

XV. GODINA 07. BROJ / JUL 2011.

FOREVER



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

FOREVER 

EUROPEAN RALLY *be free* BUDAPEST 2012





Međuljudski kontakti

Kao što mnogi već znaju, nedavno sam se vratio sa Afričkog relija, koji je održan u Kejp Taunu. Bio je to fantastičan doživljaj! Došlo je više od 4000 distributera sa celog kontinenta. Bili su obučeni u čarobne narodne nošnje i to je ovu priredbu učinilo posebnom. Dok sam stajao na pozornici osetio sam iz publike ogromnu energiju i uzbuđenje zbog očekivanja značajnih događaja. Podelili smo više od 2,5 miliona dolara među onima koji su se kvalifikovali za Profit šering, i to je do sada bila najviša svota u Africi. Ubeđen sam, da će ovaj program uneti velike promene u živote brojnih ljudi. Najviši ček – od 234 327,22 dolara – su primili Thabani i Nombuso Biyela iz Južne Afrike.

Voleo bih, da svi distributeri u Africi dobiju vest, kako sam neizmerno ponosan na njih i na uspehe koje su postigli do sada. Oni su najbolji primer šta možemo da postignemo kada brigu o drugima udružimo sa upornim i lojalnim radom. Nastavite tako, videćemo se sledeće godine u San Sitiju!

U protekla četiri meseca sam bio na više regionalnih relija. Posetio sam brojne gradove na više kontinenta i u glavi mi se stalno mota ista misao: Ma koliko naš svet bio veliki, otkad postoje Internet, mobilni telefoni i imejl – kojima možemo stupiti u kontakt – više ne postoji udaljenost koja se ne može prevazići. Dok se ponekad brinem, da se ogromna bujica novih informacija više ne može pratiti, treba da uvidim, da zapravo zahvaljujući najmodernijoj tehnici imamo mogućnosti koje su svakim danom sve veće. Shvatio sam, da zahvaljujući toj tehnici, informacije o nama stižu do sve više ljudi. Otvaraju nam nove puteve o kojima pre 33 godine, kada smo osnovali FLP, nismo mogli ni da sanjamo.

Nova sredstva kao što su MyFLPBiz, webinar, www.foreverliving.com nam pomažu u stvaranju međuljudskih veza. Osećate li i vi tu energiju? Uz njihovu pomoć lako možete pobediti geografske granice i obratiti se onim ljudima koji nisu u vašem okruženju, i tako još više uvećavati broj vaših slušalaca. Širom sveta hiljadama, čak i milionima zainteresovanih možete preneti fantastičnu poruku FOREVERA o zdravlju i materijalnom blagostanju.

Da li verujete da koristite sve mogućnosti koje vam nudi najmodernija tehnika? Ako niste sigurni, onda se upitajte zašto ih ne koristite. Da li ste se možda uplašili nove tehnologije? Imate li osećaj da više ne možete da pratite najnovija dostignuća ili vam se čine komplikovanim da ih koristite? Reći ću vam šta mislim o tome.

Tehnika nije nešto čega se treba plašiti, šta više, uz njenu pomoć možete ostvariti vaše planove. Možete naći bezbroj izvora u kojima se opisuju sredstva koja stoje na raspolaganju distributerima. Na primer veb stranica naše kompanije savetuje onlajn treninge, a kad god želite, možete dobiti brojne informacije od više linije, kao i iz Centralne kancelarije. Oni su tu da bi vama pomogli!

Mi smo i do sada stvarali mogućnosti da nove metode i sredstva dođu do vas. Obećavam vam, da ćemo i dalje ulagati sve napore, kako bi sve inovacije i nova sredstva kojima možete razvijati posao u ovom svetu koji se svakog dana sve više menja, došle do vas. Nastavljamo započeti put i pružićemo vam svu potrebnu pomoć, da poruku FOREVERA podelite sa milionima ljudi, koji sanjaju o fantastičnoj mogućnosti koju im možemo ponuditi sa Foreverom.

PORUKU FOREVERA SVI TREBA DA ČUJU, a mi ćemo se pobrinuti da se to i ostvari.


REKS MON
GENERALNI DIREKTOR



BUDIMPEŠTA 2012. GODINA



Prvog jula je odjeknuo startni pištolj i počelo je urnebesno takmičenje, čiji je cilj najlepší glavni grad Evrope: Budimpešta.

Foreverovci iz više od 40 zemalja starog kontinenta i ostrva su pokrenuli sve snage da uporede postignute rezultate i da se kvalifikuju za finale na kraju takmičenja.

Jul je mesec akcije. Novi saradnici se mogu kvalifikovati samo onda ako u takmičenju već u ovom mesecu učestvuju sa 4 karton-boda. Šta to zapravo znači? Upoznavanje sa proizvodima, početak njihove kontinuirane upotrebe i predaju stečenih utisaka o njihovoj upotrebi poznanicima, kolegama, prijateljima, zatim njihovo učenje da bi to znanje i oni znali da predaju drugima. Svim članovima Forever Mađarske se pruža izuzetna mogućnost, jer ćemo petnaestogodišnjicu osnivanja FLP Mađarske i Južnoslovenske regije proslaviti na budimpeštanskoj pozornici, zajedno sa osnivačem i generalnim direktorom Reks Monom, predsednikom Greg Monom i potpredsednikom za Evropu Ejan O'Harom, koji će ovom prilikom posetiti Budimpeštu da bi se sreli sa najboljim distributerima Evrope. Ako si se već priključio Forever sistemu, onda učini sve da se kvalifikuješ i prisustvuješ priredbi! Ako si se sada prvi put sreo sa ovom idejom, onda nemoj razmišljati, već hrabro donesi odluku i unesi promene u život! U toku života se često možemo naći na raskrsnici, kada treba da donesemo pravilnu odluku, kojim putem da idemo dalje. Brzo i odlučno donesi mudru i staloženu odluku, jer je život kratak i vredni živeti samo kvalitetan život. Sada širom Evrope počinje takmičenje, kada svi žele da dođu do ulaznica za susret u Budimpešti. Kontinuiranim i dobro planiranim radom i ti možeš obezbediti sebi mesto na priredbi! Predstavimo Mađarsku i Južnoslovensku regiju u tako velikom broju koji će obeležiti pozornicu Forevera. Počni sa radom, kreni u akciju i videćemo se 2012. godine u Budimpešti na Evropskom reliju!

Napred FLP Mađarska!

DR ŠANDOR MILES
DIREKTOR ZEMLJE

2012 BUDAPEST



Success Day

BUDIMPEŠTA 18. 06. 2011.



Na junskom Danu uspeha su u centru pažnje bila „deca Forever“, zatim je popularni **Viktor Kiralj** pretvorio Sima halu u koncertnu salu. I još nešto: više puta smo čuli Madoninu pesmu „Halidej“ (Holiday), i oni koji su redovno prisutni na Danu uspeha dobro znaju, da to znači putovanje saradnika... Tako je i bilo. Pošto je leto u jeku, sve više razmišljamo o morskoj obali u Poreču, jer naši saradnici koji imaju najveće perspektive u septembru ponovo mogu uživati u nagradnom putovanju i tradicionalnom septembarskom „obučavanju menadžera“. Oni koji do sada nisu bili sa nama, još uvek mogu da prionu na posao i putuju u Poreč!

Lajoš Turi, popularni „Lui“ ovom prilikom nije pevao himnu Forevera na početku programa, već je pre toga pevao pesme iz svog repertoara, da bi svi imali vremena da zauzmu mesta pre nego odjeknu prvi taktovi opšte poznate melodije naše himne. Za to vreme su se voditelji programa **Hajnalka Šenk** soaring menadžer i **Mikloš Berkič**, sveže promovisani dijamant menadžer, pripremali iza kulisa. Hajnalka nam je priznala, da će se u poluvremenu presvući, jer sledi iznenađenje... Oni znaju da naprave šou program, već i od same najave. Videli smo uigran par – kako u poslu, tako i na pozornici – dobro im stoji duhovito međusobno peckanje. Obraćaju se svima koji su došli – onima koji su stigli iz Budimpešte, kao i gostima iz provincije, a na kraju traže „skeptične“, ali se ispostavilo da su oni ovom prilikom ostali kod kuće.



U FOREVER LIVING PRODUCTSU JE MOGUĆNOST PLANIRANJA VEOMA VAŽNA, A ZBOG TOGA SU I STVORENI PROGRAMI DANA USPEHA, KOJI SE REDOVNO DRŽE SUBOTOM U CILJU PRIZNANJA SARADNIKA I EDUKACIJE. PROGRAM JE VEOMA BOGAT: SADRŽI OZBILJNO UČENJE, PRIGODNU PROSLAVU I ZABAVU. PORED TOGA SVAKI DAN USPEHA IMA SPECIFIČAN KARAKTER, PO KOME SE RAZLIKUJE OD PRETHODNOG. I OVOM PRILIKOM SMO UŽIVALI U IZNENAĐENJIMA...

Na pozornici se pojavio **dr Šandor Miles**, direktor zemlje. Posle pozdrava odmah zaključuje: „Ovaj dan je posvećen maloj deci”. U Foreveru se svakim danom sve više čuje o deci, pubertetlijama i onima koji imaju dvadesetak godina – o novoj generaciji graditelja mreže. Kako u našim redovima saradnici pružaju međusobnu pomoć, tako i prethodnici hrabre naslednike. Kako i ne bi, naime, od njih zavisi sledeći uspešan „talas”. To naravno ne znači, da će naši velikani tiho napustiti svoje pozicije! Naprotiv! Oni se stalno podmlađuju, modernizuju i naučili su kako treba da barataju sa najnovijim tehničkim sredstvima. Dr Šandor Miles je govorio i o najmlađima, o deci foreverovaca koja su u zabavištu ili pohađaju školu. „Radimo, da bi oni imali lepšu budućnost!” – kaže dr Miles i dodaje uz smeh: „...a morate priznati, da ni nama nije loše...” Rukovodstvo kompanije ne misli samo na svoju decu, već su – zahvaljujući centru kompanije – i kod nas stigle „aloe bebe”, odnosno plišane figure koje su inspirisane bojom kutije gela, i koje sa jedne strane raduju decu, a sa druge njihovom kupovinom pomažemo siromašnima u Africi. Globalno razmišljanje je oduvek karakterisalo našu kompaniju i jedan od nedavnih primera za to je i konkurs crteža o svesnoj zaštiti okoline, koji je objavljen u Forever Kids magazinu za decu. U konkursu „Ja i Zemlja” su se mogla javiti deca iz zabavišta i nižih razreda osnovne škole, koja su crtežima izrazila kako bi zaštitila našu planetu od zagađenja i od brojnih štetnih dejstava koje prouzrokuju ljudi. Tu se slušaju i najmlađi: deci je posvećena ista pažnja i proslava kao da su se kvalifikovali na nivo menadžera. Dr Miles je svakog autora po imenu pozvao na pozornicu i radove pobjednika pohvalio dugom analizom crteža. „Sa ovakvom pozadinom će Forever za nekoliko godina postati ogroman – kaže direktor zemlje – jer sigurno stižu naslednici!” Stupamo dalje za generaciju koja je nešto starija: na pozornicu se bacaju, stupaju, skaču, lete članovi grupe **Hypnology Dance Crewa**. Ova plesna grupa stiže u fascinantnim





maskama i posle petnaest minuta ne možemo da se načudimo: Odakle im tolika energija?! Današnji prvi predavač je **dr Peter Banheđi**, Igl menadžer. I do sada smo znali da su statistički rezultati u vezi određenih teških bolesti u Mađarskoj veoma poražavajući, ali je poznavanje tih statističkih brojeva jedno, a nešto sasvim drugo kada na širokom platnu za projekciju vidimo šta se dešava u našem organizmu, na primer usled oštećenja kardiovaskularnog sistema ili širenja malignih ćelija. Suočavanje sa tim činjenicama nije prijatno, ali znamo, da sve to treba videti, kako bi verodostojno govorili o važnosti prevencije. „Moderna medicina je znatno razvijenija nego pre pedeset godina, a ipak ima više oboljenja.” – iznosi dr Banheđi iznenađujuću činjenicu. Možda do sada nikada nije toliko zavisilo od nas kako živimo u svakodnevici. Naime, već dugo nije istina da bolest nastaje zbog zle sudbine, kao neka kazna, jer je naš način života mnogo značajniji od slučajnosti. Ovo može biti i dobra vest, jer to znači da sami možemo mnogo doprineti tome da ne obolimo. U tome nastojanju, zdrava ishrana učestvuje sa 40%, a pored toga, fizičke aktivnosti i sport imaju značajan doprinos potpunoj zaštiti zdravlja. „Uvek se borimo sa vremenom i zbog toga se nerviramo i stalno žurimo.” – nabrāja probleme predavač i nastavlja – „Štetno dejstvo modernizacije se više ne može potpuno kompenzovati unošenjem voća i povrća, jer znamo, da je sastav njihovih hranljivih materija i vitamina znatno niži nego pre trideset godina. Nije čudo, da svaki drugi čovek umire usled vaskularnih bolesti, a svaki treći zbog malignih oboljenja.”

Dr Peter Banheđi nam je predočio „piramidu ishrane” koja sadrži preporučene vrste hrane. Mada dobro poznamo tu „piramidu” uočili smo i neke promene. Istraživači prestižnog Univerziteta sa Harvarda tvrde da danas više ne možemo zenamariti unošenje jedne čaše crnog vina dnevno, ali ono što je sa našeg aspekta još važnije: u ovoj paleti su svoje mesto zauzeli i dodaci ishrani. „Važno je da ti dodaci potiču iz proverenih izvora i da budu čisti, kvalitetni i da se spremaju od prirodnih osnovnih sastava. Takvi proizvodi ne leče, već dovode organizam u povoljnu situaciju da se uspešno bori.” – dodaje naš Igl menadžer.

Sledi kvalifikacija supervizora i asistent menadžera uz poznatu koreografiju, zatim za mikrofon stupa veoma uzbuđeni debitant. **Agneš Pezenhofer** Nađne nam je govorila o teškom, ali ipak lepom putu do nivoa menadžera.



Njena karijera nije počela lako, bez obzira što su Agneš i njen muž deset godina bili stopostotni korisnici proizvoda – izgradnju mreže su počeli tek prošle godine na poziv njihovog sponzora **Tamaša Budajija**. Agneš je dizajner i time je data osnova stvaranja novih kontakata, a uz to je i u dobroj poziciji, jer nehotice ima pregled režima života i problema ljudi i odmah ima pomoć pri ruci, ali je za posao veoma značajna i mreža međuljudskih kontakata njenog muža. Agneš hrabro poziva goste i na Dan uspeha, jer – kako kaže – prizor kada brojni uspešni ljudi svakog meseca stoje na pozornici FLP-a i dan danas deluje inspirativno na nju.

Na pozornici Dana uspeha prvi put stoji i **Žanet Gidofalvi** menadžer. Njeno prezime je poznato u ovoj struci, ali ovom prilikom nam govori zahvaljujući svojim uspesima. Njeni roditelji, **Katalin i Atila Gidofalvi** su se najbrže kvalifikovali na nivo dijamant menadžera u našoj regiji. Žanet je imala deset godina, kada su se njeni roditelji počeli baviti MLM-om, i zahvaljujući tome dobro poznaje ovaj režim života. „Znala sam da ne želim da budem službenica, pa je najbolje što sam mogla da uradim, to što sam sledila primer mojih roditelja. Uvek me je motivisalo, da budem među najboljima i da dokažem kako sam dostojna poverenja mojih roditelja. Zahvalna sam im, jer su mi pokazali ovaj put.”

U Žanet više ne veruju samo njeni roditelji, već i njen suprug, sa kojim je sklopila brak prošle godine u Dvorcu Sirak. Bezuslovno prihvatanje koje pruža sigurnu pozadinu je uporedila sa vezom između sponzora i sponzorisanog. „Iskrenost – to može biti jedini princip koji pokazuje put.” – tvrdi i pokazuje nam seriju fotografija o tome šta je sve dobro i zbog čega je u detinjstvu vredela mala žrtva kada je morala da se pomiri sa činjenicom da joj mama i tata ponekad nisu bili kod kuće.

Svaki Dan uspeha nas nagradi i zabavnim programom. Tako je bilo i danas, kada smo pozdravili popularnog Viktora Kiralja, priznatu estradnu zvezdu. Za vreme mini koncerta pobednika ovog takmičenja mega star, u hali je počela prava žurka, pa su svi ustali sa svojih mesta i zaplesali. Ostali su na nogama i za vreme sledećeg dela programa, jer je zahvaljujući Marketing sistemu veliki broj saradnika stupio na viši stepen kvalifikacije. Nagradili smo gromoglasnim aplauzom „orlove sa 60 bodova” nove „osvajачe”, menadžere i one saradnike koji su se kvalifikovali za Holidej reli. Pored toga smo objavili i dva veoma značajna rezultata: **Kristian Ovari** je stupio na nivo senior menadžera, a **Oršolja Lenko Lapicne i Tibor Lapic** su ostvarili nivo soaring menadžera. Kristian nam je priznao da put do ovog nivoa uopšte nije bio lak, ali su ga motivisali polet i rezultati, pa je nove izazove prihvatao sa još jačom verom. Bračni par Lapic je na pozornici stajao sa ćerkom Anom, šampionkom sportskog plesa. Oršolja je pored





saradnika i onih koji su joj bili uzor i Ani zahvalila na strpljenju koje je bilo potrebno da bi se oni nesmetano mogli baviti ovim pozivom. Oni su svi već hiljadu puta bili u situacijama o kojima je govorio **Šandor Tot** soaring menadžer: njegovo predavanje o praktičnom delu izgradnje mreže je bilo veoma uspešno i kao što to uvek biva, na ovim priredbama, opet smo čuli nove i korisne savete. I ovog puta smo počeli od osnove: sastavljanje liste sa imenima, priprema za porodičnu prezentaciju, odgovarajući pristup, planiranje. Vredi svesno raditi, naime – kako Šandor tvrdi – ne koristimo ni 95% svojih mogućnosti, pa ih prosečan čovek ni ne prepoznaje! Ako je izgradnja posla do sada od nas tražila žrtve, Šandor nam obećava: „Bog će vam sve nadoknaditi!” Čuli smo i njegovu ključnu rečenicu: „Ne interesuje me šta misliš o ovom poslu, interesuje me u šta veruješ!” Sledi predavanje **Agneš Klaj** soaring menadžera koji veoma dobro poznaje ljude. Njeno predavanje ima brojne pouke, a ono što mnogima može pružiti snagu ukazuje na rešenje kojim se može učiti iz problema i teškoća. Agneš je na početku karijere stekla bogato iskustvo u vezi toga, jer je počela novu karijeru kao





samohrana majka dvoje dece, posle razvoda, u novom gradu. Spoznaja koja joj je najviše pomogla glasi ovako: „Ako mogu da napravim probleme, onda mogu da nađem i rešenje!” Agneš dugo nije znala kako da uskladi posao sa brigom o svojoj deci, ali je shvatila da će njena deca biti stabilnija u svakom pogledu samo onda kada i ona bude stabilna. Interesantno je formulisala da je posao „samo alibi da počnemo komunikaciju i da se ljudi otvore”, ali prvo mi moramo postati otvoreni. „Ako odlučiš da želiš bolji život, onda ćeš naći i sredstva da to ostvariš. Ja nemam čudotvornu tehniku, samo iskrenost. Znala sam kakav život želim da živim i učinila sam sve da to i ostvarim. Više nisam „mala”, ali ni dovoljno „velika” i ovaj posao mi još uvek ukazuje na nove mogućnosti. Od samog početka znam, da želim da pripadam ovom klubu i iznenadio me je osećaj koji do sada nikada nisam doživela: Ovi ljudi računaju na mene! U redovima naše kompanije dobijam sve što mi je potrebno da bi se u mojim snovima vrteo film koji želim da gledam.”

A film se vrtilo dalje: za oproštaj smo odali priznanje onim saradnicima koji su se kvalifikovali na nivo od 4 boda i asistent supervizorima. Oni su već sasvim sigurno članovi kluba o kojem je govorila Agneš Klaj.



forevergiving
Make a Difference



Kupovinom
Aloe lutke pomažete
dobrotvornu akciju projekta Forever
Giving! Sada uz lutku poklanjamo jednu
majicu sa natpisom „European & World Rally
Vienna 2011”.

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

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

Hvala Vam na pomoći i velikodušnosti!

LINO BARBOSA FOREVER



DIJAMANT IZ BRAZILA

LINO BARBOSA

Video snimak sledećeg razgovora je objavljen na septembarskom Vebinaru naše kompanije. Razgovor sa Lino Barbosom je vodio Garin Breinholt potpredsednik FLP za Južnu Ameriku. Ceo intervju možete pratiti na FLP TV-u.

GARIN BREINHOLT: Iz celog sveta dobijam mejlove u kojima me pitaju o vestima iz Brazila. Najzbudljivija informacija iz ove zemlje je, da smo prošle godine za četiri meseca ostvarili 100 000 karton bodova. Ubeđen sam, da najveći broj ljudi zna vrednost jednog karton boda i šta znači ostvariti 100 000 karton bodova. Bilo je neverovatno! Za nas u Brazilu je odlučnost i oduševljenje naših distributera još važnija od broja bodova koje smo ostvarili. U Brazilu je Forever Living popularna marka, baš kao na primer Coca-Cola. Bilo gde da smo, na aerodromu ili u taksiju, svi znaju za Forever Living. To je veoma uzbuđljivo! Za nas je sada najvažnije, da je sa nama Lino Barbosa, koji je već mnogo godina sastavni deo Forevera. Za mene je velika čast, što je došao i što sam dobio mogućnost da ga još bolje upoznam. Dobro znam, da radi veoma uporno i izuzetno sam uzbuđen, što će sa nama podeliti svoja iskustva.

Lino, širom sveta se u mnogim knjigama može čitati o tajni uspeha. Za razliku od toga, jedan važan podatak o tebi je da ne kriješ ništa u vezi svog uspeha. Sve informacije deliš sa drugim ljudima sa kojima dolaziš u kontakt, jer želiš da i oni postanu uspešni, baš kao ti. Da li pored toga možeš pomenuti neke činjenice, koje smatraš važnim za sve ljude? One, koje bi podelio kako sa novim članovima, tako i menadžerima, i koje smatraš bitnim za uspeh koji si ostvario u Foreveru?

LINO BARBOSA: Uspeh je u Foreveru veoma jednostavan. Prva stvar, koja je neophodna je odlučnost, odnosno želja da postaneš uspešan. Ta želja treba da postane san i potreba koja će biti najvažnija motivacija u tvom životu. Ta jaka potreba će te primorati da stalno imaš pred očima ono što želiš da postigneš. Ako u sebi imaš dovoljno volje, koju svesno slediš i pomoću koje ćeš upornim radom ostvariti ciljeve, onda ćeš shvatiti, da je Forever najveća mogućnost koja ti se pruža. Ne postoji druga mogućnost. Ako stigneš na tu tačku, onda je uspeh garantovan.

LINO BARBOSA

DIAMOND FOREVER LINO

G. B.: Šta je po tvom mišljenju razlog što su neki ljudi uspešni, a drugi ne ostvaruju uspeh?

L. B.: U drugom poslu ili obično u životu postoje ljudi, koji se rađaju da bi postali uspešni, a drugi ne – ali ta razlika u Foreveru ne postoji. Kada se u ovoj kompaniji neko bori, uradi sve što je potrebno i nikada ne odustaje, onda će sigurno postati uspešan. Ali oni ljudi koji se ne bore i lako odustaju, jer nemaju dovoljno volje, neće ostvariti svoje snove. Postoje i oni koji još ne znaju, šta zapravo žele da postignu u životu, pa zbog toga i nisu uspešni – i to je sasvim razumljivo. Tajna je u tome što mi od Forevera dobijamo mogućnost.

G. B.: Znam, da tri stvari uvek pominješ kada se obraćaš distributerima. To su važne komponente koje su svakako potrebne da bi se postigao uspeh: treba raditi, raditi i još upornije raditi! U Brazilu se veoma mnogo govori o radu. Svi znamo da veoma marljivo radiš. O čemu si razmišljao pošto si potpisao pristupni list? Kako si zamišljao prvih deset godina u Foreveru i da li si ostvario te planove?

L. B.: Radio sam i u drugim MLM kompanijama, u kojima sam naučio kako treba sanjati. Shvatio sam da tako mogu promeniti svoj život. Istovremeno sam bio i razočaran, jer to nije funkcionisalo onako kako sam ja zamišljao. Imao sam san, da ću naći ozbiljan posao sa kvalitetnim proizvodima i časnim Marketing planom. Nisam želeo da čujem ništa o Foreveru kada su mi prvi put pričali o njemu. Nisu odustali, pa sam ipak pristao da odem na jednu prezentaciju. Kada sam video kompaniju, njene proizvode i koliko Forever plaća, onda sam pomislio: „Dobri Bože, pa ja za pet godina mogu promeniti svoj život!” Ne za deset, već samo za pet godina! Imao sam veru, upornost i bio sam veoma odlučan. Ostvario sam postavljeni cilj! Za pet godina sam promenio svoj život! Ponovo sam stekao veru! Setio sam se svih prethodnih snova, jer mi se činilo da ih tu mogu ostvariti. Hvala Bogu, tako je i bilo.

G. B.: Pomenuo si oduševljenje. Kako postižeš, da ostaješ konstantno motivisan, a uz to stalo gradiš i posao?

L. B.: Za to mogu zahvaliti oduševljenju. Oduševljenje je svima potrebno tokom života. Ako nema oduševljenja, onda je sve osuđeno na propast, sve jedno je čime se bavimo. Zbog toga je u Foreveru moje oduševljenje postalo još veće, jer sam video da pored toga što mogu promeniti svoj život, oduševljenje ne prolazi, čak ostaje isto, i vidim da mogu uticati i na živote drugih ljudi, jer im pomažem da promene svoje živote. Kada vidim, da kupuju novu kuću, više ne moraju da budu podstanari, voze nov automobil, upisuju decu u bolju školu, imaju dovoljno hrane na trpezi, to me ispuni oduševljenjem i voljom, pa još više radim u korist tako dobrih stvari. Kada vidim da sam promenio živote ljudi, ja tada dobijam još više energije.

G. B.: Mnogi ljudi znaju šta si postigao – vide novac, životni stil i sve ostvarene ciljeve. Hoćeš li nam reći nešto o tvojim planovima u vezi posla u narednih 5 do 10 godina?

L. B.: Kako zamišljam budućnost? Sa Foreverom vidim svetlu budućnost – za mene, moju porodicu, Brazilce i sve ljude širom sveta. Ovo je mogućnost za koju još mnogi ljudi ne znaju ili je ne shvataju ozbiljno. Upoznaćemo ljude sa Foreverom korak po korak, ne samo u Brazilu, već i širom sveta i tako će znati, da je to jedan ozbiljan, unosan, inteligentan i moderan posao, koji uz dohodak daje veoma bogate nagrade. Zbog toga je budućnost sa Foreverom sjajna! Treba da promenimo mnogo života, pružimo pomoć ljudima i odnesemo ovu mogućnost u domove u što više porodica. Jeste li već zamislili, šta bi bilo kada bi u svakom domaćinstvu bilo Aloe vera napitka? U svakom kupatilu Aloe pasta za zube i šampon? Kada bi ljudi Aloe vera proizvode koristili širom sveta, baš kao i druge proizvode? To je moja želja i nadam se da će se ostvariti u budućnosti. Ja ću učiniti sve da bude tako. To neću ostvariti sam, već sa onim rukovodiocima, koji su ovom snu lojalni baš kao i ja.

Garin Breinholt
podpredsednik FLP-a za Latinsku Ameriku



Success Day

BEOGRAD 28.5.2011.



Domaćini majskog seminara su bili **Dr. Olivera i Ivan Miškić**, senior menadžeri. Njih dvoje su odličan primer kako mladi ljudi mogu biti uspešni preduzetnici sa FLP-om. Iza njih stoji čvrst i stabilan tim saradnika i korisnika, a kojima je uvek lako raditi.

Forever Living na tržištu Srbije nudi veoma natražene stvari: poslovnu mogućnost, direktnu zaradu, kvalitetne proizvode i mogućnost da se svaki dinar bonusa iskoristi, odnosno da obračunaom doprinosa uđemo u pravo preduzetništvo. Postulate na kojim se zasniva FLP preko 30 godina predstavio nam je direktor firme u Srbiji, **Branislav Rajić**.

Naša država je uvek bila puna mladih talenata, a uvek nam je zadovoljstvo pozdraviti ih kao goste muzičkog dela programa. Ovoga puta smo imali priliku da uživamo u taktovima mladog violiniste, Iseni Čanija u klavirskoj pratnji **Dine Hadžiomerović**.

**FOREVER
LIVING PRODUCTS
U SRBIJI VEĆ GODINAMA
PRATI TRENDOVE ZAUZIMA
VISOKO MESTO NA TRŽIŠTU
SRBIJE, RAME UZ RAME
SA OSTALIM VODEĆIM
BRENDovima. BILI SMO
NA DANU USPEHA.**

U sve svoje proizvode u protekle tri decenije FLP je uložio mnogo truda i rada kako bi kvalitet bio na vrhunskom nivou, a njihova primena efikasna i jednostavna. Po procentu oboljenja kardiovaskularne bolesti su na prvom mestu u Srbiji, kao i u svetu. Od **Dr. Biserke Lazarević**, soaring menadžera, dobili smo korisne preporuke kako preko hrane, prilagođene fizičke aktivnosti i dodataka ishrani u vidu visokokoncentrovanih tableta i biljnih sokova osnovnim hranljivim sastojcima možemo da poboljšamo kvalitet svog života.

Kvalitet Forever-ovih proizvoda dokaziva višegodišnja primena i odlična iskustva dobivenih tokom korišćenja biljnih proizvoda. **Dr. Sonja Jović** u svom predavanju ispričala nam je upečatljive priče ljudi koji su rešili svoje probleme i nesebično podelili sa nama lična iskustva. Prenela je brojna iskustva lekara koji proizvode primenjuju u lekarskoj praksi.

Na sceni smo aplauzima dočekali nove supervizore i poželeli im mnogo uspeha u daljem radu, kao i to, da im trenutna pozicija bude prolazna epizoda u napredovanju u marketinškom planu.





Dobra energija, humor, odlična muzika, vesela publika,... Tako izgleda kada je gost seminarara **Goca Tržan**, veliki prijatelj firme. Uživali smo u mini koncertu koji je priredila u čast rođendana FLP-a.

U životu ima mnogo uspona i padova, ali najvažnije je da se uvek podignemo kada padnemo. Menadžer **Verica Stavanović** je posle svakog životnog pada uspela da se podigne, na jednoj od najvažnijih raskrsnica krenula je putem FLP-a i nastavila raditi ono, na čemu je uspešno radila svojim suprugom prethodnih par godina. Sada, kao invalidski penzioner, ali pobednik u duši uživa u penziji sa Foreverom. Mi možemo da izaberemo kako ćemo da živimo, poručuje Verica.

Velikim aplauzima smo pozdravili na sceni nove menadžere, a reči koje su nam oni poručili ohrabruju da će svoju poslovnu viziju preneti i na svoje saradnike. Čestitamo menadžerima **Leposavi Đurić, Vecki Velkovski i Prvoslavi Miletić**, kao i 60 CC+ eagle menadžerima **Dragani i Milošu Janović, Leposavi Đurić te Veroniki i Stevanu Lomjanski**.

Pozitivna emocija znači imati dobru komunikaciju, ali trebamo voditi računa da previše želje može da uguši celo poslovanje. **Mirjana Mičić** senior menadžer nam je u vesnom predavanju održala još jednu lekciju iz poslovne komunikacije u FLP-u, na osvovnu svojih iskustava.

Saradnici koji su u značajno povećali obim svog poslovanja u odnosu na isti period prošle godine kvalifikovali su se u Klub osvajača. Čestitamo! Takođe, promovisali smo nove učesnike Super Relija koji će se ove godine održati u Vašingtonu, SAD.





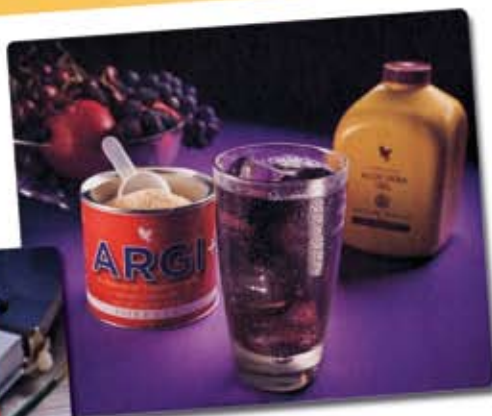
Odgovore na najčešće postavljena pitanja je dao najbolji poznavalac FLP-a u Srbiji, dijamant menadžer **Stevan Lomjanski**. U ovom poslu najbolja reklama su sami korisnici, mi volimo ono što radimo i radimo ono što volimo, a pritom radimo isključivo za sebe, a ne za druge – rekao je.

Uz zahvalnicu voditeljima najavili smo naredni Success Day 18. juna u Beogradu, a nakon toga podelili značke- orlove novim pobednicima, asistent supervizorima.

Branislav Rajić
Direktor FLP Srbija



PONUDA BEZBODOVNOG MATERIJALA



EKSKLUZIVNE PODLOGE ZA MIŠA



ŽANET GIDOFALVI LEKSNE

Menadžer Žanet Gidofalvi Leksne. Rodila se pre 27 godina u Njiređhazu. Dipomirala je na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Budimpešti. Prošlog leta je sklopila brak sa Akošom Leksom, sa kojim živi u Budimpešti. Obavlja posao roditelja i sa ogromnim poletom i oduševljenjem gradi svoju mrežu. Njen sponzor je Mikloš Berkič.

IDEM SVOJIM PUTEM

Tebe svi znaju kao jedinicu bračnog para Gidofalvi. Pretpostavljam da postoje ljudi koji imaju predrasude o tebi, jer u tebi vide devojčicu koja je odrasla u bogatstvu, koja je imala sve što je poželela i bez nekog većeg napora živi život o kojem mnogi mogu samo sanjati. Šta je zapravo istina?

Ne želim opovrgnuti te glasine, jer se i ja srećem sa istim predrasudama, ali se hvala Bogu one gube kada me ljudi bolje upoznaju, razgovaraju samnom i shvate da o meni mogu misliti mnogo toga, ali ne i da sam razmažena ili prepotentna.

Mnogi roditelji greše, pa zbog svoje nemaštine u mladosti svojoj deci pružaju sve kao na tacni. Kako je to bilo u tvojoj porodici? Moji roditelji su očekivali mnogo od mene. Ali ako sam u životu u nečem uspela, to je onda to što sam nasledila uspešnost mojih roditelja. Za vreme školovanja sam uživala roditeljsku novčanu pomoć. Šest meseci posle diplomiranja sam još dobijala mesečno po sto hiljada forinti, ali od tada već „stojim na svojim nogama”. Uvek su mi govorili, da mi ne žele dati ribu, već me žele naučiti kako da je upecam.

Kako je nastala tvoja karijera u Foreveru?

Bilo je logično da ću se i ja priključiti. Kao što je to slučaj sa svim ljudima, i ja se borim sa svakodnevnim izazovima i dobijam negativne odgovore, šta više, verovatno i više od drugih. Često mi prebacuju da sam ja „Gidofalviјеva ćerka”, pa je meni svejedno, da li će mi se neko priključiti ili ne. Bez obzira na to, još niko iz mog kruga poznanika se nije priključio. Radim iz „hladne” liste, odnosno preporuke koje dobijam od poznanika, pa mrežu gradim iz tog kruga ljudi.



Da li po tvom mišljenju poruka Forevera stiže do tvoje generacije?

Čini mi se da na žalost među nama ima mnogo onih koji nemaju cilj u životu. Može se raditi sa onim malim brojem mladih, koji o dugoročnom poslu razmišljaju unapred pet do deset godina.

U mom timu ima saradnika koji su moje godište i onih koji su stariji od mene. Slika je šarena i što se školske spreme tiče: mogu se naći oni koji su maturirali, baš kao i oni koji imaju fakultetsko obrazovanje.

Kako izgleda tvoja svakodnevica? Koje su tvoje metode rada?

Stalno „visim” na fejsbuku, kako bih našla nove kontakte i proširila listu sa imenima. Nedavno sam ubacila u poštansko sanduče komšijama kratku informaciju o sebi i o mom preduzetništvu, u kojoj piše da me slobodno potraže, ako žele da zarade još više novca. Imala sam već pozive na osnovu te informacije i zahvaljujući tome održala sam jednu prezentaciju. Često pozivam tatu ili mamu na preprezentacije, jer me još mnogi smatraju suviše mladom, da bi od mene prihvatili ono što tvrdim o poslu. Uvek navodim primer Mikloša Berkiča i mojih roditelja i kandidatima uvek pokazujem njihovu sliku u Forever Magazinu i na lap-topu. Držim 1/1, porodične prezentacije i otvoreni marketing i za posao koristim svaku priliku koja mi se ukaže.

Koliko prosečno radiš?

Zavisí. Kada imam mogućnosti, svakog dana radim koliko god mogu, ali na žalost ima dana kada nema posla. Mora se prihvatiti kako u ovom poslu ima dobrih i loših perioda.

Kakva je tvoja slika budućnosti u Foreveru?

Želim postati soaring menadžer i put koji vodi do tog nivoa se već sasvim iskristalisao. Naravno, to je dug proces, a ja sam pred osnivanjem porodice, pa mi nije sasvim jasno kada ću ostvariti postavljene poslovne ciljeve. U toku sledećih godina želim da napredujem na kvalifikacijskim stepenicama i posle soaring nivoa.

Kakva je uloga tvog supruga u izgradnji posla?

U svemu me podržava. Mnogo mi pomaže na primer u povećanju liste sa imenima i brojni poslovni partneri potiču iz njegovog kruga poznanstava. Uvek me prati na priredbe, mada se do sada nije aktivno uključio u moj posao.

Kakva iskustva imaš sa proizvodima?

Jako volim i koristim ceo spektar, jer sam sigurna da se posao može graditi samo ako steknemo 100% iskustva sa proizvodima. Kada saradnici dođu kod mene na konsultaciju, pokažem im kako koristim MPD kao sredstvo za pranje posuđa, i za pranje veša i kada uđemo u kupatilo mogu videti ceo spektar proizvoda. Moje iskustvo govori da oni koji jednom probaju proizvode svakako ostaju kupci i ako ne grade mrežu.





ANALIZA BOJA
Zimski
TIP

Analiza boja se zasniva na zapažanju, da boje karakteristične za određeno godišnje doba, prate jedna drugu: tokom proleća (topli tip), sa dolaskom prijatnih sunčevih zraka sve sija u toploj nijansi zlata; leti (hladni tip) je sve određeno plavetnilom neba i tirkiznom bojom mora; tokom jeseni (topli tip) boju određuje boja opalog lišća; a zimi (hladni tip) belina snega. Analiza boje kose, trepavica, obrva, očiju i lica, deli osobe u grupe na osnovu tonova koji su karakterični za određeno godišnje doba. Kada smo svesni koje boje nam najbolje odgovaraju, mnogo lakše biramo prikladnu odeću i šminku koja nam najbolje stoji!

ZIMSKI TIP

U poslednjem delu naše serije o analizi boja naša tema je zimski tip. Snežana je pravi zimski tip. Kao što piše u priči: „njena koža je bela kao sneg, usne joj crvene kao krv, kosa joj je tamna kao ebanovina.” Koža zimskog tipa uvek ima plavu nijansu. Boja lica je često hladna, nekada bleđa. Koža je u nijansama od veoma bele preko bleđo žute do svetlo maslinaste. Lice nikada nije ružičasto, može imati pege. Ne dobija tamnu boju od sunca, već samo blago tamnu nijansu. Kosa zimskog tipa je obično tamna: crna, riđa nijansa tamno smeđe ili tamno pepeljasto smeđe. Boja očiju može biti jasno plava, duboko zelena, čisto tamno smeđa, boja lešnika ili siva. Za ovaj tip je karakterističan sivi prsten oko irisa (šarenice).

BOJE

Boje zimskog tipa su plavog osnovnog tona, čiste i jasno definisane. U skladu s tim zimskom tipu se ne savetuju mat i hladne boje ili tople kao što je narandžasta, boja rđe, žućkasto zelena i smeđa. Zimskom tipu dobro stoje hladne, čiste i svetle boje.

ODEĆA

Ličnost zimskog tipa najviše naglašavaju upadljivi, elegantni i blago uglasti oblici. Cipele su najbolje u tamnim bojama crnoj, sivoj, plavoj ili bordo uz odgovarajuću torbu: po mogućstvu sa jednostavnom šarom od laka ili svetlucavih materija. Čarape mogu biti sive, srebrnaste, ali isto tako odgovaraju bela, crna ili plava. Srebro i nakit sa dragim kamenom hladne boje je veoma dobar izbor.

ŠMINKA

Prilikom šminkanja je umerenost veoma važna, jer se ovaj tip zbog svog svetlog tena može činiti suviše našminkanim. Laka podloga – u slučaju svetlog tena ružičasta ili bež, kod tamnijeg tena sivkasto bež – može biti dovoljna. Tople, žućkaste nijanse im ne stoje dobro. Od rumenila crvena, hladno ružičasta ili boja fuksije stoje divno devojčama i ženama zimskog tipa. Ruž i šminka na očima treba da budu u harmoniji sa rumenilom, podlogom i bojama koje su karakteristične za ovu grupu, a lak za nokte sa ružom. Kod farbanja kose posebno se preporučuju hladne nijanse, crna, patlidžan, vino-crna, tamna i pepeljasto smeđa ili tamno pepeljasto plava boja. Treba izbegavati žućkasto plavu i žućkasto riđu nijansu!

SONYA® CREAM TO POWDER FOUNDATION



112 butter

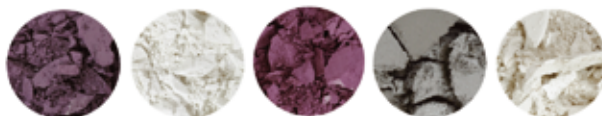
SONYA® BLUSH



163 mauve

164 wildberry

SONYA® EYESHADOW



144 wildberry

151 glacier ice

147 purple rain

145 sterling

154 whipped cream

SONYA® LIPSTICK



125 brandy ice

126 wineberry

129 deepest love red

SONYA® LIP PENCILS



179 grape wine

SONYA® EYE PENCILS



174 midnight black

SONYA® LIP GLOSS



193 berry mauve



104



105

SONYA® PALETTES

Success Day

SARAJEVO 11.06.2011

Domaćini Dana uspeha u Sarajevu su bili višestruki osvajači podsticajnih programa senior menadžer **Vaselije Njegovanović** i menadžerica **Zrinka Vraneš**, iza sebe imaju niz zadovoljnih saradnika i potrošača.

O tome kako je bilo divno raditi ovih deset godina i kako nam još lepši period predstoji govorila nam je direktorica centrale u Sarajevu **Enra Ćurovac – Hadžović**, zatim je na binu pozvala teritorijalnog direktora za **BiH dr. Slavka Paleksića** koji nam je u svom govoru predočio način poslovanja kompanije i mogućnost poštene zarade sa našim programom.





Prednosti koje FLP nudi u odnosu na druge kompanije i to koliko idemo u korak sa vremenom, kao i mogućnost širenja mreže putem elektronskih medija predočio nam je direktor zemlje **dr. Šandor Milesz** te objasnio način kvalifikovanja za Evropski relly 2012 koji će biti održan u Budimpešti.

Zašto lekari u FLP-u? Predočio nam je **prim.dr. Goran Franjić** u svom izvanrednom izlaganju o mogućnostima lekara da pomognu poboljšanju kvaliteta života kod pacijenata upotrebom naših proizvoda. „Najbolji smo, a zašto?!“ predočio nam je senior menadžer **Safet Mustafić** dok je pričao o kvaliteti i tradiciji naših proizvoda, te o spoju onog najboljeg sa istoka i zapada.





Na scenu kina Meeting Point izašli su naši novi supervizori, kao i najbolji distributeri u prošlom mesecu. Malo posla, pa malo zabave i dođe red da nas malo razdrmaju uz rock muziku mladi muzičari Hustler Band-a.

O problemima lica i načinu kako da ih rešimo predočila nam je **Enra Ćurovac Hadžović** u svojoj temi „Zašto baš FLP kozmetika?!“. Predočila nam je, koja je prednost naše kozmetike u odnosu na ostalu koja se nudi na tržištu.

„Uzroci bolesti današnjice - preventiva“ Kako ponovo uspostaviti ravnotežu u organizmu uz pomoć FLP proizvoda, ispričao nam je naš **dr. Ranko Čović**.





Ni jedan put poštene zarade nije lak, ali ovaj vodi do zagarantovanog uspeha uz poboljšanje vlastitog zdravlja. Usponi i padovi neizbežni su u svakom poslu pa tako i ovom, predstavila nam je Menadžerica **Savka Varajić** u svojoj temi „Trnovit je put, ali vodi do uspeha“

Kako šlag uvek ide na kraju, tako je i na kraju ovog druženja došlo do dodele znački orlova asistent supervizorima kao simbol slobode i visokih ciljeva kako u poslu tako i u životu. Želimo im puno sreće i uspeha u daljem radu.

Sledeće druženje zakazujemo u Bijeljini 02.12. 2011.

Enra Ćurovac-Hadžović
Direktorica ureda u Sarajevu



144000

MINUTA LETA

Forever posao se od 1978. svake godine može graditi tokom svih 365 dana. To je „granica mogućnosti Forevera” kojom možemo ekonomisati. Ta kvota se iz dana u dan, ravnomerno smanjuje i svake godine 31. decembra dolazi na nulu. Ona nestaje, bez obzira na to da li si je iskoristio ili ne – slično kao pretplata na Forever mobilni telefon. Izuzetno je povoljna i na raspolaganju je više stotina razgovora, koji se mogu koristiti: iskoristio Ti ili ne, ona se smanjuje na nulu, pa se obnavlja.

Da li znaš, da već mesec dana svi dobijamo novu kvotu? Počelo je stodnevno leto, najpopularnije godišnje doba za milione ljudi, koje je ujedno najbolji i najuspešniji period za izgradnju posla. Često se postavlja sledeće pitanje: Da li se i tokom leta, kada su svi na godišnjim odmorima ili putuju, može graditi posao? Može! Srećom, ne putuje istovremeno cela zemlja, tako ni tvoji budući poznanici, pa se ne moraš plašiti pogleda na prazno selo ili grad. Kako možemo uživati u sjajnoj, uzavreloj izgradnji posla, koja ima miris cveća i mora?

- Jednostavno, jer se u tom periodu uvek može naći neko ko je na godišnjem odmoru. Tada su ljudi znatiželjniji, opušteniji i imaju više vremena za tebe. Na osnovu tvoje liste sa imenima u rokovniku možeš ispuniti celo leto prezentacijama sa ljudima koji su baš tada na godišnjem odmoru;

- za vreme ugodnih letnjih večeri kod tebe ili poznanika možeš održati prezentaciju u bašti u veoma ugodnom ambijentu;

- ugostiteljski radnici su tada najotvoreniji da upoznaju nova osvežavajuća pića. Posetite ih u ugostiteljskim objektima sa svojim sponzorima i višim rukovodiocima. Uz pomoć prirodnog energetskog i sportskog napitka FAB-a koji ima kvalitet i mogućnosti jedinstvene na svetu, našeg Forever čaja koji se može poslužiti ledeno hladan, kristalno čiste, svilene kisele vode Sirona, možete postati supervizor ili menadžer i na stotom danu ovog leta;

- možeš pokazati proizvode hiljadama ljudi i na javnom mestu predstaviti svoje Forever preduzetništvo – na tebi, sa tobom, kod tebe, pored tebe, uz tvoju pomoć. Na plaži Forever kremu i sprej za sunčanje, kao i First nemoj držati u torbi već na vidnom mestu. Praznu flašu kisele vode Sirona i kutiju FAB-a baci u kantu za selektivno smeće, tek onda kada odlaziš sa plaže – neka sve vreme pre toga privlači pažnju znatiželjnika. Pozajmi devojci, momku, baki ili dedi koji leže pored tebe novi sprej za sunčanje. Objasni im, zašto koristiš ove proizvode, gde i kako ih mogu nabaviti. Sklapaj poznanstva, smeši se, govori oduševljeno, pričaj o svojim snovima, uživaj u tim trenucima i videćeš da će te voleti! Celo leto je posvećeno tome.

Siguran sam, da Ti ozbiljno misliš o tome zašto si sklopio ugovor sa sobom i Foreverom. Zbog toga tvoj kišobran neka uvek bude sa znakom Forevera, torba nosi znak FAB-a, a majica sliku Sonye, FAB-a, ali svakako Forevera. Na peškiru pored tebe uvek treba da budu tri Forever Magazina i jedan Kids.A katalozi proizvoda vole da budu „slučajno” u tim magazinima, jer žele da se nađu u rukama nepoznatih ljudi – pošto ih interesuju novi potencijalni članovi.

Tibor Radocki
regionalni direktor, soaring menadžer





BUDI TI IGL MENADŽER!

EAGLE MANAGER



DA BI NEKO IMAO STATUS EAGLE MENADŽERA – POŠTO DOSTIGNE NIVO PRIZNATOG MENADŽERA – TREBA SVAKE KALENDARSKJE 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 sponzorisao;
3. treba da sponzorise najmanje dva nova distributera, koji će dostići nivo supervizora;
4. 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 razviju 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..

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 sponzorisao 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.

-  Senior menadžer: 1 Eagle menadžer u nižim linijama
-  Soaring menadžer: 3 Eagle menadžera u nižim linijama
-  Safir menadžer: 6 Eagle menadžera u nižim linijama
-  Dijamant-safir menadžer: 10 Eagle menadžera u nižim linijama
-  Dijamant menadžer: 15 Eagle menadžera u nižim linijama
-  Dvostruki dijamant menadžer: 25 Eagle menadžera u nižim linijama
-  Trostruki dijamant menadžer: 35 Eagle menadžera u nižim linijama
-  Centurio dijamant menadžer: 45 Eagle menadžera u nižim linijama

NEKA SVAKI MENADŽER POSTANE EAGLE MENADŽER!

Svima želimo puno uspeha!



Viševjekovna snaga

Beli luk



BELI LUK (*ALLIUM SATIVUM*) ILI ČEŠNJAK, JE NAJDUŽE POZNATA I NAJTEMELJNIJE ANALIZIRANA BILJKA NA ZEMLJI, KOJA SE KORISTI I ZA LEČENJE I KAO ZAČIN. BELI LUK JE JEDNOGODIŠNJA ZELJASTA BILJKA, KOJA SE SADI U PROLEĆE I U JESEN, I VADI SE KADA JOJ STABLJICA POŽUTI. LUKOVICA SE MOŽE KORISTITI U ISHRANI, A KADA SE ZASEČE OSEĆA SE SPECIFIČAN, INTENZIVAN MIRIS, KOJI UZROKUJU NJEGOVA HEMIJSKA JEDINJENJA KOJA SADRŽE SUMPOR – ALI BEZ OBZIRA NA MIRIS I LJUT UKUS, ON JE POPULARAN U CELOM SVETU.

ISTORIJA

Beli luk najverovatnije potiče iz Azije, sa stepa u Kirgizistanu, odakle je krenuo u „osvajачki pohod” u Indiju, zatim Bliski istok, pa ceo svet. Njegova prirodna aroma i lekovito dejstvo su ostali potpuno isti u proteklih više hiljada godina!

U pećinama od pre 10 000 godina su pronašli tragove belog luka. Prvi saveti za njegovu upotrebu su isklesani sumerskim pismom na glinene ploče, 3000 godina pre Hrista. Najstariji lekarski opis je nađen na Ebersovom papirusu. Taj dokument pominje beli luk među agensima 22 leka koji se preporučuju kod glavobolje, ujeda insekata i škorpija, neugodnosti tokom menstruacije, parazita u crevima, onkoloških bolesti i srčanih tegoba.

Bio je omiljen širom sveta u starom veku, od Španije do Kine, ali nije bilo naroda koji je beli luk više

voleo od Egipćana. Nije čudo što su ih u susednim zemljama nazivali pogrdno „smrdljivi ljudi”. Egipćani su se kleli u beli luk, kao mi u Sveto pismo. Verovali su da sprečava nastanak bolesti, i da jača snagu i izdržljivost. Lekari u Egiptu su belim lukom lečili bolesti srca, glavobolju, sanirali posledice od ujeda zmija i insekata. Čak su ga nosili i na vratu kao amulet, jer su mu pridavali veliku lekovitu moć, koja oslobađa telo od štetnih materija. Ovu biljku su našli i u Tutankamonovom grobu. Po legendi, nestašica belog luka je za vreme izgradnje jedne od piramida, prisilila Egipćane da smanje broj robova – a rezultat toga je prvi zabeležen štrajk na svetu. (Odrastao, zdrav rob, muškarac je vredeo 5 kilograma belog luka).

Beli luk su rado koristili i lekari u Starom Rimu i Grčkoj. Hipokrat ga je savetovao za lečenje zaraznih

Prirodna blaga VII.

oboljenja, rana, raka, lepre i kod probavnih smetnji, a Dioskorid ga je prepisivao kod bolesti srca. Plinije je nabrojao 61 lek koji sadrži beli luk, i leči brojne bolesti, od na primer obične prehlade, do epilepsije, lepre i oboljenja creva zbog pantljičare. Aristokrate tog vremena su mrzele „smrdljivu ružu”, jer su zadah zbog belog luka smatrali znakom nižeg staleža. To verovanje se zadržalo sve do XX-og veka.

U srednjem veku su lekari za lečenje protiv kuge nosili maske u obliku ptičje glave. Disali su preko njenog dela koji je ličio na kljun i na taj deo su stavljali sok od belog luka, jer su verovali da štiti od kuge.

I u narodnom lečenju se već dugo koristi, većinom protiv visokog krvnog pritiska, gojaznosti, odnosno, kao sredstvo za podmlađivanje. Štaviše, beli luk se koristi i kao vaginalni kup protiv gljivičnih oboljenja vagine. Tada se beli luk oguli, zaseče se na više mesta, uvije u čistu gazu i pričvrsti koncem. Čen belog luka se stavljao preko noći u vaginu, slično kao tampon. Ta terapija se ponavljala 3-4 puta.

U toku Prvog svetskog rata engleski, francuski i ruski vojni lekari su zagađene rane lečili listovima belog luka. Savetovali su upotrebu belog luka za prevenciju i lečenje proliva uzrokovanog amebom.

Upotreba belog luka je pala u drugi plan u prvoj polovini XX-og veka, kada je 1928. godine Aleksandar Fleming otkrio penicilin i tako je počelo doba penicilina.

SASTAV

Beli luk sadrži više od dvesta biološki aktivnih materija: vitamine (A, B, C i E), mineralne materije, amino-kiseline, enzime i druge korisne materije, kao što su saponin ili sterol. Biohemijski je među njima najaktivnije hemijsko jedinjenje koje sadrži sumpor. Glavno sredstvo delovanja belog luka je alicin, koji ima snažno antibiotsko dejstvo i tokom varenja nastaje iz alina – biljnog eteričnog ulja, usled dejstva alinaz enzima. Alicin daje karakterističan miris belog luka, a pored toga je hemijsko jedinjenje koje ima antioksidativno dejstvo, jer vezuje slobodne radikale. Pospešuje stvaranje ćelija kože i zarastanje rana. Oslobađa organizam od štetnih materija i tako

pomaže u borbi protiv celulita i time postaje značajan deo programa za otklanjanje strija.

TERAPIJSKA PRIMENA

Beli luk se od davnina koristi kao lekovita biljka koja ima brojna blagotvorna dejstva na naš organizam. Poboljšava funkciju kardiovaskularnog sistema, ima antibiotsko dejstvo, pospešuje varenje, a pored toga pruža zaštitu od kancerogenih materija.

Normalizuje ubrzan rad srca, opušta grč koronarnih krvnih sudova srca i zahvaljujući tome poboljšava prokrvljenost srčanog mišića. Poboljšava izdržljivost srca. U naučnoj publikaciji u stručnom listu američkih kardiologa American Heart Journal, je objavljeno da ekstrakt belog luka sprečava nastanak tromba, čak i u koronarnim krvnim sudovima srca.

Na osnovu brojnih iskustava služi za prevenciju i lečenje arterioskleroze. Smanjuje nivo „štetnog” holesterola (LDL) u krvi, a istovremeno povećava nivo „korisnog” holesterola (HDL) u krvi i tako sprečava nastanak arterioskleroze. Širi krvne sudove, i dokazano snižava krvni pritisak (metil-alil-trisulfid) i to se u najvećoj meri pokazuje na suženim perifernim krvnim sudovima, koji se nalaze udaljeni od srca – u mozgu, očima i u ekstremitetima. Zbog toga ima blagotvorno dejstvo kod određenih tipova glavobolje.

Takođe ima blagotvorno dejstvo u lečenju problema digestivnog trakta (proliv, katar creva).

Najnovija istraživanja su dokazala, da upotreba ove lekovite biljke sprečava nastanak onkoloških bolesti. U stručnom listu američkih istraživača kanceroznih oboljenja Journal of the National Cancer Institut je publikovan naučni rad koji dokazuje, da se među onim ljudima koji i ishrani koriste više beli luk, srazmerno javlja značajno manji broj raka želuca u odnosu na one koji zanemaruju njegovu primenu. Ova lekovita biljka se koristi i za lečenje više vrsta oboljenja pluća. Ima izuzetno efikasno antibiotsko dejstvo i zahvaljujući tome se može primeniti u terapiji gripe i kašlja (katar dušnika i bronhija). Beli luk uništava mikrobe i to svojstvo su u

nature

srednjem veku koristili sveštenici u Francuskoj, koji su ga koristili da bi sprečili širenje kuge. Danas se već potvrđeno zna, da beli luk ima antibiotsko dejstvo protiv mikroorganizma, kao što su Staphylococcus, Escherichia, Proteus i Pseudomonas. Znamo da uništava parazite, šta više, efikasan je i protiv virusa koji izaziva herpes i gljivice zvane Candida albicans. Veoma efikasno uništava parazite i dobar je kao dodatak za odstranjivanje glista (Enterobius vermicularis) iz organizma. To se ostvaruje tako što alicin stupa u reakciju sa grupom belančevina koje sadrže sumpor u bakterijama ili parazitima koje napadaju organizam i tako sprečava njihovo dejstvo. Jedan čen belog luka odgovara otprilike kao 100 000 jedinica penicilina za uništavanje bakterija. Svakako savetujemo upotrebu belog luka, jer doprinosi povećanju vitalnosti organizma i čuva dobro zdravstveno stanje!



LITERATURA:

MedlinePlus <http://www.nlm.nih.gov/medlineplus/druginfo/natural/patient-garlic.html> 2007.03.22.
WHO monographs on selected medicinal plants, Vol 1, Geneva 1999, p 16-32
American Botanical Council, www.herbalgram.org/default.asp?c=he037
ESCOP monographs, 2nd ed. 2003. p 14-25



dr Endre Nemet
soaring menadžer



FOREVER 

EUROPEAN RALLY *be free* BUDAPEST 2012

EVROPSKI RELI BUDIMPEŠTA, MADJARSKA

24-25. FEBRUAR, 2012 G.

VAŽNO: OD NOVIH SARADNIKA MOGU SE KVALIFIKOVATI SAMO ONI, KOJI SU SE PRIKLJUČILI U JULU.

3. NIVO

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

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



2. NIVO

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

- ★ 2 ULAZNICE ZA RELI
- ★ 3 NOĆENJA U HOTELU



1. NIVO

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

- ★ 2 ULAZNICE ZA RELI



Sponzorite najmanje tri distributera u prvoj generaciji, koji će dostići nivo asistent supervizora. Svaki novi distributer treba da ostvari potreban broj bodova na osnovu šeme. Kvalifikovani treba da budu „aktivni“ u toku svakog meseca dok traje kvalifikacija. Kvalifikacija traje od 1. jula 2011. do 31. oktobra 2011. godine. Svi uslovi treba da se ispune za vreme trajanja kvalifikacije.

Novi 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. Od novih saradnika mogu se kvalifikovati samo oni, koji su se priključili u julu. 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. Kvalifikovani na 2. i 3. nivou dobiće relikvije. Svi kvalifikovani će dobiti bež sa imenom i program relikvije. O ishrani za vreme relikvije svi se brinu na svoju odgovornost. Odgovornost svakog distributera je da pravilno primeni pravila podsticajnog programa. Poseban proces nije moguć 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.



NIVO SOARING MENADŽERA SU POSTIGLI

Tibor Lopicz & Orsolya Lenkó Lopiczné
(sponzor: *Beáta Dánffy Vanyáné*)

„Uspešan čovek počinje tačno tamo, gde je neuspešan završio.
Ko ima cilj i veru, za njega nepostoje prepreke.”



NIVO SENIOR MENADŽERA SU POSTIGLI

Krisztián Óvári
(sponzor: *Miklós Berkics*)

„Težak je bio put do sada, radimo i dalje. Dobro se ovde osećam”



NIVO MENADŽERA SU POSTIGLI



Gorazd Babić & Karina Brumec
(sponzor: *Tomislav Brumec & Andreja Brumec*)

Izdržljivost, volja, strpljenje –to su najvažniji ciljevi na našem menadžerskom putu. Zahvaljujemo svakom članu našeg tima, s kojima smo dostigli menadžerski nivo! Idemo napred!

Alen Lipovac & Dolores Lipovac
(sponzor: *Andrea Žantev*)

Zahvaljujem se "životu" što me je povezao sa FLP-om - nadprosečna mogućnost za sve ljude koji žive prosečan život, ali žele više: uspostaviti ravnotežu življenja, pronalaziti rešenja, transformisati licnost i živeti u blagostanju. Zahvaljujem se gornjim i donjim linijama, mojoj porodici i na kraju sebi što sam uvek, i u najtežim životnim situacijama bio "borben" i živeo sa nadom i verom u bolji život. Ovo je početak prema pravim vrednostima života.



István Barkóczy
(sponzor: *József Mázás*)

„Puno puta nam se čini prekoračeni stepen bližim, ali sme da se gleda samo sledeći stepen i nesmemo se boriti da nagazimo na njega.”

Tamásné Rácz & Tamás Rácz
(sponzor: *Krisztián Óvári*)

„Došao sam pljeskati, napravio sam biznis. Izvršno!”



Katica Soldo & Mladen Soldo
(sponzor: *Selma Belac*)

Suprug i ja preduzetnici smo više od 30 godina. Dovoljno smo iskusni da možemo prepoznati da je saradnja sa FLP-om nešto najbolje što nam se moglo dogoditi. Zbog toga se zahvaljujemo našim sponzorima Selmi i Dariu Belac i višim sponzorima Jadranki i Nenadu , što su nas uveli u svet zdravlja, ljubavi i blagostanja .

Topor Pál Judit & Topor Ferenc
(sponzor: *Tibor Lopicz & Orsolya Lenkó Lopiczné*)

„Naš život ne određuju mogućnosti, koje dobijamo, nego odluke koje donosimo.”



ZAJEDNO NA PUTU USPEHA

KOSOVO, SRBIJA, CRNA GORA, SLOVENIJA



NIVO ASISTENT MENADŽERA SU POSTIGLI

Dr. Draško Tomljanović
Dudas Oliver Mudr.
Adriana Gorazova
Király Barbara & Király Adrián
Inna Kragolnik
Schleer Tamás
Schleerné-Kéri Zsuzsanna
& Schleer Ferenc
Sigmond Zsolt
Tanja Trglec & Jozef Trglec
Irena Turnšek
Tóth Artilla
& Schleer Zsuzsanna



NIVO MENADŽERA SU POSTIGLI

Anita Ajd & Milan Ajd
Babić Valentina & Babić Jovo
Bakó Beáta
Baráth József
Dr. Mario Dvorski & Lidija Dvorski
Orešković
Fejes Rita & Fejes Ferenc
Ema Furlan & Darko Furlan
Karmen Fürst & Bogdan Fürst
Göttinger Edit & Horti György
Terezia Kaszaova
Katona Gabriella
Kerekes Zoltán

Kis Gábor
Kiss Máté
Máté Rita & Handler Szabolcs
Tanja Mimović
Molnárné Ertner Anikó & Molnár László
Nyerki Tiborné & Nyerki Tibor
Schwarcz Balázs & Máté Beáta
Margita Soldo & Ricard Soldo
Zika Subotin & Bojana Subotin
Szabó Szilvia & Szabó Péter
Tímár Beáta Zita
Takács Bettina
Veres Zsuzsanna
Dr. Visontai Zsuzsanna Zsófia
& Dr. Németh Pál
Walter Ivonn Evelin



PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA SU OSTVARILI

1 NIVO

Jožica Arbeiter & dr. Miran Arbeiter
Marija Buruš & Boško Buruš
Dr. Dósa Nikolett
Goran Dragojević & Irena Dragojević
Éliás Tibor
Farkas Gáborné & Farkas Gábor
Fittler Diána
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gergely Zsófia & dr. Reindl László
Haim Józsefné & Haim József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Kása István & Kása Istvánné
Kemenczei Vince & Tamási Krisztina
Dr. Kiss Ferenc & dr. Nagy Ida
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenke Orsolya
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Lukács László György
Major István & Majorné Kovács Beatrix
Mayer Péter
Mohácsi Viktória

Molnár Judit
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella & Márkus József
Marija Nakić & Dušan Nakić
Orosházi Diána
Orosz Ilona & dr. Gönczi Zsolt
Papp Tibor & Papp Tiborné
Dr. Pavkovic Mária
Radics Tamás & Poreisz Éva
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokonay Adrienne
& dr. Bánhegyi Péter
Rusák József & Rusák Rozália
Rusák Patrícia
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seres Endre
& dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Sulyok László
& Sulyokné Kőkény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Szöllösi Cecília
Tanács Erika
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán
Térmeგი Lászlóné & Térmeგი László
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor
Jožefa Zore

2 NIVO

Halmi István & Halminé Mikola Rita
Dragana Janović & Miloš Janović
Révész Tünde & Kovács László
Siklósné dr. Révész Edit
& Siklós Zoltán
Szépné Keszi Éva & Szép Mihály
Varga Géza & Vargáné dr. Juronics Ilona

3 NIVO

Berkics Miklós
Bruckner András
& dr. Samu Terézia
Budai Tamás & Budai-Schwarcz Éva
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
Stevan Lomjanski
& Veronika Lomjanski
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Szabó József & Szabó Józsefné
Tóth Sándor & Vanya Edina
Utasi István & Utasi Anita
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert





MIKLOŠ BERKIČ DIJAMANT MENADŽERA

NEMAM NATPROSEČNE SPOSOBNOSTI

KADA BI NEKO NAPISAO VELIKU KNJIGU O IZGRADNJI MREŽE, SIGURNO NE BI IZOSTAVIO IME MIKLOŠA BERKIČA, DIJAMANT MENADŽER IZ MAĐARSKE, KOJI JE JEDAN OD NAJUSPEŠNIJIH DISTRIBUTERA NAŠE REGIJE, PA ČAK I SVETA, A PORED TOGA JE I JEDAN OD NAJBOLJIH PREDAVAČA. ON IPAK NE ŽELI DA SE NAĐE U KNJIGAMA... MOŽDA SE BAŠ U TOMI I KRIJE NJEGOVA TAJNA.



Zašto si tako teško pristao na ovaj intervju?

Volim da govorim i da čujem svoj glas, pa jedva mogu da stanem, kada mi daju mikrofoni u ruke. Ipak, u poslednje vreme su o meni tako mnogo pisali u knjigama, ekonomskim magazinima, Forever Magazin, držao sam predavanja o Foreveru širom sveta od Brazila pa do Amerike, pa imam osećaj da sam već svima dosadio.

To su uvek bile mogućnosti da drugima predaš „poruku“, zar ne?

Tako je, ali ima tako mnogo talentovanih saradnika, soaringa, safira, dijamant-safira koji su super zvezde, da sam pomislio da je došlo vreme da se sada umesto mene moji uspešni saradnici nađu pod svetlom reflektora. Bilo je autora koji su me potražili, jer su želeli da pišu knjigu o mojoj karijeri, ali sam umesto sebe predložio druge ljude. Imam osećaj, da ja još nisam spreman, jer se nalazim negde na pola puta.

Ozbiljno misliš da je tako?

Naravno. U Evropi ima dvostrukih dijamant menadžera, u svetu postoje i trostruki, šta više i centuriona, pa u poređenju sa njima ja nisam postigao tako mnogo. Dobar je osećaj, da su ispred mene oni koji ovaj posao grade već trideset godina i da su proteklih četrnaest godina bile, a i sledećih četrnaest će biti sasvim sigurne. Mi ne tumaramo u mraku.

Koliko ti se čine teškim stepenice Marketing sistema koje smo prethodno pomenuli?

Mislim da ih je teško ostvariti. Ovo nije igra, jer su to veoma ozbiljni nivoi. U njihovo ostvarenje treba uložiti dug period, pa čak i više desetina godina, jer se tako formiraju sudbine i životi.

Da li te izazovi uvek inspirišu? Zar ih se nikada ne plašiš?

Nikada! Nemam čega da se plašim. Ovo je pravo čudo, jer pravu bitku uvek vodimo sa sobom. Ili smo prema sebi principijelni i strogi – ili nismo.

Bez obzira na tu činjenicu, nisu svi uspešni.

Tako je. Iza ljudi ne stoji gonič, koji ih primorava i sankcioniše... Nema sankcija. Sankcija je kada se ne živi dobro i ostaje u sivilu prosečnosti.

Ne veruješ, da je nekim ljudima potreban gonič?

Verujem da postoje takvi ljudi i oni su „tip službenika“. Ja ne verujem u strogost i da nekoga stalno moram podbadati i motivisati. Najuspšeniji saradnici će postati oni sa kojima imaš najmanje problema i koje ne treba stalno zivkati da dođu, rade i postanu menadžeri. Treba naći one ljude, koji su svesni da su zaslužili ovu mogućnost i znaju da je koriste. Ti ljudi mogu zamisliti sebe kao uspešne. Oni će sami od sebe stalno zvati sponzora.

Kada pogledaš svoje današnje najbolje saradnike, zapažaš li da ni oni nisu bili puni vere u sebe na početku karijere?

Tako je, ali je došla prekretnica: počeli su svesno da rade kada su doneli odluku i ozbiljno su je shvatili. Moji najveći saradnici, Veronika Lomjanski, Atila Gidofalvi, Aranka Vagaši ili Robert Varga su od trenutka donošenja odluke automatski poleteli napred kao rakete. Dobro, priznajem, da me je sponzor, Joži Sabo morao pozivati osam meseci, ali ja u tadašnjoj životnoj situaciji nisam bio otvoren, jer sam bio zadovoljan klasičnom trgovinom u kojoj sam tada radio. Ja sam sam nazvao Jožija kada su nastale promene na prethodnom radnom mestu, da mi tog trena pokaže put i od tada 24 sata na dan radim ovaj posao.

Da li se u Foreveru može desiti nešto, na šta nemaš uticaj?

Uvek postoje spoljni uticaji koji mogu uticati na događaje, ali u multilevel marketingu uvek držimo stvari u svojoj ruci. Imamo slobodu, jer uvek možemo potražiti nove ljude sa kojima ćemo izgraditi novi posao.





Mogli bi pomisliti o tebi da više deluješ emocijama i ljudskom prirodom, nego poslovnim planom koji donosiš „hladnom glavom“.

Za mene je karakterističan sangvinistički pravac. Život je lep, treba da idemo tamo gde sija sunce... Problem sam po sebi nije problem, već zadatak, koji te neće opteretiti, već će ti uvek dati nešto dobro.

Priznaj, da nije na odmet ni kada stvari idu kao po loju...

Ne znam šta je to lako. Juče sam ćerku moje sestre učio da vozi bicikl, jer je dobila prvi bicikl u životu. Nama nije problem da vozimo bicikl, jer samo sednemo i znamo da vozimo bez razmišljanja. Toj devojčici je vožnja bicikla teška, jer još ne zna da drži ravnotežu. Ono što je za mene lako, drugima to još može biti teško.

Imaš li osećaj, kao da će ti u buduću uvek biti lako?

Uopšte nemam taj osećaj! Tehnika je laka, ali je ljudski faktor težak, jer se ovaj posao ne gradi droidima, već veoma različitim ljudima. Multilevel nije ništa drugo već umetnost uspostavljanja međuljudskih kontakata: koliko znaš da se poistovetiš sa drugima, umesto da ih primoraš da prihvate tvoje ciljeve.

Kažu za tebe da si veoma empatičan rukovodilac.

Naravno, moj zadatak nije da promenim ljude, već da se ja menjam.

U čemu treba da se menjaš?

E, to je problem! Ljudi ne vole da se pogledaju u ogledalo. Znamo svoje slabosti, ali ne želimo da se suočimo sa njima. Na primer, ja lako planem. U svakom slučaju je činjenica, da ne treba uvek, svakog odmah uključiti u mrežu, jer će ih to uplašiti. Umesto toga ih treba pažljivo saslušati, jer će tako postavljati sve više pitanja i sve lakše prihvatiti da slede tvoj put.

Da li proteklih četrnaest godina možeš da поделиš na periode?

To je tako dug period da se ne sećam svih detalja. Lagao bih ako bih rekao, kako me u prvom periodu nije motivisao novac – dobar automobil, svoj stan – jer sve to nisam imao, samo majicu i pantalone koje sam oblačio. Počeo sam da radim pozajmljenim automobilom i uvek sam spavao u mestu gde sam držao prezentaciju. Tada je za mene bilo važno, da imam za benzin i telefon. Kada sam stvorio potreban novac, nastupio je period-doživljaja, postao sam kako kažu „putnik slobode“... Neprestano sam obilazio celu zemlju i izradili smo sistem za edukaciju. Naš cilj je bio da seminari ne budu samo serije predavanja, jer ljudi tada ne žele da čuju samo činjenice – sa sobom nose kući i ugodan osećaj da im je bilo lepo među tim ljudima. Posle ostvarenja nivoa safir menadžera je nivo dijamant safira bio ogroman uspeh: imao sam osećaj da mi trebaju „čizme od sedam milja“ da vidim sedamnaest menadžera, jer je to izgledalo tako daleko. Kada sam ostvario nivo dijamant safir menadžera, više mi nisu trebale te čizme i tada sam opet prionuo na posao. Bacio sam se na ostvarenje podsticajnih programa i Profit šeringa... Naš Marketing plan je veoma dobro zamišljen, jer nas pri velikim koracima uvek primorava da idemo dalje i da nikada ne odustajemo.

Da li još uvek nalaziš nove članove?

Baš sam danas dobio mejl od jednog petnaestogodišnjeg mladića koji mi je napisao da već ima šestodevedeset poznanika na fejsbuku, ali je postavio cilj da taj broj do kraja leta poraste na hiljadu. Verujem da ćemo u našem životu koji počinje danas, upoznati mnogo više ljudi nego što ih poznajemo sada.



Da li se često dešava da neko želi da stupi u sistem zato što želi da se priključi baš tebi?

Tako je, ali moje ime nije garancija, da neko postane uspešan. Takvi ljudi žele samo da skinu odgovornost sa sebe. Potrebno je nešto sasvim suprotno: da kažu sebi kako će dokazati da su oni spretni baš kao Mikloš Berkič ili čak i bolji. To je najbolji stav, jer i Jožef Sabo uvek kaže: „Okupi oko sebe ljude koji su bolji od tebe”.

Od kada razgovaramo nijednom ti nije zazvonio telefon. Mislila sam, da neće prestati da zvoni.

Utišao sam ga. Imao sam već tri poziva. Trebao bih se zamisliti bez zvonjave telefona... A kada ga zaboravim kod kuće osećam se jako ranjivim i nezaštićenim. Volim da dobijam povratne reakcije, kada me ljudi zovu i postavljaju pitanja. Bez obzira na to, i telefoniranje se može držati pod kontrolom.

Da li postoje dani kada ne radiš i uopšte ne razmišljaš o poslu?

Kada se neko bavi MLM-om, onda ne treba da radi nijedan dan u nedelji. Da li je posao kada sa nekim razgovaraš? Volim da obilazim salone automobila, jer je dovoljno da ljudima koji imaju pogled „ja sebi nikada ne mogu priuštiti ovakav automobil” kažem da postoji kompanija koja će im za 36 meseci otplatiti takav automobil. Posao leži na svakom koraku pred nama u poslastičarnici, na železničkoj stanici, aerodromu...

Železnička stanica... Jedna legenda vezana za tebe kaže da si krenuo iz veoma siromašne sredine, radio si na železnici i napravio veliki put kao siromašni mladić u narodnoj priči.

Rodio sam se u jednom malom selu, Baboču, u Južno-Šomođskoj županiji. Moja majka je radila kao poštar, a otac je bio železničar. Tako sam i ja sedam godina radio na železnici kao upravnik saobraćaja. Voleo sam taj posao, samo sam kasnije hteo da postanem samostalan. Nikada nismo bili siromašni, uvek smo živeli prosečno. Radili smo od jutra do mraka, prvo na radnom mestu, zatim na imanju i oko stoke koju smo držali. Mnogo sam naučio od roditelja: upornost i poštovanje rada od majke, a od oca neposrednost i ljubav prema životu.

Bio bi izuzetan šoumen, da nisi graditelj mreže.

Nije tako. To radim samo u krugu porodice, i takvo ponašanje nikada ne bih „izneo na ulicu”. Multilevel je 50% šou program, 50% rad, ali to funkcioniše samo u našoj oblasti.

Osećaš li da je od tvog imena nastao brend? I sam si od svog imena napravio logo.

Više se ne sećam ko me je prvo nazvao „Mykie”, Ejdan ili dr Miles, ali je logo od mog imena nastao isključivo zbog AC/DC-a, jer sam njihov veliki obožavalac. Da li sam postao brend? Pojma nemam. Osećam da me ljudi vole, mada je nemoguće da nekoga svi vole, jer oni koji svakome žele da odgovaraju postaju svačije lutke. Nastojim da usvojim pristup ljudima, kakav ima Reks Mon. Smatram da su svi ljudi koji nešto bolje znaju vredni za mene i to želim da naučim od njih. Nikada ne sugerišem ljudima – svejedno da li su novi članovi ili menadžeri – da vredim više od njih. Ne verujem ni u to da imam natprosečne sposobnosti. Moja prosečnost je baš ono što se može kopirati, a sve ostalo kao što su marljivost, upornost, fokusiranje na ostvarenje cilja su osobine koje se mogu razviti nezavisno od toga.

Da li je za tebe važno o kojim proizvodima informišes druge?

To je najvažnije! Mogu da govorim samo o onim proizvodima u koje imam neograničeno poverenje. Rado predstavljam grupu kvalitetne dopune ishrani, paletu za higijenu ili kozmetiku, mada se u ovome na nivou predavanja prepuštam stručnjacima.

Na početku karijere si želeo automobil i stan. Danas imaš više stanova i automobila. Da li te novac još interesuje?

Moram priznati da sam ekonomski već izgubio nit, koliko je to novca i gde je...

Hoćeš da kažeš, kako ni sam ne znaš koliko imaš novca?!

Pa... Tako je. Imam finansijskog stručnjaka koji se brine o tome – on zna. Mene interesuje kakav će automobil prikazati na aktuelnom sajmu. Ovih dana je Lambordžini izložio super automobil, koji ima 700 konjskih snaga. I to nije kraj, jer će Ferrari za dve godine izraditi još jači. Zbog toga volim takmičarsku duh: uvek se možeš dokazati, ako želiš pobediti – to pokreće svet.

Iz svake oblasti želiš najbolje?

Ne radi se o tome, već o nečemu, što „vidim i osetim” da sam to zaslužio...

A šta je ono što se ne može kupiti novcem?

I to dobijamo od multilevel marketinga. Na primer priznanje i ljubav ne možeš kupiti. Mene ne vole zbog toga što imam mnogo novca, već zbog toga što znaju da to nije palo s neba. U početku sam želeo da ostvarim nivo dijamant menadžera kako bih se dokazao, kasnije sam shvatio da Reksu dugujem ogromnu zahvalnost za neizmernu humanost, ljubav i pažnju koje sam dobio od njega. Znao sam da mu novcem ništa ne mogu vratiti, jer ga to ne čini srećnim. Zbog toga sam mu vratio tako što sam postao dijamant.

FLP je tvoja porodica ili zamišljaš da osnuješ svoju?

Naravno da planiram da osnujem porodicu. Još nije kasno, štaviše, imam dobre izgleda. Mada nisam u lakoј situaciji. Naime, kada se nekome predstavim, i potraži moje ime na Google, onda odmah vidi video: „Berkics gets a half milion euro” (Berkič je dobio pola miliona evra). Pa tako više nije lako da i dalje budem samo drag momak koji je dobra „faca”. Mogu biti Kvazimodo, ne mogu se odbraniti od toga da se zaljube u mene, ali mi to ne pruža bezuslovnu radost.

Da li si se promenio za ovih četrnaest godina?

Kada gledam stare fotografije vidim da se nisam promenio, jer sam spolja ostao isti. Ne osećam da se duboko u meni nešto promenilo, mada može biti da ipak jeste. Bez obzira na to, ja sam se i pre četrnaest godina ultra-dobro osećao mada sam imao samo dva kofera odeće i pohabani opel kadet.

Verovatno se i tebi dešavaju ružne stvari.

Ni mene ne zaobilaze. Šta je loše u mom životu? U poslednje vreme je Bog na mene stavio dosta tereta, ali sam ja i iz toga izašao kao pobednik.

Hožeš li postati centurio?

Ako koristim mnogo Forever proizvoda i ako mi Bog da dug život, onda ću sigurno postati centurio. Naša kompanija će bezbedno funkcionisati u narednih više decenija to je sigurno. Već 1500 godina pre Hrista su ljudi koristili aloja biljku, koristice je i za sto godina – to se ne dovodi u pitanje. Tako da sam u osvajanju nivoa centuria, ja samo deo tog lanca.



Dobijamo brojne povratne informacije u vezi novog FLP TV-a, i jako smo srećni jer su one veoma pozitivne. Stižu nam i pisma gledalaca iz kojih saznajemo da se mnogi ne snalaze u funkcionisanju nove strane i zato ćemo vam dati savet kako da koristite ovu stranu. Aktuelni programi se mogu gledati i pojedinačno, kada odaberete određenu temu TV programa. Posle toga se možete vratiti na kontinuirano emitovanje programa, kada odaberete „FLP TV“ opciju. Pretraživanjem FLP-TUBE i dalje možete gledati prethodna video predavanja i programe. Javljanje uživo – u datoj situaciji na više jezika – možete pratiti ako odaberete LIVE ikonu, koja se pojavljuje u FLP TV programu.

FLP TV tim vam želi da uživate u našem programu!

Šandor Berkeš
FLP TV



FOREVER PROIZVODE OD SADA MOŽETE NARUČITI PO JOŠ POVOLJNIJOJ CENI!

NA CELOM PODRUČJU MAĐARSKE, BEZ OBZIRA NA ADRESU ISPORUKE

CENE ISPORUKE PROIZVODA OD 1. JULA 2011. GODINE

TEŽINA	CENA TRANSPORTA
0,1–10 kg	1800 Ft
10,1–20 kg	2300 Ft
20,1–40 kg	2800 Ft
40 kg felett	63 Ft/kg

Cena sadrži 25% poreza na promet, kao i dodatne administrativne troškove!

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

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



CONQUISTADOR

TOP 10 CLUB

SRBIJA



1. JOVANKA STRBOJA
RADIVOJ STRBOJA
2. ALEKSANDRA PETKOVIĆ
BOGDAN PETKOVIĆ
3. PETAR ACIMOVIĆ
MILANKA ACIMOVIĆ
4. GORAN DRAGOJEVIĆ
IRENA DRAGOJEVIĆ
5. MILAN MITROVIC-PAVLOVIĆ
BILJANA PAVLOVIĆ
6. DR. JELENA VUJASIN
DRAGOLJUB VUJASIN
7. VERICA STEVANOVIĆ
8. ALEKSANDAR RADOVIĆ
DANA RADOVIĆ
9. MARICA KALAJDZIĆ
10. ELIZABETA KOVÁCS KORÓDI
JÓZSEF KORÓDI

SLOVENIJA



1. TOMISLAV BRUMEC
ANDREJA BRUMEC
2. RINALDA ISKRA
LUČANO ISKRA
3. MARIJA KEGL
ALOJZ KEGL
4. INNA KREGOLNIK
5. JOZEFA ZORE
6. JOZICA ARBEITER
DR. MIRAN ARBEITER
7. LOVRO BRUMEC
8. TANJA JAZBISEK
9. KSENIJA BATISTA
10. ZDENKA SIJANEC

TOP 10 CLUB

05. 2011.

DESET NAJUSPEŠNIJIH
DISTRIBUTERA
NA OSNOVU LIČNIH
I NE-MENADŽERSKIH
BODOVA



MAĐARSKA



1. JÓZSEF MÁZÁS
2. TIBOR LAPICZ
ORSOLYA LENKÓ LAPICZNÉ
3. FERENC TANÁCS
FERENCNÉ TANÁCS
4. TIBOR ÉLIÁS
5. ZOLTÁN TÓTH
JUDIT HORVÁTH
6. LÁSZLÓNÉ DOBAI
LÁSZLÓ DOBAI
7. JÓZSEFNÉ VARGA
8. JUDIT PÁL TOPOR
FERENC TOPOR
9. ÁRPÁD HEGEDŰS
MARIETTA PIROSKA LUKÁTSI HEGEDŰSNÉ
10. DR. MÁRIA FÁBIÁN
11. ZSOLT FEKETE
NOÉMI RUSKÓ

HRVATSKA



1. ANDREA ŽANTEV
2. SELMA BELAC
DARIO BELAC
3. ALEN LIPOVAC
DOLORES LIPOVAC
4. DR. LÁSZLÓ MOLNÁR
DR. BRANKA MOLNÁR-STANTIC
5. DR. DRAŠKO TOMLJANOVIĆ
6. IVAN LESINGER
DANICA LESINGER
7. MANDA KORENIĆ
ECIO KORENIĆ
8. TIHOMIR STILIN
MAJA STILIN
9. NEDELJKO BANIĆ
ANICA BANIĆ
10. SILVANA GRBAČ
VIGOR GRBAČ

BOSNA I HERCEGOVINA



1. ZORAN VARAJIĆ
SNEŽANA VARAJIĆ
2. DANIJEL MARKOVIĆ
3. LJILJANA MARKOVIĆ
STOJAN MARKOVIĆ
4. DAJANA MARKOVIĆ
5. DR. SEAD HODŽIĆ
6. GAIBIJA CATIĆ
MUNIRA CATIĆ
7. ANNA DARKECCO-SPASOJEVIĆ
DARIO DARKECCO-SPASOJEVIĆ
8. RADMILA DJORDJEVIĆ
9. GORAN GARIĆ
10. MILENA MLADJENOVIĆ
MILENKO MLADJENOVIĆ



KVALIFIKACIJA 05. 2011

TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC
MÁZÁS JÓZSEF
LAPICZ TIBOR & LAPICZNÉ LENKÓ ORSOLYA
ANDREA ŽANTEV
BARKÓCZI ISTVÁN
TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ
ÉLIÁS TIBOR
TÓTH ZOLTÁN & HORVÁTH JUDIT
DOBAI LÁSZLÓNÉ & DOBAI LÁSZLÓ
SELMA BELAC & DARIO BELAC
VARGA JÓZSEFNÉ
RINALDA ISKRA & ISKRA LUČANO
NAGY ÁDÁM & NAGYNÉ BELÉNYI BRIGITTA
KATICA SOLDÓ
MARIJA KEGL & ALOIZ KEGL
ALEN LIPOVAC & DOLORES LIPOVAC

VÁGÁSI ARANKA ÉS KOVÁCS ANDRÁS
JUHÁSZ CSABA & BEZZEG ENIKŐ
TOPOR PÁL JUDIT & TOPOR FERENC
GORAZD BABIĆ & KARINA BRUMEC
KRALJIĆ-PAVLETIĆ JADRANKA
& PAVLETIĆ NENAD
DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN
& DR. SERES ENDRE
HEINBACH JÓZSEF & DR. NIKA ERZSÉBET
DR. NÉMETH ENDRE & LUKÁCSI ÁGNES
ZORAN VARAJIĆ & SNEZANA VARAJIĆ
HEGEDŰS ÁRPÁD &
HEGEDŰSNÉ LUKÁTSI MARIETTA PIROSKA
DR. FÁBIÁN MÁRIA
FEKETE ZSOLT & RUSKÓ NOÉMI
SENK HAJNALKA



SAOPŠTENJA CENTRALNE KANCELARIJE



SAOPŠTENJA PREDSTAVNIŠTVA U MAĐARSKOJ

Distributeri na veb stranici našeg društva www.foreverliving.com (dajući lozinku i ime korisnika za pristup – koje se nalaze na poslednjoj stranici mesečnog obračuna) između ostalog mogu naći sledeće korisne informacije:

- dnevni broj bodova
- našu robnu kuću na Internetu

Na veb stranici mogu naći materijal za marketing i informacije kao što su:

- mesečni magazin firme
- informacije o FBA-u
- kalendar priredbe
- opis podsticajnih programa
- formulare koje mogu popuniti sa Interneta
- materijale za edukaciju i kataloge
- Međunarodnu Poslovnu Politiku naše firme

Naš kanal na You Tube-u se nalazi na sledećoj adresi: <http://www.youtube.com/user/AloePod>

PRODAJA, REKLAMA

Zabranjena je prodaja naših proizvoda i materijala za marketing na Internetu i putem klasične trgovačke mreže! Molimo Vas da pregledate 14.2.5 i 14.9.1 tačke naše Međunarodne Poslovne Politike, koje se odnose na ovu vrstu prodaje. U istom delu možete naći i pravila o reklami (14.14 tačka) i izradi svoje veb stranice (14.9.2 tačka).

Možete doći do **DISTRIBUTORSKIH PODATAKA:**

- na veb stranici Interneta www.foreverliving.com u delu za distributere
- uspomocForever Telefon softvera
- od naših službenika koje naši poslovni partneri iz Mađarske mogu zvati na sledećim telefonskim brojevima: +36-1-269-5370 i +36-1-269-5371, a poslovno partneri iz ostalih zemalja naše regije na sledećem telefonskom broju: +36-1-332-5541.

Ispravka **DISTRIBUTESKIH UGOVORA**

(pristup distributera, punomoć kao i izmena, dodaci i opoziv punomoći za prijavu distributera) nije dozvoljena! Molimo Vas, da ne ispravljate eventualne greške u ispunjenom formularu, već da ispunite novi formular. Ugovorna stranka (distributor) treba svojeručno da potpiše ugovor. Ipravljene formulare i one koje umesto distributera potpiše neko drugi, ne možemo prihvatiti.

KALENDAR DOGAĐAJA:

Success Day: 23.07.2011, 17.09.2011, 22.10.2011, 12.11.2011, 17.12.2011

Naručivanje proizvoda

Naše proizvode možete kupiti lično u našim predstavništvima i da ih naručite:

- na sledećim telefonskim brojevima +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, +36-70-436-4290 i +36-70-436-4291 svakog radnog dana od 8 do 20, kao i na zelenom broju +36-80-204-983 koji možete zvati besplatno svakog radnog dana od 12 do 16 sati.
- u našoj robnoj kući na Internetu, do koje možete doći na veb stranici www.foreverliving.com ili neposredno na adresi www.flpshop.hu

Proizvode koje naručite telefonom ili putem Interneta će vam – posle usklađenog termina – kurirska služba isporučiti u roku od dva dana. Kada vrednost naručenih proizvoda iznosi jedan bod ili je viša od toga, naše Društvo prihvata troškove isporuke.

Proizvode Forever Living Products-a distribuujemo na osnovu preporuke Saveza Alternativnih Lekara Mađarske.

Telefonski brojevi naših lekara stručnjaka:

dr Gabriela Kašai: +36-70-414-2335
dr Brigita Kozma: +36-70-424-6699
dr Laslo Mezoši: +36-70/779-1943
dr Endre Nemet: +36-70-389-1746
dr Terezija Šamu +36-70-627 5678
dr Edit Reves Šiklošne, predsednik
Stručne lekarske komisije

Telefonski broj našeg nezavisnog lekara stručnjaka:

dr Đerđ Bakaneč +36-70-414-2913
Mogu se zvati za vreme radnog vremena.

Predstavništva Forever Living Products

• Centar za edukaciju (Budimpešta):

1067 Budapest, Szondi utca 34.
tel.: +36 1 332 5956, +36-70-436-4285
Fax: +36 1 312 8455

Radno vreme: od ponedeljka do petka
10.00-21.00

Edukativni Centar SONYA

Zakazivanje termina:

Kristina Hasnoši +36 70 436 4207
Robert Horvat +36 70 436 4206
Ildiko Hrnčar +36 70 436 4210
Veronika Kozma +36 70 436 4208
Popust od 5% do 10%

• Centralna uprava u Budimpešti:
1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.
imejl: flpbudapest@flpseeu.hu

Tel.: +36-1-269-5370, +36 70 436 4288,89

Radno vreme magacina:

P: 9-20, U-C: 8-20, P: 8-19

Direktor zemlje: dr Šandor Miles
mobil: +36 70 316 0002

Finansijski direktor: Gabriela Veber Rokašne
tel.: +36 1 269 5370/171. lokal

mobil: +36 70 4364220

Direktor kontrolinga: Žolt Šuplic

tel.: +36 1 269 5370/181. lokal

mobil: +36 70 463 4194

Direktor prodaje I razvoja prodaje:

Eržebet Ladak tel.: +36 1 269 5370/160. lokal

mobil: +36 70 436 4230

Direktor marketinga i komunikacije:

Bernadet Husti, lokal 194,

mobitel: +36-70-436-4212

Centralna uprava:

Tel: +36 1 269 5370, Fax: +36 1 297 1996

Magdolna Darvaš: lokal 159,

mobitel: +36-70-436-4197

Žuzana Gero: lokal 158,

mobitel: +36-70-436-4272

Žuzana Petroci 106. lokal,

mobitel: +36-70-436-4276

Melinda Molnar 120 lokal,

mobitel: +36 70 436 4178

• Regionalna uprava u Debrecinu:

4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.

tel.: +36-52/349-657, +36-20/914-2945

fax: +36 52 349 187

Regionalni direktor: Kalman Poša

• Regionalna uprava u Segedinu:

6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25

tel.: +36-62/425-505, +36-20/251-1712

fax: +36 62 425 342

Regionalni direktor: Tibor Radocki

• Regionalna uprava u Sekešfehervaru:

8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3. tel.: +36-

22/333-167, +36-70-436-4286 fax: +36 22

503 913 Regionalni direktor: Tibor Kiš

Forever Resorts

• Hotel Dvorac Sirak, 3044 Szirák, Petőfi u. 26.

tel.: +36-32/485-300, faks: +36-32/485-285

Veb strana: www.kastelyszirak.hu

• Restoran Šašferek, Tel: +36 1 291 5474

Veb strana: www.sasfeszeketterem.hu

Direktor Forever Resorts-a u Madjarskoj:

Katalin Kiraly

Phonix Prodaja avionskih karata: Szondi u: Pon-

Petak: 12-18 h Gabriela Pitman, mobitel: +36

70 436 4297, Nefelejcs u: Pon-Petak: 9-17 h

Žuzana Gero mobitel: +36 70 436 4272



SAOPŠTENJA KANCELARIJA JUGOISTOČNE EVROPE



SRBIJA

Kancelarija u Beogradu: Kumodraška 162, 11010 Beograd
Tel: +381 (0)11 397 0127; Fax: +381 (0)11 397 0126, e-mail: office@flp.co.rs

Naručivanje proizvoda: naručivanje@flp.co.rs
Radno vreme: ponedeljak, utorak i četvrtak: 12.00-19.30,
sredom i petkom: 9.00-16.30

Svake poslednje subote u mesecu, kao i subotom kada se održavaju
Dani Uspeha: 9.00-12.30

Kancelarija u Nišu: Učitelj Tasina 13/1, 18000 Niš
Tel: +381 (0)18 514 131, Fax: +381 (0)18 514 130
e-mail: officenis@flp.co.rs

Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 11.00-19.00
utorak, sreda i petak: 9.00-17.00

Svake poslednje subote u mesecu: 9.00-12.30
Kancelarija u Horgošu: Bele Bartoka 80, 24410 Horgoš
Tel/Fax: +381 (0)24 792 195, e-mail: tinde.szolnoki@flp.co.rs

Radno vreme: ponedeljak – petak: 8.00-16.00
Svake poslednje subote u mesecu: 9.00-12.30

Telecentar: +381 (0) 11 309 6382

Radno vreme: ponedeljak, utorak i četvrtak: 12.00-18.30
sreda i petak: 9.00-16.30

Salon lepote Sonya: 063/394 171

Regionalni direktor: Branislav Rajić

Lekari konsultanti: Dr Biserka Lazarević i dr Predrag Lazarević

Tel: +381 (0)23 543 318, utorak : 13.00-16.00, petak: 14.00-16.00

Dr Božidar Kaurinović, tel: +381 (0)21 636 9575, sreda i četvrtak: 12.00-14.00

Beograd, Success Day: 24.09.2011., 26.11.2011.



CRNA GORA

Kancelarija u Podgorici: 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20.

Tel: +382 20 245 402 Fax: +382 20 245 412

Radno vreme: ponedeljak 12.00-20.00, ostali radni dani: 9.00-17.00

Svake poslednje subote u mesecu 9.00-14.00

Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

Lekar stručnjak: dr Nevenka Laban, Tel: +382 69 327 127



SLOVENIJA

Kancelarija u Ljubljani: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.

Tel. +386 1 562 3640, Fax:+386 1 562 3645

Naručivanje proizvoda:

Mobil:+ 386 40 559 631, Tel: +386 1 563 7501

Radno vreme: ponedeljak: 12.00-20.00

utorak, sreda, četvrtak, petak: 9.00-17.00

Kancelarija u Lendavi: 9220 Lendava, Kolodvorska 14.

Tel: +386 2 575 1270, Fax: +386 2 575 12 71

Radno vreme: ponedeljak-petak 9.00-17.00

e-mail: forever.living@siol.net

Regionalni direktor: Andrej Kepe

Lekar stručnjak: Dr Miran Arbeiter, Tel: +36 41 420 788

Ljubljana, Success Day: 19.11.2011.

Edukacije: otvorena predavanja svake srede od 19:00 sati,

Draš center, Maribor, Pohorska 57



HRVATSKA

Kancelarija u Zagrebu: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.
Tel. + 385 1 3909-770

Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 9.00-20.00

Utorak, sreda i petak 9.00-17.00

Kancelarija u Rijeci: 51000 Rijeka, Strossmyerova 3/A

Tel. +385 51 372 361, mobil +385 91 455 1905

Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 12.00-20.00

Utorak, sreda i petak 9.00-17.00

Regionalni direktor: mr. sci. László Molnár, dipl. inž.

Lekar savetnik: dr Ljuba Rauška Naglič

mobil +385 91 517 6510

Neparnim danima 16.00-20.00

Dr. Drasko Tomljanović,

Utorak i petak

mobil: +385 91 781 4728

Opatija, Success Day: 15.10.2011.

Seminari: Zagreb, Trakošćanska 16.,

ponedeljak i sreda 18.00-19.00 h

Rijeka: Strossmyerova 3/A., ponedeljak i četvrtak 18.00-19.00 h



ALBANIJA

Albanija Tirana: Reshit Çollaku 36.

Tel./Fax: +355 42230 535

Regionalni direktor: Atila Borbat

Rukovodilac kancelarije: Xhelo Kiçaj,

tel/faks: +355 6940066 811.

Tirana, Success Day: 20.11.2011.



BOSNA I HERCEGOVINA

Kancelarija u Bijeljini: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3.

Tel. +387 55 211 784, +387 55 212 605, Fax. +387 55 221 780

Radno vreme radnim danima 9.00-17.00

(Registracija novih distributera nije moguća putem telefona)

Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić

Kancelarija u Sarajevu: 71000 Sarajevo, Dzemala Bijedica 166 A.

Tel. +387 33 760 650, +387 33 470 682, Fax. +387 33 760 651

Radno vreme: ponedeljak, četvrtak i petak 9.00-16.30

utorak i sreda 12.00-20.00

Rukovodilac kancelarije: Enra Hadžović

Bijeljina, Success Day: 02.12.2011.



KOSOVO

Priština Rr. Uçk br. 94.

tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911



FOREVER Success Day

17.09.2011.G



RITA MIKOLA HALMINE I IŠTVAN HALMI
SAFIR MENADŽERI
VODITELJI PROGRAMA
ČLANOVI PRESIDENT'S CLUBA
2010-2011



**POZDRAVNI GOVOR
DR ŠANDOR MILES**
DIREKTOR ZEMLJE



**PRIPREMA ZA ZIMSKE MESECE
DR JUDIT VEG**
MENADŽER



**KAKO DA ZAPOČNEMO
IZGRADNJU MREŽE?
AGNEŠ KRIŽO**
5000 CC SAFIR MENADŽER



**LIČNI SUSRETI
BALAŽ BARŠONJ**
MENADŽER



**MARKETING PLAN FLP-A
ARANKA VAGAŠI**
DIJAMANT-SAFIR MENADŽER
ČLAN PREZIDENTS KLUBA 2010-2011



**ŽIVI SLOBODNO,
BUDI ČLAN FOREVERA!
TIBOR LAPIC**
SOARING MENADŽER
ČLAN PREZIDENTS KLUBA 2011

NASTUPA: GOST IZNENADENJE

KVALIFIKACIJA SUPERVIZORA, ASISTENT MENADŽERA, KVALIFIKOVANI ZA 60 KARTON BODOVA+, OBJAVLJIVANJE ČLANOVA KLUBA OSVAJAČA, MENADŽERA, KVALIFIKOVANIH ZA PROGRAM OSVAJANJA REGISTARSKIH TABLICA, VODEĆIH MENADŽERA, KVALIFIKOVANIH ZA HOLIDEJ RELI, POZDRAV SARADNIKA KOJI SU OSTVARILI 4 KARTON BODA, KVALIFIKACIJA ASISTENT SUPERVIZORA

S PUNO LJUBAVI POZIVAMO SVE ZAINTERESOVANE. PRIREDBA POČINJE U 10:00 SATI U SIMA (SYMA) HALI (1145 BUDIMPEŠTA, DÓZSA GYÖRGY UL. 1.)

ZA VREME ODRŽAVANJA PRIREDBE JE OBEZBEĐENA BESPLATNA IGRAONICA ZA DECU OD 3-8 GODINA UZ NADZOR STRUČNOG OSOBLJA.

SVIMA ŽELIMO LEP PROVOD I DOBRU ZABAVU! ZADRŽAVAMO PRAVO NA IZMENU PROGRAMA.

ZA VREME PRIREDBE NUDIMO CEO ASORTIMAN FOREVER PROIZVODA ZA BODOVNU I BEZBODOVNU KUPOVINU!

FOREVER 
IMPRESSUM

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5370, Fax: (36-1) 297-1996

Glavni urednik: dr Sándor Milesz; Urednici: Zsuzsanna Gerő, Zsuzsanna Petrőczy, Kálmán Pósa, Sándor Rókás

Layout, priprema za štampu: Crossroad Consulting Kft. Projektni koordinator: Szilvia Timár; Urednica tekstova: Zita Kempf; Korektor: Ildikó Király; Prelom i uređivanje:

Hannawati Raden; Fotografije: László Bácsi Prevodioci i lektori: Mimoza Borbath, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Gorán

Vladimir, Žarko Anić Antić (hrvatski), Ortilia Tóth-Kása, Balázs Molnár, Dragana Meseldžija (srpski), Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana (slovenački).

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

www.foreverliving.com

izumi

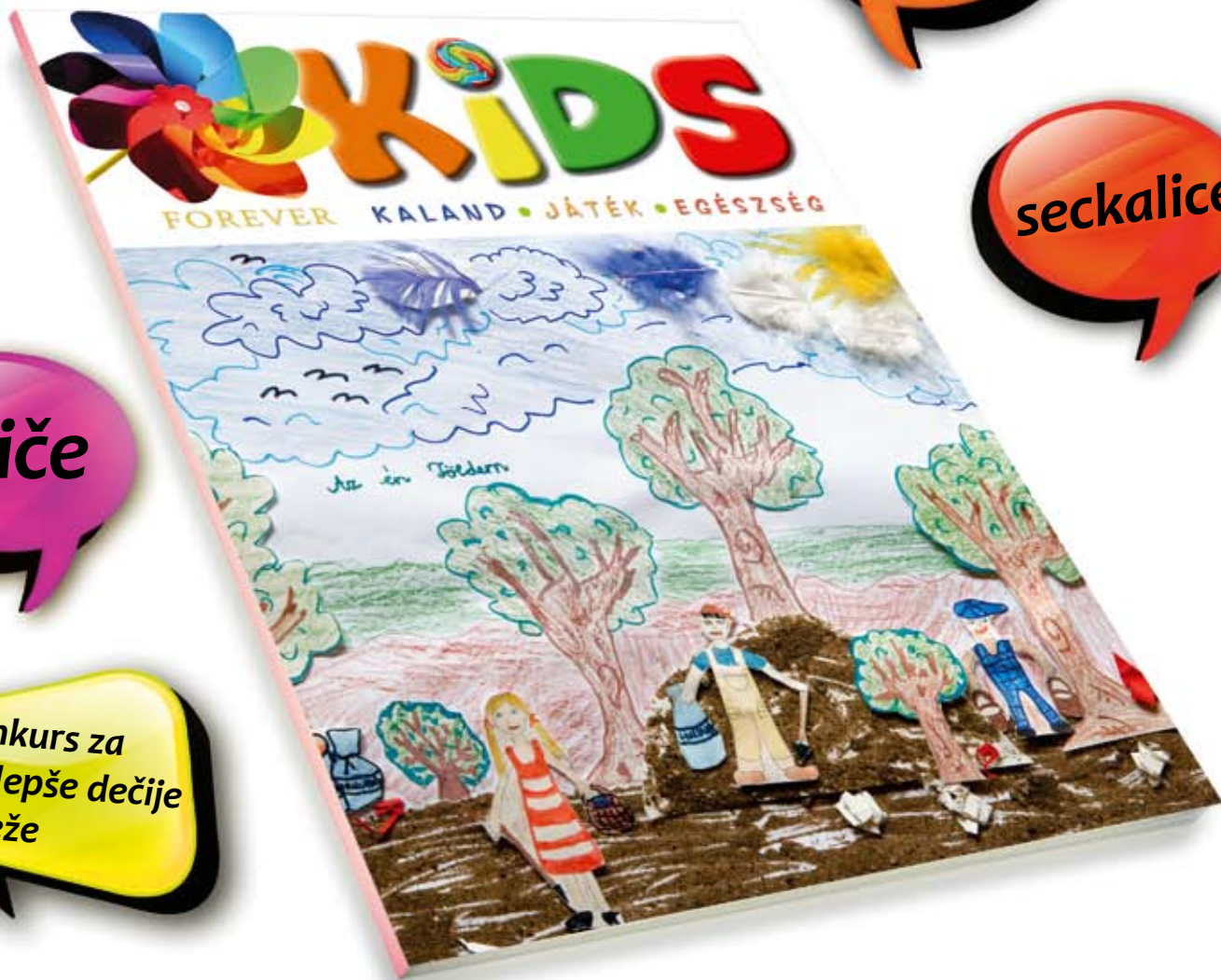
igre

bojilice

seckalice

priče

konkurs za
najlepše dečije
crteže



Tražite u našim magazinima!*

FOREVER **KiDS**

Objavili smo Forever Kids Magazin za decu u zabavištu i nižim razredima osnovne škole!

* Objavljen je na mađarskom jeziku.

A TOUCH OF
Sonya[®]

Sonya
ALOE
PURIFYING
CLEANSER

Sonya
ALOE
DEEP-CLEANSING
EXFOLIATOR
4 FL. OZ. (118 ml)
FOREVER[™]

Sonya
ALOE
BALANCING CREAM
NET WT. 2.5 OZ. (71 g)
FOREVER[™]

Sonya
ALOE
NOURISHING
SERUM
with White Tea
4 FL. OZ. (118 ml)
FOREVER[™]

Sonya
ALOE
REFRESHING
TONER
with White Tea
8 FL. OZ. (177 ml)
FOREVER[™]

Sonya