladi i lepi menadžeri **Zoran i Svijetlana Njegovanović** vodili su ovaj rođendanski program sa puno žara i pozitivne energije, koja je prešla i na sve nas prisutne.

Direktorka FLP-A Sarajevo **Enra Hadžović** je srdačno pozdravila sve prisutne, posebno distributere iz Slovenije, Hrvatske i Srbije i zahvalila se na uloženom trudu i pređenim kilometrima do Sarajeva. Posebnu pažnju je skrenula na važnost timskog rada, kao i na to da je svaki pojedinac u mreži FLP-a jednako važan. Iskoristila je priliku da pozdravi jednog velikog čoveka i humanistu **dr Slavka Paleksića**, koji je svojim govorom potakao na dalji rad i požrtvovanost kako poslu tako i ljudima oko sebe. Tom prilikom je pozdravio prisutne direktore:





Andreja Kepea iz Slovenije, **mr Lasla Molnara** iz Hrvatske i **Emruš Bulenta** iz Kosova.

Senior menadžer Vaselije Njegovanović sa temom **EURO RELI I PORČ 2008.** je svima nama pokazao šta sve osim boljeg zdravlja i punijeg džepa očekuje sve one koji se potrudu u FLP podsticajnom programu za distributere. Sve prisutne su oduševile slike i slajdovi koje nam je Vaselije Njegovanović pripremio, da bi nam i slikovito prikazao protekle relije na kojim je i on sam bio prisutan.

Sa temom **NEKAD I SAD** menadžer **Zrinka Vraneš** je napravila osvrt kako na svoj život pre FLP-a, tako i na živote prisutnih menadžera, koji su uložili toliki trud, energiju i ljubav da bi postigli bolje finansijsko i zdravstveno stanje u svom životu i životu ljudi oko njih.

Uz muzički blok, svi mi prisutni smo se malo opustili, a neki su i zaplesali.

Sa svojom divno pripremljenom temom **SPEKTAR PROIZVODA KOJI NUDI FLP,** **senior menadžer Safet Mustafić** nas je još jednom podsetio šta nam to pruža

FLP sa svojim sjajnim proizvodima. Odlična tema. Bravo Safete!

Da bolju motivaciju od one koju nam je priredila naša sjajna i uvek dobro raspoložena gošća iz Hrvatske **menadžer Jadranka Krajičić-Pavletić** nismo mogli dobiti to će posvedočiti i prisutni.

Skrenula nam je pažnju na to da smo svi mi pojedinačno jedna kreativna i pokretačka snaga, bez koje sve ovo ne bi funkcionisalo, i da svarno možemo postići sve, ako to svarno i želimo.

Da odmorimo dušu, a i oči pomogli su nam mejkap artist **Sanjin Džemila i Enra Hadžović** sa temom i samim prikazom palete **Sonja kolor kolekcije.** Dok je Enra pričala o proizvodima Sonja kolekcije za negu kože, Sanjin je to dočarao šminkajući našu gošću iz Slovenije **Jozefu Zore.** Još jednom smo bili svedoci da jedna slika govori kao hiljadu reči.

Na pozornici je posle toga usledila kvalifikacija i dodela značaka za postignuti uspeh i uloženi trud naših **asistent supervizora i supervizora.**





Marketing plan i to da sloga kuću gradi, zajedno su nam predstavili regionalni direktor za BiH **dr Slavko Pa-
leksić** i regionalni direktor za Sloveniju **Andrej Kepe**.

S malo humora i dosta predanosti objasnili su nam čudesne mogućnosti za sve one koji su spremni da rade marljivo i koji imaju vere u

sebe i tim oko sebe. Nakon toga je usledila podela lenti za **Klub osvajača** i dodela značaka za **asistent menadžere**, koji nisu samo dobili stisak ruke i cveće, već podsticaj za bolju budućnost i kvalitetniji život. Želimo im puno uspeha u daljem radu.

Lekar savetnik za BiH **dr Esma Nišić** je predstavi-

la program kompanije kroz mnogobrojna i dirljiva iskustva korisnika proizvoda i lekara koji ih preporučuju u svojoj praksi. Skrenula je pažnju na činjenicu kako ovi proizvodi mogu biti od velike pomoći u raznim situacijama.

Za kraj smo ostavili pozdrav za zaposlene u sарајевskom i bijeljinskom uredu

koji zajedno čine jedan sjajan tim, koji radi na opšte zadovoljstvo svih distributera i potrošača FLP-a.

Zakazujemo sledeći susret u Bijeljini 06. 12. 2008. godine.

ENRA HADŽOVIĆ
rukovodilac FLP kancelarije
Sarajevo

Conquista

NAJUSPEŠNIJI DISTRIBUTERI NA OSM
BODOVA U



Mađarska

1. Berkics Miklós
2. Bánhidly András
3. Ifj. VAREHA Mikulás
4. VAREHA Mikulás
5. Kemenczei Vince i Tamási Krisztina
6. Juhász Csaba i Bezzeg Enikő
7. Molnárné Kalcsu Klára
8. Gidófalvi Zsanett
9. Molnár Zoltán
10. Varga Géza i Vargáné dr Juronics Ilona

Srbija, Crna Gora

1. Aćimović Petar i Aćimović Milanka
2. Ugrenović Miodrag i Ugrenović Olga
3. Lomjanski Stevan i Lomjanski Veronika
4. Rakovac Radmila i Rakovac Budimir
5. Miškić dr Olivera i Miškić dr Ivan
6. Ratković dr Marija i Ratković Cvetko
7. Micašević Nada
8. Bračanović Branislav i Bračanović Marija
9. Mirkov dr Rozmaring i Mirkov Jovica
10. Kuzmanović Vesna i Kuzmanović Siniša

ador Club

KLUB OSVAJAČA

NOVU LIČNIH I NON-MENADŽERSKIH
MAJU 2008.



Hrvatska

1. **Kraljić-Pavletić Jadranka i Pavletić Nenad**
2. **Orinčić Marija Magdalena**
3. **Grbac Silvana i Grbac Vigor**
4. Lesinger Ivan i Lesinger Danica
5. Jurčić Dean i Jurčić Alenka
6. Blažević Bojana
7. Rogić Elvira i Rogić Jakov
8. Siroła Borjan
9. Banić Nedjeljko i Banić Anica
10. Dlačić Zarja i Dlačić Antun

Bosna i Hercegovina

1. **Dragić Meliha i Dragić Dragan**
2. **Hodžić dr Sead**
3. **Paleksić dr Slavko i Paleksić Mira**
4. Šaf Ljiljana i Šaf Vladimir
5. Varajić Zoran i Varajić Snežana
6. Vukić dr Radenko i Vukić Radenka
7. Mladenović Milena i Mladenović Milenko
8. Alić Amina i Alić Fuad
9. Hodžić Medina
10. Smajlović dr Mirsada

Slovenija

1. **Zore Jozefa**
2. **Praprotnik Cvetka**
3. **Brumec Tomislav**
4. Sahroková Ina i Sahroková-Pureber Alojz
5. Cvijanović Ana i Cvijanović Božidar
6. Batista Ksenja
7. Mavrič Tanja
8. Zabkar Alain i Kević Zorana
9. Božnik Slavica
10. Cvijanović V. Aljoša i Cvijanović V. Danijel

Zajedno na putu uspeha



Nivo soaring menadžera su postigli (sponzor):

Szekér Marianna (*Berkics Miklós*)



Nivo senior menadžera su postigli (sponzor):

Bánhidya András (*dr Szilli Gyuláné*)
Gidófalvi Attila i Gidófalvi Attiláné (*Gidófalvi Zsanett*)
Horváth Lászlóné i Horváth László (*Rezván Pál i Rezválné Kerek Judit*)
Jancsik Melinda (*Fittler Diána*)

Róth Zsolt i Róthné Gregin Timea (*Rex Alexander*)
Varga Andrea (*Király Krisztina*)
Zore Jožefa (*mr Molnár László i Molnár dr Stantić Branka*)



Nivo menadžera su postigli (sponzor):

Berta Ákos (*Garamvölgyi Zoltán i Bene Emese*)
Daróczy Márk (*Bánhidya András*)
dr Czap Lajos i dr Czap Lajosné (*Czap Anita*)
Gidófalvi Attila i Gidófalvi Attiláné (*Gidófalvi Zsanett*)
Gidófalvi Zsanett (*Berkics Miklós*)
Ifj. Vareha Mikulás (*Vareha Mikulás*)
Kelemen Balázsné (*Pápai Zita*)
Kőszegi Zsolt i Kőszegi Rita Csilla (*Varga Andrea*)
Mester Miklós (*Tóth László Zoltán i Tóth László Zoltánné*)
Mezőfi Emil i Mezőfiné Jakab Ildikó (*Róth Zsolt i Róthné Gregin Timea*)

Pakocs Yvett (*Jancsik Melinda*)
Patkós Györgyi i Patkós Péter (*Altmann László i Altmann Andrea*)
Praprotnik Cvetka (*Zore Jožefa*)
Sahroková Ina i Sahroková-Pureber Alojz (*Klančar Mira i Klančar Matjaz*)
Szabóné dr Szántó Renáta i Szabó József (*Szekér Marianna*)
Váradi Éva (*Simon János*)
Vajda Józsefné i Vajda József (*Horváth Lászlóné i Horváth László*)
Zelvyova Viera i Zelvay Vojtech (*Vareha Mikulás*)



Nivo asistent menadžera su postigli:

Adamik Mária
Albel Klára
Arnold László
Békésiné Léva Éva
Barkóczy Erzsébet
Bohusné Fekete Zsuzsa i Bohus György
Cvijanović Ana i Cvijanović Božidar

Fábiánné Vadász Mónika i
Fábián László
Gidófalvi Attila i Gidófalvi Attiláné
Gothár Henriett
Grbac Silvana i Grbac Vigor
Ilkaházi Béláné
Keszthelyi Gábor i Keszthelyi Erika

Komornyik György
Kovácsné Antalfia Evelin i
Kovács Zoltán
Kováč Sedina
Krajcoviczné Kalydi Erika
Lázár András
Pásztor Zoltán Csabáné

Róka Magdolna
Smiljanić Petra i Smiljanac Marko
Smiljanić Goran
Szána-Kis József i Szána-Kis Józsefné



Nivo supervizora su postigli:

Aczél Ferenc
André Sándorné i André Sándor
Andó Zoltán i Kiss Mária
Barta Attila
Barvicz Ferencné
Barvicz Anita
Beimel Antal i
Beimelné Faludi Ágnes
Belicza Rózsa i Nagy József
Bellér Szilvia i Als Tari Attila
Benkő Andor i Lovas Ilona
Bereczki Dénes
Bereczné Varga Irén
Bolla Tibor
Buzáné Nagy Marianna i
Buza László
Bóna Vilmos i Bónáné Tóth Judit

Conka Gabriel
Csák Gellért i Boroznaki Marianna
Csabai Judit
Csongrádi Jánosné
Cvijanović V. Aljoša i
Cvijanović V. Danijel
Czár János i Czár Jánosné
Czalán György i
Czaláné Török Irma
Deákné Bámer
Gyöngyi i Deák Gábor
Dima Biljana i Dima Akim
dr Mild Adrienn
dr Zahár Ákos i Zahár Melinda
dr Urbancsek Hilda
Eördögh Zsolt
Fodor Gizella i Fodor István

Fodorné Vámos Ágnes i
Fodor Zsolt
Földesiné Tóth Katalin i
Földesi István
Ganoczi Tibor i Ganocziova Lucia
Gyökeres Lászlóné
Hahnel András i Hahnel Diána
Hajdu Tamás i Hajdu Györgyi
Horváthné Paál Judit i
Horváth Tamás
Huszár Frigyes
Juhász Nagy Ildikó
Jurčić Alenka i Jurčić Dejan
Kádár Nándor
Kátai Melinda i Melisek Tibor
Kurai Erzsébet
Kelemen Klára i Kelemen Zoltán

Keresztúri Ferenc
Koglot Majda i Koglot Lučjan
Koloszár Zsolt
Komáromi Katalin
Komjáti Istvánné i
Komjáti István
Körmendy Norbert i
Körmendy Norbertné
Körmöczy Zsuzsa
Kósa Péter
László Imréné i László Imre
László Gábor i dr Barnucz Szilvia
Lengyel Anita
Méhés Endréné i Méhész Endre
Mészáros-Szuharevsk Babett
Maliković Vesna i
Maliković Veselin

Marcinova Beata
Martin János
Melkvi Zoltán i Gojdaćsi Ágnes
Mikulecova Nikoleza
Minárik Gábor i Frey Mariann
Molnár Viktória Margit i
Kremnitzky Géza Jenő
Molnár Károlyné i Károly
Mucháné Járđi Margit i Mucha Pál
Németh Veronika i Hám István
Némethné Márk Mónika i
Németh Szabolcs
Nagy Gabriella
Negovanović Mara i
Negovanović Goran
Nemes Tamás
Njegovanović Nataša

Njegovanović Ranko
Osváth Tibor i Osváth Katalin
Pajkos Tibor i Pajkos Tiborné
Papp Katalin Viktória
Pappné Szána-Kis Éva i
Papp Tamás
Perovanović Slavica
Pupovac Ljilja i Pupovac Mirko
Révész Mária Napsugár
Radovics Mária i Radovics Albert
Rakić Isidora
Rapi Zsolt i Rapiné Kalmár Ildikó
Resch Éva i Resch Elemér
Reznyikné Kain Valéria i
Reznyik Zoltán
Sándor Zsolt i Sándorné Kádár Edit
Sarkadi Szilvia

Sas Ernő i Sas Ernőné
Sipos Zsolt i Siposné Toldi Ágnes
Szála Ernőné
Székely Angéla
Szabó Balázs
Szabóné Bugyi Katalin i Szabó János
Szalai Istvánné i Szalai István
Szalay Béláné i Szalay Béla
Szili Nándorné
Szolga János i Szolga Patrícia
Szopkó Zsuzsa
Szopkó Péter
Szopkóné Mátrai Ilona i
Szopkó József
Sütő Katalin i Tóth Károly
Tátrai Csaba
Tenczel Jan

Tercs Katalin
Tomić Mihailo i Tomić Slavica
Tóth Dániel
Tóth Franciska
Vágó Valéria
Váradi Noémi
Vargáné Pálfi Anikó
Varga Sándor
Vörös Lászlóné i Vörös László
Wagner Mónika
Zarić Snežana
Zsigmond Réka

Pobednici programa motivacije kupovinom automobila:

I nivo:

Ádámné Szöllősi Cecília i Ádám István
Babály Mihály i Babály Mihályné
Bakó Józsefné i Bakó József
Bakóczy Lászlóné
Balázs Nikolett
Bali Gabriella i Gesch Gábor
Balogh Anita i Süle Tamás
Bánhegyi Zsuzsa i
dr Berezvai Sándor
Barnak Danijela i Barnak Vladimir
Becz Zoltán i Becz Mónika
Bodnár Daniela
Bognárné Maretics Magdolna i
Bognár Kálmán
Bojtor István i Bojtorné Baffi Mária
Botka Zoltán i Botka Zoltánné
Brumec Tomislav
Csepi Ildikó i Kovács Gábor
Csuka György i dr Bagoly Ibolya
Csürke Bálint Géza i Csürke Bálintné
Darabos István i Darabos Istvánné
Davidović Mila i Davidović Goran
Dobsa Attila i
Dobsáné Csáki Mónika
dr Dóczy Éva i dr Zsolczai Sándor
Dragojević Goran i Dragojević Irena
dr Farády Zoltán i dr Farády Zoltánné
Fejzész Ferenc i
Fejzészné Kelemen Piroška
Futaki Gáborné
Gecző Éva Krisztina
Gecző László Zsoltné i
Gecző László Zsolt
Gulyás Melinda
Haim Józsefné i Haim József
Hajcsik Tünde i Láng András
Halomhegyi Vilmos i
Halomhegyiné Molnár Anna
Hanyecz Edina
Hári László
Heinbach József i dr Nika Erzsébet
Hofbauer Rita i Gavalovics Gábor
Jakupak Vladimir i Jakupak Nevenka
Jancsik Melinda
Janović Dragana i Janović Miloš

dr Kálmánchey Albertné i
dr Kálmánchey Albert
dr Kardos Lajos i
dr Kardosné Hosszú Erzsébet
Kása István i Kása Istvánné
Keszlerné Ollós Mária i Keszler Árpád
Kibédi Ádám i Ótos Emőke
Klaj Ágnes
Knežević Sonja i Knežević Nebojša
Knisz Péter i Knisz Edit
Kovács Gyuláné i Kovács Gyula
Kovács Zoltán i
Kovácsné Reményi Ildikó
Köves Márta
Kulcsárné Tasnádi Ilona i Kulcsár Imre
Kuzmanović Vesna i Kuzmanović Siniša
Lapicz Tibor i
Lapiczné Lenkó Orsolya
Lazarević dr Predrag i
Lazarević dr Biserka
Léránt Károly i Lérántné Tóth Edina
dr Lukács Zoltán i
dr Lukácsné Kiss Erzsébet
Márton József i
Mártonné Dudás Ildikó
Mészáros Istvánné
Mičić Mirjana i Harmoš Vilmoš
Mihailović Branko i Mihailović Marija
Miklós Istvánné i Tasi Sándor
Milanović Ljiljana
Miškić dr Olivera i Miškić dr Ivan
Molnár Zoltán
Mrakovics Szilárd i Csordás Emőke
Mussó József i Mussóné Lupsa Erika
Nagy Ádám i
Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Zoltán i Nagyné Czunas Ágnes
Nakić Marija i Nakić Dušan
Oltvolgyiné Zsidai Renáta
Orosz Ilona i dr Gőnczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Ostojić Boro
Papp Tibor i Papp Tiborné
dr Pavkovic Mária
Perina Péter
Radóczy Tibor i dr Gurka Ilona
Ramhab Zoltán i Ramhab Judit

Ráth Gábor
Révész Tünde i Kovács László
Rezván Pál i Rezválné Kerek Judit
Róth Zsolt i Róthné Gregin Timea
Rudics Róbert i
Rudicsné dr Czinderics Ibolya
Schleppné dr Kász Edit i Schlepp Péter
dr Steiner Renáta
Stilin Tihomir i Stilin Maja
Sulyok László i Sulyokné Kókény Tünde
Szabados Zoltán i
Szabadosné Mikus Emese
Szabó Ferencné i Szabó Ferenc
Szabó Ildikó
Szabó János i dr Farkas Margit
Szabó Péter
Szabó Péter i Szabóné Horváth Ilona
dr Szabó Tamásné i dr Szabó Tamás
Szegfű Zsuzsa i Pintér Csaba
Szeghy Mária
Székely János i Juhász Dóra
Szekér Marianna
Széplaki Ferencné i Széplaki Ferenc
Tanács Erika
Tanács Ferenc i Tanács Ferencné
Tordai Endre i Tordainé Szép Irma
Téglás Gizella
Tóth Timea
Tumbas dr Dušana
Túri Lajos i Dobó Zsuzsanna
Ugrenović Miodrag i Ugrenović Olga
Varga Zsuzsa
Vitkó László
Zakar Ildikó
Zore Jozefa

II nivo:

Botis Gizella i Botis Marius
Budai Tamás
Czeléné Gergely Zsófia
Császár Ibolya Tünde
Dominkó Gabriella
Gajdo Anton
Gecse Andrea
Hertelendy Klára
Illyés Ilona

Juhász Csaba i Bezzeg Enikő
Milovanović Milanka i
Milovanović Milisav
dr Németh Endre i Lukács Ágnes
Ocololjić Daniela
Papp Imre i Péterbenze Anikó
Ratković dr Marija i Ratković Cvetko
Rózsahegy Zsoltné i Rózsahegy Zsolt
dr Schmitz Anna i dr Komoróczy Béla
Siklósné dr Révész Edit i Siklós Zoltán
Tóth Csaba
Varga Géza i Vargáné dr Juronics Ilona

III nivo:

Berkics Miklós
Bíró Tamás i Orosházi Diána
Bruckner András i dr Samu Terézia
Buruš Marija i Buruš Boško
Éliás Tibor
Fekete Zsolt i Ruskó Noémi
Halmi István i Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Kis-Jakab Árpád i
Kis-Jakabné Tóth Ibolya
dr Kósa L. Adolf
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
Lomjanski Stevan i Lomjanski Veronika
Ocololjić Zoran
Senk Hajnalka
dr Seresné dr Pirkhoffer Katalin i
dr Seres Endre
Szabó József i Szabó Józsefné
Szépné Keszi Éva i Szép Mihály
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

Poštovani distributeri!

Važni datumi 2008. godine: 19. jul, 20. septembar, 18. oktobar, 15. novembar, 20. decembar

Naručite proizvode na www.flpseeu.com veb strani.

Ovo je najkomotnije i najsigurnije rešenje – ne samo sa aspekta direktne kupovine proizvoda, već i zbog evidencije naručivanja. Ujedno je i najbolje sredstvo u toku preporučivanja proizvoda, jer je ponuda primamljiva svim zainteresovanim. Svi bodovi u vrednosti naručivanja se u roku od 24 časa dodaju aktuelnoj vrednosti i do tih podataka se bilo kada može doći Internetom. (www.foreverliving.com)

Vaše nove kartice za kupovinu u veleprodaji možete lično preuzeti svakog radnog dana u nedelji u kancelarijama naše firme.

Naše društvo obezbeđuje više mogućnosti za naše distributere za informisanje o svom prometu i o bodovima:

- U poslednjem redu obračuna provizije koji dobijate svakog meseca, možete naći vaše ime korisnika (LOGiN ID) i lozinku (PASSWORD) za dostizanje američke veb strane firme (www.foreverliving.com). Posle priključenja na veb stranu, kliknite na Mađarsku i možete videti aktuelno stanje svojih bodova.
- Možete tražiti informacije o svojim bodovima i preko SMS sistema koji već godinama uspešno funkcioniše.
- I naši saradnici u telefonskoj službi centralne kancelarije u Budimpešti će Vas svesrdno informisati o aktuelnom stanju Vašeg prometa.
- Distributeri u Mađarskoj mogu da se informišu o vrednostima svojih ličnih bodova na brojevima telefona +36-1-269-53-70 i +36-1-269-53-71, a naši saradnici iz Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Srbije i Crne Gore na tel. broju +36-1-332-55-41. Molimo naše saradnike da traže informacije samo o svojim vrednostima bodova i preduzimaštvu!

Internetinfo

Obaveštavamo poštovane distributere da mogu dobiti informacije i sa dve veb strane naše firme. Prva veb strana „www.flpseeu.com” je veb strana naše regije, kojom se može uspostaviti kontakt sa veb robnom kućom u Mađarskoj. Da biste mogli da stupite na nju i obavite kupovinu, možete tražiti pristupnu lozinku u našoj kancelariji. Na našoj veb strani Interneta, možete doći do aktuelnih brojeva i do onih koji su se ranije pojavili, ako unesete lozinku „forever”, a do fotogalerije se može doći ako unesete lozinku „success day”. Centralna veb strana naše firme ili popularno „američka veb strana” – „www.foreverliving.com” pomaže da saznamo više o FLP-u u svetu, vestima, mogućnostima za međunarodne kontakte, o drugim važnim informacijama i o aktuelnom bodovnom

stanju datog saradnika. Na distributersku stranu mogu doći svi, ako odaberu opciju „distributor login”, sa korisničkim i distributerskim brojem (unetim bez razmaka između). Lozinka se nalazi na dnu obračunske liste.

Molimo cenjene distributere da i ubuduće obrate pažnju na pravilno ispunjavanje narudžbenice i drugih formulara! Ispravljene (ime naručioca) i nepotpisane narudžbenice ne možemo prihvatiti, zbog mogućih nesporazuma! Molimo Vas takođe da obratite pažnju na pravilno i čitko ispunjavanje prijavnog lista (ugovora): štampanim slovima plavom ili crnom bojom! Molimo Vas da u slučaju promene imena ili adrese koristite formular za izmenu podataka!

Molimo Vas, da u cilju finansijske sigurnosti u slučaju informisanja ovlašćenog lica o bonusima Vašeg preduzimaštva ovlašćeno lice ponese svoju ličnu kartu sa sobom! Na osnovu Međunarodne poslovne politike svi distributeri koji su potpisali prijavne liste (ugovore), stiču pravo na kupovinu proizvoda po veleprodajnoj ceni neposredno iz naše kancelarije. Registrovani distributer se postaje samo nakon prve kupovine, prikazivanjem 2. primerka prethodno predanog prijavnog lista sa pečatom i ispunjenog narudžbenog lista.

NEPRAVILNO JE!

Nikada nemojte kupovati ili distribuirati proizvode elektronskim putem ili u maloprodajnim jedinicama. Uzimajući u obzir mogućnosti različitih kanala realizacije elektronskog medija, na osnovu stava Forever Living Productsa se ove jedinice kvalifikuju kao maloprodajne institucije. Na osnovu važeće Poslovne politike, strogo je zabranjena realizacija ili izlaganje svih FLP proizvoda ili formulara u maloprodajnim jedinicama. Distribucija putem elektronskog medija se može odvijati isključivo uz pomoć www.flpseeu.com veb strane. Obaveštavamo Vas da je potpisivanje i predaja ugovora bez punomoći nezakonito. Možemo prihvatiti samo svojeručno potpisane ugovore. Svi ostali potpisi se kvalifikuju kao falsifikati.

Responzorisanje!

Molimo Vas da obratite pažnju na pravila „ponovnog sponzorisanja” koje možete naći u 12. poglavlju Poslovne politike. Veoma je važno da znate, da ponovno sponzorisanje nije automatski proces, već stupa na snagu tek posle ispunjenja i predaje određenih formulara (izjava o responzorisanju, novi prijavni list) i provere odgovara li novosponzorisani traženim uslovima. Oni koji i po drugi put učlanjuju svog saradnika distributera bez uzimanja u obzir procesa responzorisanja, krše ono što je zapisano u Poslovnoj politici.



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U MAĐARSKOJ

- Centralna kancelarija u Budimpešti: 1067 Budapest, Szondi u. 34., tel.: +36-1-269-5370.
- Magacin u Budimpešti: 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11., tel.: +36-1-291-8995. Komercijalni direktor: dr Čaba Gotard
- Kancelarija u Debrecenu: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48., tel.: +36-52-349-657. Regionalni direktor: Kalman Poša
- Kancelarija u Segedinu: 6731 Szeged, Tisza Lajos krt. 25., tel.: +36-62-425-505. Regionalni direktor: Tibor Radocki
- Kancelarija u Sekešfehervaru: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3., tel.: +36-22-333-167. Regionalni direktor: Földi Attila

Proizvode Forever Living Products distribuišemo uz predlog Mađarskog Saveza Alternativne Medicine.

Molimo cenjene distributere da uz prijavne listove i dalje predaju fotokopiju svoje legitimacije preduzimača i za protekli period, a firme treba da predaju i fotokopije prijavnog lista poreskim vlastima! U buduću možemo isplatiti bonuse tek kada se uverimo u postojanje prethodno pomenutih fotokopija! Oni naši partneri u Mađarskoj, koji traže da im račune za kupovinu proizvoda ispunimo na ime njihove lične firme, to mogu ostvariti tek onda ako naša kancelarija dobije ispunjene potrebne formulare odnosno one dokumente koji dokazuju da su oni vlasnici firme. Detaljno opisane informacije u vezi toga smo okačili u našoj kancelariji, a naši saradnici će Vam dati i usmena objašnjenja ako je to potrebno.

Informacije o povoljnoj kupovini. Da biste mogli jednostavno iskoristiti povoljnu kupovinu, pridržavajte se sledećih pravila:

1. Izjava: Molimo Vas da obratite pažnju da tačno ispunite sve rubrike izjave! Kod ličnog preuzimanja, naše kolege provere podatke, ali to ne možemo uraditi kada se slanje obavlja poštanskim putem. Zbog toga Vas molimo, da svoje podatke unosite sa mnogo pažnje, jer u slučaju pogrešnog ispunjenja, sistem povoljne kupovine ne stupa na snagu!
2. Kupovina: Za vreme kupovine sistem automatski nudi maksimalnu svotu povoljne kupovine onima koji su dali izjavu. Kupovina znači da se koristite povoljnostima, odnosno isplatom bonusa, i zbog toga je za ličnu kupovinu potreban lični dokument sa fotografijom. U slučaju grupne kupovine, treba da ponesete pravilno

ispunjenu punomoć potpisanu sa dva svedoka, za svakoga ko je dao narudžbu. Naše kolege će prihvatiti narudžbe tek onda kada ih provere. Neće se prihvatiti narudžba onih koji raspolažu sa izjavom, ali ne znaju da se legitimišu ili ne poseduju punomoć!

3. Pružanje informacija: Naše kolege u magacinu će pružiti informacije o aktuelnoj svoti povoljne kupovine tek kada se pokažu lični dokumenti sa fotografijom ili punomoć.

Oni saradnici koji raspolažu sa izjavom i svoje bonuse podižu u obliku računa, o tačnim iznosima mogu da se informišu u Budimpešti, Szondi u. 34.

Želimo obavestiti distributere u Mađarskoj o usluzi isporuke proizvoda naše firme. Našim cenjenim distributerima na celoj teritoriji Mađarske, ćemo isporučiti proizvode najkasnije u roku od dva dana od primanja njihove narudžbe i dogovorenog termina isporuke. Proizvode treba preuzeti u roku od 48 sati, jer ćemo u protivnom stornirati (poništiti) račun i dobijene bodove. Vrednost naručenih proizvoda i transporta se plaća posle preuzimanja proizvoda. Firma snosi troškove isporuke za narudžbe čija je vrednost viša od 1 boda.

Naručivanje robe možete obaviti na sledeći način:

- putem telefona, kada će naš saradnik dati tačne informacije o vrednosti naručenih proizvoda i bodova kao i cenu isporuke. Brojevi telefona: 061-297-5538, 061-297-5539, mobil: 06-20/456-8141, 06-20/456-8149
- Internetom na adresi „www.flpshop.hu“
- SMS-om na broj telefona: 0620-478-4732.

Saopštenja o Siraku:

Hotel dvorac Szirak, 3044 Szirak, Petőfi u. 26.
Tel: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285
Direktor hotela: Katalin Király

Brojevi telefona stručnih lekara:

dr Kassai Gabriella	20/234-2925
dr Kozma Brigitta	20/261-3626
dr Mezősi László	20/251-9989
dr Németh Endre	30/218-9004
Siklósné dr Révész Edit	20/255-2122



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. Regionalni direktor: Branislav Rajić
Radno vreme: svakog radnog dana 8:00–16:00.
- 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. Proizvodi se plaćaju pouzećem. 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 naručioc 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.

Broj telefona stručnih lekara u Srbiji:

dr Biserka Lazarević i dr Predrag Lazarević: +381-23-543-318.
Vreme za konsultacije: utorkom 13:00- 16:00, petkom 14:00-16:00
dr Kaurinović Božidar, konsultacije sredom i četvrtkom od 12:00-14:00, na tel.: +381-21-636 9575



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U CRNOJ GORI

- 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića br. 20. tel.: +382-081-245-402, tel./fax: +382-081-245-412. Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

Broj telefona stručnog lekara u Crnoj Gori:

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



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U BOSNI I HERCEGOVINI



Kancelarija u Bijeljini

- Adresa kancelarije u Bijeljini je: 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.

- Adresa kancelarije u Banja Luci: 78000 Banja Luka, Duško Koščica u. 22., tel.: +387-51-228-280, fax: +387-51-228-288. Radno vreme: radnim danima 9:00–16:30. Regionalni direktor: dr Slavko Palešić.
- 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: ponedeljkom, četvrtkom i petkom 9:00 – 16:30, utorkom i sredom: 12:00 – 20:00. Svaka poslednja subota u mesecu je radna, i svake poslednje subote u mesecu se održava mini Success 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 Sarajevo:

Obaveštavamo Vas da od septembra imamo i doktora specijalistu, savetnika za BiH, **dr Esmu Nišić**, koju možete kontaktirati na telefon: +387-62-367-545 svakog dana od 18:00 – 21:00.

- Doktor specijalista će biti prisutan u prostorijama FLP Sarajevo svake srede od 17:00 – 19:30, radi konsultacija.
- Ako proizvode naručujete telefonom, plaćate pouzećem. Ako vrednost naručenih proizvoda ne prelazi 1 bod, naručioc sam plaća troškove isporuke.



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: ponedeljak i četvrtak: 09:00 – 20:00; utorak, sredi i petak: 09:00 – 17:00. tel: 01 / 3909 770; fax: 01 / 3704 814.
- Kancelarija u Splitu: 21000 Split, Križine 19., tel.: +385-21-459-262 Radno vreme: ponedeljkom od 12:00 do 20:00; utorkom, sredom, četvrtkom i petkom od 09:00 do 17:00. Regionalni direktor: mr Laslo Molnar

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. Radno vreme centra: ponedeljak i četvrtak 12:00 – 20:00, utorak i sredi 11:00 – 19:00 kao i petak 09:00 – 17:00. Rezervisanje termina na tel: 01 / 3909 773.

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

Brojevi telefona stručnih lekara u Hrvatskoj:

dr Ljuba Rauški Naglič: +385-9151-76510;
dr Eugenija Sojat Mandić: +385-9151-07070.



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U SLOVENIJI

- 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3., tel.: +386-1-562-3640. Obaveštavamo Vas da je radno vreme kancelarije magacina u Trzini ponedeljkom 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: ponedeljkom 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

Brojevi telefona stručnih lekara u Sloveniji:

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

www.flpseeu.com **FLP TV** na Internetu

FLP TV program od 24. jula do 21. avgusta 2008.

18:00 i 06:00	Vaš san – naš plan: Uvod u FLP Vaš san – naš plan: FLP proizvodi Vaš san – naš plan: FLP mogućnost
18:10 i 06:00	Gusti Bodi: Koncert
18:05 i 06:05	Reks Mon: Predavanje sa titlom
19:05 i 07:05	Jožef Hajnbah i dr Eržebet Nika: Postali smo senior menadžeri
19:30 i 0:30	1 deo: Supervizori, asistent menadžeri...
20:05 i 08:05	2 deo: Supervizori, asistent menadžeri...
20:35 i 08:35	SAFIR: Kvalifikacija dr Šandora Milesa
21:00 i 09:00	Prenos takmičenja Sonja Šminke
21:10 i 09:10	Takmičenje Sonja šminke
21:50 i 09:50	dr Istvan Tarackozi: Prirodni način života – Voli sebe
22:05 i 10:05	Jožef Sabo: Rođendan
22:30 i 10:30	Bejbi Gabi i Roksi 69 + Kvalifikacije: Koncert
23:40 i 11:40	Veronika Lomjanski: U poletu
23:55 i 11:55	Hor pevača narodne muzike iz Šarreta
00:20 i 12:20	dr Edit Volmut i dr Đula Virt: Filozofija network marketinga (sa našeg aspekta)
00:45 i 12:45	Zolt Fekete: Put
01:15 i 13:15	Stevan Lomjanski: Zašto baš FLP?
01:25 i 13:25	Menadžeri, rukovodeći menadžeri
03:25 i 15:25	Melinda Guljaš: Hrabrost za život
03:50 i 15:50	Atila Pataki i Budapešt Pop Orkestar: Koncert
04:25 i 16:25	Mikloš Berkič: Forever je Tvoja budućnost
04:55 i 16:55	Emil Tonk: Seminar za rukovodioce
05:20 i 17:20	dr Edit Reves Šiklošne: Uloga Aloa Vere u zaštiti zdravlja
05:45 i 17:45	O'Đila – ruska ciganska muzika: Koncert



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U ALBANIJI

- Albanija, Tirana Reshit Collaku 96. Villa Forever 36. Fax: +355-4230-535

Regionalni direktor: Attila Borbath
Direktor kancelarije: Xhelo Kičaj, tel.: +355-4-230-535
Kontakti: radnim danima 9:00–13:00, 16:00–20:00.



SAOPŠTENJA KANCELARIJE SA KO SOVA

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



Kancelarija u Tirani

EURO RELI

Málaga

Spain



26.-28. februaruara 2009.

PAŽNJA! Izmene



III nivo

Ako ostvarite 80 bodova (sa ličnim bodovima ukupno) sa novom grupom, slede Vam:

- ulaznice za reli* i nagrade I nivoa
- 3 noćenja u hotelu
- avionska karta



II nivo

Ako ostvarite 50 bodova (sa ličnim bodovima ukupno) sa novom grupom, slede Vam:

- ulaznice za reli* i nagrade I nivoa
- 3 noćenja u hotelu



I nivo

Ako ostvarite 25 bodova (sa ličnim bodovima ukupno) sa novom grupom, slede Vam:

- ulaznice za reli*, ulaznica za gala večeru, reli uniforma i specijalne reli nagrade



EURO RELI 2009. godine

Period kvalifikacije: 1. jul– 31. oktobar

Novi uslovi kvalifikacije za sve nivoe:

Sponzorišite najmanje tri nova neposredna distributera (u prvoj generaciji), koji će ostvariti nivo asistent supervizora. Budite „aktivni“ u svim mesecima perioda trajanja kvalifikacije.

– Period kvalifikacije traje od 1. jula do 31. oktobra 2008. godine. Uslove treba ispuniti u periodu kvalifikacije.

– Novi distributeri treba da budu aktivni u mesecu pristupanja, kao i tokom celog perioda kvalifikacije.

– Prethodno postignuti distributerski bodovi (bodovi onih saradnika koji su pristupili pre kvalifikacije za reli, ali još nisu postigli nivo asistent supervizora) se dodaju samo kvalifikacionoj aktivnosti, a ne u totalni zbir bodova od 25, 50, 80.

Vreme prijave distributera je datum kada se podaci sa Prijave za saradnika unesu u računarski sistem matične firme. Nagrade se ne mogu unovčiti. Nagrade se ne mogu preneti na druge osobe. Konkurs se odnosi samo na distributere u okviru regije. Važno je da se svi članovi tima iz niže linije registruju na adresu u zemlji koja odgovara njihovom mestu boravka i da tu obavljaju i kupovinu proizvoda. Ulaznica za reli obuhvata i večeru u petak, kao i ulaz na banket. Pravilno tumačenje gore navedenih uslova se odvija na ličnu odgovornost distributera. Pravljenje izuzetaka nije moguće, ni u jednom slučaju. Ako imate pitanja, obratite se direktoru zemlje.



Agneš Nemeš Nađ:

Treba učiti!

*Treba učiti. O drveću zimi.
Kada ga prekrije sneg.
Treba učiti o oblacima leti.
O bljesku nebeske šume.
Treba učiti o medu i orasima,
o topoli i svemirskim brodovima,
o ponedjeljku, utorku, petku,
o rečima – jer su slatke.
Treba učiti mađarski i sve jezike sveta.
Treba učiti sve ono što nam se pruža,
ono što svetli i ostavlja znakove.
Treba učiti, treba voleti.*

Razvoj je bitan činilac našeg postojanja!

Naša karijera je takođe počela upotrebom proizvoda. Siguran sam dragi čitaoci, da je i Vaša karijera počela na isti način. Nisam se štedeo u kolotečini svakodnevnog života, tako da uopšte nisam obraćao pažnju na svoje zdravstveno stanje, mada mi je organizam već davao male znake „upozorenja“.



Ako neko pripada velikom broju „prosečnih ljudi“, onda verovatno ima takav pristup životu. Ako ne pripadaš proseku, onda je to za svako poštovanje, jer si i Ti shvatio nešto veoma bitno. Možda baš ono što i ja. Shvatio si značaj odgovornosti. Ako imaš porodicu, onda je taj osećaj zbog njih, ali se može desiti i to da si neumoran tragač za uspehom i da si zamislio za sebe život u kom je zdravlje veoma značajno.

U tom slučaju si zaista zaslužio svako poštovanje. O tome ću još govoriti malo kasnije.

Bio je običan, vreli letnji dan. Dežurao sam u službi seksardske Vatrogasne komande, kada me je već drugi put potražio jedan mladić, od koga smo već ranije prihvatili dar prirode, reči: „Pa da vidimo, šta ume ova

ALOE VERA! Mislim da već svi unapred pretpostavljate, da sam bio jako nepoverljiv. I dan danas mislim na tog mladog čoveka sa bezgraničnom zahvalnošću, jer je verovao u moje trezveno donošenje odluka. Zahvalan sam **Zoltanu Molnaru**, jer se preko njega moja porodica upoznala sa **REKSOVIM ŽIVOTNIM DELOM**.

Tog užarenog letnjeg dana sam već osmu godinu radio u vatrogasnoj službi i kao dispečer sam imao baš dobro radno mesto. Možda je bilo i suviše mirno, ali je imalo i dobrih strana, kao na primer mogućnost da mnogo učim i da se obučavam. Upijao sam kao sunder sve informacije sveta, a pogotovo one iz oblasti informatike. Danas sam već preduzimač sa punim radnim vremenom i sada uživam u plodovima znanja koje sam tada stekao. Pored mogućnosti za učenje, imao sam i duple slobodne dane (48 sati). Mislite da sam se tada odmarao?

Ni slučajno! „Ja nisam takav!“

Jesu vam poznate ove rečenice? Siguran sam da mnogi različito tumače izraz „takav“. Bio sam željan znanja i **TRAGAČ ZA USPEHOM**. „Bez **RAZVOJA** život nije pravi Život! Danas treba da vredim više od juče, a sutra više nego danas!“

Naravno, nisam mislio samo na svoj džep, mada prazan džep nije ni malo ugodniji od praznog želuca! Trebao sam osetiti razvoj iznad vrata i ispod grudne kosti. To je bilo moje pravo gorivo! Ako želiš, to možeš nazvati **RAZVOJEM LIČNOSTI!** Ja sam taj razvoj već tada tražio, samo što sam tada još bio usamljen u tom traganju.

Mlaka voda? Užasavam se mlake vode! Klasičnim preduzimaštvom sam se počeo baviti već 1997-me godine. Siguran sam da vam je poznata ta godina! Gde bi bio sada, da sam već tada poznavao **REKSA!** Imao sam preduzimaštvo vezano za trgovinu, bavio sam se prodajom akumulatora i baterija na veliko i

malo. Izgradio sam jednu zgodnu trgovinsku mrežu. Naravno, to još nije bila prava **MREŽA**. Problem je bio što sam zbog 500 preprodavaca, mesečno morao prevaliti pet hiljada kilometara. Imao sam život kao ptica trkačica. Uvek se nasmejem kada danas pomislim na te dane. Uživao sam u svakom trenutku na poslu, jer sam tada još voleo „slobodu“. Danas već imam sasvim drugo mišljenje o pravoj **SLOBODI**. Kažu da od svakog novog preduzetnika, samo jedan do dva proslavlja peti rođendan svog preduzimaštva. Ja sam bio u onih „jedan do dva“ slučajja, jer moja firma slavi već deseti rođendan. Uvek sam voleo sistematično izgrađen i isplaniran posao. Istini za volju, danas drugi rade veći deo posla. Ambicije su se istrošile. 10 godina svakodnevne beskrajne trke. Bilo je lepo dok je trajalo, ali sada je već dosta. Naravno, možeš pitati: „ZAŠTO ti je dosta? Baš je dobro funkcionisalo!“ Imaš pravo, ali meni treba više! Nedostaje mi osećaj da dam deo sebe u ono čime se bavim. Treba da uživam u **STILU ŽIVOTA**, koji mi obezbeđuje posao.

Danas već slobodno mogu reći za sebe: našao sam svoj Put! Ranije nisam razumeo pravi značaj te rečenice, pa sam uvek gledao sa nerazumevanjem na one koji su je izgovarali. Ispričaju vam kako je sve počelo.

Shvatio sam suštinu ovog posla, čim sam dobio dovoljno informacija o marketing sistemu. Obuzele su me misli o pasivnom prihodu i mogućnosti nasleđivanja. Pomislio sam na ćerku koja je tada imala 2 godine. Zamislio sam divnu sliku budućnosti! Planirao sam da joj mojim poslom osiguram budućnost. I to kakvu! Tada sam mislio samo o materijalnoj strani ovog posla. Verovatno su mnogi od vas imali iste misli na početku, kada ste se upoznavali sa ovom mogućnošću. Na početku nismo ni svesni svega šta nam pruža FOREVER.

U ovom poslu su me pratila trojica kolega, vatrogasaca, od ko-

jih je **Atila Janter** sa porodicom postigao nivo supervizora. Naravno, veoma sam zahvalan mojim kolegama na njihovom radu i kupovini proizvoda. Mi smo nivo supervizora postigli za 53 dana. Posle toga je sledio proces učenja. Trebali smo da se pripremamo za postizanje novog nivoa. Ako sada pravite prve korake u ovom poslu, možda vam i neće biti jasno o čemu govorim. Na početku ih nisam razumeo ni ja, ali smo u jednom zaletu postigli nivo od 8%. Faza učenja nikada ne prestaje, jer to je jedan od najvažnijih elemenata u izgradnji posla. Pametan čovek uči dok je živ. Suočili smo se sa činjenicom da treba da predamo i drugima stečeno znanje. Nikada nismo bili na rukovodećem položaju i nismo imali prilike da naučimo kako da vodimo druge. Sada smo morali da naučimo kako treba drugima da prenesemo naše znanje. Knjige, kasete, CD-i, priredbe – iskoristili smo sve mogućnosti za učenje. Izuzetno sam zahvalan svim članovima naše više linije, posebno **Editu i Peteru Knisu**, jer su mi dali za zadatak odlaske u magacin. Sećam se, kući sam se uvek vraćao sa 4-5 novih kaseti, koje sam već na putu naučio napamet. Uživao sam i u periodu kada sam bio tek početnik u ovom poslu.

Krejem 2004. godine je igrom sudbine došlo do susreta sa starijim prijateljima, bračnim parom koji poznajemo već 20 godina, ali već duže vreme smo išli različitim životnim putevima. To je **porodica Osbah** iz Dombovara. Tibi i Žuži su nam se priključili uz veoma upečatljivo iskustvo sa proizvodima. Njihov život se ranije činio bezizlaznim. Njihova građevinska firma je bila pred stečajem, bez ikakve nade da ponovo stane na noge. Znao sam da je došlo naših „pet minuta“. Sa mojom majkom, **Zoltane Šitkei** – koja je u međuvremenu od korisnika postala saradnik – pozvali smo Osbahijevu na **Start seminar**, na kojem su doneli odluku brzinom munje. Žuži je posao počela bogata izvanrednim



iskustvom sa našim proizvodima i velikim srcem. Odlazio sam kod njih tokom tri meseca 3-4 puta nedeljno i napredovali su brzo kao rakete. Predavanja smo držali sa velikom verom i oduševljenjem i to je urodilo plodom: moja majka je postala supervizor za dve nedelje, a Osbahijevi za mesec i po, pa smo time uz naš promet postigli nivo od 13%. Nikada neću zaboraviti Žužine reči koje nam je rekla kada su ostvarili 25 bodova, a nama je još nekoliko nedostajalo do 75:

„Ovo nije istina! Neću preživeti ako to ne ostvarite! Onda ćemo se radije odreći naših bodova!”

Tada sam osetio šta znači pravi **TIMSKI RAD!**

Posle toga smo već učili zajedničkim snagama jedni od drugih. Bezbrojne konsultacije i razgovori su često trajali do duboko u noć. Mnogo smo naučili od njih o ophođenju sa ljudima, sposobnosti empatije, tehnikama komunikacije, a posebno o poniznosti. Da, dragi čitaoci, dobro ste pročitali: o **PONIZNO-**

STI. Znete šta najviše volim u ovoj mogućnosti? Činjenicu da u ovom poslu dugoročno opstaju samo ponizni ljudi, jer šampionskom EGU ovdje ne rastu lovorike. Ili se ljudi promene ili ne idu više našim putem. Tim Žužija i Tibija je postajao sve snažniji. Stalno smo govorili da će 2006. biti naša uspešna godina.

Odlučili smo mi, a i oni su doneli ozbiljnu **ODLUKU.** Želimo koraknuti na viši nivo kvalifikacije. Krenuli smo intenzivnijim radom i 2006. godine su u naš tim stigli divni ljudi: **Atila i Vera Kiš, Eva Labodi, Terike Ileš, Marika Kovač, Čabi i Erika Trefeli, Joži Erdoš, Kati Ištvanne Bočkai, Edit Zarka i njena porodica, Valika Bosene** i mnogi drugi. Oprostite mi, jer na ovom mestu ne mogu nabrojati sve pojedinačno, ali možete biti sigurni da smo svima vama bezgranično zahvalni! Naš tim je postao značajan u oblasti „Somodorsaga”, Kiškorpada, Nađbajoma i Nađatada.

Tutnjali smo napred! Citirajući reči Marike Kovač: „Leteli su bodo-

vil”. Stvarno su leteli. Nekada smo se i mi sami našli u čudu. Bilo je dana kada smo istovremeno vodili porodične prezentacije na 7-8 mesta. Rezultat je bio čudesan! Naš tim je postizao fantastične rezultate. Svi su ostvarili postavljene ciljeve, a mi smo postali menadžeri. Hvala celom timu.

Sledeći talas poleta je zahvatio naš tim tokom jeseni 2006. godine, kada su učenici već postali majstori. Redom su nam stizali menadžeri. Prvo su nivo od 120 bodova postigli Tibi i Žuži, a njih su sledili Atila i Vera Kiš. Eva Labodi i Terike Ileš su u isto vreme ostvarili nivo menadžera, a Marika Kovač je stigla na kvalifikacioni nivo od 13%. Naravno, sledili su ih saradnici sa 8%. Svi su ostvarili herojske rezultate, jer niko nije štedeo ni vreme ni energiju.

Stvorilo se **jezgro tima.**

Naravno, nastavili smo da radimo i 2007. godina je bila period postavljanja još jačih osnova, ali su pored toga stizali i lepi rezultati. Ni mi nismo stali sa proširenjem mreže, jer smo pomogli da se razvije posao mog brata i nje-

gove žene. Tako su **Andi Tamašne Šitkei** i **Tamaš Šitkei** postali novi supervizori u našem timu.

Žuži i Tibi su uložili još veće snage i pokrenuli su novu „liniju frinta”. **Magdika Ištvanne Bodog, Loreta Bodog** i **Ernone Zag** su ostvarili nivo od 8%. U timu iz Nađbajoma je ove godine u januaru **Piroška Jožefne Varga** postala naš novi supervizor. Oni su svi fantastični ljudi, koji su o velikoj meri doprineli našem uspehu.

Bez jake porodične podrške ne bi postigli dobre rezultate. Posebno se zahvaljujem mojoj ženi **Timi Šitkei**, majci **Joli Zoltane Šitkei** i tašti **Veri Atilane Tot** koje su često prihvatale čuvanje naše ćerke **Žebi (Aleksandre Šitkei)** i uvek su nam pomagale kada nas je posao odvajao od doma.

To je naša blistava karijera dragi čitaoci.

Je li prosečna ili natprosečna? Odlučite vi sami!

Ne smatram sebe izuzetnim čovekom, ali je jedno sigurno: u meni gori **ŽELJA** za stalnim napredovanjem. Imate li i vi ciljeve? Nadam se da ste ih postavili! Bez ciljeva život i nije neki život! Ako i vi razmišljate na isti način, ako želite sa reči preći na dela, onda nemojte oklevati! Priključite nam se! Verujte mi, sada još ne možete u potpunosti sagledati o čemu govori **FOREVER OSEĆAJ ŽIVOTA**, ali ako imate poverenje u čoveka koji će vas počastiti ovim životnim delom, onda ćete i vi to osetiti. To se ne može opisati rečima – treba osetiti na svojoj koži!!!

Posebnu zahvalnost zaslužuju: **REKS MON, JOŽI SABO, MIKI BERKIČ, DR ŠANDOR MILES** i svi koji su imali hrabrosti da sanjaju i koje pratimo.

Želimo Vam mnogo uspeha, učite i razvijajte se tokom celog života.



Zoltan Šitkei
Timea Šitkei
menadžeri

Sonja dan

U NEFELEJČ ULICI



Niko nije zaboravio prošli Sonja dan, jer su me saradnici neprestano pitali: Kada ćemo održati sledeći?!

Tog čudesno lepog dana je bilo toliko zainteresovanih, koji su željno čekali ulazak u veliku salu u Nefelejč ulici, da smo jedva mogli proći hodnikom. Stolice su bile drugačije raspoređene nego obično, na pozornici su stajale specijalne stolice za kozmetički i frizerski tretman i za šminku, kao i krevet za masažu i šareni peškiri. Prelepi niz boja Sonja palete na staklenom stolu je privlačio poglede svih prisutnih. Iza palete se uzdizalo više Sonja stubova. Pored njih

su mesto dobili i proizvodi za negu kože. Saradnici i predavači u Sonja majicama su na pozornici stvorili divan ambijent, koji je bio prekriven prelepo aranžiranim cvećem i to nikome nije ostavilo ni tračak sumnje da će se ovde odvijati nezaboravni događaji vezani za ulepšavanje.

Dr Šandor Miles je održao pozdravni govor, protkan lepim rečima i humorom, naglašavajući važnost ženstvenosti.

Dr Gabrijele Kašai je bila prvi registrovani lekar u našoj firmi. Ona je danas već lekar savetnik FLP Mađarske, aktivni graditelj marketing mreže, a pored toga radi i u praksi. Reči

elegantne i mladolike doktorke su svi vredno beležili. U svom predavanju je govorila o strukturi kože i posebno je istakla važnost unošenja potrebne dnevne količine tečnosti i prednost izvorske vode Siriana, koju možemo kupiti u flašama od pola litre.

Bračni par **Eniko Detar i Karolj Rekaši** su vrsni i veoma uspešni glumci koji su uneli duh pozorišta u naše redove. Sa sjajnim humorom su nam prikazali šta i kako koriste

od naših proizvoda. Sve dame su nastojale da što bolje vide Karolja, ali je i među prisutnim muškarcima nastao žagor, kada se Eniko pojavila u svilenom kombinezonu. Dali su nam veoma praktične savete kojima možemo efikasno primeniti naše proizvode i ujedno uštedeti na vremenu. Hvala im na „prizorima iz bračnog života“.

„Slobodno mešaj!“ Svi smo željno očekivali da otkrijemo šta se nalazi iza tog naslova

predavanja, pogotovo kada na tu temu govori **Mikloš Berkič**, neverovatno vredan graditelj mreže, koji postiže čudesne uspehe – a ujedno je i privlačan muškarac. Svojim veoma stručnim predavanjem nas je uveo u tajne primene Fleur de Jouvence pribora za regeneraciju kože.

Jedna od najuspešnijih mladih žena u našim redovima, **Gabrijela Dominko** nam je predstavila dodir svile (Sonya skin care), proizvode za dnevnu negu kože. Ona ih koristi od prvog dana kada su se pojavili na našem tržištu i to se veoma dobro vidi na njenom divnom tenu. Preko Interneta je prikupila mnogo informacija o sastavu ovih proizvoda, pa nije ni čudo što nam je održala predavanje na profesionalnom nivou.

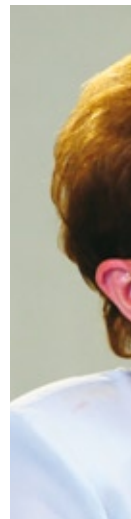
Šta ima novo u TVOM kupatilu? – upitala je **Žuža Lenkei**, žena **Petera Lenkeija** našeg direktora za Evropu. Ispričala nam je da oni u kupatilu koriste veliki broj proizvoda, jer imaju dvoje male dece. Da njena cela porodica koristi proizvode, dokazala nam je i kroz svoje iskustvo, koje je podelila sa nama. Ukazala je na važnost i ulogu prirodnog sastava naših proizvoda.

„Možemo otvoriti kozmetički salon sa referencom!” – saopštila nam je razdragano kozmetičarka **Dondver Mesaroš** i ispričala kako je otvorila svoj Sonja kozmetički salon mediteranskog ambijenta u Miškolcu. Bezgranično je zahvalna dr Šandoru Milesu i svom sponzoru Janoš Tamašu koji su je sve vreme hrabрили i pružali joj veliku pomoć.

„Baj-baj, haj!” Taj pozdrav je naslov koji u sebi sadrži predavanje o Clean programima. **Dr Edit Reves Šilkošne** je svojim verodostojnim primerom dokazala da se zahvaljujući odgovarajućoj primeni naših proizvoda, može postići gubitak viška kilograma i zadržati željena telesna težina – naravno uz



„ŠTA IMA NOVO U





neophodnu promenu načina života i fizičke aktivnosti. Ona je uvek nasmejana i sve nas je općinila njena vesela i draga ličnost.

Marijan Seker dostojno može nositi titulu super-bake! Kod nje se ne može naći ni najmanji trag celulita. Redovno koristi Body Kit, pa je koža ispod njene mini suknje glatka i elastična – znači da se dobro oseća u svojoj koži! Naučila nas je kako naše proizvode možemo efikasno primeniti u korist smanjivanja obima tela i za poboljšavanje kvaliteta kože.

Kako neko može imati 50 aktivnih Sonja stubova u svom timu? Pitajte **Aniko Peterbenec** i ona će vam dati najbolji odgovor, jer je to ona uspešno ostvarila. Zaslužuje svako poštovanje, jer ima 50 saradnika koji iz dana u dan kreću na put sa svojim Sonja stubovima i drže prezentacije o primeni dekorativne kozmetike!

Zahvaljujući saradnji sa **Ritom Mikola Halmine**, već se lakše snalazimo u upotrebi Sonja palete. Pružila nam je korisne savete o hladnim i toplim tipovima boja, koristeći raznobojne marame. Bilo je to fascinantno i veoma interesantno predavanje!

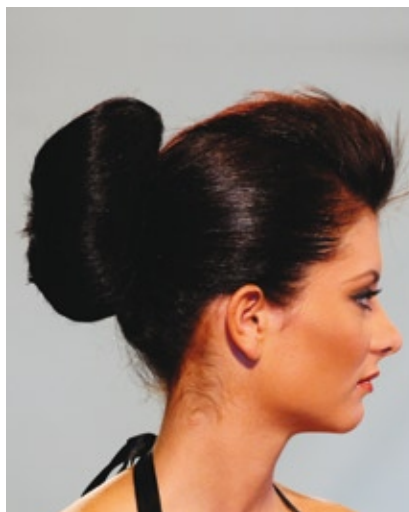
Tinde Hajčik je vitka lepota, koja nam je za nju karakterističnom dinamikom, koristeći brojčane podatke, objasnila zašto se (i te kako!) isplati kupovanje Sonja stuba. Pružila nam je korisne savete kako možemo efikasno doći do prihoda, ako „pustimo u promet“ svoj Sonja stub.

Niz predavanja je zaključila **Agneš Križo**. Zamađlile su nam se oči od njenog dirljivog osvrta, kada nam je ispričala odakle je krenula i gde je dospela u FLP firmi. Njeno predavanje je bilo puno privrženosti, ljubavi i poštovanja, koje oseća prema rukovodiocima, saradnicima i našim proizvodima.

Sledila je ocena Sonja dana i predaja diploma, za koje je vo-

TVOM KUPATILU?"





Sonja®
Color Collection



diteljka programa Kata Ungar zamolila direktora zemlje **dr Šandora Milesa**. On je sumirao događaje dana i prisutnim saradnicima je lično, uz stisak ruke predao diplome.

Pobednice Sonja takmičenja u šminkanju **Anet Patuci, Helga Međeri i Andrea Konk Koncne** su dočarale divne boje na pozornici, jer su nam prikazale kako su ostvarile šminku kada su pobedile u Areni.

Želela bih da se zahvalim i na saradnji majstoru šmin-

ke **Agi Horaček** i star-frizeru **Agoti Šarkadi** na celodnevnom fascinantnom radu, zahvaljujući kojima smo mogli prisustvovati kompletnom procesu profesionalnog šminkanja i pravljenja frizure.

Zahvalna sam mojim vernim pomoćnicima, zaposlenima u Sonja salonu, koji su izvanredno uhodan tim koji obraća pažnju i na najmanji treptaj kreativnosti. Pružili su pomoć na profesionalnom nivou u ostvarenju prelepo negovanih ruku, osveža-

vajuće masaže, kvalitetne nege kože i fascinantne šminke.

Preporučujem vam – ako do sada niste posetili Sonja salon – da nikako ne propustite divnu negu ruku, nogu, masažu tela, kao i šminkanje i kozmetički tretman naših stručnih saradnika.

Zahvaljujem se na perfektnoj tehničkoj saradnji, stručnjacima za zvuk, zaposlenima u restoranu „ŠAŠFESEK“ (Gnezdo orlova) za celodnevno posluživanje divnih jela i pića osoblju i na elastičnosti radnog vremena onim

saradnicima koji su pomagali u opremanju sale. Veoma sam zahvalna na saradnji i **Valiki Kišmarton i Juditi Poša**.

Kao organizator i voditelj dana, želim da se zahvalim na ukazanom poverenju što već sedmi put učestvujem na ovom čudu zvanom Sonja dan. Zahvalna sam, jer mogu biti u Vašem društvu!



S poštovanjem:
Kata Ungar
menadžer

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:** Kismárton Valéria, Petrőczy Zsuzsanna, Pósa Judit, Pósa Kálmán, Anna Sára Milesz, Rókás Sándor • **Priprema za štampu:** TIPOFILL 2002 Kft. • **Fotó:** Kányó Béla • **Tehnički urednici:** Teszár Richárd, Buzássy Gábor • **Štampa:** Veszprémi Nyomda Zrt. Tiraž: 50 250 primeraka • **Prevodioci i lektori za:** Albaniju: dr Marsel Nallbani – Hrvatsku: Darinka Aničić, Anič Anič 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!

www.flpseeu.com
FOREVER
IMPRESUM



FOREVER  RESORTS



1183 Budapest, Fonal utca (iza magacina u Nefejejs ulici) Tel: +36-1-291-5474 • Imejl: sasfeszek@foreverliving.t-online.hu
Radno vreme: svakog dana 10:00 – 21:00

Drink more aloe!



Pijte više aloe!