

XII godina 8. broj / avgust 2008.



FOREVER

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





Siguran sam da već mnogi od Vas nestrpljivo očekuju reli, ali ja Vas uveravam da je kod nas u Forever kancelariji, svaki dan kao da smo na reliju!

Dok ovo pišem, moji saradnici upravo vrše poslednje pripreme za afrički reli i uskoro krećemo za Najrobi. Razvoj posla u Africi je jedna od pravih priča o uspehu Forevera. Afrika je čudesan kontinent, a kada u njen čudesan kolorit, naša ideja Forevera i odlučnost za akciju izuzetnih ljudi unese novu boju, onda postajemo svedoci stvarnog čuda. Jedva čekam da i ja krenem za Gregom, da u Keniji proslavimo neverovatan uspeh Forevera u Africi.

Pošto sam pomenuo relije, treba da Vam priznam da se svi zaposleni u Centralnoj kancelariji pripremaju za Super reli u avgustu. To će biti

priredba ogromnih razmera, jer trideseti rođendan proslavljamo baš tu, kod kuće u Feniksu. Jedva čekam Vaše izveštaje o doživljajima i zajedničke fotografije!

Verovatno Vam je poznata izreka: „Iskoristi sve mogućnosti u životu, koje ti se pružaju!” Naime, ja znam da naš Plan marketinga nagrađuje najbogatije i da su naši Podsticajni programi velikodušni, ali se postavlja pitanje, da li dovoljno koristimo ovu velikodušnost? Širom sveta neprekidno oglašavamo podsticajne programe i izazove. Tamo se može kvalifikovati bilo ko od naših saradnika, samo je važno da ispunjava uslove. Više puta

sam čuo da su distributeri izostali sa nekih kvalifikacija, jer nisu razumeli pravila. Želim da podstaknem svakoga da izdvoji vreme i proučira Plan marketinga, uslove kvalifikacije za reli, sistema uslova Profit šeringa, da bi svakome postalo jasno šta treba da uradi da bi ispunio postavljene uslove. Više linije, Centralna kancelarija, odnosno informacije koje se pružaju na obučavanjima, pružaju siguran izvor potrebnog znanja.

Postoji još nešto o čemu obavezno želim da Vam govorim, jer se to ne pominje dovoljno često, a to je razvoj tehnologije, tačnije Internet. Ja lično izuzetno volim



slobodu koju nam tokom dvadeset četiri sata na dan i svih sedam dana u nedelji obezbeđuje odgovarajuće primenjena tehnika. To naravno ne znači da Internet može zameniti lične kontakte i da u toku izgradnje posla može izostati neposredna komunikacija sa ljudima, ali sam siguran da ima ogroman značaj u protoku informacija koje i mi moramo iskoristiti. Na raspolaganju nam stoji ogroman fond informacija na veb strani www.foreverliving.com i na veb strani YouTube Aloepod i na još dosta mesta, ali je veoma važno da se svakako uverimo u verodostojnost drugih izvora.

Po mom mišljenju, oni koji ne štede vreme i energiju za razumevanje sistema i velikodušnosti Plana marketinga i steknu pregled o metodama kojima se ove prednosti posvećuju razvoju, njih će sistem bogato nagraditi. Forever je zaista najveća mogućnost na svetu i siguran sam da najbolji distributeri na svetu nalaze svoju računicu u našim redovima. Kao što sam već pomenuo, kada se izvanredne mogućnosti nađu u rukama izvanrednih ljudi, onda se dešavaju velike stvari. Iskoristite ovaj trenutak, nemojte oklevati, jer je šteta za svaki izgubljeni trenutak. Videćemo se u Feniksu i obećavam Vam, da će to biti nezaboravno!

Iskoristimo velike mogućnosti koje nam se pružaju

Posle službenog otvaranja Forever Living Products d.d.o. (Forever Products Kft.) 26. avgusta 1997. godine, pred nama stoji novo Svečano otvaranje (Grand Opening) u nama malo poznatoj zemlji – Albaniji.

Možda malo znamo o ovoj zemlji koja leži daleko od srca Evrope, ali ona predstavlja ogromne mogućnosti sa aspekta izgradnje mreže marketinga, slično zemljama kao što su Bosna i Hercegovina, Hrvatska, Srbija, Crna Gora kao i Kosovo, koje su se Foreveru priključile u zadnjih deset godina.

Mi, distriuteri imamo zadatak da iskoristimo ove mogućnosti i svakim danom otvaramo nova tržišta za realizaciju Forever proizvoda.

Poznato je da veći deo stanovništva Albanije radi van granica matične zemlje i tako u Mađarskoj i u susjednim zemljama rade mnogobrojni građani Albanije, pa zahvaljujući njima možemo uspostaviti kontakte sa njihovom matičnom zemljom.

Saradnici Forever Products d.d.o. (Forever Products Kft.) u aktivnoj saradnji sa članovima Prezidents kluba, **14. septembra 2008. godine sa početkom u 17:00 sati u Gradskom pozorištu Tirane organizuju Forever Albania Grand Opening (Svečano otvaranje)!**

Naravno, srdačno očekujemo sve zainteresovane u zemlji novih mogućnosti. Naime, zajedno možemo izgraditi Forever mrežu svetskih razmera.

Albanija potencijalno stoji pred brzim ekonomskim razvojem, i kontinuirano stižu novi ulagači u zemlju, a peščana plaža Albanije je među najlepšim na Sredozemnom moru.

Naše mogućnosti rastu iz dana u dan, a sa aspekta ekonomskog potencijala velikoj Forever porodici se priključila jedna bogata zemlja. Albanija će biti 135-a zvanično otvorena zemlja FLP-a. Naša firma nudi ogromne mogućnosti i na nama je hoćemo li iskoristiti ponuđeno. Svakog dana treba da radimo na tome da ova velika želja ne ostane samo mogućnost ili san, već da postane realnost i ostvaren cilj.



Napred FLP Mađarske!

Mađarski nivoi k primer za Ev



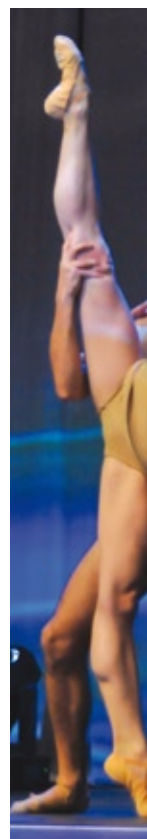
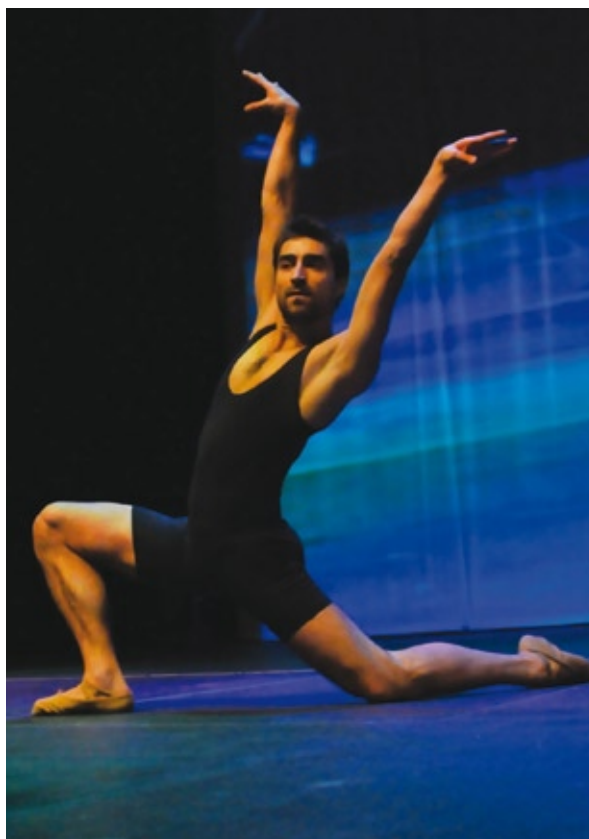
Ibolja **Tinda Časar**, soaring menadžer i **Istvan Utaši**, safir dijamant menadžer su bili domaćini i voditelji programa Forever Living Products d.d.o. u Sport areni Budimpešte, koji smo održali pred više hiljada naših saradnika.

Direktor zemlje **dr Šandor Miles** nas je u pozdravnom govoru upoznao sa efikasnim

rezultatima nivoa realizacije, koji mogu da posluže za primer svim zemljama širom Evrope.

Publika u Sport areni je nagradila oduševljenim aplauzom fascinantni program umetnika baleta: **Kristine Pazar, Levente Bajarija i Rolanda Čonke.**

Dr Eva Sabo Baranjne, naš saradnik, senior menadžer



kvalifikacija – ropu





je specijalista ortopedske hirurgije. Održala nam je predavanje puno neverovatne velike oduševljenosti, istrajnosti i energije u kojoj je ponovo dokazala visok kvalitet naših jedinstvenih proizvoda.

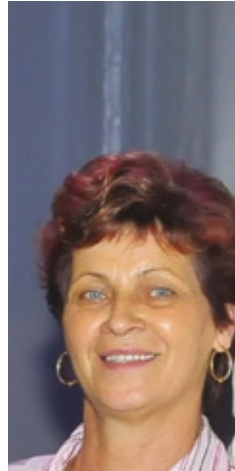
Dr Ana Šmic, naš saradnik, senior menadžer je precizno i vešto vodila deo programa koji je posvećen iskustvima sa proizvodima i upoznala je sve prisutne sa pozitivnim pristupom u našoj delatnosti, kao i kontinuiranim rastom njihove popularnosti.

Na Forever pozornici je zatim sledilo objavljivanje kvalifikacija novih supervizora i asistent menadžera. Zaslužena odličja smo morali podeliti u više navrata, sa obzirom na ogroman broj novokvalifikovanih saradnika, ali je to bila ugodna obaveza kojoj su se svi saradnici rado odazvali.

Čuli smo delove iz mjuzikla Džekil i Hajd u izvođenju estradnih umetnika **Veronike Vagaši, Atila Serbana i Adrien Segoa**, uz učešće plesača i koreografa









Čabe Šebeščena, kao i plesne grupe „Pozitiv dens“.

Svi prisutni u areni su veoma pažljivo pratili predavanje **Imre Kociša** i **Brigite Nađ-Saraz**, naših novih menadžera, koji su prikazali ostvarenje jednog predivnog sna.

Najuspešnije graditelje marketing mreže smo nagradili članstvom u Klubu osvajača, a njih su na pozornici Dana uspeha pratili novokvalifikovani menadžeri, pobednici Podsti-

cajnog programa kupovinom automobila, senior menadžeri, kao i kvalifikacija **Mariane Secker** koja je ostvarila nivo soaring menadžera.

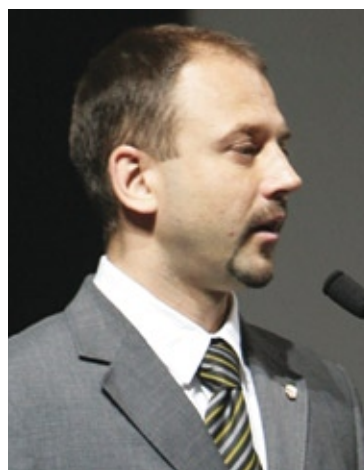
Gabor Rat, naš saradnik menadžer je u svom predavanju objasnio u čemu se sastoje prve stepenice u našem marketing sistemu i kako ih možemo dostići, kao i neke osnovne metode izgradnje ovog marketing sistema.

Poslednji predavač naše priredbe, **Čaba Tot**, naš saradnik,

soaring menadžer je veoma jasno prikazao kako se postaje aktivni učesnik Profit šeringa i one izazove koji se time postavljaju pred aktivne graditelje marketing mreže.

Hvala svim predavačima na izvanrednim predavanjima i voditeljima programa na profesionalnom pristupu.

Dan uspeha smo završili objavljivanjem kvalifikacija novih asistent supervizora, što je praćeno radosnim fotografisanjem i srdačnim čestitkama.



Sa prvim znacima leta, dočekali smo sve prijatelje naše kompanije, na redovnom mesečnom okupljanju – seminaru pod imenom Dan uspeha

Voditelji i domaćini našeg programa su bili soaring menadžeri **Dragana i Miloš Janović**. Oni su prvoborci naše kompanije, saradnici koji su osvojili sve što se moglo osvojiti u proteklih desetak godina postojanja i poslovanja FLP-a na ovim prostorima. Dragani i Milošu se duboko zahvaljujemo i želimo im puno sreće u daljem radu.

Sve prisutne je pozdravio direktor beogradske kancelarije **Branislav Rajić**. Uz osvrt na poziciju FLP-a na tržištu Srbije, direktor Rajić je ukazao na neke prednosti slobode poslovanja i

sistema privatnog preduzetništva. Nadamo se da će dugo i toplo leto doneti mnogo uspeha našim distributorima.

Najrađe viđen gost je direktor FLP-a Južne regije, safir menadžer **dr Šandor Miles**. U svom obraćanju dr Miles je ukazao na porast poslovanja u našem regionu, kao i na veliki uticaj koji naša regija uživa na FLP-ovom tržištu Evrope. Trenutak donošenja odluke i okruživanja sebe sa najsposobnijim ljudima sa kojima ćemo da izgradimo preduzetništvo, zavisi samo od nas. U svojoj trideset godina dugoj tradi-

Samo od kada će pravilno



nas zavisi emo doneti u odluku

ciji, FLP zna samo za pobe
i progres, istakao je dr Miles.

Bodovi, bodovi, bodovi...
FLP je pored bodova dru-
ženje, učenje, saradnja i raz-
mena iskustava sa najboljim
saradnicima iz cele Evrope.
Podsticajni programi FLP-a
vas vode na regionalne i
evropske seminare, gde svi
zajedno učimo od najboljih
i radujemo se uspehu naših
timova. Iskoristite priliku i
budite sa najboljima u Po-
reču i Španiji, poručuju safir
menadžeri **Marija i Boško
Buruš.**



Preventivno delovanje naših preparata je pretočno u bogato iskustvo koje nam donose svi njihovi korisnici, kao i lekari koji ih uspešno primenjuju u svojoj praksi. Zahvaljujemo se **dr Ivanu Miškiću**, senior menadžeru u programu FLP-a na profesionalnom vođenju ovog segmenta programa

i nesebičnoj pomoći svima onima koji su smogli snage da pred punim auditorijumom podele svoja iskustva u korišćenju proizvoda.

Široka paleta proizvoda efikasno deluje na imuni sistem, time što ga čini otpornijim na sve štetne uticaje kojima smo svakodnevno izloženi, a

posebno utiče na alergije, potencijalno najveće zdravstvene probleme 21. veka. Kako se efikasno boriti i na kraju izboriti sa ovim problemima, imali smo prilike da čujemo u odličnom predavanju **dr Dušanke Tumbas**, senior menadžera.

Na sceni dvorane Doma sindikata smo čestitali na-

šim novim **supervizorima** i najuspešnijim distributerima naše zemlje, koji su svojim radom zauzeli mesto u kategoriji **Kluba osvajača**.

Šta je ustvari ključ uspeha i kako ga držati u rukama? „Postići ćeš više u naredna tri meseca, interesujući se za ljude i njihove probleme,



nego u naredne tri godine pokušavajući te iste ljude da zainteresuješ za sebe" – poruka je **Milanke Milovano-vić**, senior menadžera. Nije važno znati, nije važno hteti, važno je imati mogućnost, a mi smo u pravoj kompaniji, koja nudi prave mogućnosti. Dakle, ključ uspeha je u nama, rad sa ljudima je suština ovog posla, možda i najboljeg na svetu.

Da bismo dobili, moramo nešto i dati, odnosno treba da podelimo našu radost zajedno sa ljudima koji su oko nas. Uspešni ljudi u ovom poslu su uspešni i u životu, a posao koji rade im donosi mnogo zadovoljstva. Pozitivan mentalni stav utiče na razvoj našeg posla. Izgovori su najveći problem koji nas vraća daleko unazad i menja naš svakodnevni život u





negativnom pogledu – poruka je menadžera **Jordana Aleksova**.

Put do uspeha za svakoga od nas je potpuno identičan i zahteva ogroman trud i rad, kako bismo došli do željenog cilja i rezultata. Posvećenost poslu prevazilazi sve prepreke, barijere i neznanje. U svom predavanju, safir menadžer **Irena Dragojević** nam je predstavila preduslov uspešnog posla

koji se sastoji u eliminisanju tri reči iz svakodnevnog života: JA-TO-ZNAM, odnosno JA TO ZNAM! Suština je da učimo da menjamo sebe i druge oko nas, a samim tim da budemo i uspešni.

BRANISLAV RAJIĆ
direktor FLP Srbije

Osvojićemo zahte

Nadamo se da će ovakvi seminari postati tradicija i da će tržištu Crne Gore biti u potpunosti predstavljene mogućnosti, koje nudi kompanija Forever Living Products.

Domaćin seminara je bila **dr Nevenka Laban**, menadžer i jedan od pionira FLP-a u Crnoj Gori. Godine iskustva u radu sa ljudima kojima je potrebna zdravstvena pomoć bile su preduslov da dr Laban prihvati program FLP-a i poboljša život sebi, svojoj porodici i mnogim korisnicima i saradnicima.

Prisutnima se predstavio, i poželio dobrodošlicu direktor FLP-a za teritoriju Crne Gore, menadžer **Aleksandar Dakić**. On je ukazao na mogućnosti naše kompanije koje se nude svima, kao i na pogodnosti za započinjanje privatnog preduzetništva po modelu bez finansijskih ulaganja u poslu gde je jedini kapital poznavanje ljudi.

Najbolje rezultate proizvodi FLP-a daju kada se koriste u preventivne svrhe, odnosno kada sprečavaju da se kvalitet života naruši savremenim trendovima i raznim zagađenjima. Tema „FLP kao preventiva“ je bila jedinstvena prilika da čujemo prvog lekara safir menadžera Evrope, **dr Mariju Ratković**, kako nesebično deli svoje više nego bogato iskustvo višegodišnjeg rada u FLP-u.

U suncem okupanoj Budvi, biseru crnogorske obale, ugodili smo najuspešnije saradnike iz Crne Gore, kao i mnogobrojne goste iz Srbije, na prvim Danima aloje u ovoj godini.

Još jedan osvrt na fantastičan proizvod u vidu najkvalitetnije biljke na svetu dala je **dr Nevenka Laban**. Proizvodi su vrhunskog kvaliteta, izrađeni u skladu sa najvišim svetskim standardima i daju odlične rezultate u svakodnevnoj primeni, istakla je dr Laban.

Da FLP prati svetske trendove dokazuje i paleta novih proizvoda kojim se svake godine osvaja svetsko tržište, a kvalitetom ostvarena aktivnost vrednuje kroz nekoliko kategorija. Kratak osvrt na dodatne, podsticajne programe naše kompanije nam je predstavio gost iz Beograda, direktor FLP Srbije i menadžer **Branislav Rajić**.

Životni tokovi su čudni i uglavnom se ostvaruju u novinama. Kratak vodič kroz svet novih proizvoda bio nam je **Rajko Radulović**, asistent menadžer. Vrhunski tim stručnjaka svake godine aktuelizuje paletu proizvoda i čini da je FLP svetski lider u oblasti dijetetskih i pčelinjih proizvoda.

FLP mnogostruko nagrađuje mukotrpan rad svih svojih distributera, čineći

da njihov rad bude adekvatno nagrađen, kako u svojoj, matičnoj zemlji, tako i u svakoj zemlji gde distributeri imaju svoje saradnič-



evno tržište sveta



ke grupe. FLP razlikuje od ostalih kompanija na tržištu to što su njeni rezultati predviđivi, a u prilog tome ide i FLP sudbina menadžera iz Novog Sada, **Izabele Kota Barabare**. Bez obzira na svoje inostrano poreklo, ona je uspjela da napravi svoj FLP tim u Srbiji i Crnoj Gori. Sledeći njeno iskustvo uviđamo da je u FLP-u sve moguće kada se vredno radi po principima koje je pre tri decenije postavio vlasnik firme, gospodin Reks Mon, a to su principi čistoće poslovanja i njene jednostavnosti.

Veliku količinu pozitivne energije uvek prepoznajemo u motivacionom predavanju senior menadžera **Milene Petrović**. FLP je

prilika kakva se ne sme proпустiti, daje mnogo, a traži samo predan i konstantan rad i pozitivan rezultat je uvek realnost, ali na prvom mestu treba dati sebe, da bi se kasnije dobilo i nešto za uzvrat.

Nadamo se da će prvi od serije seminara pod nazivom Dani aloje biti samo početak boljeg i uspešnijeg razvoja FLP tržišta u Crnoj Gori.

DAKIĆ ALEKSANDAR
direktor FLP Crne Gore

Conquista

NAJUSPEŠNIJI DISTRIBUTERI NA OSM
BODOVA U



Mađarska

1. Vareha Mikulás
2. Kemenczei Vince i Tamási Krisztina
3. Juhász Csaba i Bezzeg Enikő
4. Makkai Andrásné i Makkai András
5. Makainé Adorján Renáta
6. Hajcsik Tünde i Láng András
7. dr Steiner Renáta
8. Senk Hajnalka
9. Vágási Aranka i Kovács András
10. Kocsi Katalin i Kasza Csaba

Srbija, Crna Gora

1. Aćimović Petar i Aćimović Milanka
2. Buljan Slobodanka i Buljan Stanislav
3. Mirkov dr Rozmaring i Mirkov Jovica
4. Rakovac Radmila i Rakovac Budimir
5. Urogenović Miodrag i Urogenović Olga
6. Popovac Dušica i Popovac Ratko
7. Gavrić Vesna i Gavrić Ivan
8. Ratković dr Marija i Ratković Cvetko
9. Aleksov Jordan i Aleksov Ljubica
10. Mitrović-Pavlović Milan i Pavlović Biljana

ador Club

KLUB OSVAJAČA

NOVU LIČNIH I NON-MENADŽERSKIH
JUNU 2008.



Hrvatska

1. Kraljić-Pavletić Jadranka i Pavletić Nenad
2. Korenić Manda i Korenić Ecio
3. mr Molnár László i Molnár dr Stantić Branka
4. Grbac Silvana i Grbac Vigor
5. Lesinger Ivan i Lesinger Danica
6. Stazić Julijana
7. Bojović Branko
8. Vukas Božica
9. Banić Nedjeljko i Banić Anica
10. Rogić Elvira i Rogić Jakov

Bosna i Hercegovina

1. Dragić Meliha i Dragić Dragan
2. Hodžić dr Sead
3. Glavinka Zeljko
4. Mladenović Cveta
5. Vukić dr Radenko i Vukić Radenka
6. Hodžić Medina
7. Katanić dr Brano i Katanić Biljana
8. Sarjanović Slobodanka i Sarjanović Ilija
9. Petković dr Nedeljko i Petković Milojka
10. Smajlović dr Mirsada

Slovenija

1. Batista Ksenja
2. Božnik Slavica
3. Jazbišek Tanja
4. Mavrič Tanja
5. Brumec Tomislav
6. Cvijanović Ana i Cvijanović Božidar
7. Zabkar Alain i Kević Zorana
8. Knez-Turnšek Lilijana i Turnšek Bostjan
9. Polsak Alenka i Polsak Blaž
10. Kepe Andrej i Hofstätter Miša

Zajedno na putu uspeha



Nivo dijamant-safir menadžera su postigli (njihovi sponzori):

Varga Róbert i Vargáné Mészáros Mária (*Leveleki Zsolt i Leveleki Anita*)



Nivo soaring menadžera su postigli (njihovi sponzori):

Vareha Mikulás (*Bodnár Daniella*)



Nivo menadžera su postigli (njihovi sponzori):

Békésiné Lévai Éva (*Kelemen Balázsné*)

Balogh Tünde (*Kemenczei Vince i Tamási Krisztina*)

Gubisi Róbert i Rácz Zsuzsanna (*Csuti Róbert*)

Gyurik Erzsébet i Sándor József (*Vaskor Gabriella*)

Kádár László i Kádárné Fekete Erika (*Nacsa Tibor*)

Keszthelyi Gábor i Keszthelyi Erika (*Barkóczy Erzsébet*)

Kovácsné Antalfia Evelin i Kovács Zoltán (*Varga Róbert i Vargáné Mészáros Mária*)

Lázár András (*Vágási Aranka i Kovács András*)

Mészáros Pál i Mészárosné Tari Valéria (*Varga Róbert i Vargáné Mészáros Mária*)

Makkai Andrásné i Makkai András (*Vareha Mikulás*)

Makkainé Adorján Renáta (*Vareha Mikulás*)

Palik Krisztina (*Németh Sándor i Némethné Barabás Edit*)

Varga Józsefné (*dr Steiner Renáta*)

Vesza Erzsébet (*Lenkey Zsuzsa i Lenkey Péter*)



Nivo asistent menadžera su postigli:

Andó Zoltán i Blaskó Ildikó

Berci Orsolya

Csik Tamás

dr Koltai-Lukács Mónika i Koltai Roland

Juhász Nagy Ildikó

Kéri Péter i Kéri-Zsigmond Aliz

Kernya Brigitta

Kissné Dalanics Ildikó i Kiss Ferenc

Komendátné Szabó Éva Mónika i

Komendát Attila

Kovács Erika

Kósa Zoltán

Lukács Cecília

Megyaszi Tamás i Bartha Ildikó

Nagyné Szepes Éva

Oltvölgyi Béla

Papalexisz Kosztasz

Simitska Tímea

Székely Borbála

Szabó Tímea



Nivo supervizora su postigli:

Abraham Katarina

Adorján Éva

Adorján Lászlóné

Adorján Jenőné

Almási Anita i Kovács Béla

Bagosi Róbert Zoltán

Berecz Árpádné

Beregszászi Károly

Bernáth Marianna i Oláh Dániel

Bodnár Kristián

Bontáné Adorján Krisztina i Bonta Attila

Borné Farkas Mária i Bor László

Busák Franciska

Bödö József i Bödő Józsefné

Csalárné Antal Ildikó

Dajkáné Virányi Rita i Dajka Attila

dr Bozó Melinda

dr Jakab Lászlóné

Faragó Dénesné i Faragó Dénes

Farkas László i Farkasné Háis Jolán

Fehérvári Krisztina

Ferenc Józsefné

Ferenczi Tamás

Ferencziné Bódis Ottília i Ferenczi György

Gábor József i dr Szőcsényi Julianna

Gazsi Zsolt

Hefler Gábor

Hoffman Zoltánné i Hoffman Zoltán

Horváth Mihály i Marinki Krisztina

Horváth Tekla

Horváthné Révai Ildikó i Horváth Győző

Iványik Zsolt

Jakos Sándor i Horváth Krisztina

Juhász László

Juhász-Nagy Péter

Juhászné Koltai Éva i Juhász József

Jurenka Judit Klára

Kántor Istvánné

Kevevári Katalin

Kiss Tibor

Kissné Hegedűs Natália

Knez-Turnsek Lilijana i Turnsek Bostja

Kocsis Imre

Kocsis Csaba Attila

Kovács Adrién

Kovács Antal

Kovács Krisztina i Kovács Lóránt

Kovács István

Kulcsár István i Kulcsár Istvánné

László Lászlóné Mandák Ágnes

Lázár Ágnes

Márkus Gizella

Mészáros Ferenc i Mészáros Ferencné

Makrai Erzsébet i Kuris Tibor

Marić Vlastimir i Marić dr Višnja Vera

Molnár Éva i Vincze Tibor

Molnár István i Molnárné Huszai Edit

Nemes Csaba Bálint

Nemes Éva i Nemes Ferenc

Pál Gábor i Pál Krisztina

Péter György

Polsak Alenka i Polsak Blaž

Porteleki László

Rubint Lajosné i Rubint Lajos

Sáfrány Szabolcs

Sallai Zoltán

Scheffer Ferencné i Scheffer Ferenc

Scheffer Péter

Sereg István

Stanišić Marija i Stanišić Savo
Stankovics Krisztina
Steinerné Gaál Krisztina i Steiner Lajos
Stevanović Vasilije i Stevanović Branka
Székely Edit Éva
Szabó László

Szabóné Somogyi Ágnes i Szabó Péter
Szalai Zsolt
Szamosi Levente
Szekeres Judit i Izmán Nándor
Szűcs Gábor i Gáborné
Talpalló Péterné i Talpalló Péter

Tar Nikolett i Veréb Attila
Tóthné Makkai Katalin
Veress Sándor Pálné
Veszélka Györgyné i Veszélka György
Vuletić Sanja
Winkelbauer András i Várnai Klára

Pobednici programa motivacije kupovinom automobila:

I nivo:

Ádámné Szöllösi Cecília i Ádám István
Babály Mihály i Babály Mihályné
Bakó Józsefné i Bakó József
Bakóczy Lászlóné
Balázs Nikolett
Bali Gabriella i Gesch Gábor
Balogh Anita i Süle Tamás
Bánhegyi Zsuzsa i dr Berezvai Sándor
Bánhidny András
Barnak Danijela i Barnak Vladimir
Becz Zoltán i Becz Mónika
Bodnár Daniela
Bojtor István i Bojtorné Baffi Mária
Botka Zoltán i Botka Zoltánné
Brumec Tomislav
Csepi Ildikó i Kovács Gábor
Csuka György i dr Bagoly Ibolya
Csürke Bálint Géza i Csürke Bálintné
Darabos István i Darabos Istvánné
Dobsa Attila i Dobsáné Csáki Mónika
dr Dóczy Éva i dr Zsolczai Sándor
Dragojević Goran i Dragojević Irena
dr Farády Zoltán i dr Farády Zoltánné
Futaki Gáborné
Geczó Éva Krisztina
Geczó László Zsoltné i Geczó László Zsolt
Gulyás Melinda
Haim Józsefné i Haim József
Hajcsik Tünde i Láng András
Halomhegyi Vilmos i Halomhegyiné Molnár Anna
Hanyecz Edina
Hári László
Heinbach József i dr Nika Erzsébet
Hofbauer Rita i Gavalovics Gábor
Jakupak Vladimir i Jakupak Nevenka
Jancsik Melinda
Janović Dragana i Janović Miloš
dr Kálmánchey Albertné i
dr Kálmánchey Albert
dr Kardos Lajos i
dr Kardosné Hosszú Erzsébet
Kása István i Kása Istvánné
Kemenczei Vince i Tamási Krisztina
Keszlerné Ollós Mária i Keszler Árpád
Kibédi Ádám i Ótos Emőke
Klaj Ágnes
Knežević Sonja i Knežević Nebojša
Knizs Péter i Knizs Edit
Kovács Gyuláné i Kovács Gyula
Kovács Zoltán i Kovácsné Reményi Ildikó
Köves Márta
Kulcsárné Tasnádi Ilona i Kulcsár Imre
Kuzmanović Vesna i Kuzmanović Siniša
Lapicz Tibor i Lapiczné Lenkó Orsolya
Lazarević dr Predrag i Lazarević dr Biserka
Léránt Károly i Lérántné Tóth Edina

dr Lukács Zoltán i
dr Lukácsné Kiss Erzsébet
Márton József i Mártonné Dudás Ildikó
Mészáros Istvánné
Mičić Mirjana i Harmoš Vilmoš
Mihailović Branko i Mihailović Marija
Miklós Istvánné i Tasi Sándor
Milanović Ljiljana
Miškić dr Olivera i Miškić dr Ivan
Molnár Zoltán
Molnárné Kalcsu Klára
Mrakovics Szilárd i Csordás Emőke
Mussó József i Mussóné Lupsa Erika
Nagy Ádám i Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Zoltán i Nagyné Czunas Ágnes
Nakić Marija i Nakić Dušan
Oltvölgyiné Zsidai Renáta
Orosz Ilona i dr Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Ostojic Boro
Papp Imre i Péterbenze Anikó
Papp Tibor i Papp Tiborné
dr Pavkovic Mária
Perina Péter
Radóczki Tibor i dr Gurka Ilona
Ramháb Zoltán i Ramháb Judit
Ráth Gábor
Révész Tünde i Kovács László
Rezván Pál i Rezválné Kerek Judit
Róth Zsolt i Róthné Gregin Tímea
Rudics Róbert i
Rudicsné dr Czinderics Ibolya
Schleppné dr Kász Edit i Schlepp Péter
dr Steiner Renáta
Stilin Tihomir i Stilin Maja
Sulyok László i
Sulyokné Kökény Tünde
Szabados Zoltán i
Szabadosné Mikus Emese
Szabó Ferencné i Szabó Ferenc
Szabó Ildikó
Szabó János i dr Farkas Margit
Szabó Péter
Szabó Péter i Szabóné Horváth Ilona
dr Szabó Tamásné i dr Szabó Tamás
Szegefi Zsuzsa i Pintér Csaba
Szeghy Mária
Székely János i Juhász Dóra
Szekér Marianna
Széplaki Ferencné i
Széplaki Ferenc
Tanács Erika
Tanács Ferenc i Tanács Ferencné
Tordai Endre i Tordainé Szép Irma
Téglás Gizella
Tóth Tímea
Tumbas dr Dušan
Túri Lajos i Dobó Zsuzsanna

Ugrenović Miodrag i Ugrenović Olga

Vareha Mikulás

Varga Zsuzsa
Visnovszky Ramóna
Vitkó László
Zakar Ildikó
Zore Jozefa

II nivo:

Botis Gizella i Botis Marius
Budai Tamás
Czeléné Gergely Zsófia
Császár Ibolya Tünde
Dominkó Gabriella
Gajdo Anton
Gecse Andrea
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Juhász Csaba i Bezzeg Enikő
Milovanović Milanka i Milovanović Milisav
dr Németh Endre i Lukácsi Ágnes
Ockoljic Daniela
Ratković dr Marija i Ratković Cvetko
Rózsahegy Zsoltné i Rózsahegy Zsolt
dr Schmitz Anna i dr Komoróczy Béla
Siklósné dr Révész Edit i Siklós Zoltán
Tóth Csaba
Varga Géza i Vargáné dr Juronics Ilona

III nivo:

Berkics Miklós
Bíró Tamás i Orosházi Diána
Bruckner András i dr Samu Terézia
Buruš Marija i Buruš Boško
Éliás Tibor
Fekete Zsolt i Ruskó Noémi
Halmi István i Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Kis-Jakab Árpád i Kis-Jakabné Tóth Ibolya
dr Kósa L. Adolf
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
Lomjanski Stevan i Lomjanski Veronika
Ockoljic Zoran
Senk Hajnalka
dr Seresné dr Pirkhoffer Katalin i dr Seres Endre
Szabó József i Szabó Józsefné
Szépné Keszi Éva i Szép Mihály
Tamás János i Tamás Jánosné
Tóth István i Zsiga Márta
Tóth Sándor i Vanya Edina
Utasi István i Utasi Anita
Vágási Aranka i Kovács András
Varga Róbert i Vargáné Mészáros Mária

Poštovani distributeri!

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

Naručite proizvode na www.flpseeu.com veb strani.

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

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

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

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

Internetinfo

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

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

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

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

NEPRAVILNO JE!

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

Responzorisanje!

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



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U MAĐARSKOJ

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

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

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

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

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

Naše kolege će prihvatiti narudžbe tek onda kada ih provere. Neće se prihvatiti narudžba onih koji raspolažu sa izjavom, ali ne znaju da se legitimišu ili ne poseduju punomoć!

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

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

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

Naručivanje robe možete obaviti na sledeći način:

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

Saopštenja o Siraku:

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

Brojevi telefona stručnih lekara:

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

Samostalni lekar-savetnik:

dr Bakanek György	20/365-5959
-------------------	-------------



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U SRBIJI

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

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

putem telefona, isporuka se vrši na adresu vlasnika kodnih brojeva. Proizvodi se plaćaju pouzećem. Poštanski troškovi se obračunavaju po kursnoj listi NBS Srbije na dan kada se vrši isporuka.

- Poštanske troškove snosi FLP Beograd samo u slučaju ako je naručioc kome pripada kodni broj, naručio proizvode u većoj vrednosti od 1 boda.
- Pristup novih članova se ne može vršiti putem telefona.
- Naši distributeri u Horgošu i Nišu mogu kupiti pristupne listove i formulare za promenu podataka, kao i sav ostali reklamni materijal.

Broj telefona stručnih lekara u Srbiji:

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



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U CRNOJ GORI

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

Broj telefona stručnog lekara u Crnoj Gori:

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



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U BOSNI I HERCEGOVINI



Kancelarija u Bijeljini

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

- Adresa kancelarije u Banja Luci: 78000 Banja Luka, Duško Koščica u. 22., tel.: +387-51-228-280, fax: +387-51-228-288. Radno vreme: radnim danima 9:00–16:30. Regionalni direktor: dr Slavko Palešić.

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

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

Saopštenje FLP kancelarije Sarajevo:

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

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



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U HRVATSKOJ

- Kancelarija u Zagrebu: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16., Obaveštavamo cenjene saradnike i potrošače da FLP kancelarija u Zagrebu radi produženo radno vreme: ponedeljak i četvrtak: 09:00 – 20:00; utorak, sredi i petak: 09:00 – 17:00. tel: 01 / 3909 770; fax: 01 / 3704 814.
- Kancelarija u Splitu: 21000 Split, Križine 19., tel.: +385-21-459-262
Radno vreme: ponedeljkom od 12:00 do 20:00; utorkom, sredom, četvrtkom i petkom od 09:00 do 17:00.
Regionalni direktor: mr Laslo Molnar

U slučaju naručivanja telefonski: 01 / 3909 773. U slučaju narudžbe koja prelazi vrednost od 1 boda, troškove isporuke snosi FLP. Predavanja o proizvodima i marketingu organizujemo ponedeljkom, utorkom, sredom i četvrtkom od 17 sati u centralnoj kancelariji. Kozmetičko-edukacioni centar radi u centralnoj kancelariji, a FLP članovima nudi usluge po veoma

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

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

Brojevi telefona stručnih lekara u Hrvatskoj:

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



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U SLOVENIJI

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

Broj Telecentra (u slučaju naručivanja telefonom): +386-1-563 7501

Brojevi telefona stručnih lekara u Sloveniji:

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



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U ALBANIJI

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

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



SAOPŠTENJA KANCELARIJE SA KOSOVA

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

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

FLP TV program od 21. avgusta do 20. septembra

06.00 és 18.00	Himna
06.05 és 18.05	Vaš san – naš plan Uvod u FLP
06.10 és 18.10	Levente Bajari, Kristina Pazar, Roland Čonka: Balet
06.20 és 18.20	dr Eva Sabo Baranjine: Specijalista ortopedske hirurgije u Foreveru
06.40 és 18.40	Vaš san – naš plan: FLP proizvodi
06.45 és 18.45	Jožef Hajnbah i dr Eržebet Nika Postali smo senior menadžeri
07.10 és 19.10	Šedouz Hungari Bend (Shadows Hungary Band): Koncert
07.35 és 19.35	Rezim sa Dana menadžera
07.40 és 19.40	Supervizori, asistent menadžeri...
08.10 és 20.10	Priznanja zemalja
09.15 és 21.15	Sani (Sunny) Koncert – promocija nove ploče
09.45 és 21.45	Vaš san – naš plan: Mogućnosti koje pruža FLP
09.50 és 21.50	Imre Kočič: Svi imaju velike snove
10.25 és 22-25	Gabor Rat: Prva stepenica u našem Marketing sistemu
10.50 és 22.50	Menadžeri, vodeći menadžeri
12.00 és 00-00	Vaš san – naš plan: Uvod u FLP
12.05 és 00.05	Veronika Vagaši, Atila Šerban, Adrien Segó: Delovi iz mjuzikla „Džekil i Hajd“
12.25 és 00.25	Čaba Tot: Radim na ostvarivanju Profit Šeringa
13.15 és 01.15	Vaš san – naš plan: FLP proizvodi
13.20 és 01.20	Supervizori, asistent menadžeri
13.55 és 01.55	Delovi iz mjuzikla „Zvuk muzike“
14.10 és 02-10	Klub osvajača, menadžeri, registrarske tablice, vodeći menadžeri, Eu Top 10 Parada dijamanta, kvalifikacije novih safir menadžera
16.05 és 04.05	Borago Koncert – promocija nove ploče
16.25 és 04.25	Vaš san – naš plan: Mogućnosti koje pruža FLP
16.30 és 04.30	Ferenc Tanač i Ferenc Tanač: Prirodno sa Foreverom
16.45 és 04.45	dr Marian Diko, dr Laslo Kulišič: Očuvanje zdravlja u letnjem periodu
17.10 és 05.10	Teri Harangozo, Kati Kovač, Laslo Aradski: Forever Festival zabavne muzike
17.40 és 05.40	Laslo Žolt Geco i Laslo Žoltne Geco: Sloboda pomoću marketing sistema



Kancelarija u Tirani

Graditelji marketing mreže, često postavljaju sebi gore navedena i slična pitanja, bez obzira na to da li su početnici ili se radi o saradnicima koji raspolažu ozbiljnim znanjem i uspesima.

Potrebna je potpuna otvorenost da bi shvatili, da možemo pomaknuti planine i na neki drugi način, a ne samo snagom. Mnogi su već i ranije čuli moje reči: *Ti si u životu baš na onom mestu gde Te je doveo Tvoj način razmišljanja... Znači, gde si hteo da budeš!*

S jedne strane, na početku obično ništa ne shvatom, a sa druge mislimo da je to prevršilo svaku meru. *Nemoj misliti da sam ja hteo da se zadužim u tako velikoj meri, ili da sam hteo ovu bolest ili da se posvađam sa ovim ili onim ili ovu nesreću!*

Znam, Ti ne želiš sam sebi zlo, ali ako ne vladaš svojim mislima, one će tako odlutati da više nećeš imati pred sobom pravu sliku budućnosti, već ćeš biti pun strahova i strepnji. Usvoji jednu sveopšte prihvaćenu činjenicu, da naše misli imaju stvaralačku snagu! Univerzum neće ocenjivati tvoje misli, već će ih ispuniti, bile one pozitivne ili negativne!

Kada se baviš svojim ciljevima i kada si ispunjen lošim osećanjima – nazovimo to strepnjom – tada će se to loše i ostvariti. Misli tipa „*Jao, samo da ne ne pada kiša!*“ predstav-

VAŽNO JE DA VLADAŠ SVOJIM MISLIMA I OSEĆANJIMA!



Zašto neki ljudi sa lakoćom postižu uspehe, a drugi ne stižu ni do starta? Gde možemo pogrešiti u planiranju naših ciljeva? Šta je u ovom poslu potrebno osim tehničkog znanja? Šta je tajna uspeha?

TVOJ ŽIV DANA SV

ljaju ogromnu masu osećaja koji će sigurno „proizvesti“ kišu. Ili misli tipa „*Bilo bi tako lepo ostvariti nivo menadžera ovog meseca. Ali kako, kada mi nedostaje 40 bodova?! Ne verujem da ću to dostići!*“ Sam si izrekao krajnji rezultat! Gde si pogrešio? Posle želje si se upitao da li to možeš ostvariti, umesto da si počeo da radiš u korist toga i tada bi se sve ostvarilo samo od sebe. Predao si se već na početku!

Ako jasno vidimo i ako nas interesuje samo način kako ćemo to dostići i zadržati, onda treba da naučimo, kako da se ne brinemo da li ćemo to postići! Nije naše da razmišljamo da li ćemo moći da ostvarimo postavljene ciljeve, treba samo da znamo da ćemo ih dostići!

Prvo treba razjasniti, imamo li ciljeve i da li smo ih postavili?

Kako izgleda pravi cilj?

- Važno je da iz Tebe prema njemu zrače pozitivni osećaji, a ne strah i briga;
- treba da bude Tvoj, a ne tuđi;
- kada pomisliš na svoj cilj, onda ne smeš osećati njegov nedostatak, već radost koju Ti predstavlja njegovo ostvarenje.
- Nemoj razmišljati od čega, odakle i kako ćeš ostvariti, samo treba da želiš! Tu uvek grešimo, jer želimo da osmislimo

i proces ostvarenja, a to nije naš zadatak. Prepustimo to nebesima, jer će to ona uraditi umesto nas!

Postavi sebi takav cilj, za koji si spreman da uradiš sve na ovom svetu.

Sedi u jedan tih kutak i posveti sebi vreme u kojem ćeš zamisliti kako si već ostvario cilj. Treba da **VIZUALIZUJEŠ!**

Svejedno je da li se radi o kolima, bebi ili o željenom nivou menadžera, uživi se u situaciju, kao da si to što želiš već dostigao. Uživaj u tome sve do one tačke dok u Tebi ne izazove pozitivan osećaj.

Zašto je sve to potrebno? Zbog toga, što naš mozak ne ume da razlikuje stvarno od „samo“ vizualizovanog doživljaja. Ako postavimo tezu da naše misli imaju stvaralačku snagu, onda Ti se odgovor nameće sam.

Kada shvatiš da je materija praktično sama energija i da misli upravljaju energijom, onda ćeš uvideti da mi sami stvaramo našu stvarnost.

Veoma je važno da posle toga obezbediš dovoljno prostora za ostvarenje Tvojih želja.

Šta time želim reći?

Postoje mnoge barijere u nama, koje nastaju u toku života, zbog vaspitanja u detinjstvu ili zbog toga što želimo da odgovorimo raznim društvenim očekivanjima.

Često se čudim kada ljudi uzimaju zajmove da bi imali neke stvari za koje smatraju da će (po njihovom mišljenju) imajući ih, više ličiti na ljude koje i ne poznaju!!

Misliš li da je to u redu?

Iz drugog aspekta, da li je u redu da svakodnevno čuvaš sliku o svojim negativnim osobinama?

Sve dok budeš mislio da nešto nećeš moći da uradiš, to će tako i biti. Čim promeniš mišljenje, odmah će se stići i rezultati.

Šta treba da uradiš da bi ostvario svoje želje? Treba da znaš i veruješ da si Ti to zaslužio!

Možda si se sada upitao – „Zar je sve to tako jednostavno?“ Pazi! Postoji „kvaka 22“, jer je jednostavno samo onda ako i Ti tako misliš!

Imaš sledeće zadatke:

- 1. Postavi sebi jedan dobar cilj!**
- 2. Veruj, da ga možeš dostići!**
- 3. Vizualizuj da si ga dostigao!**
- 4. Naravno, uradi sve u korist dostizanja cilja!**
- 5. Razvijaj se neprekidno!**

Najveću pomoć u samorazvoju će Ti pružiti knjige i zato nemoj štedeti vreme posvećeno čitanju!

Treba naučimo da imamo pozitivan stav prema svetu, pozitivnim očekivanjima i slici budućnosti.

Možeš pročitati brojne knjige o pozitivnom razmišljanju i zato uradi sve da to postigneš, jer to radiš u svoju korist i za dobrobit svoje okoline!

Kada pročitaš te brojne knjige, onda i primeni naučeno, jer bez toga tako stečeno znanje ništa ne vredi.

Često primećujem, verovatno si to i Ti zapazio, da kada pročitamo knjigu, time smo fantastično potkovani – teoretski – i tako znamo kako treba da pristupimo stvarima, ali to ne sprovodimo u praksi. Tako se gubi smisao i čitanje postaje gubitak vremena! Onima koji su na početku puta, koji nas uči o stvaralačkoj snazi naših misli, uvek preporučujem da čitaju što više knjiga koje se bave ovom temom (jednu od mojih omiljenih knjiga su napisali Ester i Džeri Hiks: *Solomonove priče posvećenja*. Suština je napisana tako jednostavnim jezikom da je mogu razumeti i deca!)

Nauči da veruješ u sebe, nauči ponovo da sanjariš, nauči da veruješ da će Ti u našim redovima sponzor i više linije pružiti pomoć u svemu.

Tako su pomogli i meni, a pomažu mi i dan danas. Zbog toga nikada ne propuštam priliku da ih pomenem.

Klara Hertelendi na koju mogu da računam kao na sponzora, a ujedno i prijatelj. Ona je pravi sanjar, koji je mnoge od nas naučila da ne treba samo da izmišljamo ci-

SVAKO JE SVAKOG DNE BOLJI I BOLJI!

ljeve, već principijelno treba da uradimo sve za njihovo ostvarenje.

Hajnalka Šenk, uvek i u svakoj prilici nalazi pravo rešenje i učiniće sve u korist našeg tima. Neprekidni rast njenih rezultata, otvara put i do naših uspeha.

Naravno, sve je to važno, ali ništa ne vredi ako ne posedujemo tehničko znanje, jer bi onda bilo uzalud naše sanjanje i pozitivno razmišljanje.

Sigurno i Ti imaš jednog **Adolfe Košu L.** ili **Tamaša Biroa** u Tvojoj višoj liniji, jer će Ti njihovo znanje uvek biti od pomoći.

Hvala Vam na prijateljstvu: Klari, Hajni, Adolfe i Tamaš na neiscrpnom znanju koje ste mi predali za ove četiri godine.

Svi treba da znate da iza Vas osim više linije uvek stoji Forever tim, pod vođstvom **dr Šandore Mileša** našeg direktora zemlje i **Peter Lenkeija** direktora za Evropu. Oni neprekidno rade u korist toga da u okrilju FLP-a što uspešnije i lakše dostignemo postavljene ciljeve.

Želim Vam da što pre definišete one **ciljeve** koji će Vam biti pokretačka snaga i kada ih nađete, napredujte dalje, jer je to tajna razvoja!

Želim Vam da nađete **tim**, na koji ćete biti veoma ponosni i sa kojim ćete se vinuti u prave visine

Želim Vam da nađete **sreću** u ovom poslu, jer se ova igra posle određenog vremena ne vodi zbog novca!

Obezbedite sebi pravi i uspešan posao...

Nadam se da sam Vam pomogla u tome!



GABRIJELA DOMINKO
senior menadžer



OBEZBEDI SEBI
PRAVI I USPEŠAN
POSAO...

EURO RELI

Málaga

Spain



FOREVER 
Málaga'09
European Rally



26.-28. februaruara 2009.

Vrednost obrazovanja

U zadnje vreme sam se na mojim predavanjima o poslovanju, često sretao sa mnogobrojnim FLP rukovodiocima i tada mi se pružila prilika da steknem uvid u rad graditelja marketing mreže i u njihov sistem obuke.



Sa Miklošem Berkičem sam se upoznao zbog moje knjige **Vodič ličnosti**, koja se pojavila prošle godine. Posle tog susreta, Mikloš me je pozvao da se zajedno sa mojim kolegom Kristianom Haklom predstavim široj publici, jednog popodneva u čuvenoj „školi letenja za orlove“ u Lakiteleku.

Ovaj članak je nastao zahvaljujući neobičnoj tendenciji obučavanja koju primećujemo u poslednje vreme: sve je više onih materijala za edukaciju, koji dostižu pravi profesionalni nivo i sve češće se održavaju treninzi visokog kvaliteta, a u isto vreme mnogi ljudi sve manje shvataju stvarnu vrednost znanja, pa zbog toga ne ulažu dovoljno energije za sticanje istog.

„Dobro, to je cena, ali da li вреди?“ – često nam postavljaju ovo pitanje za vreme održavanja predavanja.

Mislim, dragi saradnici Forevera, da ste već i Vi bili u sličnoj situaciji, kada ste preporučili svojim poznanicima ili novim saradnicima Dan uspeha, knjige, CD ili DVD.

Zaista je lakše primetiti cenu: na priredbu se ulazi plaćanjem ulaznice, a plaćaju se i dodatni troškovi, kao što su putovanje, hrana ili smeštaj, a da i ne govorimo o uložnom vremenu. Isto tako treba uložiti novac i vreme za čitanje, konsultacije itd. Sa pravom se nameće dilema: „Da li se sve to isplati?“

To je pravo suštinsko pitanje, koje i mene zanima „od kada znam za sebe“. Dobro, ne zanima me baš tako dugo, već samo od dvanaeste godine, kada je jedan moj školski drug dobio svoju „redovnu“ jedinicu za recitovanje i kada je potpuno iskreno upitao nastavnika: „Ma šta će to meni i ako naučim?!“ Nažalost, ostao sam zabezекnut kada sam čuo njegove reči, da se više i ne sećam šta je nastavnik odgovorio – kada je i on došao sebi od iznenađenja. Možda je ovako i bolje, jer od tada tražim moguće odgovore na to pitanje.

Moram priznati da ni posle više od deset godina rada u visokom školstvu i obuci za preduzeća, ne mogu jasno formulisati, koliko je konkretna vrednost dobrog treninga/knjige / CD-a itd., ali u vezi obrazovanja već počinjem da shvatam neke stvari...

1. Greši se već na prvom koraku, jer se ne **postavlja pitanje** na odgovarajući način. Ne treba pitati „Šta je vrednost?“, već „Šta to mi ne znamo, ili zbog čega još nismo postigli ono što smo planirali?“
2. Ako neko na duže zastane na jednom nivou, onda je razlog često taj što je **„zaboravio“ kako se postavlja pitanje**. Svaka edukacija je uspešnija ako se njoj ne samo ljubazno prisustvuje i čuti, već ako želimo da čujemo odgovore na konkretna pitanja.
3. Može da se desi da Vam sa jedne priredbe, CD-a ili knjige samo **jed-**

„NEKI LJUDI SE OBRAZUUU DA BI OSVOJILI SVET, A DRUGI, DA SVET NE BI NJIH OSVOJIO.“ (V. STON)

na rečenica ostane u sećanju, ali će Vam baš ta jedna iz korena promeniti način razmišljanja, a samim tim i ceo život!

4. Vrednost obrazovanja se **sabira**. To izgleda otprilike kao tucanje kamena: ako pedeset puta treba udariti kamen da se razbije, onda ga neće razbiti pedeseti udarac, već zajednička snaga dotadašnjih udaraca.
5. Što više učimo **otvorenim umom**, time ćemo više shvatiti koliko još ne znamo – ova činjenica neke ljude podstiče na dalje obrazovanje. Na primer, ja sam u studentskim danima jednom u autobusu seo pored jedne veoma simpatične studentkinje biologije. Naravno, odmah sam se počeo interesovati za biologiju. Pitala me je šta vidim pored puta. Na moj nesiguran odgovor „Travu?“ tokom narednih sat vremena mi je objašnjavala koliko biljnih populacija možemo videti, kada one cvetaju, kako se koriste lekovite biljke itd. (Moram dodati da tada još nisam znao šta znači izraz sangvinik...)
6. Vrednost jednog dobrog obrazovanja se često ne krije samo u predatoj informaciji, već i u tome što vidimo primere koji se mogu slediti. Raste nam **samopoštovanje** i vera u uspeh ili dobijamo sposobnosti kao što je rešavanje problema.
7. Posle nekog vremena se možemo „navići“ i na najbolja predavanja. Tada smo skloni da postanemo „imuni“ na njih. Na samom početku izgradnje marketing mreže ljudi su izmenjivali tajno presnimavane trake i fotoko-

pirali su već jedva vidljive fotokopije, putovali su više stotina kilometara na predavanja – jer su bili gladni znanja. Danas to mnogima može izgledati prirodno, jer se lako može doći do znanja na profesionalnom nivou. Možemo videti rukovodioce koji **više nisu oduševljeni** obrazovanjem i zbog toga i ne znaju da probude interesovanje u novim saradnicima. Zbog toga najčešće opada i nivo znanja u njihovom timu, kao i njihovo oduševljenje i poslovni uspeh...

8. Sve to možemo izbeći ako pomislimo da je novorođenčetu svaki vic nov. Obrazovanje treba da pripremimo, izgradimo i izvedemo sa onim intenzitetom **oduševljenja**, koje smo osetili onog trena „kada nam je sve postalo kristalno jasno“!
9. U održavanju oduševljenja pomaže ako stalno imate na umu da zaista vredno obrazovanje u vremenu i prostoru daje **mnogo vrednije rezultate**, nego samo predavanje. Posle nekog treninga komunikacije za rukovodioce, često mesecima kasnije dobijamo povratne reakcije da se dotična osoba bolje sporazumeva i sa bračnim drugom i decom. Uz sve to, svaki novi čovek na priredbi u sebi nosi nepregledno velike mogućnosti klice poslovanja! (u vezi toga imam jednu omiljenu izreku: „Čak i budala može izbrojati koliko ima semenki u jednoj jabuci, ali samo Gospod Bog može reći koliko budućih plodova jabeuke ima u jednom semenu...“)
10. Priredba koja ima za cilj edukaciju prisutnih nije „cirkus“, ma koliko bilo

u njoj šale ili šou elemenata! Prava „atrakcija“ se nikada ne dešava na licu mesta, već posle nje. **Pravu vrednost** obrazovanju, naravno **dajete Vi**, u skladu sa načinom na koji ćete ga prezentovati! (To se isto odnosi na knjige i na CD.)

10 + 1 Vi ste takvi kakvim zamišljate sebe... U slučaju i da nema drugu vrednost, najveći broj edukacija već i sam po sebi zaslužuje svoju cenu, jer za vreme trajanja istih, Vašim umom sigurno ne vladaju negativne misli.

Nije slučajno, da jedan od najboljih predavača u Mađarskoj, Emil Tonk, posvećuje jedan ceo CD samo ovoj temi! Citiram njegove reči: „Oni, kojima je obrazovanje skupo, ne računaju sa troškovima neznanja!“ (Vredi saslušati: Znanje je zalag uspeha i u FLP-u!)

Moj posao, a ujedno i hobi je da vodim intervjue sa poznatim rukovodiocima. Sada, pri kraju predavanja sam se setio jedne misli, koju sam nedavno čuo od jednog rukovodioca, koji u svom timu ima hiljadu saradnika: „Ako postoji tajna mog uspeha, onda je to verovatno to, da i dan danas u ogledalu redovno pogledam sebi u oči i imam hrabrosti da u sebi formulišem bespoštedno pitanje: Šta može da mi se desi ako nije meni potreban bolji tim, već je mom timu potreban jedan obrazovaniji rukovodilac...?“

ZOLTAN NJIRI

diplomirani ekonomist, profesor na fakultetu, poslovni trener.

U ovom predavanju je obradio temu za trening **Vodič ličnosti** – jednu od svojih najpoznatijih materijala samospoznaje/poznavanja ljudi.

www.flpseeu.com

FOREVER 

IMPRESUM

Izdavač: Forever Living Products Magyarország Kft. • **Redakcija:** FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373, Fax: (36-1) 312-8455 • **Glavni urednik:** dr Sándor Miliesz • **Urednik:** Kismárton Valéria, Petrőczy Zsuzsanna, Pósa Judit, Pósa Kálmán, Anna Sára Miliesz, Rókás Sándor • **Priprema za štampu:** TIPOFILL 2002 Kft. • **Fotó:** Kanyó Béla • **Tehnički urednici:** Teszár Richárd, Buzássy Gábor • **Štampa:** Veszprémi Nyomda Zrt. Tiraž: 50 250 primeraka • **Prevodioci i lektori za: Albaniju:** dr Marsel Nallbani – **Hrvatsku:** Darinka Aničić, Anić Antić Žarko – **Srbiju:** Tóth-Kása Ottília, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana – **Sloveniju:** Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana
Odgovornost za sadržaj članaka nose autori članaka! Sva prava zadržana!

Graditelji FLP marketing mreže stoje pred velikim izazovom, jer su postavili zajednički cilj: želimo da budemo prvi u svetu! „U 21. veku ćeš ostati među prvima na tržištu, samo ako Tvoji saradnici brže uče nego Tvoji konkurenti!“ (Peter Senge: The Fifth Discipline – Art and Practice of the Learning organization; prevod dr Čaba Gotard)

U tom duhu FLP Mađarske od septembra 2008. godine pokreće jedinstvenu slobodnu (nezavisnu od linija) seriju seminara u hotel-dvorcu Sirak, u kome je u ekskluzivnoj i mirnoj sredini garantovan nesmetan rad.

Izvanredno dobro organizovano i harmonično obrazovanje obezbeđuje sticanje neizostavnog znanja i razvijanje potrebne sposobnosti za sve učesnike koji rade sa ljudima.

Mesto obrazovanja:

Hotel-dvorac u Siraku; 3044 Sirak, Petefi ul. 26. (3044 Szirák, Petőfi u. 26.)

Teme:

- 1. Život sa ljudima koji misle da „Oni Nisu Takvi“** – Upoznavanje sa karakteristikama partnera koji želi da sarađuje i tehnike kojima se može efikasnije uticati na iste (2 x 6 časova u toku 2 dana)
- 2. Strategija za rešavanje konfliktnih situacija** – upoznavanje sa individualnom strategijom uspešnog rešavanja konfliktnih situacija (2 x 7 časova u toku 2 dana)
- 3. Asertivna tehnika pregovaranja** – efikasno strukturisanje informacija u toku pregovora samovrednovanja (2 x 8 časova u toku 2 dana)
- 4. Radionica za razvijanje sposobnosti održavanja predavanja** – usvajanje sposobnosti i upotreba sredstava za održavanje prezentacija koje će motivisati, privući pažnju i ostati u sećanju (2 x 8 časova u toku 2 dana)
- 5. Tehnike rukovođenja koje su orijentisane na situacije** – model efikasne komunikacije rukovodioca. Vežbanje podsticajne vlasti (8 časova u toku jednog dana)
- 6. Radionica za izgradnju tima** – samo za učesnike zajedničkog projekta – na osnovu prethodne ankete.
- 7. Radionica za izradu profila komunikacije** – tipovi karakteristike za motivaciju i za rešavanje konflikata, svesno prepoznavanje i zajednički razgovor o novostima u okviru zajedničke delatnosti radionice.

Prijavljivanje:

Seminare ćemo održati na osnovu prethodnog prijavljivanja (u slučaju najmanje 20 prijavljenih kandidata).

Informacije i prijavljivanje se može obaviti lično, telefonom, faksom ili imejlom na recepciji hotel-dvorca u Siraku.

Sve troškove seminara snose prijavljeni kandidati. Troškovi obuhvataju ocenjivanje testova, individualne konsultacije na licu mesta i štampani materijal.

Sve Vas srdačno očekujemo u Siraku!

SLOBODNI SEMINARI U SIRAKU



AKADEMIJA ZA LEČENJE ALTERNATIVNOM MEDICINOM



RAKU

Na osnovu brojnih molbi naših menadžera i saradnika, pokrećemo dvogodišnju obuku lečenja alternativnom medicinom u dvorcu u Siraku. Javila se potreba da se što više sazna o mehanizmu lečenja, ljudskoj anatomiji i njenom funkcionisanju, različitim vidovima lečenja kao i tajnama ljudske psihe.

Akademija za lečenje alternativnom medicinom je pod pokroviteljstvom Saveza za lečenje alternativnom medicinom Mađarske i ona obuhvata veoma ozbiljan sistem za edukaciju, predavanja širokog spektra saznanja i sticanje potrebnog znanja za polaganje službenog ispita. Svi učesnici ove obuke stižu neophodna znanja koja su potrebna u toku izgradnje mreže i postaju stručnjaci koji poseduju sveobuhvatne informacije sa kojima mogu sa sigurnošću da odgovore na sva pitanja koja im postavljaju korisnici naših proizvoda.

Mesto održavanja predavanja: Dvorac Sirak, 3044, Szirák, Petőfi u. 26.(Sirak, Petefi ulica 26.)

Predmeti: anatomija, fiziologija, patologija, dijetetika, šesto čulo-radiestezija, reiki, dermato-vakum refleksologija, specijalne masaže, fitoterapija-aromaterapija, terapija bazičnim elementima, apiterapija, ekstrasens bioenergetika, refleksologija, klasična (švedska) masaža, Jumeiho (Yumeiho) masaža, kineziologija, grafo-psiho-morbo analiza, makrobiotika, manualna terapija, kineziterapija, aloe-abeceda, mistika brojki, numerologija, akupresura, psihologija, filozofija, pravo i etika u zdravstvu.

Predavači: dr Ištvan Tarackozi, Eržebet Pal, dr Janoš Motus, dr Čaba Gotard, Ištvan Gilih, dr Marija Pataki, dr Atila Kiš-Solingen, Peter Paulič, dr Edit Reves, Erika Fodor Bulane, Katalin Horvat, Andraš Havaši, dr Šandor Rideg, Ištvan Šagi, Katalin Takač i dr Ištvan Mačaš.

Sadržaj obuke: Akademija za lečenje alternativnom medicinom, posle svakog završenog kursa dodeljuje diplome. Za sve prijavljene slušaoce obezbeđujemo i izuzetnu mogućnost sticanja **državno priznate spreme**. Obuka sadrži zdravstveni modul i modul alternativne medicine koji su potrebni za ispit i osnovne kurseve, koji su potrebni za razne stručne ispite.

Trajanje: Edukacija traje dve godine, sa početkom od septembra 2008. godine i znači obavezu od dva dana u toku svakog meseca (prvi četvrtak i petak u mesecu).

Troškovi edukacije: Svaki polaznik sam plaća troškove Akademije, upisa, prisustva i beleški. Cela svota obuke se može platiti u više rata.

Dalje informacije:

na našoj veb strani www.termesztogygy.webzona.hu

Savez za lečenje alternativnom medicinom

1023 Budapest, Frankel Leo u. 49. 1/3 (1023 Budimpešta, Frankel Leo 49. 1/3)

e-mail: tgyszov@mail.datanet.hu • www.termesztogygy.webzona.hu

Lekoviti proizvod koji se ne kvalifikuje kao lek. Lekovita svojstva proizvoda dokazuju podaci iz stručne literature.

Pre upotrebe lekovitog proizvoda, pažljivo pročitajte sledeće informacije: Ovaj lekoviti proizvod, koji možete nabaviti bez lekarskog recepta, možete primeniti bez lekarske kontrole kod blagih, prolaznih tegoba. U cilju optimalnog dejstva, proizvod koristite pažljivo i pridržavajte se uputstva za upotrebu. Sačuvajte uputstvo za upotrebu, jer će vam ove informacije biti potrebne i kasnije.



FOREVER GINKGO PLUS®

Koji su agensi proizvoda?

30,33 mg suvi ekstrakt ginkgo lista (Ginkgo biloba folii extr. sicc.), 42,96 mg suvi ekstrakt tela Reiši gljive (Ganoderma lucidi micelium et sporae extr. sicc.), 42,96 mg suvi ekstrakt fo-ti korena (Polygoni multiflori rhizomae extr. sicc.) (2,6:1), 37,66 mg prašak od ploda šizandre (Schisandrae fructus pulvis), 31,09 mg nativni ekstrakt ploda šizandre (Schisandrae fructus extr. nativ.) (3-3,25:1)/tablete

Šta proizvod sadrži osim navedenog?

Pomoćne materije, mikrokristalnu celulozu, kalcijum-fosfat, celulozu, kroskarmeloz-natrij, magnezijum-stearat. Obložen je stearinskom kiselinom.

Kada je indikovana upotreba proizvoda?

Prevenција i terapija slabog snabdevanja mozga krvlju, posebno u starijem životnom dobu, u prvom redu je u cilju poboljšanja gubitka pamćenja i opadanja intelektualnih sposobnosti.

Kada je kontraindikovana upotreba proizvoda?

Nemojte upotrebljavati proizvod, ako ste alergični na bilo koji agens ili pomoćnu materiju u njegovom sastavu.

Šta treba da znate pre početka primene proizvoda?

Treba znati uzroke koji dovode do zdravstvenih problema.

Može li se proizvod primenjivati kod dece?

U dečjem dobu je kontraindikovana primena proizvoda.

Može li se proizvod koristiti paralelno sa drugim lekovima?

Do sada nije primećeno sadejstvo sa drugim lekovima. Ako koristite i druge lekove, pitajte svog lekara o mogućnostima primene proizvoda.

Može li se proizvod koristiti za vreme trudnoće i dojenja?

U ovim periodima je kontraindikovana primena proizvoda.

Kada i na koji način se uzima proizvod?

Tableta se uzima posle jela, bez žvakanja sa malo tečnosti.

Koja je preporučena doza?

Preporučena doza: dnevno 2x2 tablete.

Koja neželjena dejstva može izazvati proizvod?

Za vreme primene proizvoda, retko se mogu javiti blage stomachne tegobe, glavobolja ili alergijske reakcije. Ako primetite bilo kakva neželjena dejstva, prekinite primenu proizvoda i posavetujte se sa svojim lekarom.

Na šta treba još obratiti pažnju za vreme primene proizvoda?


Ako se tegobe ne ublažavaju ni posle mesec dana primene proizvoda ili se eventualno javi pogoršanje, morate se odmah obratiti lekaru! Proizvod obavezno držite van dohvata dece!

Koliko dugo se proizvod može koristiti?

Savetuje se primena (u naznačenoj dozi) od najmanje mesec dana, ali se preporučuje lekarska kontrola posle tri meseca uzimanja proizvoda.

Kako treba čuvati proizvod?

Proizvod treba čuvati u prostoriji u kojoj temperatura ne prelazi 25 °C.



Svečano otvaranje – voditelji programa

Mimoza Borbat i Robert Varga – safir menadžer

Pozdravni govor

dr Šandor Miles, direktor zemlje

Pozdravni govor na engleskom

Peter Lenkei, izvršni direktor za Evropu

Muzički program

Iskustvo lekara sa proizvodima

dr Endre Nemet, senior menadžer

Iskustvo članova Prezidents kluba

sa proizvodima

dr Terezija Šamu, soaring menadžer

Muzički program

Počeo sam da gradim marketing mrežu

Tamaš Biro, senior menadžer

Imaš sigurnu mogućnost u rukama

Ferenc Seplaki, menadžer

U Albaniji svako može

da postane dijamant menadžer

Aranka Vagaši, dijamant safir menadžer

Ja sam počeo isto kao Ti!

Jožef Sabo, safir menadžer

Svima želimo ugodan provod i dobru zabavu!

Zadržavamo pravo na izmenu programa!

GRAND OPENING

14. septembar 2008. godine, Albanija, Tirana



more aloe!
DRINK

Pijte više aloe!

