

XV GODINA 8. BROJ / AVGUST 2011.

FOREVER

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



WASHINGTON

SUPER RALLY 2011

DC

18-20. 08. 2011.



Simbol USPEHA

Moja filozofija od prvog trenutka osnivanja Forevera, predstavlja potrebu ljudi da ih poštuju i nagrade za uporan rad i postignute rezultate. U potpunosti se slažem sa rečima Stiva Burkorsta: „Jedna od najvažnijih potreba čoveka je da oseća poštovanje drugih. Ako pokažeš poštovanje i zahvalnost prema ljudima, onda možeš biti siguran da ćeš im ostati u sećanju. Poštovanje rađa poštovanje.”

Ideja zbog koje je nastalo odličje koje pokazuje postignut rezultat je jednostavna, a ujedno i izuzetna. Ovo je fantastično dobar način da odamo priznanje našim distributerima za njihov uporan rad i postignute rezultate. Ovo malo odličje je više od običnog nakita, jer se njegovim nošenjem pokazuje da si već postigao određen nivo. Nošenje odličja pokazuje da napreduješ na putu uspeha, šta više, ono simbolizuje sam uspeh. To odličje je odraz činjenice da si čovek koji tačno zna šta, zašto radi i govori. Ljudi tako ozbiljnije prihvataju tvoje reči, jer će dobiti na težini. Povećava poverenje koje ti se ukazuje i tako postaje veće i tvoje samopouzdanje.

Pored toga, odličje dokazuje da imaš uticaj na ljude, odnosno na njihove živote, jer ih vodiš u boljem pravcu i tako si koristan deo društva. Vide da znaš kako se daje i zbog toga zaslužuješ i da dobijaš. Rečju, ti si oličenje uspeha.

Želim na ovom mestu da vam prenesem reči jednog našeg menadžera. On je izjavio sledeće kada je primio odličje: „Moja supruga i ja smo veoma uporno radili i dostigli smo nivo menadžera mesec dana pre priredbe na kojoj se proglašavaju kvalifikacije. Uzbuđeno sam sedeo u redovima publike dok sam čekao na objavu kvalifikacije. Kada su pročitali naša imena, prošetali smo do pozornice u kordonu naših saradnika, koji su nam aplaudirali i obasuli nas čestitkama. Bio sam neverovatno ponosan, jer su mi odali priznanje za fantastičan rezultat. Bio sam veoma srećan zbog saznanja da mogu pomoći drugima, kako bi i oni osetili ovaj isti ponos. Tada sam osetio neopisivo lepe emocije. Jedva sam zaustavio ogroman izliv oduševljenja. Ovaj uzvišeni osećaj me uvek obuzme kada na rever sakoa stavim dobijeno odličje. To me motiviše da i drugima pomognem da postignu ono što sam ja ostvario. Daje mi samopouzdanje i podseća me na moje mogućnosti.”

Svejedno je da li si asistent supervizor ili trostruki dijamant menadžer. Postoji još jedno važno dejstvo kada ponosno nosiš odličje: pruža mogućnost da govoriš o Foreveru i da ga upознаš sa onim ljudima sa kojima se srećeš. Naime, često pitaju šta znači odličje koje nosiš i šta simboliše.

Zbog toga ga nosi ponosno, na svakom mestu, bilo gde da te put odvede. Ja uvek nosim odličje. Bez obzira idem li u centralnu kancelariju na FLP dogovor ili vozim automobil na pranje. Nosim odličje kao jednu posebnu stvar koja me uvek podseća na ličnu odgovornost: kako ovu fantastičnu poruku zdravlja i bogatstva treba da podelim sa drugima i imam obavezu da im pomognem, kako bi i oni postali uspešni. Podstičem vas da i vi ponosno i srećno nosite odličje, jer čudesno simboliše vaše uspehe!




REKS MON
GENERALNI DIREKTOR



NEW YORK WASHINGTON



NJUJORK, VAŠINGTON

Zigra mi srce dok vam pišem ime ova dva predivna grada, jer sam već šetao njihovim ulicama i ponovo ću biti u njima i poznate zgrade će me pozdraviti kao starog gosta. U meni su ostale nezaboravne uspomene sa prvog Super relija, kada sam sa Jošef Saboom za ceo život naučio šta jednom Amerikancu znači small, medium i big (mali, srednji i veliki).

Sa našim dijamant menadžerima Miklošem Beričem i bračnim parom Gidofalvi čekamo izazove ovogodišnjeg Igl samita. Nekoliko dana zajedno živeti i disati sa najboljim distributerima Forevera i vrhunskim timom jedne od najboljih firmi na svetu, je za mene uvek nezaboravni doživljaj. Na Super reliju već brojna delegacija predstavlja Mađarsku i Južnoslovensku regiju. Za to je trebalo ostvariti 1500 bodova u toku godine u kojoj je trajala kvalifikacija, To znači da tvoj tim treba da ostvari dnevno oko 4 boda. Kada to podelimo na sate: da li si gradio mrežu u kojoj tvoji saradnici svakih sat vremena popiju litru i po gela? Taj uslov rezultata je kao izmišljen za nas, jer je realan, pa oni koji to zaista žele, mogu postati članovi kluba koji su ostvarili 1500 bodova. Divan je osećaj, kada predstavljamo našu zemlju na pozornici. Tvoji rođaci i prijatelji koji žive u inostranstvu prepoznaju nacionalnu trobojku na Forever pozornici i možda čak i zaplaču kada odjeknu poznate melodije. Podeli sa nama taj osećaj, postani i ti član kluba onih koji su ostvarili 1500 bodova! Šta treba da radiš kako bi to ostvario? Uradi sve ono što ti sponzor savetuje. Koristi proizvode, povoljna iskustva podeli sa svojom sredinom, budi primer svom timu, jer ćeš tako sledeće godine i ti biti među putnicima.

Klub onih koji su ostvarili 1500 bodova je važan putokaz u istoriji Forevera. To je ulaznica za putovanje koje može promeniti – u najvećem broju slučajeva sigurno menja – zauvek tvoj život. Prikluči se ovom izazovu jer tako možeš živeti slobodno. Mi već živimo na taj način i uživamo u tome. Živi srećno, učini sve da bi sačuvao svoje zdravlje – to ti savetuje Forever u 21. veku.

Život je pozorišni komad u kojem se mora igrati bez glavne probe. Obrati pažnju na svaki tren svog života, da bi znao spokojno da odgovaraš za svaki minut i sekund. Bezbroj puta pokušavaju da te odvrate od pravog puta, u našoj zemlji su se rodili brojni „profesionalni savetnici“... Pre nego što prihvatiš njihove savete, stani na tren i pogledaj koliko je sve to istinito.

Ja predlažem jednu svetsku firmu: Forever Living Products i proizvode Aloe Vere koji su na svetskom nivou, materijalnu sigurnost i jednog takvog duhovnog vođu kao što je Reks Mon, naš generalni direktor. Donesi pravilnu, mudru i brzu odluku.

Napred FLP Mađarska!

DR ŠANDOR MILES
DIREKTOR ZEMLJE





BUDAPEST 23.07.2011.

Success Day

Danas je sve posebno: Dan uspeha počinje narodnim plesom i tek posle toga odjekuje Forever himna. Ni posle toga ne stupaju na pozornicu voditelji programa i direktor zemlje dr Šandor Miles, već nepregledni red menadžera. **Peter Sabo** pozdravlja one koji na ramenima nose ovaj posao. Odavno nismo imali vesele voditelje programa, kao što su **Brigita Belenji Nađne i Adam Nađ**, koji su posle duhovitog uvoda zahvalili svima koji su došli na priredbu, a posebno onima, koji su sada, sredinom leta stigli izdaleka, pa čak i iz susednih zemalja.

„Ima nas puno, ali će nas biti još više – izjavljuje **dr Šandor Miles** za njega tako karakterističnim optimizmom, zatim moli prisutne, da ustanu svi koji su nam se tek ovog meseca priključili, a već su krenuli putem izazova Evropskog relija. Posle njih ustaju oni koji su danas prvi put došli na Dan uspeha, i njih smo nagradili ogromnim aplauzom. „Nije svejedno, kakve ćemo uspehe postići u narednom periodu, kao što nije svejedno ni gde smo stigli do sada, ali ćemo uvek imati važne izazove – kaže direktor zemlje, pa priznaje da on ne bi mogao stati na tom putu ni da hoće...„Važno je da uvek sadržajno koristimo naše vreme. Budimo uvek profesionalci i dajmo od sebe najbolje što možemo.



USPESI I NOVI POLETI: U FOREVERU
SAOBRAĆAJ STAJE SAMO DA BI SE UKRICALI
NOVI PUTNICI, ZATIM NASTAVLJA KRETANJE
NA PUTU USPEHA. NOVE KVALIFIKACIJE, NOVI
DANI USPEHA PRUŽAJU JOŠ VEĆI POLET ZA
NOVE IZAZOVE. TAKO JE SIMA (SYMA) HALA
BILA ISPUNJENA DO POSLEDNJEG MESTA I NA
NAŠEM LETNJEM SUSRETU.

Novim članovima želim da pokrenu jedan nov život!" – poručuje dr Šandor Miles. Posle direktora zemlje smo pozdravili **dr Boglarku Francia** menadžera, koja nas je naučila kako možemo sačuvati zdravlje tokom leta. Saznali smo zašto je potrebno osloboditi organizam od štetnih materija i uneti proizvode za dopunu ishrane. Rezultati brojnih ispitivanja dokazuju da je u proteklih deset godina sastav mineralnih materija u biljkama za ljudsku i stočnu hranu opao za 30-50 posto i da deca unose 70 posto manje od potrebnih vitamina. Mađarska je jedna od najugroženijih zemalja: za dve godine smo pali za deset mesta niže na listi SZO. Zbog toga se ne postavlja pitanje, da li je i tokom leta važno unošenje proizvoda za dopunu ishrani prirodnog porekla. „Organizam treba dovesti u dobro stanje, ponovo uspostaviti ravnotežu u njemu, da bi se uspešno borio protiv uzročnika bolesti!" – tvrdi dr Boglarka Francia i nabraja prednosti Aloe Vere u ovoj borbi.





Sledi kvalifikacija supervizora i asistent menadžera, i publika burnim ovacijama pozdravlja vredne saradnike.

Posle toga **Imre Pap** soaring menadžer preuzima reč i govori o prvim koracima izgradnje posla. Svi znamo da i to počinje u našoj glavi. Imre obično kaže svojim novim saradnicima: „Ti si već menadžer, samo to treba da ostvariš.” I on je dobio ogromnu snagu od svojih prethodnika, ali oni nisu radili umesto njega. „Uvek sebi možeš da zahvališ za sve što si postigao, ali ako nađeš ljude koji mogu da postanu katalizatori, onda sve postaje znatno lakše. Ja volim da me okružuju pametni ljudi, koji postižu velike rezultate i veruju da se ovaj posao može isplanirati.”

Koji su najvažniji koraci u planiranju? Imre se ne zadržava na teoriji, već nas vodi putem reklame za marketing, menadžment proizvoda, organizaciju tržišta, edukaciju rukovodilaca i organizaciju priredbe – jer se ovaj posao „uči u praksi i radi se uz učenje.”

Videli smo kako izgleda čovek koji je siguran u sebe u svojoj struci – kao što smo i mi u našoj. Forever Mađarske na Dan uspeha dovodi poznate pevače: ovom prilikom nam je pevala **Katalin Volf**, koja je predstavljala Mađarsku na takmičenju za pesmu Evrovizije. Ona je fascinantno talentovana, ali je ostala veoma neposredna. Svi shvatamo uvodne reči **Renate Židai**, igl menadžera koja je poručila: „Oni koji su sada tu, nalaze se na najboljem mestu! – i dodala doživljaje sa svog prvog prisustva ovakvoj mesečnoj priredbi, koji su mnogi već doživeli pre nje: Nisam mislila da ću ikada stajati na ovoj pozornici, na mestu koje unosi velike promene u živote ljudi. Tada sam verovala da ovaj posao funkcioniše samo kod izabranih srećnika. Kasnije sam ga i sama isprobala u nadi da ću i ja postati uspešna. Imam dobru vest za tebe: I ti ćeš posati uspešan! Za to si potreban samo ti!” Na početku karijere Renata nije bila sigurna želi li da postane igl menadžer ili ne. Kasnije je shvatila, da postoje brojni menadžeri, ali je među njima manji broj onih koji lete zaista visoko. Oni žive tako, što svakog dana imaju osećaj slobodnog izbora.” Šta je razlika između Forevera i klasičnog preduzetništva? – pita naš rukovodilac, i odmah odgovara drugim pitanjem: „Želiš li radno mesto ili posao? Ja sam



prvo našla okruženje u kojem dobijam priznanje za svoj rad. Zbog toga, ako si menadžer, onda budi dobar menadžer, nauči da letiš visoko i dobićeš tako vredne nagrade, da ćeš shvatiti kako je pozicija igl menadžera samo početak.” Članovi Kluba osvajača, menadžeri, kvalifikovani za podsticajni program za kupovinu automobila i vodeći menadžeri su burno pozdravili **Tibor Eliaš** soaring menadžera, Osvajača broj 1, koji je dobio mikrofon, ali je bio toliko dirnut da je jedva progovorio. „Ja mogu da izjavim samo da je moj mozak počeo da radi. Do sada sam delio pamet, a sada sam odlučio da ću je praviti! Verujte, sve je istina što ste danas čuli!” I drugi nagrađeni saradnici su se zahvalili svojim sponzorima i timu i pozvali ih na pozornicu.

Silard Vida i njegova supruga su nam rekli, da su iza njih meseci teškog rada, ali da neće stati. **Ana Tauber Mentešne** nov soaring menadžer i njena kćerka **Betina** su izjavile da je ovo što se danas događa sa njima ostvarenje jednog divnog sna.

Sledeći predavač je **Rita Mikola Halmine** safir menadžer, i Sonya-stručnjak, pravi profesionalac za negu lepote. Zajedno računamo, koliko kozmetičkih sredstava troši jedna prosečna žena u toku šezdeset godina – pa vidimo da nije svejedno kakvog su kvaliteta ti kozmetički proizvodi. U Sonya salonima stručnjaci rade sa najkvalitetnijim proizvodima i najmodernijom tehnologijom. Rita nas je upoznala sa najkorisnijim proizvodima iz Skin care kolekcije od ekstrakta belog čaja do kore mimoze: svaka osnovna materija je prirodnog porekla. Pitate se: Kolika im je cena? Rita upoređuje Forever proizvode sa onim koji u kozmetičkoj industriji imaju sličnu funkciju i ruši jednu novu zabludu. Ako imamo u vidu odnos cene i vrednosti, onda nam brzo postaje jasno, da FLP proizvodi imaju izrazito nisku cenu! Kako iz toga nastaje dobar posao? Kako se gradi mreža? Od Rite dobijamo korisne odgovore na ta pitanja. Kako bi čuli lične





primere, ona poziva saradnike, koji su već naučili Sonya-„zahvate”. Saradnici različitog poslovnog profila, pola i starosti potvrđuju uspeh: muškarci, tinejdžeri, dame u srednjim i zrelim godinama govore o tome kako su doživeli povoljne promene – a o radu salona smo odgledali i jedan kratki film.

Idemo dalje – van granica Mađarske. **Gizela Botis** dijamant-safir menadžer – „zvezda” izgradnje mreže u inostranstvu – je došla sa veoma interesantnom temom: Kako da širimo mrežu i radimo u inostranstvu?

„Pre nego počneš rad u inostranstvu, prouči tu zemlju, analiziraj sebe da li si dovoljno spreman, da li si dovoljno edukovan da poučavaš tim, kako ne bi uzalud izbacio novac koji si tome posvetio. Treba da se pripremiš, da je ovo veoma težak posao. Potrebna ti je upornost i znaj da ovaj posao od tebe traži žrtve. Pripremi se unapred, da bi znao, ko će ti pomoći, gde ćeš raditi, jer je svaka nacija specifična i u svakoj zemlji se radi drugačije.” Gizela je naglasila, kako ne želiš nikoga da odgovoriš od pokušaja, ali realno treba sagledati mogućnosti. „Prvo postani rukovodilac, zatim obuci rukovodice u svom timu, jer do tada ne možeš krenuti dalje. Postavi sistem vrednosti, jer će ponekad biti teško uskladiti posao sa porodičnim obavezama – ali ako znaš ko si i šta želiš, onda nećeš imati velike padove!”

Gizela u Mađarskoj ima devet, a u Rumuniji osam menadžera. Kada je drugi pitaju, u kojoj zemlji posao ide bolje, ona uvek odgovara: „Posao ide dobro u onoj zemlji u kojoj radiš.”



Sledi kvalifikacija saradnika koji su ostvarili 4 boda i asistent supervizora, a onda **Robert Varga** dijamant-safir menadžer sa ogromnm poletom. Mnogi su već čuli o njegovoj karijeri, ali je on rado priča novim gostima: pre početka ovog posla je nagomilao ogromne dugove i morao je voditi velike borbe sa sobom i vraćanjem tih dugova. „Snovi i ciljevi su mi dali novu snagu.” – kaže i priča o osećaju koji ga obuzima kada vidi da ima sve što je pozeleo u životu. Taj osećaj je veoma plodan: Robert tvrdi, da uspeh u 95 procenta zavisi od motivacije i da tehnika čini samo 5 procenta. „Ako veruješ u ono što radiš, onda ćeš u svoj život privući odgovarajuće ljude mogućnosti i stvari.” – tvrdi Robert koji je nedavno postao otac i zahvaljujući tome govori i o ogromnoj snazi koju dobija od porodice. Na pozornicu je pozvao svoju suprugu **Timeu Varga Hortobadi**, koja je donela njihovog malog sinčića, koji se rodio baš na Dan uspeha! Njihov sin predstavlja najmlađu generaciju, pa dobija i odličje. Posle njega su nastupili „nešto stariji”, koji su najuspešniji među dvadesetogodišnjacima. Shvatamo da su se ostvarile reči dr Šandora Milesa kojim je počeo ovaj Dan uspeha: Vidimo nove ciljeve i one koji će ih možda ostvariti pre nas. Zar hoćeš da izostaneš iz tog takmičenja?



FOREVER 

EUROPEAN F

BUDAPES

Da li si nekada razmišljao o tome, zašto mnogi naši distributeri veruju u Evropski reli? Možda do sada nisi uzeo u obzir meru u kojoj ovaj izvanredni podsticajni program može uticati na tvoje preduzetništvo.



Ako uhvatiš sebe, kako se čitajući Forever Magazin dugo zadržavaš na slikama koje prikazuju uspeh u Foreveru, onda je verovatno došlo vreme da ozbiljno shvatiš konkurs za Evropski reli, kako bi i ti postao deo tog uspeha. Period kvalifikacije je počeo 1. jula, pa se upitaj: zašto ne bi učestvovao na tom konkursu?

Najveći broj distributera koji već jedno vreme grade mrežu, znaju da je Evropski reli sa skoro deset hiljada učesnika jedna od najvećih priredbi Forevera. Naravno, Forever pored te priredbe održava brojna druga zbivanja širom sveta, koja su bez izuzetka ispunjena do poslednjeg mesta. Pitanje je: zašto su te priredbe tako popularne?

Cilj Evropskog relija je da oda priznanje i nagradi rezultate i uspehe distributera, a pored toga je to ujedno i jedinstvena mogućnost da se naši distributeri iz svih delova Evrope okupe i da se edukuju, zajedno slave, sklope nova poznanstva i grade



RALLY ST be free 2012

**Za uputstvo kako da napreduješ
korak po korak na kvalifikaciji,
poseti stranicu relija na veb
adresi www.foreverliving.com**

EVROPSKI RALLY – BUDAPEST 2012

mreže. Ovo je ogromna žurka, koja ima za cilj da slavi izuzetnu snagu kojom naša firma menja živote.

Forever nudi ogromne mogućnosti, mada se na njih lako zaboralja u svakodnevnom ubrzanom ritmu života. Možda veliki broj naših distributera veruje u Evropski reli, jer tada imaju dovoljno vremena da dođu u kontakt sa događajima koji zaista određuju njihov distributerski rad, provode vreme sa ljudima koji imaju sličan način razmišljanja, a pored toga se ponovo mogu uveriti da ne postoje granice.

Zamisli, kakav bi bio osećaj kada bi prošetao po pozornici uz gromoglasne ovacije deset hiljada pristunih, dok ti osnivač firme Reks Mon lično čestita i zahvaljuje na dragocenom radu! To će te navesti, da shvatiš vredan značaj sledeće poruke: „Ovaj posao gradiš sebi, ali ne gradiš sam!

U svemu je najčudesnije da za učešće ne treba ništa da platiš. Za ovu priredbu se može samo kvalifikovati. Zašto se onda ne bi kvalifikovao? Uslovi konkursa za Evropski reli se mogu ostvariti. Postavi sebi nekoliko osnovnih ciljeva, ostvari ih da bi učestvovao na reliju. Seti se da su mala i principijelna dela ona koja će te naučiti kako da postaviš osnove jednog uspešnog Forever-preduzetništva. Ako tako radiš, onda ćeš sigurno doći do karte za Budimpeštu.

Posle ogromnog uspeha relija u Beču, postavi cilj da ćeš sledećeg februara učestvovati na fantastičnom Evropskom reliju u Budimpešti. Kvalifikacija je zaista jedini način da obezbediš sebi mesto na reliju, pa dozvoli Foreveru da te nagradi za uporan rad!

**Ejdan O'Hare
potpredsednik
Forever International Inc.**



JOŠ JEDAN PRELEP DAN U OPATIJI. PO DRUGI PUT OVE GODINE SMO UŽIVALI NA KVARNERU SA SVIMA ONIMA KOJI SU ODLUČILI DA OVAJ DAN PROVEDU U DRUŽENJU I EDUKACIJI. HRVATSKA JE UHVATILA OGROMAN ZALET, A REZULTATI TOG RADA SU ZAISTA FENOMENALNI. USPEH NAŠIH SARADNIKA ĆE ULEPŠATI OVAJ DAN SLAVLJA I UČENJA.



Success Day

OPATIJA | 14.05.2011.

Domaćin današnjeg Dana uspeha je **Nedjeljko Banić**. Nedjeljko nam je ispričao ukratko kako mu je FLP promenio život posle gubitka posla i nezavisne finansijske situacije. On je uspeo postići menadžerski nivo i stati na noge uz pomoć sponzora **Sonje i Zlatka Jurovića**, i svoje supruge Anice. FLP je njemu i njegovoj porodici promenu i poboljšao kvalitet života.

Nakon pozdrava prisutnim saradnicima i gostima iz regije, Nedjeljko je palicu predao teritorijalnom direktoru FLP Hrvatske **mr sci. Laslu Molnaru**, koji nam je ukratko izneo novosti hrvatske kancelarije u proteklom periodu. Od magistra Molnara smo tako mogli čuti da je u Mađarskoj **Mikloš Berkič** pokrenuo treći talas FLP-ovaca, onaj koji ima godina koliko neki od nas imaju radnog staža. To su mladi ljudi, novi talas saradnika koje svi toplo pozdravljamo i želimo im dobrodošlicu u našu porodicu u Hrvatskoj. Ohrabrujemo mlade, koji su na početku svog života i karijere odabrali nas kao svoju poslovnu priliku. Magistar Molnar je pohvalio saradnike zbog rasta prometa u Hrvatskoj. To je u korist svih nas, zalet koji smo uhvatili sada je počeo donositi rezultate.

Sledi malo zabave i plesa, plesne grupe „Zumba”. Ono po čemu je „Zumba Rijeka” prepoznatljiva je jedna posebna pozitivna energija koja se jednostavno širi na velike grupe veselih ljubitelja tog posebnog oblika vežbanja i plesa.

Ivanka Miljak je u FLP-u već 10 godina. U posao FLP-a ju je uvela sestra Manda Korenić, senior menadžer. Ivanka je takodjer senior menadžer. Održala nam je iscrpno predavanje o novom proizvodu FAB-u – „FAB kao poslovna mogućnost”. Ivanka je ukazala na to, koje

su preporuke za uvođenje FAB-a na tržište. Zaista su velike mogućnosti koje FAB pruža u našem radu. Zahvaljujemo Ivanki na ovom izvanrednom predavanju.

Iskustva korisnika je vodio **dr Albert Kerestenji**, lekar i menadžer iz Rijeke. Iskustva dolaze iz srca i duše. To je nešto što smo svi isprobali na sebi i ta iskustva ovim putem delimo sa svima. Pogledali smo video u kojem vidimo što to radi Aloe vera gel – zlata vredan napitak. Eksperiment koji je prikazan pokazao nam je kako gel utiče na zagađen organizam. Gel pokupi sve nečistoće i neutralizuje ono što smo eventualno loše pojeli i što bi nam moglo naškoditi. Na pozornicu su zatim došli saradnici koji su najuspešniji u FLP-u i koji nam svojim iskustvom mogu pomoći da što bolje primenjujemo i preporučujemo FLP proizvode.

Kada nekoga imate na spisku, ali ga ne nazivate, možda će vas sudbina ipak spojiti sa njim. Tako se desilo i **Nedjeljku Baniću** i njegovom prvom menadžeru **Edvardu Badurini**. Edvard je magistar ekonomije, ambiciozan sa velikim ciljevima. Sa svojom odabranicom **Teom** na putu je uspeha u FLP-u. Naziv teme koju je održao je - Menadžer i njegova okolina. Naše niže linije nas kopiraju. Ono što mi kao sponzori radimo, radiće i oni koje sponzorise. Cilj je zajednički. Zašto nekome pre uspe da postane menadžer, a nekome kasnije, zavisi od pristupa. Treba da budemo sigurni u FLP. Moramo biti sigurni da nam je ovo posao za ceo život, posao koji ne poznaje granice. Možemo raditi u svim državama sveta. Od sponzora se očekuje da prenosi svoje znanje, a kako će to raditi – zavisi kako je njega njegov sponzor naučio. Dužnost menadžera je da širi toplinu, oduševljenje i odanost FLP-u. Posećujte priredbe i edukacije, jer nas one pune pozitivnom energijom. FLP nudi plate bez limita. Iskoristite to. FLP nije samo moj posao, nego misija i dužnost da ljudima pomognem informacijom. Nema boljeg posla od FLP-a. Nigde nećete biti srećniji i zadovoljniji. Dok god živim biću u FLP-u – završio je svoje predavanje Edvard, a publika ga je nagradila gromoglasnim aplauzom.

Sledila je tema iz marketinga koju nam je održao direktor zagrebačke kancelarije, magistar saobraćajne nauke i senior menadžer **Laslo Molnar**. „Odgovor je u pitanjima“ - naslov je ove zanimljive teme. Magistar Molnar nas je naučio kako postavljajući pitanja, nezavisno o tome s kim i kako razgovaramo o FLP mogućnostima, UVEK dobijemo odgovor DA. Kad pričate o FLP-u vrlo često ste previše entuzijastični, čak do te mere, da ne možete da učutite, nego pričate i samo pričate, pri tome namećući svoje prioritete svojem sagovorniku. Šta god predložili, naš će sagovornik tražiti izgovore. Ne samo zbog toga što sumnja, nego jednostavno zato što ste tu tvrdnju izrekli vi, a ne on. Ako tu istu tvrdnju izgovori on sam, osećaće da je izgovoreno istina. I jeste: njegova istina! Treba znati nekoliko ključnih pitanja, koja će saradnika navesti da kaže tačno ono što želite. Šema je isprobana i danas smo je usvojili na ovom odličnom predavanju.

Sledile su dodele priznanja: kvalifikacije – najlepši i najsvečaniji deo priče Dana uspeha. 15 novih supervizora, 4 asistent menadžera, 1 menadžerski par i novi senior menadžeri. Nova





priznanja igl menadžerima, top ten Kluba osvajača za dva meseca. Zaista je bilo predivno gledati sva ta nasmejana i srećna lica. Čestitamo nagrađenima i želimo im i dalje mnogo uspeha u radu. Gospođa **Mirjana Katić** je odlučna i uporna osoba. Ne posustaje. Ako je ikome trebalo biti teško da gradi FLP posao, onda je to bilo njoj. Selidba iz druge države, nova sredina, naporan posao u banci, briga za ćerke su prethodili njenim počecima u FLP-u. FLP joj je u svakom pogledu promenio život. Danas, zajedno sa svojim suprugom Ivanom radi ovaj posao profesionalno i sa puno ljubavi. Za Mirjanu je uspeh u životu biti samostalna i slobodna. I tome je težila celi život. Materijalna nezavisnost, slobodno raspolaganje vremenom i da radi ono što voli – toga nema nigde na svetu. Mirjana je to ipak našla pre 10 godina – u FLP-u. Iskoristite mogućnost što ste u svom rodnom gradu i što poznajete mnogo ljudi. Mirjana je došla u sredinu gde nikoga nije poznavala, ali je uspela. Zahvaljujući Foreveru ona će celoj porodici u budućnosti moći da pruži materijalnu sigurnost.

Ištvan Halmi je školovani pilot, osoba koju svi vole. Radio je mnoge MLM-ove, ali od kada je upoznao FLP, za njega više ništa drugo ne postoji. Ovaj posao radi zajedno sa suprugom Ritom. Taj svoj timski duh su preneli na svoju strukturu. To je jedna od najuspešnijih struktura u Mađarskoj. Vođe su tima koje se samo može poželeti. Snaga je u slozi – poručio nam je u svojem predavanju gospodin Halmi. Pokušao je da nam približi svoj životni put koji nije bio lak. Radio je jako puno stvari u životu kako bi ostvario svoju želju da se obogati. Tražio je svoj put, ali iz poslova koje je radio nije mogao da zaradi novce koje je želio kako bi lagodno živeli. FLP je ostvario njegove snove. Uz pomoć supruge i svog tima postigao je ono o čemu je celi život sanjao. Dobio je saradnike, prijatelje, tim koji ga usrećuje i kojim se ponosi. Njegov sponzor i Kancelarija ostvaruju svoja obećanja, prižaju pomoć i njemu i njegovom timu. U Foreveru je naučio šta je timski rad, šta je jednakost i pomoć. Kada imamo san možemo ostvariti neverovatne stvari, koje ne možete ni zamisliti. Treba doneti odluku i krenuti ka svom cilju. Za postizanje cilja potreban vam je tim koji vam je odan i stoji iza vas. Pomažući jedini drugima, mi ćemo ostvariti svoj san i željeni cilj. Hvala Ištvanu na prelepom predavanju. Nadamo se da ćemo ga sa suprugom **Ritom** opet videti kao predavača na našim Danima uspeha.





I na kraju ovoga našeg izvanrednog druženja, nakon zahvalnosti predavačima i voditelju **Nedjeljku Baniću**, magistar **Molnar** je predao odličja asistent supervizorima. Poželeo im je da slede svoje sponzore i uspeh neće izostati. Očekujemo ih na rođendanskom Danu uspeha koji će se održati u Opatiji 15.10.2011. Domaćin će nam biti **Edvard Badurina**.
Želim svima puno uspeha u radu.

mr sci. Laslo Molnar
teritorijalni direktor FLP Hrvatska



UNIVERZALNO REŠENJE

U NAJVEĆEM BROJU
DOMAĆINSTAVA ORMAR U
KOM DRŽIMO SREDSTVA ZA
ČIŠĆENJE STANA OBUHVATA I
SREDSTVA ZA PRANJE I ČIŠĆENJE
KUPATILA, PODA, PLOČICA I
NAMEŠTAJA. FOREVER IMA
BOLJI PREDLOG, KOJI OBUHVATA
SVOJSTVA SVIH SREDSTAVA
– U JEDNOM. FOREVER ALOE
MPD 2X ULTRA JE KONCENTRAT
SREDSTAVA ZA ČIŠĆENJE KOJA
SE BIOLOŠKI RASTVARAJU.
TO JE IDEALNO REŠENJE ZA
OTKLANJANJE PRLJAVŠTINE I
MRLJA, RASTVARANJE MASTI I
ODRŽAVANJE ČISTIM ORMARA
U KOM DRŽIMO SVA SREDSTVA
ZA PRANJE I ČIŠĆENJE U
DOMAĆINSTVU.



Forever Aloe MPD 2X Ultra ne zagađuje prirodu i bezbedan je za vaše zdravlje kao i zdravlje vaše porodice. Ovaj ultra-koncentrat nudi rešenje i u drugim oblastima: ova formula Forever Livinga ne ostavlja ogrebotine na površini na kojoj se primeni, a pored toga sadrži i Aloe Veru koja štiti vaše ruke i kožu čini mekšom i negovanom, kao i odeću i sve druge površine na kojima se primeni u domaćinstvu. Slobodno koristite Aloe MPD 2X Ultra za sve vrste čišćenja i pranja. Kada naručite ovaj proizvod nemojte zaboraviti da uz njega kupite i najmanje dva MPD spreja, jer ovaj proizvod nije izuzetan samo za vas i prirodu već je izvanredno sredstvo i za razvoj posla.

UPUTSTVO ZA UPOTREBU

(UZIMA SE U OBZIR PROSEČNA KOLIČINA ZA PRANJE ODEĆE OD 3,5 KILOGRAMA)

U SLUČAJU MEKE VODE	U SLUČAJU SREDNJE-TVRDE VODE	U SLUČAJU TVRDE VODE
Malo zaprljana odeća: 10 ml	Malo zaprljana odeća: 12 ml	Malo zaprljana odeća: 15 ml
Zaprljana odeća: 12 ml	Zaprljana odeća: 15 ml	Zaprljana odeća: 18 ml
Veoma prljava odeća: 15 ml	Veoma prljava odeća: 18 ml	Veoma prljava odeća: 20 ml

U slučaju pranja 2,5 kg odeće, gore navedenu količinu treba smanjiti za 20%, međutim u slučaju pranja 4,5 kg odeće, količinu sredstva za pranje koja je navedena u tabeli, treba povećati za 20%. Kada se otklanjaju mrlje stavite malo sredstva za pranje direktno na mrlju, pokvasite je i držite u vodi pre pranja. U slučaju pretpranja utrljajte malu količinu sredstva neposredno na zaprljano mesto. Pre početka pranja odeće u boji, u podacima na unutrašnjem delu kragne uvek proverite da li pušta boju!

Ova količina sredstva za pranje je u slučaju ukupne odeće od 2,5 kilograma dovoljna za 70, u slučaju 3,5 kilograma za 60, a u slučaju 4,5 kilograma odeće za oko 50 pranja.

Kao opšte sredstvo za čišćenje: rastvorite 30 ml sredstva za čišćenje u 5 l vode, i koristite za čišćenje poda, kupatila, pločica, tepiha i spoljnog i unutrašnjeg dela automobila.

U domaćinstvu: kapnite nekoliko kapi sredstva za čišćenje na sunđer ili tkaninu i posuđe će postati blistavo čisto i mrlje nečistoće će nestati.

E DASHUR SHQIPONJË E RE! DRAGI NOVI ORLE!
ORLE! KEDVES ÚJ SASOK!
DRAGI NOVI ORLI! DRAGI NOVI ORLE!
POŠTOVANI NOVI ORLE!

Magična

8

Ljudi od pamtiveka veruju da im brojevi mogu odrediti sudbinu, budućnost, pokazati karakterne crte i pomoći da pronađu sreću. Postoji verovanje da svaki broj ima magični značaj. Marketing plan Forevera se takođe sastoji od brojeva i zaista stvara čuda, mada ima već 34 godine.

Prvi nivo počinje dostizanjem 2 boda. Znači: doneo si verovatno najznačajniju odluku u životu, osnovao si svoje međunarodno preduzetništvo koje je svetska firma – koja ima vrednost od tri milijarde dolara – priznala kao ravnopravnog partnera.

Drugi nivo je pozicija koja ima 25 bodova. Znači: osnovni bonus od 8%, postao si priznati rukovodilac, gradiš tim, imaš sledbenike koji se ugledaju na tebe, sa prijateljima i saradnicima letuješ besplatno u luksuznom ambijentu Poreča.

Treći nivo, 75 bodova. Znači: obučio si rukovodioce, sve više ljudi te smatra svojim primerom, imaš ogroman polet, svakog 15. u mesecu dobijaš četvorocifreni bonus u vrednosti evra.

Četvrti nivo: magična brojka od 120. Znači: osnovni bonus od 18%, svojim preduzetništvom si se kvalifikovao na nivo menadžera, postavio si osnove svojoj materijalne sigurnosti, uzdigao si se iznad nivoa onih brojnih ljudi koji se bore za preživljenje i materijalnu egzistenciju, dospelo si u carstvo slobode i materijalne nezavisnosti. Budi ponosan, jer si to postigao svojom odlukom. Ovo je tvoj najveći uspeh, jer ćeš od sada zaista živeti kao što si to uvek zamišljao.

Avgust je osmi mesec. Broj 8 je u starom svetu simbolizovao sreću, idilu i ostvarenje uspeha. U Nojevoj barci se spasilo osam ljudi (Noje, njegova žena, njihova tri sina i njihove žene). Krstionica ima osam uglova. U arapskom svetu, Indiji, Kini i Japanu broj 8 predstavlja celokupnost. U godini kada sam postao menadžer meni je označila početak celokupnosti. Bio sam supervizor, kada sam posle 16 bodova u julu, u avgustu (osmi mesec!) ostvario 62 boda, i iznad 60 u septembru.

Oni koji se razumeju u numerologiju tvrde da broj 8 nosi u sebi poruku, kako se snagom volje može pobediti svaka teškoća. Oni koji sanjaju, poseduju snagu koju treba samo aktivirati. To je najjednostavnije, ako postave sebi uzvišen cilj. Ne treba spasiti ceo svet, ali treba pronaći one ljude koji željno čekaju njihovu pomoć. Ako tako radiš, onda će se u tebi probuditi heroj i otkrićeš u sebi sposobnosti koje do tada nisi ni slutio. Ispostaviće se da su one postojale i ranije, samo ih nisi koristio. Druga poruka broja 8 je novac. U snu poručuje, da oni koji sanjaju ne treba da svisnu od napora da bi postali bogati. Odluku treba da donesu sami, za ostvarenje treba raditi, jer bez želje, liste sa imenima, pozivanja, informativnih razgovora i ponovnog nazivanja neće doneti blagostanje (koje obično stupa u njihov život posle osam dana). Znači da ne štedeći energiju, tvoj osmodnevni rad od 8 sati dobija materijalni rezultat 15. u mesecu. Za 88 dana se može roditi supervisor, pa čak i menadžer!

Kinezi pridaju veliki značaj broju 888 koji ima neverovatno veliku popularnost u njihovom poslovnom svetu. Znači: trostruku povoljnost. Zaista... Moj treći menadžer u prvoj generaciji se kvalifikovao na taj nivo posle 888 dana!

Istražio sam: Forever zvezda je i tebi naklonjena. U ovom (osmom!) mesecu si u poluvremenu za kvalifikaciju na Evropski reli, pulsira ti zaključni mesec za letovanje u Poreču, i vidim u mojoj magičnoj kugli, da vredno postavljaš osnove za sledeći nivo kvalifikacije, mada si već u osmom mesecu ostvario jedan od njih. U Foreveru su se do sada svake godine pored broja 8, i brojevi meseca koji su označeni sa 1 do 7 i od 9 do 12 pokazali najuspešnijim.

Tibor Radocki
regionalni direktor, soaring menadžer



DRAGI SHQIPONJË NOVI KEDVES

FOREVER 

EUROPEAN RALLY *be free* BUDAPEST 2012

EVROPSKI RELI BUDIMPEŠTA, MADJARSKA

24-25. FEBRUAR, 2012 G.

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

3. NIVO

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

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



2. NIVO

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

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



1. NIVO

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

- ★ 2 ULAZNICE ZA RELI



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

Novi distributere treba priključiti u periodu kvalifikacije, a oni koji među njima takođe žele da ostvare kvalifikaciju, treba da budu aktivni već u mesecu kada pristupe. Od novih saradnika mogu se kvalifikovati samo oni, koji su se priključili u julu. Datum pristupa je dan, kada podaci novog saradnika stignu u računarski sistem matične firme. U ovom podsticajnom programu se računaju samo one kupovine, koje se obave unutar regije. Svaki distributer u nižoj liniji treba da ima adresu u regiji. Kvalifikovani na 2. i 3. nivo dobi će reli pakete. Svi kvalifikovani će dobiti bedž sa imenom i program relija. O ishrani za vreme relija svi se brinu na svoju odgovornost. Odgovornost svakog distributera je da pravilno primeni pravila podsticajnog programa. Poseban proces nije moguć u jednom slučaju. Podsticajni program sadrži samo one uslove i nagrade koje su navedene na crtežu. Sa eventualnim pitanjima se možete obratiti direktoru zemlje. Nagrade se ne mogu unovčiti, niti preneti na treće lice.



Moć promene

ZLATIBOR 03. 06. 2011.

Kao i prethodnih godina, Zlatibor je i ove godine bio domaćin seminara u organizaciji FLP-a iz Srbije. Učesnici su bili svi menadžeri koji su u toku prethodne kalendarske godine ostvarili promet od preko 600 bodova.





U predivnom ambijentu hotela Mona, dva dana smo razmjenjivali mišljenja i nove ideje, kako da naš posao postane jednostavniji, bolji, efikasniji i kako da u njega unesemo novine i ostanemo u skladu sa modernim trendovima.

Pozdravnu reč i dobrodošlicu je pozeleo direktor FLP Srbije **Branislav Rajić**. Direktor Rajić je napomenuo da je naš posao direktno povezan sa brojem novih ljudi kojima prezentujemo poslovnu mogućnost, kao i da praćenjem svetskih trendova i upotrebom Interneta možemo lakše i jednostavnije do novih ljudi, novih saradnika i novih uspeha.

Pozdravnu reč je održao i direktor FLP-a Mađarske i Južnoslovenske regije, **dr Šandor Miles**. Nove strukturalne promene će samo doneti bolju poslovnu organizaciju, kao i bolji odnos sa distributerima. Mogućnost da dodatno saslušamo sve ideje distributera će svakako biti od koristi u daljoj pripremi materijala, koji će dalje pomagati rad na terenu.

Dragiša Ristovski nas je u dva maha „prodrmao” savetima i veštinama za bolju prodaju i plasman proizvoda. Pored kutije proizvoda i usluga, mi nudimo sebe, što je ključna stvar u celoj proceduri oko zaključenja posla i realizacije prezentacije. Nove ideje vodilje i recepti za dalji uspešan rad su nam bili preko potrebni.





Što se tiče šeringa, on se može uraditi u Srbiji; Profit šering prosto mora biti cilj svakog menadžera. Stil života FLP-a nudi neograničenu slobodu, ali zahteva planiranje do najmanjih sitnica. Rezultat je najbolja poslovna mogućnost 21. veka, izgrađena na temeljima upornosti, rada i konkretne akcije – poručuje soaring menadžer **Dragana Janović**, član Prezidentskog kluba za 2011. godinu i osvajač Profit šeringa.

Gde smo sada i kako dalje? Nakon kratkog pregleda trenutnog stanja i poslovanja, mogli smo da konstatujemo da i dalje posedujemo timski duh FLP Srbije. Dijamant menadžer **Stevan Lomjanski** je ukazao na to da su menadžeri nosioci posla i organizatori mreža, kao i da sve manifestacije koje organizuje firma praktično predstavljaju „ogledalo“ naše kompanije. Lideri imaju dvostruku ulogu: sopstvenu, odnosno da sami organizuju svoj posao, kao i da imaju odgovornost prema ljudima koje smo doveli u posao. Kakvi smo menadžeri, takvi će nam biti i saradnici.

Lična i finansijska samostalnost traže određenu dozu lične odgovornosti. Saradnik će da radi ono što sponzor radi, ali pre toga mora da donese tri odluke: situacija oko mene mora da se menja, ja sam sposoban da se menjam i neću da menjam saradnike već sebe, a kao rezultat biću finansijski nezavisan. Velika je radost i zadovoljstvo kada tim savlada prepreke i korak po korak krene napred, ka uspehu. Dijamant menadžer i redovni osvajač čekova Profit šeringa **Veronika Lomjanski** je još jednom pokazala da svoj recept za uspeh želi nesebično da podeli sa drugima, onima koji žele uspeh. Prvi i osnovni cilj svakog menadžera je da obezbedi preduslove da napravi 60 bodova. Ne dozvolite saradnicima da vas vuku unazad i da vas pune negativnom energijom, zaslužili ste sve što ste stvorili. Novac je uložena energija preko akcije, i što više energije ulažemo u posao, možemo više da zaradimo. Šta smo menjali u formuli uspeha od momenta kada smo mogli da uradimo u dva meseca po 60 bodova? Menjajmo SEBE!

Branislav Rajić
teritorijalni direktor FLP Srbija



ŽUŽANA GERO
grupne rezervacije, reli

Kontakt:

1183 Budimpešta, Nefelejcs ul. 9-11
tel.: +36 1 269 5370 / 158
mob. tel.: +36 70 436 4272
imejl: rally@flpseeu.hu

PHŌNIX
BUDAPEST KFT



másképp / mint mások

JEDNOSTAVNA
REZERVACIJA AVIONSKIH
KARATA DO BILO KOJE
TAČKE NA SVETU



GABRIELA PITMAN
pojedinačne rezervacije

Kontakt:

1067 Budimpešta, Szondi ul. 34
tel.: +36 1 373 0025
Mobil: +36 70 436 4297
imejl: repjegy@flpseeu.hu

EVROPSKI RELI

sredstva za marketing

Seti se 4 boda i svoje aktivnosti!
Kupovinom reli kutije možeš
obezbediti 1 lični bod i uniformu relija.



Tokom celog perioda kvalifikacije za Evropski reli pažljivo prati stanje svojih bodova. Jednostavno obeleži na kontrolnoj listi ono što si već ostvario. Ukoliko si u toku prvih meseci ostvario prvi ili drugi nivo, zašto ne bi postavio cilj ostvarenje trećeg nivoa? Ti to možeš dostići. Fokusiraj se na cilj, pa ćemo se videti u Budimpešti!



Podsticajna prezentacija za Evropski reli se može popuniti sa veb stranice www.foreverliving.com



FERENC TANAČ I FERENCNE TANAČ SENIOR MENADŽERI KVALIFIKOVANI NA WORLD RALLY 2011

„NAŠA MOTIVACIJA
JE DA POMOGNEMO DRUGIMA”

Da li su vam se prvo svideli proizvodi ili mogućnost za izgradnju posla?

Ferenc Tanač: U prvom redu su to bili proizvodi. Pre petnaest godina smo se prvi put sreli sa njima – i uprkos tome što smo svima govorili da su najbolji na svetu, tada se nismo bavili poslovnim delom. Ako nas je i neko pitao za to, poslali bismo ga kod drugih saradnika.

Zbog čega ste ove proizvode izdvojili od ostalih?

F.T.: Zato što njihova osnovna materija ima identične ćelije. Aloe Vera sadrži osnovne materije ljudskog organizma. Ubedila nas je i njena više hiljada stara, istorija od kada čovečanstvo zna za nju.

Posle određenog vremena je krenuo i poslovni deo...

F.T.: 24. oktobra 2005. godine su pozvali našu kćerku na jedan susret. Tašnadi Beata je postala njen sponzor. Posle povratka me je upitala: Tatice, vi pomažete ljudima koji imaju čir na želucu. Zašto ne pomognete i onima koji imaju „čir na džepu“? Tako smo počeli da se bavimo i poslovnim delom.

Šta vas je navelo na to?

F.T.: Ličnost moje ćerke. Da nam je to bilo ko drugi rekao, naš odgovor bi bio odričan, ali nju nismo mogli da odbijemo. Za nas je bilo najvažnije, da pomognemo ljudima.

Vama nije bila potrebna pomoć?

F.T.: Zapravo, nije nam bila potrebna. Mi nismo počeli iz materijalnih razloga, jer smo tada već živeli natprosečno...

Ko je doneo odluku?

Irena Ferencne Tanač: Pogledali smo se i istovremeno doneli odluku – mada smo zbog prethodnog gorkog iskustva odlučili da se nikada više ne bavimo izgradnjom mreže, jer su obično firme u kojima smo do tada radili, nestajale kada bi došlo vreme za isplatu bonusa. Mnogi ljudi su se razočarali, pa i oni kojima smo mi ponudili ovu mogućnost, pa nam je je to bilo veoma neprijatno. U ovoj firmi je ta odluka donešena za tren. Kako se obično kaže: „Hoćeš, ili nećeš“. Ova mogućnost je data i jedinstvena je u našoj zemlji. I drugima kažemo, da pođu sa nama ako to žele, ali ako neće sa nama, to mogu slobodno da kažu, mi se nećemo uvrediti. Prvo smo potražili prijatelje – koji su nas ismejali. Na kraju smo posao izgradili sa ljudima koje do tada nismo poznavali.

Ništa nije ostalo od vaše prethodne mreže?

Irena: Nije. Izgubili smo verodostojnost pred tim ljudima i zbog toga smo morali da izgradimo novo poverenje sa novim ljudima. Prihvatili smo garanciju za kvalitet proizvoda i ljudi su nas pratili zbog toga. Među njima je bilo i onih koji su ostali korisnici proizvoda, ali i onih koji su pitali kako da rade, jer im se činilo da je ovo najjednostavniji posao na svetu.

Da li je ovaj posao jednostavan i po tvom mišljenju?

I: Jeste, jer se može raditi čisto i jednostavno. Mi se obraćamo svim ljudima, cariniku, policajcu, ili onima koji pohvale naš automobil. Jedino negativni odgovori padaju teško, jer ih ne prihvataju oni koji žele da izbegnu neuspeh – ali će se pripremljeni izboriti i sa tim poteškoćama. Mi uvek učimo druge da prihvate teškoće i da ih ne izbegavaju, jer je bolje kada ih reše!

Irena, ti ne izgledaš ratoborno. Da li si i ti morala da se konfrontiraš?

I: Naravno. Nikada nisam volela diskusiju i gnev, ali sam morala da se naviknem

DVOJE LJUDI, O KOJIMA SE ZNA DA SU BRAČNI PAR I ONDA, KADA SE NA DANU USPEHA NALAZE NA DVA NAJUDALJENIJA DELA SALE. TO SE NE VIDI SAMO ZATO ŠTO IM JE ODEĆA U ISTOJ NIJANSI. FERENC TANAČ I FERENCNE TANAČ – ILI KAKO IH POPULARNO ZOVU ČIKA FERENCEJEVI SE SMATRAJU „MUDRIM STARCIMA“ OVE STRUKE. REČ „STARCI“ MEĐUTIM VEĆ SADA MOŽETE ZABORAVITI...





kako da podnosim kada nešto ne ide onako kako sam zamislila. Ali je ipak najvažnije da stignemo blizu duša ljudi, da bi registrovali svaki znak iz treptaja njihovih očiju ili izraza lica, koji nam ukazuje na to šta misle ili žele. Treba da znamo kako da im pružimo alternative i čekamo njihovu odluku.

Kako ti podnosiš neuspehe?

F.T.: Danas to već činim sa lakoćom. Uvek sam bio maksimalist: kada sam nešto započeo to sam uvek radio punom snagom, jer drugačije nisam ni znao. Rekao sam svima, da ako neko dovede mesečno samo jednog novog člana, neka ga i ne dovodi. Uspeh se može postići samo ako se prione punom snagom. U ovom poslu se može odmarati, ali samo onda kada se dostigne određeni nivo. Nema odugovlačenja. Ja sam odmah želeo uspeh, pa smo ostvarili sve objavljene konkurse.

Niste prestali sa svojom prethodnom praksom: u okviru alternativne medicine se i dalje bavite refleksologijom, manuelnom terapijom i energetikom. To vam verovatno pomaže i u izgradnji foreverovskih kontakata?

I: Tako je. Ova dva posla se srećno dopunjuju. Mnogi traže savet od nas i mi ga dajemo bez ustručavanja. Oba posla su u najvećoj meri zasnovana na psihologiji. Mi ljude posmatramo kao celinu od glave do pete. To je ono što ne mogu dobiti ni na kojem drugom mestu. U lekarskoj ordinaciji nema vremena za duži razgovor sa pacijentom, tamo se ne obraća dovoljno pažnje pacijentu, mada je često potrebno samo da ih sa dužnom pažnjom saslušaju do kraja. Od nas nekada odlaze posle jednočasovnog razgovora i terapije, kao da je nastala ogromna promena u njihovom životu.

Kome se vas dvoje obraćate ako imate probleme ili pitanja?

F.T.: Prvo se obraćamo jedno drugome. To je tako već 49 godina. Poznajemo se od prvog maja 1962. godine, od osnovne škole. Nedavno smo proslavili 45. godišnjicu braka. Imamo dve ćerke: Erika ima četrdeset, a Monika tridesetsedam godina i one su nas darovale sa četiri unuka. Najstariji jedva čeka da napuni osamnaestu, jer želi da se priključi Foreveru...

Ako još uvek međusobno tražite savet, to znači da postoje oblasti u kojima ste jaki.

F.T.: Tako je. Meni sve treba odmah, dok je Irena staloženija, o svemu promisli dva puta, povučeniya je i opreznija od mene.

I: Ja sam analitički tip i tako mogu da savladam prebrze reakcije. Tolerancija je važna i mi se međusobno usavršavamo i posle toliko godina. Život se sastoji od kontinuiranog učenja i promena. Naravno, i kod nas se ponekad jave problemi, i nama je palo ponekad na pamet da se razvedemo, ali je suština da smo ostali privrženi jedan drugom. Zajednički posao je još jedna kopča koja nas spaja.

Da li je slučajno što je vaša odeća u sličnom tonu?

F.T.: Uvek se ovako oblačimo. Harmonija je veoma važna.

Rekao si da je tebi uspeh bio odmah potreban.

Je li odmah stigao?

F.T.: Da. Svakog meseca smo napredovali za stepenicu više i već smo prve godine imali tri menadžera, i zahvaljujući tome smo ostvarili Profit šering i putovali u Ameriku. Naš prvi ček je bio 7209 evra. Imali smo i padove: dve godine kasnije smo dobili samo jednog menadžera i to je bio dosta loš osećaj. Mnoge ljude smo doveli do nivoa supervizora, ali su kasnije ispali zbog brojnih razloga. Tri asistent menadžera iz tima su prestala sa ovim poslom.

Da li se upitate, šta ste radili pogrešno?

F.T.: Svako drži sudbinu u sopstvenim rukama. Kada neko sa dvadeset procenata prestane da se bavi ovim poslom, ja na to nemam komentara. Možda toliko, da više neću trošiti nepotrebno pozitivnu energiju na takve osobe.

Da li vidite razliku među generacijama u oblasti izgradnje mreže?

I: Postoji razlika: mladi često nisu dovoljno uporni, teško podnose negativne odgovore i nemaju ciljeve. Zbog toga mi veoma volimo penzionere koji imaju mudrost i veliko životno iskustvo, ali nije sigurno da žive tako kako zaslužuju. Zbog toga su oduševljeni i to oduševljenje znaju da prenesu i na druge.



Jeste li kupili i petosoban stan?

F.T.: Ovaj stan ima i deset soba... Sada nas više motiviše da pomognemo ljudima. Fantastičan je osećaj kada imamo pozitivan uticaj na živote drugih ljudi. To nam daje snagu, jer želimo da putujemo za Hong Kong. Moram reći da dosta dobro stojimo...

Ne vidi se da imate 63 odnosno 67 godina. Kada ćete u penziju?

I: Ne planiramo da idemo u penziju! Želimo da radimo dok nam posao predstavlja radost. Nikada nismo osećali da nam je teret.

F.T.: Ja ne volim da pecam i tome slično, jer zapravo nemam hobi. Volim lepe automobile i da lutam svetom. Imamo jedan Lexus koji oboje obožavamo, mada je moja supruga htela manji, a ja veći tip...

Za koji ste se odlučili?

F.T.: Za veći.

Je li to ona određena tolerancija?

I: Jeste...

Koji bi dobar savet dali onim saradnicima koji su na početku karijere?

F.T.: Dovoljno je da nikada ne odustane. Tu ne postaju uspešni samo oni koji ne počnu ili pre vremena prestane sa ovim poslom. To smo naučili od najboljih rukovodilaca: Reks i Greg Mona, Ejdan O'Hare, Peter Lenkeija i dr Šandor Mileša.

I: Treba da zacrtaju ciljeve i hrabro misle o sebi da su zaslužili da ih ostvare i neka veruju u firmu. Ovo je posao koji se gradi na poverenju.

Rekli ste da vas novac na početku nije motivisao. Da li je tako ostalo i kasnije?

I: Novac nas nije motivisao, ali smo ga cenili, jer smo na početku braka bili veoma siromašni i živeli kao podstanari. Kasnije smo naučili kako treba da radimo i napredovali smo zahvaljujući našem poslu, upornosti i ciljevima. Nova veš mašina, novi motor, novi televizor, novi jednosoban kasnije dvosoban, pa petosoban stan... Čerkama smo uvek želeli da obezbedimo ono što su imale njihove drugarice iz razreda, ali na sebe nikada nismo trošili, pa nismo išli ni na putovanja. To nam je dao Forever, tako kao što nam je obezbedio i da ne moramo da gledamo cene kada smo u kupovini. Od kada smo u firmi, obišli smo mnoga mesta širom sveta. Bili smo u Americi, Malagi, Baliju i u Stokholmu. Pre toga smo ponekad išli u kupovinu u bivšu Jugoslaviju. Sada imamo sve, ali ipak ne stajemo već idemo dalje!





KVALIFIKACIJA 06. 2011

ÉLIÁS TIBOR	VÁRADI ÉVA
TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC	DR. LÁSZLÓ MOLNÁR
VARGA JÓZSEFNÉ	& DR. BRANKA STANTIĆ-MOLNÁR
RINALDA ISKRA & LUČANO ISKRA	JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ & NENAD PAVLETIĆ
ALOJZ KEGL & MARIJA KEGL	BUDAI TAMÁS & BUDAI SCHWARCZ ÉVA
TÓTH ZOLTÁN & HORVÁTH JUDIT	UTASI ISTVÁN & UTASI ANITA
ALEN LIPOVAC & DOLORES LIPOVAC	MULADI ANNAMÁRIA
VARGA GÉZA & VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA	TANJA TRGLEC & JOZEF TRGLEC
JUHÁSZ CSABA & BEZZEG ENIKŐ	PARDI ZOLTÁN
VÁGÁSI ARANKA & KOVÁCS ANDRÁS	SZOLNOKI MÓNIKA
SIMON IVETT	ZORAN VARAJIĆ & SNEŽANA VARAJIĆ
TÓTH JÁNOS	ZSIDAI RENÁTA
TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ	HEINBACH JÓZSEF & DR. NIKA ERZSÉBET
CSIRKÉS SÁNDOR & CSIRKÉS SÁNDORNÉ	HAJCSIK TÜNDE & LÁNG ANDRÁS
VIDA SZILÁRD & VIDÁNÉ KISS MARIANN	DR. FÁBIÁN MÁRIA
MENTESNÉ TAUBER ANNA & MENTES GÁBOR	ZACHÁR-SZÜCS IZABELLA & ZACHÁR ZSOLT
SENK HAJNALKA	DANIJEL MARKOVIĆ
RADOS ŠUŠANJ & IRENA ŠUŠANJ	INNA KRAGOLNIK
NAGY ÁDÁM & NAGYNÉ BELÉNYI BRIGITTA	ZEČIR CRNČEVIĆ & SAMIRA CRNČEVIĆ
PATKÓS GYÖRGYI & PATKÓS PÉTER	KIRÁLY KRISZTINA
DR. DRAŠKO TOMLJANOVIĆ	DR. ROKONAY ADRIENNE & DR. BÁNHEGYI PÉTER
SULYOK LÁSZLÓ & SULYOKNÉ KÖKÉNY TÜNDE	GYURIK ERZSÉBET & SÁNDOR JÓZSEF
LÉRÁNT KÁROLY & LÉRÁNTNÉ TÓTH EDINA	SZÉKELY BORBÁLA
DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN	BÁRSONY BALÁZS
& DR. SERES ENDRE	& BÁRSONYNÉ GULYKA KRISZTINA
DOBAI LÁSZLÓNÉ & DOBAI LÁSZLÓ	VÁRADI NIKOLETTA

CONQUISTADOR

TOP 10 CLUB

SRBIJA



1. JOVANKA STRBOJA
RADIVOJ STRBOJA
2. DR. OLIVERA MIŠKIĆ
DR. IVAN MIŠKIĆ
3. BORO OSTOJIĆ
MARA OSTOJIĆ
4. DR. Marija RATKOVIĆ
5. GORAN DRAGOJEVIĆ
IRENA DRAGOJEVIĆ
6. KOTA IZABELLA BARBARA
7. STOJANKA PALIGORIĆ
ALEKSANDER PALIGORIĆ
8. MARICA KALAJDŽIĆ
9. JASNA HRNČJAR
10. PETAR AČIMOVIĆ
MILANKA AČIMOVIĆ

SLOVENIJA



1. TOMISLAV BRUMEC
ANDREJA BRUMEC
2. RINALDA ISKRA
LUČANO ISKRA
3. ALOJZ KEGL
MARIJA KEGL
4. TANJA TRGLEC
JOZEF TRGLEC
5. INNA KREGOLNIK
6. GORAZD BABIĆ
KARINA BRUMEC
7. ZDENKA SIJANEC
8. JOŽICA ARBEITER
DR. MIRAN ARBEITER
9. LOVRO BRUMEC
10. TANJA JAZBIŠEK

06. 2011.

DESET NAJUSPEŠNIJIH
DISTRIBUTERA
NA OSNOVU LIČNIH
I NE-MENADŽERSKIH
BODOVA

MAĐARSKA



1. TIBOR ÉLIÁS
2. JÓZSEFNÉ VARGA
3. GÉZA VARGA
DR. ILONA JURONICS VARGÁNÉ
4. ARANKA VÁGÁSI
ANDRÁS KOVÁCS
5. IVETT SIMON
6. JÁNOS TÓTH
7. SÁNDOR CSIRKÉS
SÁNDORNÉ CSIRKÉS
8. SZILÁRD VIDA
MARIANN KISS VIDÁNÉ
9. ANNA TAUBER MENTESNÉ
GÁBOR MENTES
10. ERIKA HLEBA

HRVATSKA



1. ALEN LIPOVAC
DOLORES LIPOVAC
2. RADOS ŠUŠANJ
IRENA ŠUŠANJ
3. DR. DRAŠKO TOMLJANOVIĆ
4. DR. LÁSZLÓ MOLNÁR
DR. BRANKA MOLNÁR-STANTIĆ
5. ADNAN DJELMO
VESNA DJELMO
6. IVANKA MILJAK RILL
ROLF RILL
7. ELVISA ROGIĆ
JAKOV ROGIĆ
8. IVAN LESINGER
DANICA LESINGER
9. JASNA KVATERNIK JANKOVIĆ
IVICA JANKOVIĆ
10. SILVANA GRBAC
VIGOR GRBAC

BOSNA I HERCEGOVINA



1. ZORAN VARAJIĆ
SNEŽANA VARAJIĆ
2. DANIJEL MARKOVIĆ
3. ZEČIR CRNČEVIĆ
SAMIRA CRNČEVIĆ
4. DŽEVAD DŽAFEROVIĆ
ALBINA DŽAFEROVIĆ
5. PRIM. DR. GORAN FRANJIĆ
SAMRA BEGANOVIĆ-FRANJIĆ
6. LJILJANA MARKOVIĆ
STOJAN MARKOVIĆ
7. VASELIJE NJEGOVIĆ
8. DAJANA MARKOVIĆ
9. DR. SEAD HODŽIĆ
10. ZRINKA VRANEŠ

TU DOBIJAM
PRIZNANJA

AGNEŠ PEZENHOFER NAĐNE I ĐERĐ NAĐ

Agneš je dizajner, a Đerđ ima preduzetništvo vezano za građevinske mašine. Njihovi sponzori su Eva Švarc Budai i Tamaš Budai. Njihov sin, David ima 4 godine i ide u zabavište. Nedavno smo razgovarali sa Agneš o proteklom periodu i o izazovima koji ih čekaju u budućnosti.

Na junskom Danu uspeha smo od tebe čuli sa pozornice da naše proizvode zadovoljno koristiš već deset godina, ali si se poslovnom delu priključila tek pre nešto više od pola godine. Kako je došlo do toga?

Moj suprug i Tamaš Budai su drugovi iz detinjstva. Tamaš nas je već i ranije pokušavao da nagovori da se priključimo poslu, ali smo ga uvek odbijali sa tipičnim izgovorom, da „nismo takvi“. Prošlog leta je nastupila velika promena, kada Eva (Eva Švarc Budai) zbog rođenja njihove ćerkice Jazmin nije mogla da putuje u Ameriku pa je Tamaš poveo sa sobom mog supruga, koji se sreo sa vodećim distributerima i zapale su mu za oko i neke važne informacije. Aranka Vagaši, Agneš Klaj, Robert Varga, Žolt Fekete, dr Ilona Juronič... Možda nisu ni bili svesni koliko je susret sa njima uticao na nas da se priključimo timu. Tada smo shvatili, da ovaj posao iznutra nije onakav kako smo ga zamišljali, kada smo rekli da mi „nismo takvi“.

Koje su bile pomenute ključne informacije?

Marketing plan. Nismo verovali da može funkcionisati na tako visokom nivou, jer smo ranije pretpostavljali da proizvode treba da nudimo po kućama.

Šta je bio sledeći korak?

Tamaš je došao kod nas, govorio nam o svojim planovima i sklopili smo jedan sporazum. Dobili smo četiri meseca da vidimo šta možemo da postignemo za to vreme. Očekivali smo da ćemo sa Forever bonusom zameniti zaradu koju sam prethodno zarađivala u Austriji, a da u tom periodu mogu više vremena posvetiti Davidu!

Šta se zbivalo u ta četiri meseca?

Potvrdilo se da se u dugom vremenskom periodu ovde otvaraju veće mogućnosti od posla kojim sam se bavila u Austriji. Pored toga ovaj posao nije posvećen samo zaradi! Veoma je važno da me okružuju ljudi koje poštujem i volim! Svi oko mene su cenjeni i nezamenljivi u timu.

Da li deliš mišljenje da ono što je opisano u Marketing planu može ostvariti svako?

To je sigurno tako! Ovaj posao ne traži nikakvo specijalno stručno znanje i može ga naučiti i raditi svako ko je makar malo otvoren za ovu vrstu posla. To se dokazalo i u našem timu, jer imamo saradnike iz svih oblasti društva, više generacija i oba pola.

Kako se odvija vaš posao u svakodnevici?

Moj suprug radi u klasičnom preduzetništvu od jutra do mraka. Od rođenja našeg sinčića ja sam svoj posao vodila kod kuće, ali kada je u naš život stupio i Forever više nisam bila verodostojna ni sebi. Nisam želela da o meni misle da sam domaćica koja se dosađuje i između dva pranja veša i peglanja posao gradi uz kućne poslove. Zbog toga smo iznajmili jednu kancelariju, unela sam svoje potrepštine za dizajn i tu smo držali susrete tima i kozmetičke prezentacije. Dok je naš sinčić pre podne u zabavištu, ja u kancelariji obavljam svakodnevni posao: telefoniram, srećem se sa saradnicima. U dvanaest sati skoknem kući, posle toga, posle podne ponovo dolazim u kancelariju, a zatim idem po sinčića u zabavište. Kada uveče imam porodičnu prezentaciju ili 1/1 susret, onda je moj suprug kod kuće sa Davidom.

Da li ste imali krize u poslu za ovih godinu dana od kada ste se priključili?

Tamaš nam mnogo pomaže da prebrodimo teškoće. Pripremio me je kod stupanja na viši nivo kvalifikacije. Rekao mi je kada dolazi „bolest supervizora” koji pogađa svakoga, pa je sledila „menadžerska bolest”. Zahvaljujući tome ja sam unapred znala šta me čeka, pa sam se pripremila. Postoje periodi kada nemam mnogo obaveza u Foreveru, ali ni tada ne sedim kod kuće i ne tugujem, već se još intenzivnije bavim dizajnerskim poslom.

Stekla sam utisak, da je dizajnerstvo u tvom životu sredstvo kojim dokazuješ svoju kreativnost. Šta je Forever za tebe?

U Forever poslu se mogu okružiti simpatičnim ljudima, a pored toga mi obezbeđuje takav dohodak da ne moram prihvatiti sve ponude u drugom poslu. Za mene je ovako dobro, jer se ova dva posla tako međusobno dopunjavaju.

Šta si u proteklom periodu dobila od Forevera?

Meni je priznanje najvažnije. Ovde sam doživela ono što mi je ranije nedostajalo. Kada sam u osmočasovnom radnom vremenu radila kao tehnički crtač, nikada nisu rekli za moj posao da je bio jako dobar i nije se nikada desilo da su moj rad priznali na bilo koji način. Nisam očekivala da ugraviraju moj portret ili ime na prednju stranu ormara, ali su mogli reći: „Obavila si dobar posao!” Tu povratnu reakciju sam u Foreveru dobila od prvog trenu.

Kako izgleda tvoja slika budućnosti u Foreveru? U kom pravcu napredujete?

Pravo napred! Što dalje, što više, mada još ne želim formulisati nivoe i svote. Želim da u našem timu bude mnogo uspešnih ljudi! Što se nas tiče, želim da izgradim miran porodični ambijent, kako ni moj suprug ne bi morao da radi od jutra do mraka i kako bi imali dovoljno vremena za našeg sinčića. Želim da za nekoliko godina kada pođe u školu, sa njim kod kuće ne uči bebi-siter, već da mi sedimo uz njega. To je najvažnije i za to nam treba Forever!



OVOM PRILIKOM ĆEMO ŽENAMA I MUŠKARCIMA DATI
SAVETE ZA NEGU RUKU, DA NA POSLOVNIM PREGOVORIMA
NE MORAJU DA SKRIVAJU RUKU PRED OČIMA POSLOVNIH
PARTNERA. ZA TO JE POTREBNO SAMO MALO PAŽNJE I
PRIMENA PRAKTIČNIH „TRIKOVA“.

Manikirski salon

U KUĆNIM USLOVIMA

Stanje naših ruku i noktiju zavisi od brojnih faktora. Genetske osobine su veoma bitne, odnosno tip kože i noktiju koje su nasledili, ali su važne i njihove svakodnevne aktivnosti, odnosno delokrug i način posla kojim se bave njihovi vlasnici. Naša koža se menja pod uticajem spoljašnje temperature. Ima različite osobine leti i zimi, ali na njeno stanje značajno utiče i to što na primer bez zaštitnih rukavica koristimo razne hemijske preparate ili sredstva za čišćenje. Pored toga, bolesti, kao i jaki lekovi mogu da utiču na izgled naših noktiju.

„Dovedi moje ruke u red!“ – to je najčešća molba koju čujem od gostiju u mom salonu lepote. Već na prvi pogled primećujem koliko moji gosti vode računa i paze svoje ruke. Rade li sa hemijskim materijama, unose li dovoljno tečnosti, dopunjavaju li izgubljene mineralne materije... Posle nekoliko informativnih pitanja počinjem sa tretmanom ruku, kako bi gost zadovoljno napustio moj salon. Naravno, nije na odmet znati, kako sve to možete postići i u kućnim uslovima! Svakako moram da naglasim ulogu upotrebe Aloe Scruba! Kada kremu nanosimo na izumrle, ogrubele ćelije pokožice, dragocene hranljive materije za hidrataciju ne dopiru u željenoj meri do nižih slojeva kože! Zbog toga prvo treba da odstranimo nečistoću sa ruku pomoću tečnog sapuna, a u drugom koraku primenjujemo Aloe Scrub, koji tokom minut-dva umasiramo u kožu (to takođe veoma povoljno utiče i na cirkulaciju nadlanice), zatim operemo čistom vodom ruke i temeljno ih osušimo. Tako čistimo pore i počinjemo sa hidratacijom. Na lavabou, kadi ili u tuš kabini uvek držimo tečni sapun (Aloe Liquid Soap) i Aloe Scrub, jer tako dva puta nedeljno možemo da uradimo piling celog tela.



Ponovnu hidrataciju i negu kože u najvećoj meri postizem zahvaljujući Alpha-E Factoru koji regeneriše kožu, jer sadrži vitamine E, A i C i ulja koja u maksimalnoj meri hrane koren noktiju. Obratimo se stručnjacima, kako bi pravilnom negom zanoktica izbegli probleme i moguća zapaljenja.

Kožu nadlanice negujemo masiranjem i utrljavanjem Aloe Lotiona ili Aloe Moisturizinga, dok koža sasvim ne upije kremu koja sadrži kolagen, elastin, vitamin E i druge dragocene hranjive materije. Te kreme za hidrataciju blagog mirisa omekšavaju kožu i pružaju neophodnu zaštitu od vetra i drugih štetnih meteoroloških uticaja.

Pored estetske nege ruku, moji gosti često traže pomoć vezanu za probleme sa kožom, i tada primenjujem medicinski manikir. Kod iritacije kože koristim Aloe Vera Gelly, jer dezinfikuje, za opuštanje kože je najpogodniji Aloe MSM Gel, a za ublažavanje upala Aloe Propolis Creme.

Kada je potrebno regulisati nedostatak mineralnih materija A-Beta-CarE čini izuzetnu uslugu, jer iznutra hrani nokte, ćelije kože i naravno koren kose.

Kada negujemo kožu ruku i nokte, ne smemo gubiti iz vida zaštitu od sunca. Tokom leta na nadlanicu, štaviše, na celu površinu kože ruku treba naneti Aloe Sunscreen, jer intenzivno UV zračenje na osetljivim delovima kože stvara mrlje i maksimalno je suši!

Moji se gosti često žale na veoma jaka sredstva za pranje posuda i uopšte sredstva za čišćenje, koja im za vreme spremanja oštećuju ruke i tako loše utiču na kožu, a posle kojih su potrebni dani, pa čak i nedelje da bi intenzivnom upotrebom krema došlo do regeneracije. Tada im savetujem upotrebu Aloe MPD koncentrata, jer štiti osetljivu kožu ruku, koja je svakog dana izložena štetnom dejstvu, a pored toga ne zagađuje okolinu.

Nadam se da će čitaocima Magazina, moji saveti za negu ruku i noktiju u kućnim uslovima od sada umesto problema, biti svakodnevno, rutinsko i ugodno zanimanje.

Kristina Hasnoši
stručnjak za manikir, pedikir i veštačke nokte





NIVO SAFIR MENADŽERA SU POSTIGLI:

Andreja Brumec i Tomislav Brumec
(sponzor: Jozefa Zore)

„Tajna našeg uspeha se krije u brižnom radu i u dobrom odnosu sa distributerima, jer su postali naši prijatelji. Verujemo u njih i volimo ih, jer se pomažu međusobno i pružaju pomoć drugim ljudima. Želimo da se zahvalimo i za Reksove snove, koje ostvarujemo u našem životu. Verujemo u njegovu poruku koja glasi: „Pomozi sebi, kako bi pomogao drugima.“



NIVO SOARING MENADŽERA SU POSTIGLI

Ana Tauber Mentešne i Gabor Menteš
(sponzor: Cecilia Szöllösi)

„Sa dobrim proizvodima pružamo zdravlje i novac poznanicima, prijateljima i to je uzvišen cilj koji nas motiviše. Da bi to funkcionisalo na profesionalnom nivou i da bi se moglo kopirati, potrebno nam je još više znanja i vere.“



NIVO MENADŽERA SU POSTIGLI



dr Draško Tomljanović
(sponzor: Alen & Dolores Lipovac)

„Kao lekar, ja verujem, da prirodni proizvodi imaju važnu ulogu u zaštiti zdravlja. FLP pored zdravog načina života i prijateljstva nudi mogućnost poštene i bezgranične zarade, odnosno obezbeđuje sreću i blagostanje. U modernom svetu punom laži i haosa nudi alternativu verom i nadom u lepšu budućnost. U sve to sam se lično uverio i to mogu potvrditi bilo kada, na bilo kom mestu na svetu.“



Danijel Marković
(sponzor: Bosa & Veljko Spasojević)

„Koristim proizvode i danas sam već čovek koji živi zdravim načinom života. Zahvaljujući mojoj majci, Ljiljani i FLP-u, postao sam uspešan član ove velike porodice.“

Inna Kragolnik
(sponzor: Tomislav & Andreja Brumec)

„Ovaj put je posao našao mene i to se dogodilo automatski. U Kranju su se probudili pojedinci i grupe. Ako pred sobom imaš jasan cilj, onda se sve može ostvariti. Dugujem zahvalnost celom timu i strpljivom sponzoru, koji je sve konce posla držao u rukama.“



Tanja Trglec & Jozef Trglec
(sponzor: Aljoz & Marija Kegl)

„U FLP-u smo se upoznali sa oduševljenim ljudima, koji rade uz odgovarajući pristup. Stručna pomoć i podstrek dr Miran Arbertera i njegove supruge Jožice nam je uvek bila na raspolaganju. Zahvaljujući tome rezultat nije izostao!“



ZAJEDNO NA PUTU USPEHA

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



Radoš Šušanj & Irena Šušanj
(sponzor: *Rinalda & Lučano Iskra*)
„Trebalo da se ostvari sve ono što zamislimo, žarko želimo i na čemu oduševljeno radimo! Iz sveg srca zahvaljujemo našim sponzorima što su svakog trena bili uz nas na putu prema uspehu. Nikada nemojte odustati od snova, jer je vaša odluka samo jedan nov početak!”

Silard Vida i Kiš Marian Vidane
(sponzor: *Anna Tauber Mentese & Gábor Mentese*)



„Pošto smo se i prvenstveno bavili negom lepote i zaštitom zdravlja, FLP veoma odgovara našem načinu života. Hvala ubedljivo dobrim proizvodima!”



Irena Turnšek
(sponzor: *Tomislav & Andreja Brumec*)
„Kada ti se otvore nove perspektive i upoznaš mnoge nove ljude, to te ispuni neopisivo lepim osećajem. Nastavljam još radosnija i sa još većim elanom. Zahvalna sam sponzorima, ćerki kao i Andreji i Tomi koji su mi pomogli na putu koji vodi prema uspehu.”

Ispravka: U julskom broju Forever Magazina tekst pored fotografije naših menadžera Tamašne Raca i Tamaš Raca kao i Istvan Barkócija je objavljen na pogrešnom mestu. Molimo vas da primite naše iskreno izvinjenje!



Tamásné Rác & Tamás Rác
(sponzor: *Krisztián Óvári*)
„Došao sam pljeskati, napravio sam biznis. Izvrsno!”

István Barkóczi
(sponzor: *József Mázás*)

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



NIVO ASISTENT MENADŽERA SU POSTIGLI

Csendes Sándor
Csontos Angéla
Csontos Sándorné
Adnan Djelmo
& Vesna Djelmo
Gál István
& Gál Zsuzsanna
Vesna Goltes
Homlok Terézia
Kende Judit
Kende Mária
Lengyel Gabriella
Lökös Eszter
& Nagy László
Ljiljana Marković & Stojan Marković
Schey Gabriella
& Schey György
Szabóné Jekli Judit
Varga Zoltánné



NIVO SUPERVIZORA SU POSTIGLI

Nadja Ajd & Anton Hren
Vesna Aleksić
Katarina Babović
Barta Józsefné
Barta Nikolett
Berdanné Dudás Ágnes
Bogdán Gáborné
Böcker Beáta
Dušan Dragojević
Dömötör Tamás
Lidija Gašpar
Görög Viktor
Greinert Erzsébet
Hoffer Andrea
Ifj. Lucsik Károly
Egon Knežević & Tanja Knežević
Kodákné Laczik Mónika & Kodák Gyula
Kőrösi Pál
Kurucz Tímea
Leczóné Patai Katalin & Leczó Zoltán
Liszka Erzsébet & Schnadenberger János
Mahr Józsefné & Mahr József
Dajana Marković

Dr. Martincsevics Tamás
Snežana Milutinović & Petar Milutinović
Molnár Edit
Nagy Jánosné & Nagy János
Sonja Očisnik & Roman Očisnik
Majda Pahernik & Karli Pahernik
Palotai Tamás
Bernarda Skrbiš
Alenka Sumlaj
Szanyi Henriett
Szentirmainé Sebők Ágnes
Szénei Hajnalka & Magyar Balázs
Szinna Anita & Szinna Dániel
Sztázics Tamás
Tibai Irma
Ljiljana Tomić & Borisa Tomić
Torda Béláné
Torma Beatrix & Varga Gyula
Varga Anikó
Vereb Mihályné
Vinkler-Miklós Gabriella & Vinkler Ernő
Dr. Zoran Vrčić & Marina Baburić Vrčić
Andreja Zvan





PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA SU OSTVARILI

1 NIVO

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

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

2 NIVO

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

3 NIVO

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



Novi sistem FLP TV-a omogućava brojne modifikacije, koje mogu veoma jednostavno da se nadgrade, pa ne predstavlja problem kada za kratko vreme treba da se uvede nešto novo. Jako nas raduje što se FLP-u priključuje sve više članova koji imaju oštećenja sluha, jer smo zbog pomoći njima, napravili materijal za edukaciju na jeziku gluvonemih, koji svakom prilikom ugrađujemo u aktuelni program i do njega gledaoci mogu doći po slobodnom izboru. FLP TV tim svima želi prijatno gledanje našeg programa!

*Šandor Berkeš
 FLP TV*



Poštovani stari i novi saradnici, kupci i zainteresovani!

Želim da podelim sa vama jednu veoma humanu priču. U ovom svetu ubrzanog ritma mnogi od nas osećaju da ljudi neprimetno prolaze jedni pored drugih i mnogi ne obraćaju dovoljno pažnje na druge ljude. Kada poslovna mogućnost FLP posla uđe u naš život, u njemu jedni vide sjajnu nadu, a drugi kažu: „Ovo je samo jedna nova mreža u zemlji”. Mislim, da ono što se desilo na nedavno održanom Danu uspeha nudi objašnjenje, zašto smo mi baš u ovoj firmi na najboljem mogućem mestu. U našem timu postoji jedna oduševljena grupa, koja daje polet celom timu i onda kada naša vera malo oslabi. Ana i Imre Estari – o kojima je važno reći da imaju oštećen sluh – principijelno dolaze na sve naše priredbe. Bili su i na majskom Danu uspeha. Jako su se pripremali, i doveli sa sobom brojne saradnike, jer su znali da dolaze na poseban dan. Međutim, nisu mogli da znaju da ih na ovom majskom danu čeka veliko iznenađenje.

Ejdan O'Hare, potpredsednik FLP-a za Evropu je na opšte iznenađenje svih prisutnih vodio razgovor sa bračnim parom Estari. Možda bi sada neko prokomentarisao da je to lako, jer firma plaća tumača za sporazumevanje sa gluvonemima, ali Ejdanu nije trebao tumač! On je sa njima vodio razgovor jezikom gluvonemih!

Ispričao nam je da u Americi ima više od pedeset gluvonemih saradnika. Ani i Imreu je čestitao na uspešnom radu i hrabrio ih je za još veća dostignuća.

Možda se nekima nameće pitanje: Šta je u ovome posebno?

Da li si već video rukovodioca firme koji pomaže saradniku koji je višestruko fizički oštećen?

Na žalost, još su mnogi daleko od toga da ljude sa fizičkim oštećenjima smatraju punopravnim članovima društva.

Među nama, u FLP poslu je i to drugačije! Činjenica, da je Ejdan vodio razgovor sa Anom i Imreom je ogromna pomoć, ne samo za njih, već za sve nas, jer može poslužiti za primer koji svi treba da sledimo!

Od tada svi osećamo još veće oduševljenje i požrtvovanost!

Nismo pomislili ni na trenutak da se radi o „običnom marketinškom triku”, jer se na jeziku gluvonemih odvijao razgovor prepun emocija. To je bilo zaista nešto posebno!

Od tada ne prestaju svakodnevni komentari i razmišljanja na tu temu, jer je bio nezaboravni događaj koji se svima duboko urezao u sećanje.

Zahvalni smo na tome što su Ana i Imre u našem timu, kao i Ejdanu za iskrene i humane reči!

Marta i Jožef Bako
senior menadžeri



Nezasićene masti

SVIMA JE POZNATA ČINJENICA, DA SU KARDIOVASKULARNE BOLESTI MEĐU NAJČEŠIM UZROCIMA SMRTI. POZNATI SU I RIZIKO-FAKTORI, KAO ŠTO SU LOŠE NAVIKE U ISHRANI, UNOŠENJE NEUMERENIH KOLIČINA MASNE HRANE I VISOK NIVO HOLESTEROLA U KRVI. DOSADAŠNJA ISPITIVANJA SU DOKAZALA DA TREBA OBRATITI PAŽNJU NA ČINJENICU, DA SU POJEDINE MASTI NEOPHODNE ZA FUNKCIJU NAŠEG ORGANIZMA, JER IMAJU KLJUČNU ULOGU U ZAŠTITI OD KARDIOVASKULARNIH, ONKOLOŠKIH, NEUROLOŠKIH BOLESTI I DIJABETESA.

Organizmu 30 % izvora hrane i energije čine lipidi. Masti se mnogo ekonomičnije talože od ugljenih hidrata, jer se njihovom oksidacijom oslobađa veća količina energije.

PREGLED FIZIOLOŠKOG ZNAČAJA MASTI:

- u masnim ćelijama se taloži rezervna energija
- masti čine sastavni deo zida ćelija i membrane
- regulišu propustljivost zida ćelije
- učestvuju u metabolizmu u kombinaciji sa belančevinama i ugljenim hidratima
- njeni pojedini produkti imaju dejstvo kao vitamini i hormoni (vitamin D₃, hormoni nadbubrežne žlezde, steroidi)
- njeni rastvori stabilizuju vitamine koji se rastvaraju u masti
- regulišu sintezu prostaglodina i tako utiču na metabolizam
- nervno tkivo sadrži najveću količinu masti i zbog toga je nepohodno za njegovu izgradnju.

PODELA LIPIDA

- *zasićene masne kiseline (ne sadrže dvojne veze)*
- *nezasićene masne kiseline: uljna kiselina sadrži jednu, linolska kiselina (LK) dve, a linolenska kiselina (LNK) tri dvojne veze.*

Linolska i linolenska kiselina su **esencijalne masne kiseline** i dobijamo ih isključivo iz hrane koja je biljnog porekla. Njihovom daljom preradom organizam proizvodi višestruko nezasićene masne kiseline. Među njima je najvažnija petostruko nezasićena eikozapentaenska kiselina (EPA) i višestruko nezasićena docozaheksaenska kiselina (DHA). Za proizvodnju navedenih višestruko nezasićenih kiselina je potrebna značajna količina energije. Organizmu je potrebno najmanje deset LNK-a, da bi proizveo jednu EPA, i zbog toga je mnogo ekonomičnije da ih unosimo sa hranljivim materijama koje u velikoj količini sadrže EPA i DHA.



Prirodna blaga VIII.

LNK sadrže: laneno seme, laneno ulje, ulje uljane repice, zelenolisne biljke

EPA i DHA sadrže: riblje ulje, sveže alge, školje
Nezasićene masne kiseline su naziv dobile po mestu atoma uglja sa one strane lanca na kojoj se nalazi mast na prvoj dvostrukoj vezi. Na osnovu toga postoje

OMEGA-3, OMEGA-6 i OMEGA-9 masne kiseline.

Značaj esencijalnih masnih kiselina je u prvom redu zbog dejstva njihovih produkata. Linolska kiselina je početna materija OMEGA-6 grupe, a linolenska kiselina OMEGA-3 grupe. **Hranljivo-biološko dejstvo te dve esencijalne masne kiseline je u organizmu većinom suprotno.**

Njihovi biološki aktivni produkti na različit način utiču, na primer na ton krvnih sudova, suprotni su na zgrušavanje krvi ili na upalne procese. Ravnotežu i odgovarajuću funkciju organizma obezbeđuje odgovarajuća količina i srazmer unošene esencijalne kiseline, mada savremenim načinom života koristimo nesrazmerno veliku količinu OMEGA-6, a znatno manju količinu OMEGA-3 masnih kiselina. Taj srazmer je 10:1, pa čak može biti i 25:1, mada je idealan srazmer za preventivu 3:1 a za lečenje 1:1.

Ispitivanje OMEGA-3 masne kiseline je počelo, kada su naučnici otkrili da su među grenlandskim eskimima koji unose u organizam veliku količinu morske ribe, skoro nepoznate kardiovaskularne bolesti, koje su veoma karakteristične za populaciju na zapadu. Životinjama koje žive u moru je potrebna velika količina OMEGA-3 masnih kiselina, jer ona ostaje tečna u hladnoj vodi, dok se zasićene masne kiseline kristališu i tako ne mogu da učestvuju u biološkim procesima. EPA i DHA u velikoj količini sadrže morsko ulje. Ono nastaje iz morskog bilja i algi i ugrađuje se u morske ribe i sisare prolazeći kroz lanac ishrane morskih životinja.

UTICAJ OMEGA-3 MASNIH KISELINA

Na kardiovaskularni sistem

- **Sprečavaju nastanak tromba.** Tromboksan, koji nastaje iz OMEGA-6 masne kiseline pospešuje spajanje trombocita i time nastanak tromba. EPA snižava prekomernu proizvodnju tromboksana, reguliše njegov nivo i – slično dejstvu aspirina, ali bez štetnog dejstva – sprečava nastanak tromba.

- **Pomažu opuštanje i širenje krvnih sudova.**

Poboljšavaju cirkulaciju ujednačavanjem dejstva tromboksana – koji sužava krvne sudove.

- **Povećavaju elastičnost membrane trombocita,** i tako pomažu lakšu cirkulaciju kroz sužene i vijugave krvne sudove.

- **Smanjuju mogućnost od nastanka poremećaja srčanog ritma,** snižavaju mogućnost električnog nadražaja ćelije. Na osnovu pojedinih ispitivanja, čak do 40-60% smanjuju rizik od iznenadne srčane smrti.

- **Smanjuju količinu celokupnog holesterola (20%) i triglicerida, povećavaju nivo HDL-a („zaštitni“ holesterol)** (Siguel i sar.), i time spečavaju zakrečavanje krvnih sudova i jačaju srce.

- **Snižavaju visok krvni pritisak.**

- **Smanjuju upalu zida krvnih sudova** i time sprečavaju njihovo suženje i smanjuju rizik od nastanka tromba.

- U 40-60% smanjuju smrtnost kod osoba koje su izložene kardiovaskularnom riziku.

- **Štite srčani mišić** od štetnog dejstva otežane cirkulacije.

Na onkološke bolesti

Snažan imuni sistem predstavlja primarnu zaštitu od onkoloških bolesti, i za njegovu funkciju treba obezbediti odgovarajuće hranljive materije. Narušavanje ravnoteže između OMEGA-3 i OMEGA-6 masnih kiselina dovodi do insuficijencije imunog sistema. Dok masne kiseline OMEGA-6 pospešuju povećanje tumora, masne kiseline OMEGA-3 ih smanjuju.

Prvo su naučnici iz Japana o OMEGA-3 masnim kiselinama objavili da

- sprečavaju razmnožavanje zloćudnih ćelija,
- imaju sposobnost sprečavanja ili ublažavanja metastaza,
- poboljšavaju stanje patološke mršavosti,
- sprečavaju upalne procese koji nastaju zbog stresa,
- veoma su efikasne u promeni strukture membrane tumoroznih ćelija u najvećoj meri u slučaju tumora jetre, pankreasa, debelog creva, dojke, prostate i leukemije

U slučaju neuroloških i psihičkih bolesti

- Neophodni su za **razvoj mozga i vida,** pa se zbog toga savetuje da se već u trudnoći unosi odgovarajuća količina. U pojedinim zemljama, tako i u Mađarskoj, hranljive materije koje se daju prevremeno rođenim bebama sadrže OMEGA-3



nature

masne kiseline. Alkohol snižava njihov nivo i zbog toga postoji opasnost da trudnice koje su alkoholičarke rode mentalno zaostalu bebu.

- **U slučaju depresije** se u ćelijskoj membrani snižava količina OMEGA-3 masne kiseline, ćelije trpe oksidativno oštećenje i zbog toga proizvode manje serotonina. Smanjena količina proizvedenog serotonina značajno utiče na nastanak depresije. Doziranjem OMEGA-3 masnih kiselina mogu se otkloniti ili ublažiti simptomi depresije. Postižu se dobri rezultati i u slučaju alkoholne i post-porođajne depresije.

- Veoma su efikasni u slučaju **glavobolje i migrene**.

- Uspešno se koriste i u slučaju **hiperaktivnosti, hroničnog odsustva pažnje, stanja povećane nadražljivosti i disleksije**. Ove bolesti se najčešće javljaju među mladima, jer su oni najčešći potrošači prehrambenih proizvoda koji sadrže OMEGA-6 masne kiseline.

U slučaju kožnih bolesti

- suva koža,
- stalna naježenost nadlaktice,
- ekcem, dermatit,
- psorijaza,
- veoma su efikasne u slučaju oštećenja i opadanja kose.

U slučaju **šećerne bolesti** smanjuju nastanak rezistencije ćelije na inzulin, povećavaju tolerantnost na šećer.

U slučaju **reumatskih tegoba zglobova i gihta** značajno ublažavaju bolove i upalu.



Postiže se značajno poboljšanje u slučaju **bolesti imunog sistema** – kako alergijskih, tako i astmatičnih i autoimunih bolesti (ulcerozna upala debelog creva, bubrežne bolesti).

Nude nove mogućnosti u ublažavanju **ginekoloških tegoba**, kao što su pre-menstruacijski sindrom, grčevita menstruacija, valunge, tegobe u klimaksu.

Vitamin E i selen štite nezasićene masne kiseline, jer sprečavaju njihovu oksidaciju u membranama. Vitamini E i C takođe pružaju značajnu zaštitu membranama. Ovi antioksidativni vitamini podstiču međusobno dejstvo. Kako bi obezbedili ravnotežu OMEGA-6 i OMEGA-3 masnih kiselina, u našoj ishrani treba da smanjimo unešenu količinu kukuruznog, suncokretovog, susamovog ulja, margarina i brze hrane, koja se priprema na ulju! Po mogućnosti koristimo riblje meso koje potiče iz velikih dubina, mada se sve više čuje upozorenje zbog štetnih materija u ribljem mesu, pa je bezbednije kada se riblje ulje dopuni odgovarajućim kvalitetnim dodacima ishrani. Unošenje OMEGA-9 mesnih kiselina je zdravo, jer se ne pretvaraju u OMEGA-6. Najbolje je ekstra devičansko maslinovo ulje, koje je osnova mediteranske ishrane. Oni koji redovno unose OMEGA-3 mesne kiseline, čak u 50-70% smanjuju rizik od srčanog infarkta, smrti zbog problema sa srcem ili iznenadne srčane smrti.

LITERATURA:

- Hooper L, Thompson RL, Harrison RA, Summerbell CD, Moore H, Worthington HV, Durrington PN, Ness AR, Capps NE, Davey Smith G, Riemersma RA, Ebrahim SB. Risks and benefits of omega 3 fats for mortality, cardiovascular disease, and cancer: systematic review. *BMJ*, doi:10.1136/bmj.38755.366331.2F (published 24 March 2006)
- Shahidi F, Miralaki H. Omega-3 fatty acids in health and disease: part 2--health effects of omega-3 fatty acids in autoimmune diseases, mental health, and gene expression. *J Med Food*. 2005 Summer;8(2):133-48. Review.
- Cathcart, E.S. and Gonnerman, V.A. 1991. Fish oil fatty acids and experimental arthritis. *Rheumatic Disease Clinics of North America*. 17: 235-242.
- Int J Clin Pract. Omega-3 fatty acids: their role in the prevention and treatment of atherosclerosis related risk factors and complications. 2003 May;57(4):305-14.
- Larsen, H.R. Nélkülözhetetlen tápanyag: halolajak International Health News
- Paragh Gy, Katona É. Az omega-3 zsírsavak szerepe az ateroszklerózis prevenciójában. *Háziorvos Továbbképző Szemle* 2003; 8:86-89
- Mozaffarian D, Ascherio A, Hu FB, Stampfer MJ, Willett WC, Siscovick DS, Rimm EB. (2005. július 2.). „Interplay between different polyunsaturated fatty acids and risk of coronary heart disease in men.“. *Circulation* 111 (2), p. 157–64.
- Yong Q, Chen, Isabelle M, Berquin, Larry W, Daniel, Iris J, Edwards, Joseph T, O’Flaherty, Mike J, Thomas, Janet A, Toozé, Bob Wykle
Omega-3 Fatty Acids and Cancer Risk *JAMA*. 2006;296(3):282.



Dr. Edit Révész Siklósné
soaring menadžer

SAOPŠTENJA KANCELARIJA JUGOISTOČNE EVROPE



SRBIJA

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

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

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

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

Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 11.00-19.00
utorak, sredi 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, sredi i četvrtak: 12.00-14.00

Beograd, Success Day: 24.09.2011., 26.11.2011.



CRNA GORA

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

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

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

Svake poslednje subote u mesecu 9.00-14.00

Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

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



SLOVENIJA

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

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

Naručivanje proizvoda:

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

Radno vreme: ponedeljak: 12.00-20.00

utorak, sredi, četvrtak, petak: 9.00-17.00

Kancelarija u Lendavi: 9220 Lendava, Kolodvorska 14.

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

Radno vreme: ponedeljak-petak 9.00-17.00

e-mail: forever.living@siol.net

Regionalni direktor: Andrej Kepe

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

Ljubljana, Success Day: 19.11.2011.

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

Draš center, Maribor, Pohorska 57



HRVATSKA

Kancelarija u Zagrebu: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.

Tel. + 385 1 3909-770

Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 9.00-20.00

Utorak, sredi 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, sredi 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: 15.10.2011.

Seminari: Zagreb, Trakošćanska 16.,

ponedeljak i sredi 18.00-19.00 h

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



ALBANIJA

Albanija Tirana: Reshit Çollaku 36.

Tel./Fax: +355 42230 535

Regionalni direktor: Atila Borbat

Rukovodilac kancelarije: Xhelo Kiçaj,

tel/faks: +355 6940066 811.

Tirana, Success Day: 20.11.2011.



BOSNA I HERCEGOVINA

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

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

Radno vreme radnim danima 9.00-17.00

(Registracija novih distributera nije moguća putem telefona)

Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić

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

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

Radno vreme: ponedeljak, četvrtak i petak 9.00-16.30

utorak i sredi 12.00-20.00

Rukovodilac kancelarije: Enra Hadžović

Bijeljina, Success Day: 02.12.2011.



KOSOVO

Priština Rr. Uçk br. 94.

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



SAOPŠTENJA CENTRALNE KANCELARIJE



SAOPŠTENJA PREDSTAVNIŠTVA U MAĐARSKOJ

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

- dnevni broj bodova
- našu robnu kuću na Internetu

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

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

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

PRODAJA, REKLAMA

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

Možete doći do **DISTRIBUTORSKIH PODATAKA:**

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

Ispravka **DISTRIBUTESKIH UGOVORA**

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

KALENDAR DOGAĐAJA:

Success Day: 17.09.2011, 22.10.2011, 12.11.2011, 17.12.2011

Naručivanje proizvoda

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

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

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

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

Telefonski brojevi naših lekara stručnjaka:

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

Telefonski broj našeg nezavisnog lekara stručnjaka:

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

Predstavništva Forever Living Products

• Centar za edukaciju (Budimpešta):

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

Radno vreme: od ponedeljka do petka
10.00-21.00

Edukativni Centar SONYA

Zakazivanje termina:

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

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

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

Radno vreme magacina:

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

Direktor zemlje: dr Šandor Miles

mobil: +36 70 316 0002

Finansijski direktor: Gabriela Veber Rokašne

tel.: +36 1 269 5370/171. lokal

mobil: +36 70 4364220

Direktor kontrolinga: Žolt Šuplic

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

mobil: +36 70 463 4194

Direktor prodaje I razvoja prodaje:

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

mobil: +36 70 436 4230

Direktor marketinga i komunikacije:

Bernadet Husti, lokal 194,

mobil: +36-70-436-4212

Centralna uprava:

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

Magdolna Darvaš: lokal 159,

mobil: +36-70-436-4197

Žuzana Gero: lokal 158,

mobil: +36-70-436-4272

Žuzana Petroci 106. lokal,

mobil: +36-70-436-4276

Melinda Molnar 120 lokal,

mobil: +36 70 436 4178

• Regionalna uprava u Debrecinu:

4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.

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

fax: +36 52 349 187

Regionalni direktor: Kalman Poša

• Regionalna uprava u Segedinu:

6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25

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

fax: +36 62 425 342

Regionalni direktor: Tibor Radocki

• Regionalna uprava u Sekešfehervaru:

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

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

503 913 Regionalni direktor: Tibor Kiš

Forever Resorts

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

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

Veb strana: www.kastelyszirak.hu

• Restoran Šašferek, Tel: +36 1 291 5474

Veb strana: www.sasfeszeketterem.hu

Direktor Forever Resorts-a u Madjarskoj:

Katalin Kiraly

Phonix Prodaja avionskih karata: Szondi u: Pon-

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

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

Žuzana Gero mobil: +36 70 436 4272



FOREVER Success Day

17.09.2011.G



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



**POZDRAVNI GOVOR
DR ŠANDOR MILES**
DIREKTOR ZEMLJE



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



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



**LIČNI SUSRETI
BALAŽ BARŠONJ**
MENADŽER



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



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

NASTUPA: GOST IZNENADENJE

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

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

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

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

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

FOREVER 
IMPRESSUM

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5370, Fax: (36-1) 297-1996
Glavni urednik: dr. Sándor Milesz; Urednici: Zsuzsanna Gerő, Zsuzsanna Petrőczy, Kálmán Pósa, Sándor Rókás
Layout, priprema za štampu: Crossroad Consulting Kft. Projektni koordinator: Szilvia Timár; Urednica tekstova: Zita Kempf; Korektor: Ildikó Király; Prelom i uređivanje:
Hannawati Raden; Fotografije: László Bácsi Prevodioci i lektori: Mimoza Borbath, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Gorán
Vladimir, Žarko Anić Antić (hrvatski), Otrília Tóth-Kása, Balázs Molnár, Dragana Meseldžija (srpski), Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana (slovenački).
Štampa: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdato u 30500 primeraka. Za sadržaj članaka odgovaraju autori. Sva prava zadržana!
www.foreverliving.com

Sunshine Summer
Holiday



SA 30 FAKTORA

ALOE SUNSCREEN SPRAY

EKSTRA VODOOTPORAN