

XVI. GODINA 07. BROJ / JUL 2012.

FOREVER



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

POREČ
October 5-6
2012

Holiday Rally
POREČ

Živi život, kakav želiš da živiš!

Neki mudrac je jednom rekao: „Ne dopusti da ti problemi današnjice zasene snove sutrašnjice!” Za protekle 34 godine u Foreveru smo se borili sa mnoštvom izazova. Od smrznutih plantaža aloe, preko privrednih kriza, do nekorektnih konkurenata. Mnogo puta nas je moglo savladati razočarenje. Ali ja sam već u početku odlučio, da ću slediti savet dotičnog mudraca. Nisam dozvolio da prepreke i strah od takmičenja spreče razvoj Foreverovskog sna.

Naučio sam, da je najteži deo ostvarivanja snova ili pozitivnih promena, prevazilaženje neugodnog početnog osećaja i razdoblje borbe sa njim. Dotični osećaj nesigurnosti je za mnoge ljude prava prepreka. Savlada ih strah, veruju da je postavljeni cilj neostvariv.

Setimo se i druge mudrosti: Strah nas može savladati samo ukoliko mu to dozvolimo. U nama postoji dovoljno snage da odlučimo, na koji način reagovati na pojedine situacije, sa kojima se srećemo.

U jednoj od prethodnih poruka sam vam već govorio o pravilu 212 Farenhajtova stepena. Na 212 °F (99 °C) sa vodom se ne događa ništa. Ali ako se doda samo jedan jedini stepen, voda počinje da ključa. Ukoliko uložimo samo malo više truda, konačni rezultat biće važna transformacija. O toj istini i više možete da saznate iz motivacionog videa na stranici www.212movie.com. Ova kratka prezentacija naučiće nas, kako samo malo više truda dovodi do značajnih razlika. Jedan primer videa spominje, kako na trci Indianapolis 500, razlika između pobednika i drugog u poslednjih deset godina nije bila veća od 1,54 sekunde. Znači razlika između pobeđe i poraza bila je manja od 2 sekunde.

Ovo važno pravilo treba da primenimo i u našem životu. Ukoliko dozvolite, da vas strah savlada, dan kada se predate biće kao spomenute razlike od jednog stepena ili 2 sekunde: nedostatak jednog jedinog distributera. Zamislite šta bi se dogodilo, da se osoba koja je Rolfa Kipa uvela u Forever, predala pre nego što ga je srela? Čak i ukoliko ti se život ne odvija svaki dan onako kako si planirao, nikada ne žali za onim što si postao. Ne žali za borbom, putem, razvojem preko kojeg si prešao sledeći svoje snove i nisi se srušio pod teretom straha.

Ponekad, kad pokušavamo da pređemo preko „teškog terena”, mota nam se u glavi jedno jedino pitanje: Kako? Kako se odvojiti od straha, da on ne bi sprečio naša nastojanja? Kako utišati nedoumicu? Kako da primoramo sebe da učinimo potrebno, korak po korak? Evo nekoliko ideja, koje vam mogu pomoći:

1. Prepoznaj potencijalne izazove!

Napravi listu stvari, koje te teraju da se predaš! Konkretizuj, definiši ih! Koje promene bi te najviše izbacile iz komfortne zone? Zatim se upitaj: Šta mogu da postignem? Kuda mogu da stignem? Šta može biti rezultat, nagrada, ako nastavim? U Foreveru za sve to postoji jednostavan odgovor.

2. Proslavi svoje male pobeđe!

Kada imamo velike ciljeve, često se osećamo nezadovoljnima dok ih potpuno ne ostvarimo. Ukoliko želiš da postaneš eagle menadžer, vaspitanje novog supervizora se čini samo kao „novi zadatak” na listi. Ali zapravo je mnogo više od toga. Gradnja i razvoj tvoje niže linije je jedan od „malih”, ali i jedan od značajnijih uspeha na putu ka snovima. To je slika u ogledalu: koliko si čudesan i zapanjujući. Koliko si nadaren, stručno potkovan, koliko si jak, i koliko znaš da bodriš druge!

Ako znaš da ceniš sve svoje male uspehe, to će ti pomoći da stigneš tamo, gde želiš.

3. Ne gubi veru!

Ljudi često odustaju, pošto ne veruju svim svojim srcem da mogu da ostvare život kakav bi zaista želeli, o kakvom su maštali. „To je nerealno” – misle. Ili jednostavno sami sebe uvere, kako zapravo i ne žele toliko dotičnu stvar. Tih dana recite sebi: „Ne mogu sebi to da učinim. Mogućnost mi leži pred nogama – da živim život kakav zaista želim. Forever je mogućnost koju sam odavno čekao, zato ću nastaviti.”

Odluči da još danas ostvariš snove tako što ćeš napustiti strah i nedoumice bilo kakve da su one. Dođi na poslednji Super reli u čudesni Feniks, gde ćeš se zavetovati: da ćeš bez obzira na prepreke sa kojima si se suočavao u proteklih godinu dana, preći preko njih i pobediti ih.

Strasno verujem u mogućnosti Forevera. Verujem i u tebe, verujem, kako imaš snage da postaneš baš ono o čemu sanjaš. Ne gubi nijednu sekundu, zakorači preko straha, slavi svoje pobeđe, i NIKAD NE GUBI VERU!

Vidimo se u Feniksu!



Rex Mon
REX MON

PRESEDNIK UPRAVE, GENERALNI DIREKTOR

Leto je



Negde hladnije, negde toplije, ali konačno je stiglo leto. Vole ga i stariji i mlađi, svako traži vodu, sunce, hlad. Možda bi pomislili, da i foreverovci odlaze na godišnji odmor i ne rade ništa. Da, na godišnjem smo, i ja sam otišao na dan-dva, pošto se rodio Šandor Mačaš, a već evo prvih obaveza. Kako ga ne bi bolelo stomacić, dajemo mu Aloe Vera Gel, ali samo malo, njegovu dozu, kafenom kašičicom. Posledice:

dete spava preko noći, od prvog dana spava više od 6 sati noću, mirno probavlja majčino mleko i svako jutro dobija svoju dozicu aloe vere. I čak se ni ne protivi – naučio je. Naravno, dolaze i stariji brat i sestra, Jazmin i Andriš. Oni piju gel već velikom čašom, i traže svoj vitamin C, dečji vitamin. Jazmin guta propolis, dok je Andriš već sposoban da ga gricka. I sišu Royal gelly na putu prema obdaništu. A tata ujutro uz gel uzima šaku dijetetskih komplemenata, zatim pije tri decilitra ARG1+. Pa krećem na trening. Usput me zovu: jedno sportsko društvo upravo želi da kupi proizvode u vrednosti od 8 miliona, zatim jedna fitness dvorana želi da popuni svoje zalihe. Komšinica pati od migrene ili je nestalo Freedom za psa. Još nije kraj juna, i gledam, promet ličnih i distributerskih bodova su mi iznad 8,8. Pomislio sam, dragi Bože, pa leto je, na godišnjem sam... Popodne stižu deca. Brzo ih mažemo kremom protiv sunca, pre nego što skoče u vodu.

Da li i Ti paziš na svoje voljene, prijatelje, svoje okruženje, da li im preporučuješ ove proizvode? Da li preporučuješ komšiji da koristi vrhunske proizvode, umesto da svoju torbu svaki dan puni neučinkovitim bezvezarijama? Mi foreverovci imamo jedan jedini zadatak: preneti mogućnost drugima, kako bi i oni živeli isto tako dobro kao i mi – da pokazujemo, učimo i preporučujemo. Da li si već u kupatilu sve zamenio? Da li je već na svim higijenskim proizvodima Foreverov logo? Odluku donosiš Ti, živiš sopstveni život, za koji Ti odgovaraš. Svako živi svoj život, i svako odgovara za sopstveni život. Naš zadatak je predaja znaka, davanje pomoći, preporuke, da život može da se živi na visokoj nozi, čak i leti. Stiglo je leto, i uživam u njemu. Ukoliko si kupac, pomisli na porodicu, daj im ono najbolje. Ukoliko si graditelj mreže, koncentriši se na aktivitet i time ćeš pružiti porodici sve. Ukoliko si rukovodilac, pripazi više na svoje kupce i graditelje mreže. Na taj način se gradi naša foreverovska porodica.

Želim svima ugodno letovanje, odmor i gradnju mreže!

dr Šandor Miles
državni direktor





Početak leta,
veselje, ljubav života,
obećanja i ozbiljne dileme
u predavanjima: u svakom
pogledu bio je to vreo junski
Dan uspeha.





FLP

BUDIMPEŠTA 16. JUN

Success Day

Dan uspeha Forever Living Products Mađarske, drugim rečima priredba priznavanja rezultata, zabave i „doškolovanja“ počinje već po običaju predajom priznanja osvajačima značajnog nivoa u izgradnji mreže. Publika aplaudira graditeljima mreže, koji su u svojoj karijeri po marketinškom planu stigli do značajne stanice. Ovaj put slajdovi otkrivaju, ko na kojem nivou stoji trenutno: od menadžera do dijamant-safir menadžer videli smo defile ključnih ljudi. Jedan od njih – **Robert Varga** – ostaje na sceni: danas on vodi program. A sa njim stiže i vedro raspoloženje. Dijamant-safir menadžer ne samo da je dobar rukovodilac, već je i dobar zabavljač.

Prvi koga najavljuje, upravlja sa osam država, ali je pored toga i aktivan graditelj mreže. „Njemu je uvek na prvom mestu čovek.“ – naglašava Robert Varga, zatim na pozornicu poziva državnog direktora, safir menadžera **dr Šandora Milesa**.

Za svaki Dan uspeha po neka novost: dr Šandor Miles ovaj put govori o novoj Foreverovoj kartici, zatim predstavlja specijalne Touch kutije izrađene za predstojeće relije, kao i majice koje idu uz njih. Ali reči su važnije od stvari: „Voliš li da živiš? Voliš li da voliš?“ – pita nas direktor. Možda bi to na nekom drugom susretu zvučalo neobično, ali FLP nije svakidašnje preduzeće. „Ovo je drugi svet. – govori dr Šandora Milesa – Radimo s ljubavlju. Kad činiš dobro drugima, ceo dan ti postaje dobar. Pružite svojoj deci, a i sebi sve što možete, i želim vam, da ubuduće živite još lepše, još bolje i da volite ljude!“





Nakon toga čak i Robert Varga postaje ozbiljan, naglašava kako je „na ovom mestu u centru porodica i čovek. Treba da voliš ljude – to je nuspojava ovog biznisa.“ – govori.

Dr Margit Milič otvara niz stručnih predavanja pod naslovom „Šta uraditi za očuvanje zdravlja?“. Sopstvenih doživljaja ima i ovde: kao prvo saznajemo mnogo toga o 25-godišnjoj medicinskoj praksi provedenoj u bolnici u Zalaegersegu. Dr Margit Milič naglašava, kako na naše zdravstveno stanje 43% utiče način života – osim genetskih predispozicija i okruženja. Dobra je vest da smo upravo zbog toga i sposobni da uradimo nešto u interesu zdravlja. Međutim loša ishrana, nedostatak fizičkih aktivnosti, stres, uzimanje opojnih sredstava i pušenje, vode u suprotnom smeru, prouzrokujući civilizacijske bolesti poput osteoporoze, alergija i raznih bolesti srca. Dr Margit Milič nam govori, kako je bolest zapravo proces čišćenja – neka vrsta mehanizma samoizlećenja, tokom kojeg štetne materije izlaze iz tela. Ona odavno preporučuje svojim pacijentima Aloe veru, jer kako kaže „u biljci se nalazi dvesta korisnih sastojaka pomoću kojih ona čisti, odstranjuje otrove, hrani i jača imuni sistem. Sami odlučujemo, da li ćemo stepenicama zdravlja krenuti prema gore ili prema dole. Za ovo prvo, imamo na raspolaganju izvrsne preparate.“ – završava svoje predavanje.

„Predaj (se) samo, ukoliko vidiš markicu na njemu“ – glasi naslov predavanja **Monike Dekanj** nakon kvalifikacije supervizora i menadžera. Kao mladi menadžeri obično, i ona počinje izrazima zahvalnosti, zatim nam priča, kako joj je život više puta ponudio FLP mogućnost, dok je radila kao preduzetnik u kozmetičkoj industriji. Jednom prilikom joj je postalo jasno: „da joj treba ovaj biznis“, iako su mnogi pokušavali da je odgovore. Njena supervizorska kvalifikacija u Beogradu dala joj je ozbiljan podsticaj za budućnost.





Veze sa ljudima su joj se promenile, prošla je kroz ozbiljan razvoj ličnosti. „Uzmi svoj život u sopstvene ruke, i okolnosti okreni u svoju korist!“ – bodri sve prisutne, i dodaje: „Isplati se raditi u ovakvom timu – više ne bih ni želela da radim drugačije!“

Predprošle godine je priredba Zvezde FLP-a doživela orgoman uspeh. Tamo smo upoznali **Nograd Pro Band**, koji je ovaj put imao veoma uspešan mini koncert u društvu **Mikloša Berkiča**.

Predavanje **dr Žolta Gencia** bi moglo da prođe i kao performans. Senior menadžer 25 godina radi kao pravnik, a 13 godina je u Foreveru. Pojavljuje se u advokatskom mantilu, zatim oponašajući sudski proces izvodi svoj govor odbrane. Jer kao što način gradnje MLM-a često traži odbranu, isto tako često postoje i predrasude prema njemu. Kako to dr Žolt Genci tumači, od novih stvari se ljudi u početku boje, zatim ih napadaju, ali na kraju ih koriste – kao što je to bio slučaj sa brojnim pronalascima. Što se tiče činjenica, predavač nam izvodi, na koji način dolazi prihod od ovakvog tipa poslovanja. Kao veštake i svedoke poziva se na ljude kao što su: Robert Kiosaki, Voren Bufet, Donald Tramp, Bil Gejts i Bil Klinton – svi odreda su s poštovanjem govorili o MLM poslovnoj strategiji, koja omogućuje bilo kome, da izgradi uspešno preduzeće – naglašava dr Žolt Genci. Činjenica je da od 20 firmi s najbržim razvojem u SAD, 3 rade po MLM sistemu, a promet im se za deset godina udvostručio. U svetu, 60 miliona ljudi ima prihode od takvih biznisa. A upravo zbog uspeha ima i mnogo napada, ali dovoljno je pregledati samo osnove našeg biznisa (ozbiljna prošlost, kvalitetni proizvodi sopstvene proizvodnje, stabilan marketinški plan), da bi sumnja nestala. I onda još nismo govorili o prednostima, kao: ovaj biznis ne traži početni kapital, može se početi i bez stručne spreme, nema šefa, nema rizika, međutim postoji fleksibilan raspored vremena, timski rad i sigurnost. Upečatljiv govor, i optuženi je oslobođen!



Forever Living Products Srbija

<http://www.facebook.com/pages/Forever-Living-Products-Srbija/171925276183620>

**ČITAJ INFORMACIJE O AKCIJAMA,
NOVOSTIMA, KURSEVIMA IZ PRVE RUKE!
PRIDRUŽI SE NAŠOJ ZAJEDNICI I
NA FEJSBUKU!
FOREVER LIVING PRODUCTS
(HUNGARY) LTD**





Sada slede oni, koji se nisu kolebali, i na taj način postigli izvanredne rezultate. FLP i to nagrađuje: automobilskim bonusom, ili putovanjem povezanim sa edukacijom. Na scenu dolaze distributeri s prometom 60 plus, članovi Kluba osvajača, menadžeri, učesnici Holidej relija.

Novopečeni menadžer **Kristina Nemet-Lakatoš** govori nekoliko reči, zahvaljuje se u prvom redu svojoj majci, zatim svima onima, koji su joj pomogli. „Šest godina sam u biznisu, i pokušavam da uradim sve u prilog tome da čujete što više o meni.“

Dr Eržebet Nika je dugo radila u dečijoj bolnici, ali je teško podnosila nepravdu stroge hijerarhije. Među bolesnicima je bila na glasu, kao ona koja umesto antibiotika veruje u prirodne lekove. „Bila sam vitaminski manijak – govori o sebi – a mnogo sam se bavila i dodacima ishrani.“ Eržebet je zamolila prisutne lekare da ustanu: bilo ih je u priličnom broju, jer specijalnost FLP-a je, da svoje poslovanje zasniva na širokoj bazi stručnjaka. Prema dr Eržebet Nika, treba sačekati da kandidat bude spreman da učestvuje u izgradnji mreže. „Već u tom trenutku želela sam promenu.“ – seća se sada već senior menadžer prvih koraka. „Ukoliko imaš iskustva sa proizvodima, tad već postoji i verodostojnost, a onda proizvodi prodaju sami sebe.“ – govori Eržebet i seća se prvih partija, svojih prvih menadžera. I uprkos tome što je kao lekar ponekad teže napredovala u mrežnom sistemu, pred očima joj je uvek bila jedna stvar: „Neka ne bude propuštenih prilika.“

Nakon predaje priznanja asistent supervizorima usledilo je predavanje, tačnije nastup safir menadžera **Ištvan Halmia**. Teško je u pismenoj formi ovo preneti, jer njegov stil i njegov humor najbolje deluju na gledaoce uživo. A deluju itekako, jer na kraju publika stojeći aplaudira. Stvar počinje iznenađujućom asocijacijom: Ištvan projektuje sliku predmeta sličnu puteru, na proizvodu je natpis „just like



FLP-lexikon

Nagradno putovanje:

Nagrada u vidu putovanja za dvoje koja se dodeljuje distributeru koji ostvari neki od brojnih podsticajnih programa u okviru marketinškog plana. U slučaju da braćni drug distributera nije u mogućnosti da putuje, kvalifikovani distributer može povesti gosta pružajući dokaze da pozvani gost je ili distributer ili ima zakonsku mogućnost da postane distributer. Nagradna putovanja se odnose na: kvalifikaciju sa 1500 i više bodova i za Globa Reli, Eagle menadžer samit i nagradna putovanja safir menadžera, dijamant safir menadžera, dijamant menadžera, duplih i trostrukih dijamant menadžera.



butter" – „baš kao puter". Ovim prividnim svetom, safir menadžer upoređuje nekoliko tipičnih ponašanja: šta sve radimo onako „liči na ...", kao da zaista radimo, a ustvari ne ulažemo svu energiju.

Kod graditelja mreže to glasi ovako: pregledam svoj imenik... razmišljam o ciljevima... – citira uobičajene rečenice, koje primenjujemo, kad želimo da i sami verujemo da radimo, međutim jedva se angažujemo. Ištvan Halmi često doživljava, da mnogi dolaze na predavanja, zanesu se i zatim nestaju. Odgovore ih, sami se predomisle. „Nisu nas naučili na koji način da verujemo u sebe, nego kako treba da stanemo u red." – ređa primere Ištvan Halmi. Kako bi verovali, prvo treba da budemo načisto sa željama. „Žudi za stvarima, ali ne za nerealnim." – preporučuje safir menadžer, prema kome glavna pokretačka snaga može da bude davanje primera svojoj deci. Ištvan poziva na scenu svoja dva sina, **Bencea i Bajnoka** koji i sami pokazuju kako na pravi način slede pokazani put. „Radiš, ili se samo praviš da radiš: razmisli!" – poručuje svojim završnim rečima Ištvan Halmi, i kako bi zaista postao primer, ponovo izgovara svoje obećanje: do 31. avgusta će postati dijamant-safir menadžer.



*Sledeći put se
vidimo 21. jula u Syma Areni,
u društvu izvrsnih predavača i
voditelja programa!*

SUCCESS DAY

OPATIJA

19. MAJA 2012.



Kongresna sala hotela Ambassador u Opatiji postala je mesto našeg okupljanja na Danima uspeha. Kao i uvek dosad, Opatija nas je dočekala okupana suncem. Na ovaj prekrasan dan došli su saradnici iz svih delova Hrvatske, a pridružili su nam se i gosti iz susedne Slovenije. Domaćini su bili bračni par **Irena i Radoš Sušanj**, menadžeri iz Rijeke. Irena i Radoš opisali su nam svoj put do menadžerske pozicije i zahvalili su svojim sponzorima i saradnicima na velikoj pomoći i trudu. Timski je rad ono što ih motiviše i zbog čega još dodatno obožavaju ovu firmu.

Program smo počeli igrom skupine **Tequila Mosquitos**, koja je izvela nekoliko tačaka salse i ruede. Područni direktor FLP Hrvatske, **Dr. Laslo Molnar** predstavio nam je novi "stari" proizvod – Fleur de jouvence, koji je u novom pakovanju i poboljššan, te s novom šifrom i popularnijom cenom u prodaji od Dana uspeha. Poreč je pred vratima. Direktor Laslo Molnar podsetio je saradnike na kvalifikaciono razdoblje i pravila kvalifikacije te pozvao sve da se potrudu da nas što više besplatno otputuje u Poreč i tako odrade podsticajni program. Ako neko nije zapamtio pravila, može ih naći u FLP-ovim novinama. Direktor Molnar takođe je saradnicima skrenuo pažnju na novi web-sajt na hrvatskom jeziku, koja bi uveliko trebala olakšati saradnicima dolazak do informacija o bodovima, donjoj liniji, poslovnoj politici, proizvodima i svemu vezanom uz rad u FLP-u.



Dr. Draško Tomljanović, menadžer iz Rijeke, telefonski je lekar FLP-a. Dr. Tomljanović postao je menadžer u vrlo kratkom roku i s velikom ljubavlju govori o našim proizvodima. U današnjem predavanju predstavio nam je Argi+ i njegovo delovanje. U svom iscrpnom predavanju dr. Tomljanović nas je naučio kako da pazimo na sebe i svoje telo te kako da uz naše dodatke budemo zdraviji, u formi i kako nam život može biti bolji.

LIRA je ženska amaterska vokalna skupina osnovana 1996. godine i danas broji 15 redovitih članova. Od osnivanja i javnog delovanja, LIRA deluje u smeru muzičke kulture i umetnosti njegujući duhovnu muziku čakavske baštine severnog Primorja i Istre! Uživali smo u njihovom pevanju.

Manda Korenić, senior menadžer i viša medicinska sestra iz Pule, vodila je iskustva korišćenja dodataka prehrani. S nekoliko najuspešnijih saradnika, podelila je njihovo i svoje veliko iskustvo u svakodnevnom korišćenju naših preparata uz korisne savete novim korisnicima.

Nakon stanke, novi supervizor **Milica Sirotković** u jednom je dahu, motivisano i sa sjajem u očima, opisala svoj put prema supervizorskoj poziciji. Slušajući Nenu, kako je svi zovemo, shvatili smo da je ovo tek početna stepenica na njezinom putu do uspeha, jer kad neko o proizvodima, firmi i svojim sponzorima i saradnicima govori s toliko ljubavi i odanosti, onda znate da joj je uspeh zagarantovan.

Mirjana Katić Mesaroš, menadžer iz Zagreba, od samih je početaka u firmi Forever Living Products. Njezino iskustvo i znanje neprocenjivo je. U odličnom predavanju pod nazivom "4 boda" objasnila je novim saradnicima, a i starima,



važnost mesečne aktivnosti i lakoću njezinog ostvarivanja, nadalje kako ona to radi svih ovih godina, i na šta moramo obratiti pažnju. U dodeli priznanja podelili smo značke novim supervizorima i asistent menadžerima. To je grupa novih, mladih ljudi, koja je unela nov polet u rad svoje, ali i paralelne strukture. Program podsticanja kupovine automobila osvojili su bračni par **Jadranka Kraljić Pavletić i Nenad Pavletić te Maja i Tihomir Stilin**. U porodici 60+ već su nekoliko meseci zaredom Jadranka Kraljić Pavletić i Nenad Pavletić, a putnici za Ameriku su bračni par Stilin i Molnár. Čestitamo nagrađenima!

O slobodi izbora u FLP-u nadahnuto je govorio menadžer iz Rijeke **Edvard Badurina**. O tome kako sami možemo upravljati svojim vremenom, o razlici između šefa i vođe, o velikoj poslovnoj prilici koju nam nudi naša firma. Prilika je tu, ponuđena nam je i trebamo je iskoristiti, zaključio je svoje predavanje Edvard i dodao Kiyosakijevu misao: ...ako želite biti bogati, mislite Veliko... mislite Drukčije.

Značke asistent supervizorima predao je bračni par Molnár. Lepo je videti mnoga nova, nasmejana i srećna lica onih koji su se odlučili pridružiti porodici uspešnih i zadovoljnih ljudi – porodici FLP-a. Nadamo se kako ih je današnji Dan uspeha potaknuo da što pre uhvate zalet i slede svoje sponzore na putu uspeha.

Na kraju današnjeg Dana uspeha, senior menadžer iz Rijeke **Sonja Jurović** održala je temu o ciljevima i upravljanju timom. Sonja je sa svojim suprugom vođa jednog od najuspešnijih timova u Hrvatskoj – Adria tima. U vrlo kratkom razdoblju njena grupa doživela je velik polet, a njezini saradnici iz meseca u mesec postižu sve više pozicije. Sonja nas je u svom predavanju upozorila na važnost postavljanja ciljeva, istrajnost, svakodnevni rad sa strukturom i



na podsticanje saradnika da je slede. Sonja svoje znanje prenosi na svoj tim i uči ih kako raditi posao i kako te zacrtane ciljeve u što kraćem roku i ostvariti. Čestitamo na uspehu i veselimo se skoroj poziciji soring menadžera **Sonje i Zlatka**.

Direktor hrvatskog ureda mr. sc. Laslo Molnar zahvalio je na vođenju Dana uspeha bračnom paru Radošu i Ireni Sušanji te predavačima, a zatim je pozvao suradnike da budu prisutni na edukacijama u uredu, start programima, da osvoje besplatan boravak na Reliu u Poreču, da budu prisutni na svim edukacijama koje regija nudi, a gde mogu obogatiti svoja znanja.

Naš sledeći Dan uspeha bit će proslava rođendana FLP Hrvatska 03. novembra 2012. u sali hotela Ambassador u Opatiji. Do tada – puno uspeha u radu.

direktor FLP Hrvatske
mr. sc. Laslo Molnar, dipl. ing.



NIVO MENADŽERA SU OSVOJILI



Krszтина Németh-Lakatos i Zsolt Németh
(sponzor: Ágnes Temesváriné Ferenczi
i Andor Temesvári)

"Kad naučiš lekciju, kojom te život ošamari, padaju
prepreke koje si sam sagradio."

Ljiljana Tomić & Boriša Tomić
(sponzor: Dr. Ratković Marija)

"Siromašni ljudi traže posao, uspješni
grade mrežu, a ako želite da budete
uspješni, radite ono što većina neće."



NIVO ASISTENT MENADŽERA SU OSVOJILI

Dudás Gábor
Egriné Cseh Melinda & Egri Zoltán
Nikolic Zeljko & Ivanovic Jelena
Živković Predrag
& Živković Svetlana

Brek Zoltán
Čurčić Marija & Čurčić Milan
Dr. Szilávik Ferenc & Dr. Beregszászy
Anikó
Erdős Erika
Fodorné Baranyó Edit
Glisović Momirka & Glisović Ranko
Gorzsony Dalma
Hircz Tamás
Jaksa Zsolt Tamás
Jelić Desko
Jevremović Snežana & Jevremović Zoran
Kerekes Zsolt & Kerekes Zsoltné
Marić Dragana

Molnár Tamás & Molnár Tamásné
Németh Szelina
Petrović Suzana
Révészné Bezzegh Sarolta
& Révész Sándor
Stevanović Slavica
Szilágyi Tibor
Szilas Béláné
Tóthné Borza Eszter & Tóth Zsolt
Varróné Rabi Adrien & Varró Lajos
Vlastelić Boris
& Vlastelić Nikica
Živić Milica
Živić Miodrag



NIVO SUPERVIZORA SU OSVOJILI

Bogár Melinda

PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA SU OSTVARILI

1. NIVO

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna
Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Marija Buruš & Boško Buruš
Dr. Dósa Nikolett
Éliás Tibor
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Gyurik Erzsébet & Sándor József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Rinalda Iskra & Lučano Iskra
Dragana Janović & Miloš Janović
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Sonja Jurović & Zlatko Jurović
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić &
Nenad Pavletić

Kúthi Szilárd
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Dr. Molnár László & Dr. Molnár-Stantić
Branka
Muladi Annamária
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Dr. Pavkovic Mária
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffé Katalin
& Dr. Seres Endre
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács
Gabriella
Szöllősi Cecília
Tanács Erika
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Józsefné
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor

Jozefa Zore
Zsidai Renáta

2. NIVO

Haim Józsefné & Haim József
Kása István & Kása Istvánné
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Orosházi Diána
Siklósné Dr. Révész Edit & Siklós Zoltán
Utasi István & Utasi Anita

3. NIVO

Berkics Miklós
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Budai Tamás & Budai-Schwarz Éva
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Halmi István & Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
Szabó József & Szabó Józsefné
Tóth Sándor & Vanya Edina
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea



ZAJEDNO NA PUTU USPEHA

KOSOVO, SRBIJA, CRNA GORA, SLOVENIJA

05. 2012. NAJUSPEŠNIJI DISTRIBUTERI NA OSNOVU LIČNIH I NEMENADŽERSKIH BODOVA

CONQUISTADOR CLUB



MADARSKA

1. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
2. Temesváriné Ferenczi Ágnes & Temesvári Andor
3. Dr. Fábián Mária
4. Németh-Lakatos Krisztina & Németh Zsolt
5. Szolnoki Mónika
6. Krizsó Ágnes
7. Tóth János
8. Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
9. Léránt Károly & Lérántné Tóth Edina
10. Váradi Éva



SRBIJA

1. Dr. Ratković Marija
2. Tomić Ljiljana & Tomić Boris
3. Paligorić Stojanka & Paligorić Aleksandar
4. Živković Predrag & Živković Svetlana



HRVATSKA

1. Kraljić-Pavletić Jadranka & Pavletić Nenad

60CG+

KVALIFIKACIJA 04. 2012.

Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Dr. Ratković Marija
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Temesváriné Ferenczi Ágnes & Temesvári Andor
Kraljić-Pavletić Jadranka & Pavletić Nenad
Vágási Aranka & Kovács András
Tomić Ljiljana & Tomić Borisa
Paligorić Stojanka & Paligorić Aleksander
Dr. Fábián Mária
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Éliás Tibor
Németh-Lakatos Krisztina & Németh Zsolt
Tóth Zoltán & Horváth Judit
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Szolnoki Mónika
Krizsó Ágnes
Tóth János
Zsidai Renáta
Brumec Tomislav & Brumec Andreja
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika
Léránt Károly & Lérántné Tóth Edina
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Váradi Éva
Meggyesi Imre & Meggyesiné Kántor Tamara



success Day



IAKO JE NEDELJA DAN KADA SVI ODMARAJU, MI SMO SE SAKUPILI U VELIKOM BROJU NA MAJSKOM SEMINARU U BEOGRADU.

BEOGRAD, 27. 5. 2012.

Domaćini seminara su bili menadžer **Aleksandra Petković** i safir menadžer **Boško Buruš**. Forever je porodičan posao, a upravo nam je ovaj voditeljski par pokazao da je cilj svakog roditelja da ga dete sledi i nasledi, kako u poslu, tako i u životu. Hvala tati i ćerki na odličnom vođenju, velikom srcu i dobroj energiji koja se osetila tokom seminara.

Forever Living već više od tri decenije gazduje na tržištu celog sveta kada su u pitanju dodaci ishrane na bazi bilja sa lekovitim svojstvima. Svake godine u mesecu maju obeležimo godišnjicu osnivanja firme i zahvalimo se na misiji i viziji koju je imao svojevremeno vlasnik i osnivač firme **Reks Moun**. Više od tri decenije Forever-a u svetu, više od decenije Forever-a u Srbiji: pa zar to nije fantastično, poručio je direktor FLP Srbije, menadžer **Branislav Rajić**.

Savremeni trendovi života i brz tempo ostavljaju pečat na zdravlje ljudi i kvalitet njihovih života. Moderne bolesti otežavaju našu svakodnevnicu, a jedan od načina rešavanja problema je ćelijska ishrana biološki aktivnim supstancama koje se u ogromnim koncentracijama nalaze i našim proizvodima. Zahvaljujemo se soaring menadžeru **dr Biserki Lazarević** na izuzetnom predavanju i odličnom receptu za zdrav i kvalitetan život.

Kvalitet naših proizvoda se direktno reflektuje na pozitivna iskustva u primeni FLP proizvoda kod naših korisnika. Potrebna je velika hrabrost izaći pred punu salu i ispričati lično iskustvo. Veliki broj lekara i zdravstvenih radnika koristi u svojoj praksi naše proizvode, bilo je veliko zadovoljstvo čuti preporuke za dalje korišćenje. Zahvaljujemo se **dr Jeleni Vujasin** na vođenju ovog segmenta seminara.

Veliki je skok popeti se sa asistent supervizorske na supervizorsku, odnosno asistent menadžersku poziciju. Zahvaljujemo na marljivom radu novim supervizorima i asistent menadžerima i želimo im puno uspeha u daljem radu.





Grupa „**Legende**“ su veliki prijatelji FLP-a, još od samih početaka našeg rada. Svaki put kada smo imali priliku da ih ugostimo, uradili smo to sa puno ljubavi, i velikim osmehom.

Forever Living je narednom predavaču definitivno promenio život. Menadžersku poziciju je nasledio od oca, ali bez velikog iskustva u mrežnom marketingu. Iz godine u godinu posao se dodatno razvijao, a i **Aleksandar Paligorić** sa njim. Vlasnik je svog vremena i posla, svu svoju energiju ulaže u sopstveni posao, a to mu se vraća višestruko.

Klub osvajača je kategorija koja pripada najboljim graditeljima mreže. U njoj se nalazi saradnici koji su u odnosu na isti period prošle godine značajno povećali obim svog poslovanja. Čestitamo **Dragani i Milošu Janović**, kao i **dr Mariji Ratković** na osvojenoj kvalifikaciji.

Emocije nam govore dosta o nama samima i prate nas kroz naš život i rad. Ako smo pozitivni i radujemo se, podjednako raste i naš optimizam, koji opet utiče na naš elan. Sad, danas, ovog trenutka, donosi odluke, radi pokreni se! Od dobrog ka veličanstvenom, sa puno energije, elana, truda i rada, uz poštovanje principa mrežnog marketinga FLP-a do vrhunskih rezultata - poručuje **dr Sonja Jović**, menadžer.






Jedna od najvažnijih pozicija u našem radu je nivo asistent supervizora - prosto kao jedan test zrelosti i sposobnosti da se bude deo ovakvog sistema. Mnogo sreće i uspeha u daljem radu smo poželeli novim asistent supervizorima.

Jedini lek koji sprečava starenje je proces učenja. Forever-ov MLM je odličan posao za one koji shvataju da mogu bolje da žive, da rade i stvaraju otvorenog uma, prihvataju novine i hoće da napreduju. Nema vrhunskih dostignuća preko noći, poručuje dijamant menadžer **Veronika Lomjanski**. Najbolja osoba na svetu je ona osoba koja vam je ponudila Forever biznis. Građenje mreže je proces koji se zasniva na razumevanju, istrajnosti, poštenju i efikasnosti. Na kraju, uvek se pojavi zaključak: HOĆEŠ ILI NEĆEŠ!

Mr Branislav Rajić
Direktor
Forever Living Products doo Srbija





Razmišljanja eagle menadžera Od nas – Vama – S ljubavlju

Želimo da pokažemo preko ličnog primera (u prvom redu sa emotivnog aspekta) sve ono što nam je pomoglo u radu, pomoglo da prebrodimo poteškoće, zbog čega osećamo da želimo sve da ponovimo!

U početku se nije događalo ništa naročito – samo smo seli i međusobno se ispričali, ZBOG ČEGA ŽELIMO da postanemo eagle menadžeri, zbog čega nam je to VAŽNO.

Zbog čega je VAŽNO?

Zbog sebe. Želeli smo da budemo članovi užeg kruga, užeg tima, da pripadamo društvu najboljih među svim menadžerima! Eagle nam je za to pružio priliku.

Zbog porodice. Želeli smo da pokažemo deci, da ukoliko „nešto zaista želiš, onda si sposoban da to i uradiš!” Želja da pružimo primer kako smo sposobni da uspemo i u sasvim drugačijem okruženju nego u dosadašnjem životu, sposobni smo i ovde da budemo među najboljima. Želja da pružimo primer zacrtavanja ciljeva, želja i rada!

Zbog prijatelja, poznanika, kojima smo želeli da dokažemo, da je ono što zastupamo jedno od najboljih mogućih stvari. Želeli smo pred njima da postanemo verodostojniji, da im Forever postane privlačniji!

Zbog sopstvenog tima. Želeli smo da pokažemo da samo ličnim primerom imamo šanse da pronađemo sledbenike. A ovaj program je stigao u pravo vreme. Nadali smo se i nadamo se, da onima koji nam se pridruže možemo da pružimo lični primer, da se Forever i uspeh takvog preduzetništva može približiti bilo kome. Znali smo i to, da će članovi tima lakše sponzorirati „preko nas”!

Zbog celog Forevera. Dobar je osećaj biti vredan menadžer FLP-a. Dobar je osećaj, da i mi možemo da računamo na svoje rukovodioce, a isto tako mogu i oni na nas. Primer se može dati bilo kome, ko ima ozbiljne ciljeve – na taj način pomažemo ljudima, a da čak i nismo svesni toga! Nema nikakvih materijalnih interesa, a preduzeće ipak raste, ljudi koji ga zastupaju postaju bolji. Na kraju krajeva, ceo Forever i Reksov duh odiše time.

Kada smo postali menadžeri, ponosili smo se. Vreme je prolazilo, i želeli smo da se istaknemo u nečemu. Sledeći poslovni nivo bio je još „predalek”, nismo uspeli da se istinski angažujemo. A onda je stigao konkurs za eagle menadžera, koji se sa aspekta menadžera činio mnogo dostižnijim ciljem.

Međutim tada, u početku je trebalo pronaći ono ZAŠTO, pa smo uspeli da poverujemo, da smo sposobni da to i uradimo!

Nakon toga zamolili smo dva dobra prijatelja, da nam pomognu. Oni su naši sponzori: senior menadžeri dr Ida Nađ i dr Ferenc Kiš. Sklopili smo međusobni sporazum, da ćemo zajednički ostvariti cilj. I šta znači data reč? Oni su postali senior eagle menadžeri!



Nakon donošenja odluke, odmah smo uključili i sponzore, koji su do kraja bili pored nas, radili smo svoj posao poput ujedinjenog tima.

Adrien ima običaj da kaže, da ko želi da postane eagle menadžer, njemu je život i rad otvorena knjiga pred timom i pred ljudima. Naime, iz meseca u mesec treba ostvariti isti učinak, a sve to firma javno i objavljuje!

Zato smo pratili svoje bodovno stanje iz nedelje u nedelju, iz meseca u mesec, i nismo preduzimali ništa naročito, samo smo redovno i istrajno radili. Poput asistent menadžera. Obavljali smo isti osnovni posao, iz dana u dan se koncentrisali na cilj. Bilo je stvari koje smo više, a i onih koje smo manje voleli. Bilo je i onih koje uopšte nismo voleli. Ali sve smo ih uradili. Naime, profesionalac radi stvari čak i kad mu je mrsko, a amater ih ne radi ni onda kada ima volje. A mi želimo da budemo profesionalci.

Shvatili smo: da bi postao uspešan, imao novaca, stekao priznanja, ne treba da ulažeš nadčovečanske napore. Ključ svega je redovan i planski obavljen rad!

(Nismo samo govorili, nego smo uradili ono o čemu smo govorili.)

I rezultat je nadmašio sva očekivanja!

Bio je neverovatan osećaj stajati na sceni, a da smo na njoj bili svega nas četvorica, koji su kao menadžeri stigli dovede! Osećaj je jačala i činjenica, da smo sve doživeli zajedno sa sponzorima.

Tada i tamo doživeti uspeh na sceni je bio veličanstven, ali prolazan doživljaj. Trajao je taj dan, sutradan još malo, a zatim polako splasnuo. Ali priznanje, koje smo dobili od firme i rukovodioca, poštovanje, ljubav koju smo tokom rada zaslužili i dobili od distributera (od „foreverovaca“) traje mnogo, mnogo duže. To je naročit osećaj, zbog kojeg se uvek ponovo isplati postati Foreverov menadžer!

Forever Living je jedna od najvećih i najveličanstvenijih MLM firmi sveta. Mađarska i južnoslovenska regija spadaju među najbolje timove. A ko postane eagle menadžer u ovom jedinstvenom preduzeću, spadaće i među najbolje u svetu!

Šta još treba uraditi? Budimo lojalni! Onaj tip lojalnosti „od glave do pete“. Kada se ne „samo onako“, nego se „zaista“ vežeš. Uz nešto ili nekog. Mi strasno volimo Forever, postali smo mnogo bolji lekari i ljudi, nego što smo bili pre FLP-ovskog života. Neverovatna stvar je iskusiti: kad ti se pojavi nešto u dubini duše – osećaj **prave privrženosti**, te nam odzvanja u glavi rečenica Mikija Berkiča: **Ja sam Forever!**

Želimo isti osećaj svima, jer je uz taj osećaj sigurno da će svi postati eagle menadžeri!

dr Adrien Rokonaj, dr Peter Banhedi
eagle menadžeri


Poštovani budući Učeniče!

Ova web stranica ima za cilj, da putem edukacionih materijala, još efikasnije naučite zanat graditelja mreže, odnosno, da posluži kao motivaciona snaga za Vaš rad. Ova velika mogućnost obebeđuje Vam lak pristup brojnim informacijama, koje će Vam nadam se, učiniti rad lakšim. Naime, uvek ima potrebe za novim idejama, tehnikama, kao i rečima ohrabrenja. Kolege sa najviše znanja stavljaju Vam na raspolaganje materijale svojih predavanja, iz kojih možete koristiti za Vas ključne elemente. Međusobnim pomaganjem i učenjem približavamo se veličanstvenom cilju, da kao jedinstvena porodica radimo u svetu, služeći kao primer, kako rad nije ništa drugo, nego poziv, te da su snovi sa svakoga dostižni.

Sve Vas pozivam da koristite ovu neverovatnu mogućnost!
Napred FLP Mađarske!

dr Šandor Miles, državni direktor

Gore navedenim tekstem, državni direktor dr Šandor Miles pozdravlja posetioce Edukacione stranice Forever Business School. Direktor u ime Forevera sa svojim timom neprekidno radi na tome, da ponudi sve moguće načine učenja za poboljšanje uspešne gradnje mreže.

 **Ovde bi želeli da vam pružimo pomoć, kako bi upotreba nove edukacione stranice bila što jednostavnija.**

Događa se da prilikom registracije pojedina dugmad ne rade kad kliknete kurzorom na njih, ili program ne reaguje, ili čak ne daje mogućnost da odaberete ponuđeno. U takvim slučajevima preporučujemo upotrebu drugog pretraživača (naprimer Google Chrome, Firefox).

Nakon uspešne registracije, te provere ubačenih podataka u roku od 24 časa, vaša registracija postaje aktivna.

Na edukacionoj stranici ćete pronaći dnevne vesti i predavanja, koja vam pružaju pomoć u gradnji mreže. Ali ćete pronaći i informacije, koje se odnose na radno vreme naših magazina.

„Pratiocem ciljeva” možete podesiti i to, da dobijete upozorenje, šta treba da uradite za osvajanje nekog podsticajnog programa ili nivoa, štaviše, čak i za postizanje istog, program prati potrebno vreme umesto vas, a sadrži i uputstvo za osvajanje dotičnog nivoa.

U vezi registrovanja ili upotrebe stranice dobićete pomoć i na Facebook stranici Forever Living Products (Hungary) Ltd., ili ukoliko više volite razgovor uživo, zovite nas slobodno telefonom +36-1-269-5370/130 lokal!

Edukaciona stranica Forever Business School je besplatna za sve saradnike Forever Living Productsa sa pristupnim kodom. Predavanja na stranici nisu odraz mišljenja FLP-a, nego zastupaju nezavisno gledište predavača. Predavači ne garantuju, da primena sadržaja predavanja dovodi do uspeha, ali se nadaju da će informacijama doprineti tome.

Želimo vam prijatno prelistavanje i učenje!

www.flpbs.hu



073 FOREVER GINKGO PLUS®

Biljka ginko biloba poznata je već 5000 godina. Ginko povećava cirkulaciju krvi do mozga, poboljšava memoriju, mentalne sposobnosti, koncentraciju i metabolizam, poboljšava raspoloženje. Iskombinovali smo ginko sa tri druge moćne kineske biljke – reshi gljivom, schisandra bobicama i korenom biljke fo-ti.

60 tableta





HOLIDEJ RELI II

Kvalifikacioni period: od 1. maja 2012. do 31. avgusta 2012.

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

Koji su kvalifikacioni uslovi podsticajnog programa?

Napreduj nivo! Tokom kvalifikacionog perioda budi aktivan (4 cc svoje kupovine, ukoliko se najmanje 1 cc ostvari pod svojim kodom) počev od prvog meseca, znači ukoliko si se učlanio 15. juna 2012., onda od 1. jula. U poređenju sa postojećim distributerskim nivoom napreduj nivo više u marketinškom planu (oni na distributerskom nivou neka osvoje supervizorski nivo). To je prvi nivo Holidej relija.

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

Ukoliko si pristupio u poslednja dva meseca kvalifikacionog perioda, i ispunio uslove kvalifikovanja, tada na Holidej reliju ne možeš dobiti VIP usluge, ali si se naravno kvalifikovao na prvi nivo.

Onaj, ko tokom kvalifikacionog perioda u marketinškom planu napreduje dva ili više nivoa, na Holidej reliju dobija VIP usluge, znači kvalifikovao se na drugi nivo.

Smeštaj: u hotelu sa 4 zvezdice, all inclusive usluga.

Saradnike kvalifikovane na drugi nivo prevozimo VIP autobusima na mesto održavanja relija, tokom priredbe imaju pravo i na VIP bife, za njih se postavljaju VIP prodajna mesta, ne treba da čekaju u redu.

Saradnici kvalifikovani na prvi nivo putovanje plaćaju sami, naravno uz isplatu troškova mogu koristiti usluge naše firme.

Gde i kad se održava Holidej reli?

5. i 6. oktobra 2012. u Poreču, Hrvatska.

Molimo vas da obratite pažnju da nagradno putovanje sledi saradniku koji se nalazi na kodnom broju. Do 31. Avgusta imate priliku da dodate partnera / bračnog druga na saradnički broj. Posle roka (31. Avgust) nemamo mogućnosti prihvatiti zahteve za promene podataka u vezi Holidej relija.

POKAŽI DRUGIMA SVOJU NAJLEPŠU STRANU, I OSEĆAJ SE NAJBOLJE... ČAK I NA PAKLENIM VRUĆINAMA!

Zamisli, da kao plod višemesečnog rada, nakon mnogo planiranja i dugog putovanja konačno stižes u Feniks. Jedva čekaš da stigneš u hotel, sretnes foreverovske prijatelje i učestvuješ na Super reliju.

Prvo što primetiš je: „Welcome to Phoenix, Arizona!” Postaješ još uzbuđenija... Raspakivaš kofere, zatim izlaziš iz sobe na kratku šetnju, smešiš se i misliš: „Ovde sam, uspeła sam!” Ali putovanje ostavlja tragove na telu i koži, a očekuje te i scena relija...

Putovanje i letnje sunce žari sve oko sebe, a uobičajenu kozmetičku negu treba pojačati – pogotovo pod uticajem arizonske klime.

Bilo da planiraš programe u zatvorenom prostoru ili rasonodu na otvorenom, želim da ti prenesem nekoliko saveta, na koji način zaštititi i hidratizirati kožu, kako bi izgledala najbolje, a ti se osećala fantastično na Super reliju:



Osveži svoju kožu i hidratiziraj je svako jutro i večer Sonya Aloe Refreshing Tonerom (#279), koji sadrži ekstrakt belog čaja. Tonik za pranje lica ekstraktima Aloe vere, belog čaja i krastavca osvežava i hidratizira kožu.



Preko dana ili uveče pusti da ti se agensi duboko hidratizirajućeg Sonya Aloe Deep Moisturizing Cream (#311) upiju u dublje slojeve kože – tako možeš očuvati i vratiti mladalački sjaj i elastičnost koži!

Preko dana koristi Aloe Sunscreen Spray (#319) ili Aloe Sunscreen (#199)! Nikad nije bilo toliko jednostavno zaštititi kožu od štetnog uticaja sunca.



Krema protiv bora oko očiju Forever Alluring Eyes (#233) i tokom relija će ti pomoći da otkloniš sitne bore oko očiju, kao i podočnjake.



Pri ruci treba da ti je i Aloe Lips (#022) od kojeg ti usne postaju meke i hidratizirane.



Sonya Aloe Nourishing Serum (#281) takođe sa ekstraktom belog čaja štiti i vlaži kožu, i na taj način joj obezbeđuje mladalački izgled.



Sirona negazirana mineralna voda (#265) – neka je uvek uz tebe najmanje jedna boca... Telo će ti biti zahvalno!





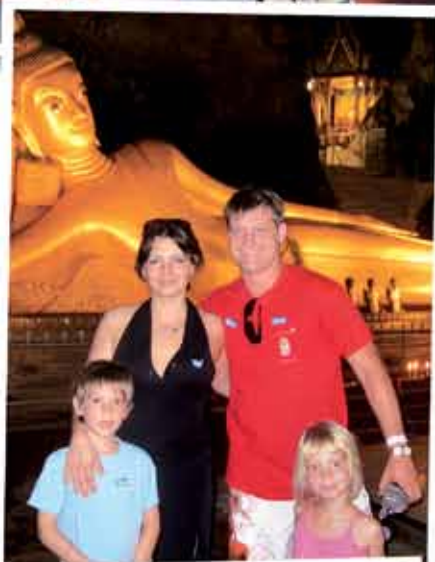
Nama je važno

DA GRADIMO BIZNIS U HARMONIJ

Sponzor: Rex Alex

Viša linija: Terezia Herman, Zoltan Bec, Žofia Cele, Aranka Vagaši i Andraš Kovač, Mikloš Berkič, Jožef Sabo

BRAČNI PAR ADAM NAĐ – BRIGITA BELENJI JE SIMPATIČAN, POŠTO NE GOVORE SAMO O USPESIMA I POZITIVNIM STVARIMA, NEGO I O TEŠKOĆAMA I TO ISKRENO. NE PRIKAZUJU RUŽIČASTU SLIKU, PA IPAK SU MEĐU NAJBOLJIMA.



Veće je, osam sati, upravo dolazite sa otvorene prezentacije. Niste još umorni?

Adam: Umorni? Rad nas veoma inspiriše i daje nam energiju. Dobro je videti, kako kandidati sede sa sjajem u očima, a ti im pružaš upravo ono za čim žude! Shvataju osnovne informacije, ali jedva čekaju, da sednemo da razgovaramo u četiri oka: „da za njih skrojimo biznis”.

Brigi: Rad nas nikad ne zamara, jedino neefikasnost. U Foreveru postoji mnoštvo rukovodilaca, koji više ne bi trebali da rade, a ipak rade, i to ne zbog materijalnog interesa.

Adam: Čoveka najviše motiviše kad vidi da je uspeo da u nekome pokrene nešto. Sada mi je naprimjer bio tako brat blizanac, nakon devet godina odlučio je da se pridruži, a do sada je radio u drugoj mreži.

Je li istina da ko je uspešan u jednoj mreži, biće i u drugoj?

Brigi: Ko je uspešan na drugom mestu, ovde postaje još uspešniji. Mada MLM sistem ostaje isti, marketinški plan je ovde daleko najbolji. Nije svejedno uz koliko uložene energije, gde i za koje vreme čovek negde stigne.



Po kojim kriterijumima biste birali da ste na mestu onih, koji se danas prijavljuju?

Adam: Rukovodstvo, edukacioni sistem, kolege, kvalitet i asortiman proizvoda, monopol na tržištu... Tražio bih te osnovne karakteristike.

Brigi: Važno je još, da biznis može da se kopira: u ovom pogledu takođe smo na dobrom mestu, naime ovo je isprobana, izgrađena stvar. Ukoliko nismo tamo na Danu uspeha – mada se tako nešto ne događa – stvar i tada funkcioniše. Ljudi koji su jednom videli svoj interes u ovom biznisu, već i bez nas pronalaze svoju računicu. A nama je najveća radost, kada se porodicama koje oslovimo promeni život.



Na prvi pogled marketinški plan izgleda komplikovan. Kako ste naučili da ga tumačite?

Adam: Ovo je jednostavan biznis, lako ga je shvatiti. Čovek kod kuće zameni zubnu pastu, zatim utiče i na druge. Trošak reklame koji se ne isplaćuje, ljudi dele međusobno: po tome se može odrediti srž sistema.

Danas već veoma dobro vidite sve to, ali u vreme kada ste se odlučili, sigurno nije ovako svesno krenula stvar.

Adam: Itekako jeste. U ono vreme je Brigi kao ekonomista bila na porodiljskom, a ja kao top





menadžer u firmi za ulaganja. Mnogo novca, mnogo odgovornosti, dnevno 10-12 sati rada, stalna pripravnost. Dosadio mi je taj svet, tražio sam priliku: da izgradim biznis, koji kada jednom izgradiš, od tada ti stalno generiše novac i slobodno vreme.

Brigi: Pogledali smo sve postojeće MLM firme, isprobali njihove proizvode. Od tog trenutka nije bilo teško doneti odluku.

Adam: Kao zaposleni trošio sam više desetina miliona dolara u Mađarskoj u cilju ulaganja, a sve to sa vlasničkim pristupom. Firme koje su tad došle u državu, rade i dan danas sa godišnjim profitom od milijardu forinti. Ukoliko bi mi dotične firme prepustile samo jedan posto pasivnog prihoda, već bi i od toga mogao živeti. Međutim multinacionalne kompanije to ne čine, ali Forever da. Upravo me je ta stvar motivisala od početka. Znao sam, da ukoliko uspem, tada nam je život uplovio u mirnu luku.

Kao zaposleni, radio si dnevno 10-12 sati. A kao graditelj mreže?

Brigi: Zavisi. Ako se graditelj mreže ne angažuje dovoljno, prosečni životni standard može obezbediti i uz 10-15 sati rada nedeljno. Ukoliko želimo više od toga, moguće je zaraditi čak milione, a u međuvremenu cela stvar služi podizanju drugih ljudi.

Koji ste tempo odabrali?

Adam: Sporiji. Više smo uz sve uživali u životu, jer nama je važno da biznis gradimo u harmoniji. Kada nam se kćer, Sonya najavila, znali smo: imamo devet meseci da postanemo menadžeri. Zacrtili smo datum 28. oktobar, a iste večeri to se i ostvarilo. S tim zajedno izgradnja menadžerskog nivoa uz radno mesto bila je dosta teška. Tako nešto može da napravi samo čovek, koji pred sobom ima cilj, i zna kako da ga unutar određenog vremena i dostigne.

Brigi: Kao prvo trebali smo postati profesionalci. Adam tretira MLM kao struku, tako da je uvek učio i čitao od najboljih trenera, i koristio savremena tehnička pomagala. Izradili smo sopstveni način edukacije. Polako nas je život počeo nagrađivati. Redom su stizali podsticajni programi, kao i putovanja za Ameriku.

Adam: Iskoristili smo sve podsticajne programe i dopalo nam se, kako firma nagrađuje, ukoliko znanje predamo drugima. Želeli smo da odgovorimo izazovima. Zahvaljujući tome danas smo članovi Prezidents kluba.

Brigi: Čovek uvek želi da pripada nekom užem krugu, da radi za priznanja, a ne samo za novac. I mada govorimo o milijarderskoj

firmi, ona funkcionise poput porodičnog preduzetništva – pruža mogućnost iznošenja mišljenja. Toliko, da je edukacioni sistem preko interneta napravljen po Adamovoj ideji...

Dostigli ste „konačni cilj“?

Brigi: Ma kakvi. Šta više, uvek smo prekoračivali rokove koje smo sebi zadavali, ali smo najviše ciljeva pre ili kasnije dostigli. Na primer, već dugo godina želeli smo da postanemo soarinzi... Samo postoji nešto, što je pitanje i sreće: kad ćeš pronaći čoveka tog kalibra, koji može da pređe s tobom ceo put. Ali jedno je sigurno: nema nerealnih ciljeva, samo nerealnih rokova.

Adam: Mi ne radimo u Foreveru zato što smo radni manijaci, nego zato što on obezbeđuje način života za koji ne treba da se radi dnevno osam sati četrdeset godina, i ne treba da osećamo grižu savesti, što kako tako izlazimo na kraj. Naš sponzor je pre četiri-pet godina otišao da letuje tako, da se čak nije ni javljao na telefon. Kad je otputovao, zarađivao je 7-800 hiljada forinti, a kad se vratio, milion. I sve zato što je pronašao dva čoveka, koji su postali veliki rukovodioci.

Brigi: To je ključ. Da li čovek zna da rukovodi? Znati znači kopirati samog sebe, i na taj način vaspitati nove rukovodioce. Ono na šta možemo da budemo ponosni je to, da se naši rukovodioci i samostalno snalaze bilo gde i bilo kad. Zastupaju biznis kao malo ko, i danas već Forever skoro svima obezbeđuje egzistenciju u punom radnom vremenu – ljudima, koji su pre toga i u originalnoj struci bili uspešni.

Na prevazilaženje koje prepreke ste najponosniji?

Adam: Jednom smo stigli do tačke, da sam se pokolebao, a to je donelo veoma teško razdoblje kako u braku, tako i u poslu. Ali su mi mnogi pomogli savetima, i Brigiti treba da budem zahvalan što nam se veza podigla na viši nivo. Bilo je to ozbiljno iskušenje, kad čovek shvati šta sve može da izgubi.

Brigi: Kad kost pukne pa zaceli, na istom mestu postaje najčvršće. Dogodilo se isto i nama, a zbog toga smo sposobni da još bolje pomognemo i drugima koji su u sličnoj situaciji. Zapravo to predstavlja jedinu teškoću: odnosi sa ljudima. Kad višegodišnji prijatelj ne dođe na prezentaciju, mada je obećao, kada te porodica ne shvata, razilaze se bratske veze...

Istovremeno FLP koristi i nudi sve načine, da se stvari poprave. **Adam:** Možda se čini, da to ne spada ovde, ali je činjenica, da su reči kao etika, držanje, ličnost, postojanost, vernost i lojalnost osnovni pojmovi u biznisu. Bez njih je nemoguće izgraditi i održati veliku mrežu.

Brigi: Bilo je razbolja u našem životu, kada smo planirali da se odselimo na more i tamo živimo. Ali smo razmislili i shvatili da nam pravu radost pričinjavaju veze sa ljudima. Možemo biti sa voljenima, bakama i dedovima, jer postoji tim, sa kojim zajedno razmišljamo, motivišemo se, zajedno se razvijamo.

Adam: Sada je za nas najvažnija foreverovska porodica, i naravno sopstvena porodica, u prvom redu deca: Benjamin ima devet, a Sonja sedam godina. Sin nam je veoma inteligentan, učitiv i ljubazan. Neverovatno, ali sa devet godina sedi do kraja na sedmodnevnim tečajevima, zatim priča o sadržaju predavanja. Ne želi da bude dijamant, nego centurion! Sonja je opet talentovana igračica. Nekad je bila introvertna ličnost, ali danas je već veoma komunikativna. Oboje se bave sportom, uče jezike. Verovatno bi mi uspeali da finansiramo sve to, i da ne živimo od mrežnog marketinga, ali logistički gledajući nije sigurno da bi uspeali da rešimo stvari.

Šta vam je trenutno upisano u svesku ciljeva?

Brigi: Uvek sledeći nivo. Profit smo osvojili tri puta, to je već skoro obavezno ispuniti, iako je u ovoj godini i to veliki izazov. Pošto planiramo na duge staze, dogodi se, da nešto ne uspe, ali važno je da ti savest bude čista.

Adam: Pre zlatnoj medalje u natecateljskom igranju imali smo tri srebrne, znači znamo, da se uspeh ne da besplatno, a ni ne stiže odmah. Ali će još čuti o nama u Foreveru, grantujem to.

NA KOGA SMO PONOSNI:

Krisztina Király, Krisztina Gulyka, Imre i Tamara Meggyesi, Rita i Gabó Kobza, Miklós i Ági Klein, Zoltán Tóth, Böbe i Józsi Gyurik, Mónika Dékány, Kati Tanoss, Róth Zsolt i ekipa



lifestyle

Lifestile saveti



Osnove zdrave ishrane

Sami odgovaramo za razvoj većine bolesti svojim načinom života i načinom ishrane. Trećina tumornih i kardiovaskularnih bolesti bi se mogla sprečiti odgovarajućom ishranom. 46% uzročnika bolesti svodi se na gojaznost i nezdravu ishranu. Prema nekim anketama uzimamo otprilike dva puta više masti i holesterola, i tri do četiri puta više soli, nego što imamo potrebe, a konzumiranje hrane bogate vlaknima u značajnoj meri zaostaje od količine koja se preporučuje.

Ishrana nam je zdrava, ukoliko različita jela i pića uzimamo redovno u odgovarajućoj razmeri i količini u skladu sa potrebama našeg organizma. Ishrana treba da sadrži i neophodnu količinu belančevina važnih za proizvodnju energije, masti, ugljene hidrate odnosno materije koje ne proizvode energiju: vitamine, minerale i mikromineralne.

Osnovu zdrave ishrane čine žitarice. Preporučuje se njihovo redovno uzimanje više puta dnevno. Integralni proizvodi od žita (koji tokom prerade ne gube hranljivost) povoljno deluju, dokazano smanjuju rizik nastanka raka debelog i tankog creva, doprinose sprečavanju zastoja stolice i razvoja zlatne žile (šuljeva). Važan su sastojak i kod dijete za mršavljenje, a sastavni su deo i dijete šećernih bolesnika. Žitarice igraju značajnu ulogu u obezbeđenju potrebne energije i količine ugljenih hidrata, značajan im je i nivo belančevina, izvori su vitamina E, B1, B2, B6 te nijacina, u sadrže kalcijum, magnezijum, cink i kalijum.

Ukoliko voće i povrće jedemo više puta dnevno to će doprineti očuvanju zdravlja. Ova grupa namirnica sadrži u velikoj količini vitamine, minerale i biljna vlakna. Bogat su izvor vitamina B1, B2, B6, C i K, folne kiseline odnosno



beta karotina. Orah i neko povrće (grašak, brokoli, spanać, celer) sadrže i vitamin E. Vitaminski sadržaj najbolje se čuva, ukoliko voće i povrće jedemo sirovo, usled kuvanja ili drugih industrijskih obrada veliki deo njih se raspadne. Od minerala najvažniji su kalijum i magnezijum. Zbog visokog nivoa vlakana, a niskog energetskeg sadržaja (izuzev mahunarki i oraha) dobro se mogu uklopiti u dijetu protiv gojaznosti.

Mleko i mlečni proizvodi treba da dobiju svoje mesto u dnevnoj ishrani. Mleko je bogat izvor belančevina i kalcijuma, a sadrži i vitamin D potreban za ugradnju kalcijuma. Za malu decu i za mlade u pubertetu mleko je važno zbog kostiju koje su u razvoju, a kod odraslih odgovarajuća snabdevenost kalcijumom sprečava nastanak osteoporoze. Treba spomenuti još i vitamin A, B1, B2, B12, odnosno magnezijum i cink. Mleko ne sadrži mnogo natrijuma, međutim tokom prerade često se dodaje značajna količina soli (nepovoljni uticaj vidi dole).

Preporučeno je i dnevno uzimanje mesa i mesnih prerađevina. Meso u velikoj količini sadrži belančevine potpune vrednosti, koje su veoma dobar izvor vitamina B12. Visok je nivo i vitamina B6, cinka i gvožđa, koje se dobro iskorištava, ukoliko se jede sa hranom biljnog porekla, takođe pomaže pri ugradnji gvožđa biljnog porekla. Ocena mesa zavisi od sadržaja masnoće – preporučujemo da se jede meso što siromašnije mastima. Sadržaj natrijuma u mesu nije visok, ali njegova količina u pojedinim mesnim prerađevinama može se udesetostručiti zbog dodate soli i konzervansa na bazi natrijuma (nepovoljne uticaje vidi dole). Većina mesnih prerađevina sadrži i do 30-40% masti, a bogata je i holesterolom. Džigerica je bogata vitaminom A, gvoždem, ali sadrži i veliku količinu holesterola, zato se preporučuje njeno konzumiranje svake dve-tri nedelje. U pogledu holesterola i ostale iznutrice (pluća, bubrezi, srce) slično se tretiraju, pogotovo ne preporučujemo da se često jede mozak i koštana srž. Izričito preporučujemo redovan unos ribljeg mesa (pogotovo ribu iz hladnih mora), jer ono sadrži omega-3 masne kiseline, koje smanjuju nivo masnoće u krvi i imaju protivupalni efekat. Riblje meso je takođe bogat izvor belančevina, vitamina D, E i B (pogotovo vitamina B12). U njemu je visok nivo kalcijuma, magnezijuma, gvožđa i cinka.

Jaje je značajan izvor belančevina i vitamina (vitamini B, u prvom redu vitamin B2 i nijacin, odnosno u njemu se

nalaze vitamini A, D i E). Zbog visokog nivoa holesterola preporučena količina je najviše jedno jaje na dan. Važno je, da se u dnevnu dozu jaje ne računa samo kao samostalno jelo, nego i u složenim jelima, zato je preporučena količina jaja kao samostalnog jela nedeljno tri-četiri komada.

Masti isporučuju značajnu energiju – u idealnom slučaju 30% energije unešene preko ishrane potiče od njih. Telo snabdevaju esencijalnim masnim kiselinama (koje ljudsko telo nije sposobno da proizvede) odnosno potrebne su za ugradnju vitamina koji se razlažu u mastima (vitamina A, D, E i K). U prvom redu treba smanjiti unos hrane bogate zasićenim masnim kiselinama i holesterolom. Masti bogate jednostruko i višestruko nezasićenim kiselinama (suncokretovo ulje, ulje uljane repice, maslinovo ulje, margarina, riblje ulje) imaju povoljan metabolički efekat, međutim zbog prevelikog energetskeg sadržaja treba ograničiti njihovu upotrebu.

Natrijum je veoma važan mineral metabolizma so-voda u telu; komponenta je više životno važnih metaboličkih procesa. Sirovine naše ishrane u dovoljnoj količini sadrže so, nema potrebe za značajnijim soljenjem. Prekomerno unošenje soli povećava rizik nastanka visokog pritiska krvi, pospešuje izlazak kalcijuma iz kostiju, na taj način potpomaže nastanak osteoporoze. Prehrambena industrija koristi veoma mnogo soli, ako i konzervansa na bazi natrijuma.

Rafinirani šećer od šećerne repe i šećerne trske doduše daje telu energiju, ali drugih povoljnih učinaka nema, zato ga nazivamo „praznim kalorijama”. Za dodatnom energijom, do koje dolazimo preko njega obično nemamo potrebe. Redovno uzimanje dovodi do gojaznosti i visokog nivoa masti u krvi. Voće, neka povrća i mleko sadrže prirodne sećere (glukoza, fruktoza, laktoza...)

Za normalan rad organizma neophodna je tečnost. Dnevno imamo potrebu za 2,5-3 litre, u šta se ubraja i tečnost u jelu. Najbolje piće je čista voda, a za dopunu minerala (pogotovo prilikom velikih vrućina) negazirana mineralna voda. Mleko i mlečni napici neka dopunjavaju doručak ili večeru. Gazirani sokovi neka što ređe budu na stolu, a kafu pijmo u umerenoj količini. Alkoholna pića se mogu piti takođe umereno, jer oštećuju ćelije, a pored toga unose u telo suvišnu energiju.

Lifestyle

I na kraju:

1. Naša jela treba da budu što raznovrsnija, napravljena od što više namirnica, raznovrsnim kuvarskim metodama!
2. Dajmo prednost kuvanju u foliji, teflonskoj posudi ili poklopljenoj keramičkoj posudi!
3. Jela kuvajmo sa malo soli, naknadno ih ne solimo: na umereno osoljen ukus brzo se navikavamo. Naročito izbegavajmo soljenje kod dece, jer ukusi na koje se naviknemo u tom uzrastu prate nas celog života.
4. Slatkiše, kolače jedimo samo na kraju obroka, nedeljno samo jedanput-dvaput, nikad ne između obroka, a pogotovo ne umesto njih! Jela uopšte ne sladimo, ili samo veoma blago! Gde je moguće, umesto šećera koristimo med. Pijmo bolje prirodne voćne i sokove od povrća, nego napitke i sirupe. Ne navikavajmo decu na sladak ukus!
5. Od mlečnih prerađevina i mesa odaberimo manje masna!
6. Neka jela su nam bogata vlaknima! Jedimo povrće, voće, semenke, proizvode od integralnog brašna! Važno je koristiti i vodu u kojoj se kuvalo povrće, jer neke se materije rastvaraju u vodi.
7. Dnevno jedimo četiri-pet puta! Neka nijedan obrok ne bude preobilan ili pre siromašan: raspodelimo što ujednačenije dnevnu količinu jela. Jedimo mirno, u prijatnom okruženju, ne žurimo sa jelom! Kuvana jela jedimo što pre nakon što su gotova, ne držimo ih satima pogrejavane.
8. Žest najbolje gasi voda.
9. Ispravna ishrana ne znači zabranu nijedne vrste jela, ili namirnice, međutim nekoj hrani treba dati prednost, a količinu druge smanjiti. Nema zabranjenih jela, samo zabranjenih količina! Obratimo pažnju na energetska i hranljiva vrednost na pakovanju namirnica!
10. Povoljan efekat ispravne ishrane pozitivno dopunjava potpuni prestanak pušenja i redovna fizička aktivnost. Ne jedimo ljuta ili previše pikantna jela (puno pojačivača arome).
11. Ispravna ishrana pokriva celokupnu potrebu za energijom i hranljivim materijama organizma. Hranimo se ispravno, ako u telo unosimo onoliko energije, koliko i koristimo! U tom slučaju imaćemo idealnu težinu.



Dr. Brigitta Kozma
internista,
gastroenterolog,
Menadžer

LITERATURA:

Krause T, Lovibond K, Caulfield M, et al. Guideline Development Group: Management of hypertension: summary of NICE guidance. *BMJ* 2011; 343: d4891; doi: 10.1136/bmj.d4891.

Schnohr P, Jensen JS, Scharling H, et al. Coronary heart disease risk factors ranked by importance for the individual and community. *European Heart Journal* 2002; 23: 620–626.

De Bacquer D, De Bacquer G, Östör E, et al. Predictive value of classical risk factors and their control in coronary patients: a follow-up of EUROASPIRE I cohort. *Eur J Cardiovasc Rehabil* 2003; 4: 289–295.

Simonyi G, Bedros JR. Az elhízás kezelésének szakmai és szervezeti irányelvei. A Magyar Obezitológiai és Mozgásterápiás Társaság ajánlása és állásfoglalása. *Cardiometabolica Hungarica* 2008; 1 (Suppl 2): 1–43.

Káplár M. A 2-es típusú cukorbetegség kialakulása és kezelése. Debreceni Egyetem OEC, I. sz. Belgyógyászati Klinika

Biró Gy. A táplálkozás kockázata – túl a főbb tényezőkön. Magyar Táplálkozástudományi Társaság, Budapest

Hesketh KD, Campbell KJ. Interventions to prevent obesity in 0-5 year old: an updated systematic review of the literature. *Obesity* 2010; 18 Suppl 1: S27–35.

32. Ciampa PJ, Kumar D, Barkin SL, et al. Interventions aimed at decreasing obesity in children younger than 2 years. *Arch Pediatr Adolesc Med* 2010; 164: 1098–1104.

Kovács M. Az obesitas prevenciója kiskorban. Petz Aladár Megyei Oktató Kórház, Győr

Decsi Tamás: Az íz-preferencia kialakításának lehetőségei korai gyermekkorban, Pécsi Tudományegyetem, Gyermekgyógyászati Klinika

LETNJI JAHAČKI TABOR U HOTEL DVORCU SIRAK

06-32-485-300 www.kastelysirak.hu

Tabor se održava u turnusima
od 5 dana/4 noćenja, mesto održavanja:
ergela Hotel Dvorca Sirak i pomoćni objekti.
U taboru očekujemo prijavu dece između 9 i 16 godina.

Programi traju od 9 do 16 časova. Tokom dana, učesnici mogu
dva puta da jašu, odnosno aktivno učestvuju u aktivnostima oko konja.
Ostale programske mogućnosti: upotreba wellness odela, tenisko igralište, stoni
tenis, badmington, kuglanje. Učesnici dnevno dobijaju jedan
glavni obrok – ručak – a preko dana mineralnu vodu.

Pojedini turnusi traju uvek od ponedeljka do četvrtka. Hotel obezbeđuje jedan
glavni obrok, nadzor dece, i u ergelama stručno osoblje. Tabor će se održati
ukoliko se prijavi najmanje šestoro dece!

Cena jednodnevnog tabora sa stručnim osobljem, obrokom i upotrebom
wellnessa iznosi: 4.990 Ft/dan (sa PDV-om).

Moguća je prijava za tabor i sa smeštajem i punim pansionom. U tom slučaju
cena iznosi 12.125.- Ft/dan (sa PDV-om)

Poslednjeg dana, nakon doručka, svako odlazi kući sopstvenim prevozom.
Primamo i „letovališni ček”, Erzsébet karticu, kao Szép karticu!

TURNUSI

16.07.-20.07.2012.

23.07.-27.07.2012.

30.07.-03.08.2012.

06.08.-10.08.-2012.

13.08.-17.08.-2012.



SAOPŠTENJA

CENTRALNA SAOPŠTENJA

Naši distributeri mogu doći do našeg društva na adresi veb stranice www.foreverliving.com kada kliknu na „PRIJAVADISTRIBUTERA” (lozinku i korisničko ime koji su potrebni za prijavu možete naći na poslednjoj stranici obračuna mesečnog bonusa). Između ostalih, možete doći do sledeće korisne informacije: dnevnih rezultata bodova, robne kuće na Internetu, mesečnog obračuna bonusa. Možete naći materijale za marketing i druge informacije: Forever magazin, program priredbe, opis naših podsticajnih programa, materijal za edukaciju, kataloge kao i šablone obrazaca. Našu Međunarodnu politiku možete naći na našem međunarodnom kanalu YouTube na adresi www.youtube.com/user/AloePod.

PREPRODAJA, REKLAME

Preprodaja naših proizvoda i marketinških materijala je zabranjena na internetskim površinama. Unutar prodavnice ili kancelarije proizvodi se mogu prikazivati i prodavati na osnovu člana 16.02 tačke (h), (i), (j) i (k) Međunarodne poslovne politike. Pravila reklame u vezi distributerske delatnosti odnosno pravila izrade sopstvenog veb sajta nalaze se pod članom 16.02 (h) odnosno 17.10.

Informacije o **PODACIMA PROMETA** – na Internetu na veb stranici www.foreverliving.com u delu koji se odnosi na distributere, softveru Forever Telefonu, a MyFlpBiz usluzi na Internetu i u našim centralama za naše poslovne partnere iz Mađarske na tel. brojevima +36-1-269-5370 i +36-1-269- 5371, a iz drugih zemalja naše regije na tel. broj: +36-1-332-5541.



MADARSKA

Centralna Uprava u Budimpešti

1183 Budimpešta, Nefelejcs ul. 9-11.
Imejl: flpbudapest@flpseeu.hu Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289
Direktor zemlje: dr Šandor Miles, mobil: +36 70 316 0002
Direktor za marketing i komunikaciju: Bernadet Husti, lokal: 194, mobil: +36-70-436-4212;
Žužana Petroci: lokal 130, mobil: +36-70-436-4276;
Melinda Molnar: lokal 120, mobil: +36 70 436 4178
Dora Herman: lokal 157, mobil: +36 70 436 4197
Direktor za prodaju i razvoj prodaje: Eržebet Ladak, tel.: +36-1-269-5370 / lokal 160, mobil: +36-70-436-4230;
Odeljenje za međunarodnu komunikaciju: Aranka Sečei, lokal 136, mobil: +36-70-436-4229;
Otilija Čabradi, lokal 135, mobil: +36-70-436-4227.
Odeljenje za marketing i razvoj edukacije (FLP TV): Šandor Berkeš, lokal 133, mobil: +36-70-436-4213

Centar za edukaciju

1067 Budimpešta, Szondi ulica 34., tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285, +36-1-373-0025, fax: +36-1-312-8455, radno vreme od ponedeljka do petka: 10:00-21:00

SONYA Centar za edukaciju

Dogovor termina: Kristina Hasnoši +36-70-436-4207, Robert Horvat +36 70 436 4206, Veronika Kozma +36-70-436-4208, Popust kod pretplate: popust od 10% kod 10 i 5% kod 5 poseta.,

BESPLATNA EDUKACIJA u Sonya centru za edukaciju! A Szondi ulici, utorkom u 10:00; a u Nefelejcs ulici u Sonya-kućici četvrtkom u 15:00. Prijava Forever flota-telefonom: Kata Ungar 30-331-1883.

NARUČIVANJE PROIZVODA

Proizvode možete kupiti lično u našim predstavništvima ili naručiti: - telefonom na brojevima mobitela +36-70-436-4290 i +36-70-436-4291 ili na brojevima +36-1-297-5538 i +36-1-297-5539, +36-70-436-4294, +36-70-436-4295, radnim danima od 08:00 do 20:00, a radnim danima od 12:00 do 16:00 možete zvati i besplatni zeleni broj +36-80-204-983.

– u robnoj kući na Internetu: www.foreverliving.com, ili www.flpshop.hu. Proizvode koje naručite telefonom ili putem Interneta isporučujemo posle usklađivanja termina u roku od dva dana na datu adresu kurirskom službom. Troškove isporuke proizvoda čija vrednost dostiže ili prelazi jedan, bod naše Društvo preuzima na sebe.

Ponedeljkom od 12-20 časova, ostalih dana od 10-18 časova: +36-70+4364-295. Proizvode Forever Living Productsa distribuišemo uz predlog Mađarskog Saveza za alternativnu medicine.

Izvršna uprava

1183 Budimpešta, Nefelejcs ulica 9-11. Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289
General menadžer: Peter Lenkei, mobil: +36-30-447-1927
Sekretarijat: Monika Vekáš-Kovač lokal 192, mobil +36-70-436-4281
Radno vreme magazina: ponedeljkom 9:00-20:00, od utorka do četvrtka 9:00-20:00, petkom 8:00-19:00.
Finansijski direktor: Gabriela Veber Rokašne, tel.: +36-1-269-5370 / lokal 171, mobil: +36-70-436-4220
Finansijska recepcija: Katalin Blahut, lokal 121, mobil: +36-70-436-4218
Direktor za kontrolu: Žolt Šuplic, tel.: +36-1-269-5370 / lokal 181, mobil: +36-70-436 4194,

Regionalna uprava u Debrecinu: 4025 Debrecin, Erzsébet ulica. 48. Tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187 Radno vreme: od ponedeljka do petka 10:00-18:00, računovodstvo 10:00 – 17:30 časova. Regionalni direktor: Kalman Poša, mobil: +36-70-436-4265

Regionalna uprava u Segedinu: 6721 Segedin, Tisza Lajos bulevar. 25., Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342. Radno vreme: od ponedeljka do petka 10:00-18:00, računovodstva 10:00-17:30 časova. Regionalni direktor Tibor Radocki.

Regionalna uprava u Stolnom Beogradu (Sekešfehervaru): 8000 Stolni Beograd (Sekešfehervar), Sóstói put 3. Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, fax: +36-22-503-913. Radno vreme: od ponedeljka do petka 10:00-18:00, računovodstvo 10:00-17:30. Regionalni direktor: Tibor Kiš.

Forever Resorts: Hotel Dvorac u Siraku, 3044 Sirak, Petófi ul. 26., tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285 www.kastelyszirak.hu • restoran „Šašfesek” (Sasfészek), tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszeketterem.hu. Direktor Forever resorts institucije u Mađarskoj: Katalin Kiralj.

(Phónix) Kancelarija za prodaju avionskih karata Szondi ul.: od ponedeljka do petka 12:00-18:00, Gabriela Pitman +36-70-436-4297;

NAŠI STRUČNI LEKARI

dr Gabriela Kašai: +36-70-414-2335; dr BrigitaKozma: +36-70-424-6699; dr Laslo Mezoši: +36-70-779-1943; dr Endre Nemet: +36-70-389-1746; dr Terezia Šamu: +36-70-627-5678, dr Edit Reves Šiklošne, predsednik Stručnog Lekarskog Odbora Forever Mađarske, Nezavisni lekar-stručnjak: dr Đerđ Bakanek +36-70-414-2913. Možete ih zvati u radno vreme.

PROGRAM PRIREDBE

Budimpešta, Dan uspeha-Success Day: 21. 07. 2012., 15. 09. 2012., 27. 10. 2012., 17. 11. 2012., 15. 12. 2012.,

PLAN OBRAZOVNIH PROGRAMA ZA 2013.

DANI USPEHA: 26. januara, 30. marta, 11. maja, 12. maja Dan zdravlja, 20. jula, 14. septembra, 16. novembra

DVODNEVNI TEČAJEVI: 16-17. februara, 08-09. juna, 12-13. oktobra

PODSTICAJNI PROGRAMI:

21-29. aprila Globalni Reli, 23-26. maja Eagle Menadžer tečaj, 15-22. septembra Go Diamond tečaj, 5-6. oktobra Holidej reli

SAOPŠTENJA



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: 23.09., 02. 12. 2012.



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
flppodgorica@t-com.me
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: 24. 11. 2012.
Edukacije: otvorena predavanja svake srede od 19:00 sati,
Drašč center, Maribor, Pohorska 57



HRVATSKA

Kancelarija u Zagrebu: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.
Tel. + 385 1 3909-770, flp-zagreb@zg.htnet.hr
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. Draško Tomljanović, Utorak i petak
mobil: +385 91 781 4728
Opatija, Success Day: 03.11.2012.
Seminari: Zagreb, Trakošćanska 16., ponedeljak i sreda 18.00-19.00 h
Rijeka: Strossmayerova 3/A., ponedeljak i četvrtak 18.00-19.00 h



ALBANIJA

Albanija Tirana: Reshit Çollaku 36.
Tel./Fax: +355 42230 535, Novi telefonski broj Telecentera
između 10 i 18 sati: +36-70-4364-295
Flpalbania@abcom.al
Radno vreme: radnim danima od 9.00-13.00 i 16.00-20.00
Regionalni direktor: Atila Borbat
Mobil: +355 69 40 55 810, +360 70 436 4293
Rukovodilac kancelarije: Xhelo Kicaj
Tel/fax: +355 69 40 66 811, Mobil: +36 70 436 4310



KOSOVO

Kancelarija u Prištini:
Priština Rr. Uçk br. 94.
tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911
flpkosova@kujtesa.com
Regionalni direktor: Atila Borbat
mobil: + 355 69 40 66 810, + 36 70 436 4293



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)
forever.flpbos@gmail.com

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: 08.12. 2012.



TIBOR HORVAT I DR ILONA GROF

MENADŽERI

Ilona je vojni lekar, Tibor je takođe bio vojnik, zatim učitelj, danas za sebe kaže da je profesionalni FLP-ovac. Oboje imaju po 44 godine, dvoje dece, Balint 18, Reka 15 godina. Žive u Sekešfehervaru.

**Sponzori: dr Laslo Senai i dr Gabriela Kovač Senai
Viša linija: Aniko Kardoš, Edit Moric, Gabor Kovač
i Ildiko Čepi, Vilmoš Halomhedi, Mikloš Berkič, Jožef Sabo, Rolf Kip, Reks Mon**



POZIV – POMAGANJE LJUDIMA

Klasično pitanje: na koji način ste stupili u kontakt sa FLP-om?

Ilona: Prošle godine u martu su me pozvali na prezentaciju, na koju me je muž pustio pod uslovom da ne kupim ništa i ne učlanim se nigde. Zatim je početkom juna naš sponzor potražio mog muža – dr Lasla Senaia poznajemo odavno. Naime i on je nekad bio vojnik, odnosno naš sadašnji zubar – i pod njegovim uticajem, nakon nekoliko dana odlučili smo da se pridružimo.

Znači, nešto se dogodilo...

Tibor: Da, u školi, gde sam radio promenile su se okolnosti: morao sam da pronađem „alternativu“, kako bi i dalje mogli da budemo materijalno bezbedni. Laci je stigao u pravi čas, za par trenutaka sam se odlučio: da, želim da se bavim time.

Iako je ovo bio sasvim drugačiji posao, nego onaj kojim si se bavio do tada?

Tibor: Naravno. Prilikom pristupa smo i rekli, kako dajemo sebi šest meseci u ovoj priči. Prvo me je motivisala samo materijalna strana i obezbeđenje egzistencije. Međutim kako smo počeli da uzimamo proizvode, sve mi se više širio vidokrug, i u celoj stvari pored biznisa vidio sam i zdravlje. Celog života vodio me je poziv u pozitivnom smislu, i u armiji i u školi. Shvatio sam, kako je i ovo poziv: pomoći ljudima.

Kao lekaru verovatno ti je bila bliža tradicionalna medicina. Koliko je vremena bilo potrebno za promenu gledišta?

Ilona: Na fakultetu smo učili samo o lekovima. Iako sam čula i pre o komplementima, oni me zapravo nisu zanimali. Ali sam već na prvoj prezentaciji čula zanimljive stvari, kao na

primer, kako u tlu nema dovoljno hranljivih materija. Već i pre sam primetila, kako ukus voća i povrća nije više kao pre. Konstatovala sam, kako ljudi imaju potrebe za dotičnim preparatima. Naime, proizvode se od prirodnih sirovina, telo ih ne skladišti u suvišnoj količini, ne trujemo jetru, bubrege. Kao lekar mnogo puta umesto lekova preporučujem svojim pacijentima promenu načina života.

Lekaru je možda još teža promena gledišta, pošto treba promeniti višegodišnje navike.

Ilona: Da, to je tačno. Naravno, čula sam za Aloe veru, ali nisam znala koliko je delotvorna kod vraćanja tela u ravnotežu. Sa kolegama lekarima sve češće primećujem kako pacijenti pored lekova traže i alternativna rešenja.

Da li gradnja mreže traži drugačiji pristup?

Tibor: Pre nisam imao nikakvih iskustava ni sa proizvodima, ni sa MLM biznisom. Sponzori su nam pružali veliku pomoć. Preporučili su nam, da u gradnji mreže uvek gledamo samo jednu ili dve krivine unapred, a kada ih prođemo, usmerimo se na sledeću. U svemu smo poslušali sponzore i više rukovodioce. Iako u početku sa izvesnim skepticizmom, ali smo im na kraju sve verovali. U ženinu glavu „usadili“ su četiri boda, koje svakog meseca i ispunjavamo, a zadovoljili smo do sada i sve izazove: Evropski reli, Poreč, Go Diamond tečaj. Sada se pripremamo na Eagle menadžer program.

Sa kim gradite biznis?

Tibor: Poslovni partneri su nam do sada bili kolege, poznanici i članovi porodice, a sada već radimo na osnovu preporuka i sa nepoznatim ljudima.

Da li je danas gradnja mreže lakša ili teža?

Tibor: Po ličnim iskustvima mislim, da ovaj nivo nije bilo teško osvojiti: trebalo je svega devet meseci. Ljudi traže izlaz iz nesigurnosti i primećujem, kako nas već sve više traže lično, pošto vide naše uspehe.

Kakve planove imate za budućnost?

Ilona: Pored spomenute Eagle menadžer kvalifikacije do kraja godine želimo da postanemo senior menadžeri, zatim po planovima dolazi soaring. Lični mi je cilj da se svrstam među lekare savetnike.

Kako međusobno raspoređujete zadatke?

Ilona: Moja su četiri boda, a gradnja mreže je većinom Tiborova. Sledeće godine slavimo 25-godišnjicu braka, a osim toga među nama je još jače poverenje, jer osim porodičnog života postoji i drugo područje, gde smo zajedno. Veoma je važan timski rad, zajednički cilj i među nama i među saradnicima. Sada smo postali pravi rukovodioci.



DOVRŠENA JE NOVA DISTRIBUTERSKA STRANICA

Drago nam je, da vas možemo obavestiti o obnovi distributerske stranice. Nakon obnove marketinške stranice naše firme 2010. (www.foreverliving.com) došlo je vreme, da u sličnom obliku prerađimo i distributersku stranicu. Prilikom izrade imidža nove distributerske stranice glavni cilj je bio da utrošite što manje vremena za pronalaženje potrebnih informacija. Naravno, važno je bilo i da se što jednostavnije pronađu informacije od velike važnosti u pogledu gradnje biznisa. Na taj način ostaće vam više vremena za gradnju mreže i ostvarenje svojih snova i ciljeva.

PREDNOSTI NOVE STRANICE:

- **Lepša za oko, preglednija sa više grafičkih elemenata** – struktura ista kao kod ostalih stranica Forever Livinga (www.foreverliving.com, www.discoverforever.com)
- **Manje klikova, više informacija!**
- **Najvažnije informacije odmah na početnoj stranici:**
 - integrisana upozorenja na pristigle poruke MyFLPBiz (o mejlovima, zainteresovanima/kandidatima)
 - grafikon mesečnih učinaka (o prošla tri meseca – ukupan, lični, distributerski, nemanadžerski, rukovodilački i ukupno aktivnih bodova – podešavanje po želji)
 - praćenje važnijih ciljeva (osvajanje sledećeg nivoa, Global reli kvalifikacija – na grafikonima)
 - najvažniji proglašeni, pozivi Forever Livinga
 - najvažniji materijali, dokumenti za download
- **Obračun kartonskih i ostalih bodova sa svih strana sveta na jednom mestu!**
 - lični, distributerski, ukupno aktivni, nemanadžerski, rukovodilački i ukupni bodovi u prošla tri meseca po državama
 - ukupni bodovi prve generacije po državama u prošla tri meseca
 - obračun od 2011. po državama
- **U stavci menija „kalendar” nalaze se najvažniji događaji naše regije, kako ne bi izostali ni sa jednog!**

Sa distributerskom stranicom novog izgleda možete se upoznati već od jula. Pronađite vremena, pregledajte stranicu stavku po stavku! Videćete, isplati se!

Success Day

15. SEPTEMBAR 2012.

DR ŠANDOR MILES
državni direktor
POZDRAVNA REČ



**DOMAĆINI PROGRAMA:
ŽOLT FEKETE I
NOEMI RUŠKO**
safir menadžeri



DR JUDIT KOLONIČ,
urolog, klinički onkolog
TEKUĆI PROBLEMI



KVALIFIKACIJA SUPERVIZORA,
ASISTENT MENADŽERA,
MENADŽERA, KLUB
OSVAJAČA, PREDAJA
REGISTRACIJSKIH TABLICA,
KVALIFIKACIJA VODEĆIH
MENADŽERA, ASISTENT
SUPERVIZORA.



ARANKA VAGAŠI
dijamant-safir menadžer
Prezidents klub 2011., 2012.
NEKA JE USPEH STOBOM!



**DR LASLO SENAI I DR
GRABRIELA KOVAČ SENAI**
menadžeri
UČESTVOVATI U TAKMIČENJU



ŠANDORTOT
soaring menadžer
Prezidents klub 2011., 2012.
TRAKA ZA UBRZANJE



AGNEŠ KRIŽO
safir menadžer
POGLEDAJMO NAŠ VEĆITI
BIZNIS, FLP SA NOVOG
ASPEKTA!

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: Zsuzsanna Petroczy; Urednici: Valeria Kismarton, Kálmán Posa, Sándor Rokas

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

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

www.foreverliving.com

Quality
and
Travel

